

Gesamt- und Teilvergabe von Bauaufträgen gemäß Bundesvergabegesetz 2018

Masterthese zur Erlangung des akademischen Grades
“Master of Science”

eingereicht bei
Mag. Robert Ertl

Mag. Anna Porsch-Sutter

09907822

Eidesstattliche Erklärung

Ich, **MAG. ANNA PORSCH-SUTTER**, versichere hiermit

1. dass ich die vorliegende Masterthese, "GESAMT- UND TEILVERGABE VON BAUAUFTRÄGEN GEMÄß BUNDESVERGABEGESETZ 2018", 65 Seiten, gebunden, selbständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfen bedient habe, und
2. dass ich das Thema dieser Arbeit oder Teile davon bisher weder im In- noch Ausland zur Begutachtung in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt habe.

Wien, 07.04.2021

Unterschrift

Danksagung

Ich mich von ganzem Herzen bei meiner Familie für all die Unterstützung, Kraft und Inspiration bedanken, ohne sie wäre „dieses Projekt“ nicht so wunderbar geglückt!

Wien, im März 2021

Kurzfassung

2014 wurde mit der Annahme der Richtlinie 2014/24/EU durch das europäische Parlament die Richtlinie 2004/18/EG aufgehoben und eine Reform der Regelungen zum öffentlichen Auftragswesens durchgeführt. Die endgültige Umsetzung dieser Richtlinie in Österreich erfolgte durch das Bundesvergabegesetz 2018 (BVerG 2018). Neben der Einführung des Kriteriums, dass öffentliche Aufträge nunmehr nach dem Grundsatz des „wirtschaftlich günstigsten Angebots“ vergeben werden müssen und verschärfter Bestimmungen in Bezug auf die Veröffentlichungs- und Transparenzpflichten, liegt der Fokus dieser Richtlinie auch auf der Berücksichtigung von Kriterien für eine „grüne Vergabe“, sozialer Aspekte und dem Bürokratieabbau. Zusätzlich zu den bereits genannten Kriterien war und ist die Förderung und Miteinbeziehung von Klein- und Mittelständischen Unternehmen „KMU“ bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen ein wesentlicher, im Rahmen der europäischen Gesetzgebung berücksichtigter, Aspekt. Durch die Möglichkeit der Aufsplittung von Aufträgen in Lose und durch die Einschränkung der Anforderungen in Bezug auf den Jahresumsatz wird KMU der Zugang zu öffentlichen Vergaben erleichtert bzw. die Position von KMU im Rahmen des Vergabeprozesses gestärkt. In Zusammenhang mit dem „Aufsplitten“ von Aufträgen steht die grundsätzliche Frage, die ein öffentlicher Auftraggeber vor Beginn des Vergabeprozesses zu klären hat, nämlich ob eine Vergabe im Rahmen einer Gesamt- oder als Teilvergabe erfolgen soll. Diesem Themenbereich wird oftmals bei Projektstart zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt, was zur Folge hat, dass es durch Planungsänderungen während der Projektausführung zu unerwünschten Zeitverzögerungen und Kostensteigerungen kommen kann. Die Zulässigkeit von Gesamt- und Teilvergabe ist insbesondere im Baubereich für die gemeinsame (bzw. getrennte) Vergabe von Planungs- und Bauleistungen relevant. An Hand von zwei Großprojekten werden zwei unterschiedliche Herangehensweisen zur Projektabwicklung dargestellt und auch das Partnering Modell als innovatives Konzept skizziert.

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|-------|--|----|
| 1 | Einleitung | 1 |
| 2 | § 5 BVergG - Der Bauauftrag | 3 |
| 2.1 | Bauwerk, Bauleistung und Bauvorhaben | 4 |
| 2.1.1 | Bauwerk | 5 |
| 2.1.2 | Bauleistung | 5 |
| 2.1.3 | Bauvorhaben | 5 |
| 2.2 | § 5 Ziffer 1 BVergG 2018 „Die erste Variante des Bauauftrags“ | 6 |
| 2.3 | NACE und ÖNACE | 7 |
| 3 | Die gleichzeitige Ausführung von Planungs- und Bauleistungen..... | 10 |
| 3.1 | Die Totalunternehmerschaft..... | 11 |
| 3.1.1 | Der Begriff der Totalunternehmerschaft | 11 |
| 3.2 | Einzelleistungsträger, Totalunternehmer, Totalübernehmer, Generalunternehmer, Generalübernehmer..... | 11 |
| 3.2.1 | Der Einzelleistungsträger | 12 |
| 3.2.2 | Der Generalunternehmer | 13 |
| 3.2.3 | Der Generalübernehmer | 14 |
| 3.2.4 | Der Totalunternehmer | 15 |
| 3.2.5 | Der Totalübernehmer | 18 |
| 3.3 | Exkurs: §§ 103 und 104 BVergG – Die Leistungsbeschreibungen bei Bauvergaben: konstruktiv oder funktional..... | 19 |
| 3.3.1 | Die Leistungsbeschreibung | 19 |
| 3.3.2 | Die funktionale Leistungsbeschreibung..... | 20 |
| 4 | § 28 BVergG – Gemeinsame oder getrennte Vergabe von Leistungen | 22 |
| 4.1 | Gesamtvergabe, Losvergabe..... | 22 |
| 4.2 | Die Entwicklung der Norm | 23 |
| 4.3 | Regelungsziel und Bedeutung der Bestimmung | 26 |
| 4.4 | „Gebundene Entscheidung“ des Auftraggebers..... | 28 |
| 4.5 | Exkurs: Grundsatz der Trennung von Planung und Ausführung im Ziviltechnikergesetz | 28 |
| 4.5.1 | Grundsatz der Trennung von Planungs- und Bauleistung?!..... | 28 |
| 5 | Exkurs: Postzentrale Rochusmarkt und KH-Nord..... | 31 |

| | | |
|-------|--|----|
| 5.1 | Zwei Großprojekte, zwei unterschiedliche Vergabekonzepte | 31 |
| 5.2 | Die Postzentrale am Rochusmarkt: ein Generalplanerwettbewerb und eine Totalunternehmer-Vergabe..... | 31 |
| 5.2.1 | Change Prozess, Bedarfserhebung, Projektgruppen | 31 |
| 5.2.2 | Europaweiter, anonymer, zweistufiger Generalplanerwettbewerb | 32 |
| 5.2.3 | Totalunternehmer | 34 |
| 5.3 | KH-Nord – Der Bericht gemäß § 59e der Wiener Stadtverfassung zur Klärung der Projekt-, Kosten- und Terminentwicklung | 37 |
| 5.3.1 | Sachverhalt und ausgewählte vergaberechtliche Aspekte | 37 |
| 5.3.2 | Die Grundstückssuche | 37 |
| 5.3.3 | Vergabestrategie: Generalunternehmervariante/Einzelvergaben..... | 38 |
| 5.4 | Conclusio zu den Projekten | 39 |
| 6 | Das „Partnering-Modell“ | 40 |
| 6.1 | Definition des „Partnering-Modell“ | 40 |
| 6.2 | Die Umsetzung des Partnering-Modells..... | 41 |
| 7 | Schlussfolgerungen..... | 44 |
| | Anhang | 46 |
| | Literaturverzeichnis..... | 54 |
| | Abbildungsverzeichnis | 57 |
| | Abkürzungsverzeichnis..... | 58 |



Die approbierte gedruckte Originalversion dieser Masterarbeit ist an der TU Wien Bibliothek verfügbar.
The approved original version of this thesis is available in print at TU Wien Bibliothek.

1 Einleitung

Zur Vollendung des Binnenmarktes hat die Schaffung eines europäischen Rechtsrahmens, in Form von Richtlinien, die die Regelungen des öffentlichen Auftragswesens vereinheitlicht haben, wesentlich beigetragen.

Für die Volkswirtschaften der Mitgliedsstaaten der europäischen Union sind öffentliche Aufträge von großer Bedeutung. Ihr Anteil am BIP der Mitgliedsstaaten wird auf ca. 16% geschätzt.

