

GEMEINSAM ERFOLGREICH: SAMMELBESCHAFFUNG

von Feuerwehrfahrzeugen **6**
nach schleswig-holsteinischem Standard

4 BESCHAFFUNG

Externe Vergabeberatung vs. Rechtsberatung

8 BEITRÄGE UND GEBÜHREN

Steigende Kosten und nicht angepasste Abgaben – strukturelle Einnahmeverluste für Gemeinden am Beispiel Personalkosten

12 KLIMASCHUTZ

Klimaschutz mit Konzept – Erneuerbare Energien sorgen für regionale Wertschöpfung

**Kompetenz
für Kommunen.**

*Ein Unternehmen kommunaler
Spitzenverbände*



INHALT

BESCHAFFUNG 04

Externe Vergabeberatung vs. Rechtsberatung

FEUERWEHRBESCHAFFUNG 06

Gemeinsam erfolgreich: Sammelbeschaffung von Feuerwehrfahrzeugen nach schleswig-holsteinischem Standard – ein Zwischenstand

BEITRÄGE UND GEBÜHREN 08

Steigende Kosten und nicht angepasste Abgaben – strukturelle Einnahmeverluste für Gemeinden am Beispiel Personalkosten

KUBUS INFORMATION 10

Verstärkung des KUBUS-Teams mit Frau Blodau-Schwamborn und Herrn Wölk

ORGANISATIONSBERATUNG 11

Anwendung der Szenario-Technik in der öffentlichen Verwaltung

KLIMASCHUTZ 12

Klimaschutz mit Konzept – Erneuerbare Energien sorgen für regionale Wertschöpfung

ENERGIEBESCHAFFUNG 14

Energiepreise im Wandel – Beschaffungsstrategien in der kommunalen Praxis

IMPRESSUM

Herausgeber: KUBUS Kommunalberatung und Service GmbH, Berthavon-Suttner-Str. 5, 19061 Schwerin · Geschäftsführer: Volker Bargfrede (V.i.S.d.P.) · Tel: 0385/30 31-250 · Fax: 0385/30 31-255 · E-Mail: info@kubus-kb.de · Web: www.kubus-kommunalberatung.de

Satz und Gestaltung: Britta Neumann, Grafik- & Kommunikationsdesign E-Mail: mail@britta-neumann-design.de · Web: www.britta-neumann-design.de

Bildquellen: KUBUS GmbH, Adobe Stock, Silke Winkler

LIEBE LESERINNEN UND LIEBE LESER,

in dieser Ausgabe finden Sie wieder zahlreiche redaktionelle Artikel aus unserem breiten Leistungsspektrum.

In den letzten Monaten gab es einige gerichtliche Entscheidungen zu dem Thema Rechtsdienstleistung. Was dürfen Beratungsunternehmen für Leistungen anbieten und welche Leistungen, die Beratungsunternehmen und andere Dienstleister anbieten, fallen unter das Rechtsdienstleistungsgesetz? Beklagt wurden dabei nicht nur die Leistungserbringer, sondern auch die ausschreibenden Stellen. Sofern in den vakanten Leistungen Arbeiten, die unter das Rechtsdienstleistungsgesetz fallen, enthalten sind, dürfen zur Angebotsabgabe grundsätzlich auch nur diejenigen aufgefordert werden, die zur entsprechenden Leistungserbringung befugt sind. Die KUBUS GmbH hat durch die Gründung der Kubus Rechtsanwalts-gesellschaft mbH und durch die Kooperation mit dieser schon vor Jahren die Voraussetzungen geschaffen, um rechts- und rechtsdienstleistungsgesetzeskonform für Sie agieren zu können. Bei den Vergaben und Beschaffungen wird zwischen organisatorisch-technischen und juristischen Leistungen getrennt. Genauer können Sie unserem Beitrag dazu entnehmen.

Spätestens in finanziell angespannten Zeiten wird deutlich, wie wichtig es ist zu wissen, an welchen Stellschrauben man selbst drehen kann, um langfristig handlungsfähig zu bleiben. Die richtige Kalkulation Ihrer Abgaben unter Einbeziehung aller anzusetzenden Kosten kann zu steigenden Einnahmen Ihrer Gemeinde führen. Einen Artikel am Beispiel von Personalkosten finden Sie dazu auf Seite 8. Ebenfalls zur Kostensenkung trägt die Sammelbeschaffung von Feuerwehrfahrzeugen des Landes Schleswig-Holsteins bei. Die Erfolgsgeschichte dauert nun bereits sechs Jahre an! Und sie geht weiter – mehr dazu finden Sie auf Seite 6.

Interkommunale Zusammenarbeit wird bereits in einigen Verwaltungen gelebt. Um für die beteiligten Verwaltungen die optimale Lösung für ihre gegenseitige Zusammenarbeit zu finden, bietet sich oft eine Organisationsuntersuchung an. Die Szenario-Technik, welche in Workshops eingesetzt werden kann, ist hilfreich,

um strategische Orientierung zu schaffen. Frau Eileen Blodau-Schwamborn, unsere neue Kollegin im Bereich »Verwaltungsmanagement«, die wir Ihnen in dieser Ausgabe vorstellen, hat für Sie im Artikel »Anwendung der Szenario-Technik in der öffentlichen Verwaltung« auf Seite 11 dieses Instrument näher betrachtet. Herr Ingo Wölk, den wir Ihnen ebenfalls vorstellen, unterstützt seit Ende letzten Jahres unseren Bereich »Beiträge und Gebühren«.

Das Energiekosten keine festen Konstanten in der Kostenplanung sind, ist spätestens seit der Energiekrise 2022/2023 bekannt. Doch die jetzige Situation unterscheidet sich von der in den Jahren 2022/2023. Im Artikel »Energiepreise im Wandel – Beschaffungsstrategien in der kommunalen Praxis« wird die jetzige geopolitische Lage erläutert und dazu Stellung genommen, ob sich ein Abwarten unserer Meinung nach lohnt oder nicht. Um langfristig unabhängiger von geopolitischen Entwicklungen zu werden und gleichzeitig Kosten zu senken, hilft die Umsetzung Ihres Wärmeplans.

Gehören Sie zu den Verwaltungen, die den Wärmeplan bereits erstellt haben? Dann können Sie jetzt gemeinsam mit der KUBUS GmbH an die Umsetzung gehen. Oder haben Sie mit der Erstellung des Wärmeplanes noch abgewartet? Dann wird es jetzt höchste Zeit, diesen in Angriff zu nehmen. Ein Wärmeplan ist nicht in ein paar Wochen erstellt und die Zeit wird knapp. Auch dabei unterstützen wir Sie gern.

Wir von der KUBUS GmbH bieten Ihnen ein breites Spektrum an Leistungen, die für Ihren langfristigen Erfolg entscheidend sind. Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen Ihre Projekte umzusetzen. Jetzt wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen.



Volker Bargfrede
Geschäftsführer

Unzulässige Rechtsdienstleistungen können zur Rechtswidrigkeit und Nichtigkeit von Verträgen führen.



EXTERNE VERGABEBERATUNG VS. RECHTSBERATUNG

Die Einbindung externer Berater in Vergabeverfahren ist gelebte Praxis – sei es aufgrund fehlender Kapazitäten oder weil die Durchführung von europaweiten Vergaben nicht zum Tagesgeschäft der Verwaltung zählt und nötiges juristisches Know-how häufig fehlt. Gleichzeitig verschärft sich die Rechtsprechung deutlich – für öffentliche Auftraggeber entstehen hier erhebliche rechtliche Risiken.

