



Strategie für Bohrverträge und Bohrvergabe – Erkenntnisse aus über 20 Jahren Praxis

Frankfurt am Main, 19. November 2025 | Dr. Thomas Reif

Die Themen im Überblick

- I. Beschaffungsstrategie beim Bohren
- II. Einführung in das Vergaberecht
- III. Verfahrensgrundsätze
- IV. Bewertungskriterien und Verfahrensarten
- V. Einige Kernaspekte des Vergabeverfahrens
- VI. Vertragsklauseln rund ums Bohren
- VII. SONNTAG - Wir über uns



I. Beschaffungsstrategie beim Bohren

Von der Beschaffungsidee zum Bohrvertrag:

Wir beraten Auftraggeber in enger Abstimmung mit den Geologen und Bohringenieuren zum geeigneten Beschaffungs- bzw. Vertragskonzept:

- GU-Konzept zur Beschaffung der Tiefbohrungen aus einer Hand (+ Mudlogging separat, weil mit diesem Service der Bohr-GU kontrolliert wird)
- Beauftragung aller Gewerke der Tiefbohrungen separat
- Mittelweg: Kombination aus GU-Paket(en) und Einzelbeauftragungen

Alle diese Konzepte wurden bereits in der Praxis eingesetzt, sie haben jeweils Vor- und Nachteile, sodass eine einzelfallbezogene Prüfung erforderlich ist



Die wichtigsten Überlegungen zur Konzeptwahl:

- Anders als im Hochbau-Sektor findet keine echte Risikoverlagerung auf den Bohr-GU statt
- Nur im günstigsten Fall kann ein GU-Vertrag den Vorteil haben, dass der Auftraggeber Streitigkeiten über technische Fragen und kritische Vertragsklauseln von sich fernhält
- Die GU-Aufschläge sind mit 10 bis 35 % erheblich
- In der Verhandlungsphase erfahren die Bohrfirmen von möglichen Nachunternehmern, wer mitbietet
- Ein reines GU-Konzept kann tendenziell sinnvoll sein, wenn
 - nur eine oder zwei Bohrungen vorgesehen sind
 - die Bohrungen technisch nicht anspruchsvoll sind
 - der Auftraggeber keine Kapazitäten für komplexere Beschaffungen hat
- Die separate Beauftragung aller Gewerke erweitert deutlich den Kreis potenzieller Bohrunternehmen, weil viele nicht als GU auftreten möchten (Gewohnheit aus dem Öl- und Gassektor)
- Bei Einzelbeauftragungen hat der Auftraggeber den besten Einblick in Preise, Qualität und Lieferfristen, er ist nicht abhängig von den Auswahlentscheidungen des Bohr-GU

Die Vergütungsform richtig wählen:

- Wir raten in aller Regel zum Dayrate-Vertrag, nur in besonderen Ausnahmekonstellationen sollte ein Turnkey-Vertrag gewählt werden (falls Budgetsicherheit wichtiger ist als möglichst niedrige Preise)
- Beim Turnkey-Vertrag kalkulieren die Bohrunternehmen verständlicherweise (hohe) Sicherheitsaufschläge bei der Bohrdauer, sodass das Bohren meist > 10 % teurer wird, als es im Dayrate-Vertrag wäre
- Als technischer Laie „gewinnt man nicht gegen die Bank“ (es kann zwar passieren, dass das Bohrunternehmen die Bohrzeit für den Turnkey-Vertrag zu niedrig kalkuliert, ist aber sehr selten)
- Turnkey-Verträge kommen nur in Betracht bei Einbindung einer Bohrrisikoversicherung (einschließlich Lost-in-Hole) ins Vertragskonstrukt
- Hundertprozentige Turnkey-Verträge gibt es praktisch nicht, denn die Bohrunternehmen beharren nachvollziehbarerweise auf „Hintertürchen“ für unvorhergesehene und nicht versicherte Ereignisse

Vorsorge treffen:

- Lateraläste und Sidetracks für eine bessere Fündigkeit bereits vor Bohrbeginn planen lassen und die Vergütung dafür im Bohrvertrag festzurren
- Andernfalls droht ein längerer Stillstand während der Bohrphase und der Bohrunternehmer kommt in eine starke Verhandlungsposition

Der Weg zu effizienten Verhandlungen und kostengünstigem Bohren:

