

Offene Generalunternehmervergabe

Es gibt viele Möglichkeiten der Vergabe von Bauleistungen. Die bekanntesten sind die Vergabe an Einzelunternehmer, an einen Generalunternehmer oder an einen Totalunternehmer (GU inkl. Planungsleistungen).

Viele Bauherren wissen durch eigene Erfahrung, dass das „richtige Vergabeverfahren“ maßgeblich für den Erfolg oder Misserfolg eines Bauprojekts sein kann.

Nicht rechtzeitig fertiggestellte Großbauvorhaben, deutlich überschrittene Baubudgets, hohe Folgekosten (z. B. Zusatzforderungen, Mietentfall etc.), Schnittstellenprobleme und damit Mehrkosten bei Einzelvergaben können die Folge einer falschen Vergabeverfahrensart sein. Eine mögliche Vergabeart, die keinen hohen Bekanntheitsgrad hat, die in diesem Artikel vorgestellt werden soll, ist der „Offene Generalunternehmer“, oder man spricht besser vom „Anwachsenden Generalunternehmer“ (AGU).

Ziel des Vergabeverfahrens ist es unter vorher festgelegten Rahmenbedingungen in der Angebotsphase, einen fixen Auftragsteil (Rohbauleistungen oder erweiterter Baumeister) um einen variablen Auftragsteil (ein oder mehrere Ausbaugewerke) zu erweitern (Anwachsen des Bauauftrags bis zum GU bzw. AGU).

Grundlage des anwachsenden GU ist die vertragliche Verpflichtung der Baufirma (Rohbau, erweiterter Baumeister), nachfolgend im Zuge gesonderter Ausschreibungen angebotene und verhandelte Ausbaufirmen (-gewerke) überbunden zu bekommen. Die im Zuge der Ausschreibungen definierten Rahmenbedingungen (AGB, rechtliche kaufmännische und technische Vertragsbestimmungen) und Konditionen der überbundenen Gewerke sind dann Gegenstand des variablen Auftrags-teils.

Der Terminrahmen für die Ausschreibungen, die spätestmögliche Vergabe und die Ausführungszeiten der variablen Auftragsteile (Gewerke) sind einvernehmlich zwischen AG und AN vor Auftragsvergabe an den AGU zu verhandeln und damit Auftragsgrundlage.

Die variablen Auftragsteile (Gewerke) können grundsätzlich alle Gewerke beinhalten, die zur vollständigen Herstellung eines Bauwerks notwendig sind, z. B. Fassade, Innenausbau, Trockenbau, Fliesenleger, E-Technik, HKLS, Fördertechnik, MSR, Außenanlagen etc. Die Aus-

schreibungen und Vergabeverhandlungen für diesen variablen Auftragsteil werden vom AG respektive seinen Konsulenten in Abstimmung mit dem „Anwachsenden GU“ durchgeführt. Dem AGU obliegt im Zuge der Ausschreibung dieses variablen Auftragsteils die Prüfung, allenfalls Ergänzung der Ausschreibungsunterlagen (LV, Massen, Pläne, bauliche Rahmenbedingungen, bauseitige Leistungen).

Viele AGs sind überrascht, wie interessiert (wirtschaftlich und technisch) die Nachunternehmer dem AG direkt ein Angebot legen. Der Nachunternehmer weiß zu diesem Zeitpunkt, dass es konkret um einen Auftrag geht und nicht um eine erste Runde im GU-Verfahren mit unbekanntem Ausgang. Im Zuge der Aufklärungs- und Verhandlungsgespräche werden auch mögliche Alternativen (technische und rechtliche sowie deren preisliche Auswirkungen) in die Entscheidungsfindung mit eingebracht.

Auch die Befürchtung, dass durch „bekannte Firmenlisten“ überhöhte Preise zu erwarten sind, kann zerstreut werden. Wesentlich ist, dass eine ausreichende (Vielzahl) Anzahl von Bietern vorhanden ist. Es gibt aber natürlich auch die Möglichkeit einer Ausschreibung, bei der die Bieterlisten zwischen den Projektbeteiligten geheimgehalten werden. Ob der AGU beim jeweiligen Gewerk an der Submission teilnehmen darf, ist zwischen den Vertragspartnern (AG und AGU) vor Vertragsabschluss mit dem AGU zu definieren. Auch ein möglicher Einstieg zu Best-Billigstbieter-Bedingungen kann vereinbart werden. All diese Varianten haben Vor- und Nachteile, die es zu bedenken gibt.

