

Hagen Rosenheinrich

# Entscheidungshilfe zur Vergabestrategie von Hochbauprojekten

V&G

Schriftenreihe Bau- und Immobilienmanagement  
herausgegeben von Bernd Nentwig

2

## Entscheidungshilfe zur Vergabestrategie von Hochbauprojekten

Schriftenreihe Bau- und Immobilienmanagement  
herausgegeben von Bernd Nentwig

Band 2

Hagen Rosenheinrich

# Entscheidungshilfe zur Vergabestrategie von Hochbauprojekten

VDG



Verlag und Datenbank für Geisteswissenschaften, Weimar 2003

Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Einwilligung des Verlages in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

E-Book ISBN: 978-3-95899-228-3

### **Vorwort des Herausgebers**

Moderne Hochbauprojekte sind von einer großen Komplexität der Aufgabenstellung und der beteiligten Akteure geprägt.

Der zeitlichen Disposition im Projektverlauf kommt vor dem Hintergrund schnell wandelnder Märkte und Anforderungen an die Gebäude eine besondere Bedeutung zu.

Die frühen Phasen bieten die größten Einflussmöglichkeiten hinsichtlich der Kostenbeeinflussung und Ausprägung der Rahmenbedingungen eines Projektes.

Vor diesem Hintergrund liefert die vorliegende Arbeit methodisch und konzeptorientierte Entscheidungsvorbereitungen für Vergabestrategien. Neben der Behandlung der Ablauf- und Aufbauorganisation in Hochbauprojekten werden die verschiedenen Vergabeformen und Vertragsarten in Beziehung zu einander gestellt und unter prozessualen Aspekten bewertet.

Die komprimierte Darstellung macht das vorliegende Werk zu einem praxisorientierten Handbuch ohne den theoretischen Hintergrund mit seinem rechtlichen Aspekten zu verlassen.

Die dargestellten Entscheidungshilfen zur Vergabestrategie werden mit Praxisbeispielen aus dem privaten und öffentlichen Bereich abgerundet.

Die Arbeit liefert einen wichtigen Beitrag für die Vergabestrategien komplexer Hochbauprojekte und bietet Potenzial für weitere Forschungsaktivitäten.

Prof. Dr.-Ing. Bernd Nentwig

### **Zweites Vorwort**

Mit dem Werk „Entscheidungshilfe zur Vergabestrategie von Hochbauprojekten“ werden neben den prozessualen und baubetrieblichen Belangen auch die rechtlichen Aspekte soweit erläutert, dass erkennbar wird, in welchen rechtlichen Grenzen sich eine Vergabeentscheidung abspielt bzw. welche rechtliche Systematik zu beachten ist.

Dabei wird der Erkenntnis Rechnung getragen, dass jede Vergabeentscheidung eine Vorprägung der rechtlichen Systematik beinhaltet, die sich in der späteren operativen Abwicklung widerspiegelt. Auch insoweit gilt also in rechtlicher Hinsicht, dass es gerade in einer frühen Phase einer Projektentwicklung darauf ankommt, die für das gewählte Projekt „richtige“ rechtliche Regelungssystematik zu wählen, um das gewünschte Ziel so optimiert wie möglich zu erreichen.

Naturgemäß liefert das vorliegende Werk keinen Kommentar oder kein Lehrbuch im rechtswissenschaftlichen Sinne. Gleichwohl sind die rechtlichen Erwägungen so zielge-

## *Vorwort*

richtet und ausgewogen platziert, dass es gelingt, eine Gesamtschau aller zu beachtenden Aspekte einer Vergabeentscheidung zutreffend zu erfassen. Damit wird ein wichtiger Beitrag gerade auch für die praktische Handhabung geliefert, bei der es darauf ankommt, zügig und komprimiert alle wesentlichen Vergabeaspekte systematisch zu erfassen.

