

Dr. Thomas Mathoi
RA Dr. Walter Schwartz

***Chancen und Gefahren der
funktionalen Leistungsbeschreibung
bei öffentlichen Bauaufträgen im
Hochbau***

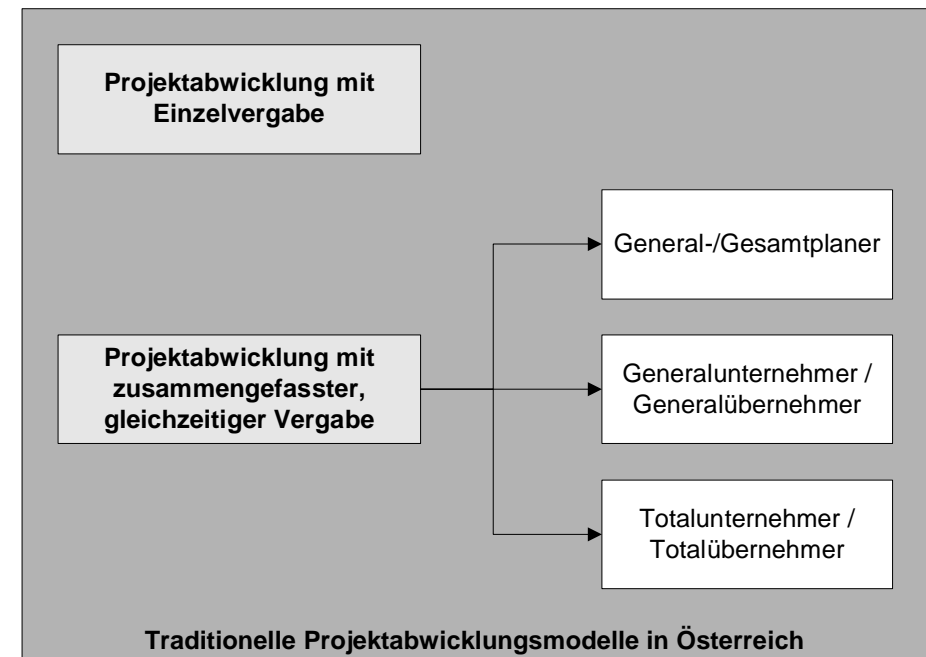
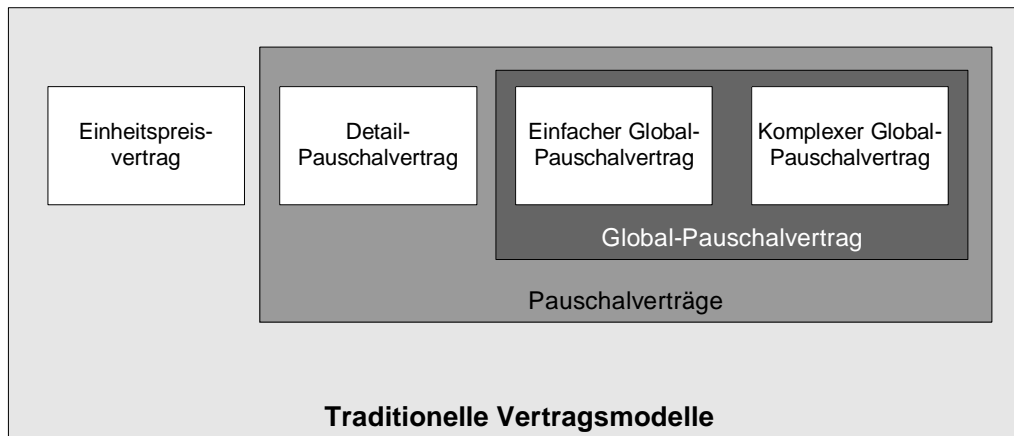


Inhalt

- Das vertraglich vereinbarte Bau-Soll und dessen Beschreibung
 - Der Begriff „Bau-Soll“
 - Detailliert beschriebener Leistungsumfang
 - Funktional beschriebener Leistungsumfang
- Einflüsse auf die Projektabwicklung und das Vergabeverfahren
 - Stufenweise Konkretisierung des Bau-Soll
 - Art des Beschaffungsprozesses
 - Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien
 - Zulassung und Bewertung von Alternativen
- Fazit



