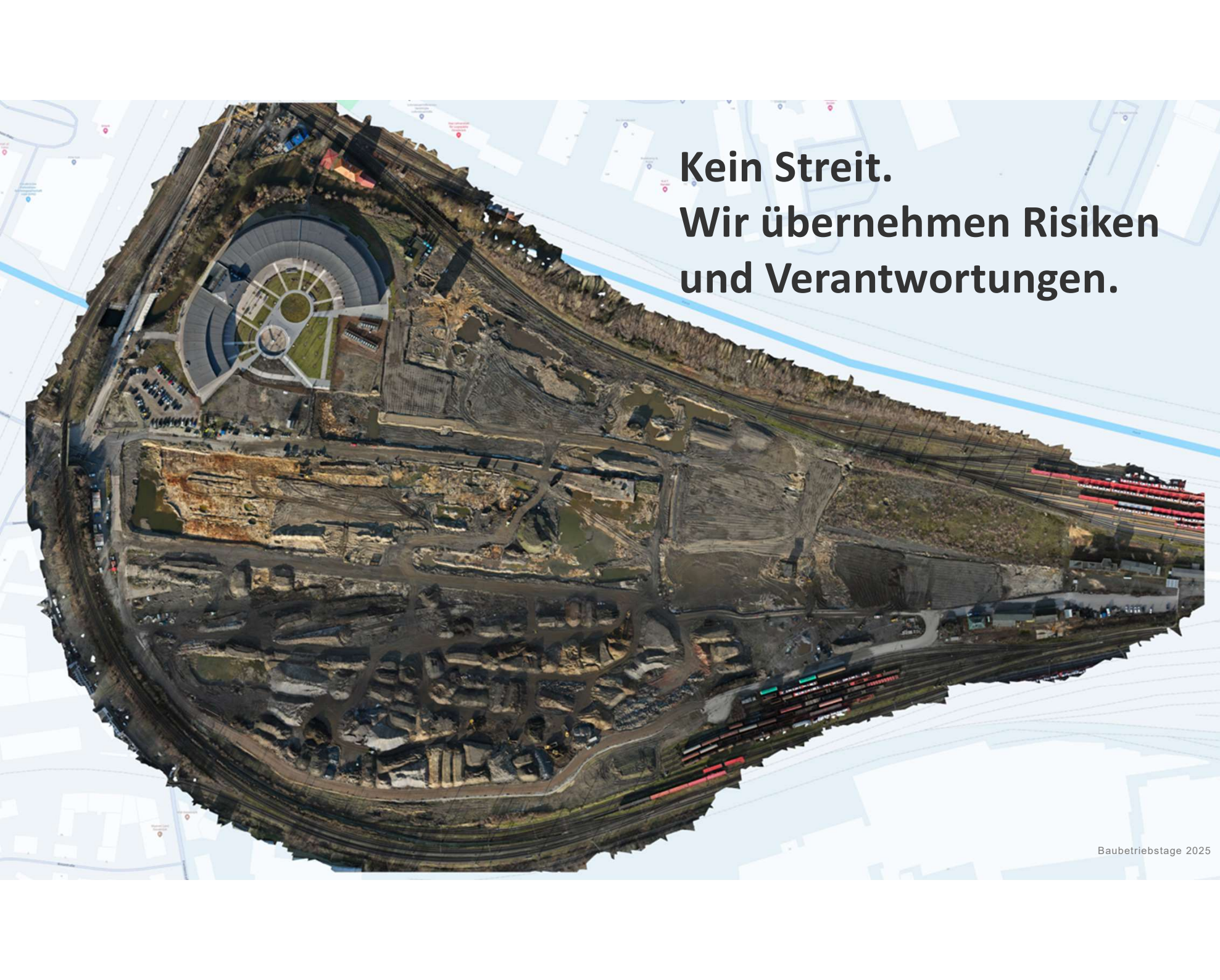




**Kein Streit.
Wir übernehmen Risiken
und Verantwortungen.**



Partnerschaftliche Zusammenarbeit

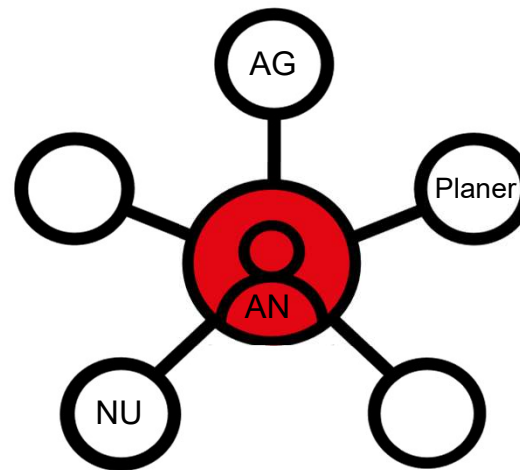
Beispiel Projekt Lok-Viertel Osnabrück

- | Bauaufgabe: Tiefenenttrümmerung und Bodensanierung
 - Gemeinsamer Wissensstand wird hergestellt
- | Öffentliche Ausschreibung
 - Vergabe in einem geförderten Verfahren gemäß EU-Richtlinien
- | Im Rahmen der Vergabegespräche wurde eine Pauschalierung vorgenommen
 - Finanzierungssicherheit für die Auftraggeberin
- | Begrenzung des Risikos auf plus-minus 20% Mengenabweichungen
 - Sicherheit für beide Vertragsparteien
- | Begrenzung des Risikos auf alle Einflussfaktoren, der beiden Vertragsparteien als gemeinsamer Wissensstand bei Vertragsabschluss bekannt war
 - Elementar-Risiken können nicht auf den Auftragnehmer übergehen

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Einstufige Verfahren

| Beauftragung Planung und Bauen in einem GU-Vertrag (Planen-Bauen-Verträge)



| Sehr erfolgreiches Vergabeverfahren, das von Investoren im privatwirtschaftlichen Bereich Kundenbindung erzeugt!

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Verschiedene Lösungen



| Vertragliche Vereinbarungen
auf Basis kundenseitiger
AGB



| Eigene Vertragsentwürfe



| Gemeinsame Workshops zur Erarbeitung vertraglicher Lösungen