1. Das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG)

Nach § 2 Abs. 1 RDG ist jede Tätigkeit eine Rechtsdienstleistung, sobald sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert. Die Erbringung dieser Rechtsdienstleistungen ist nach § 3 RDG, einer klassischen Verbotsnorm, unzulässig, sofern sie nicht durch Gesetz erlaubt ist. Im Vergaberecht sind die Voraussetzungen des § 2 RDG schnell erreicht.

Typische Beispiele:

- Festlegung der Vergabeart
- Losbildung und deren Begründung
- Erstellung und Gewichtung von Zuschlagskriterien
- Angebotsprüfung und Wertung
- Beantwortung von Bieterfragen
- Erstellung/Anpassung von Vertragsunterlagen

2. Aktuelle Rechtsprechung

Die gesetzlichen Grundlagen sind keineswegs neu. Auch hatten sich in den vergangenen Jahren u. a. das Landgericht Magdeburg (Urteil vom 15. September 2021) und das Oberlandesgericht Düsseldorf (Beschluss vom 25. Mai 2022) mit den Beratungsleistungen im Vergabeverfahren und der Abgrenzung von Haupt- und Nebenleistungen auseinandergesetzt. Aktuell zeigt sich aber eine deutliche Verschärfung und es werden nicht mehr nur zunehmend mehr Dienstleister abgemahnt und beklagt, sondern auch öffentliche Auftraggeber.

Das Landgericht Halle ist hier sehr deutlich geworden. Ein öffentlicher Auftraggeber darf keine Leistungen ausschreiben, die faktisch Rechtsdienstleistungen enthalten, wenn diese auch von Nicht-Anwälten erbracht werden sollen (Land-

gericht Halle, Urteil vom 18. Dezember 2025 – 8 O 55/25). Das Landgericht Gießen wird nochmals deutlicher. Demnach ist die vollständige Begleitung eines Vergabeverfahrens durch Nichtjuristen unzulässig, wenn sie rechtliche Prüfungen umfasst (Landgericht Gießen Urteil vom 12. Januar 2026 – 6 O 41/25).

3. Einschätzung für öffentliche Auftraggeber

Das vollständige Auslagern der Vergabe auf einen externen Berater birgt in dieser Hinsicht Risiken. Auch vermeintlich absichernde Klauseln, die Rechtsdienstleistungen ausklammern oder dem Auftraggeber die schlussendliche Entscheidung vorbehalten, greifen nicht. Maßgeblich ist der objektive Inhalt der Leistungen des Beraters. Erforderlich ist immer eine Einzelfallprüfung, aber die Maßstäbe sind deutlich. Bei Beauftragung von Dienstleistern, die nicht zur Erbringung von Rechtsdienstleistungen befugt sind, ist mithin die Beauftragung nicht nur rechtswidrig, sondern kann zu zusätzlichen Kosten und auch bei Verletzung von § 3 RDG bis hin zu nichtigen Verträgen führen. Zahlungen an diese Dienstleister könnten damit möglicherweise ohne Rechtsgrund erfolgt sein.

Es ist auch nicht zulässig, dass Rechtsanwälte als Subunternehmer von nicht zur Erbringung von Rechtsdienstleistungen befugten Anbietern eingebunden werden. Der Anbieter schuldet diese Leistung selbst. Auch der bislang vielfach praktizierte Rückzug auf die versuchte Qualifizierung von Rechtsdienstleistungen als Nebenleistungen greift nicht wirklich, denn Vergabeverfahren sind überwiegend Vergaberecht.

So hat auch das Landgericht Berlin in einer aktuellen Entscheidung vom 3. Februar 2026 der rügenden Rechtsanwaltskanzlei einen Aufwendungsersatz zugesprochen und deutlich festgestellt

»Insbesondere können die in Rede stehenden Rechtsdienstleistungen nicht als bloße Nebentätigkeit zum Berufs- oder Tätigkeitsbild eines verwaltungsmäßig-technischen Beschaffungsdienstleisters im Sinne von § 5 Abs. 1 RDG angesehen werden.«

Die Vorbereitung und Durchführung von Vergabeverfahren ist in weiten Teilen selbst Rechtsdienstleistung.

4. Risiken für öffentliche Auftraggeber

Die aktuellen Entscheidungen zeigen konkrete Gefahren:

- unwirksame Ausschreibungen
- Unterlassungsansprüche durch Wettbewerber
- Vergabenachprüfungsverfahren
- Reputationsschäden
- Zeit- und Kostenverluste

Die Rechtsprechung zwingt zu einer klaren Trennung, die sich in der Praxis jedoch sehr schwer umsetzen lässt:

Zulässig ohne Rechtsanwalt (bspw.)

- Projektsteuerung
- Technische Beratung
- Organisation
- Formularbefüllung

Rechtsanwalt erforderlich (bspw.)

- juristische Bewertungen (z. B. Vergabeart)
- Beantwortung von Bieterfragen
- Angebotsprüfung
- Vergabeempfehlung u. v. m.

5. Die sichere Lösung: rechtssichere Gesamtbetreuung

Die Gesellschafter der KUBUS Kommunalberatung und Service GmbH – das sind in Schleswig-Holstein der Städteverband und der Landkreistag sowie in Mecklenburg-Vorpommern der Städte- und Gemeindetag und ebenfalls der Landkreistag – haben sich bereits vor Jahren mit dieser Thematik auseinandergesetzt und die Gründung der Kubus Rechtsanwalts-gesellschaft vorangetrieben. Ziel war es schon damals, die Kommunen und öffentlichen Auftraggeber vor Nachteilen zu schützen und ihnen eine bestmögliche rechtssichere- und konforme Unterstützung anbieten zu können.

Vor allem auch im Interesse der öffentlichen Auftraggeber trennen die KUBUS GmbH und die Kubus Rechtsanwalts-gesellschaft technisch-operative und rechtliche Leistungen jetzt noch klarer voneinander:

- Beschaffungsberatung (Organisation, Struktur, Prozesse) durch KUBUS Kommunalberatung und Service GmbH
- Rechtsdienstleistungen durch Kubus Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

Die Rechtsanwälte der Kubus Rechtsanwaltsgesellschaft kennen die Inhalte, Prozesse sowie die beteiligten Kolleginnen und Kollegen bei der KUBUS sowohl aus eigener Erfahrung als auch aus der langjährigen Kooperation bestens, so dass eine optimale und effiziente Bearbeitung »wie aus einer Hand« gewährleistet ist. Die wechselseitige Kenntnis schafft Synergieeffekte im Interesse der öffentlichen Auftraggeber.

6. Ihre Vorteile

- klare Trennung nach RDG
- keine Grauzonen
- vollständige Rechtssicherheit
- ein Ansprechpartner – ein integriertes Team
- keine Zusatzkosten

7. Fazit

Die Entwicklung ist eindeutig: Die Gerichte ziehen die Grenzen enger. Hintergrund sind sicherlich auch die komplexer gewordenen Anforderungen des Vergaberechts sowie Haftungsfragen. Die klassische Vergabeberatung stößt regelmäßig an die Grenzen des RDG. Das Risiko tragen die Auftraggeber. Verlassen Sie sich daher nicht auf vermeintlich »rechtssichere« Komplettanbieter ohne erforderliche anwaltliche Einbindung.

