

## PLANEN UND BAUEN 2.0

# Paketvergaben mit **Lebenszyklusansatz**

Öffentliche Auftraggeber vergessen häufig bei der Umsetzung ihrer Bauprojekte die Grundregeln einer nachhaltig wirtschaftlichen Planung. Durch eine kurzsichtige Vorbereitung des Verfahrens und eine allenfalls auf günstige Angebotspreise optimierte Verfahrenssteuerung legt die öffentliche Hand in vielen Fällen bereits vor Baubeginn den Grundstein für die folgende Kostenexplosion. Das muss aber nicht sein.



**W**er bereits das Vergabeverfahren effizient strukturiert und auf eine langfristige Wirtschaftlichkeit ausrichtet, muss keine bösen Überraschungen erleben. Und wer dabei noch das Verfahren interaktiv gestaltet, also das Know-how der Bieter einspannt, tritt der erfolgreichen Verwirklichung des Projektes einen gewaltigen Schritt näher. Ein Musterbeispiel für solch ein interaktives Vergabeverfahren mit kostensicherer Auftragsvergabe ist die Komplettanierung des Schwimmbades der Stadt Monschau.

Die öffentlichen Auftraggeber sollten sich bei ihren Vorhaben, wie beispielsweise dem Bau einer Schule, eines Schwimmbades oder eines Kindergartens, von den alten Zöpfen verabschieden. Statt der konventionellen Umsetzung mit einem ersten Vergabeverfahren über die Planungsleistungen und folgenden Vergabeverfahren über die Bauleistungen bieten sich der öffentlichen Hand weitaus bessere Möglichkeiten: Durch

eine sogenannte Paketvergabe werden die Leistungen, wie Planung, Bau und Betrieb, nicht in mehreren Einzelwettbewerben vergeben, sondern in einem einzigen Vergabeverfahren. Dadurch sparen sowohl der Auftraggeber als auch die Bieter Zeit und Geld. Kombiniert man diese Paketvergabe noch mit dem Lebenszyklusansatz, kann der Auftraggeber ein bestmögliches Ergebnis sowohl in wirtschaftlicher als auch qualitativer Hinsicht erreichen.

## Zeitsparend und kostensicher

Ausgangslage ist bei vielen Kommunen trotz der knappen Kasse dennoch der Wunsch, einen repräsentativen Bau zu errichten. Im Falle der Stadt Monschau ist die Komplettanierung des Schwimmbades nicht nur ein Wunsch, sondern vielmehr ein Erfordernis, da sie als Schulstadt auf ein funktionsfähiges Schwimmbad angewiesen ist. Zusätzlich dient ein Schwimmbad

selbstredend auch dem Wohle der Bürger und der Attraktivität als Tourismusort. Das Ziel in Monschau war aber nie der Bau eines palastartigen Wellness-Tempels mit horrenden Unterhaltungskosten. Gewünscht war eine vernünftige Lösung, die innerhalb eines Maximalbudgets für Planung und Bau günstige Betriebskosten bietet.

Zum Erreichen dieser Ziele darf ein Auftraggeber nicht erst kurz vor dem Zuschlag des Bauauftrags ansetzen. Vielmehr muss er bereits vor der ersten Planung die entscheidenden Weichen stellen. Im Praxisbeispiel des Schwimmbades in Monschau kristallisierte sich bereits in diesem Stadium heraus, dass nur eine Vergabe der Planungs- und Bauleistungen „im Paket“ die geforderten Ziele der Stadt Monschau umsetzen könnte. Neben der Kosten- und Zeitersparnis durch lediglich ein einziges Vergabeverfahren für die Planungs- und Bauleistungen vermeidet der Auftraggeber spätere Schnittstellenrisiken zwischen dem enthusiasti-

schen Architekten und dem kühl kalkulierenden Bauunternehmer. Denn der Auftragnehmer liefert das Gesamtpaket „aus einer Hand“. Die Beteiligten können folglich nicht mehr bei etwaigen Mängeln die Verantwortung auf den jeweils anderen Part schieben.

### Know-how der Bieter nutzen

Die genannten Vorteile einer Paketvergabe lassen sich sogar noch potenzieren, wenn der Auftraggeber die Leistungen, die über den gesamten Projektlebenszyklus (Planung, Bau, Betrieb und gegebenenfalls Verwertung) zu erbringen sind, einbezieht. In diesem Fall erstreckt sich die Verbindlichkeit des Angebots über den Bau hinaus auf beispielsweise 15 oder 20 Jahre des Betriebs. Dadurch erreicht der Auftraggeber nicht nur eine deutlich höhere Planungs- und Kostensicherheit, sondern gleichzeitig eine Entlastung von Betriebs- und Instandhaltungsrisiken. Ein Auftragnehmer, der neben der eigentlichen Bauleistung auch für die Qualität seiner Arbeit langfristig einstehen muss, wird allein aus eigenem Interesse hohe Qualitätsstandards einhalten wollen. Für die Komplettsanierung des Schwimmbades in Monschau wurden daher neben verlängerten Gewährleistungspflichten zusätzlich bestimmte Wartungsleistungen auf den Auftragnehmer übertragen. Bei der genauen Ausgestaltung, welche zusätzlichen Leistungen der Auftragnehmer übernehmen soll, ist der Auftraggeber frei. Hier kann er sich konsequent nach der Gesamtwirtschaftlichkeit des Projektes und seinen Bedürfnissen richten.

Damit der Auftraggeber bei der Projektrealisierung nicht mit ausufernden Kosten bestraft wird, sollte er von Beginn an die notwendigen Vorkehrungen treffen, um das Zielbudget zu erreichen. Die Stadt Monschau hat dies beispielsweise über einen entsprechenden Aufhebungsvorbehalt abgesichert. Dadurch hätte sie das Vergabeverfahren aufheben können, wenn alle Angebote das Maximalbudget für das gesamte Leistungspaket überschritten hätten. Dieser Budgetdeckel sorgt nicht nur dafür, dass die öffentliche Hand zu einem unwirtschaft-

lichen Abschluss gewissermaßen gezwungen wird. Vielmehr kann der Auftraggeber diese Budgetdeckelung auch gezielt einsetzen, um einen gewissen Preisdruck auf die Bieter auszuüben. Dies geht im Laufe des Vergabeverfahrens insbesondere dann, wenn der Auftraggeber ein Verhandlungsverfahren als zulässige Verfahrensart wählen durfte.

Das Verhandlungsverfahren ermöglicht ein interaktives Zusammenwirken von Auftraggeber und Bieter, um den ausgeschriebenen Auftragsgegenstand zu optimieren. Im Rahmen eines Verhandlungsverfahrens darf der Auftraggeber mit den Bieter über ihre Angebote und auch den Auftragsgegenstand diskutieren. Diese Flexibilität und die Gespräche mit den Bieter verhalten der Stadt Monschau dazu, im Verfahren gezielt auf ihre Wünsche hinzuwirken und das spezifische Fachwissen der Bieter gewinnbringend einzubeziehen. Vor allem bei techniklastigen und komplexen Projekten kann so der Auftraggeber von der Erfahrung und den Ideen der spezialisierten Unternehmen profitieren. Außerdem können die Bieter durch die Perfektionierung des Auftragsgegenstandes im Verfahren noch attraktivere Angebote abgeben. Ein weiterer Vorteil für den Auftraggeber ist, dass die Bieter in ihren Angeboten einen Komplettpreis für das Gesamtpaket abgeben. Die unterschiedlichen Architektorentwürfe der Bieter sind quasi „mit einem Preisschild“ versehen.

### Spätere Betriebskosten beachten

Um dabei einen reinen Preiswettbewerb zu vermeiden, der den späteren Auftragnehmer nur anhand des Angebotspreises bestimmt, müssen Auftraggeber neben dem Preis durchdachte Zuschlagskriterien wählen. Im Praxisbeispiel der Schwimmhalle in Monschau legte die Stadt daher beispielsweise die späteren Betriebskosten als weiteres Zuschlagskriterium fest. Damit kann vermieden werden, dass nach dem Bau die laufenden Betriebskosten, wie z.B. für Energie, den Gemeindehaushalt stetig schröpfen. Dadurch gewinnt auch nicht das billigste Angebot, sondern das Angebot, was ins-

gesamt die langfristig wirtschaftlichste Lösung bietet. Um auch zusätzlich ein architektonisch ansprechendes und funktionales Ergebnis bei hoher Qualität der Bauleistung zu erreichen, können auch diese Kriterien für die Zuschlagsentscheidung hinzugezogen werden.

Für ein gesamtwirtschaftliches Ergebnis kann ein Auftraggeber den Lebenszyklusansatz nicht nur im Baubereich einsetzen. Der Lebenszyklusansatz ist vielmehr branchenübergreifend verwendbar. Für die Fahrzeugbeschaffung kann ein Auftraggeber beispielsweise mit dem Hersteller verlängerte Gewährleistungszeiten vereinbaren. Zusätzlich kann dem Auftragnehmer neben der eigentlichen Lieferleistung die spätere Instandhaltung über einen längeren Zeitraum übertragen werden. Im Gegenzug erhält der Hersteller eine vorab vereinbarte Vergütung. Einen solchen Nachhaltigkeitsansatz verfolgt auch die seit dem 12.05.2011 ins deutsche Recht umgesetzte EU-Richtlinie 2009/33/EG über die Förderung sauberer und energieeffizienter Straßenverkehrsfahrzeuge. Die entsprechenden Änderungen der Vergabeverordnung und der Sektorenverordnung zwingen Auftraggeber nun, bei der Beschaffung von Straßenverkehrsfahrzeugen den Energieverbrauch und die Umweltauswirkungen der Fahrzeuge über deren gesamte Lebensdauer für die Vergabeentscheidung zu berücksichtigen. Eine ganzheitliche Betrachtung der Kosten sollte insgesamt bei keinem öffentlichen Vorhaben mehr fehlen. Der Lebenszyklusansatz in Kombination mit einer Paketvergabe ermöglicht der öffentlichen Hand nachhaltig kostensichere Vergaben, auch wenn dafür alte Zöpfe abgeschnitten werden müssen.



**Dr. Ute Jasper**  
Partnerin/Rechtsanwältin  
HEUKING KÜHN LÖB WÖJTEK

**Jens Blemann**  
Rechtsanwalt  
HEUKING KÜHN LÖB WÖJTEK