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

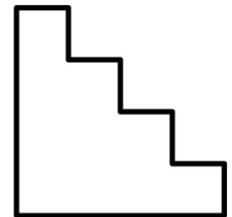
Mehrstufige Verfahren

| Zwei getrennte Verträge:

1. Vereinbarung zu partnerschaftlicher Zusammenarbeit:
 - Ermittlung des Bauwunsches, ggf. Optimierung vorhandener Planunterlagen
 - Ziel: Abgabe Angebot und Vereinbarung eines Bauvertrages
2. Bauvertrag ggf. mit Planungsverantwortung ab LP 5

| Mehrstufiger Vertrag:

- ↙ Erste Stufe: Genaue Ermittlung Bausoll, ggf. Anfertigung von Planunterlagen
- ↘ Zweite Stufe: weitergehende Planung und Bau



Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Phasen des mehrstufigen Verfahrens

- | Grundlage: Funktionale Leistungsbeschreibung
- | Phase1: Prüfung aller vorhandenen Informationen
 - Gemeinsamer Wissensstand wird hergestellt
- | Phase2: Entwurf Bau-Soll
 - Erfolgt durch Auftragnehmer – Beteiligung des AG möglich
- | Phase3: Fehlerkontrolle – Ungereimtheiten werden geklärt
 - Beide Vertragsparteien im Dialog
- | Phase4: Planung erarbeiten - Ausführungsplanung
 - Erfolgt durch Auftragnehmer
- | Phase5: Festlegung endgültiges Bau-Soll – Einigung auf endgültiges Bau-Soll
 - Erfolgt durch Auftraggeber auf Basis der Auftragnehmer-Planung
- | Phase6: Abschluss Bauvertrag mit Planungsverantwortung auf Seiten des AN
 - Beide Vertragsparteien im Dialog

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Konsequenzen und Vorteile für Vertragspartner