Die Vergabe eines anwachsenden GUs hat für den Auftraggeber, aber auch für den Auftragnehmer viele Vorteile, aber natürlich auch Nachteile:

Vorteile für den AG

- Kostenbeeinflussung durch den AG durch direkte Teilnahme an den Verhandlungen mit den Nachunternehmern
- Hohe Termin- und Kostensicherheit (wie bei GU-Vergabe)
- Größerer Bieterkreis und damit höherer Wettbewerb unter den Bietern.

Bei Großbauvorhaben können nicht nur Großkonzerne anbieten, welche die notwendigen Kalkulationskapazitäten für GU-

Angebote in der meist kurzen Ausschreibungsfrist haben, sondern auch leistungsfähige Mittelstandsfirmen, welche grundsätzlich die Fähigkeiten haben, auch Großprojekte abzuwickeln. Die Kalkulation des Gesamtbauvorhabens wird auf einen größeren Zeitraum aufgeteilt (Ausschreibungen der variablen Auftragsteile erfolgen zu einem späteren Zeitpunkt).

- Maßgebliche Mitsprache des AG bei der Auswahl der Nachunternehmer (Qualität, Leistungsfähigkeit, Wirtschaftlichkeit)
- Reduktion der Schnittstellenproblematik für die AG-Sphäre zwischen den einzelnen Gewerken und damit möglicherweise Vermeidung von Mehrkosten in der Ausführungsphase
- Ein Mehr an Zeit für qualitative und quantitative Spezifizierungen und Entscheidung des AGs (dies soll jedoch kein Anreiz zu Änderungen oder verspäteten Entscheidungen des AGs sein.)
- Ein Mehr an Zeit für die Planungen
- Wirtschaftlichere Vergabe von Nachunternehmerleistungen durch Optimierung von Qualität und Quantität
- Eine Firma (AGU) als Partner und damit höhere Sicherheiten in der Ausführung und für Gewährleistung und Haftung.

Nachteile für den AG

- Mehraufwand bei den Vergaben des anwachsenden GUs (mehrere Ausschreibungsrunden, Verhandlungen mit den Bietern) bei Konsulenten und AGs
- Vermeintlich höheren Kosten durch den GU-Zuschlag. Viele organisatorische, wirtschaftliche Vorteile und eine Risikoübernahme durch den GU stehen dem jedoch gegenüber
- Unterpreise des GUs im Zuge der kalkulatorischen Fehleinschätzung fallen weg (allerdings auch eine Vielzahl der dadurch verursachten Konflikte in der nachfolgenden Ausführung).

Vorteile für den AN

- Vereinbarter Gesamt- und Koordinationszuschlag (Gemeinkosten, Wagnis, Gewinn, Risikozuschlag, Zinsen, sonstige Kosten, Bauleitung, zusätzliche Konsulenten individuell für jedes Ausbaugewerk etc.) und damit ein bekanntes Auftragsvolumen unter

bestimmten Abwicklungsbedingungen für diese variablen Leistungen

- Risikominimierung bei der Vergabe an Nachunternehmern (z. B. bei Nichterreichen des Vergabeziels – Vergabeverlust)
- Mitsprache bei der Auswahl der Nachunternehmer (Auswahlrisiko verbleibt beim AN.).

Nachteile für den AN

- Mögliche Reduktion der Chancen des Vergabegewinns bei Nachunternehmerleistungen
- Risiken durch unbekanntes Nachunternehmer (Anm.: Dieses Risiko ist auch beim normalen GUs vorhanden.).

Selbstverständlich liegt es an den Projektbeteiligten, die gewonnene Zeit im Zuge der Teilvergaben nicht nutzlos verstreichen zu lassen, sondern sinnvoll zu nutzen und gemeinsam mit dem AG die technisch wirtschaftlichste, nachhaltigste Lösung zu erarbeiten.