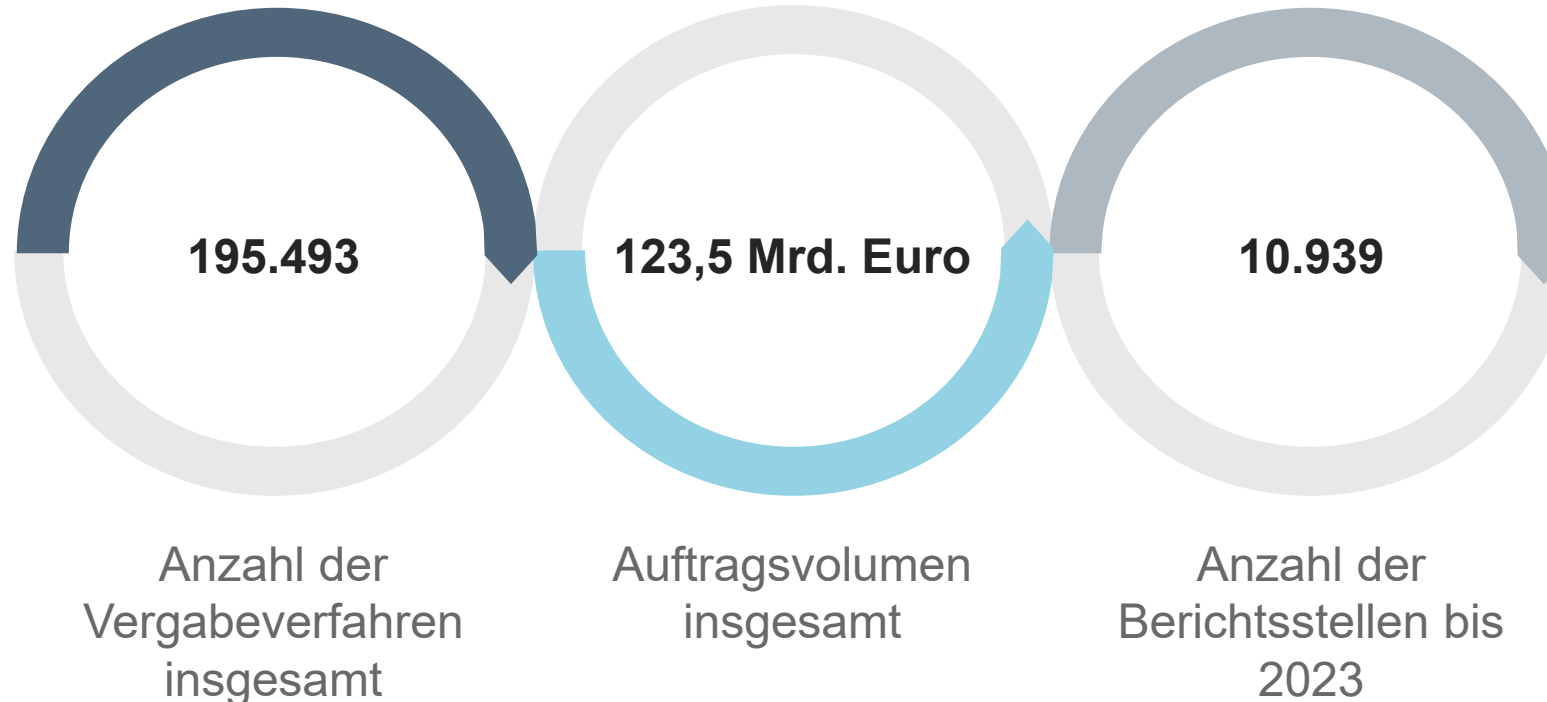
- Reihenfolge bei der Beschaffung im konkreten Einzelfall kritisch prüfen: erst die Bohranlage oder erst die Long-Lead-Items vertraglich sichern?
- Wichtig ist es, die Akteure und deren Verhandlungsspielräume zu kennen
- Verträge und Verhandlungen oft auch in englischer Sprache



In jüngerer Vergangenheit haben falsche Herangehensweisen die Verhandlungen und das Bohren für einige Auftraggeber unnötig verteuert

II. Einführung in das Vergaberecht

Bedeutung:



Statistisches Bundesamt,
Berichtsjahr 2023 (EU-Schwellenwerte erfasst, die noch bis 31.12.2023 gültig waren)

Definition:

Recht über die Beschaffung von sachlichen Mitteln und Leistungen durch die öffentliche Hand und – in engen Grenzen – durch private Unternehmen

Zweck:

- › Staatliche Stellen zu wirtschaftlichem Handeln anhalten
- › Wettbewerb schützen („Kungelei“ verhindern, Newcomern eine Chance geben)