Derzeitige Situation



häufigste Form der Projektentwicklungs- und Vertragsgestaltung:

- Einzelvergabe mit klassisch konstruktiver (detaillierter) Leistungsbeschreibung
- manchmal gemischt mit Generalplaner und/oder Generalunternehmer

eher selten anzutreffen sind:

- funktionale Leistungsbeschreibung in Kombination mit Global-Pauschalverträgen
- Generalunter-/übernehmer- bzw. Totalunter-/übernehmermodelle



Das „Bau-Soll“

- Definition Bau-Soll

$$\text{Bau – Soll} = \text{Leistungsumfang} + \text{Umstände} \text{Leistungserbringung}$$

- Definition Bau-Ist

$$\text{Bau – Ist} = \text{Bau – Soll} + \sum_{i=1}^n \text{Abweichungen}_i$$



konstruktiv beschriebener Leistungsumfang

- Charakteristisch:
 - Angabe der Konstruktionsart
 - Angabe der zu verwendenden Materialien
 - Angabe der Maße und der Menge
 - somit detaillierte Beschreibung der Konstruktion, Qualität und Dimension in einzelnen Positionen
- Geeignet für:
 - Einheitspreisvertrag
 - Pauschalvertrag (Detail-Pauschalvertrag)
- Vorteile/Nachteile:
 - langer Planungsvorlauf und hohes know how beim Auftraggeber notwendig
 - Optimierung nicht bzw. nur sehr eingeschränkt möglich (Beeinflussungsgrad zum Zeitpunkt der Vergabe zu gering)
 - „vorgeschaltetes“ Vergabeverfahren für Planer & Konsulenten notwendig, um eine Ausschreibungsunterlage erstellen zu können



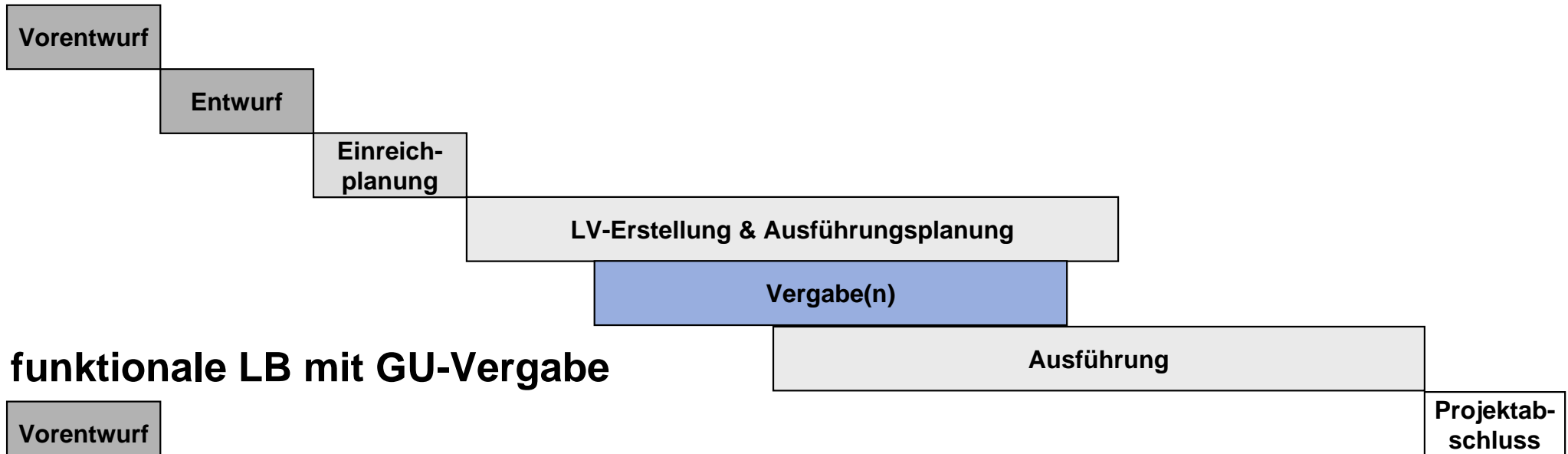
funktional beschriebener Leistungsumfang

