

# Vor- und Nachteile von Generalplaner- Vergaben aus Sicht der BIG

Dipl.-Ing. Günther Sokol



## Dienstleister der Republik

- Mit einem Immobilienvermögen von rd. 9 Mrd. Euro ist die BIG einer der bedeutendsten Immobilieneigentümer Österreichs.
- Kerngeschäft ist die Bewirtschaftung inklusive Verwaltung der Immobilien vom Neubau bis zum Abriss.
- Die BIG ist vorrangig Dienstleister für die Republik Österreich, nachgeordnete Dienststellen und ausgegliederte Unternehmen.
- Das Portfolio besteht aus rund 320 Schulstandorten, 21 Universitäten und zahlreichen Amtsgebäuden.
- Auftrag der BIG ist es, marktwirtschaftlich zu agieren, die Kosten und Abläufe zu optimieren und vor allem bei Nutzern das Bewusstsein zu wecken, dass Raum Geld kostet.

# Aufbauorganisation der BIG



## Bauprojektmanagement in der BIG

- Neubau- und größere Sanierungsmaßnahmen
- 85 Mitarbeiter (davon 44 Projektleiter) an 6 Standorten
- über 200 laufende Projekte von Akquisition bis Abrechnung mit einem Volumen von rd. 3,3 Mrd. Euro (Nettoerrichtungskosten)

→ effiziente Abläufe erforderlich!

## Bauprojektmanagement in der BIG

- Neubau- und größere Sanierungsmaßnahmen
- 85 Mitarbeiter (davon 44 Projektleiter) an 6 Standorten
- über 200 laufende Projekte von Akquisition bis Abrechnung mit einem Volumen von rd. 3,3 Mrd. Euro (Nettoerrichtungskosten)

→ effiziente Abläufe erforderlich!

# Rechtliche Grundlagen der Auftragsvergabe (1)

## Bundesimmobiliengesetz 2000

§ 4 Abs. 2: „... Bei Neubauvorhaben für den Bund mit einem geschätzten Projektvolumen von zumindest 70 Millionen Schilling (5.087.098,39 Euro) sind zumindest in der ersten Stufe anonyme baukünstlerische Wettbewerbe durchzuführen.“

## Bundesvergabegesetz 2006

- die meisten Bauvorhaben finden im Oberschwellenbereich statt
- Dienstleistungsaufträge (Planungsaufträge) sind daher in der Regel EU-weit auszuschreiben
- Direktvergaben sind allenfalls für einzelne, spezielle Konsulentenleistungen möglich (Geometer, Bodengutachter, Berater)

# Rechtliche Grundlagen der Auftragsvergabe (2)

## Bundesvergabegesetz 2006 – Vergabe von Dienstleistungen

- Offenes Verfahren nach § 25 Abs. 2 {EU-weit}
- Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung § 25 Abs. 3 {EU-weit}
- Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung § 25 Abs. 5 {EU-weit}
- Sonderfall § 30 Abs. 2 Z.6 → Verh.verf. ohne Bekanntmachung mit dem/den Gewinner(n) eines vorangegangenen Wettbewerbs



Baukünstlerischer Wettbewerb



Generalplaner-Vergabe

# Rechtliche Grundlagen der Auftragsvergabe (3)

## Ausnahmen auf Basis „Kleinlosregelung“ gem. § 16 Abs. 5

- Direktvergabe §25 Abs.10 (dzt. zus. Schwellenwertverordnung)
- Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung § 25 Abs. 4
- Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung § 25 Abs. 6
- Verh.verf. o. Bek. mit nur einem Unternehmer nach § 38 Abs. 3