1. Beschaffungsidee
2. Eventuell: Markterkundung
3. Wahl der Eignungs- und Zuschlagskriterien
4. Erstellung und Veröffentlichung der Vergabeunterlagen
5. Eingang von Unterlagen der Bieter
6. Eignungsprüfung
7. Eventuell: Verhandlung(en) von Angeboten
8. Angebotsauswertung
9. Informationsschreiben
10. Eventuell: Rügeverfahren
11. Zuschlagserteilung oder Aufhebung des Verfahrens



Vergabestrategie gründlich planen!

große Bedeutung für das Ergebnis

Zeitplanung: 6 - 9 Monate

III. Verfahrensgrundsätze

- Transparenzgrundsatz (§ 97 Abs. 1 GWB)
- Gleichbehandlungsgebot (§ 97 Abs. 2 GWB)
- Wettbewerbsprinzip (§ 97 Abs. 1 GWB)
- Eignungsgrundsatz (§ 122 GWB)
- Wirtschaftlichkeitsprinzip (§ 97 Abs. 1 GWB)




Transparenzgrundsatz

- Ausreichende Information der Bieter
- Nachvollziehbare Gestaltung des Vergabeverfahrens (Ablauf, Leistungsumfang, Kalkulationssicherheit)
- Alle bekanntgemachten Wertungskriterien anwenden (und nur diese!)
- Dokumentation des Verfahrens (Vergabeakte, Vergabevermerke: Losaufteilung, vorbefasste Unternehmen, Nachfordern von Unterlagen etc.)

 **Grenze: Geheimwettbewerb**

Gleichbehandlungsgrundsatz

- › Vergabeentscheidung willkürfrei, auf sachliche Erwägungen gestützt
- › Verbot offener oder versteckter Diskriminierung wegen der Staatsangehörigkeit
- › Keine Bevorzugung bei Informationsübermittlung
- › Keine Mitwirkung befangener Personen
- › Keine unterschiedliche Behandlung unvollständiger Angebote

 **Grenze: Drittlandsklausel (§ 55 SektVO), z.B. Ausschluss von Casingen aus China**



Wettbewerbsprinzip

- › Schutz der EU-Grundfreiheiten
- › Erreichen der bestmöglichen Konditionen für die öffentliche Hand
- › Keine Direktbeauftragung (De-Facto-Vergabe)
- › Geheimwettbewerb
- › Newcomer nur bei sachlichem Grund ausschließen
- › Produktneutrale Ausschreibung
- › Keine UWG-Verstöße etc. des Bieters in früheren Vergabeverfahren
- › Nachverhandlungsverbot, keine Preisänderungen nach Angebotsöffnung

Eignungsgrundsatz

- Prognose, ob der Bieter seine Leistungen vertragsgemäß erbringen kann
- Wirtschaftliche, finanzielle, technische Situation des Bieters
- Referenzen, Personalstärke, Umsatzzahlen, Beschreibung der Ausrüstung
- Gewerberegister, Erklärung zur Zahlung von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen, Zahlung des Mindestlohns
- Kein drohendes Insolvenzverfahren
- Wahrheitsgemäße Angaben und vertragsgemäßes Verhalten des Unternehmens

 **Bei den Eignungskriterien sind hohe Hürden ratsam, denn unerfahrene Unternehmen bieten zwar oft erstaunlich niedrige Preise, machen dem Auftraggeber aber in den Verhandlungen oder in der Bohrphase das Leben schwer**



Wirtschaftlichkeitsprinzip

- Zuschlag auf das wirtschaftlichste Angebot (Preis-Leistungs-Verhältnis)
- Ausschlusskriterien und Zuschlagskriterien als Wertungsgrundlage, z.B.:
 - Qualität
 - Wartungs- und Instandsetzungskosten
 - Gewährleistungsfristen, Haftungsklauseln, Versicherungsschutz
 - Bei Bohrarbeiten besonders wichtig: technische Kriterien mit Einfluss auf den Bohrfortschritt bzw. die Bohrdauer (Tripzeiten, Spülpumpen, Erfahrung des Personals etc.)
- Keine vergabefremden Kriterien, z.B. rein wohlfahrtsorientierte Effekte (Auftragsbezug)
- Die bewerteten Aspekte müssen für den Auftraggeber auch objektiv nachprüfbar sein und müssen vertraglich abgesichert werden (z.B.: die angebotene Bohranlage muss auch tatsächlich eingesetzt werden)



IV. Bewertungskriterien und Verfahrensarten

Eignungskriterien sind unternehmensbezogen (vor der Angebotsphase):

- Referenzen (z.B. Track Record Bohrmeter, Mindestdiefe für erfolgreiche Bohrungen bzw. Dubletten)
- Personal (z.B. Planungsbüro: Mindestzahl an Geologen und Bohringenieuren)
- Umsatzzahlen der letzten Geschäftsjahre (bezogen auf Geothermieprojekte)
- Ausrüstung (z.B. Mindestkriterien für eine geeignete Bohranlage: Hakenregel- und Hakenausnahmelast, Anzahl und Leistung der Spülpumpen, Hubkapazität und Leistung des Hebewerks etc.)