Komplexe Beschaffungen sind in der Regel aber auch nicht ohne technisch-wirtschaftliche Kompetenz umzusetzen. Die Entwicklung wird vor dem Hintergrund der rechtlichen Grundlagen und der Rechtsprechung wohl dahin gehen, eine entsprechende Losbildung vorzunehmen oder aber eine Rechtsanwaltskanzlei mit einem Fachberater als Unterauftragnehmer zu beauftragen. Die Gesellschafter der KUBUS GmbH haben bereits vor Jahren die entsprechenden Voraussetzungen geschaffen.

Auch andere Kommunalberatungen in Deutschland sind diesen Weg bereits gegangen oder gehen ihn vor dem Hintergrund der Rechtsprechung aktuell. Das ist auch richtig und konsequent. Vor allem auch im Interesse der öffentlichen Auftraggeber.

IHRE KONTAKTPERSON

Volker Bargfrede, Geschäftsführer, Rechtsanwalt
 ☎ 0385/30 31-250 ✉ info@kubus-kb.de

GEMEINSAM ERFOLGREICH: SAMMELBESCHAFFUNG

von Feuerwehrfahrzeugen nach schleswig-holsteinischem Standard – ein Zwischenstand

Die zentrale Sammelbeschaffung von Feuerwehrfahrzeugen in Schleswig-Holstein hat sich als leistungsfähiges und zukunftsweisendes Modell etabliert. Die KUBUS GmbH begleitet diesen Prozess fachlich und unterstützt dabei, wirtschaftliche sowie praxisgerechte Lösungen für die Feuerwehren im Land zu realisieren.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist die Entwicklung einheitlicher technischer Standards. Klar definierte Leistungsverzeichnisse und abgestimmte Ausstattungskonzepte erhöhen die Vergleichbarkeit der Fahrzeuge und stärken die interkommunale Zusammenarbeit. Die Spezifikationen orientieren sich eng an den Anforderungen der Praxis und werden gemeinsam mit den Projektpartnern kontinuierlich weiterentwickelt.

Diese Standardisierung ermöglicht effiziente Beschaffungsprozesse, reduziert Kosten und sichert gleichzeitig eine hohe Qualität. In bisherigen Beschaffungsrunden konnten auf diese Weise deutliche Einsparungen pro Fahrzeug erzielt werden. Der Verwaltungsaufwand wird zudem signifikant gesenkt.

Auch der höchstmögliche Fördersatz und die Kostenübernahme des gesamten Ausschreibungs- und Abwicklungsprozesses durch das Ministerium für Inneres, Kommunales, Wohnen und Sport ist weiterhin ein hoher Mehrwert für die Kommunen. Der Tatsache, dass das Aufkommen aus der Feuerschutzsteuer vorrangig zweckgebunden den Kommunen zusteht, wird in Schleswig-Holstein ein großer Wert zugemessen.



Enge Zusammenarbeit als Erfolgsfaktor

Der wirtschaftliche und inhaltliche Erfolg basiert maßgeblich auf der engen und bundesweit einmaligen Zusammenarbeit aller Beteiligten. Das Ministerium für Inneres, Kommunales, Wohnen und Sport, die Kommunalen Spitzenverbände, der Landesfeuerwehrverband, die Kommunen und Feuerwehren sowie die KUBUS GmbH und die GM.SH bringen ihre Perspektiven ein. Die KUBUS GmbH fungiert dabei als Schnittstelle zwischen feuerwehrtechnischer Praxis und vergaberechtlicher Umsetzung – von der Erstellung der Leistungsverzeichnisse bis zur fachlichen Begleitung des gesamten Prozesses.

Kontinuierliche Weiterentwicklung

Ein aktueller Meilenstein ist die erfolgreiche Abnahme des Landesprojektes SH-2. In diesem Projekt wurden 19 Fahrzeuge von 17 teilnehmenden Kommunen gemeinsam beschafft und ausgeliefert. Dies unterstreicht die Effizienz des Beschaffungsmodells und ermöglicht es, Erfahrungen direkt für zukünftige Projekte zu nutzen. Die Beschaffungen stehen für eine standardisierte Beladungs- und Ausstattungslösung nach schleswig-holsteinischem Standard. Sie umfassen zentrale Komponenten für unterschiedliche Einsatzlagen und sind auf eine hohe Praxistauglichkeit sowie eine einheitliche Bedienung ausgelegt.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Qualitätssicherung über alle Projektphasen hinweg. Rückmeldungen

aus den Feuerwehren werden systematisch ausgewertet und fließen in die Weiterentwicklung der Standards ein. Dadurch wird die Sammelbeschaffung kontinuierlich optimiert. Ein Blick auf die laufenden Landesprojekte verdeutlicht diese Entwicklung:

- Das Landesprojekt SH-3a mit 16 Löschgruppenfahrzeugen wird im 2. Quartal des nächsten Jahres vollständig ausgeliefert.
- Die SH-4 Fahrzeuge mit 2 ELW 1, 8 TSF-W und 26 Löschgruppenfahrzeugen befinden sich derzeit in der Bauphase
- und das Landesprojekt SH-5 mit 19 Löschgruppenfahrzeugen und 5 ELW 1 steht in den Startlöchern der Veröffentlichung.

Die positive Resonanz und weiterhin hohe Beteiligung bestätigen den eingeschlagenen Weg. Auch künftig gilt es, die Balance zwischen Standardisierung und individuellen Anforderungen weiterzuentwickeln. Die KUBUS GmbH dankt allen Beteiligten für die konstruktive Zusammenarbeit und freut sich darauf, die kommenden Beschaffungsrunden weiterhin aktiv zu begleiten.

IHRE KONTAKTPERSONEN

Lisa Stolle, Assessorin jur.
 ☎ 0385/30 31-277 ✉ stolle@kubus-kb.de

Volker Bargfrede, Geschäftsführer, Rechtsanwalt
 ☎ 0385/30 31-250 ✉ info@kubus-kb.de

STEIGENDE KOSTEN UND NICHT ANGEPASSTE ABGABEN – STRUKTURELLE EINNAHMEVERLUSTE FÜR GEMEINDEN AM BEISPIEL PERSONALKOSTEN



stärker als prognostiziert, können diese Mehrkosten im laufenden Zeitraum nicht unmittelbar über höhere Abgaben ausgeglichen werden. Werden die Kostensteigerungen in der ursprünglichen Kalkulation nicht ausreichend berücksichtigt, entsteht zwangsläufig eine Unterdeckung. Bereits nach einem Zeitraum von fünf Jahren können diese Unterdeckungen ein erhebliches Ausmaß erreichen. Selbst bei moderaten Abweichungen summieren sich die Effekte deutlich: **Wird beispielsweise jährlich lediglich eine Kostenunterdeckung von 2 bis 3 Prozent nicht ausgeglichen, kann sich daraus – insbesondere bei kostenintensiven Einrichtungen – ein sechsstelliger Fehlbetrag entwickeln.** In personalintensiven Bereichen wie Wasserversorgung, Abwasserbeseitigung, Straßenreinigung oder Friedhofswesen ist dieses Risiko besonders ausgeprägt. **Im öffentlichen Dienst lagen die durchschnittlichen jährlichen Tarifsteigerungen in Deutschland in den vergangenen Jahren häufig im Bereich von etwa 2,5 bis 4,0 Prozent pro Jahr, in einzelnen Tarifrunden auch darüber.¹**

[1] vergleiche Statistisches Bundesamt (Destatis): Tarifverdienste im öffentlichen Dienst; Deutsche Bundesbank: Tarifverdienststatistik (Langfristzeitreihen)

Die Personalkosten in Gemeinden steigen bundesweit seit Jahren kontinuierlich. Tarifabschlüsse im öffentlichen Dienst, zusätzliche Aufgabenübertragungen, steigende Anforderungen an Qualifikation sowie der zunehmende Fachkräftemangel führen dazu, dass Personalaufwendungen deutlich schneller wachsen als viele andere Kostenarten.

