

Verfahrenssteckbrief

10.1 Alternative Vergabeverfahren

Allgemeines	
Kurzbeschreibung Verfahren	Im Rahmen eines zweiteiligen Gutachtens sollten verschiedene alternative Vergabemodelle zur Vergabe von Bauleistungen in der WSV untersucht und miteinander verglichen werden. Hierbei sollen die Modelle im Fokus stehen, die eine frühzeitige Einbindung von bauausführenden Firmen ermöglichen.
Anwendungsmöglichkeiten (IuB)	<p>Sofern die rechtlich fixierten Voraussetzungen eingehalten sind, können alternative Vergabeverfahren in jeder Art von Bauprojekten eingesetzt werden.</p> <p>Schwabenheim:</p> <p>Während des Begutachtungsprozesses wurde insbesondere darauf geachtet, ob eine Anwendung im Pilotprojekt Schwabenheim möglich ist. Es wurden die drei folgenden Modelle identifiziert:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Modell A – Verhandlungsverfahren auf Basis einer funktionalen Leistungsbeschreibung (FLB) ▪ Modell B – Wettbewerblicher Dialog ▪ Modell C – Zweistufiges Partnerschaftsmodell
Grundlegende Voraussetzungen (IuB)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In Regelwerken wie der VOB-A ist vorgeschrieben, wann welche Vergabeverfahren angewendet werden dürfen ▪ besonders komplexe Maßnahmen ▪ Maßnahmen, bei denen das Leistungsbild nicht ausreichend beschrieben werden kann
Verfahrensbeschreibung	<p>Verhandlungsverfahren auf Basis einer funktionalen Leistungsbeschreibung (FLB)</p> <p>Grundsätzlich ist das Verfahren in folgende Phasen unterteilt:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufforderung zur Teilnahme ▪ Auswahl ▪ Angebotsphase ▪ Verhandlungsphase (Berücksichtigung eingereicherter Nebenangebote) ▪ Wertung ▪ Zuschlag <p>Der Auftraggeber hat somit die Möglichkeit eine Leistung auszuschreiben, bei der durch Verhandlungen Optimierungen erzielt werden können. Im Anschluss an die Abgabe der Angebote ist es dem Auftraggeber möglich, Verhandlungen über die konkreten Leistungsinhalte und zugehörige Preise zu führen.</p>

	<p>Wettbewerblicher Dialog</p> <p>Grundsätzlich ist das Verfahren in folgende Phasen unterteilt:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Aufforderung zur Teilnahme▪ Auswahl der Dialogpartner▪ Dialog (ggf. als abgestuftes Modell)▪ Angebot▪ Wertung▪ Zuschlag <p>Besonderheit ist hier die Dialogphase, in der Auftraggeber und -nehmer einen Austausch von Ideen der Umsetzung des Projektes starten und in diesem Zuge die Planungen auch noch teilweise verändern/optimieren können.</p> <p>Zweistufiges Partnerschaftsmodell</p> <p>Grundsätzlich ist das Verfahren in folgende Phasen unterteilt:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Aufforderung zur Teilnahme▪ Auswahl Anbieter▪ Angebotsphase▪ Verhandlungsphase▪ Wertung▪ Zuschlag▪ EXIT-Option des AG (falls Zielpreis nicht erreicht wird: Durchführung GU-Ausschreibung) <p>Durch eine partnerschaftliche Zusammenarbeit der Beteiligten sollen die Effektivität und Effizienz im Wertschöpfungsprozess gesteigert werden. Nach der Zuschlagsentscheidung wird das Vorhaben in zwei Phasen abgewickelt. In der ersten Phase erbringen die beauftragten Planungsunternehmen, die bereits mit der Grundlagenermittlung und Vorplanung befasst waren, die Entwurfs- und Genehmigungsplanung. Der Projektpartner steuert hierbei seine produktionsspezifischen Kenntnisse und Erfahrungen bei. Am Ende der ersten Vertragsphase wird geprüft, ob das finale Angebot des Projektpartners mit dem Budget bzw. Zielpreis des Auftraggebers übereinstimmt. Ist dies der Fall, erhält der Projektpartner den Auftrag. Kann der Zielpreis nicht bestätigt werden, hat der Auftraggeber das Recht die Zusammenarbeit an diesem Zeitpunkt zu beenden.</p>