Eine der maßgebenden Festlegungen, die ein Auftraggeber am Beginn eines Beschaffungsprozesses treffen muss, ist die Entscheidung, ob Leistungen gemeinsam oder getrennt vergeben werden. Diese Wahl beeinflusst den potentiellen Bieterkreis, die Wettbewerbssituation und hat in weiterer Folge auch Auswirkungen auf die Angebotspreise.¹

Hinsichtlich des Angebotspreises ist darauf hinzuweisen, dass eine Abwägung und Prüfung von Preisvor- bzw. Nachteilen im Vorfeld erforderlich ist: die gemeinsame Vergabe (Generalunternehmervergabe) schafft auf der einen Seite eine Preissicherheit, auf der anderen Seite erfolgt eine Einschränkung des Wettbewerbs verbunden mit Preisauflagen von 20-60% auf Subunternehmervergaben bzw. 8-15% als Generalunternehmerzuschlag auf die Beauftragungssumme. Wohingegen bei der Vergabe in Fachlosen, abgesehen der Schnittstellenproblematik und einer geringeren Kostensicherheit auszugehen ist, dies aber auch einen größeren Bieterwettbewerb ausgeglichen werden kann. Nicht zu vernachlässigen sind auch die Projektleitungskosten, die bei schlüsselfertigen Bauten 10-20% betragen können. Als Faustregel könnte gelten, dass bei Hochkonjunktur eine Generalunternehmervergabe teurer ist, in Zeiten der Rezession gewerksweise Vergaben preislich Vorteile bringen.²

Zusätzlich beeinflusst sie Art und Umfang des geschuldeten Leistungserfolgs, die Einheitlichkeit der Ausführung oder den Umfang des Ausfallrisikos eines Vertragspartners. Auch zu berücksichtigen ist, dass die Entscheidung insgesamt Aufwand und Dauer des gesamten Vergabeprozesses bestimmt.

Gerade die Festlegung auf die gemeinsame Vergabe von Planungs- und Bauleistungen hat wesentliche Auswirkungen auf die Art der Verfahrenswahl: so kann

¹ Stickler/Zellhofer/Plattner-Schwarz, Bundesvergabegesetz 2018, § 28 Rz 8.

² ebd., § 28 Rz 23 mit Verweisen auf die deutsche Literatur und Judikatur, da zur Thematik der Angebotspreise ein Urteil des VUA Sachsen Beschluss vom 15.6.1999 „Schutzplanken A 4“ ergangen ist und sich Kulartz in Niebuhr/Kulartz/Kus/Portz (Hrsg), zu § 97 mit dieser Frage befasst haben. Zur unterschiedlichen diesbezüglichen Argumentationslinien an Hand der Richtlinie 2014/24/EU und in Deutschland und Österreich siehe vertiefend Punkt 4.

zB die Durchführung eines Verhandlungsverfahrens zulässig werden oder sich insgesamt die Auftragsart ändern.

Ziel der Arbeit ist eine Darstellung der Kriterien, die für eine getrennte oder gemeinsame Vergabe von Leistungen bei Bauaufträgen innerhalb des Bundesvergabegesetzes 2018 heranzuziehen sind. Dies erfolgt insbesondere an Hand einer Analyse der gesetzlichen Bestimmungen der §§ 5 und 28 BVergG 2018.

Dabei werden auch die unterschiedlichen Begriffe Einzelleistungsträger, Totalunternehmer, Totalübernehmer, Generalunternehmer und Generalübernehmer erklärt.

Nicht unterschiedlicher könnten diesbezüglich die skizzierten Projektabwicklungsformen der beschriebenen Projekte „Postzentrale Rochusmarkt“ und „Krankenhaus Nord“ sein.

„*Gemeinsam von Beginn an*“, so könnte das Motto des „Partnering Modells“ lauten. Als Abschluss der Arbeit wird dieses Konzept, bei dem Auftraggeber und Auftragnehmer den Rahmen für Ihre Zusammenarbeit bereits vor Projektstart zusammen festlegen und sich Regeln für die Kommunikation und das Konfliktmanagement während der gesamten Projektdauer geben, immer öfter als Indikator für eine Projektabwicklung in der gewünschten Zeit und den geplanten Kosten, gesehen.

2 § 5 BVergG - Der Bauauftrag

Auf Art 2 Abs 1 Z 1 bis 7 Vergaberichtlinie 2014/24/EU ist auch die Definition des Bauauftrages in § 5 Z 1 bis 3 des Bundesvergabegesetzes 2018 (BVergG 2018) zurückzuführen.

Art 2 Abs 1 Z 6 lit a, b und c RL 2014/24EU definiert „öffentliche Bauaufträge“ [als] öffentliche Aufträge mit einem der folgenden Ziele:

- a) *Ausführung oder sowohl die Planung als auch die Ausführung von Bauleistungen im Zusammenhang mit einer der in Anhang II genannten Tätigkeiten;*
- b) *Ausführung oder sowohl die Planung als auch die Ausführung eines Bauvorhabens;*
- c) *Erbringung einer Bauleistung durch Dritte – gleichgültig mit welchen Mitteln – gemäß den vom öffentlichen Auftraggeber, der einen entscheidenden Einfluss auf die Art und die Planung des Vorhabens hat, genannten Erfordernissen;“*

§ 5 BVergG 2018 definiert den Bauauftrag unter Heranziehung der Definition in der Richtlinie 2014/24/EU wie folgt:

„Bauaufträge sind entgeltliche Verträge, die einen der folgenden Vertragsgegenstände haben:

- 1. die Ausführung oder die gleichzeitige Ausführung und Planung von Bauleistungen im Zusammenhang mit einer der in Anhang I genannten Tätigkeiten oder*
- 2. die Ausführung oder die gleichzeitige Ausführung und Planung eines Bauvorhabens oder*
- 3. die Erbringung einer Bauleistung durch Dritte gemäß den vom öffentlichen Auftraggeber genannten Erfordernissen, gleichgültig mit welchen Mitteln die Erbringung erfolgt, sofern der öffentliche Auftraggeber einen entscheidenden Einfluss auf die Art und die Planung des Vorhabens hat.“*

Allgemein gelten als Aufträge im Sinne der Richtlinie 2014/24/EU und des § 5 BVergG entgeltliche schriftliche Verträge über Leistungen.³

Schon aufgrund der Gliederung des § 5 BVergG 2018 in drei Ziffern sind folgende (drei) Varianten von Vertragsgegenständen erkennbar:⁴

³ Gruber/Pesendorfer in Schramm/Aicher/Fruhmam/Thienel, § 5 Rz 3.

⁴ ebd. § 5 Rz 4.

Bei der ersten Variante handelt es sich um die Ausführung von „Bauleistungen“ oder die gleichzeitige Ausführung und Planung von „Bauleistungen“ im Zusammenhang mit der im Anhang I im BVergG genannten Tätigkeiten.

Gruber/Pesendorfer nehmen eine weitere Untergliederung dieser Variante in zwei Subvarianten vor, nämlich erstens „die gleichzeitige Ausführung und Planung“ von Bauleistungen und zweitens „die Ausführung und des Bauvorhabens ohne (gleichzeitige) Planung“.

Die zweite Variante umfasst die Ausführung eines „Bauvorhabens“ oder „die gleichzeitige Ausführung und Planung von Bauvorhaben“. Auch diese Variante splitten *Gruber/Pesendorfer* in zwei Subvarianten, sodass sich auch ebenfalls eine Untergliederung in die „gleichzeitige Ausführung und Planung“ von Bauvorhaben und die Ausführung des Bauvorhabens ohne (gleichzeitige) Planung erfolgt.

