

Erläuterungsdokument

10.1-I.a Alternative Vergabeverfahren

Verfahren:	„Alternative Vergabeverfahren“: Modell A: Verhandlungsverfahren auf Basis einer funktionalen Leistungsbeschreibung (FLB) Modell B: Wettbewerblicher Dialog Modell C: Zweistufiges Partnerschaftsmodell
Dokument:	Zusammenstellung und Bewertung alternativer Vergabemodelle zur frühzeitigen Einbindung der Bauindustrie in den Planungsprozess Fragestellung zur Vorbereitung und Durchführung eines Wettbewerblichen Dialogs
Dokumententart:	Machbarkeitsstudie
Bearbeitungstiefe:	Stufe I – Grundsätzliche Machbarkeit / Vorplanung
Verfügbarkeit:	verfügbar für WSV im Modulbaukasten
Verfasser:	Prof. Dr. Shervin Haghsheno und Dr. Moritz Püstow
Erstellt:	15.09.2015 und 24.11.2016
Projektbeispiel:	Schleuse Schwabenheim
Projektträger:	Generaldirektion Wasserstraßen und Schifffahrt (GDWS) Außenstelle Südwest vertreten durch Amt für Neckarausbau Heidelberg ANH (jetzt WNA Heidelberg)
Planer:	ARGE Neckarschleusen Los 1 GbR bestehend aus RMD-Consult GmbH, Pöyry Deutschland GmbH und Ingenieurgruppe Bauen

1. Anwendungsfall

Arbeitsaufgabe

Im Rahmen der Ertüchtigung des Neckars sollen alle Schleusenanlagen für das 135 m Schiff ausgelegt werden. Daher ist die Verlängerung einer Schleusenkammer an der Schleuse Schwabenheim notwendig. Neben der Verlängerung soll außerdem an einer der beiden Schleusenkammern eine Grundinstandsetzung unter laufendem Betrieb erfolgen. Aufgrund der erhöhten Komplexität und der Neuartigkeit der zu erprobenden Verfahren sollen alternative Vergabeverfahren untersucht werden. Ziel soll es sein das Know-how der Baufirmen frühzeitig in das Projekt mit einzubeziehen.

Es wurde geprüft, welches der alternativen Vergabeverfahren für diese Zielsetzung am besten geeignet sind. Hierbei wurden die drei folgenden Modelle näher betrachtet:

1. Modell A – Verhandlungsverfahren auf Basis einer funktionalen Leistungsbeschreibung (FLB)
2. Modell B – Wettbewerblicher Dialog
3. Modell C – Zweistufiges Partnerschaftsmodell

Randbedingungen

Im Allgemeinen können alternative Vergabeverfahren in jeder Art von Bauprojekten angewandt werden, sofern die rechtlich fixierten Voraussetzungen eingehalten werden können.

Modell A – Verhandlungsverfahren auf Basis einer funktionalen Leistungsbeschreibung:

- Funktionale Leistungsbeschreibung (Voraussetzung: § 7 EG Abs. 1 Nr. 1 VOB/A)
- Verhandlungsverfahren (Voraussetzung: § 101 Abs. 7 GWB)

Modell B – Wettbewerblicher Dialog:

- § 101 Abs. 4 GWB: Komplexere Aufgaben (def.: § 3 EG Abs. 7 Nr. 3 VOB/A)

Modell C – Zweistufiges Partnerschaftsmodell:

- 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

2. Ergebnisse

	Modell A	Modell B	Modell C
Frühzeitige Einbindung Bauindustrie		++	
Zeitpunkt und Art Bauspezifisches Know-how	+++ Einbindung in Vergabeverfahren durch Verhandlungen	+++ Dialogphase	+ Ende der Vorplanung
Mitsprachemöglichkeit Auftraggeber	+	++	+++
Anzahl Lösungen	+	+++	
Zeitlicher Ablauf (nicht erhöht)	+		+++
Auswirkung auf Planungsleistung (hinsichtlich Pilotprojekt Schwabenheim)	Teile der notwendigen Planungsleistungen zu kündigen		Teilkündigung nicht notwendig

Hinsichtlich des Projekts Schwabenheim und mit Blick auf die Risiken und Vorteile jedes Modells, entschied man sich für Modell B – Wettbewerblicher Dialog.

Im Folgenden soll das Vergabeverfahren **Wettbewerblicher Dialog** nun näher betrachtet werden:

Allgemeines/Rechtliches

Der Wettbewerbliche Dialog ist gemäß § 3 EG Abs. 7 Nr. 1 VOB/A zulässig, wenn der Auftraggeber objektiv nicht in der Lage ist:

- a) die technischen Mittel anzugeben, mit denen seine Bedürfnisse und Anforderungen erfüllt werden können
- b) die rechtlichen oder finanziellen Bedingungen des Vorhabens anzugeben.

Der Auftraggeber hat gemäß § 3 EG Abs. 7 Nr. 9 VOB/A einheitlich allen am wettbewerblichen Dialog teilnehmenden Unternehmen eine angemessene Kostenerstattung zu gewähren (wenn sie ihre Ausarbeitungen rechtzeitig vorlegen)

Nutzungsrecht/Urheberschutz

Dies muss vertraglich genau geregelt werden, da es unzulässig ist, die Zustimmung zur Weitergabe vertraulicher Informationen zur Mindestbedingung für die Dialogteilnahme zu machen. Meist wird hier individuell ein Fixbetrag für die Nutzungsrechte oder Lizenzgebühren festgelegt und vertraglich geregelt (Ziffer 19.1 ZVB/E-W: umfangreiche Rechteübertragung mit sonstigen Vergütungen von Bauleistungen vollständig abgegolten).

Vergütung während Dialogphase

§ 3 EG Abs. 7 Nr. 9 VOB/A regelt, dass Auftraggeber den am wettbewerblichen Dialog teilnehmenden Unternehmen eine angemessene Kostenerstattung gewähren müssen, wenn sie von diesen Unternehmen Entwürfe, Pläne, Zeichnungen, Berechnungen oder andere Unterlagen ausarbeiten lassen. Dies muss jedoch einheitlich für alle und nicht individuell geregelt werden.

Hier ist eine Vergütung als Pauschalsumme auch möglich. Bei der abgestuften Dialogphase muss die Aufteilung der Vergütung auf die verschiedenen Stufen aufgeteilt und bekannt gemacht werden.

Planungshaftung (fehlerhafte Planung führt zu Mangel am Bauwerk)

Der Auftraggeber haftet für von ihm zur Verfügung gestellte mangelhafte Planung, dennoch hat der Auftragnehmer die Pflicht ein mangelfreies Bauwerk zu erstellen („Bedenkanmeldung“) (§ 4 Abs. 3 VOB/B). Da der Auftragnehmer im Anschluss an das Verfahren des wettbewerblichen Dialogs eigene Planungsleistungen zu erbringen hat (Teile der Entwurfsplanung, Genehmigungsplanung und Ausführungsplanung), haftet er für diese Planung und hat im Rahmen von deren Erstellung dafür zu sorgen, dass das Bauwerk allen Anforderungen gerecht wird. Daher ist dem Auftraggeber daran gelegen, die vom Auftragnehmer übergebene Planung zu überprüfen und etwaige Fehler zu korrigieren.

Planungsrisiko (bei Umsetzung Fehler in Planung erkannt welcher zu Verzögerung führt)

„Umstände aus dem Risikobereich des Auftraggebers“ (§ 6 Abs. 2 Nr. 1 a) VOB/B); aber wettbewerblicher Dialog bietet offenen Umgang mit solchen Defiziten in Dialogphase an und die

vom Auftragnehmer eingebrachten Planungsbestandteile, sind in seinen Planungsrisikobereich einzuordnen.

Phasen

Das Verfahren ist grundsätzlich in 6 Phasen gegliedert.

a) 1. & 2. Phase: Aufforderung und Auswahl

Hier beschreibt der Auftraggeber ausführlich seine Anforderungen wie bspw. Kostenerstattung sowie seine Bedürfnisse. Dabei dürfen auch Eignungskriterien (Mindestbedingungen) formuliert werden. Diese werden in dem Amtsblatt der Europäischen Union veröffentlicht und dürfen daher im weiteren Vorgehen nicht verändert werden. Es besteht die Möglichkeit die Teilnehmerzahl an der Dialogphase zu begrenzen, wobei dies bei der Veröffentlichung bekannt gemacht werden muss. Es müssen mindestens 3 Teilnehmer zum Dialog aufgefordert werden. Auch vorbefasste Unternehmen dürfen hier teilnehmen, wenn für ein Ausgleich des gegebenenfalls vorhandenen Vorwissens gesorgt wird. Die Bewerbungsfrist umfasst mindestens 30 Kalendertage.

In einer ersten Stufe werden die Teilnehmer gemäß der Eignung ihrer Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit überprüft. Alle Teilnehmer, die die Eignungskriterien erfüllen, werden in einer zweiten Stufe anhand von Auswahlkriterien bewertet.

Die erforderliche Planungstiefe vor Beginn der Dialogphase umfasst mindestens die Grundlagenermittlung im Sinne der Leistungsphase 1 der HOAI (empfehlenswert: Inhalte der Vorplanung im Sinne der Leistungsphase 2 der HOAI).

b) 3. Phase: Dialogphase

Hier bekommen die Teilnehmer konkrete Angaben zu der erforderlichen Leistung (Inhalt/Rahmenbedingungen) und können durch den Dialog mit dem Auftraggeber ihre Lösungsvorschläge überarbeiten bzw. optimieren. Lösungsvarianten, welche von den Vorgaben abweichen, müssen unberücksichtigt bleiben. Daher ist es sinnvoll diese nicht allzu eng zu fassen.

Die Dialogphase kann in zwei Formen ausgestaltet sein:

1. Der Auftraggeber kann während der gesamten Dialogphase mit allen Dialogteilnehmern Lösungsvorschläge für seine Anforderungen und Bedürfnisse besprechen (Anzahl Teilnehmer ändert sich nicht)
2. Abgestufter Dialog: Dialog ist in unterschiedlichen aufeinanderfolgenden Phasen abzuwickeln, um die Zahl der in der Dialogphase zu erwartenden Lösungen auf Grundlage der in der Bekanntmachung oder in der Beschreibung angegebenen Zuschlagskriterien zu verringern

Wichtig ist, dass alle Gespräche separat geführt werden, um unerwünschten Verlust von Know-how bzw. Wissenstransfer zu verhindern.

Das Ende der Dialogphase wird eingeleitet, wenn mind. 1 Lösung gefunden wurde oder falls absehbar keine Lösung gefunden werden kann.

Falls eine Lösung gefunden wurde, wird die nächste Phase eingeleitet.

c) 4. Phase: Angebot

Hier müssen die Teilnehmer, deren Lösungsvarianten ausgewählt wurden, ein detailliertes, endgültiges Angebot einreichen.

d) 5. Phase: Wertung

Die eingegangenen Angebote werden unter Ausschluss der Öffentlichkeit geöffnet, ein Submissionstermin ist dabei nicht vorhanden.

Die Entscheidung, welches Angebot ausgewählt wird, ist auf Basis der Vorgaben und Zuschlagskriterien (welche unterschiedlich sein und vorab bekannt gemacht werden müssen) auszuwählen. Hierbei sollte das wirtschaftlichste Angebot gewinnen. (Transparenz- und Gleichbehandlungsgebot, Wettbewerbsprinzip, Geheimhaltungsgebot)

e) 6. Phase: Zuschlag

Wenn der Bieter das Angebot annimmt, wird der Vertrag geschlossen. Nachdem die Entwurfsplanung abgeschlossen wird (oder bereits ist), kommt es zur Genehmigungsplanung und anschließend zur Bauleistung.

Ergebnis

Daraus folgt, dass für das Pilotprojekt der Schleuse Schwabenheim ein alternatives Vergabeverfahren im Sinne des Wettbewerblichen Dialogs sinnvoll und umsetzbar ist. Somit wird die von dem Auftraggeber geforderte frühzeitige Einbindung bauspezifischen Know-hows trotz Gewährleistung der wettbewerblichen Grundsätze umgesetzt.

3. Fazit und Anmerkungen

Optimierungsmöglichkeiten

Das alternative Vergabeverfahren des „Wettbewerblichen Dialogs“ ist durch die Dialogphase deutlich länger als die herkömmlichen Verfahren. Jedoch wird eine Optimierung der verschiedenen Lösungen ermöglicht, wodurch auch Missverständnisse zwischen Auftraggeber und Teilnehmer frühzeitig ausgeräumt werden können, und die weitere Planungsphase schneller abgewickelt werden kann, wodurch wieder eine Zeiteinsparung erfolgt. Des Weiteren ist die Gefahr eines Nachtrags, welcher aufgrund von unvollständigen Positionen in der Leistungsbeschreibung entsteht, durch den vorherigen Dialog als geringer einzustufen.

Zudem hat der öffentliche Auftraggeber die Möglichkeit vor Einleitung des Vergabeverfahrens, eine Marktkonsultation durchzuführen und dadurch die Wirtschaftsteilnehmer über die Pläne frühzeitig zu informieren.

Nebenangebote sind zwar zulässig, müssen aber Mindestanforderungen erfüllen und dem Hauptangebot gleichwertig sein, wodurch in der Praxis davon eher weniger Gebrauch gemacht wird.

Bewertung

Das alternative Vergabeverfahren des „Wettbewerblichen Dialogs“ bietet durch die Kommunikationsmöglichkeit des Auftraggebers mit dem Auftragnehmer in einem frühzeitigen Stadium der Vergabe die Möglichkeit Lösungen zu optimieren, Missverständnisse auszuräumen und Probleme zu erkennen. Somit kann die weitere Planung nach der Vergabe schneller erfolgen.

Das Wettbewerbsprinzip wird eingehalten, jedoch ist es schwerer als bei den herkömmlichen Verfahren den Urheberschutz bzw. die Geheimhaltung der Ideen zu gewähren. Daher ist die Vergütung dessen genau festzulegen und zu beurteilen.

Auch das Planungsrisiko zuzuordnen bzw. die Planungshaftung wird durch den Dialog zwischen Auftraggeber mit Auftragnehmer und dessen eingebrachten Planungsvorschlägen verkompliziert.