

Podiums-/Publikumsdiskussion zu folgenden Schlüsselfragen

- Liegen mehr Chancen oder Zwänge im Vergaberecht?
- Welche Anforderungen haben die Bauunternehmen an die WSV als Bauherren?
- Wie können Konflikte in der Vertragsabwicklung gelöst werden?
- Großprojekte in der WSV – Welche Wege führen zum Erfolg?

Teilnehmer

Reinhold Janssen, GDWS

Thomas Groß, Hauptverband der Bauindustrie (HdB)

Prof. Stefan Leupertz, Leupertz Baukonfliktmanagement

Joachim Abratis, Wasserstraßen- und Schifffahrtsamt
Brunsbüttel

Liegen mehr Chancen oder Zwänge im Vergaberecht?

Reinhold Janssen

GDWS

Konferenz: Dialog zur Beschleunigung von großen Bauprojekten

Liegen mehr Chancen oder Zwänge im Vergaberecht?

– für Bieter:

- einerseits Chancen, von der Vergabestelle beabsichtigte Vergabeentscheidungen im **Nachprüfungsverfahren** überprüfen zu lassen und Auftrag jeweils doch noch zu erhalten
- andererseits Gefahr, aufgrund der Konkurrenzsituation **zu niedrige Angebote** abzugeben, an die der Bieter gebunden ist
- Gefahr, **große Verluste** einzufahren und ggfs. in die **Insolvenz** abzugleiten

– für Vergabestellen, konkurrierende Bieter und Bauwirtschaft allgemein:

- **erhebliche zeitliche Verzögerungen** bei Vergaben
- wesentlich weniger Aufträge aufgrund hoher Personalbelastung durch viele Rüge- und Nachprüfungsverfahren
- **zu wenige Projekte werden realisiert**, viel zu geringer Mittelabfluss

Konferenz: Dialog zur Beschleunigung von großen Bauprojekten

Liegen mehr Chancen oder Zwänge im Vergaberecht?

- **Vergaberecht** lässt verschiedene
 - **Verfahrensarten** – z. B. auch wettbewerblichen Dialog oder Verhandlungsverfahren
 - sowie andere **Zuschlagskriterien** als nur den „Preis“ zu, zum Beispiel auch qualitative, umweltbezogene oder soziale Aspekte.
- Diese Instrumente sollen in nächster Zeit von der WSV verstärkt genutzt werden – z. B. soll Qualität neben dem Preis ein wesentlich stärkeres Gewicht bekommen.
- Allerdings dürfte dies – zumindest teilweise – auch für Auftragnehmer mit dem Risiko verbunden sein, dass mit der Planung und Festlegung der Mittel das Risiko für Mehraufwendungen und Mehrkosten deutlich steigen kann.

Konferenz: Dialog zur Beschleunigung von großen Bauprojekten

Liegen mehr Chancen oder Zwänge im Vergaberecht?

- **VOB/B und VOB/C** sehen **gute Lösungen** für die unterschiedlichen Interessen von Auftraggebern und Auftragnehmern vor und **sollten viel intensiver genutzt werden**
- **Beispiele:**
 - **Bauzeitverzögerungen und deren Abwicklung durch AN und AG**
 - **Abwicklung von Abschlagsrechnungen, Nachtragsangeboten und -rechnungen sowie Schlussrechnungen**

Bei Vertragsabwicklungen ist mehr Entscheidungskompetenz und Entscheidungsfreude der Vertragspartner erforderlich, vor allem sollten viel weniger Entscheidungen auf Gutachter verlagert werden!

Und zwar sowohl seitens der Auftraggeber als auch seitens der Auftragnehmer!

Anforderungen der Bauunternehmen an die WSV als Bauherren

Thomas Groß

Hauptverband der Bauindustrie (HdB)

**Welche Anforderungen haben die Bauunternehmen an die WSV
als Bauherren?**

**Die Bauindustrie hat den Anspruch qualitativ,
hochwertig, mängelfrei und schnell zu bauen,
nicht aber **STREITEN** und **KONFLIKTE austragen!****

STREITEN und **KONFLIKTE austragen** bedeutet nur
Aufwand (finanziell, personell, zeitlich, usw.) für
beide Seiten und ist meist ineffektiv.

Welche Anforderungen haben die Bauunternehmen an die WSV als Bauherren?

Partnerschaft → Förderung von Partnerschaften und Zusammenarbeit zwischen allen Projektbeteiligten zur ganzheitlichen Optimierung der durchgeführten Bauprojekte.

Vertrauen → Keiner der am Bauvertrag Beteiligten ist der Böse!

Vergabe → Vergaben sind an das wirtschaftlichste Unternehmen durchzuführen, nicht den billigsten.

Ergebnis → Wirtschaftlich nachhaltige und planbare Gewinnspannen, die sowohl das branchenspezifische Fachwissen als auch die Projekterfahrung der beteiligten Firmen sowie das übernommene Risiko, adäquat widerspiegeln.

Welche Anforderungen haben die Bauunternehmen an die WSV als Bauherren?

Fachleute → Gut ausgebildete Mitarbeiter um auf Augenhöhe miteinander bauen zu können.

Planung → Eine gute Planung, die Leistung umfassend beschreibt und so ein risikoarmes Kalkulieren ermöglicht. Keine Ausschreibung auf Basis halbfertiger Planungen.

Konstruktiver Dialog → nicht immer den Gegner sehen, sondern den Partner und Fachmann, der zielgerichtet arbeiten möchte.

Kompetenzen → neben dem fachlichen Aspekt müssen die Mitarbeiter der WSV Kompetenzen erhalten um zu entscheiden und sie müssen darin auch gestärkt werden, dies zu tun.

Deeskalation und Streitvermeidung als ökonomisches Prinzip

Prof. Stefan Leupertz

Leupertz Baukonfliktmanagement



Deeskalation und Streitvermeidung als ökonomisches Prinzip

Neubau einer Seeschleuse

Joachim Abratis

Wasserstraßen- und Schifffahrtsamt Brunsbüttel

Neubau einer Seeschleuse

Nord-Ostsee-Kanal 5. Schleusenkammer Brunsbüttel

Auftragsvolumen rund 485 Mio. €, vereinbarte Bauzeit 2014 - 2021

Verzögerungen und Mehrkosten durch:

Baugrund, Kampfmittelverdacht, logistische Herausforderungen,
Arbeitsvorbereitung, Planungstiefe für die Ausführung

Unterschiedliche Auffassungen von AG und AN zur Vertragsauslegung

Vereinbarung eines Gutachterverfahrens zur Vertragsauslegung



Dialog beschleunigtes Bauen

Schlussfolgerungen, Empfehlungen, Lösungsansätze

Bauherr:

strukturiert, technisch versiert, umfassend und schnell entscheidungsfähig

Bauherr und Baufirma:

Partnerschaftlicher Umgang auf der Baustelle mit klaren Rollen

Planung:

Entwurfsplanung umfassend und detailliert
Planungsverantwortung für Ausführung bei der Baufirma, Raum für innovative und kreative Baulösungen

Vermehrter Leistungs- statt Preiswettbewerb:

klare, „einfache“ Verträge
Implementierung einer Streitbeilegung im Bau-Vertrag