Die dritte Variante umfasst die Erbringung einer „Bauleistung“ durch Dritte gemäß den vom öffentlichen Auftraggeber genannten Erfordernissen, sofern der öffentliche Auftraggeber einen entscheidenden Einfluss auf die Art und die Planung des Vorhabens hat.⁵

Auffallend und zu erörtern sind im Zusammenhang mit der Bestimmung in der Richtlinie und dadurch auch im BVergG 2018 die Begriffe „Bauleistung“ und „Bauvorhaben“. Aber auch der Begriff des „Bauwerks“ ist in der Richtlinie in Art 2 Abs 1 Z 7 und § 2 Z 8 BVergG 2018 definiert.

2.1 Bauwerk, Bauleistung und Bauvorhaben

Noch in § 4 Abs 1 BVergG 2006 idF BGBl. I Nr 7/2016 wurde in Absatz 1 der Begriff des Bauvorhabens in Abs 2 der Begriff des Bauwerks und in Abs 3 der Begriff der Bauleistung verwendet.

Weiterhin finden sich im BVergG 2018, ebenso wie in der Richtlinie 2014/24/EU die drei verschiedenen Baubegriffe. Wie schon in der Richtlinie 2004/18/EG wird in der englischen Fassung keine Begriffsdifferenzierung vorgenommen sondern einheitlich „work“ verwendet. Wohingegen in der französischen wie auch in der deutschen Fassung für die Definition von Bauaufträgen zwei Begriffe verwendet werden.

⁵ Die vorliegende Masterthese befasst sich im Folgenden mit § 5 Z 1 und 2 BVergG. Ebenso wird ausschließlich auf den klassischen Bereich Bezug genommen, wobei die Definitionen im Sektorenbereich ident ist. Der Vollständigkeit halber ist hier die Richtliniendefinition des Art 2 Z 2 lit a, b und c RL 2014/25/EU angeführt: „Baufträge“ bezeichnet „Aufträge mit einem der folgenden Ziele: a) Ausführung oder sowohl die Planung und als auch die Ausführung von Bauleistungen im Zusammenhang mit einer der in Anhang I genannten Tätigkeiten; b) Ausführung oder sowohl die Planung als auch die Errichtung eines Bauwerks; c) Erbringung einer Bauleistung durch Dritte – gleichgültig mit welchen Mitteln – gemäß den vom Auftraggeber, der einen entscheidenden Einfluss auf die Art und die Planung des Bauwerks hat, genannten Erfordernissen“.

In § 5 BVerG wurde die Terminologie der Richtlinie übernommen und keine neuen Begriffe eingeführt.⁶ Der Begriff des Bauwerks ist jedoch nur mehr in § 2 Z 8 BVerG, den Begriffsdefinitionen und nicht mehr in § 5 BVerG 2018, der Definition des Bauauftrags zu finden. In § 5 Z 1 und 3 werden der Begriff „Bauleistung“ und in § 5 Z 2 der Begriff „Bauvorhaben“ verwendet.

2.1.1 Bauwerk

Gleichlautend zu Ziffer 7 der Richtlinie definiert § 2 Z 8 den Begriff des „*Bauwerk[s] / [als] das Ergebnis einer Gesamtheit von Hoch- oder Tiefbauarbeiten, das seinem Wesen nach eine wirtschaftliche oder technische Funktion erfüllen soll;*“

In den EBRV zum BVerG 2006⁷ sowie unter Heranziehung der Rechtsprechung des EuGH⁸ „umfasst daher *[die Ausführung eines Bauwerks] die Herstellung eines (funktionsfähigen) Ganzen (zB ein Gebäude, eine Straße, ein Bauabschnitt einer Straße, eine Brücke), das bis zur letzten Ausbau- und Installationsphase vollendet ist.*“

2.1.2 Bauleistung⁹

Aufbauend auf diesem Begriffsverständnis sind die Bauleistungen zu sehen. Alle erforderlichen Leistungen, die zur Herstellung dieses funktionsfähigen Ganzen notwendig sind, sind Bauleistungen, also die Leistungen, die zur Herstellung dieses Ganzen durchgeführt werden.¹⁰

2.1.3 Bauvorhaben

In den Erläuterungen zur Regierungsvorlage wird das Bauvorhaben als der umfassendere Begriff definiert. Er erfasst neben der Erstellung eines Bauwerkes auch andere Bauleistungen. Dazu zählen Revitalisierungen von Gebäuden, Umbauten, Instandsetzungen und Reparaturen von Bauvorhaben, die als Bauvorhaben, nicht aber als Bauwerk eingestuft werden. Damit sind auch Leistungen umfasst, die über die reinen Leistungen zur Herstellung eines Bauwerks hinausgehen. Daher ist zwar jede Erstellung eines Bauwerks ein Bauvorhaben, aber nicht jedes Bauvorhaben gleichzusetzen mit der Erstellung eines Bauwerkes.¹¹

⁶ Gruber/Pesendorfer in Schramm/Aicher/Fruhmam/Thienel, § 5 Rz 9.

⁷ EBRV 1171 BlgNr XXII.GP 27.

⁸ EuGH 5.10.2000, C-16/98, *Kommission/Frankreich*, EuGH 18.1.2007, C—220/05, *Auroux*.

⁹ Heid in Heid/Preslmayer, *Handbuch Vergaberecht*⁴ (2015) RZ 361.

¹⁰ Heid in BVerG 2018, § 2 RZ 30

¹¹ Erläuterungen zur RV 69 BlgNR 26. GP 28.

2.2 § 5 Ziffer 1 BVergG 2018 „Die erste Variante des Bauauftrags“

Ein öffentlicher Bauauftrag gemäß § 5 Z 1 BVergG 2018 liegt vor, wenn Vertragsgegenstand des entgeltlichen Vertrages *„die Ausführung oder die gleichzeitige Ausführung und Planung von Bauleistungen im Zusammenhang mit einer der in Anhang I genannten Tätigkeiten“* ist.¹²

Wie bereits in Punkt 2.1.2 ausgeführt korrespondiert der in § 2 Z 8 BVergG 2018 definierte Begriff des Bauwerks mit dem Begriff der Bauleistung, weil Bauleistungen die Leistungen sind, die zur Herstellung des Bauwerks erforderlich sind. Festzuhalten ist, dass durch den Begriff der Bauleistung der Umfang des „öffentlichen Bauauftrages“ gleich bleibt.¹³

Zur Entstehungsgeschichte des der Bestimmung ist auszuführen, dass zu § 4 Abs 1 BVergG 2006, der den Wortlaut der der Richtlinie 2004/18/EWG übernommen hat, in den erläuternden Bemerkungen zum BVergG 2006 eine Klarstellung zu den unterschiedlichen Begrifflichkeiten erforderlich war. Durch die Übernahme des Wortlautes der Richtlinie kam es in Ziffer 1 zu einer „gewissen sprachlichen Ungenauigkeit“¹⁴. Die englische Definition in Art 1 Abs 2 lit b der RL lautete nämlich: *„public work contracts are public contracts having as their object either the execution, or both the design and execution, of works related to one of the activities within the meaning of Annex I.“* Die französische Fassung lautete: *“les “marchés travaux” sont des marchés ayant pour objet soit l’écécution, soit conjointement la conception et l’exécution de travaux relatifs à une des activités mentionnées à l’annexe XII ou d’un ouvrage, soit la réalisation, par quelque moyen que ce soit, d’un ouvrage répondant aux besoins précicés par l’entité adjudicatrices. <<marché de services>> lorsque la valeur des services en question dépasse celle des produits incorproés dans le marché.”*

Die EBRV zum BVergG 2006 führten dazu aus, dass die Begriffe „Ausführung“ und „Ausführung und Planung“ sich nicht auf das „Bauvorhaben sondern die Tätigkeit (i.e. Bauleistung) bezögen. Daher sei Ziffer 1 so zu verstehen, dass Vertragsgegenstand des Bauauftrages die Ausführung oder die gleichzeitige Ausführung und Planung von Bauleistungen im Zusammenhang mit einer der im Anhang I genannten Tätigkeiten für ein Bauvorhaben sei.¹⁵

Zu dem damals vergleichbaren deutschen § 99 GWB (jetzt § 103 GWB) führte Boesen aus, dass unter der Ausführung eines Bauvorhabens, daher umfassend all diejenigen

¹² Gruber/Pesendorfer in Schramm/Aicher/Fruhmann/Thienel, § 5 Rz 20.