Dr. jur. Martin Havers  
Kapellmann und Partner

<b>A</b>	<b>Einleitung</b> .....	<b>11</b>
<b>B</b>	<b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....	<b>13</b>
<b>C</b>	<b>Analyseschwerpunkte</b> .....	<b>15</b>
<b>1.</b>	<b>Grundlagen</b> .....	<b>17</b>
1.1	Projektphasen .....	17
1.1.1	Definitionsphase .....	17
1.1.2	Ideenphase .....	17
1.1.3	Planungsphase .....	18
1.1.4	Realisierungsphase .....	18
1.5.5	Inbetriebnahmephase .....	18
1.2	Projektorganisation .....	19
1.2.1	Projektziele und -beteiligte .....	19
1.2.2	Der Auftraggeber .....	20
1.2.3	Die planenden Auftragnehmer .....	20
1.2.4	Die ausführenden Auftragnehmer .....	21
1.2.5	Die Behörden .....	21
1.3	Bauherrenaufgaben .....	22
1.4	Gesetzesgrundlagen .....	23
1.4.1	Vertragsrecht nach BGB .....	24
1.4.2	Verdingungsordnung für Bauleistungen [VOB] .....	25
1.4.3	Verdingungsordg. für Leistungen - ausgenom. Bauleistg. [VOL] ..	26
1.4.4	Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen [VOF] .....	27
1.4.5	§§ 305–310 BGB (AGB-Gesetz) .....	27
1.4.6	Honorarordnung für Architekten und Ingenieure [HOAI] .....	28
1.5	Die Vertragsform .....	29
<b>2.</b>	<b>Vergabeformen</b> .....	<b>31</b>
2.1	Unternehmereinsatzformen .....	32
2.1.1	Einzelunternehmer [EU] .....	32
2.1.2	Generalunternehmer [GU] .....	33
2.1.3	Totalunternehmer [TU] .....	36
2.1.4	Generalübernehmer [GÜ] .....	37
2.1.5	Totalübernehmer [TÜ] .....	38
2.2	Besonderheiten bei GÜ- und TÜ-Vergabe .....	39
2.3	Zusammenfassung .....	40

<b>3.</b>	<b>Vertragsarten .....</b>	<b>43</b>
3.1	Vergabeunterlagen .....	44
3.1.1	Leistungsbeschreibung mit Leistungsverzeichnis .....	44
3.2.2	Leistungsbeschreibung mit Leistungsprogramm .....	45
3.2	Einheitspreisvertrag .....	45
3.3	Pauschalvertrag .....	46
3.3.1	Detail-Pauschalvertrag .....	47
3.2.2	Einfacher Global-Pauschalvertrag .....	48
3.3.3	Komplexer Global-Pauschalvertrag .....	48
3.4	Schlüsselfertigbau .....	48
3.4.1	Generalunternehmervertrag .....	50
3.4.2	Generalübernehmervertrag .....	51
3.4.3	Totalunternehmer- und Totalübernehmervertrag .....	51
3.5	Vergleich der Vertragsarten .....	52
3.5.1	Geänderte und zusätzliche Leistungen .....	52
3.5.2	Garantieversprechen .....	53
3.6	Vertragsmodell .....	53
3.6.1	Risiken aus Projektphasen .....	55
3.7	Zusammenfassung .....	56
<b>4.</b>	<b>Öffentliches Vergaberecht .....</b>	<b>59</b>
4.1	Öffentliche Auftraggeber .....	59
4.2	Öffentliche Aufträge .....	59
4.3	Die staatliche Bauverwaltung .....	60
4.3.1	Strukturierung .....	60
4.3.2	Örtliche Zuständigkeiten .....	61
4.3.3	Aufgabenbereich .....	63
4.3.4	Baumaßnahmen .....	64
4.3.5	Ablauf von Baumaßnahmen .....	64
4.4	Die kommunale Bauverwaltung .....	66
4.5	Verfahrensweise bei der Vergabe öffentlicher Aufträge .....	64
4.5.1	Vergabegrundsätze .....	69
4.5.2	EG-Schwellenwerte .....	69
4.5.3	Vergabeverfahren .....	70
4.5.4	Vergabearten .....	71
4.5.5	Bekanntmachung .....	74