- | AN kann keinen Vorteil aus Mängeln / Lücken in der Planung ziehen
 - Sicherheit für den AG
- | AN kann seine Expertise in Projekt einfließen lassen
- | Optimierungen sind möglich und im Interesse des AN
 - Mehrwert für das Projekt
- | Reibungsloser Projektablauf
 - Vorteil für den Auftragnehmer
- | Gemeinsamer Wissenstand zu Projektbeginn ist verbindliche Basis
 - Absicherung für beide Vertragsparteien
 - Elementar-Risiken können nicht zu Lasten des AN gehen
- | Wettbewerb kann im Vorfeld des zweistufigen Verfahrens realisiert werden
 - Referenzpreisangebote in Einzelpositionen
 - Hinterlegung Ur-Kalkulation (gem. öffentlichem Vergaberecht)

Beispiel-Projekt

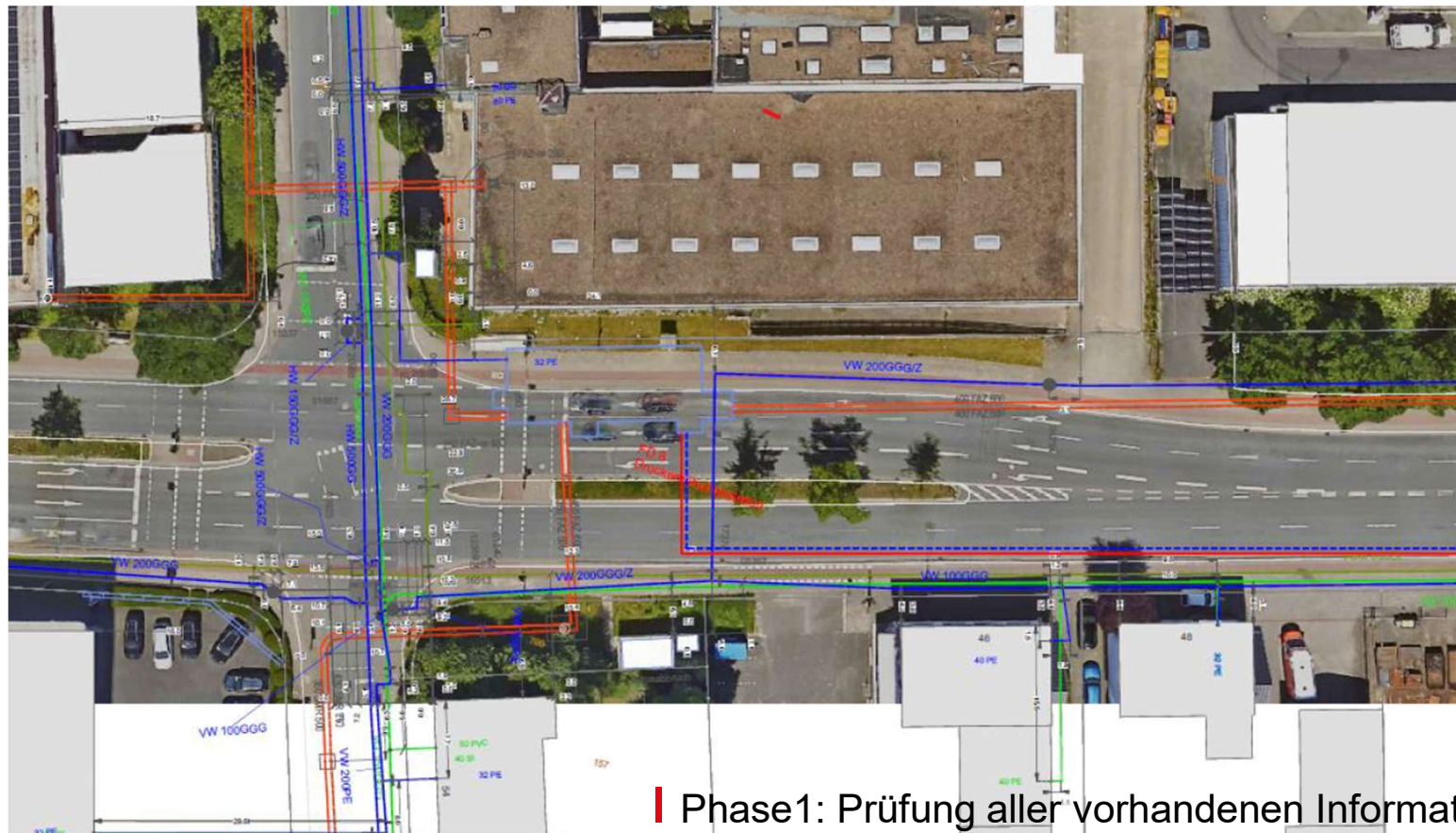
Neubau einer Fernwärme-Versorgungsleitung