¹³ ebd. § 5 RZ 21.

¹⁴ EBRV zu § 4 BVergG 2006.

¹⁵ EBRV zu § 4 BVergG 2006.

Tätigkeiten zu verstehen seien, die dazu dienen ein Bauvorhaben zu realisieren, unabhängig davon, ob es sich um eine oder mehrere Einzelleistungen der Ausführung handelt.¹⁶

Mit der Richtlinie 2014/24/EU und dem BVergG 2018 wurde eine Verknüpfung der Bauleistung an den Anhang I vorgenommen.

2.3 NACE und ÖNACE

Für die Einordnung von Bauaufträgen im Sinne von § 5 Z 1 BVergG 2018 ist gemäß Anhang I BVergG die allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige NACE entscheidend – für die Zuordnung als Bauauftrag wird ein Zusammenhang der Bauausführung zu einer in Anhang I genannten Tätigkeiten gefordert. Die NACE wurde durch die EU-Verordnung 3037/90¹⁷ kundgemacht und durch die Verordnung 29/2002¹⁸ und 761/93¹⁹ überarbeitet.

In Österreich wurde die NACE durch die ÖNACE 1995 umgesetzt und an die Änderungen der VO 29/2002 angepasst (ÖNACE 2003). Diese Anpassung ist für das Vergabewesen jedoch bedeutungslos, da die in Anhang I genannte Einteilung weiterhin nach der (alten) ÖNACE 1995 erfolgte.

Um der technischen Entwicklung und den strukturellen Veränderung der Wirtschaft Rechnung zu tragen wurde mit der VO 1893/2006 die aktuelle Klassifikation „NACE Revision 2“ (kurz: NACE Rev. 2) aufgestellt.²⁰ Mit dieser Verordnung wurden die Artikel 3, 10 und 12 der Verordnung (EG) Nr. 3037/90 gestrichen. Sie hat aber keinen Einfluss auf die Bezeichnungen in Abschnitt F „Baugewerbe“.

Anhang I übernimmt die Abteilung 45 Baugewerbe der NACE und führt so die wesentlichen Berufsbilder für Bauaufträge an. Durch den Verweis auf die im Anhang I genannten Tätigkeiten im Baugewerbe und die parallele Bestimmung (ÖNACE) gemäß Anhang I erfährt das Bauvorhaben eine nähere Konkretisierung. Die Zuordnung von Leistungen zu einem Bauvorhaben erfolgt anhand der allgemeinen Systematik der Wirtschaftszweige gemäß der in § 5 Z 1 BVergG 2018 Anhang I aufgelisteten Baugewerbe. Festzuhalten ist, dass die Aufzählung nicht abschließend ist, da nicht alle Bauleistungen aufgezählt werden können. Erkennbar ist dies durch die vorhandenen Gruppen 45.4 „sonstiger Ausbau“ als Auffangtatbestand, der Gruppe 45.45. „sonstiger Ausbau“ und der Klasse 45.21 „Hochbau, Brücken- und Tunnelbau uÄ.“ Eine abschließende Lösung sind diese Auffangtatbestände nicht. Aus diesem Grund wird es fallbezogen erforderlich sein „die lückenhafte gesetzliche Determination

¹⁶ Boesen, GWB § 99 RZ 91 (a.F., jetzt § 103 GWB).

¹⁷ ABI. L 293/1, 24.10.1990.

¹⁸ ABI. L 6, 10.1.2002.

¹⁹ ABI. L 83, 3.4.1993, S 1.

²⁰ VO 1893/2006 vom 30.12.2006 L 393/4.

des Bauvorhabensbegriffes“ durch den funktional determinierten Begriff des „Bauwerks“ zu ergänzen.²¹

Die CPV-Nomenklatur ist heute die gebräuchliche und hat bei unterschiedlicher Auslegung zwischen den beiden Nomenklaturen Vorrang.²²

Wenn sich eine Tätigkeit nicht eindeutig zuordnen lässt sind die ergänzenden Erläuterungen heranzuziehen. Mit 1.1.2008 traten die NACE Rev 2 in Kraft, die die NACE 1.1. ersetzt. Da der Anhang I als Bestandteil des BVergG nicht geändert wurde, ist bei Auslegungsunklarheiten auch die ÖNACE 2003 zu benützen und bei Interpretationsschwierigkeiten können die Definitionen der ÖNACE 2008 herangezogen werden. Auch durch die Richtlinie 2104/24 wurde keine Adaptierung vorgenommen, sodass nach wie vor der Stand der ÖNACE 2003 von Relevanz ist.

Die Unterteilung in der NACE/ÖNACE Abschnitt F, dem der Anhang I des BVergG entspricht, umfasst folgende Gruppen:

Gruppe 45 Baugewerbe:

- 45.1: Vorbereitende Baustellenarbeiten umfasst folgende Klassen:
 - 45.11 Vorbereitende Baustellenarbeiten
 - 45.12 Abbruch von Gebäuden, Erdbewegungsarbeiten
 - Test- und Suchbohrungen

- 45.2: Hoch- und Tiefbau umfasst folgende Klassen
 - 45.21 Hochbau, Brücken- und Tunnelbau uÄ
 - 45.22 Dachdeckerei, Abdichtung und Zimmerei/Zimmermeister
 - 45.23 Straßenbau und Eisenbahnoberbau
 - 45.24 Wasserbau
 - 45.25 Spezialbau und sonstigen Tiefbau

- 45.3: Bauinstallationen umfasst folgende Klassen:
 - 45.31 Elektroinstallationen
 - 45.32 Dämmung gegen Kälte, Wärme, Schall und Erschütterung
 - 45.33 Klempnerei/Installateur, Gas-, Wasser-, Heizungs- und Lüftungsinstallationen
 - 45.34 sonstige Bauinstallationen

- 45.4: sonstiges Ausbau umfasst folgende Klassen:
 - 45.41 Anbringen von Stuckaturen, Gipserei und Verputzerei
 - 45.42 Bautischlerei und -schlosserei

²¹ Heid in Heid/Preslmayer, Handbuch Vergaberecht⁴ (2015) Rz 362.

²² Anhang I - BVergG 2018, FN 1.

45.43 Fußboden-, Fliesen-, und Plattenlegerie/Tapezierer,
Raumaustattung

45.44 Maler- und Glasergewerbe/ Maler und Anstreicher, Glaser

45.45 Sonstiger Ausbau an.n.g.

- 45.5: Vermietung von Baumaschinen und -geräten mit Bedienungspersonal umfasst folgende Klassen

45.50 Vermietung von Baumaschinen und -geräten mit
Bedienungspersonal

Zurückzuführen auf zwei Entscheidungen des BVA²³ sind die ausdrückliche Qualifikation als Bauauftrag von Bodenmarkierungsarbeiten in der NACE-Untergruppe 45.23 Straßenbau und Eisenbahnoberbau als Bauarbeiten und die Anführung von Gerüstbauarbeiten in der Untergruppe 45.25.

²³ BVA 25.8.1998, N-20/98-9 und BVA 30.11.2005, 2N-109/05-11.

3 Die gleichzeitige Ausführung von Planungs- und Bauleistungen

Bereits die Baukoordinierungsrichtlinie und auch die Richtlinie 2004/18EG gingen bei Bauaufträgen vom Typ des normalen Hoch- oder Tiefbauauftrags aus. Dies änderte sich auch durch die Richtlinie 2014/24/EU nicht.

Der Leistungsinhalt eines normalen Hoch- oder Tiefbauauftrages ist in einer exakten positionsweisen (konstruktiven) Leistungsbeschreibung gemäß § 105 BVergG in Form eines Leistungsverzeichnisses beschreibbar. Hier stimmt das Grundmodell, das allem Vergaberecht zugrunde liegt, nämlich, *„dass der öffentliche Auftraggeber in einem bekannt gemachten und transparenten Verfahren einen Parallelwettbewerb der Bieter veranstaltet und das Wettbewerbsergebnis nach bekannt gemachten Zuschlagskriterien bewertet, um danach mit einem der ermittelten Bestbieter den Leistungsvertrag abzuschließen.“*²⁴

Gerade bei Bauaufträgen ermöglicht dieses *klassische Vorgehen* in der Praxis die Erstellung präziser Leistungsbeschreibungen und stellt den Eingang vergleichbarer Angebote sicher. Erst durch die Vergleichbarkeit wird eine objektive und ungehinderte Ermittlung des Bestangebots gewährleistet. Daraus folgt aber auch, dass für die Vergabe von Bauaufträgen das offene und das nicht offene Verfahren nach vorheriger Bekanntmachung die vorrangigen Vergabeverfahren sind.

Aufgrund der Vorabbeschreibbarkeit von Bauleistungen sind Verhandlungen zur Konkretisierung des Leistungsinhaltes beim klassischen Bauauftrag normalerweise nicht notwendig. Das Verhandlungsverfahren ist beim Bauauftrag auch nur innerhalb der in § 34 BVergG 2018 festgelegten Grenzen zulässig.

Abweichend von der herkömmlichen Regelung bei der Bauauftragsvergabe, bei der die Planung soweit abgeschlossen ist, dass ihre Ergebnisse in die Beschreibung des Bauvorhabens übernommen werden können (konstruktive Leistungsbeschreibung - § 105 BVergG) und einer Vergabe der Planungsleistungen im Form eines Wettbewerbs, besteht die Möglichkeit im Rahmen einer Totalunternehmenschaft die Planungs- und Bauleistungen in Form eines einheitlichen Bauauftrags gemeinsam zu vergeben. Diese Modell erfordert das Abgehen vom Grundkonzept, das Bauaufträge mit dem offenen und dem nicht offenen Verfahren und nicht das Verhandlungsverfahren, verbunden ist. Der Auftragnehmer will nämlich die gestalterische Planung von Anfang an „in eine Hand vergeben“. Dies erfordert die Miteinbeziehung von Planungsleistungen, die grundsätzlich in den Anwendungsbereich von § 7 BVergG fallen.

²⁴ Aicher, bau.zeitung 38/03

3.1 Die Totalunternehmerschaft

3.1.1 Der Begriff der Totalunternehmerschaft

Die Totalunternehmerschaft sieht die *gemeinsame Vergabe* Planungs- und Bauleistungen in Form eines einheitlichen Bauauftrags (*Totalunternehmer*) vor. Durch die Formulierung im zweiten Halbsatz der Ziffer 1 „gleichzeitige Ausführung und Planung von Bauvorhaben im Zusammenhang (...)“ ist neben der reinen Ausführungsleistung auch die Planung mitumfasst. Der Totalunternehmer ist dadurch gekennzeichnet, dass er neben der Bauleistung auch Planungsleistungen eigenverantwortlich in Auftrag übernimmt.²⁵ Die Besonderheit bei der Totalunternehmerschaft besteht darin, dass die reine Planungsleistung eines Bauvorhabens grundsätzlich als Dienstleistung gemäß § 7 BVergG eingeordnet wird. Gemäß „dem Willen des (europäischen) Gesetzgebers“ kommt es zu einer Qualifikation als Bauauftrag, wenn zur Planungsleistung die gleichzeitige Ausführung des Bauvorhabens hinzukommt.²⁶

Bei Planungsleistungen kann es sich um die Entwurfsplanung oder die Entwurfs- und Ausführungsplanung bzw auch um die Objekt- und Fachplanungsleistungen oder auch Projektmanagementaufgaben handeln. Dem Totalunternehmer steht es frei die Planungsleistungen selbst auszuführen oder ganz oder teilweise an Subunternehmer (Architekten, Ziviltechniker, Ingenieuren) weiterzugeben. Jedoch muss der Totalunternehmer – wie der Generalunternehmer – einen wesentlichen Teil der Bauleistungen selbst erbringen.

Bestimmend für die Zuordnung als Bauauftrag ist der Wille zur gemeinsamen Vergabe der Planungs- und Ausführungsleistungen und nicht deren Gleichzeitigkeit bei der Ausführung²⁷.

3.2 Einzelleistungsträger, Totalunternehmer, Totalübernehmer, Generalunternehmer, Generalübernehmer

In Bezug auf die Organisation von Bauprojekten gehören die Varianten der Totalunter- und Totalübernehmerschaft sowie des Generalunter- bzw Generalübernehmers zu den alternativen Bauprojektentwicklungsmodellen, die dadurch gekennzeichnet sind, dass sie von dem Modell der Abwicklung mittels Werkverträgen mit einer Vergütung

²⁵ Aicher, bau.zeitung 38/03.

²⁶ Gruber/Pesendorfer in Schramm/Aicher/Fruhmann/Thienel, § 5 Rz 33.

²⁷ ebd. § 5 Rz34.

nach Einheitspreisen in Einzelgewerken und einer erst späteren Einbindung der ausführenden Auftragnehmer, abweichen.²⁸

Die möglichen Organisationsformen stellen sich wie folgt dar:

3.2.1 Der Einzelleistungsträger²⁹

Bei diesem ursprünglichen Konzept wird die Planung und Ausführung vom Bauherrn mittels individuell vertraglich beauftragten Einzelplanern und Einzelunternehmen durchgeführt. Den Planern und Projektsteuerern obliegen alle planenden Aktivitäten des Projektentwicklungsprozesses sowie die Koordinierung der umfangreichen Aktivitäten der Termin-, Kosten-, und Qualitätssteuerung in der Planung und Ausführung. Die Aufgabe der ausführenden Unternehmen ist dann lediglich die nach Ausschreibung- bzw. Vertragsunterlagen ausgeführten Werksgruppenarbeiten zu übergeben. Eine Beteiligung der ausführenden Unternehmen in der Planungsphase ist nicht gegeben, auch tragen sie keine Gesamtverantwortung für das Projekt in Bezug auf Funktionalität und Vollständigkeit.

Abbildung 1

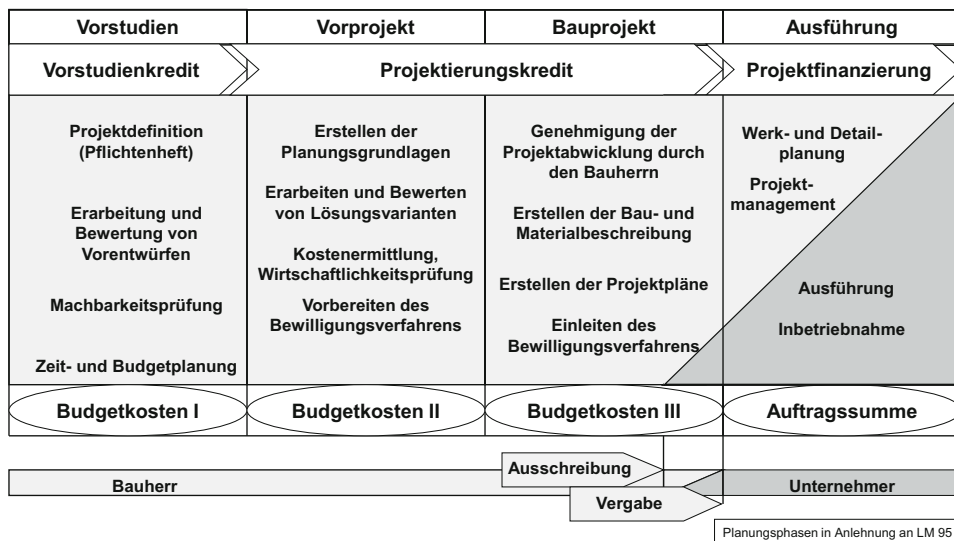


Abb. 8.1 Hochbau – Projektphasen der Einzelleistungsträgerprojektentwicklungsform

²⁸ Obernoderfer/Haring, Organisation und Kostencontrolling von Bauprojekten², 177.

²⁹ Girmscheid, Projektentwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert, S 435.

3.2.2 Der Generalunternehmer³⁰

Nach Jodl/Oberndorfer³¹ kann der Begriff wie folgt definiert werden:

„Generalunternehmer (Abk. GU): *Auftragnehmer, der die vollständige Herstellung eines Werkes nach einer vorliegenden Planung übernimmt (Synonym für Gesamtunternehmer). Die Verantwortung gegenüber dem Auftraggeber für die gesamte Bauausführung liegt allein in seiner Hand. Als GU kann ein Baumeister oder Erzeugungs- und Dienstleistungsgewerbetreibender lt. §§ 33 bzw 36 GewO, dem ein wesentlicher Anteil an der Herstellung des Bauwerkes zukommt, eingesetzt werden. Der Unterscheid zum Alleinunternehmer liegt darin, dass der GU die versprochene Leistung nicht zur Gänze im Rahmen seines eigenen Unternehmens erbringt, sondern seinerseits Verträge mit Professionisten abschließt. (Schlüsselfertige Ausführung vgl. § 1165 ABGB).*

Der GU ist bei der Auftragsvergabe dem Bauherrn gegenüber alleine verantwortlich für die schlüsselfertige Erstellung des nutzungsfähigen Bauwerks. Er trägt die Kosten-, Termin und Qualitäts- Gewährleistungs- und Koordinationsgarantien. Im Gegensatz zum Generalübernehmer hat der Generalunternehmer eigene Baukapazitäten. Üblicherweise vergeben Generalunternehmer die technischen und architektonischen Ausbaugewerke an Subunternehmer, wobei dies von Projekt zu Projekt variiert und auch die Weitergabe aller Leistungen an Subunternehmer möglich ist.

Die große Stärke von GU ist das Ausführungsmanagement und die Beherrschung und Koordination der Bauausführung. Insbesondere bei bautechnisch diffizilen Bauprojekten ermöglichen GU dem Bauherrn die termingerechte Abwicklung und einen raschen, reibungslosen Ablauf durch eine exakte Planung der Bauabläufe.

Entsprechend der Europäischen Charta der Generalunternehmer (FIEC Fédération de l'Industrie Européenne de la Construction 1992) gibt es drei mögliche Projektabwicklungsformen:

- GU-A Generalunternehmer Ausführung
- GU-IA Generalunternehmen Ingenieurleistung und Ausführung
- GU-PIA Generalunternehmen Planung, Ingenieurleistung und Ausführung (= Totalunternehmer)

³⁰ Girmscheid, Projektabwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert, S 444.

³¹ Oberndorfer/Jodl (Hrsg.), Handwörterbuch der Bauwirtschaft Ausgabe 2010, 107 und 229.

Abbildung 2

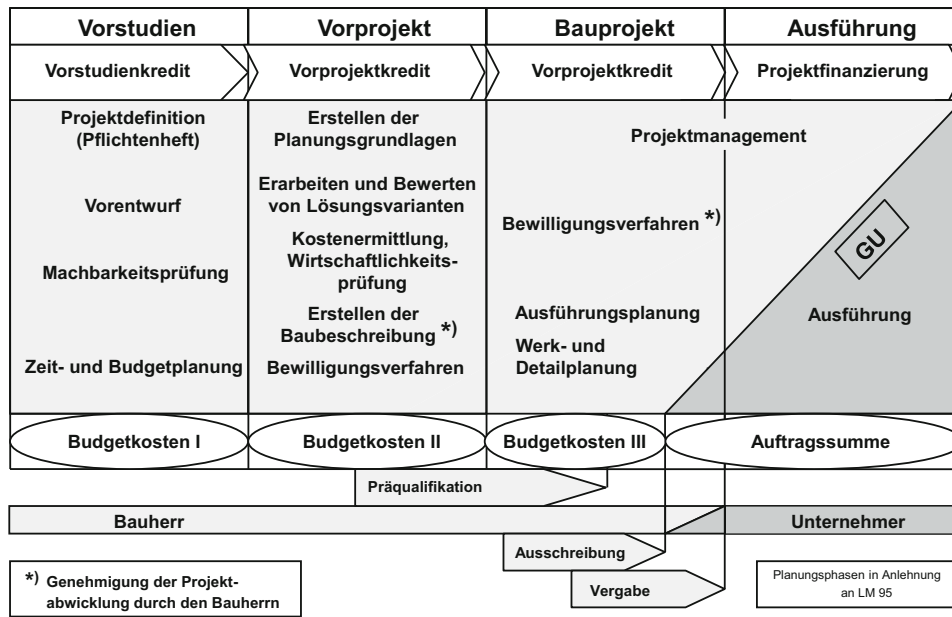


Abb. 8.5 Hochbau – Projektphasen der Generalunternehmerprojektabwicklungsform

3.2.3 Der Generalübernehmer³²

Nach Jodl/Oberndorfer³³ kann der Begriff wie folgt definiert werden:

Generalübernehmer: Der G. übernimmt die schlüsselfertige Ausführung von Bauvorhaben mittels Werkvertrag, erbringt jedoch im Gegensatz zu einem Generalunternehmer keine eigene Bauleistung, sondern übernimmt nur das Management der Errichtung des Bauwerkes.

Die Hauptaufgabe des GÜ ist das „reine managen“ des Bauprojekts indem er ausschließlich auf das Projekt- und Prozessmanagement achtet. Er vergibt alle Leistungen an Subunternehmer, wobei er interessiert ist, qualifizierte Unternehmen auszuwählen und auch bei Leistungsänderungen darauf achtet die preislich beste bzw eine sehr gute Lösungen zu finden.

Die ausschließliche Weitergabe kann insofern hin und wieder in zwei Punkten ein Nachteil sein, weil er erstens eine gewisse Vorlaufzeit für die Vergabe und das Aushandeln der Verträge mit den Nachunternehmer braucht, und zweitens keinen Einfluss auf die Produktionskapazitäten dieser Unternehmen hat, wenn es zu Liefer, bzw Produktionsschwierigkeiten kommt.

³² Girmscheid, Projektabwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert, S 452.

³³ Oberndorfer/Jodl (Hrsg.), Handwörterbuch der Bauwirtschaft Ausgabe 2010, 107 und 229.

3.2.4 Der Totalunternehmer³⁴

Nach Jodl/Oberndorfer³⁵ kann der Begriff wie folgt definiert werden:

Totalunternehmer (Abk. TU): Im Vergleich zum Generalunternehmer übernimmt der T. zusätzlich noch die gesamten Projektplanungsarbeiten und gegebenenfalls auch die Finanzierung und eine etwaige Grundstücksbeschaffung. In gewerberechtlicher Hinsicht gelten die selben Voraussetzungen wie für den GU.

Girmscheid³⁶ unterteilt Totalunternehmerverträge noch in die Varianten „TU I“ und „TU II“:

TU I – Schlüsselfertigbau auf der Basis von Vorstudien und Prüfung der Genehmigungsfähigkeit mit Raum- und Funktionsprogramm,

Totalunternehmer I (TU I)

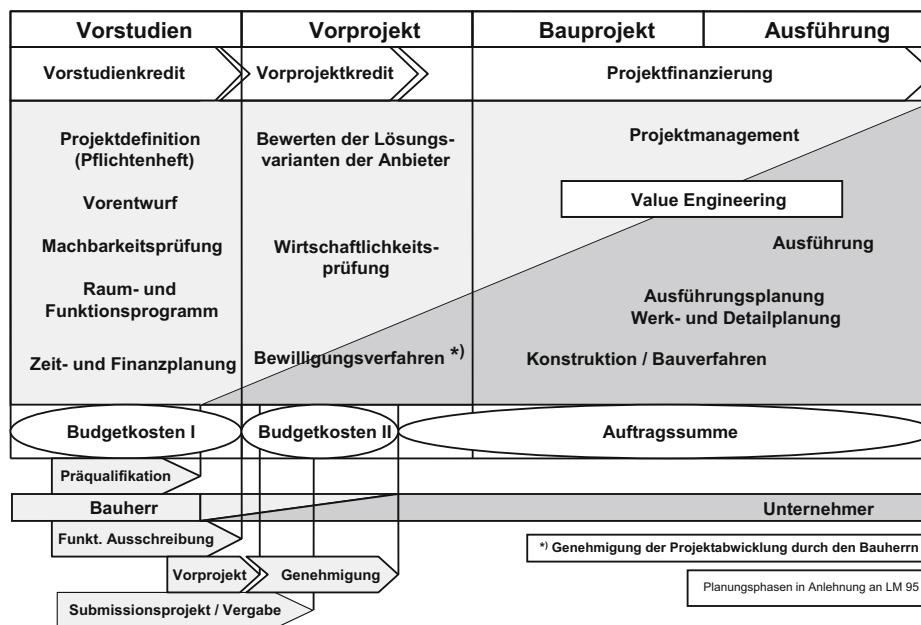


Abbildung 3

TU II – Schlüsselfertigbau auf der Basis von Vor-Genehmigungsplänen und Raumbuch sowie Funktionsprogramm.

³⁴ Girmscheid, Projektabwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert, S 454.

³⁵ Oberndorfer/Jodl (Hrsg.), Handwörterbuch der Bauwirtschaft Ausgabe 2010, 107 und 229.

³⁶ Girmscheid, Projektabwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert, S 454.

Totalunternehmer II (TU II)

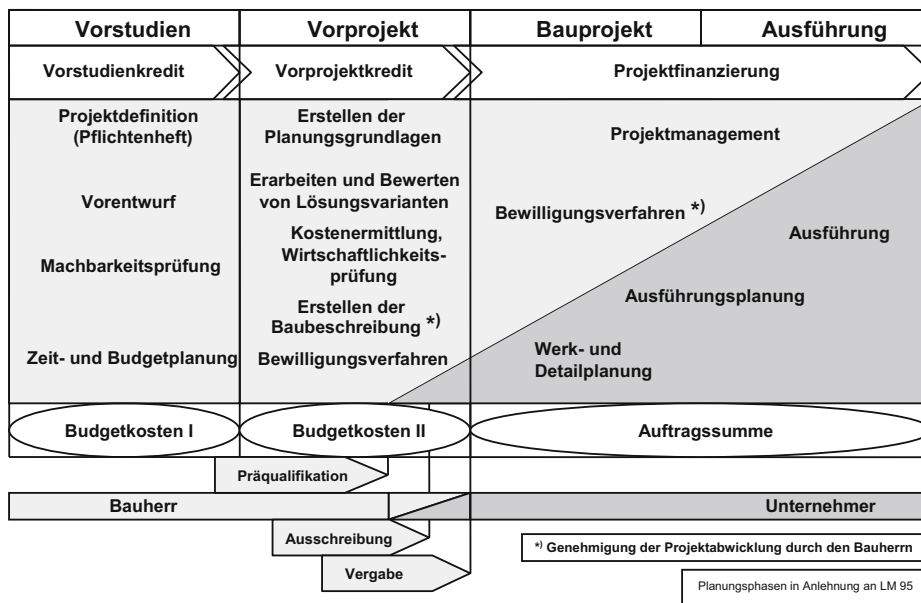


Abb. 8.9 Hochbau – Projektphasen der Totalunternehmerprojektentwicklungsform

Abbildung 4

Der Totalunternehmer ist in einer noch früheren Phase in den Bauprozess miteinbezogen als der Generalunternehmer. Er wird im Rahmen eines Wettbewerbs gewählt, bei dem er aufgrund des vom Bauherrn vorgegebenen funktionalen und inhaltlichen Ziel- und Anforderungsprogramm (Planungsphase 2 – „Vorstudie“) seine Lösungsvarianten innerhalb der vorgegebenen Bandbreite präsentieren kann. Der Planer des Bauherrn stellt dabei die Lösungsstrategie, die Grundlagen der Planung, die Konzeptplanung mit Projektdefinition und das Leistungsprogramm sowie die vorab durchgeführte grundsätzliche Überprüfung der Genehmigungsfähigkeit zur Verfügung.

Hervorzuhaben ist, dass der Totalunternehmer in einem weiteren Schritt dann eigenverantwortlich mit seinem Planungsteam die Qualität der Planungs- und Ausschreibungsleistungen und auch alle damit verbundenen Risiken (Funktions-, Vollständigkeits- und Mengenrisiko) kontrolliert und trägt. Dies ist ihm deshalb möglich, weil er aufgrund der Mitwirkung in der Planungsphase von Beginn an Einfluss auf alle diese den Bauprozess beeinflussenden Parameter hat.

Zusammenfassend kann man die Vorteile, die die Vergabe an einen Totalunternehmer generiert grob den Gruppen „innovationsfreundlich“, „risikominimierend und für den Bauherrn“ und „zeitoptimierend“ zuordnen:

Durch die frühzeitige Einbindung des Totalunternehmers in die Planung und die relative Freiheit, die er genießt, da er seine Ideen aufbauend auf der vom Bauherrn/Planer zur Verfügung gestellten Vorstudie- bzw des Vorentwurfs mit Raum- und Funktionsprogramm in seine Planung und den Bauablaufplan einbringen kann,

kann er neue Ideen, innovative Konzepte und Optimierungspotentiale innerhalb des Bauprozesses berücksichtigen. Dies führt auch unter den Bewerben zu einem positiven Wettbewerb, dessen Resultat sich dann günstig auf die Bauherrnziele (Preis-Leistungswettbewerb) auswirkt.

Die Totalunternehmerschaft ermöglicht dem Bauherrn weiters eine maximale Risikoüberwälzung, da dem Totalunternehmer vertraglich das Leistungs- Termin- und Kostenrisiko übertragen werden kann und er auch für alle Leistungsträger im Rahmen des Werkvertrages haftet. Auch das Massen- und Vollständigkeitsrisiko trägt der Totalunternehmer. Ebenso ist er gesamtverantwortlich für Termine, Qualität und Kosten. Es gibt somit keine „Schnittstelleproblematik“ zwischen Planer und den ausführenden Unternehmen. Der Bauherr hat außerdem nur einen Ansprechpartner in allen Projektphasen und bei der Mängelbeseitigung sowie bei Garantie- und Gewährleistungsverpflichtungen.

Besonders vorteilhaft für den Bauherrn in Bezug auf die Dauer der Bauzeit ist die Möglichkeit der „Fast-Track-Abwicklung“, da die Planung und die Ausführung parallel erfolgen können. Der Totalunternehmer hat die Planung der Fachplaner zu koordinieren und optimal aufeinander abzustimmen. Er trägt auch das Risiko für die Koordination und die Mitwirkung. Insgesamt ist der Projektmanagementaufwand für den Bauherrn bei der Totalunternehmerschaft gering.

Im Vorfeld einer Totalunternehmervergabe aufwendig sind die Abklärung der baurechtlichen Voraussetzungen, die Genehmigungsvorprüfung sowie die Abklärung der generelle Genehmigungsfähigkeit.

Großes Augenmerk muss auf die exakte Planung durch die Projektdefinition in Form einer funktionalen Ausschreibung mit Anforderungen in Bezug auf die Architektur, Funktionalität, Qualität, Terminen und Kosten und auch einem Raum- und Baubuch sowie den Rahmenbedingungen für den Wettbewerb gelegt werden. Dies ist insofern von Bedeutung, weil nachträgliche Änderungen in der Planung zu einer Steigerung der Kosten führen kann. Jedoch kann dies durch die Einführung von Pauschal-Eventualpositionen abgedeckt werden.

Nicht-Ziel der Totalunternehmerschaft ist die Berücksichtigung von Life-cycle-cost, da nur die Erstellungskosten kalkuliert werden. Durch die Auswahl der Subunternehmer, die vorwiegend preisorientiert erfolgt, nützt der Totalunternehmer oftmals die Synergieeffekte mit diesen Nachunternehmern nicht. Durch den mangelnden Know-how-Austausch kommt dann unter Umständen nicht die beste Lösung zum Zug.