Zuschlagskriterien sind angebotsbezogen (für die Angebotsbewertung):

- Preis (Umrechnungsformel mit sinnvoller Gewichtung)
- Qualität (z.B. Personalkonzept, technische Reserven und Back-up, Key-Performance-Indicator bei Tripzeiten, BOP-Test, Skidden etc.)
- Vertrag (Buy-back bei Material, Haftung, Vergütung, Sicherheiten etc.)

Verfahrensarten



- Das **offene Verfahren** ist ein Verfahren, bei dem eine unbeschränkte Zahl von Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert wird
- Das **nicht offene Verfahren** ist ein Verfahren, bei dem eine beschränkte Zahl von Unternehmen zur Einreichung von Angeboten aufgefordert wird
- Beim **Verhandlungsverfahren** wird der Auftrag nach Verhandlungen über eingegangene Angebote vergeben. Der Auftraggeber spricht ausgewählte Unternehmen an, um über die Auftragsbedingungen zu verhandeln

Im Verhandlungsverfahren kann der Auftraggeber mit den Bietern über Preise, technische Aspekte, Vertragsklauseln etc. sprechen und so für optimierte Angebote sorgen

- Beim **offenen Verfahren** werden Eignungs- und Zuschlagskriterien in der EU-Bekanntmachung mitgeteilt; der Bieter gibt alles in einem Gesamtpaket ab
- Beim **nicht offenen Verfahren** gibt es zwei Stufen:
 1. Stufe: interessierte Unternehmen weisen ihre Eignung nach
 2. Stufe: geeignete Unternehmen geben ein Angebot ab
- Beim **Verhandlungsverfahren** mit Teilnahmewettbewerb gibt es drei Stufen:
 1. Stufe: interessierte Unternehmen weisen ihre Eignung nach
 2. Stufe: geeignete Unternehmen geben ein Angebot ab
 3. Stufe: es werden Verhandlungsgespräche geführt; danach jeweils finales Angebot

➡ **Das Verhandlungsverfahren ist bei Vergaben rund ums Bohren der absolute Regelfall**

- **Kleinlosvergabe:** bis 1 Mio. Euro pro Los kann der Auftraggeber Unternehmen direkt auswählen und zur Angebotsabgabe auffordern (maximale Summe der Kleinlose: 20% des Gesamtwertes aller Lose)

➡ **Bietet sich insbesondere an bei Rig-Inspection, 3.2-Abnahme bei Casingen, Rohreinbauüberwachung; u.U. einige Long-Lead-Items wie Bohrmeißel und Wellhead**

Geothermieprojekt als Sektorentätigkeit

Bei Geothermieprojekten zur Fernwärmeversorgung und/oder Stromerzeugung agiert die kommunale Projektgesellschaft als Sektorenauftraggeber (§§ 100 Abs. 1, 102 Abs. 2 und 3 GWB)

Damit gelten die **Privilegierungen** der Sektorenvergabe:

➤ Freie Wahl der Verfahrensart, daher keine gesonderte Begründung für die Wahl des Verhandlungsverfahrens nötig (§ 13 SektVO)

➤ Höhere **Schwellenwerte** – neue Grenzen ab 01.01.2026 (niedriger als bisher!):

Für Bauleistungen: 5.404.000 Euro

Für Liefer- und Dienstleistungen: 432.000 Euro

➤ Energiebeschaffung im Rahmen der Energieversorgung ist vergaberechtsfrei (§ 137 Abs. 1 Nr. 8 GWB), z.B. Stromeinkauf für die Tauchkreiselpumpe



V. Einige Kernaspekte des Vergabeverfahrens

- Markterkundung
- Vergabeunterlagen
- Vorbefasste Unternehmen
- Bewertungsmatrix
- Informationsschreiben
- Biiterrügen und Nachprüfungsverfahren



Markterkundung

- Der Auftraggeber ermittelt, was auf dem Markt verfügbar ist, wie er seine Bedürfnisse decken kann und ob bzw. welche Alternativen es womöglich gibt
- Erlangen von Erkenntnissen, um das Vergabeverfahren und die Vergabeunterlagen optimal gestalten zu können, vor allem: welche Unternehmen können welche Hürde bei Eignungs- und Zuschlagskriterien erreichen
- Einholen von Informationen bei marktkundigen Beratern oder bei den Unternehmen direkt
- Insbesondere: **Lieferzeiten** für Wellheads und Casings, **Verfügbarkeit** der Bohranlagen, Vorhandensein von Referenzen

