

Verfahrensbeschreibung TU-Vergabe

Für die 7. Gesamtschule Wuppertal soll die Planungs- und Bauleistung an einen Totalunternehmer vergeben werden. Entgegen der bislang vorwiegend gewählten Vorgehensweise, die Planungs- und Bauleistungen in Einzelvergabe zu beauftragen, werden hierbei alle Planungs- und Bauleistungen an ein einziges Unternehmen vergeben. Die Art der Vergabe – Totalunternehmer Vergabe – und die Gründe der Anwendung dessen, werden im Folgenden erläutert.

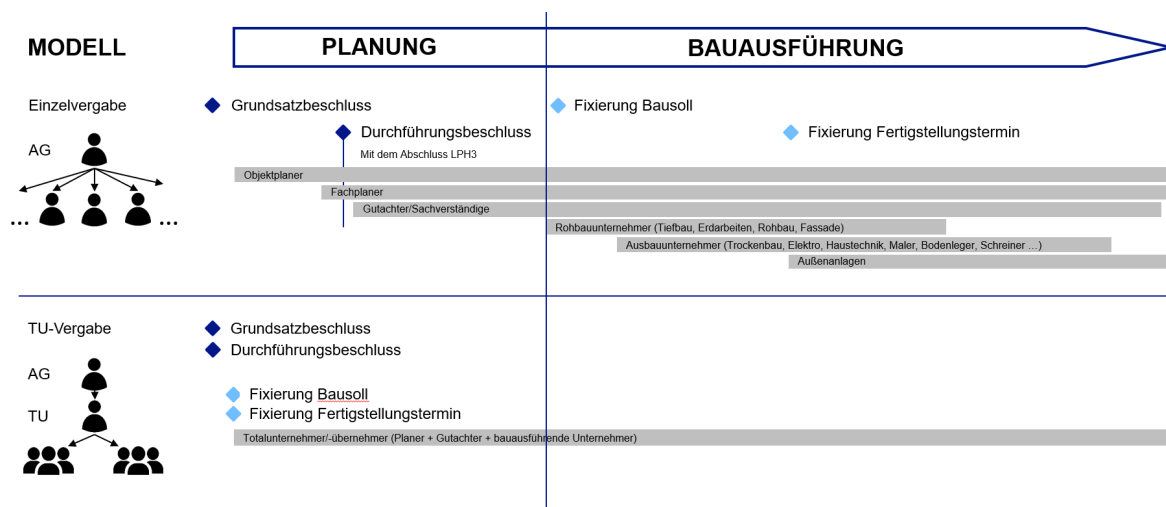


Abb. 1

Erläuterung:

Ein Totalunternehmer (TU) übernimmt die Funktion eines Generalplaners und eines Generalunternehmers. Der Auftraggeber beauftragt somit nur ein Unternehmen, statt aller Gewerke im Einzelnen, wie es vielen Bauvorhaben der Fall ist.

Der TU erbringt Teile der Bauleistungen durch eigene Arbeitskräfte und vergibt die ausstehenden Leistungen an Nachunternehmer.

Für die Vergabe der TU-Leistungen ist bereits früh im Projekt das Bausoll festzulegen, wozu eine präzise Vorbereitung notwendig ist. Die Vertragserstellung und Leistungsbeschreibung machen die Vorbereitung sehr komplex, da alle Leistungen in einem Werkvertrag zusammengefasst sind.

Bei Einzelvergaben wird nach dem Grundsatzbeschluss die Planung bis zur Leistungsphase 3 erbracht und die Ergebnisse inklusive Kostenberechnung als Grundlage für den Durchführungsbeschluss verwendet.

Bei der TU-Vergabe hingegen, wie auf der Abbildung (Abb. 1) zu sehen ist, ist der Durchführungsbeschluss vor Vergabe erforderlich, da im Anschluss an das Vergabeverfahren die Leistung bis zur Fertigstellung vergeben wird.

Der große Vorteil liegt bei einer solchen Vergabe vor allem in der Kosten- und Termsicherheit. Wurde sich durch das Verhandlungsverfahren für einen TU entschieden, wird dem Auftraggeber ein fester Pauschalpreis und ein Fertigstellungstermin übergeben und die Risiken, die ein Bauvorhaben mit sich bringt, liegen überwiegend bei dem TU.