4.6	Planungsleistungen .....	74
4.6.1	Planungsvertrag .....	75
4.6.2	Die Vergabe von Planungsleistungen .....	75
4.7	Die Vergabe von Bauleistungen .....	77
4.7.1	Fach- und Teillosgabe .....	77
4.7.2	Zusammenfassung von Fachlosen .....	78
4.7.3	GU-Vergabe .....	78
4.7.4	Parallelausschreibung .....	79
4.8	Vergabezeitpunkt .....	79
4.9	Projektbeispiele .....	80
4.9.1	Finanzamt Eilenburg .....	80
4.9.2	Vorfinanzierung .....	81
4.10	Zusammenfassung .....	82
<b>5.</b>	<b>Haftungsrelevante Aspekte .....</b>	<b>87</b>
5.1	Gefahrenübergang .....	87
5.1.1	Mängelfreiheit .....	87
5.1.2	Schadensersatzanspruch .....	88
5.1.3	Abnahme .....	89
5.1.4	Gefahrtragungsrisiko .....	90
5.1.5	Verjährungsfrist der Gewährleistungsansprüche .....	91
5.1.6	Kündigung des Vertrages .....	93
5.2	Rechtliche Besonderheiten .....	93
5.2.1	Haftung bei der Bauaufsicht .....	94
5.2.2	Die Vollmachten des Architekten .....	94
5.3	Zusammenfassung .....	95
<b>6.</b>	<b>Der Bauprozess .....</b>	<b>97</b>
6.1	Abhängigkeiten .....	98
6.2	Bauabläufe .....	99
6.2.1	Bei Einzelvergabe .....	101
6.2.2	Bei GU-A Vergabe .....	102
6.2.3	Bei GU-A,A bzw. GÜ-Vergabe .....	102
6.2.4	Bei TU bzw. TÜ-Vergabe .....	103
6.2.5	Bewertung der Projektdauer .....	104
6.3	Terminsicherung .....	106

## *Inhalt*

6.3.1	Terminsicherheit.....	106
6.3.2	Schadensersatz .....	107
6.3.3	Vertragsstrafe.....	107
6.3.4	Bewertung der Risikoverteilung .....	108
6.4	Kostensicherung.....	109
6.4.1	Kostenentwicklung .....	110
6.4.2	Kostenermittlungsarten .....	111
6.4.3	Kostensicherheit .....	113
6.4.4	Kostensteuerung .....	114
6.4.5	Nachträge.....	116
6.5	Zusammenfassung .....	116
<b>7.</b>	<b>Entscheidungshilfe zur Vergabestrategie.....</b>	<b>117</b>
7.1	Entscheidungen.....	118
7.1.1	Risiken und Chancen .....	119
7.2	Matrix .....	120
7.2.1	Auswahlkriterien .....	120
7.2.2	Legende .....	120
7.2.3	Wertungsmatrix.....	122
7.3	Ablaufschema .....	124
7.4	Projektbeispiele.....	127
7.4.1	Sparkassengeschäftsstelle.....	127
7.4.2	Automobilindustrie.....	129
7.5	Fazit.....	130
<b>D</b>	<b>Abbildungsverzeichnis .....</b>	<b>135</b>
<b>E</b>	<b>Tabellenverzeichnis .....</b>	<b>137</b>
<b>F</b>	<b>Bibliografie.....</b>	<b>139</b>
<b>G</b>	<b>Danksagung .....</b>	<b>145</b>
<b>H</b>	<b>Anhangsverzeichnis .....</b>	<b>147</b>
	<b>Anhang.....</b>	<b>149</b>

# A Einleitung

In der heutigen Zeit enden Bauprojekte nicht selten mit rechtlichen Streitigkeiten und gerichtlichen Auseinandersetzungen zwischen den einzelnen Projektbeteiligten aufgrund terminlicher Verzögerungen bei der Fertigstellung des Projektes oder durch Überschreitung des vorgegebenen Budgets. Das kann die Folge von projektungeeigneten Vergabestrategien sein und/oder mangelnder Kenntnis der daraus resultierenden vertraglichen Konsequenzen. Oft findet dies seine Fortsetzung in langen und kostspieligen Rechtsverfahren.