 **Erlaubt und wichtig – unbedingt machen!**

Vergabeunterlagen

› **Aufbau:**

- › Technischer, kommerzieller, rechtlicher Teil
- › Verfahrensbedingungen, Vertrag, Leistungsbeschreibung und Leistungsverzeichnis, Preisblatt, Technische Vertragsbedingungen, Projektbeschreibung, Bewertungskriterien („Zuschlagsmatrix“)
- › Die Leistung ist eindeutig und erschöpfend zu beschreiben
- › Marktübliche Vertragsklauseln verwenden
- › Kein ungewöhnliches Wagnis aufbürden
- › Nur ausnahmsweise Alternativpositionen aufnehmen
- › Bei optionalen Positionen angeben, ob und wie sie gewertet werden
- › Angaben zu den Verhältnissen vor Ort (Bohrplatzanbindung, Lagerfläche etc.)
- › Angemessene Fristen im Vergabeverfahren und sinnvolle Zeitplanung für die Leistungsausführung

Sonderproblem: vorbefasstes Unternehmen



§ 7 Abs. 1 SektVO regelt den Umgang mit einem **vorbefassten Unternehmen**:

Hat ein Unternehmen den Auftraggeber beraten oder war auf andere Weise an der Vorbereitung des Vergabeverfahrens beteiligt, so ergreift der Auftraggeber angemessene Maßnahmen, um sicherzustellen, dass der Wettbewerb durch die Teilnahme dieses Unternehmens nicht verzerrt wird

- Vorbefassung kann also zu einem Informationsvorsprung des Unternehmens führen oder sogar eine Beeinflussung des Vergabeverfahrens bewirken
- Die notwendigen Maßnahmen des Auftraggebers richten sich nach dem jeweiligen Ausmaß der Vorbefassung
ultima ratio: der Ausschluss des vorbefassten Unternehmens vom Vergabeverfahren

- Weil seltenes Spezial-Know-how benötigt wird, ist dieses Problem bei Geothermieprojekten verschärfter als in anderen Branchen
- Beispiele: der Bohrplaner bewirbt sich um die bohrtechnische und geologische Baubegleitung; beim Thermalwassersystem bewirbt sich der Vorplaner um die Beauftragung der HOAI-Leistungsphasen 5 bis 8
- Um den Ausschluss zu vermeiden, sollte der Auftraggeber das vorbefasste Unternehmen nicht bei der Festlegung von Leistungsanforderungen oder Bewertungskriterien etc. für das Vergabeverfahren involvieren
- Im Vergabevermerk sind sämtliche Unterstützungsleistungen des vorbefassten Unternehmens aufzuführen, der daraus resultierende Wettbewerbsvorteil darzustellen und eine Ermessensentscheidung über Ausgleichsmaßnahmen festzuhalten (Dokumentation!)
- Typische Maßnahmen: die vom vorbefassten Unternehmen erstellten Dokumente und ihm übermittelte Informationen werden allen Bietern zur Verfügung gestellt, die Angebotsfristen werden lang bemessen etc.

Bewertungsmatrix (aggregiert, Beispiel für Richtbohrservice)

	Gewichtung	Gewichtungsstufen				
		1	2	3	4	5
Preis	4500	gem. Berechnungsschlüssel: Punkteanzahl = $4500 * (2 - P / P(\min.))$; P=Preis Beispiel: Hat ein Bieter mit 1,9 Mio. € einen um 100.000 € höheren Preis als der Preisniedrigste (mit 1,8 Mio. €), so erhält er nach obigem Schlüssel 250 Punkte weniger als der Preisniedrigste				
Gesamtsumme Richtbohrservice & BHA						
Qualität	3500					
Technischer / personeller Service	600	600	450	300	150	0
Technische Spezifikationen angebotenes Equipment (u.a. Temperaturbeständigkeit und Vereinbarkeit mit planerisch vorgegebenen Bohrparametern)	1500	1500	1125	750	375	0
Betriebserfahrung des vor-Ort Servicepersonals	1000	1000	750	500	250	0
Abrufzeit / Vorlaufzeit (techn. Equipment)	400	400	300	200	100	0
Leistungsbedingungen	2000					
Haftungsregelungen	300	300	225	150	75	0
Versicherungen (Haftungssummen, Lost-in-hole)	600	600	450	300	150	0
Vergütungsregelung	700	700	525	350	175	0
Allgemeine Akzeptanz des Vertragswerks	400	400	300	200	100	0
Gesamt:	10000	10000				



