

Nachnutzung für das Kaufhof- Gebäude am Neumarkt in Wuppertal

Ergebnis Kosten-Nutzen-Analyse/ Wirtschaftlichkeitsuntersuchung

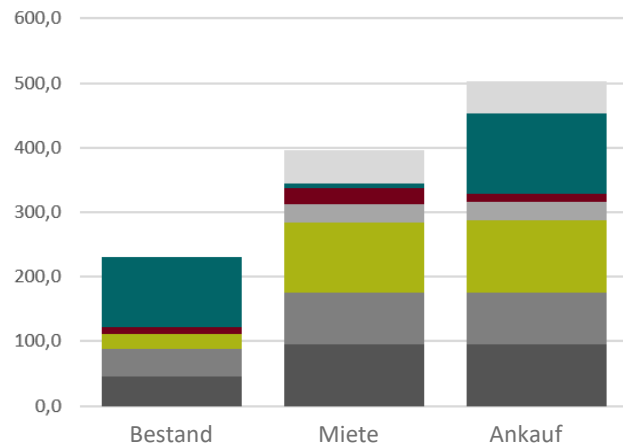
online, 27. Mai 2026



Die Ankaufvariante stellt sich bei einer Gewichtung von Kostenvorteilen zu 60 % gegenüber Nutzwertvorteilen (40 %) als die eindeutig vorzuziehende Variante heraus.

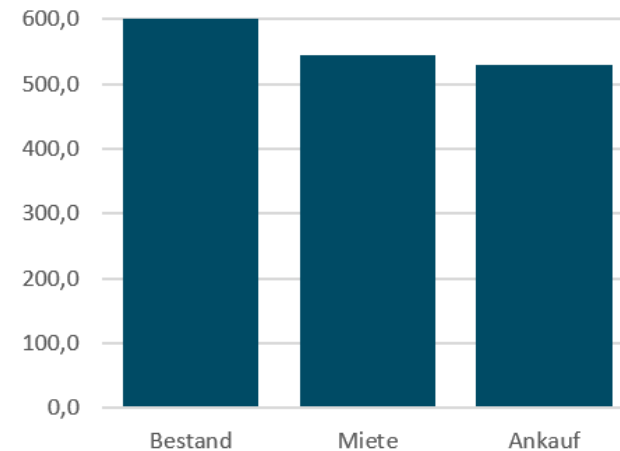
Im Kosten-Nutzen-Vergleich schneidet die Bestandsvariante gegenüber der Miet- und Kaufvariante am schlechtesten ab.

Nutzwertanalyse



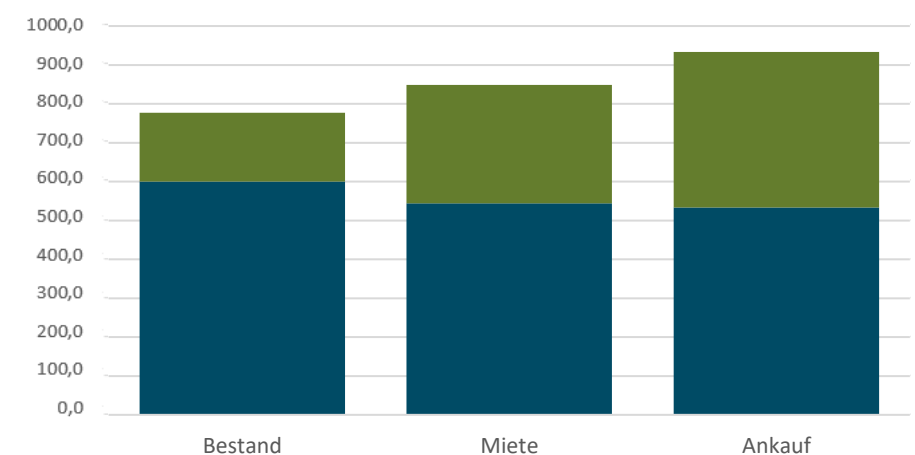
- Finanzierung
- Rahmenbedingungen der Umsetzung
- Stadtentwicklung

Kostenanalyse



- Vorteilhaftigkeit aus der Barwertbetrachtung der Lebenszykluskosten

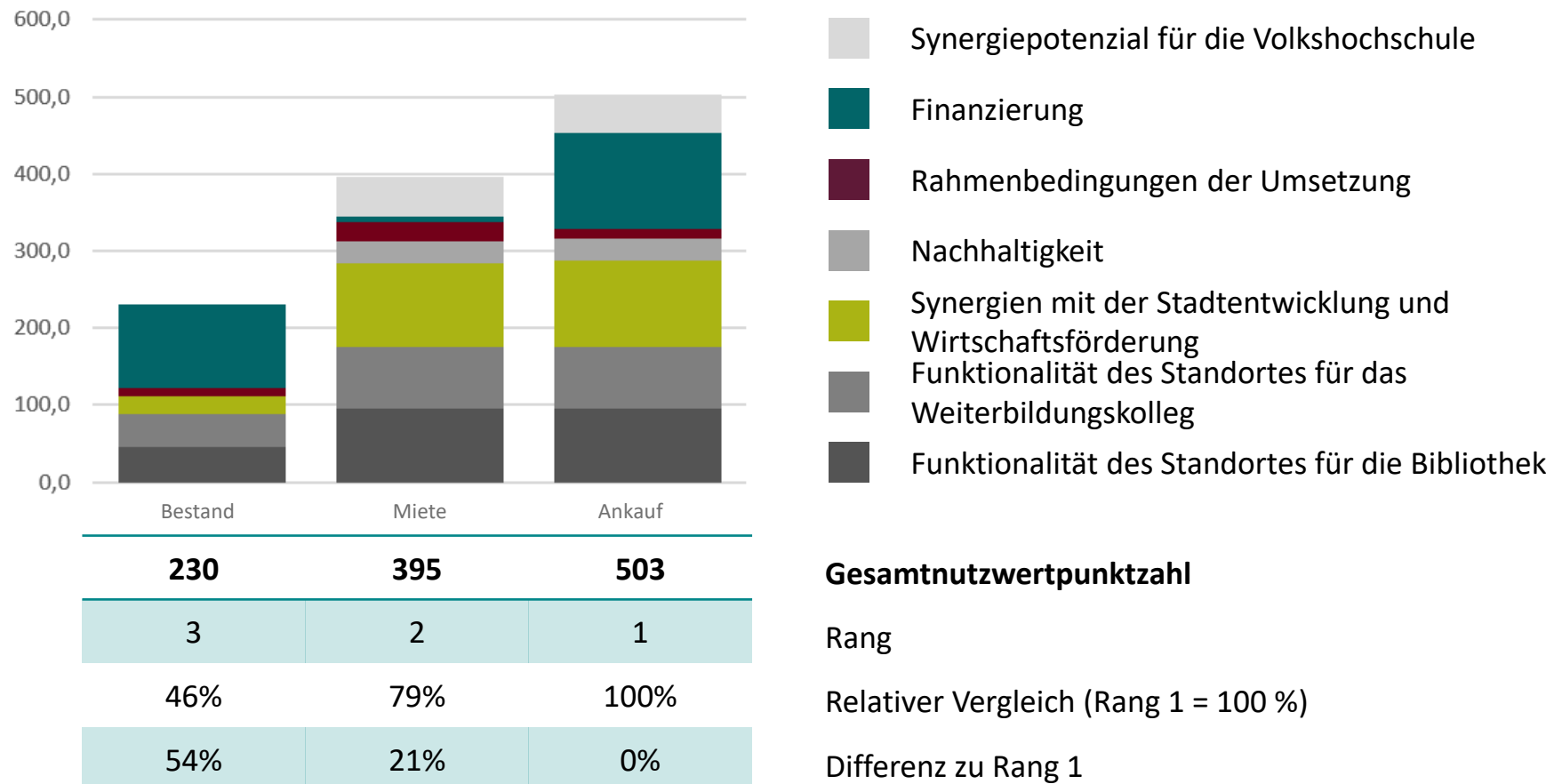
Kosten-Nutzen-Analyse



- Vorteilhaftigkeit im Nutzwert
- Vorteilhaftigkeit in den Lebenszykluskosten

Die Ergebnisse der Nutzwertanalyse zeigen eine qualitative Vorteilhaftigkeit des Ankaufs von 21% gegenüber der Mietvariante, 54% gegenüber der Bestandsvariante

Im Nutzen-Vergleich schneidet die Bestandsvariante gegenüber der Miet- und Kaufvariante am schlechtesten ab.