Deshalb werden in dieser Arbeit mögliche Entscheidungskriterien zur Unterstützung für den Auftraggeber [AG] erarbeitet, um die geeignete Vergabestrategie für Hochbauprojekte festlegen zu können. Dabei werden die Risiken, aber auch die Chancen aufgezeigt, die in den einzelnen Vergabemöglichkeiten stecken. Ziel ist es, die Entscheidung für den Bauherrn zu erleichtern, auf welche Art sein Projekt am wirtschaftlichsten und mit möglichst geringen rechtlichen Risiken zu realisieren ist. Von Nutzen ist dabei das Wissen, sich der Risikopotentiale bewusst zu sein, sie frühzeitig zu erkennen und sinnvoll zu verteilen. Nicht nur AG mit großen und komplexen Bauvorhaben könnten davon profitieren, auch für den „kleinen AG“ kann diese Hilfestellung zu einem nützlichen Leitfaden werden, zumal die möglichen Gefahren in Abhängigkeit der gewählten Vergabestrategie nicht immer offensichtlich sind. Dazu wird das Vergabeverhalten der öffentlichen AG und der privaten AG analysiert und an Beispielen verdeutlicht.

In der deutschen Bauwirtschaft werden momentan die Bauleistungen im wesentlichen traditionell durch Einzelvergabe in Form von Teil- und/oder Fachlosen, oder schlüsselfertig über Generalunternehmer vergeben. Um zu einer aussagefähigen Bewertung zu gelangen, sind die einzelnen Kriterien des Bauprozesses, angefangen mit der Vertragsgestaltung, bis hin zum Ablauf der Gewährleistungsfristen auf ihre Merkmale hin zu untersuchen. Dabei entsteht ein Chancen- und Risikoprofil, allein aus der Wahl der Vertragsform, welches in die Entscheidungshilfe einfließt.

Hinsichtlich Kosten-, Termin- und Qualitätszielen ergeben sich jeweils unterschiedliche Anforderungen an den Planungsstand zur Zeit der Vergabe der Bauleistungen. Dabei üben diese Kriterien einen nicht unmaßgeblichen Einfluss auf den Projektverlauf aus, woraus sich Unterschiede in der Bauabwicklung ergeben. Infolge der verschiedenen Vergabeformen werden die einzelnen Phasen des Bauprozesses auf deren Charakteristika analysiert, um die jeweiligen Besonderheiten und den Nutzen für den Bauherren herauszuarbeiten.

## *Einleitung*

Durch eine abschließende Verarbeitung der gewonnenen Erkenntnisse in einer Bewertungsmatrix und einem chronologisch strukturierten Ablaufschema entsteht schlussendlich die eigentliche Entscheidungshilfe zur Vergabestrategie von Hochbauprojekten. Somit kann dieser Leitfaden vielleicht dazu beitragen, das Streitpotential zu mindern, damit jeder AG sein Projekt zufriedenstellend durchführen und beenden kann.

# B Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
AG	Auftraggeber
AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
AGBG	Gesetz zur Regelung des Rechts der AGB
AN	Auftragnehmer
BauGB	Baugesetzbuch
BauNVO	Verordnung über die bauliche Nutzung der Grundstücke
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBI	Bundesgesetzblatt
BGHZ	Bundesgerichtshof in Zivilsachen
bzw.	beziehungsweise
DIN	Deutsches Institut für Normung e.V.
DP-Vertrag	Detail-Pauschalvertrag
EGP-Vertrag	Einfacher Global-Pauschalvertrag
EP-Vertrag	Einheitspreisvertrag
EU	Einzelunternehmer
EV	Einzelvergabe
ff	fortfolgende
GP-Vertrag	Global-Pauschalvertrag
GU	Generalunternehmer
GÜ	Generalübernehmer
GWB	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkung
HGrG	Haushaltsgrundsätzegesetz
HOAI	Honorarordnung für Architekten und Ingenieure
Hrsg.	Herausgeber
KGP-Vertrag	Komplexer Global-Pauschalvertrag
LB	Leistungsbeschreibung
LP	Leistungsphase der HOAI
LV	Leistungsverzeichnis mit Massen
Mio.	Millionen
NU	Nachunternehmer
SF	Schlüsselfertig