aber: „Zusammenfassungsgebot“ → aktuelles EuGH-Urteil

das „Splitten“ von Dienstleistungen wird somit immer schwieriger

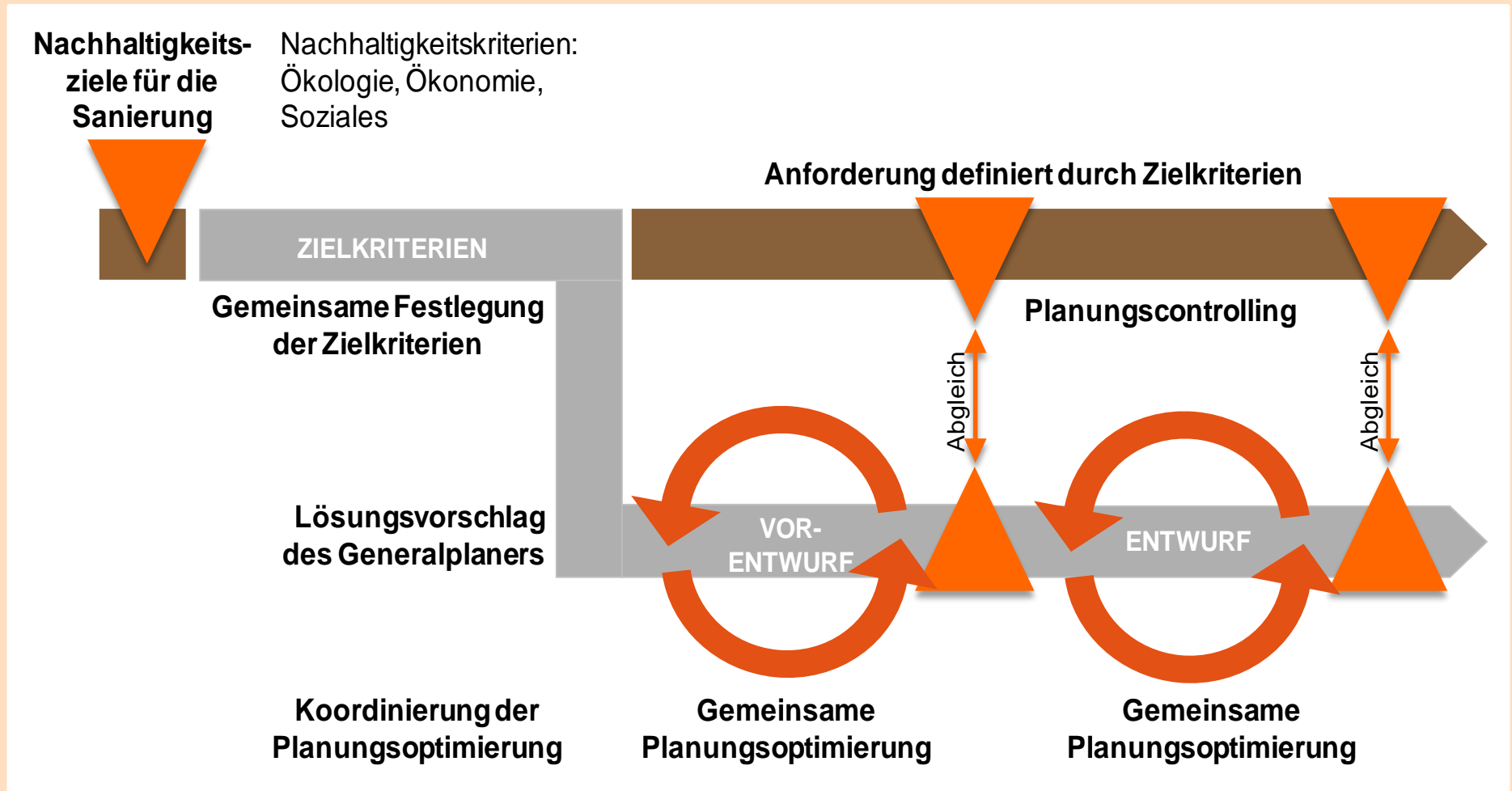


- es handelt sich um eine vergaberechtlich recht sichere Art der Beauftragung von Planungsleistungen
  - kein Problem i.Z.m der „Splittung“
- nur ein Verhandlungsverfahren erforderlich, um beinahe alle Planungsleistungen auf einmal zu beauftragen
  - minimales Einspruchsrisiko
- Verhandlungsverfahren mit nur einem Bieter nach einem Wettbewerb
  - minimaler Aufwand
- Übergabe von Planungs-Koordinationsaufgaben des AG an den Dienstleister
  - geringerer Ressourcenbedarf auf Seite des AG
- nur ein Ansprechpartner und ein Verantwortlicher für den AG
  - „Zusammenführung von Haftungen und Risiken“

# Generalplaner - Vorteile (2)

- Zusammenfassung (fast) aller Leistungsbilder in einem Vertrag  
→ geringere Gefahr von „weißen Flecken“ im LB
- i.d.R. eingespieltes Team auf Seite des Generalplaners  
→ reibungsloserer Planungsablauf
- bei ausreichender Klärung der Aufgabenstellung durch den AG lässt sich das Zeit- und Kostenrisiko reduzieren  
→ weniger Schnittstellen, weniger Schleifen
- seit jeher sorgten die Bauplaner auch für die Koordination des Planungs- und Bauprozesses → „immer schon so gemacht“
- neue Herausforderung der integralen Planung im Zusammenhang mit z.B. Nachhaltigkeitsthemen sind besser beherrschbar  
→ leichtere Klärung von Zielkonflikten

# Besondere Anforderung: BIGMODERN-Prozess



# Generalplaner - Nachteile (1)

- beträchtlicher Zeitaufwand durch die (vergaberechtlich) einzuhaltenden Fristen für Wettbewerb und Verhandlungsverfahren  
→ bei „Splittung“ kommt man rascher zu ersten Ergebnissen
- eher Erfordernis der EU-weiten Bekanntmachung  
→ allf. Wünsche nach „Regionalvergabe“ nicht umsetzbar
- Risiko der Konzentration auf nur einen Auftragnehmer  
→ „alles auf eine Karte setzen“
- geringer(er) Einfluss des AG auf die Wahl der Fachplaner  
→ Verlust von Know How
- kaum Durchgriff auf die Fachplaner für den AG  
→ ggf. Dominanz des Generalplaners über die Subplaner

# Generalplaner - Nachteile (2)

- kaum Einfluss auf adäquate Honorierung der Fachplaner  
→ den Subplanern „geht die Luft aus“
- zusätzliche Vergütung für die Managementleistungen des GP  
→ Konflikt bei allfällig beauftragter Projektsteuerung
- beim federführenden Planer sind Managementqualitäten erforderlich, die dort oft nicht gegeben sind  
→ mangelnde Integration der Fachplaner
- geringere Transparenz im Planungsprozess für den Bauherrn  
→ zu spätes Gegensteuern durch den Besteller
- Fortsetzung des Trends, wonach der „Bauherr“ immer öfter durch kaum entscheidungsbefugte „Gremien“ ersetzt wird  
(vgl. Prof Lechner, „Projektmanagement in der Bau- und Immobilienwirtschaft“)  
→ Verantwortung wird auf den GP geschoben

Wer nicht weiß, wohin er will, für  
den ist jeder Vertrag der falsche



**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**

**[www.big.at](http://www.big.at)**