Informationsschreiben

➤ § 134 GWB:

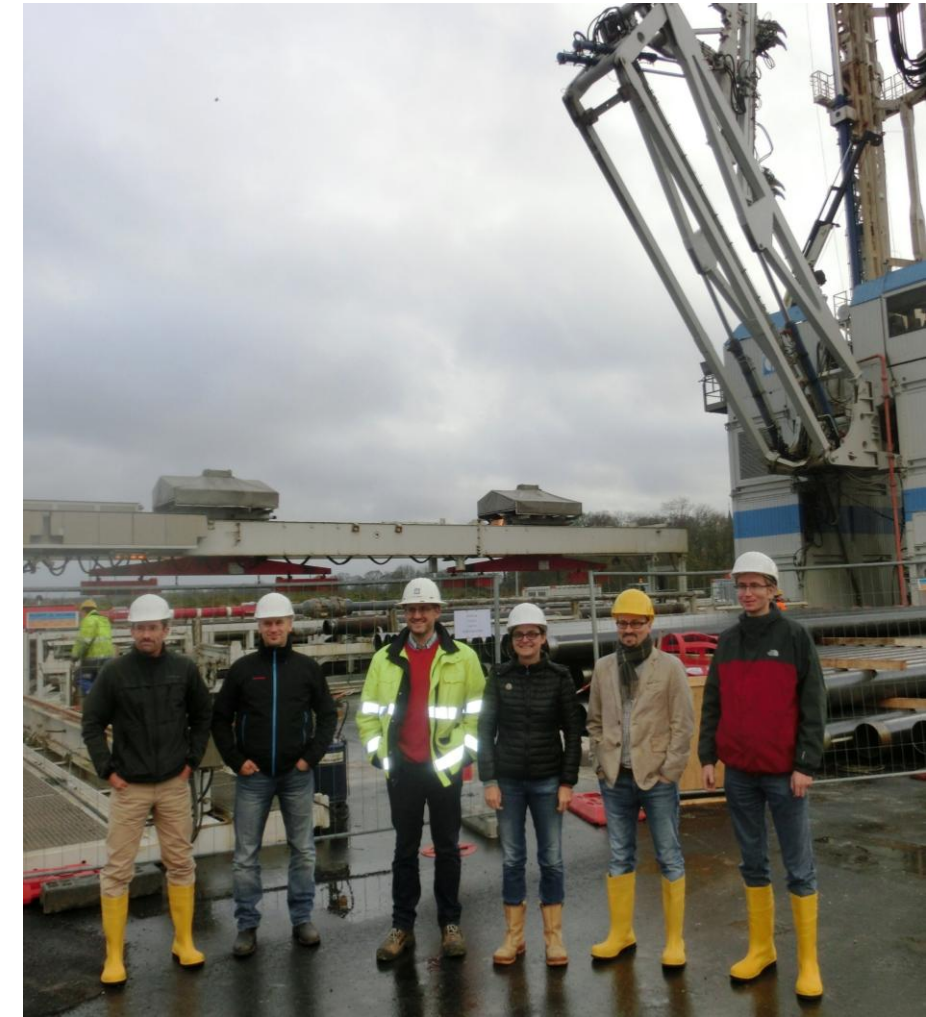
Öffentliche Auftraggeber haben die Bieter, deren Angebote nicht berücksichtigt werden sollen, über den Namen des Unternehmens, dessen Angebot angenommen werden soll, über die Gründe der vorgesehenen Nichtberücksichtigung ihres Angebots und über den frühesten Zeitpunkt des Vertragsschlusses unverzüglich in Textform zu informieren

- Also: Firma des Bestbieters, Entscheidungsgründe und frühestmögliches Zuschlagsdatum nennen
 - Beispiel: „Der Bieter [...] hat das wirtschaftlichste Angebot abgegeben. Das Angebot des Bestbieters war preislich deutlich günstiger. Beim Kriterium „Zeitliche Aspekte“ hat das Angebot des Bestbieters volle Punktzahl erhalten, Ihr Angebot hat deutlich weniger Punkte erhalten, weil die Lieferzeiten erheblich länger sind. Der Zuschlag erfolgt frühestens am 12.06.2026.“
 - Nicht nötig und oft auch nicht ratsam: Preise des Bestbieters oder konkrete Punktzahlen nennen
- Ein Vertrag darf erst 10 Kalendertage nach Absendung der Information geschlossen werden
 - Beispiel: bei Versendung des Schreibens am 01.06. darf der Vertrag erst am 12.06. unterschrieben werden (sogenannte Stillhaltefrist)
- Andernfalls: Vertrag ist unwirksam (§ 135 Abs. 1 GWB)
- Zweck: Gewährung des Primärrechtsschutzes (Nachprüfungsverfahren vor der Vergabekammer)