- Charakteristisch:
 - auf Basis einer Einreich- bzw. Genehmigungsplanung
 - Beschreibung der zu erfüllenden Qualität und Funktion einer Leistung („Zielvorgaben“)
 - Ausführungsplanung meist durch GU/GÜ bzw. TU/TÜ
- Geeignet für:
 - Global-Pauschalvertrag bzw. komplexer Global-Pauschalvertrag
 - Schlüsselfertigbau (Mengen- und Vollständigkeitsgarantie)
- Vorteile/Nachteile:
 - Gestaltungs- und Lösungsvorschläge vom Bieter bzw. AN (in einer gemeinsamen Planungs- bzw. Optimierungsphase, evtl. sogar unter Wettbewerbsbedingungen)
 - frühzeitige Ausschreibung möglich (Verkürzung des Planungsvorlaufes)
 - bei Vergabe an einen GU/GÜ mit eigener Planungsleistung ist eigentlich gar keine detaillierte/konstruktive Leistungsbeschreibung notwendig
 - aber: Vergleichbarkeit der Angebote?

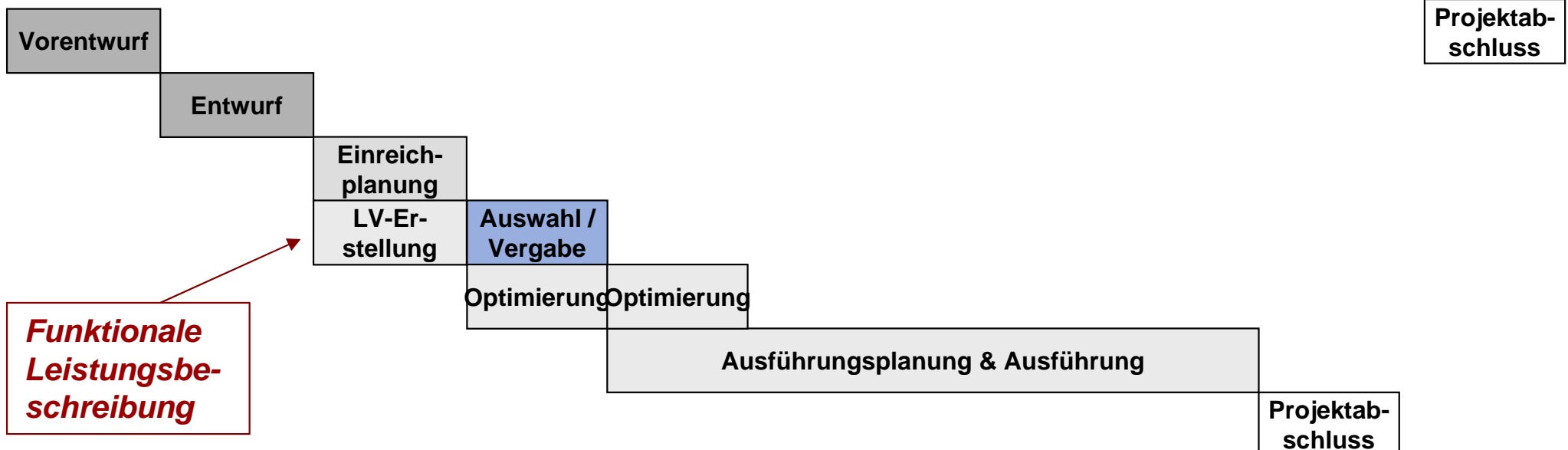


Projektentwicklung

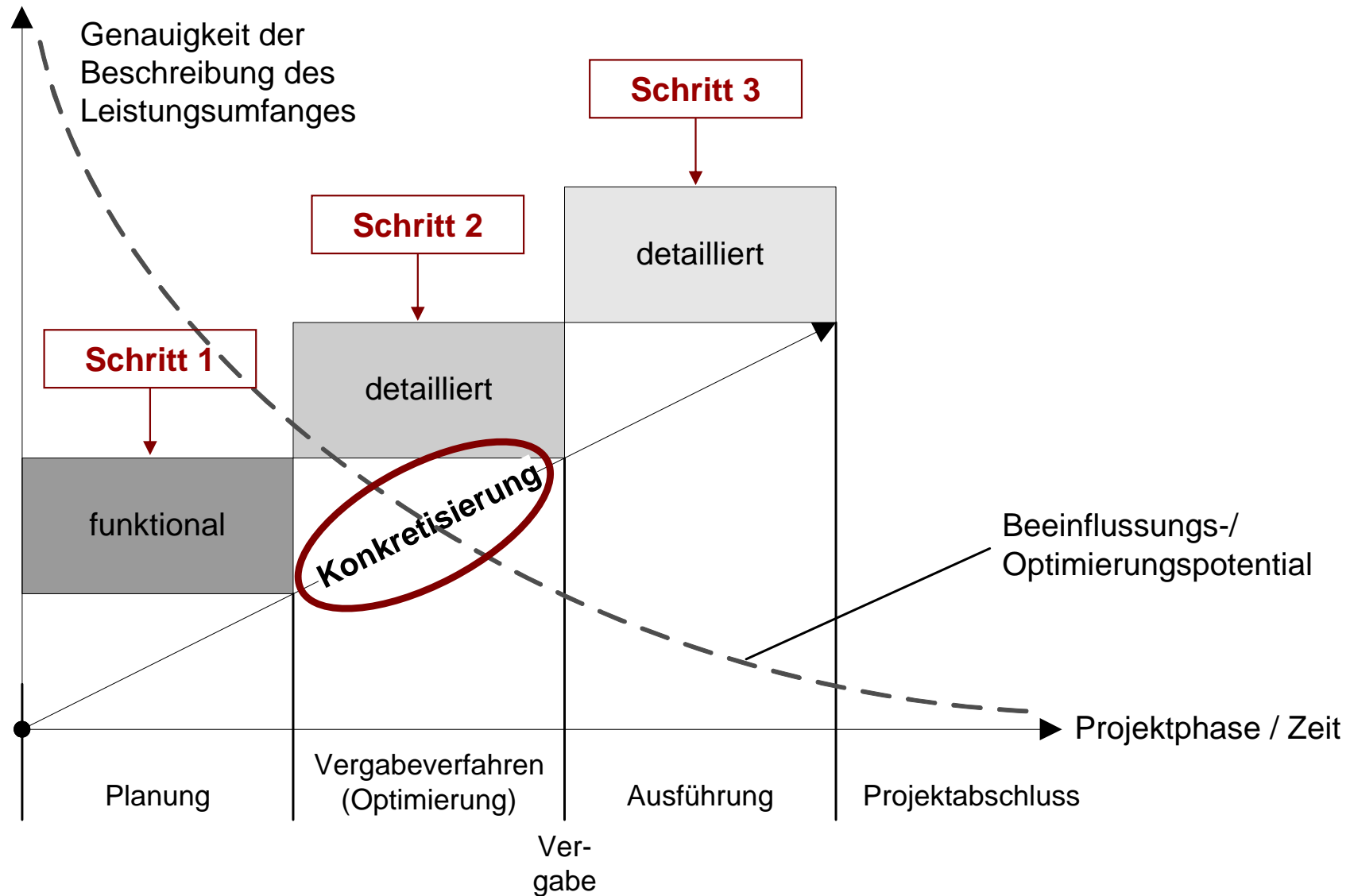
Traditionelle Einzelvergabe



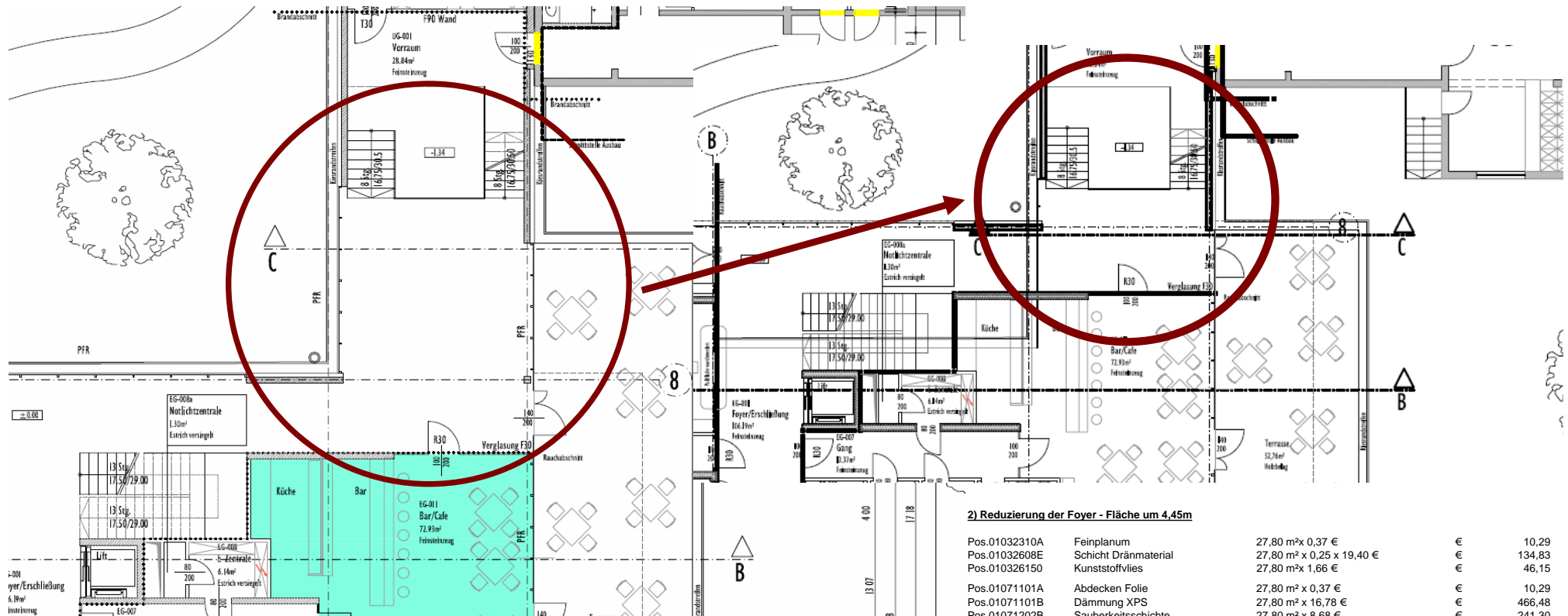
funktionale LB mit GU-Vergabe



Stufenweise Konkretisierung des Bau-Soll



Beispiel „echte“ Optimierung



2) Reduzierung der Foyer - Fläche um 4,45m

Pos.01032310A	Feinplanum	27,80 m ² x 0,37 €	€	10,29
Pos.01032608E	Schicht Dränmaterial	27,80 m ² x 0,25 x 19,40 €	€	134,83
Pos.010326150	Kunststoffvlies	27,80 m ² x 1,66 €	€	46,15
Pos.01071101A	Abdecken Folie	27,80 m ² x 0,37 €	€	10,29
Pos.01071101B	Dämmung XPS	27,80 m ² x 16,78 €	€	466,48
Pos.01071202B	Sauberkeitsschichte	27,80 m ² x 8,68 €	€	241,30
Pos.01071203I	Beton Fundamente	(4,45m x 1,0 x 0,4) x 2 x 84,90 €	€	302,24
Pos.01071205G	Bet. Fundamentplatte	27,80 m ² x 0,20 x 93,19 €	€	518,14