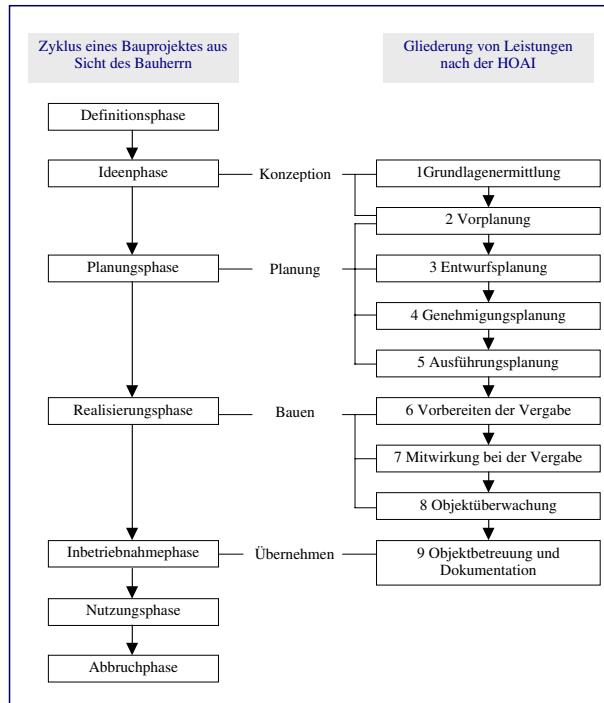
## *Abkürzungen*

SF-V	Schlüsselfertigbau-Pauschalvertrag
SMF	Sächsisches Ministerium der Finanzen
TMF	Thüringer Finanzministerium
TU	Totalunternehmer
TÜ	Totalübernehmer
usw.	und so weiter
VgV	Vergabeverordnung über die Vergabebestimmungen für öffentliche Aufträge
v. H.	vom Hundert
VHB	Vergabehandbuch des Bundes
VOB	Verdingungsordnung für Bauleistungen
VOF	Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen
VOL	Verdingungsordnung für Leistungen – ausgenommen Bauleistungen

# C Analyseschwerpunkte

In einer seiner Veröffentlichungen /Som 98, S. 20/ erläutert Hans Sommer, dass die Phasen eines Bauprojektes aus der Sicht des AG anders aussehen, als aus dem Blickwinkel der Planer. Diese Erkenntnis ist in Abb. 1 dargestellt und dient als Grundlage, um die Typologie der Entscheidungshilfe festzulegen sowie die subsumierten Elemente auf ihre Charakteristik hin zu untersuchen. Die Ergebnisse werden hinsichtlich ihrer Relevanz für die schlussendlich zu entwickelnde Entscheidungshilfe bewertet und in diese eingeordnet. Dabei bilden vor allem die Zuständigkeiten der Projektbeteiligten in Abhängigkeit der Vertragstypen, die Zeitpunkte ihrer Beauftragung, Unterschiede aus den Vergabeformen, rechtliche Aspekte infolge der Projektorganisation und der Vertragsarten sowie Anforderungen aufgrund von vorgegebenen Standards, Terminen, Kosten und Qualitäten, die entscheidenden Kriterien der Analyse.

Abb. 1:  
Projektphasen aus Sicht des AG  
und der Planer





# 1 Grundlagen

## 1.1 Projektphasen

Um eine klare Aussage darüber treffen zu können, wie die einzelnen Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten verteilt sind, ist es sinnvoll zunächst die einzelnen Projektphasen nach ihren Leistungsinhalten zu untersuchen. Dabei wird sich im Laufe dieser Arbeit zeigen, dass sich je nach Wahl der Vergabeform Leistungsverschiebungen von einem Vertragspartner zum anderen ergeben.