Bieterprüfungen und Nachprüfungsverfahren

- Für die Überprüfung von Entscheidungen der Vergabestelle sind die Vergabekammern zuständig (1 bis 3 Vergabekammern pro Bundesland, Vergabekammer Bund bei Vergaben der Bundesrepublik)
 - Einrichtung der Verwaltung
 - Vorsitzender + 1 Beisitzer (Befähigung zum Richteramt) + 1 Ehrenamtlicher
 - Verfahren: §§ 160-169 GWB, Beiladung des (vermeintlichen) Bestbieters, Untersuchungsgrundsatz, mündliche Verhandlung
- Theorie: Entscheidung binnen 5 Wochen ab Eingang des Nachprüfungsantrags (§ 167 Abs. 1 Satz 1 GWB)
- Praxis: es dauert mehrere Monate; worst case: „Kettenprüfungen“ legen alles lahm
- Gegen die Beschlüsse der Vergabekammern ist sofortige Beschwerde zum Oberlandesgericht (Vergabesenat) statthaft
- Vor Abschluss des Nachprüfungsverfahrens kann der Auftrag nicht erteilt werden

- Bei Vergaben im Zusammenhang mit Geothermiebohrungen gab es einige Nachprüfungsverfahren
- Sowohl Bohrfirmen als auch Planungsbüros und Bauunternehmen waren involviert
- Die vergaberechtlichen Anforderungen sind heute deutlich höher als noch vor zehn Jahren oder gar in der Anfangszeit der Geothermie, deshalb:
 - Bei streitanfälligen Losen das Vergabeverfahren frühzeitig starten
 - Die Eignungskriterien so zuschneiden, dass nur Unternehmen am Vergabeverfahren teilnehmen können, denen man die Auftragsdurchführung auch wirklich zutraut (keinen „Dummy“ für künstlichen Wettbewerb zulassen)
 - Aktuelle Rechtsprechung im Auge behalten und jeden Verfahrensschritt sauber in der Vergabeakte dokumentieren



VI. Vertragsklauseln rund ums Bohren

Bei allen Gewerken:

- Schnittstellenkoordination, Kommunikation, Weisungsrechte und Überwachung durch den Auftraggeber
- Besprechungswesen: Drill the well on paper-Meeting, Sektionsmeeting, morning meeting, Safety meeting, jour fixe etc.
- Einbeziehung des Bergrechts: Unterstützung des Auftraggebers bei Betriebsplanunterlagen, Verantwortliche gemäß §§ 58 ff. BBergG (Bohrstellenleiter, Oberbohrmeister), Sicherheitsstandards nach ABergV, Job-Safety-Analysen
- Dokumentationspflichten nach „good oilfield practice“: Forecast, Tagesberichte, End of Well-Report, Richtbohrberichte, Bit Summary-Report, Cementing Job-Report
- Schiedsgutachterklausel: für Streitigkeiten über technische Fragen
- Schlichtungsklausel: Schlichtungsverfahren vor ordentlichem Rechtsweg
- Individuell zugeschnittene Verzugsregelungen: Bohrbeginnverzögerungen, verspätete Lieferungen
- Gefahrverteilung: insbesondere Übertage- und Untertagerisiko

Bei diversen Gewerken:

- › Planungsleistungen: Bohrprogramm, Spülungsprogramm, Richtbohrprogramm, Simulation für Centralizer, Zementationsprogramm
- › Sammlung und Übergabe von Proben: Bohrklein, Rückstellproben Zementation etc.
- › Abladen von Equipment und Material
- › Vorhalten von Back-up
- › Qualitätsnachweise und Qualitätszertifikate
- › Konkretisierung der Gewährleistung
- › Prüf- und Hinweispflichten in Bezug auf die Planungs- und Genehmigungsunterlagen des Auftraggebers
- › Lost-in-hole-Versicherung durch Auftragnehmer
- › Umgang mit Servicefirmen aus dem Öl- und Gasgeschäft: oftmals weitgehender Haftungsausschluss unter Verstoß gegen deutsches AGB-Recht (!)