Pos.01071304J	Bet. Brüstung	(4,45m x 0,3 x 0,2) x 2 x 110,57 €	€	59,04
Pos.01071505K	Bet. Decke	27,80 m ² x 0,20 x 78,78 €	€	438,02
Pos.01071803C	Schalung Brüstung	(4,45m x 0,3 x 2) x 2 x 25,15 €	€	134,30
Pos.01071809A	Schalung Decke	27,80 m ² x 20,46 €	€	568,79
Pos.01072201A	Bewehrung	1.200 kg x 0,88 €	€	1.056,00
Pos.03101107C	Spachtelung Decke	24,90 m ² x 6,50 €	€	161,85
Neue Position	Betonplatten Terrasse	22,25 m ² x 60,00 €	€	1.335,00
LG - 03.21	Flachdach Gesamt	49.000 € / 770 m ² x 24,90 m ²	€	1.584,55
Pos.03241301A	Bodenb. Feinsteinzeug	24,90 m ² x 40,50 €	€	1.008,45
Pos.03340101G	PRF - Glasfassade	(4,45m x 4,00) x 2 x 237,60 €	€	8.458,56
Pos.03462122A	I-Tiefgrund	24,90 m ² x 0,27 €	€	6,72
Pos.03462401A	I-Dispersion	24,90 m ² x 2,07 €	€	51,54
Minderkosten exkl. MwSt.			€	16.592,54