Im Rahmen der fortgeschriebenen Wirtschaftlichkeitsuntersuchung wird zusätzlich zu der Bestands- sowie der Mietvariante der Ankauf des Galeria-Gebäudes untersucht.

Bestandsvariante

Variante 1

- Sanierung und Erweiterung der Bestandsgebäude
- Verbleib der bisherigen Nutzungen in den Bestandsgebäuden
- Berücksichtigung einer Interimslösung für das Weiterbildungskolleg
- Berücksichtigung des Restbuchwertes am Betrachtungsende als Nutzungspotential

→ Konventionelle Beschaffung

Mietvariante

Variante 2

- Anmietung des ehem. Galeria-Kaufhof-Gebäudes
- Berücksichtigung des Mieterausbaus am Anfang der Betrachtungsdauer sowie der Rückbau am Ende der Betrachtungsdauer
- Berücksichtigung von Verkaufserlösen im Sinne der Auflösung der jeweiligen Buchwerte als Gegenrechnung

→ Mietmodell ohne Eigentumsübergang

Kaufvariante

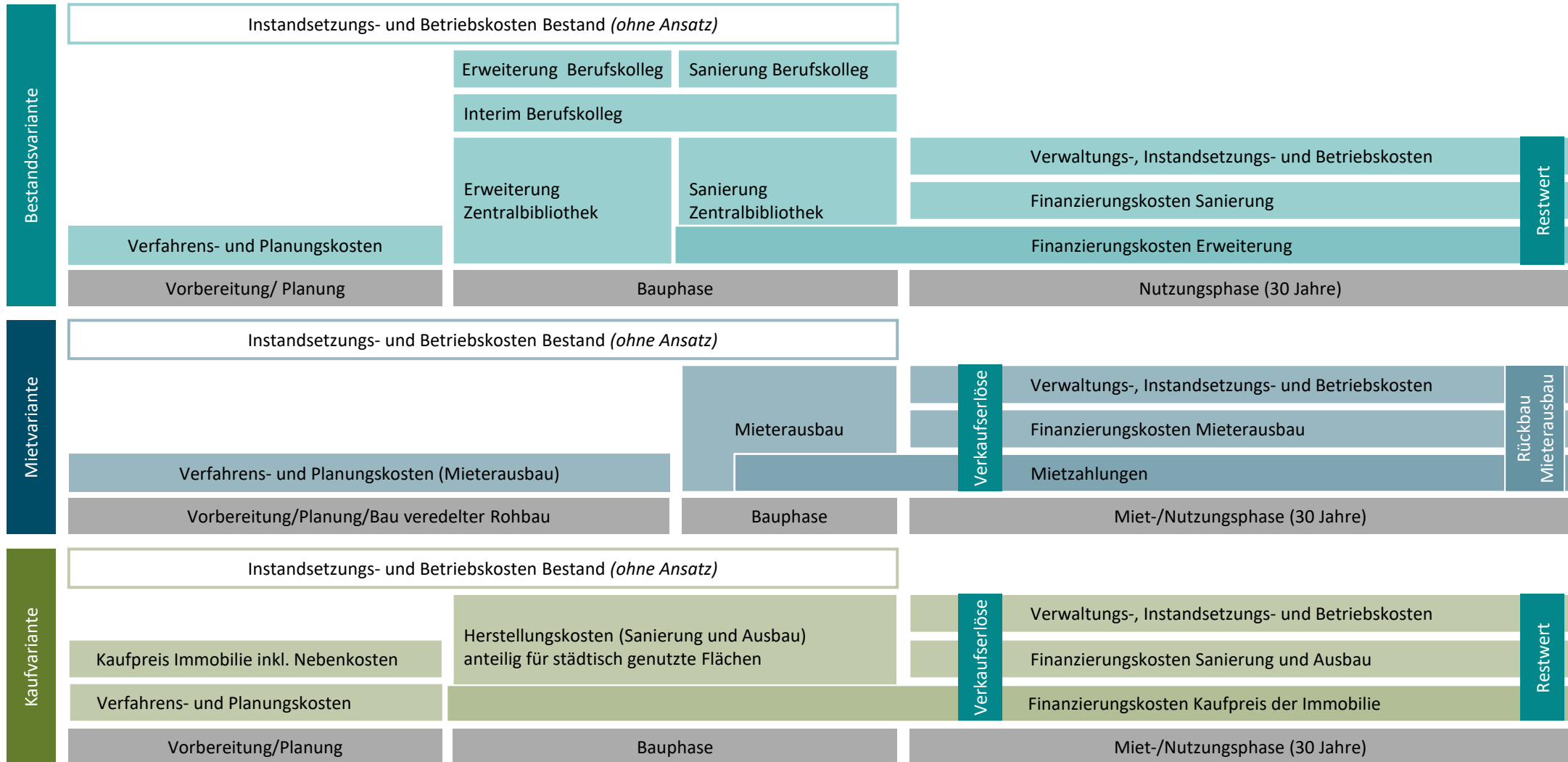
Variante 3

- Ankauf des ehem. Galeria-Kaufhof-Gebäudes
- Berücksichtigung der Sanierung der städtisch genutzten Gebäudeteile (EG bis 3.OG) einschl. der erforderlichen baulichen Maßnahmen sowie deren Ausbau
- Berücksichtigung von Verkaufserlösen im Sinne der Auflösung der jeweiligen Buchwerte als Gegenrechnung
- Berücksichtigung des Restbuchwertes am Betrachtungsende als Nutzungspotential

→ Kaufmodell

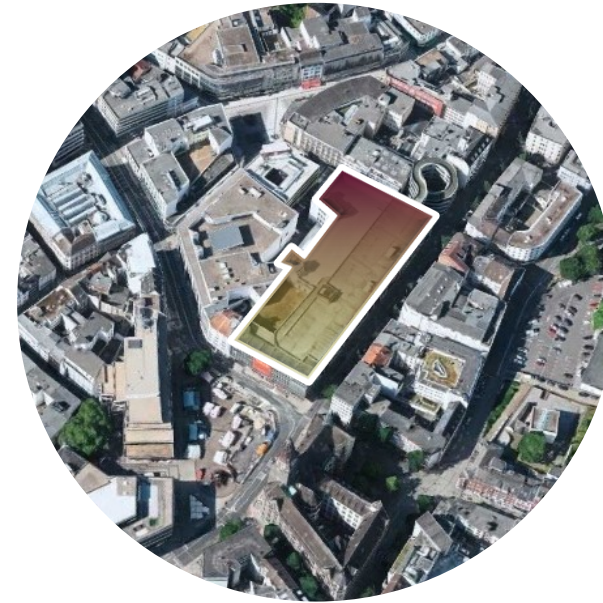
In den Realisierungsvarianten wurden die relevanten Zahlungsströme betrachtet. Für die Zahlungsströme wurden jeweils entsprechende Risikoaufschläge berücksichtigt.

Struktur der Zahlungsströme in der vWU*

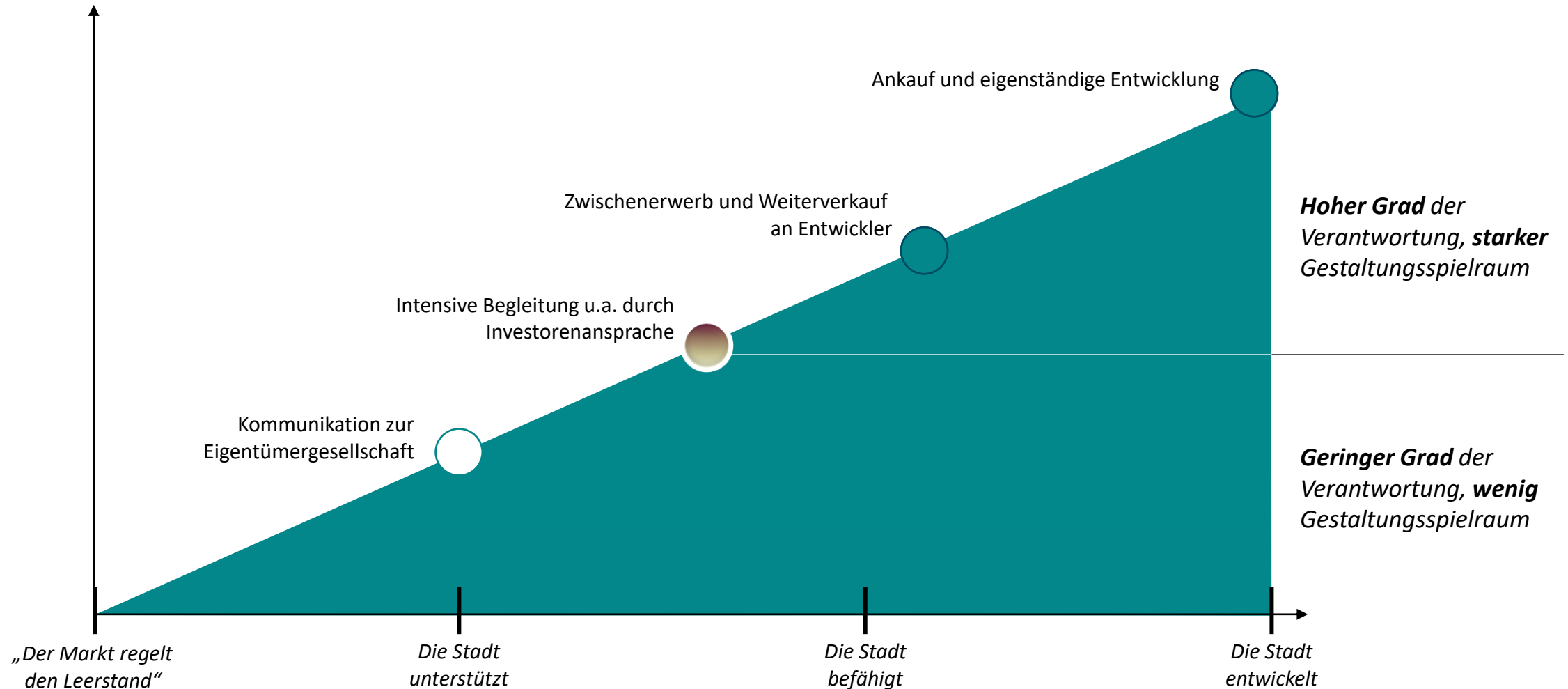


* Für die Zahlungsströme wurden entsprechende Risikozuschläge im Rahmen der Wirtschaftlichkeitsuntersuchung berücksichtigt.

Welche Varianten gibt es für die Nachnutzung des Kaufhofgebäudes?



Vom Austausch mit dem Eigentümer bis zum Ankauf und der Entwicklung der Immobilie: Die unterschiedlichen Rollen ermöglichen der Stadt verschiedene Gestaltungsspielräume.



Die Möglichkeit zum Erwerb einer Immobilie wie dem Kaufhofgebäude und der Umgang damit ist von verschiedenen Voraussetzungen und Faktoren abhängig.



Die **angestrebte Nachnutzung** muss **hoheitlichen Zwecken dienen** und darf **keine wirtschaftliche Betätigung** sein (Siehe hierzu § 107 GO NRW).

Kommunen dürfen sich zur Erfüllung ihrer Aufgaben nur wirtschaftlich betätigen, wenn ein öffentlicher Zweck die Betätigung erfordert, die Betätigung nach Art und Umfang in einem angemessenen Verhältnis zur Leistungsfähigkeit der Gemeinde steht und der öffentliche Zweck durch andere Unternehmen nicht besser und wirtschaftlicher erfüllt werden kann.

Neben dem **freihändigen Erwerb** können Städte gemäß §§ 24 und 25 BauGB **kommunale Vorkaufsrechte** nutzen, um relevante Immobilien anzukaufen. Bei Immobilien im kommunalen Besitz können Projektentwicklungen sowohl in kommunaler Eigenregie als auch in unterschiedlichen Fallkonstellationen mit privaten Dritten erfolgen.



Eine **Umsetzung in Eigenregie** erfordert

- entsprechende finanzielle Ressourcen für die anfallenden Grunderwerbs-, Planung-, Bau- und Finanzierungskosten und die laufenden Kosten aus dem Immobilienbetrieb
- entsprechende personelle Ressourcen, die über zeitlichen Kapazitäten und das entsprechende Know-How verfügen um die Projektentwicklung abzuwickeln

Weiterhin ist zu beachten, dass in diesem Fall alle Risiken einer Projektentwicklung bei der Kommune liegen.

Wann sollte ein Investor mit eingebunden werden, um eine relevante Immobilie zu entwickeln?



Eine **Projektentwicklung in kommunaler Eigenregie** sollte dann in Erwägung gezogen werden, **wenn der überwiegende Flächenanteil öffentlich genutzt** wird und die Untervermietung für gewerbliche Drittnutzungen nur untergeordnet ist.



Steht eine **gewerbliche Drittnutzung im Vordergrund** oder **fehlen der Kommune die personellen und finanziellen Ressourcen** zur Projektumsetzung, ist die **Realisierung durch private Dritte**, ernsthaft in Erwägung zu ziehen.

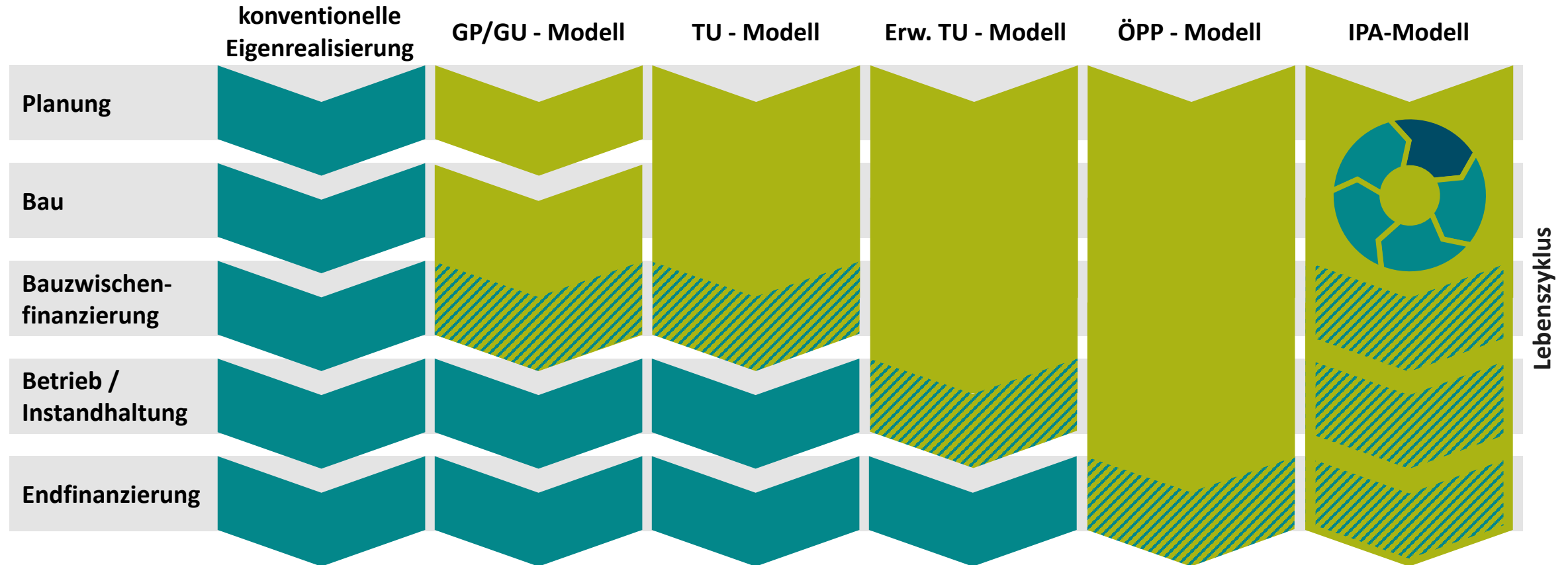
Hierfür kommen verschiedene Möglichkeiten zum Tragen, z.B.

- eine Konzeptvergabe
- Investorenwettbewerb
- Wettbewerblicher Dialog
- Bieterverfahren mit Bestpreisvergabe
- Umsetzung im Rahmen eines Erbbaurechts (eher unüblich)

Diskussion alternative Beschaffungsvarianten

Unterschiedliche Bündelung von Projektphasen und Leistungen – Die Konzeption des Beschaffungsmodells erfolgt immer individuell je Projekt.

Eine weitere „Bündelungsdimension“ liegt in der gemeinsamen Vergabe mehrerer gleichartiger Projekte z.B. Sporthallen, Kitas oder Feuerwehrhäuser.



- Die schematisch dargestellten Modelle verstehen sich als dynamisch und variabel.
- Variationen und Veränderungen der Strukturen sind möglich.

- Vergabe in Einzellosen
- Gebündelte Vergabe
- optionale Leistung für Bündelung

Die konventionelle Eigenrealisierung ist charakterisiert durch eine (klassische) gewerkeweise (Einzel-) Beschaffung und Vergabe aller Lebenszyklusleistungen.

Eigenrealisierung (1/3)

Kurzbeschreibung

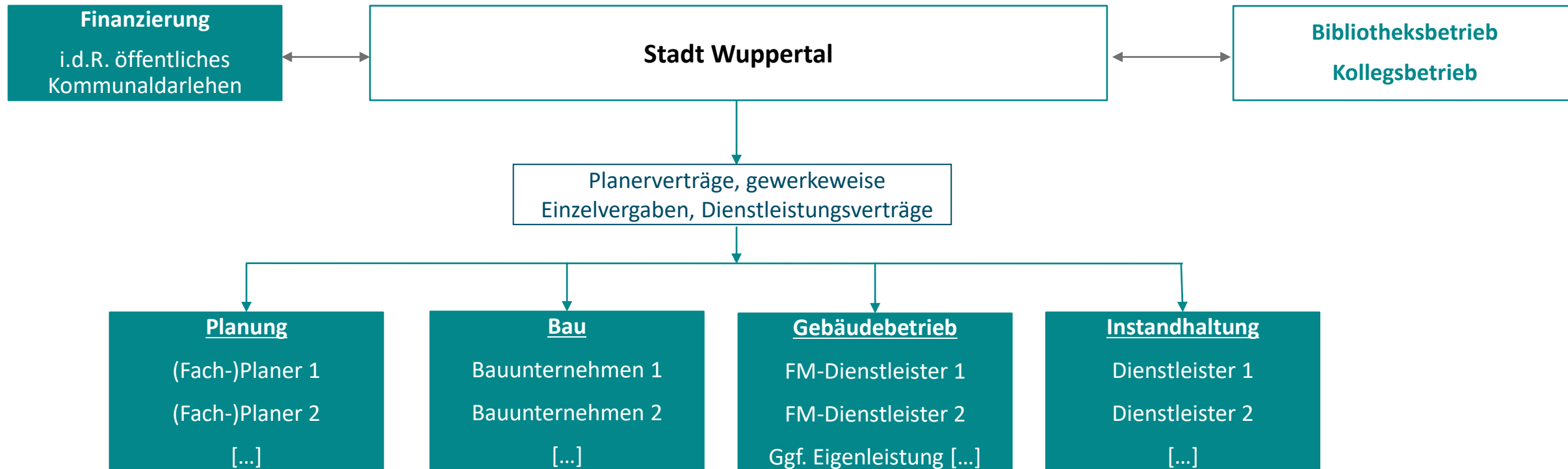
Unter der **Einzelgewerkvergabe / Losvergabe** versteht man die Vergabe von Einzelaufträgen („Losen“ i.S.d. § 97 Abs. 4 GWB) über (Bau-)Leistungen z.B. in einzelnen Gewerken als Teile einer Gesamtleistung. Der Zuschnitt der einzelnen Lose richtet sich nach den tatsächlichen Gegebenheiten des Marktes. Der AG führt die Planung und die Bauausführung mittels individuell beauftragter **Einzelplaner und Einzelunternehmen** durch. **Gleiches gilt für Dienstleistungen im Betrieb.**

Besonderheiten / Charakteristika

- Erfordert die Vorbereitung, Durchführung und Koordination einer **Vielzahl von Einzelvergabeverfahren im Wettbewerb.**
- Vielzahl von **Schnittstellen** und damit **sehr hoher Management- und Vertragsaufwand** (viele Ansprechpartner auf AN Seite).
- **Hohe Mitwirkung/Verantwortung als AG** über alle Projektphasen und damit **sehr hoher Personalaufwand** auf Seiten der Stadt.
- Ein **vorgeschalteter Architektenwettbewerb nach RPW ist möglich.**
- Standardverfahren gem. § 97 Abs.4 GWB, d.h. **keine oder nur geringere Begründungspflicht** hinsichtlich der Aufteilung als bei großen Paketen/Bündelungen oder Gesamtvergaben.
- **Vermeidung von GU - Zuschlägen.**

Die konventionelle Eigenrealisierung ist charakterisiert durch eine (klassische) gewerkeweise (Einzel-) Beschaffung und Vergabe aller Lebenszyklusleistungen.

Eigenrealisierung (2/3)



Die konventionelle Eigenrealisierung ist charakterisiert durch eine (klassische) gewerkeweise (Einzel-) Beschaffung und Vergabe aller Lebenszyklusleistungen.

Eigenrealisierung (3/3)

Stärken

- Berücksichtigt **gesetzeskonform mittelständische Interessen**.
- **Kein oder nur geringer Begründungsaufwand**, da Losvergabe gesetzliche Grundvergabereform.
- **Höhere Flexibilität** in Bezug auf Planungsänderungen bis zur sukzessiven Vergabe.
- AG kann Planung u. Leistungen der Bauausführung an **preislich beste Unternehmen** geben.
- **Vermeidung von GU-Zuschlägen**.
- Eignet sich für Projekte mit **hoher Planungs- und Budgetflexibilität**.

Chancen

- **Zielführend bei Projekten mit überschaubarem Kosten- und Terminrisiko**.
- **Zielführend, wenn AG und/oder ihre Planer gutes, industrie-produktionstechnisches Knowhow besitzen** und dieses optimal in die Planung und Ausführung der baulichen Maßnahmen einfließen lassen können.
- **Starker Wettbewerb** u.a. auch durch die Vielzahl an Vergaben.
- Viel **Verantwortungsspielraum** für den AG.

Schwächen

- Es besteht ein **Schnittstelle zwischen Planung und Bau**. Risiko, dass eine unabhängige, nicht vollständig mit der Bauausführung abgestimmte Planungsleistung entsteht. -> Kostensteigerungspotenzial!
- Beim **AG** verbleibt die **Steuerung für alle einzeln beauftragten Bauleistungen**.
- **Hoher Aufwand an Projektmanagementleistungen = Hoher Personalaufwand** (sowohl bzgl. der Vergaben als auch in der Planungs- u. Bauphase; diverse Ansprechpartner sind zu managen)
- Der AG trägt ein **hohes Baufertigstellungsrisiko**; Abwicklungsform ermöglicht keine beschleunigte Baurealisierung, eine Parallelisierung der Prozesse/ Gewerke ist schwerer möglich.
- Das **Risiko für mögliche Verzögerungen** und damit Nachträge verbleibt in hohem Maß beim AG.
- **Mangelnde Integration fördert Einzelinteressen** anstatt der Gesamtprojektinteressen, wodurch **Wertschöpfungspotenziale nicht voll** ausgeschöpft werden können.

Risiken

- Aufgrund fehlender **Kosten- und Termingarantien für die Einzelleistungen trägt der AG ein erhöhtes terminliches und finanzielles Risiko** bis zur letzten Vergabe bzw. Abrechnung (Risiko von Bauverzögerungen, sofern Einzelgewerbe schlecht leisten).
- **AG trägt Gesamtfertigstellungsrisiko**.
- **Risiko von Annahmeverzug**, weil die Einzelgewerbe ggf. nicht ineinandergreifen.
- Verzögerungen führen für den AG zu Kostenerhöhungen und rechtlichen Auseinandersetzungen,
- Kein **umfangreicher Risikotransfer** auf GU möglich. z.B. auch **keine Übertragung von Genehmigungsrisiko** auf Bauausführung möglich, dieses trägt alleinig der AG.

Generalplaner/ Generalunternehmer Modell (GP/GU Modell) - gebündelte Beschaffung von Bauleistungen einerseits und Planungsleistungen (Generalplaner) andererseits.

GP/GU-Modell (1/3)

Kurzbeschreibung

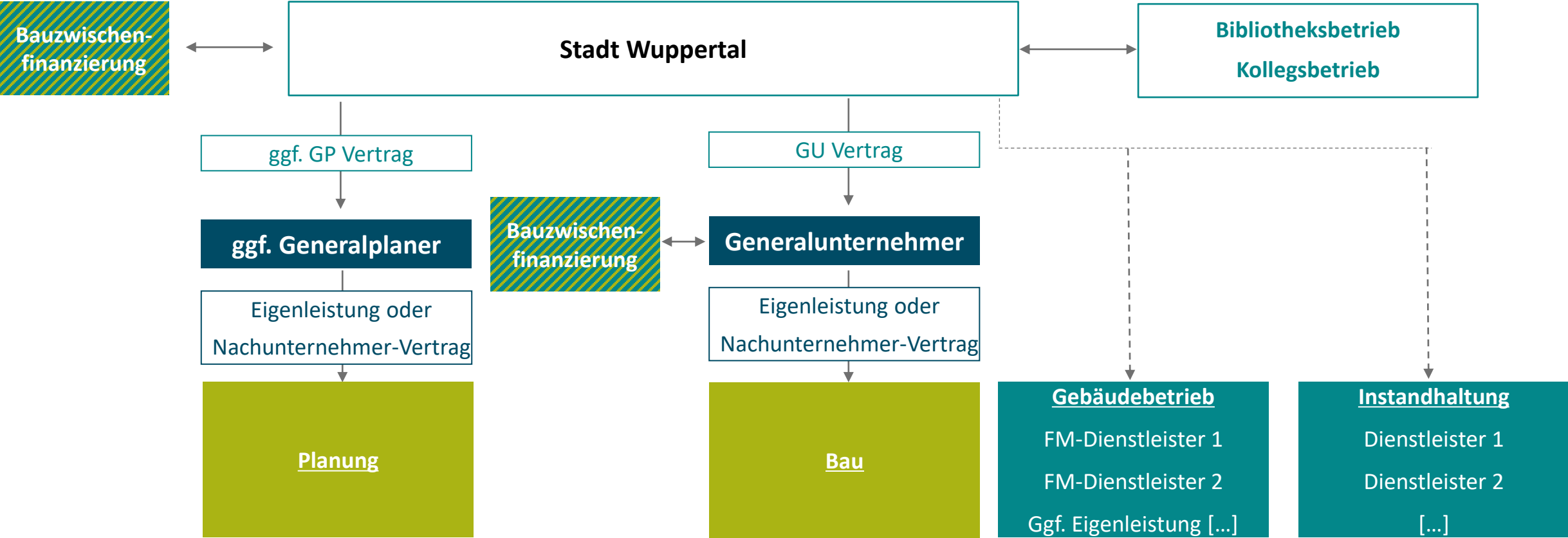
Der **Generalunternehmer (GU)** realisiert **alleinverantwortlich** gegenüber dem AGn die **schlüselfertige Erstellung** des nutzungsfähigen Bauwerks, üblicherweise unter **Übernahme von Kosten-, Termin- und Qualitätsgarantien**. Die **Planung** wiederum **liegt im Verantwortungsbereich des ggf. Generalplaners**, welcher direkt vom AG beauftragt wird.

Besonderheiten / Charakteristika

- Erfordert neben der/den Planervergabe/n idealtypisch nur **ein weiteres Vergabeverfahren**.
- **Reduzierte Anzahl an zu koordinierenden Leistungen und Schnittstellen** für den AGn im Vergleich zu Einzelvergaben.
- **Verringerung des Personaleinsatzes des AG** während der Bauausführung und den Vergaben.
- **GU-Zuschläge** können für einen erhöhten Auftragswert sorgen.
- Je nach Projektgröße u. Baukonjunktur nur **kleinerer Bieterkreis**, da GU-Projekte nur von wenigen Unternehmen angeboten werden.
- **Begründung Gesamtvergabe der Bauleistungen** nach § 97 Abs.4 GWB **erforderlich**, da Abweichung vom gesetzlichen Standard der Vergabe nach Fach- und Teillosten.

Generalplaner/ Generalunternehmer Modell (GP/GU Modell) - gebündelte Beschaffung von Bauleistungen einerseits und Planungsleistungen (Generalplaner) andererseits.

GP/GU-Modell (2/3)



Generalplaner/ Generalunternehmer Modell (GP/GU Modell) - gebündelte Beschaffung von Bauleistungen einerseits und Planungsleistungen (Generalplaner) andererseits.

GP/GU-Modell (3/3)

Stärken

- AG hat während der **Planungsphase** und der **Bauphase** jeweils nur einen **Ansprechpartner**, hierdurch sind **enge Schnittstellentermine und Parallelisierung der Herstellungsprozesse** sowie eine schnellere Realisierung **möglich**.
- **GU** kann schneller auf NU - Ausfälle/Insolvenzen reagieren als AG.
- **Schnelle/parallele Abläufe der Baurealisierung** durch das Know-How des GU **möglich**.
- Geringerer **Aufwand an Projektmanagementleistungen** = **geringer Personalaufwand** (in der Bauphase) AG seitig.

Schwächen

- **Nichtintegration von Bauausführung in den Planungsprozess**. D.h. **Schnittstelle zwischen Planung und Bau bleibt** bestehen. Risiko, dass eine unabhängige, **nicht vollständig mit der Bauausführung abgestimmte Planungsleistung** entsteht. → **Kostensteigerungspotenzial!**
- Fokus der Vergabe liegt auf Herstellungskosten des Gebäudes. Aspekte in der späteren Betriebsphase keine Berücksichtigung (**nicht life-cycle-orientiert**).
- Herausforderung für AG die **Leistungsbeschreibung (Planung und Bau)** für die **einzigsten zwei Vergaben qualitativ hochwertig u. termingerecht** zur Verfügung zu stellen, geringere Qualität kann zu Nachtragskosten führen („größere Vergabe“ = „aufwendigere Vergabe“).
- **GP-/GU-Zuschläge** für die erforderliche Koordination der Beteiligten können Auftragswert gegenüber einer Vergabe in Fach- und Teillosen erhöhen.

Chancen

- **Übertrag der Risiken für Termine, Kosten u. Qualitäten** auf den **GU** bei entsprechendem Vertragsgestaltung möglich.
- **Insolvenzrisiko von NU ist für den AG geringer, da der GU dieses Risiko trägt**.
- Mängelverfolgung für AG leichter, da sowohl in der Planungs- als auch in der Bauphase **nur mit einer Vertragspartei** umgegangen werden muss.
- **Pauschalfestpreisvereinbarung (Bauphase)= Kostensicherheit = Haushaltsplanungssicherheit**.
- Mehr Spielraum für **innovative Lösungsangebote** im Vergleich zur Einzellosvergabe.
- **Beschleunigung** der Projektabwicklung möglich.

Risiken

- **Verlust an Steuerungs- und Einflussmöglichkeiten** bei Festpreisangeboten, insbesondere bei nachträglichen Änderungen
- Gefahr der **Informationsasymetrie** zwischen AN und AG, wodurch Entscheidungen ggf. nicht im Sinne des Ags getroffen werden
- Begründung des Vergabeverfahrens notwendig, da keine losweise Vergabe.

Die Charakteristika gebündelter Vergaben ergeben Vorteile für die öffentliche Hand und zahlen auf deren übergeordneten Ziele ein

Charakteristika gebündelter Vergaben

Service aus einer Hand

- Für Planung, Bau, Finanzierung und – je nach Modell – Betrieb und Instandhaltung gibt es eine verantwortliche Ansprechperson für die öffentliche Hand. Dies reduziert den **Management- und Abstimmungsaufwand**.

Gebündelte Vergabe

- Das Risiko nicht erfolgreicher Teilvergaben sowie nicht abgestimmte Leistungen einzelner Gewerke wird durch die gebündelte Vergabe übertragen. Die privaten Unternehmen **decken sämtliche Schnittstellen ab**, dort liegt die Kernkompetenz dieser Unternehmen.

Verhandlungsverfahren

- Das Vergaberecht ermöglicht öffentlichen Auftraggebern im Rahmen von TU- und ÖPP-Projekten, Angebote privater Bieter in einem regulären Verhandlungsverfahren architektonisch, funktional und qualitativ unter Wettbewerbsbedingungen zu optimieren, sodass aus Sicht des Auftraggebers **wirtschaftlich optimale Angebote** erzielt werden können.

Kostensicherheit

- Am Ende des Verhandlungsverfahrens wird ein Unternehmen zu einem **Festpreis** mit einem vertraglichen **Fertigstellungstermin** auf Grundlage funktionaler Anforderungen beauftragt. Mit Ausnahme weniger „verbleibender“ Risiken besteht von dort an eine hohe Kostensicherheit für die öffentliche Hand.

Totalunternehmer-Modell (TU-Modell) - gebündelte Beschaffung von Planungs- und Bauleistungen und als Erw. TU-Modell inkl. (ausgewählter) Betriebsleistungen.

TU-Modell und Erw. TU-Modell (1/3)

Kurzbeschreibung

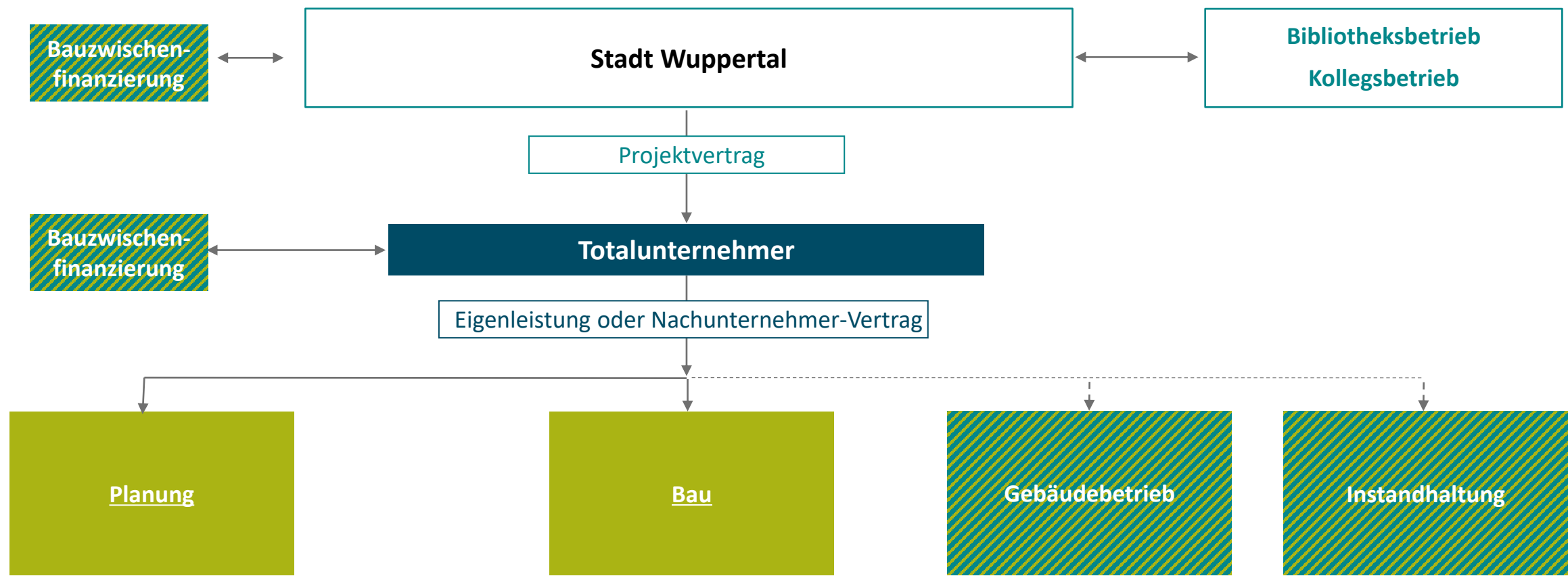
Der **Totalunternehmer (TU)** realisiert **alleinverantwortlich** gegenüber dem AG die schlüsselfertige Erstellung des nutzungsfähigen Bauwerks und **übernimmt** vorab **zusätzlich auch noch die Funktion des Generalplaners**, in der Regel auf Basis eines (zumindest weitgehend) **global-pauschalisierten Preises** und auf Basis einer Grundlagenermittlung, einer Funktionalen Leistungsbeschreibung („FLB“) oder Vorentwurfsplänen mit Raum- und Funktionsprogramm.

Besonderheiten / Charakteristika

- Erfordert die Durchführung **lediglich eines einzigen Vergabeverfahrens**.
- **Verhandlungsmöglichkeit auf Basis von FLBs**.
- **Reduzierte Anzahl an zu koordinierenden Leistungen und Schnittstellen** für den AGn im Vergleich zu Einzelvergaben.
- Vorgeschalteter Architektenwettbewerb nach RPW ist möglich (Vorentwurf) oder integrierter Architektenwettbewerb (FLB).
- **Verringerung des Personaleinsatzes** des AGn während der Bauausführung.
- **TU-Zuschläge** können für einen **erhöhten Auftragswert** sorgen.
- Je nach Projektgröße und Baukonjunktur **eingeschränkter Bieterkreis ggü. Eigenrealisierung**, da größere TU-Projekte regelmäßig nur von wenigen Unternehmen angeboten werden.
- **Begründung Gesamtvergabe** nach § 97 Abs.4 GWB **erforderlich**, da Abweichung vom gesetzlichen Standard der Vergabe nach Fach- und Teillosten.

Totalunternehmer-Modell (TU-Modell) - gebündelte Beschaffung von Planungs- und Bauleistungen und als Erw. TU-Modell inkl. (ausgewählter) Betriebsleistungen.

TU-Modell und Erw. TU-Modell (2/3)



Totalunternehmer-Modell (TU-Modell) - gebündelte Beschaffung von Planungs- und Bauleistungen und als Erw. TU-Modell inkl. (ausgewählter) Betriebsleistungen.

TU-Modell und Erw. TU-Modell (3/3)

Stärken

- **Integration von Planung und Bau:** Erfolg durch integrativen Planungsablauf zwischen Architektur-, Werk-, Fach- und Tragwerksplanung unter Berücksichtigung des Baukonzepts.
- TU-Wettbewerb ermöglicht Wettbewerb mit **Optimierungspotenzialen in Bezug auf Planung und Bau.**
- AG hat **einen einzigen Ansprechpartner** während der Ausführungsphase, bei Mängeln aus Planung und Ausführung, bei der Mängelbeseitigung sowie bei Garantie- und Gewährleistungsverpflichtungen.
- **TU** kann schneller auf NU - Ausfälle/Insolvenzen reagieren als AG.
- **Schnelle/parallele Abläufe der Baurealisierung** durch das Know-How des TU **möglich.**
- Geringerer **Aufwand an Projektmanagementleistungen** = **geringer Personalaufwand** (in der Bauphase) AG seitig.
- TU Vergabe mit **Bieterverhandlungen** möglich.

Chancen

- **TU ist Gesamtverantwortlicher für Termine, Qualität und Kosten inkl. deren Risiken.**
- **Insolvenzrisiko von NU ist für den AG geringer, da der TU dieses Risiko trägt.**
- Mängelverfolgung für AG leichter, da **nur mit einer Vertragspartei.**
- **Pauschalfestpreisvereinbarung = Kostensicherheit = Haushaltsplanungssicherheit.**

Schwächen

- Fokus der Vergabe liegt auf Herstellungskosten des Gebäudes. Aspekte in der späteren Betriebsphase keine Berücksichtigung (**nicht life-cycle-orientiert**). (außer Erw. TU).
- Herausforderung für AG **Leistungsbeschreibung (Planung und Bau) für die einzige Vergabe qualitativ hochwertig u. termingerecht** zur Verfügung zu stellen, geringere Qualität kann zu Nachtragskosten führen („größere Vergabe“ = „aufwendigere Vergabe“).
- ggf. **längere Vergabephase.**
- **TU-Zuschläge** für die erforderliche Koordination der Beteiligten können Auftragswert gegenüber einer Vergabe in Fach- und Teillosten erhöhen.
- **Geringere, nachträgliche Einflussmöglichkeiten** durch den AGn nach der Vergabe.
- In TU „Reinform“ (d.h. auf Basis FLB und Integration der vollständigen Planungsleistung in TU Leistungsbild) **nicht für architektonische „Leuchtturmprojekte“** geeignet (umstritten;).

Risiken

- **Begründung des Vergabeverfahrens** notwendig, da keine losweise Vergabe.
- Je nach Projektgröße und Baukonjunktur **eingeschränkter Bieterkreis ggü. Eigenrealisierung**, da größere TU-Projekte nur von spezialisierten Unternehmen angeboten werden

Öffentlich Private Partnerschaft (ÖPP-Modell) - gebündelte Beschaffung „aller“ Lebenszyklusleistungen.

ÖPP-Modell (1/3)

Kurzbeschreibung

Langfristige vertraglich geregelte Zusammenarbeit zwischen der öffentlichen Hand und einem Privaten Partner. Der ÖPP-Partner übernimmt dabei Aufgaben über den **gesamten Lebenszyklus (Planung, Finanzierung, Bauen und Betreiben)** einer Immobilie. Das ÖPP Modell schließt sämtliche Schnittstellen zwischen lebenszyklusbezogenen Leistungen (in ganzheitlicher Weise) einer Immobilie.

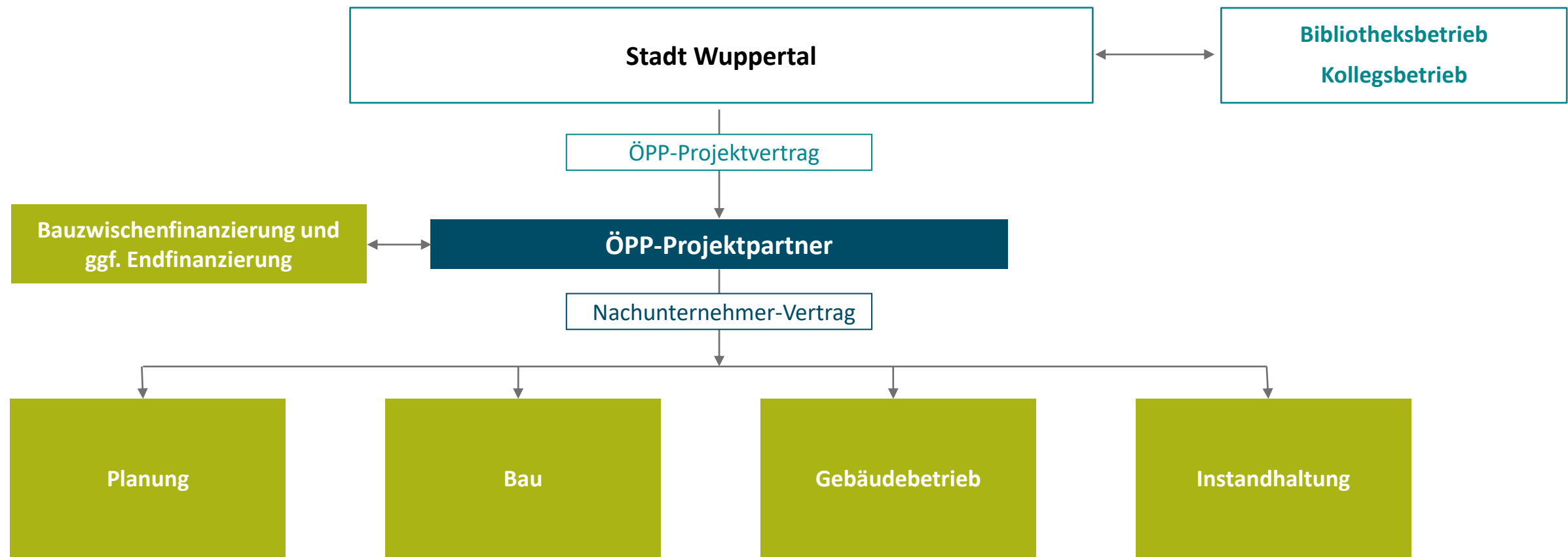
Eine ÖPP kann als **Inhaber-, Erwerber-, Miet(kauf)- oder Leasing-Modell** ausgestaltet werden.

Besonderheiten / Charakteristika

- Erfordert die Durchführung **lediglich eines einzigen Vergabeverfahrens für alle Lebenszyklusleistungen**.
- Reduzierte Anzahl **an zu koordinierenden Leistungen und Schnittstellen** für den AG im Vergleich zu Einzelvergaben.
- **Verhandlungsmöglichkeit** über **alle angebotenen Lebenszyklusleistungen auf Basis von FLBs**.
- **Integrierter Architektenwettbewerb**.
- **Verringerung des Personaleinsatzes** des AGn während der Bauausführung.
- **Optimale Risikoverteilung** zwischen öffentlicher Hand und privatem Partner möglich.
- **Private Finanzierung des AN = Sicherheitsleistung des AG**.
- **Langfristige Kostensicherheit = langfristige Haushaltsplanungssicherheit**.
- **Hohe Terminalsicherheit** durch Vergütungs- Anreizsystem.
- Je nach Projektgröße und Baukonjunktur **eingeschränkterer Bieterkreis ggü. Eigenrealisierung**, da größere ÖPP-Projekte regelmäßig nur von wenigen Unternehmen angeboten werden.
- Begründung **Gesamtvergabe** nach § 97 Abs.4 GWB **erforderlich**, da Abweichung vom gesetzlichen Standard der Vergabe nach Fach- und Teillosten.

Öffentlich Private Partnerschaft (ÖPP-Modell) - gebündelte Beschaffung „aller“ Lebenszyklusleistungen.

ÖPP-Modell (2/3)



Öffentlich Private Partnerschaft (ÖPP-Modell) - gebündelte Beschaffung „aller“ Lebenszyklusleistungen.

ÖPP-Modell (3/3)

Stärken

- **Integrierte Planung** unter Berücksichtigung der baulichen und betrieblichen Kosten-Aspekte → **vollständige Betrachtung des Lebenszyklus** der Immobilie **im Wettbewerb**.
- AG hat **einen einzigen Ansprechpartner** während der Ausführungsphase, bei Mängeln aus Planung und Ausführung, bei der Mängelbeseitigung sowie bei Garantie- und Gewährleistungsverpflichtungen.
- **Risikoteilung und Kostenoptimierung** über gesamte Nutzungsdauer.
- Anreizgesteuerte Leistungserbringung = **Vergütung erst nach Fertigstellung aus AG Sicht**.
- **Höheres Instandhaltungs- und Dienstleistungsniveau** durch umfassenden Lebenszyklusansatz.
- **Geringe Personalressourcenintensität** während der Baudurchführung für den AGn.
- **Finanzielle Haushaltsentlastung** der öffentlichen Hand in der Bauphase.
- **Feste Instandhaltungsbudgets** im Haushalt.
- **Risikoübertragung an den ÖPP-Partner**.
- ÖPP Vergabe mit **Bieterverhandlungen über alle Lebenszyklusleistungen auf Basis FLBs**.

Chancen

- **Nutzen Lebenszyklusansatz**; Bau und Betrieb wird bereits bei der Planung mitgedacht.
- Lebenszyklusleistungen werden langfristig vergeben, ergibt für den privaten Markt im Auftragsfall, **langfristige Planungssicherheit** → im Wettbewerb ergeben sich dadurch **kostenoptimale Angebote**.
- **ÖPP ist Gesamtverantwortlicher für Termine, Qualität und Kosten inkl. deren Risiken**.
- **Insolvenzrisiko von NU ist für den AG geringer, da der ÖPP Partner dieses Risiko trägt**.
- Mängelverfolgung für AG leichter, da **nur mit einer Vertragspartei**.
- **Pauschalfestpreisvereinbarung = Kostensicherheit = Haushaltsplanungssicherheit**.

Schwächen

- Herausforderung für AG **Leistungsbeschreibung (Planung, Bau, Betrieb und Finanzierung)** für die **einzige Vergabe qualitativ hochwertig u. termingerecht** zur Verfügung zu stellen, geringere Qualität kann zu Nachtragskosten führen („größere Vergabe“ = „aufwendigere Vergabe“).
- ggf. **längere Vergabephase**.
- **ÖPP-Zuschläge** für die erforderliche Koordination der Beteiligten können Auftragswert gegenüber einer Vergabe in Fach- und Teillosten erhöhen.
- **Geringere, nachträgliche Einflussmöglichkeiten** durch den AGn nach der Vergabe.
- **Schwierige Bepreisung von Umbaumaßnahmen** in der Betriebsphase bei häufigen Nutzungsänderungen.

Risiken

- **Begründung des Vergabeverfahrens** notwendig, da keine losweise Vergabe.
- Je nach Projektgröße und Baukonjunktur **eingeschränkter Bieterkreis ggü. Eigenrealisierung**, da größere ÖPP-Projekte nur von spezialisierten Unternehmen angeboten werden.

Integrierte Projektabwicklung (IPA) – Eine Wertschöpfungspartnerschaft bearbeitet das Projekt kollaborativ und ganzheitlich.

IPA-Modell (1/3)

Kurzbeschreibung

Es werden **frühzeitig die relevanten Schlüsselbeteiligten** für die Planung und Ausführung **eingebunden**, die **gemeinsam die Verantwortung** für die Erreichung der **Projektziele übernehmen**. Die Zusammenarbeit wird über einen **Mehrparteienvertrag** geregelt und **Risiken gemeinsam gemanagt** und **Entscheidungen gemeinsam** nach dem Prinzip „**Best for Project**“ getroffen.

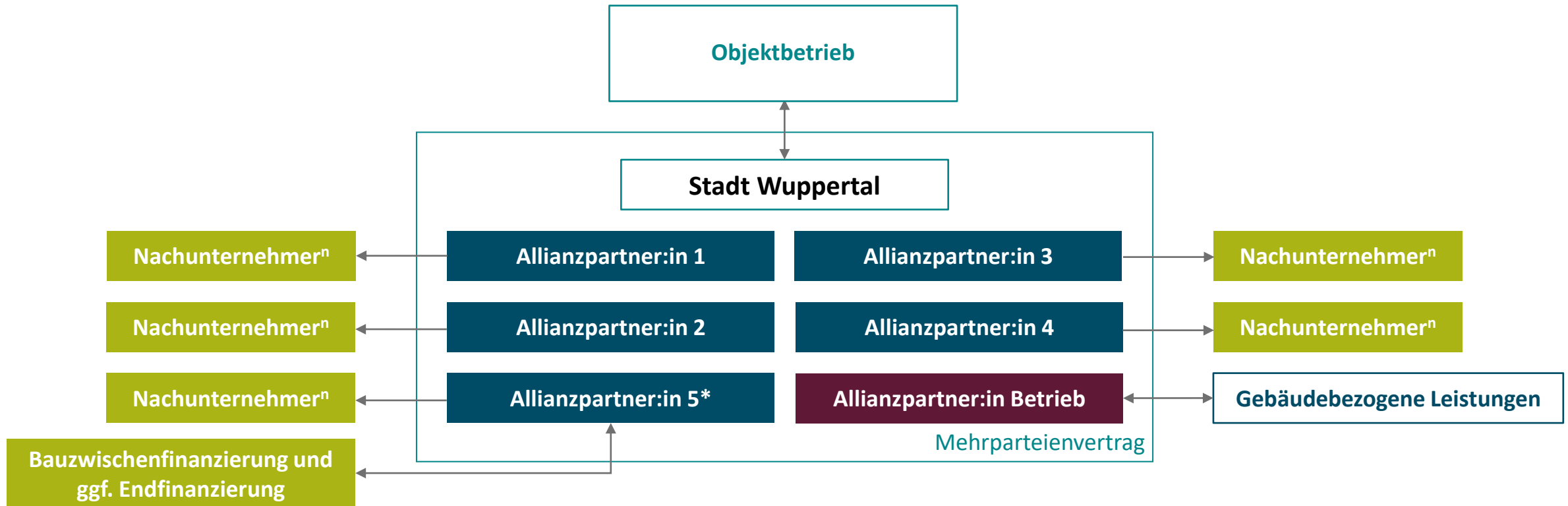
Der **AG ist Teil der Allianz** und wirkt in der integrierten Aufbauorganisation aktiv mit.

Besonderheiten / Charakteristika

- Erfordert die Vorbereitung und Durchführung von **einzelnen Vergabeverfahren je Allianzpartner**
- Die **Einbindung der Schlüsselbeteiligten erfolgt im Kompetenzwettbewerb**, der eine kollaborative Grundhaltung bei allen Beteiligten sicherstellt.
- **Innerhalb der Allianz sind Rollen und Verantwortlichkeiten eindeutig zugeordnet**, die **Identifikation von Risiken und das Risikomanagement erfolgen gemeinschaftlich**. Hierdurch kann die Allianz **flexibel auf Risiken** reagieren.
- **Seitens des AG** bedarf es **eines konzentrierten Personaleinsatzes** über die komplette Projektlaufzeit hinweg **verbunden mit veränderten Entscheidungskompetenzen**
- Durch die **Ausrichtung der wirtschaftlichen Interessen aller Projektbeteiligten auf die Projektziele** entsteht eine **hohe Kosten- und Terminstabilität**.
- **Besondere Rahmenbedingungen** an gemeinschaftliche Arbeitsräume, Arbeiten vor Ort und zusätzlicher Fachexpertise führen zu **höheren Transaktionskosten**. Auch die **Aufwandsvergütung im Open-Book-Verfahren** führt zu **höherem Buchhaltungsaufwand**.
- Aufgrund des Kulturwandels dieses Projektansatz besteht derzeit noch ein **eingeschränkter Bieterkreis ggü. Eigenrealisierung**,
- Begründung **Gesamtvergabe** nach § 97 Abs.4 GWB **erforderlich**, da Abweichung vom gesetzlichen Standard der Vergabe nach Fach- und Teillosten.

Integrierte Projektabwicklung (IPA) – Eine Wertschöpfungspartnerschaft bearbeitet das Projekt kollaborativ und ganzheitlich.

IPA-Modell (2/3)



Integrierte Projektabwicklung (IPA) – Eine Wertschöpfungspartnerschaft bearbeitet das Projekt kollaborativ und ganzheitlich.

IPA-Modell (3/3)

Stärken

- **Integrierte Zusammenarbeit:** eindeutig geregelte gemeinsame Verantwortung für die Projektziele über einen zentralen, alle Schlüsselbeteiligten integrierenden Vertrag (Mehrparteienvertrag)
- **Optimierungspotenziale:** Erreichung einer höheren Qualität durch aktiv gestaltbare gleichartige Ausrichtung der Interessen auf den gemeinsamen Projekterfolg (Best-for-Project)
- **Gemeinschaftliche Risikobetrachtung:** Identifikation und Steuerung von Projektrisiken erfolgt gemeinschaftlich durch die Schlüsselbeteiligten, es erfolgt eine stetige gemeinsame Auseinandersetzung mit den Risiken durch den integrierten Planungsansatz
- **Termineffizienz und –stabilität:** Terminstabilität durch gemeinsam kalkulierten und terminierten Fertigstellungstermin und kollaborativer Arbeitsmethoden im Planungs- und Bauablauf (z.B. Lean-Management, BIM). Die Entfernung von Verschwendungen aus den Planungs- und Bauprozessen führen zu einer hohen Termineffizienz und -stabilität
- **Anreizsystem:** Angleichung der wirtschaftlichen Interessen der Schlüsselbeteiligten bilden einen Anreiz zur Optimierung des Projektes, alle Partner partizipieren über ein akzeptiertes Anreizsystem an der (Nicht-) Erfüllung der Projektziele
- TU Vergabe mit **Bieterverhandlungen möglich.**

Chancen

- **Hohes Maß an Einfluss- und Mitgestaltungsmöglichkeiten** des AGs bei der Sicherstellung der Zielerreichung
- **Schnittstellen als Innovationstreiber** anstatt Kostentreiber.

Schwächen

- **Hoher, aktiver Personaleinsatz** über die gesamte Projektlaufzeit, veränderte Kompetenzprofile bei den Projektmitarbeitenden.
- **Zielkosten** sind keine Festkosten, es kann später noch zu **Veränderungen der Baukosten** kommen.
- **Die besonderen Rahmenbedingungen** (gemeinsames Arbeiten vor Ort in einer Co-Location, Anwendung von BIM und LEAN), **Schulungsbedarfe der eigenen Mitarbeiter sowie die Einbindung zusätzlicher Expert:innen** (IPA-Coach, Wirtschaftsprüfer) **führen zu höheren Nebenkosten**, die durch die Effizienzen kompensiert werden müssen
- Zunächst nur **für sehr komplexe Projekt mit unklarem oder volatilem Bausoll** geeignet

Risiken

- **Begründung des Vergabeverfahrens** notwendig, da keine losweise Vergabe.
- **eingeschränkter Bieterkreis ggü. Eigenrealisierung**, da dieses Modell einen Kulturwandel voraussetzt, der gerade erst beginnt
- **Zielkostenüberschreitungen** über den Malustopf hinaus sind alleinig durch den AG zu tragen



PD – Berater der öffentlichen Hand GmbH

Friedrichstraße 149, 10117 Berlin

T +49 30 25 76 79 - 0

F +49 30 25 76 79 - 199

info@pd-g.de

www.pd-g.de