### 1.1.1 Definitionsphase

Das Projekt beginnt mit der Definitionsphase für den Bauherrn. Er definiert erste mögliche Projektziele und kontaktiert erste Partner, die ihn im weiteren Verlauf des Projektzyklus unterstützen.

### 1.1.2 Ideenphase

Die Ideenphase ist der eigentliche Beginn für die Planer zur Ideenfindung, welche in der LP 1 [Grundlagenermittlung] erarbeitet werden. Darüber hinaus leisten die Planer dem AG Hilfestellungen zur Definition der Aufgabenstellung. In diesem Zusammenhang wird es für diesen möglich, zumindest einige Teile der Vorleistungen an die AN zu übertragen. Die Grundlagenermittlung schafft die nötige Basis, um die Projektziele zu definieren, (siehe 1.2.2 und 1.3) Lösungsmöglichkeiten zu entwickeln und diese anschließend in eine gezielte Planung zu überführen.

In der Leistungsphase der Vorplanung werden durch die Planer in zeichnerischer Form – durch Ideenskizzen – mögliche Lösungen zur Umsetzung der Bauherrenwünsche gesucht. Sind diese gefunden, werden diese ersten Pläne den Fachplanern, als Grundlage für ihre Vorplanungen, übergeben. Abschließend liegt die räumliche, konstruktive und funktionale Grundkonzeption vor.

### **1.1.3 Planungsphase**

Ab diesem Zeitpunkt beginnt die „Durcharbeitung des Planungskonzepts ... bis zum vollständigen Entwurf“ /HOA 01, § 15 Nr. 2/. Das bis dahin entwickelte Konzept wird während der Entwurfsplanung weiter detailliert, bis zur Festlegung der Grundrisse, der Fassaden, des Tragwerksystems sowie der gebäudetechnischen Anforderungen.

Das Ziel der Genehmigungsplanung ist die Erlangung der Baugenehmigung. Die durch die Behörden gestellten Auflagen werden in das Konzept eingearbeitet und die Pläne dementsprechend überarbeitet und angepasst.

Die Ausführungsplanung ist die Grundlage für die Bauausführung und demzufolge die umfangreichste planerische Bearbeitungsstufe. Es werden die nötigen Details erarbeitet und die Pläne endgültig fertiggestellt. Damit ist alles zur Realisation der Baumaßnahme vorbereitet. In dieser Phase sind die meisten Planungsbeteiligten gleichzeitig mit der Erstellung der notwendigen Pläne beschäftigt. Das führt zu hohen koordinativen Anforderungen.

### **1.1.4 Realisierungsphase**

Diese Phase wird durch die LP 6 – Vorbereitung der Vergabe – eingeleitet. Zu den Leistungen gehört „das Aufstellen von Leistungsbeschreibungen mit Leistungsverzeichnissen“ sowie das „Abstimmen und Koordinieren der Leistungsbeschreibungen der an der Planung fachlich Beteiligten“ /HOA 01, § 15 Nr. 2/.

In der Phase der – Mitwirkung bei der Vergabe – werden die Verdingungsunterlagen zusammengestellt sowie Angebote eingeholt, geprüft und bewertet. Im Anschluss erfolgt die Auftragserteilung.

Zu den Leistungen der Objektüberwachung gehört u.a. die Kontrolle der Ausführungsleistungen auf die Übereinstimmung mit den Planvorgaben, den behördlichen Auflagen und den technischen Normen. Ebenso ist die technische Abnahme der Bauleistungen Bestandteil dieser Leistungsphase.

### **1.1.5 Inbetriebnahmephase**

Es werden in der abschließenden Leistungsphase – Objektbetreuung und Dokumentation – die Bestandspläne erstellt, eventuell vorhandene Mängel vor Ablauf der Verjährungsfristen festgestellt und deren Beseitigung überwacht.