Projektzeitraum	2025 bis 2030
Beginn der Maßnahme	2027
Trassenlänge	ca. 5000m
Rohrdimension	DN500

Beispiel-Projekt

Neubau einer Fernwärme-Versorgungsleitung



- Phase1: Prüfung aller vorhandenen Informationen
 - Gemeinsamer Wissensstand wird hergestellt

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Rolle des Ingenieurbüros im öffentlichen Vergabeverfahren

- | Phase1: Bewerbung um Planungsauftrag – Angebot an AG
 - Fokus auf eigene Wettbewerbsposition
- | Phase2: Planung
 - Fokus auf regelkonforme, fehlerfreie Planung
- | Phase3: Durchführung / Mitarbeit im Vergabeprozess
 - Planer wird Durchführungspartner des AG
 - Fokus auf Baukosten und Qualität
- | Phase4: Bau-Überwachung
 - Fokus auf Baukosten und Qualität
 - Optimierungsvorschläge des AN erfordern Mehraufwand beim Planer
- | Der Planer wechselt während des Prozesses die ‚Seite des Tisches‘
 - Bieter zu Projektbeginn
 - Überwacher von Kosten zu Projektende

Termin und Kostenverfolgung

Bis 2013 fand die
Festlegung des
Planungshonorars hier
statt...