Baubetriebliche Randbedingungen und Kennwerte			
Zeitpunkt und Art Einbindung bauspezifisches Know-how	<p>Verhandlungsverfahren auf Basis einer funktionalen Leistungsbeschreibung (FLB)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Einbindung durch Verhandlungen bereits im Vergabeverfahren ▪ In der Leistungsausführung durch die mit der funktionalen Leistungsbeschreibung verbundenen Spielräume. <p>Wettbewerblicher Dialog</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Einbindung wird in der Dialogphase realisiert <p>Zweistufiges Partnerschaftsmodell</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Am Ende der Vorplanung auf der Basis einer funktionalen Leistungsbeschreibung 		
Vergaberechtliche Umsetzbarkeit	<p>Verhandlungsverfahren auf Basis einer funktionalen Leistungsbeschreibung (FLB)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Funktionale Leistungsbeschreibung (Voraussetzung: § 7 EG Abs. 1 Nr. 1 VOB/A) ▪ Verhandlungsverfahren (Voraussetzung: § 101 Abs. 7 GWB) <p>Wettbewerblicher Dialog</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ § 101 Abs. 4 GWB: Komplexere Aufgaben (def.: § 3 EG Abs. 7 Nr. 3 VOB/A) <p>Zweistufiges Partnerschaftsmodell</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vergaberichtlinie 2014/24/EU ▪ Vergabereife: Planung: § 7 EG Abs. 1 Nr. 1 VOB/A; Bau: § 7 EG Abs. 1 Nr. 1 VOB/A ▪ Vergleichbarkeit der Angebote: § 97 Abs.1, Abs. 2 GWB 		
Gegenüberstellung der alternativen Vergabeverfahren			
Vergabeverfahren	Modell A: Verhandlungsverfahren auf Basis einer funktionalen Leistungsbeschreibung (FLB)	Modell B: Wettbewerblicher Dialog	Modell C: Zweistufiges Partnerschaftsmodell
Einflussmöglichkeiten des AG in die Entwicklung von Lösungen	Einfluss im Rahmen der Verhandlungen über Angebote (und Nebenangebote) der Bieter	Einflussnahme im Rahmen des Dialogs mit den Bietern über deren Lösungen	Einflussnahme in der Optimierungsphase durch Bewertung und Auswahl der Vorschläge der Bieter

Möglichkeit der Erarbeitungen mehrerer Lösungen	<i>Möglich:</i> Zulassung von Nebenangeboten	<i>Gut möglich:</i> viele Lösungen im Dialog mit dem AG	<i>Eingeschränkt:</i> Nur Bieter in Optimierungsphase eingebunden
Anzahl der beteiligten Bauunternehmen	Mindestens 3 Meist: 3-6 (Abstufung: 2-3)	Mindestens 3 Meist: 3-6 (Abstufung: 2-3)	Bieterkreis auf 3-6 eingeschränkt, davon einer ausgewählt
Interner Zusatzaufwand des Auftraggebers	Für Verhandlungen der Angebote / Bewertung Nebenangebote	Für Dialogphase	Für Bewertung der Optimierungsvorschläge
Einbindung von separat beauftragten Planungsunternehmen	Bis Ende der Vorplanung und FLB (Danach: AN)	Während Vorplanungsphase (Danach: AN)	Bis Genehmigungsphase Bauunternehmer ab Entwurfsphase
Planungsrisiken	Planungshaftung vor Beginn des Vergabeverfahrens beim AG Danach beim AN	Planungshaftung vor Beginn des Vergabeverfahrens beim AG Danach beim AN	Planungshaftung bis zur Genehmigungsphase beim AG, teils auf AN übertragbar
Verfahrensdauer	Abhängig von der Ausgestaltung der Verhandlungsphase: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Anzahl der Teilnehmer ▪ Zulässigkeit von Nebenangeboten ▪ die Anzahl der eingereichten Nebenangebote ▪ Abstufung in der Verhandlungsphase 	Abhängig von der Ausgestaltung der Dialogphase: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Anzahl der Dialogteilnehmer ▪ Stufen der Dialogphase ▪ Intensität des Dialogs 	Kürzer im Vergleich zu den beiden anderen Modellen, da Verhandlungsphase für Kompetenzbeurteilung

Zusatzaufwand für externe Vergütung	Keine	Kostenerstattung für Planungsleistungen der Bieter in der Dialogphase	Vergütung für Leistungen des Projektpartners in der Optimierungsphase im Sinne eines Beratungshonorars
Chancen/Risiken/Bewertung (+ eingeschränkt; ++ gut; +++ sehr gut)			
Frühzeitige Einbindung Bauindustrie		++	
Mitsprachemöglichkeit Auftraggeber	+	++	+++
Anzahl Lösungen	+	+++	
Zeitlicher Ablauf (nicht erhöht)	+		+++
Auswirkung auf Planungsleistung (hinsichtlich Pilotprojekt Schwabenheim)	Teile der notwendigen Planungsleistungen zu kündigen		Teilkündigung nicht notwendig
Verfahrensauswahl	Schwabenheim: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nach Abschluss der Untersuchungen wurde Modell B als Vorzugsvariante ausgegeben 		

Bearbeitungstiefen und Unterlagen		
I. Grundsätzliche Machbarkeit / Vorplanung		
<i>Dokument</i>	<i>Erläuterung</i>	<i>Original</i>
Haghsheno und Püstow (2015/16): „Zusammenstellung und Bewertung alternativer Vergabeverfahren zur frühzeitigen Einbindung der Bauindustrie in den Planungsprozess“ und „Fragestellung zur Vorbereitung und Durchführung eines Wettbewerblichen Dialogs“	10.1-I.a	10.1-I.A