Diese Entwicklung wirkt sich besonders kritisch auf beitrags- und gebührenfinanzierte Aufgaben aus, wenn Kostensteigerungen nicht zeitnah und vollständig in den Abgabekalkulationen abgebildet werden. Für Beiträge und Gebühren gilt in allen Bundesländern der Grundsatz der Kostendeckung. Sie dürfen die ansatzfähigen Kosten nicht überschreiten, müssen diese jedoch grundsätzlich decken. In der Praxis zeigt sich jedoch zunehmend, dass Abgaben nicht kostendeckend kalkuliert sind. Ursache ist häufig eine strukturelle Untererfassung der tatsächlichen Personalkosten in der Vorkalkulation oder eine zeitliche Verzögerung bei der Anpassung bestehender Gebühren- und Beitragsätze.

Ein zentrales Problem liegt in mehrjährigen Kalkulationszeiträumen. Gemeinden legen Gebühren und Beiträge häufig für drei bis fünf Jahren fest. Steigen die Personalkosten innerhalb dieses Zeitraums

Hinzu kommen strukturelle Effekte wie Stufenaufstiege, höhere Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung sowie zusätzliche Belastungen durch Fachkräftemangel und notwendige Personalbindung. Realistisch ist daher in vielen Einrichtungen eine jährliche Gesamtsteigerung der Personalkosten von 3 bis 5 Prozent.

Werden diese Kostensteigerungen in der Gebührenkalkulation – bewusst oder unbewusst – nicht vollständig berücksichtigt, etwa zur kurzfristigen Stabilisierung der Gebührensätze, führt dies zwangsläufig zu einer schleichenden Unterdeckung. Was politisch kurzfristig entlastend wirken mag, erzeugt mittel- bis langfristig strukturelle Defizite, die deutlich schwieriger zu korrigieren sind. Besonders kritisch ist dabei der rechtliche Rahmen: Das Kommunalabgabenrecht begrenzt den Zeitraum, in dem Unterdeckungen ausgeglichen werden dürfen, in der Regel auf wenige Jahre. Werden Defizite nicht innerhalb dieses Zeitfensters erkannt und in die Kalkulation eingestellt, gehen diese faktisch verloren. Die Folge ist eine unzulässige Quersubventionierung aus allgemeinen Haushaltsmitteln – entgegen dem Grundsatz der vollständigen Kostenrefinanzierung über Gebühren.

Hinzu kommt, dass Personalkosten häufig nicht verursachungsgerecht zugeordnet werden. Werden Stellenanteile, Querschnittsaufgaben oder interne Dienstleistungen nicht vollständig in die gebühren- oder beitragsfähigen Bereiche eingerechnet, bleiben Teile der Kosten dauerhaft außerhalb der Kalkulation. Auch dies führt zu einer systematischen Unterdeckung und damit zu realen Einnahmeverlusten. Für die kommunale Praxis ist daher entscheidend, Kostenentwicklungen frühzeitig zu erkennen und konsequent in die Kalkulation einzubeziehen. Realistische Annahmen zur Personalentwicklung, re-

gelmäßige Nachkalkulationen und eine transparente Darstellung gegenüber den politischen Gremien sind zentrale Steuerungsinstrumente. Gebühren- und Beitragsstabilität darf nicht mit dauerhafter Unterdeckung verwechselt werden.

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Steigende Kosten in Verbindung mit nicht oder nicht ausreichend angepassten Gebühren führen in vielen Gemeinden zu erheblichen, oft schleichenden Einnahmeverlusten.

Diese Verluste entstehen nicht punktuell, sie kumulieren über mehrere Jahre. Eine konsequente, kostenorientierte Kalkulation ist daher kein Selbstzweck, sondern eine wesentliche Voraussetzung für die langfristige finanzielle Handlungsfähigkeit der Gemeinden.

IHRE KONTAKTPERSON

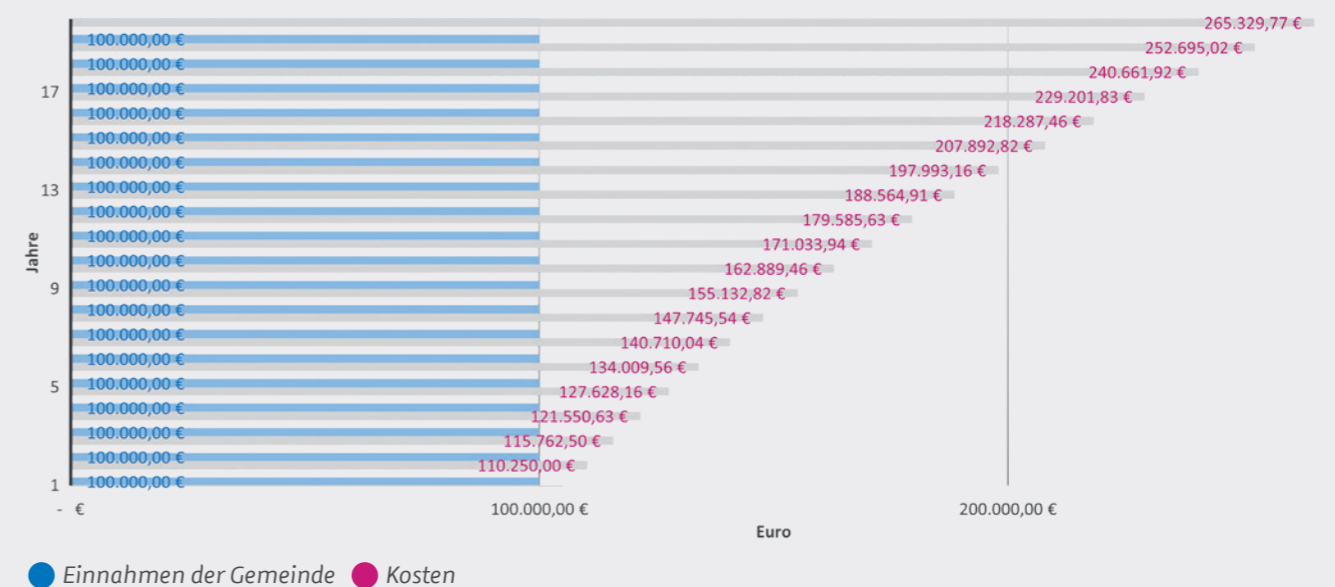
Henryk Kadow, Assessor jur.

☎ 0385/30 31-267

✉ kadow@kubus-kb.de

Kostenentwicklung nach Ende des Kalkulationszeitraums

beispielhafte Kostenentwicklung bei jährlicher Steigerungsrate von 5 Prozent



VERSTÄRKUNG DES KUBUS-TEAMS

Eileen Blodau-Schwamborn

Master of Arts

Seit dem 1. Februar 2026 unterstützt Frau Blodau-Schwamborn die KUBUS GmbH im Bereich »Verwaltungsmanagement« am Standort Schwerin.