Beim Bohrunternehmer:

- Vergütungsregelungen: Meterbohrvertrag oder day-rate (Betriebs-, Warte- und Wachestundensätze)
- Vergütungsminderung bei Unterschreiten von Parametern im Bohrprogramm
- Abnahmen und Gewährleistungsfristen

Bei Underreamer, Rollen- und PDC-Meißel:

- Aufteilung in Miete und Kauf
- Konkretisierung der Rügeobliegenheit gemäß § 377 HGB
- Aufbereitung gebrauchter Meißel

Beim Entsorgungsservice:

- Einbeziehung des Abfallrechts (insbesondere Kreislaufwirtschaftsgesetz, Abfallgesetz des Bundeslandes, Nachweisverordnung, LAGA)
- Entsorgungskonzept, Entsorgungsnachweis, Begleitscheinverfahren

VII. SONNTAG - Wir über uns

- Bei SONNTAG spielen viele Talente zusammen. Multidisziplinär und lösungsorientiert agieren wir seit 1978 als mittelständische Wirtschaftskanzlei im Sinne unserer Mandanten. Mit einem Team aus über 500 Experten verknüpfen wir unterschiedlichste Beratungsfelder.
- Wir gestalten aktiv die Energiewende. Kommunen und Privaten helfen wir, erneuerbare Energieprojekte zu initiieren und umzusetzen, Versorgungsunternehmen zu gründen, zu erweitern und zu betreiben.
- Die Beratung bei der Nutzung Tiefer Geothermie für die Wärmewende und zur Stromerzeugung ist seit 2004 das Spezialthema unseres Energie-Teams.

Recht

- Verträge
- Genehmigungen
- Vergabeverfahren

Betriebswirtschaft

- Financial Modeling
- Controlling
- Organisation

Finanzierung

- Darlehen
- Fördermittel
- EU-Beihilfenprüfung

Schwerpunkt Energie, KWK und Geothermie

- Das SONNTAG Energie-Team bringt die Energiewende voran
- Das Team berät seit 2004 Projektgesellschaften bei der Planung, der Umsetzung und dem Betrieb von Fernwärme- / KWK-Projekten
- Gestaltung und Verhandlung von Verträgen über Tiefbohrungen sowie Kraftwerkslieferungen
- Wirtschaftlichkeitsanalysen für über 50 Wärmeprojekte
- In zentraler Funktion als betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Berater haben wir bereits zahlreiche Geothermieprojekte auf dem Weg von der ersten Idee bis in den Betrieb begleitet:

Investitionsvolumen über 1.300 Mio. Euro

Thermische Leistung über 400 MW

(Summe aller umgesetzten oder in der Umsetzung befindlichen Projekte, Stand 11/2025)

Unsere Referenzen für Bohrverträge und Bohrvergabe



- › AFK-Geothermie GmbH 2008: GU-Konzept
- › GEOVOL Unterföhring GmbH 2008 (1. Dublette): GU-Konzept
- › Wärmeversorgung Ismaning GmbH 2011: GU-Konzept
- › Geothermie Holzkirchen GmbH 2012 (alt): Einzelgewerke
- › GEOVOL Unterföhring GmbH 2012 (2. Dublette): GU-Konzept
- › BE Geothermal GmbH 2013: GU-Konzept
- › Salzburg AG 2014 (Vorbereitung): Einzelgewerke
- › Geothermie Holzkirchen GmbH 2015 (neu): Einzelgewerke
- › ÜWGeo GmbH 2015: einige Einzelgewerke sowie zwei GU-Pakete
- › Stadtwerke München 2016: GU-Paket und 5 Einzelgewerke
- › STRABAG AG 2017: GU-Konzept

- › Namhaftes deutsches Tiefbohrunternehmen 2019/2020: GU-Konzept für bis zu vier Bohrungen
- › Namhaftes österreichisches Tiefbohrunternehmen 2020: GU-Vertragsmuster
- › MTU Aero Engines AG 2022: GU-Vertrag und 6 Einzelgewerke
- › Geoenergie Kirchweidach GmbH 2023: GU-Vertrag und 6 Einzelgewerke
- › Innovative Energie für Pullach GmbH (IEP GmbH) 2024: GU-Vertrag und 6 Einzelgewerke für bis zu fünf Bohrungen
- › Geothermie Isartal GmbH 2024: GU-Vertrag und 6 Einzelgewerke für bis zu fünf Bohrungen
- › geopfalz GmbH & Co. KG 2024: Beratung zum Vertrags- und Vergabekonzept für zwei Dubletten
- › AFK-Geothermie GmbH 2025: GU-Vertrag und 6 Einzelgewerke



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Dr. Thomas Reif

Dipl.-Volkswirt, Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht

Tel: +49 821 57058-250

E-Mail: thomas.reif@sonntag-partner.de

www.sonntag-partner.de

AUGSBURG	+49 821 570 58-0
MÜNCHEN	+49 89 255 44 34-0
ULM	+49 731 966 44-0
NÜRNBERG	+49 911 815 11-0

Sonntag & Partner
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsanwälte

