

Donnerstag, 26. Februar 2026, 13.50 Uhr

Ortenauhalle Kongress 1
Tiefe Geothermie

Thursday, 26 February 2026, 1.50 pm

Ortenauhalle Congress 1
Deep geothermal energy



Strategie für Bohrverträge und Bohrvergabe-Erkenntnisse aus über zwanzig Jahren

Drilling contract strategy and insights into the awarding of drilling contracts based on over twenty years of experience

Dr. Thomas Reif

Sonntag & Partner Partnerschaftsgesellschaft mbB

Soll aus der Kommunalen Wärmeplanung eine Wärmewende auch aus Geothermie werden, dann müssen viele kommunale Projekte ihre Bohrarbeiten EU-weit ausschreiben. Dabei gilt es, sich Tiefbohrexperlen zu marktüblichen Preisen zu sichern und die Vergabeverfahren im Projektzeitplan abzuschließen.

Im Dialog mit den Auftraggebern und ihren Planern erarbeiten wir Vergabeunterlagen und Vertragswerke für alle Leistungen rund um Geothermiebohrungen. Die Vergabe-verfahren mit den Verhandlungen über Bohrtechnik, Preise und Verträge sind eine Mammutaufgabe.

Schon bei der Auswahl des Vertragskonzepts – Generalunternehmer oder einzelne Lose – müssen die Weichen richtig gestellt werden. Falsche Auswahlentscheidungen haben in jüngerer Vergangenheit das Bohren für einige Auftraggeber unnötig verteuert. Bei den Eignungskriterien sind hohe Hürden ratsam, denn unerfahrene Unternehmen bieten oft erstaunlich niedrige Preise, aber machen dem Auftraggeber in den Verhandlungen oder in der Ausführungsphase das Leben schwer. Beim Auswählen und Gewichten der Zuschlagskriterien ist eine enge Abstimmung zwischen geologisch-technischen Beratern und Juristen nötig, damit schlussendlich das beste Paket aus Qualität der Bohrarbeiten, Bohrdauer und Vertragsklauseln den Zu-schlag erhält.

Für die Vergabeverhandlungen braucht es viel Erfahrung, um den Fokus auf die praxisrelevanten Fragen zu lenken, damit die Zeit nicht für Nebensächlichkeiten ver-geudet wird. Jeder im Projektteam sollte das nötige Verständnis für technische Abläufe, Schnittstellen und Risiken haben, die in den Verträgen adressiert werden. Auch bei der Angebotsauswertung spielt dieses Erfahrungswissen eine große Rolle, um die Angaben der Bieter anhand der Zuschlagsmatrix sachgerecht zu bewerten.

Bei all dem sollten sich Auftraggeber nur auf Partner mit langjähriger Geothermie-Erfahrung aus möglichst vielen erfolgreichen Projekten verlassen. Der Mehraufwand für eine optimale Vorbereitung ist dann nur ein Bruchteil des Betrages, den der Auftraggeber mit hervorragenden Verhandlungsergebnissen einspart.