Nach ihrem erfolgreich absolvierten Studium im Bereich Leisure Management (B.A.) in den Niederlanden sowie dem darauf aufbauenden Masterstudium in Internationaler nachhaltiger Freizeit- und Tourismusentwicklung (M.A.) in Bremen begann der berufliche Werdegang von Frau Blodau-Schwamborn zunächst im Bereich der wissenschaftlichen Mitarbeit, wodurch sie sich fundierte analytische und konzeptionelle Kompetenzen aneignen konnte.

Im Anschluss war sie als Projektmanagerin bei einer Tourismusorganisation an der Ostseeküste tätig. Dort verantwortete sie Projekte zur Mobilität sowie Digitalisierung und arbeitete eng mit verschiedenen Vertretenden aus Verwaltung, Wirtschaft und regionalen Netzwerken zusammen. Es folgte eine Tätigkeit bei einem global agierenden Unternehmen der Mobilitätsbranche, in der sie sich mit innovativen Mobilitätskonzepten sowie Fragen der nachhaltigen und digitalen Transformation auseinandersetzte.

Eine weitere berufliche Station stellte die Leitung einer Freizeit- und Bildungsstätte in Mecklenburg-Vorpommern dar. Hier war sie sowohl für organisatorische als auch strategische Aufgaben verantwortlich und konnte umfangreiche Erfahrungen in der Personalführung, Prozessgestaltung sowie in der Entwicklung von Bildungs- und Beteiligungsformaten sammeln.

Seit Februar 2026 ist sie als Projektbearbeiterin bei der KUBUS GmbH tätig. Ihr Aufgabenschwerpunkt liegt in der Organisationsberatung und Betriebsoptimierung, insbesondere in der Durchführung von Organisationsuntersuchungen und Stellenbedarfsanalysen. Darüber hinaus zählen die Moderation von Workshops und Beteiligungsprozessen, die Entwicklung von Konzepten sowie die Begleitung kommunaler Projekte zu ihren zentralen Tätigkeitsfeldern. Sie verfügt über fundierte Kenntnisse im Projektmanagement, in der interdisziplinären Zusammenarbeit sowie in der Gestaltung effizienter Organisations- und Kooperationsstrukturen.



Eileen
Blodau-
Schwamborn

KONTAKTDATEN

☎ 0385/30 31-276
✉ blodau@kubus-kb.de



Ingo
Wölk

KONTAKTDATEN

☎ 0385/30 31-279
✉ woelk@kubus-kb.de

ANWENDUNG DER SZENARIO-TECHNIK

in der öffentlichen Verwaltung

Die öffentliche Verwaltung steht zunehmend unter dem Druck, digitale Transformation, Fachkräftemangel, regulatorische Anforderungen und knappe Ressourcen gleichzeitig zu bewältigen. Gerade in interkommunalen Strukturen treffen unterschiedliche Interessen, Entscheidungslogiken und Erwartungshaltungen aufeinander. Klassische Planungsansätze stoßen hier an Grenzen, da sie von stabilen Rahmenbedingungen ausgehen, die in der Realität oft nicht mehr gegeben sind.

Die Szenario-Technik (nach Gausemeier und Plass) bietet einen geeigneten Ansatz, um unter diesen Bedingungen strategische Orientierung zu schaffen. Im Mittelpunkt steht nicht die Vorhersage einer einzelnen Zukunft, sondern die Entwicklung mehrerer plausibler Zukunftsbilder. Diese helfen, Unsicherheiten systematisch zu strukturieren und Entscheidungsoptionen robuster auszurichten.

Im Verwaltungskontext werden dabei vor allem Einflussfaktoren wie gesetzliche Rahmenbedingungen, technologische Entwicklungen, Finanzierungslogiken, Fachkräftesituation und interkommunale Zusammenarbeit berücksichtigt. Durch die Analyse von Wechselwirkungen und Unsicherheiten entstehen konsistente Szenarien, die unterschiedliche Entwicklungspfade der Verwaltungsmodernisierung beschreiben. In der Praxis wird die Methode vor allem in Workshops eingesetzt, an denen Vertreterinnen und Vertreter aus Verwaltung, Politik und IT zusammenkommen. Diese Formate ermöglichen es, unterschiedliche Perspektiven zu integrieren und ein gemeinsames Verständnis über zukünftige Herausforderungen zu entwickeln. Gerade in politisch geprägten Organisationen schafft dies Transparenz und reduziert Abstimmungsprobleme.

Für Organisationsuntersuchungen bietet die Szenario-Technik einen entscheidenden Mehrwert: Sie

Ingo Wölk

Staatlich geprüfter Betriebswirt

Seit dem 1. September 2025 verstärkt Herr Wölk den Bereich »Beiträge und Gebühren« bei der KUBUS GmbH am Standort Schwerin.

Herr Wölk ist staatlich geprüfter Betriebswirt mit der Fachrichtung Rechnungswesen und Controlling und verfügt über 15 Jahre Berufserfahrung in einem mittelständischen Industrieunternehmen. Dort war er sowohl im Controlling als auch im Qualitätsmanagement tätig und konnte umfassende Kenntnisse in der Kostenrechnung, Prozessbewertung und -optimierung sowie im Aufbau und in der Weiterentwicklung von Managementsystemen sammeln.

Zu seinen Aufgaben gehörten unter anderem die Betreuung von Qualitätsstandards, die Durchführung von Gefahrenanalysen sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung betrieblicher Prozesse.

Sein fachlicher Schwerpunkt lag dabei im Controlling, etwa bei der Bewertung von Maschinenstundensätzen und der Nachkalkulation von Produktionsaufträgen. Diese analytischen und strukturierenden Fähigkeiten bringt er nun gezielt in seine neue Tätigkeit ein.

Im Bereich »Beiträge und Gebühren« ist Herr Wölk vor allem in der Kalkulation von Kurabgaben sowie Friedhofsgebühren tätig und unterstützt das Team bei der Erstellung fundierter und praxisnaher Kalkulationen.

Herr Wölk fühlt sich im Team sehr gut aufgenommen. Die strukturierten Abläufe haben ihm den Einstieg erleichtert, und das spürbare Miteinander sowie die Freude an der Zusammenarbeit – auch im Austausch mit den Kunden – machen für ihn den besonderen Reiz seiner neuen Tätigkeit aus.

erweitert die klassische Analyse des Status quo um eine systematische Zukunftsperspektive. Dadurch wird sichtbar, ob bestehende Strukturen, Governance-Modelle und technische Architekturen auch unter veränderten Rahmenbedingungen tragfähig sind bzw. bleiben. Gleichzeitig lassen sich zukünftige Anforderungen an Kompetenzen, Steuerungsmechanismen und Leistungsangebote frühzeitig erkennen. Ein zentraler Nutzen liegt in der Ableitung robuster Handlungsoptionen. Diese orientieren sich nicht an einem einzelnen Zukunftsbild, sondern sind so gestaltet, dass sie in unterschiedlichen Szenarien wirksam bleiben. Damit unterstützt die Methode Verwaltungen dabei, langfristige Entscheidungen – etwa zu IT-Architekturen, Organisationsstrukturen oder Finanzierungsmodellen – risikoärmer zu treffen. Die Szenario-Technik ist damit kein Prognoseinstrument, sondern ein strukturierter Ansatz, um die strategische Handlungsfähigkeit der Verwaltung unter Unsicherheit zu stärken. Insbesondere für Zweckverbände und interkommunale Kooperationen bietet sie einen geeigneten Rahmen, um unterschiedliche Interessen zu bündeln und tragfähige, zukunftsorientierte Lösungen zu entwickeln.