Erfahrungsgemäß ist es sinnvoll, den anwachsenden GU erst bei Projekten ab einer entsprechenden Größenordnung (ca. fünf Millionen Euro netto) und mit mindestens 18-monatiger Bauzeit anzuwenden. Die Vergabe kann als funktionaler Pauschalvertrag (z. B. Teilpauschalen je Gewerk), aber auch als Einheitspreisvertrag mit konstruktiver Leistungsbeschreibung mit üblicher Bauabrechnung

erfolgen. Die dem Verfahren des Anwachsenden GU (AGU) zu adaptierenden Ausschreibungsbedingungen, technische und rechtliche Vertragsbestimmungen sind natürlich das notwendige Handwerkzeug für diese Art des Vergabeverfahrens. Die Entscheidung des AGs für dieses Vergabeverfahren kann nur nach reiflicher Abwägung aller Rahmenbedingungen und Risiken gemeinsam mit den Konsulenten erfolgen. So ist z. B. zu bedenken, dass bei Großbauvorhaben nur wenige Örtliche Bauaufsichten fachlich und organisatorisch fähig sind, Einzelvergaben zu organisieren und durchzusetzen.

Die Wahl und der Erfolg des richtigen Vergabeverfahrens ist maßgeblich von der richtigen Auswahl und Einschätzung der Konsulenten (Planer, ÖBA, Projektsteuerung etc.) und dem reichhaltigen Wissen und der baupraktischen Erfahrungen der Projektbeteiligten abhängig.

Praxiserfahrung

Der Verfasser selbst hat als Projektsteuerer mehrere große Hochbauprojekte mit diesem Anwachsenden Generalunternehmerverfahren erfolgreich durchgeführt. Projekte mit einem Volumen zwischen fünf Millionen und 100 Millionen Euro, in Summe fast 170 Millionen Euro netto Gesamtvolumen, wurden von ECC begleitet und ausgeführt.

Bei einem 100-Millionen-Euro-Projekt konnten nachweislich ca. zehn Millionen

Euro trotz AGU-Zuschlag mit diesem Verfahren eingespart werden. Die Einsparung konnte nach Aufhebung der GU-Ausschreibung (Angebote außerhalb des Budgetrahmens) und nachfolgender Ausschreibung als anwachsender GU lukriert werden. Die Einsparungen setzten sich aus qualitativen und quantitativen Komponenten zusammen. Der Preisvorteil konnte weiters durch die direkten Verhandlungen mit den Firmen der Ausbaugewerke zuzüglich des GU-Zuschlags verhandelt werden.

Selbstverständlich ist dieses Vergabeverfahren kein „Allheilmittel“ und auch nicht für jeden Anlassfall passend. Es bietet klare vertragliche Rahmenbedingungen, relativ ausgewogene Risikoverteilungen zwischen den Vertragspartnern und eine Möglichkeit, mit hoher Wahrscheinlichkeit das Ziel einer wirtschaftlichen, terminlich und qualitativ erfolgreichen Abwicklung von Großbauvorhaben zu erreichen. Dieses Verfahren ist in abgewandelter Form unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen des BVerG 2009 auch für öffentliche Auftraggeber anwendbar. Das Verfahren des AGUs hat den Praxistest aus der Sicht des Verfassers ausgezeichnet bestanden und sollte in breiterem Umfang Anwendung finden. ■

BAUMEISTER ING. ROBERT WEBER

ECC-Bauprozessmanagement GmbH

Döblinger Hauptstraße 80, 1190 Wien

E robert.weber@eccgmbh.at

www.eccgmbh.at

Qualitätskriterien bei Angebot

Nach einer aktuellen Entscheidung des VwGH sind jene Teile der Angebote, die die Qualitätskriterien betreffen, bei der Angebotsöffnung grundsätzlich nicht zu verlesen. Ihre Verlesung ist nur dann verpflichtend, wenn diese in den Ausschreibungsunterlagen angekündigt ist. Ein Auftraggeber unterließ es, bei einer Angebotsöffnung – im Rahmen der Ausschreibung eines Dienstleistungsauftrags in einem offenen Verfahren – die Angaben der Bieter zu den Qualitätskriterien vorzulesen. Der an dritter Stelle gereichte Bieter