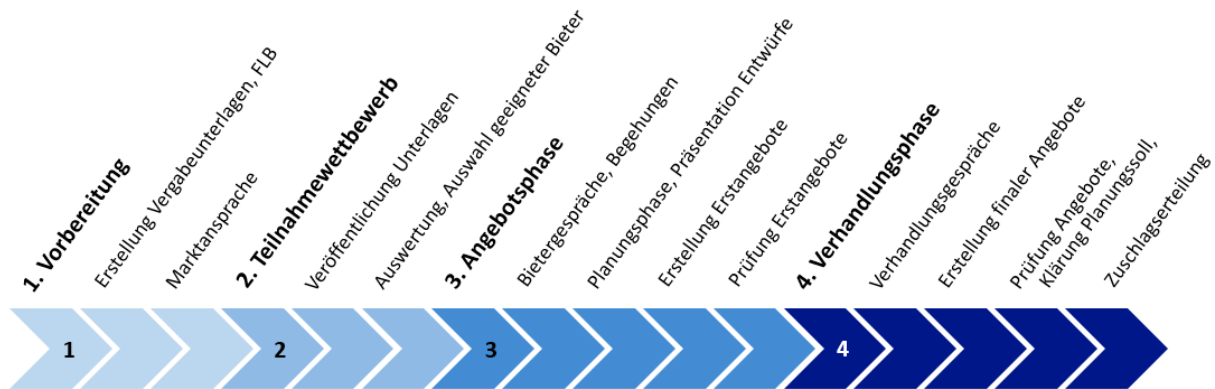


Abb. 2

Das gesamte Verfahren der TU-Vergabe gliedert sich in vier Phasen (Abb. 2). Die Vorbereitungsphase umfasst die Erstellung der Vergabeunterlagen, welche sich in die Teile A bis F aufteilen:

- A Allgemeine Bedingungen für die Auftragsvergabe
- B Funktionale Leistungsbeschreibung
- C Leistungsbeschreibung Finanzierung
- D Leistungsbeschreibung für die Wartungs- und Einregelungsleistungen
- E Vertragsentwurf Bauerrichtungs- und Finanzierungsvertrag
- F Formblätter und Anlagen für das Vertragsangebot

Besonders der Teil B ist wichtig für die Anforderungen an den TU. Hierin wird in einer hohen Detailtiefe das Bausoll definiert und textlich beschrieben. Anlagen, wie das Raumprogramm, Funktionsschemata und ähnliches sollen überdies sicherstellen, dass die im Rahmen der Angebotsphase erarbeiteten Gebäudekonzepte/-entwürfe das Bausoll widerspiegeln.

In der zweiten Phase des Verfahrens findet der Teilnahmewettbewerb statt. Nach dem Durchführungsbeschluss wird die Ausschreibung veröffentlicht, sodass die Bietenden ihre Teilnahmeanträge einreichen können. Nach der gesetzten Frist zur Teilnahme werden diese Teilnahmeanträge ausgewertet und geeignete Bietende für die dritte Phase, die Angebotsphase, ausgewählt und aufgefordert/ eingeladen ein Angebot abzugeben.

In der Angebotsphase werden zunächst Abstimmungstermine mit den Bietenden zu den zur Verfügung gestellten Unterlagen sowie eine Ortsbegehung erfolgen. Hierdurch soll gewährleistet werden, dass alle Bietenden zum einen den Gebäudebestand begutachten, um notwendige Sanierungsmaßnahmen und Besonderheiten des Gebäudes in ihren Angeboten ausreichend bewerten zu können. Zum anderen sollen im Zuge dieser Termine Rückfragen zu den Vergabeunterlagen geklärt werden. Die Fragen und Antworten werden im Anschluss an alle Bietenden verteilt. Überdies wird der gemeinsame Weg durch das Gebäude dokumentiert. Beides dient dazu einen fairen Wettbewerb gewährleisten zu können.

Im nächsten Schritt werden durch die Bietenden die notwendigen Planungsbeteiligten eingebunden, um auf Basis der Anforderungen der Vergabeunterlagen ein

Gebäudekonzept/-entwurf zu erarbeiten. Auf Basis des Gebäudekonzeptes wird ein erstes unverbindliches Angebot erstellt. Gebäudekonzept, Rahmenterminplan, das unverbindliche Angebot und weitere Unterlagen stellen das Erstante dar.

Nach den Verhandlungsgesprächen werden die Angebote inklusive der Entwürfe überarbeitet und hierauf basierend eine zweite Verhandlungsrunde angesetzt. Im Anschluss an diese Phase werden finale Angebote einreicht. Sobald diese bewertet und geprüft sind wird der Zuschlag erteilt.