Unsere Beratungsleistung setzt genau an dieser Stelle an: Wir begleiten Verwaltungen und interkommunale Verbände methodisch fundiert bei der Anwendung der Szenario-Technik und übersetzen komplexe Zukunftsfragen in strukturierte, entscheidungsrelevante Ergebnisse. Durch die Kombination aus fachlicher Expertise, erprobter Workshop-Moderation und einem klaren Fokus auf Umsetzbarkeit unterstützen wir dabei, tragfähige Szenarien zu entwickeln und daraus konkrete strategische Handlungsoptionen abzuleiten. Szenario-Workshops können ergänzend zu Organisationsuntersuchungen oder auch losgelöst umgesetzt werden. Kommen Sie gern auf uns zu, wir unterbreiten Ihnen ein abgestimmtes und individuelles Angebot.

IHRE KONTAKTPERSON

Eileen Blodau-Schwamborn, Master of Arts
 ☎ 0385/30 31-276 ✉ blodau@kubus-kb.de

KLIMASCHUTZ MIT KONZEPT

Erneuerbare Energien sorgen für regionale Wertschöpfung

Das Ziel steht fest: Deutschland muss per Gesetz bis 2045 klimaneutral sein. Dazu braucht es neben effizienten Anlagen und Gebäuden vor allem eins: Der Verbrauch fossiler Energieträger muss reduziert werden – im Verkehr, beim Heizen sowie in Gewerbe und Industrie. Um das hinzukriegen, braucht es die richtige Strategie, wirksame Maßnahmen und eine umfassende Beteiligung – individuell zugeschnitten auf die jeweilige Kommune und ihre Einwohnerinnen und Einwohner. Genau das ist das Ziel eines guten Klimaschutzkonzeptes.

Das Amt Krakow am See hat sich dazu entschieden, ein solches Konzept für seine fünf Kommunen zu erstellen und wird dabei unterstützt durch die KUBUS GmbH. 2025 hatte das Amt bereits als eines der ersten in Mecklenburg-Vorpommern seine Wärmeplanung fertiggestellt. Damit steht bereits der Fahrplan zur klimaneutralen Wärmeversorgung. Erneuerbaren Strom erzeugt der Amtsbereich schon jetzt über seinen aktuellen Bedarf hinaus. In Zukunft wird dieser jedoch steigen – durch die Umstellung auf E-Mobilität und Wärmepumpen. Der Ausbau erneuerbarer Energien ist also unvermeidlich. Genau dafür ist der Amtsbereich allein durch seine Größe prädestiniert: 8.800 Einwohner verteilen sich auf eine Fläche von 358 km². Das macht zwar die Berücksichtigung der Ansprüche aller Akteure anspruchsvoll, bietet aber gleichzeitig ein riesiges Potenzial für die Nutzung von Umweltwärme, Sonne und Wind.

Wie eine aktuelle Studie des Instituts für ökologische Wirtschaftsforschung zeigt, sorgt genau das für jede Menge Wertschöpfung wie Steuereinnahmen, Arbeitsplätze und Unternehmensgewinne vor Ort. Allein im Landkreis Rostock – zu dem das Amt Krakow am See gehört – betrug diese im Jahr 2023 mindes-



Klimaschutz kann Grundlage wirtschaftlichen Wachstums sein.

tens 25 Millionen Euro. Bei konsequentem Ausbau von Photovoltaik- und Windenergieanlagen prognostiziert die Studie einen Anstieg der im Landkreis verbleibenden Wertschöpfung bis 2033 um mindestens 120 Prozent auf 55 Millionen Euro. Weitere Möglichkeiten zur Steigerung bieten Beteiligungsmodelle, Bürgerenergiegesellschaften und kommunale Investitionen.

Genau hier können Klimaschutzkonzepte die Initialzündung sein, weil sie den Austausch aller Akteure vor Ort aktiv fördern und aufzeigen, wie groß der Mehrwert erneuerbarer Energien für ländliche Regionen ist. Somit kann Klimaschutz eine Grundlage für wirtschaftliches Wachstum und nicht zuletzt auch ein Beitrag zur Haushaltskonsolidierung sein.

IHRE KONTAKTPERSONEN

Arne Rakel, Dipl.-Ingenieur (FH)
 ☎ 0385/30 31-260 ✉ rakel@kubus-kb.de

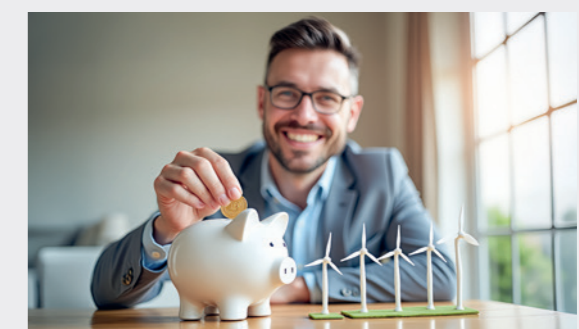
Kerstin Kopp, MBA Sustainability Management
 ☎ 0385/30 31-254 ✉ kopp@kubus-kb.de

FÖRDERUNG

Klimaschutzmanagement und Klimaschutzkonzept

Die Erstellung von Klimaschutzkonzepten in Verbindung mit einer personellen Förderung für Klimaschutzmanagement vor Ort wird aktuell vom Bundesministerium für Umwelt, Klimaschutz, Naturschutz und nukleare Sicherheit im Rahmen der NKI mit 70 bzw. 90 Prozent gefördert. Alle Infos auf www.klimaschutz.de und jederzeit bei Ihrer KUBUS GmbH

www.kubus-kommunalberatung.de





Geeignete Zeitpunkte im Marktgeschehen gezielt zu nutzen, ist entscheidend für eine erfolgreiche kommunale Energiebeschaffung.

ENERGIEPREISE IM WANDEL – BESCHAFFUNGSSTRATEGIEN IN DER KOMMUNALEN PRAXIS

Die Beschaffung von Strom und Erdgas gehört für Kommunen seit Jahren zu den wirtschaftlich und organisatorisch anspruchsvollsten Aufgaben. Spätestens seit den starken Preisschwankungen der letzten Jahre ist deutlich geworden: Energiepreise sind kein statischer Kostenblock, sondern Ergebnis hochdynamischer, international vernetzter Marktmechanismen.

Für Mitarbeitende in Vergabestellen, Kämmereien sowie im Energie- und Gebäudemanagement wird es damit immer wichtiger, die Grundlogik der Energiemärkte zu verstehen, um Beschaffungsentscheidungen fundiert vorbereiten und begleiten zu können.

Dieser Beitrag ordnet die aktuelle Marktsituation ein, erläutert zentrale Preisbildungsmechanismen und beleuchtet praxisrelevante Ansätze der kommunalen Energiebeschaffung.

1. Verunsicherung bei kommunalen Auftraggebern

Die Erinnerungen an die Energiekrise sind noch präsent. Insbesondere Auftraggeber, die die extremen Preissteigerungen und Unsicherheiten der Jahre 2022 und 2023 unmittelbar erlebt haben, reagieren auf die

aktuelle geopolitische Lage mit erhöhter Sensibilität. Dies führt in der Praxis nicht selten zu spürbarem Zögern bei neuen Beschaffungsentscheidungen.

Auch wenn die Marktmechanik heute eine andere ist, führt die aktuelle Nachrichtenlage weiterhin zu Verunsicherung:

- Sorge vor einer Wiederholung extremer Preissprünge
- erhöhte Aufmerksamkeit gegenüber Marktbewegungen
- stärkere Nachfrage nach »sicheren« Beschaffungszeitpunkten
- Wunsch nach stabilen und nachvollziehbaren Verfahren

Diese Verunsicherung ist aus kommunaler Sicht nachvollziehbar, führt jedoch nicht notwendigerweise zu einer verän-

derten Marktrealität. Gerade deshalb sollte die Energiebeschaffung nicht aufgeschoben werden. Transparente Beschaffungsmodelle gewinnen in diesem Zusammenhang zusätzlich an Bedeutung.

Zur besseren Einordnung lohnt sich der Vergleich mit der Energiekrise vor wenigen Jahren. Während damals insbesondere der Wegfall russischer Pipelinegaslieferungen nach Europa die Märkte fundamental veränderte, ist die aktuelle Situation anders gelagert.

Energiekrise 2022

Strukturkrise und Versorgungsschock

- teilweise Wegfall eines zentralen Lieferanten (Russland)
- direkte Auswirkungen auf Europa durch physische Gasverknappung
- echte Versorgungslücke
- strukturelle Neuorganisation der Märkte (LNG, neue Lieferketten, Speicherstrategie)
- Preissteigerungen primär durch reale Knappheit getrieben

Iran-Konflikt 2026

geopolitischer Risiko- und Preisschock

- kein unmittelbarer Wegfall europäischer Hauptlieferungen
- Störung globaler Transport- und Handelsrouten
- Preiswirkungen über Risikoaufschläge
- hohe Volatilität, jedoch keine strukturelle Versorgungslücke in Europa
- erwartungsgetriebene Preisbewegungen

Der zentrale Unterschied liegt sowohl im Preisniveau als auch in der Ursache. 2022 handelte es sich um eine Versorgungs- und Strukturkrise, die aktuelle Lage ist dagegen durch risikogetriebene Marktvolatilität im globalen Handelssystem geprägt.

In der Ausschreibungspraxis zeigen sich daher nicht die dramatischen Auswirkungen wie damals, als vielfach keine Angebote abgegeben wurden und Verfahren aufgehoben werden mussten. Aktuell werden Verfahren sehr gut bedient. Durch den bestehenden Wettbewerb können marktgerechte Preise erzielt werden. Gleichzeitig bleibt der Markt sehr dynamisch. Konflikte, Lieferrestriktionen oder politische Sanktionen können innerhalb kürzester Zeit zu erheblichen Preisbewegungen führen. Dies erfordert auf Seiten der kommunalen Auftraggeber eine erhöhte Reaktionsbereitschaft sowie flexibles, zügiges Handeln.

2. Energiepreise sind Marktpreise – aber keine klassischen Güterpreise

Strom und Erdgas werden an verschiedenen Handelsplätzen gehandelt, hauptsächlich an Termin- und Spotmärkten. Zentrale Handelsplätze sind zum einen die European Energy Exchange (EEX) für Strom und zum anderen PEGAS als spezialisierte Handelsplattform innerhalb der EEX-Gruppe für Erdgas.

Anders als bei klassischen Liefergütern entstehen die Preise nicht nur durch lokale Nachfrage. Vielmehr wirken zahlreiche Faktoren gleichzeitig auf das Preisniveau: geopolitische Entwicklungen, Wetterlagen, Speichersituation, CO₂-Preise und regulatorische Eingriffe.

Zudem führt eine höhere Energiemenge nicht automatisch zu besseren Preisen. Entscheidend ist vielmehr die Struktur des Energieverbrauchs: Gleichmäßige, gut prognostizierbare Lastprofile mit

geringen Leistungsspitzen sind für Lieferanten deutlich risikoärmer als stark schwankende oder saisonal geprägte Abnahmen. Neben der Gesamtmenge beeinflussen daher insbesondere Lastgang, Spitzenleistung und Planbarkeit maßgeblich das Preisniveau.

3. Spotmarkt vs. Terminmarkt – zwei Welten der Preisbildung

Ein zentrales Verständnis in der Energiebeschaffung ist die Unterscheidung zwischen Spotmarkt und Terminmarkt:

a. Spotmarkt (Kurzfristmarkt)

Am Spotmarkt wird Energie für die kurzfristige Lieferung gehandelt – typischerweise für den nächsten Tag oder sogar innerhalb weniger Stunden. Preise reagieren hier unmittelbar auf aktuelle Entwicklungen, etwa:

- kurzfristige Wetteränderungen (Wind, Temperatur)
- Kraftwerksausfälle
- unerwartete Nachfragespitzen
- Netzengpässe

Für kommunale Beschaffungsstrategien ist der Spotmarkt üblicherweise kein direktes Beschaffungsinstrument, aber ein wichtiger Indikator für aktuelle Marktlage und Risikoeinschätzung.

b. Terminmarkt (Futures)

Der Terminmarkt ist das zentrale Instrument der klassischen kommunalen Energiebeschaffung. Hier werden Liefermengen für zukünftige Zeiträume – oft Jahre im Voraus – gehandelt. Preise sind stärker von Erwartungen geprägt:

- langfristige geopolitische Einschätzungen
- energiepolitische Prognosen
- CO₂-Preisentwicklung
- Investitionen in Erzeugungskapazitäten

4. Geeignetes Beschaffungsmodell

Preisentwicklungen an den Energiemärkten wirken sich unmittelbar auf kommunale Haushalte aus und erfordern Beschaffungsmodelle, die sowohl rechtssicher als auch wirtschaftlich tragfähig sind. In der Praxis haben sich gerade in den letzten Jahren unterschiedliche Beschaffungsansätze etabliert. Neben klassischen Festpreisvergaben zu einem definierten Zeitpunkt existieren auch komplexere Modelle wie strukturierte Beschaffungskonzepte oder flexible Einkaufsportfolien.

▪ **Tranchenmodelle:** Einkauf des Energiebedarfs zu mehreren Zeitpunkten über einen längeren Zeitraum, um Preisspitzen zu glätten

▪ **Portfoliostrategien:** Kombination verschiedener Beschaffungszeitpunkte und ggf. verschiedener Produkte

▪ **Indexmodelle:** teilweise Kopplung an Marktindizes mit regelmäßiger Anpassung

Diese genannten Modelle können in bestimmten Konstellationen sinnvoll sein, insbesondere bei sehr spezifischen Rahmenbedingungen oder individuellen Risikostrategien.

Voraussetzung ist jedoch eine frühzeitige Auseinandersetzung mit der Energiebeschaffung. Modelle wie der Trancheneinkauf benötigen zeitlichen Vorlauf, um Beschaffungsfenster über Monate oder Jahre hinweg nutzen zu können. Kurzfristige Energieausschreibungen kurz vor Vertragsende lassen diese Möglichkeiten praktisch ungenutzt.

Ebenso wichtig ist, dass Kommunen nur Beschaffungsmodelle einsetzen, die sie organisatorisch und fachlich nachvollziehen und steuern können.

Komplexe Modelle entfalten ihren Nutzen nur dann, wenn Entscheidungswege, Zuständigkeiten und Risikoverständnis in der Verwaltung vorhanden sind. Ein vermeintlich »modernes« Beschaffungskonzept, das intern nicht nachvollziehbar ist oder aktiv begleitet wird, kann neue Risiken schaffen, statt bestehende zu reduzieren.

Das Beschaffungsmodell sollte dem Ziel der Stabilisierung und Transparenz sowie der Planbarkeit der Energiekosten im kommunalen Haushalt dienen. Für das wirtschaftliche Ergebnis ist jedoch neben dem Modell vor allem der Wettbewerb im Vergabeverfahren entscheidend. Die Modellwahl beeinflusst maßgeblich die Attraktivität für Bieter und damit die Marktbreite. Verfahren mit Auktion erzielen dabei häufig einen intensiveren Wettbewerb als alternative Vergabeansätze.