Kostenfeststellung
nach DIN 276

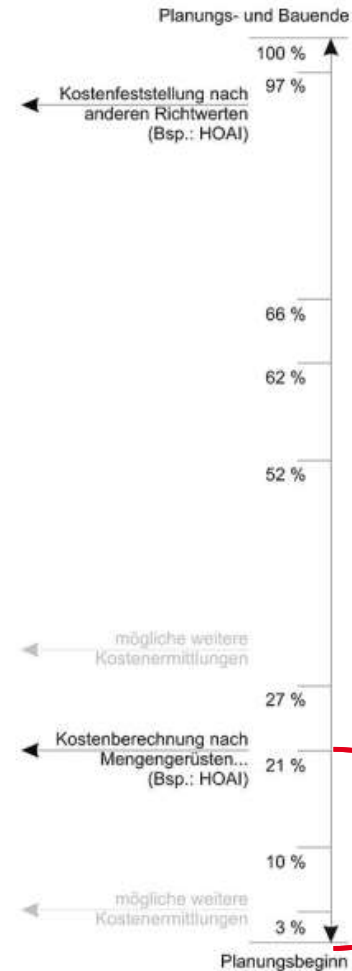
Kostenanschlag
nach DIN 276

Kostenberechnung
nach DIN 276

Kostenschätzung
nach DIN 276

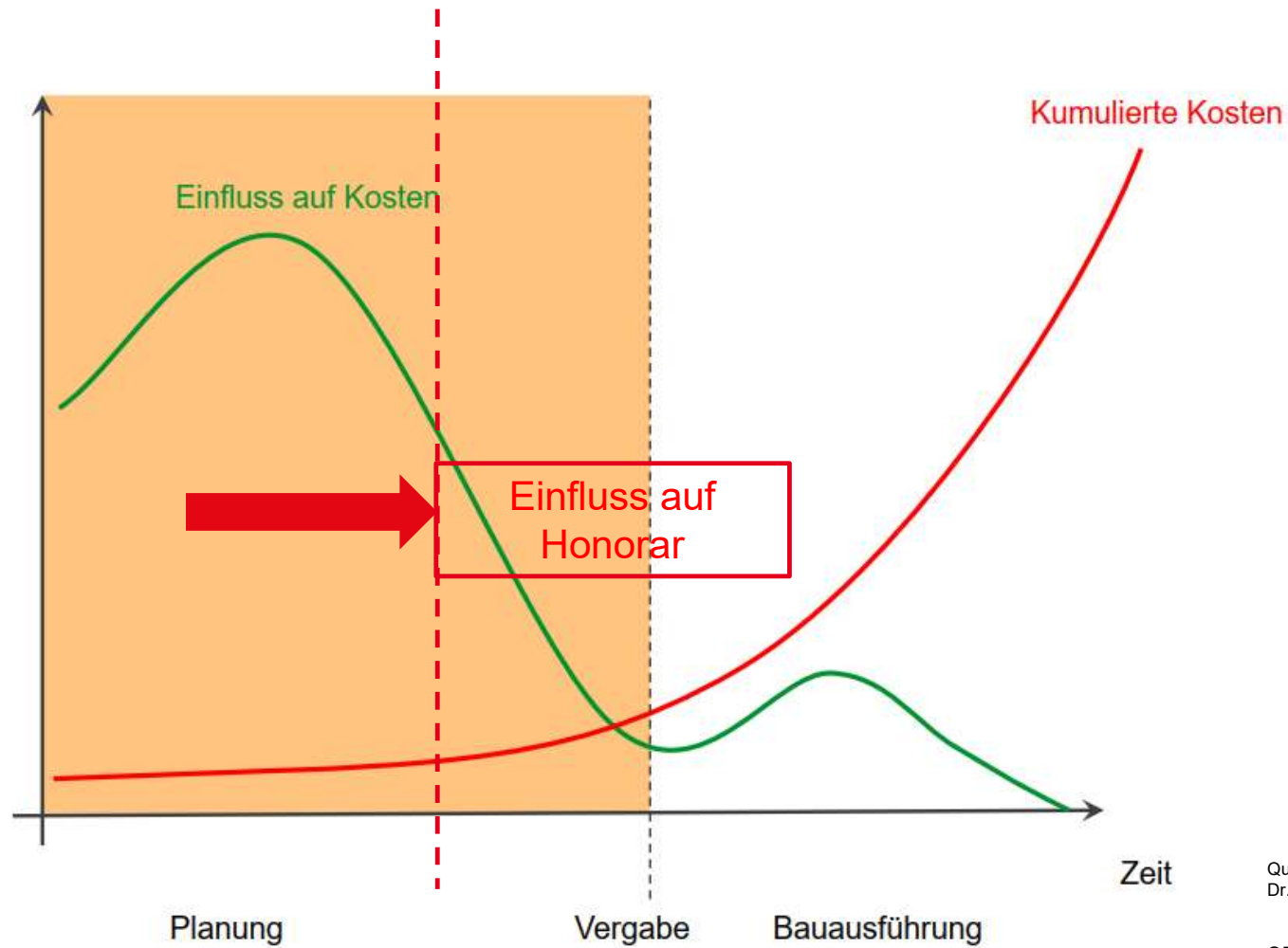
Kostenrahmen
nach DIN 276

Dokumentation
Objektüberwachung
Mitwirkung bei der Vergabe
Vorbereitung der Vergabe
Ausführungsplanung
Genehmigungsplanung
Entwurfsplanung
Vorplanung
Grundlagenermittlung



Festlegung des
Planungshonorars

Kostenverfolgung



Quelle:
Dr. Stephan Richter

GEF Ingenieur AG

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Rolle des Ingenieurbüros im partnerschaftlichen Verfahren

- | Grundlage: Funktionale Leistungsbeschreibung
- | Phase1: Prüfung aller vorhandenen Informationen – Bewerbung um Projektauftrag – Planer und Unternehmer bieten gemeinsam an
 - Fokus auf Kosten und Qualität
- | Phase2: Entwurf Bau-Soll
 - Fokus auf regelkonforme, fehlerfreie Planung und Optimierungen
- | Phase3: Durchführung / Mitarbeit im Vergabeprozess
 - Planer wird Durchführungspartner des AG
 - Fokus auf Baukosten und Qualität
- | Phase4: Bauüberwachung
 - Fokus auf Baukosten und Qualität
 - Optimierungsvorschläge des AN erfordern keinen Mehraufwand beim Planer
- | Der Fokus des Ingenieurbüros ist von Anfang an auf Kosten und Qualität gerichtet

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Konsequenzen und Vorteile für Vertragspartner