beeinträchtigte die daraufhin ergangene Zuschlagsentscheidung. Der VwGH wies die Beschwerde als unbegründet ab und stellte fest, dass die auf Qualitätskriterien bezogenen Angaben der Bieter nicht als „wesentliche Erklärungen der Bieter“ i. S. d. § 118 Abs 5 Z 3 BVerGG 2006 zu qualifizieren sind und deshalb grundsätzlich nicht vorzulesen sind. Eine Verlesung der auf Qualitätskriterien bezogenen Angaben ist nur dann verpflichtend, wenn diese angekündigt ist und die Bieterangaben in Zahlen ausgedrückt sind.

Praxistipp: Achten Sie darauf, ob in den Ausschreibungsunterlagen die Verlesung der Angaben der Bieter zu Qualitätskriterien für die Angebotsöffnung angekündigt ist und tatsächlich auch durchgeführt wird. Beachten Sie, dass im Falle einer entsprechenden Ankündigung nur die in Zahlen ausgedrückten Bieterangaben vorzulesen sind. ■

CHRISTIAN GRUBER

Schramm Öhler Rechtsanwälte

Bartensteingasse 2, 1010 Wien

T + 43/1/4097609

www.schramm-ohler.at

IMPRESSUM Die bauzeitung ist das offizielle Organ der Interessenvertretungen der Bauwirtschaft

Medieninhaber, Herausgeber, Verleger: Österreichischer Wirtschaftsverlag GmbH, Wiedner Hauptstraße 120-124, 1051 Wien, T +43(0)1/546 64-0, F +43(0)1/546 64 DW 535, **Internet:** www.diebauzeitung.at

Geschäftsführung: Thomas Zembacher, **Leitung Verlagsbereich Bau:** Eberhard Fuchs, **Chefredakteurin:** Dr. Gisela Gary, DW 345, g.gary@wirtschaftsverlag.at, **Redaktion:** Mag. Diana Danbauer, DW 343, d.danbauer@wirtschaftsverlag.at, Helmut Melzer, DW 359, h.melzer@wirtschaftsverlag.at, **Grafik:** Equalmedia, 1180 Wien, **Redaktionssekretariat:** Monika Perlep (Ausschreibungen), DW 442, bauzeitung@wirtschaftsverlag.at, **Verkaufsleitung Verlagsbereich Bau:** Franz-Michael Seidl, DW 240, **Anzeigenservice:** Andrea Fischer, DW 441, Fax DW 520, bauzeitung@wirtschaftsverlag.at, **Verkauf:** Sascha Kudler, DW 241, s.kudler@wirtschaftsverlag.at, Josef Fabsitz, DW 248, j.fabsitz@wirtschaftsverlag.at, **Repräsentant für Oberösterreich:** Verlagsbüro Gerhard Weberberger, 4030 Linz, Kleinwört 8, T +43(0)732/31 50 29-42, F +43(0)732/31 50 29-46, M +43(0)676/518 55 65, linz@wirtschaftsverlag.at, **Erscheinungsweise:** wöchentlich. Es gilt der Anzeigentarif Nr. 40 vom 1. Jänner 2011. **Hersteller:** Friedrich VDV, Vereinigte Druckereien und Verlags-GmbH & CO KG, 4020 Linz, Zamenhofstraße, 43-45, www.friedrichvdv.com, **Marketing:** Paul Kampusch, DW 130, p.kampusch@wirtschaftsverlag.at, **Abonnement und Vertrieb:** Aboservice Österreichischer Wirtschaftsverlag, Simmeringer Hauptstraße 24, 1110 Wien, **Aboservice:** T +43(0)1/740 40-7812, F +43(0)1/740 40-7813, aboservice@wirtschaftsverlag.at, **Jahresbezugspreis:** Euro 130,-. Abonnements, die nicht einen Monat vor Ablauf des Bezugsjahres storniert werden, laufen weiter.

Bankverbindung: Bank Austria, Kto. 09523298900, BLZ 11000, IBAN AT171100009523298900, BIC BKAUATWW

Druckauflage: 8.945 (JS2010), DVR: 0368491