5. Marktbeobachtung als Grundlage der Beschaffung

Ein zentraler Mehrwert entsteht nicht durch den Versuch, den Markt langfristig vorherzusagen, sondern durch die gezielte Auswahl eines geeigneten Beschaffungszeitpunkts innerhalb eines definierten Beobachtungszeitraums. Damit wird ein realistischer Mittelweg zwischen zwei Extremen geschaffen:

- vollständige Preisfixierung zu einem zufälligen Zeitpunkt ohne Marktbezug
- spekulative Optimierung über komplexe Einkaufsstrategien

Stattdessen entsteht ein kontrollierter Prozess, in dem Marktinformationen systematisch genutzt werden, ohne die Beschaffung zu stark zu verkomplizieren. Ziel ist es nicht, den »perfekten« Zeitpunkt im theoretischen Sinne zu treffen, sondern innerhalb eines definierten Zeitfensters einen günstigen und marktgerechten Zeitpunkt für die Beschaffung zu identifizieren.

Dabei werden unter anderem berücksichtigt:

- Entwicklung der Terminmarktpreise
- geopolitische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- saisonale Effekte (z. B. Winter-/Sommerverläufe)
- Marktstimmung und Preisniveaus im historischen Vergleich

6. Elektronische Auktion als transparentes Instrument nutzen

Die elektronische Auktion ermöglicht es, innerhalb eines großzügigen zeitlichen Rahmens den Markt zu beobachten, negative Entwicklungen abzuwarten sowie flexibel auf positive Entwicklungen zu reagieren.

Dieses Instrument hat sich insbesondere im kommunalen Bereich etabliert, da es mehrere Vorteile für die öffentlichen Auftraggeber vereint.

Vorteile für öffentliche Auftraggeber

- **Flexibilität im Rahmen:** Wahl des Beschaffungszeitpunkts innerhalb eines strukturierten, steuerbaren Rahmens
- **Reduzierte Komplexität:** kein mehrstufiges Verhandlungsverfahren oder langfristiges Portfoliomanagement erforderlich

- **Transparenz und Gleichbehandlung:** hohe Verfahrenssicherheit durch einheitliche Teilnahmebedingungen für alle Bieter und eine in Echtzeit nachvollziehbare Preisbildung
- **Wettbewerbseffekt:** Das Instrument der elektronischen Auktion ist sehr gut akzeptiert (viele Bieter) und durch die dynamische Auktion entsteht ein direkter Preiswettbewerb.
- **Schnelligkeit:** Anders als bei den klassischen, mehrstufigen Verhandlungsverfahren wird die Vergabeentscheidung unmittelbar im Anschluss getroffen.
- **Rechtssicherheit:** Das Verfahren ist vergaberechtskonform strukturiert und ermöglicht eine klare Dokumentation der Entscheidungsgrundlagen.
- **Planungssicherheit trotz Marktdynamik:** Fixierung des Preises zu einem definierten Zeitpunkt und damit unmittelbare Kalkulierbarkeit für den kommunalen Haushalt möglich



Vorteile für Bieter

Auch für die Bieter ist die elektronische Auktion vorteilhaft und bietet:

- **Direkter Wettbewerb:** modernes und dynamisches Bietverfahren mit unmittelbarer Reaktion auf Markt- und Wettbewerbsbewegungen

- **Effizienter Vergabeprozess:** Klare Abläufe ohne langwierige Verhandlungsrunden
- **Erhöhte Markttransparenz:** nachvollziehbarer Preiswettbewerb mit eindeutiger Zuschlagslogik
- **Sofortige Information:** Den Bietern wird ihr aktueller Rang angezeigt. Sie erhalten unmittelbar nach Auktion die Mitteilung über die Vergabeentscheidung.
- **Geringer Aufwand:** kein laufendes, komplexes Beschaffungs- oder Betreibermodell erforderlich, Einkauf kann abgeschlossen werden

7. Fazit

Die kommunale Energiebeschaffung bewegt sich in einem anspruchsvollen Spannungsfeld zwischen Marktvolatilität, Haushaltsverantwortung und vergaberechtlichen Anforderungen. Kommunen stehen verschiedene Beschaffungsmodelle zur Verfügung, die je nach Einzelfall sinnvoll sein können.

Die Praxis zeigt jedoch, dass insbesondere das Modell der marktbeobachteten Beschaffung mit anschließender elektronischer Auktion regelmäßig zu einem intensiven Wettbewerb führt. Dieser Wettbewerb ist der zentrale Hebel für wirtschaftlich vorteilhafte Ergebnisse.

Aus dieser Erfahrung heraus wird das Auktionsmodell nicht nur eingesetzt, sondern bewusst bevorzugt – weil es in der kommunalen Realität die Anforderungen an Transparenz, Rechtssicherheit und Wirtschaftlichkeit in besonderer Weise zusammenführt.

IHRE KONTAKTPERSON

Katrin Anders, Master of Laws (LL. M.)

☎ 0385/30 31-253 ✉ anders@kubus-kb.de

**ERFAHREN SIE MEHR
ÜBER DIE KUBUS GMBH.
BESUCHEN SIE UNS
ONLINE!**

www.kubus-kommunalberatung.de



Kompetenz für Kommunen.
Ein Unternehmen kommunaler Spitzenverbände

KUBUS
KOMMUNALBERATUNG UND SERVICE GMBH

www.kubus-kommunalberatung.de

STROM- UND GASAUSSCHREIBUNG BUNDESWEIT



Sie benötigen Strom oder Erdgas für Ihre kommunalen Liegenschaften? Wir unterstützen Sie und entlasten Ihre Verwaltung! Die KUBUS GmbH führt als einer der Marktführer bundesweit Ausschreibungen mit elektronischer Auktion für öffentliche Auftraggeber durch, so auch für Kliniken oder Bundesunternehmen. Starten Sie die Vorbereitungen frühzeitig, um den günstigsten Ausschreibungszeitpunkt nicht zu verpassen.

KUBUS BIETET EIN KOMPLETTES SERVICEPAKET ZUM WIRTSCHAFTLICHEN ENERGIEEINKAUF:

- Gewährleistung eines vergaberechtlich sicheren elektronischen Ausschreibungsverfahrens
- Intensive Prüfung Ihrer Daten zur Vorbereitung der Leistungsbeschreibung
- Vorbereitung der Ausschreibungsunterlagen inkl. Lieferverträge (von Bekanntmachung bis Zuschlag)
- Bearbeitung von Bieterfragen, Versand von Bieterinformationen
- Laufende Marktbeobachtung für den optimalen Ausschreibungszeitpunkt
- Komplett elektronische Verfahrensabwicklung (digitalisierter Ausschreibungsprozess) und
- Dokumentation des Vergabeverfahrens

Ein transparenter, vollständig elektronischer Ausschreibungsprozess mit marktkonformen Anforderungen führt zu Wettbewerb und damit zu marktgerechten Preisen. Kenne deinen Markt! Mit zirka 200 Verfahren pro Jahr haben wir das Know-how und ein umfassendes Bieter Netzwerk, um auch für Sie erfolgreich Energie zu beschaffen.

KONTAKTPERSON: **Katrin Anders, LL.M.** ☎ 0385/30 31-253 ✉ anders@kubus-kb.de