- | AN kann keinen Vorteil aus Mängeln / Lücken in der Planung ziehen
 - Sicherheit für den AG
- | AN kann seine Expertise in Projekt einfließen lassen
- | Optimierungen sind möglich und im Interesse des AN
 - Mehrwert für das Projekt
 - Wettbewerbsvorteil für AN
- | Reibungsloser Projektablauf
 - Vorteil für den Auftragnehmer
- | Gemeinsamer Wissenstand zu Projektbeginn ist verbindliche Basis
 - Absicherung für beide Vertragsparteien
 - Elementar-Risiken können nicht zu Lasten des AN gehen
- | Wettbewerb kann im Vorfeld des zweistufigen Verfahrens realisiert werden
 - Referenzpreisangebote in Einzelpositionen
 - Hinterlegung Ur-Kalkulation (gem. öffentlichem Vergaberecht)

ERTÜCHTIGUNG HOLSTEIN-STADION

RANGAUFSICHT / LEITZENTRALE

Überschlägige BGF Funktionsgebäude

Ebene 0 - Funktionsebene	~ 3.800m²
Ebene 1 - Businessclub I	~ 3.350m²
Ebene 2 - Businessclub II	~ 2.650m²
Ebene 3 - Logenebene	~ 2.400m²
Ebene 4 - Leitstelle	~ 1.100m²
> Funktionsgebäude Gesamt	~ 13.300m²

Kameraposition
Hintertor-hoch

Technikbereiche
Kälte-/Wärmeproduktion

Leitstelle
Einsatzzentrale BOS-Kräfte
Stadionregie

Hauptkameraposition
Führungskamera, Verfolger

Eigentümerloge
Verein, Hauptsponsor, o.ä.

Kameraposition
16m-hoch

Innenraum
120m x 82m

E3 - Logen

E2 - Businessclub II

E1 - Businessclub I

E0 - Funktionsebene

19.06.24

ALTERNATIVANSATZ 90°

Beispiel-Projekt

- Im Anschluss an diese Festlegung werden die Bieter gebeten, mit Ihrem Angebot – das ist eine Selbstverständlichkeit – die Anforderungen der funktionalen Leistungsbeschreibung einzuhalten und umzusetzen. In einem gesonderten Teil des Ange-

2024 Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH	Seite 2 von 20
---	----------------

	2. Verfahrensbrief – Teil A zur Ausschreibung Neubauprojekt Holstein-Stadion: Planung und Bau	Stand: 03.02.2025
--	---	-------------------

bots, in einer frei gewählten Form, werden die Bieter zugleich gebeten, Optimierungspotentiale darzustellen. Es besteht die Möglichkeit, dass die funktionale Leistungsbeschreibung im Rahmen der Verhandlung angepasst wird.

Zitat: zum Thema ‚Partnerschaftliche Zusammenarbeit‘



Offenbar spielt für Unternehmen die aktuelle Auftragslage und die Tatsache, dass ein Auftraggeber langjähriger Kunde ist, eine entscheidende Rolle, ob sie sich überhaupt an einer Vergabe beteiligen. Nach der Studie scheint es so zu sein, dass öffentliche Vergabeverfahren Bieter eher abschrecken. Gute Kunden die einem beschränkte Ausschreibungen schicken, werden bedient. Im Ergebnis zeigt die Studie, auch wenn die Autoren diesen Schluss nicht führen, dass ein gut funktionierender Markt auch gute Kundenbeziehungen braucht. Das hat nichts mit Korruption zu tun. Ein übertriebenes Vergaberecht löst das Problem sowieso nicht. Korruption muss anders bekämpft werden. Also Weg frei für beschränkte Ausschreibungen, damit auch die öffentliche Hand ein guter Kunde ist, der gerne gut bedient wird und nicht mit den Nachtragsklagen überzogen wird. Somit wäre es ein Beitrag zum kooperativen Bauen.

15.06.2022

Zum Zwang zur öffentlichen Ausschreibung hat Hartmut Mehdorn als Chef der Deutschen Bahn AG auf dem Deutsche Baugertag in Hamm sogar festgestellt: "Das Vergaberecht macht uns zu Feinden". Vielleicht hatte er nicht ganz unrecht, denn das stetige Suchen nach Nachträgen haben einige Unternehmer zum Geschäftsmodell erklärt, denn als Bieter dürfen sie bei der nächsten öffentlichen Vergabe nicht übergangen werden.

Prof. Martin Thieme-Hack, Hochschule Osnabrück, 15.06.2022



Haben Sie noch Fragen?