Vergabeverfahren

- Grundsätzlich sind nachfolgende Verfahren geeignet:
 - nicht offenes Verfahren (nach vorheriger Bekanntmachung)
 - Verhandlungsverfahren (nach vorheriger Bekanntmachung)
 - wettbewerblicher Dialog (nur für komplexe Leistungsbilder)
- Nachteile eines nicht offenen Verfahrens:
 - Verhandlungsverbot
 - Abfrage von Lösungsvorschlägen beschränkt auf Alternativangebote
 - Alternativ- bzw. Abänderungsangebote?
 - nur nachgeschaltete Optimierung möglich („change request“)
 - vergaberechtlich bedenklich, falls nachgeschaltete Optimierung zur Änderung des ursprünglichen Interessentenkreises führt
 - daher: keine gemeinsame Optimierung unter Wettbewerbsbedingungen möglich
- Empfehlung:

Verhandlungsverfahren oder wettbewerblicher Dialog



Verfahrensablauf beim Wettbewerblichen Dialog

- 3-stufiges Vergabeverfahren nach BVergG 2006
 - Phase 1 – Präqualifikation
 - Phase 2 – Dialogphase
 - Phase 3 – Angebotsphase
- Vorteile:
 - ideale Möglichkeit zur frühzeitigen Einbeziehung des Know-how des AN in eine gemeinsame Planungs- bzw. Optimierungsphase
 - ermöglicht eine Einbeziehung des Know-how der Bieter bereits vor Fertigstellung der eigentlichen Ausschreibungsunterlagen
- Nachteile bzw. Einschränkungen:
 - Ausnahmeverfahren
 - Gefahr des Abfließens von Bieter-Know-how an Konkurrenten
 - nur bei „besonders komplexen Aufträgen“ (§ 34 Abs. 1 BVergG 2006)



Gestaltung der Zuschlagskriterien

- Problemstellung:
 - Zuschlagskriterien müssen vom AG vorab bekannt gegeben werden (Reihung oder Gewichtung)
 - zu einem Zeitpunkt im Verfahren, zu dem der AG evtl. die Lösungsvorschläge bzw. Alternativen noch gar nicht kennt (aber: Abänderungsmöglichkeit im Verhandlungsverfahren)
- mögliche Zuschlagskriterien:
 - mathematisierbare Zuschlagskriterien (z.B.: Preis, Pönalezahlungen)
 - angebotenes Optimierungspotential hinsichtlich
 - Lebenszykluskosten
 - Reduktion der Projekt- bzw. Bauzeit
 - Benutzerfreundlichkeit des Gebäudes
 - Qualitätskriterien
 - Schlüsselpersonal (sofern nicht bereits als Auswahlkriterium verwendet)
- zu beachten:
 - Gewichtung der Zuschlagskriterien untereinander
 - bei Alternativangeboten: genaue Definition der Mindestanforderungen des AG (als Maßstab für die Gleichwertigkeit und Vergleichbarkeit)



Fazit

- Chancen:
 - Verkürzung des Planungsvorlaufes bzw. der Gesamtprojektdauer aus Sicht des AG
 - Einbeziehung des AN und seines Know-how in eine gemeinsame Planungs- bzw. Optimierungsphase (evtl. unter Wettbewerbsbedingungen im Vergabeverfahren)
 - dadurch höhere Kosten- und Terminalsicherheit durch aktive Beteiligung des AN der Planung/Optimierung
 - dadurch Schaffung eines partnerschaftlichen Projektklimas durch gemeinsame Ausrichtung der Projektziele
- Gefahren:
 - keine Lösungs- bzw. Optimierungsvorschläge bei ungeeigneten Projekten bzw. zu geringem Anreiz für den Bieter/AN
 - erhöhte Risikozuschläge bei Angebotslegung -> das Projekt wird teurer
 - Transparenz des Vergabeverfahrens
 - Zeitverlust bei „schlampiger“ Bewertung der Lösungs- bzw. Optimierungsvorschläge durch ein – evtl. zweimal drohendes – Vergabekontrollverfahren