Die Vorteile, die eine Vergabe an einen „TU II“ bringen, sind mit denen einer TU I Vergabe vergleichbar: Kosten- und Termingarantie sowie ausführungsplanerische und ausführungsbedingte Risiken, können ab Vergabe entsprechend dem ausgehandelten Vertrag, dem Totalunternehmer übertragen werden. Eine Vereinfachung für den

Bauherrn ist auch die Vorgehensweise während der Bauprojekt- und Ausführungsphase und auch im Anschluss bei Garantie- und Gewährleistungsverpflichtungen, weil er nur einen Ansprechpartner hat.

Unter dem Oberbegriff der „Bauzeitoptimierung“ sind die Vorteile, die die Vergabe an einen Totalunternehmer ermöglicht, zusammenzufassen: die Parallelisierung der Ausführungsplanung und Bauausführung, die Möglichkeit der Planung einer Takt- und Fließfertigung sowie die Planung enger Schnittstellen und die Parallelisierung der Herstellungsprozesse.

Insgesamt lassen sich bei einer „TU II“ Vergabe Optimierungs-, Innovations-, und Synergiepotenziale besser generieren, als bei einer „TU I“ – Vergabe.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass sich das Totalunternehmermodell für Büro-, und Verwaltungsprojekte und klar standardisierte Wohnbauten und Infrastrukturprojekt eignet. Die Planung im Vorfeld bedarf besonderer Sorgfalt. Ein großer Gewinn ist der Wettbewerb, durch den innovative Ideen und Umsetzungsmöglichkeiten eröffnet werden. Im Rahmen der Abwicklung stellen ist der optimierte Zeitablauf und der Vorteil nur einen Ansprechpartner zu haben im Vordergrund.

3.2.5 Der Totalübernehmer

Nach Jodl/Oberndorfer³⁷ kann der Begriff wie folgt definiert werden:

Totalübernehmer: *Auftragnehmer, der die Aufgaben des Totalunternehmers wahrnimmt, aber im Gegensatz zu diesem keine eigenen Bau- und Planungsleistungen erbringt, sondern sämtliche Arbeiten an Subunternehmer delegiert, wobei nur die Managementaufgaben bei ihm bleiben.“*

Ähnlich dem Totalunternehmer muss auch der Totalübernehmer „das systematische, generische, axiomatische Anforderungsmanagement übernehmen“³⁸. Im Rahmen des Projektmanagements koordiniert und überwacht er die Kosten und die Qualität. Nachdem er die Arbeiten nicht selber durchführt liegt das Hauptaugenmerk darauf, aufbauend auf der Funktionsbeschreibung des Bauherrn, die Umsetzung in terminlicher und wirtschaftlicher Hinsicht für den Bauherrn zu fördern.

³⁷ Oberndorfer/Jodl (Hrsg.), Handwörterbuch der Bauwirtschaft Ausgabe 2010, 107 und 229.

³⁸ Girmscheid, Projektabwicklung in der Bauwirtschaft – prozessorientiert, S 461.

3.3 Exkurs: §§ 103 und 104 BVergG – Die Leistungsbeschreibungen bei Bauvergaben: konstruktiv oder funktional

3.3.1 Die Leistungsbeschreibung

§ 103 regelt die Arten der Leistungsbeschreibungen und legt fest:

- (1) *„Die Beschreibung einer Leistung wahlweise konstruktiv oder funktional erfolgen.*
- (2) *Bei konstruktiver Leistungsbeschreibung ist die Leistung eindeutig und vollständig zu beschreiben.*
- (3) *Bei einer funktionalen Leistungsbeschreibung ist die Leistung als Aufgabenstellung durch Festlegung von Leistungs- und Funktionsanforderungen zu beschreiben.“*

Konkretisiert wird diese Bestimmung durch § 104 Abs 3 BVergG, der Grundsätze der Leistungsbeschreibung:

§ 104 Abs 3:

„In der Leistungsbeschreibung und der Aufgabenstellung sind alle Umstände anzuführen (zB örtliche oder zeitliche Umstände oder besondere Anforderungen hinsichtlich der Leistungserbringung), die für die Ausführung der Leistung und damit für die Erstellung des Angebotes von Bedeutung sind. Dies gilt insbesondere für Erschwernisse oder Erleichterungen.“

Gerade Bauleistungen sind gemäß den Grundsätzen einer konstruktiven Leistungsbeschreibung zugänglich. Eine vollständige Beschreibung der Leistung ist möglich, erfordert im Vorfeld der Ausschreibungen von Bauleistungen aber, dass die Planungen vorab abgeschlossen sind. Basis der konstruktiven Leistungsbeschreibung sind Leistungsverzeichnisse. Dadurch ist die Leistung so präzise beschrieben, dass der Auftrag zB im Rahmen eines offenen Verfahrens sofort erteilt werden kann.

Im Gegensatz dazu haben bei einer funktionalen Leistungsbeschreibung gemäß § 104 Abs 2 BVergG *„die technischen Spezifikationen das Leistungsziel so hinreichend genau und neutral zu beschreiben, dass alle für die Erstellung des Angebotes maßgebenden Bedingungen und Umstände erkennbar sind. Aus der Beschreibung der Leistung müssen sowohl der Zweck der fertigen Leitung als auch die an die Leistung gestellten Anforderungen in technischer, wirtschaftlicher, gestalterischer und funktionsbedingter Hinsicht soweit erkennbar sein, dass die Vergleichbarkeit der Angebote im Hinblick auf die vom Auftraggeber vorgegebenen Leistungs- oder Funktionsanforderungen gewährleistet ist.“*

Grundsätzlich ist der Auftraggeber bei der Wahl der Ausschreibung ungebunden.

3.3.2 Die funktionale Leistungsbeschreibung

Bei der in Punkt 3.3.1 definierten funktionalen Leistungsbeschreibung muss der Auftraggeber die Leistungs- und Funktionsanforderungen so exakt beschreiben, dass sich die Bieter ein Bild – klare Vorstellungen – über den Auftragsgegenstand machen können (die Beschreibung bezieht sich somit auf das Ergebnis der gewünschten Leistung, offen ist jedoch der „Weg“ zu diesem Ziel). Ziel ist es aber trotzdem, dass dem Auftraggeber aufgrund der einlangenden Angebote die Vergabe des Auftrags möglich ist. Dafür und als eine unverrückbare Anforderung ist und bleibt auch bei der funktionalen Leistungsbeschreibung die Vergleichbarkeit der Angebote.

Nach *Gruber*³⁹ sind die Anforderungen an eine funktionale Leistungsbeschreibung die, die eine hinreichend genaue, vollständige und neutrale Beschreibung des Leistungszieles durch die technische Spezifikation, erkennen lassen, indem:

- Alle für die Erstellung des Angebotes maßgebenden Bedingungen und Umstände
- Den Zweck der fertigen Leistung
- Die an die Leistung gestellten Anforderungen in technischer, wirtschaftlicher, gestalterischer und funktionsbedingter Hinsicht
- Dies alles in einer Präzision, die den Bietern klare Vorstellungen betreffend den Auftragsgegenstand vermittelt, weil auch Angebote aufgrund funktionaler Leistungsbeschreibungen – im Hinblick auf die vom Auftraggeber vorgegebenen Leistungs- und Funktionsanforderungen – vergleichbar sein müssen.

Mit dem BVerG 2018 ist auch das absolute Verbot „umfangreicher Vorarbeiten für die Preisermittlung“ gefallen. § 88 Abs 2 BVerG 2018 erachtet dies nicht mehr als generell ausgeschlossen.

Um bereits jetzt einen Bogen zu Kapitel 6. dem „Partnering Modell“ zu spannen, ist darauf hinzuweisen, dass die funktionale Ausschreibung gerade dann von Vorteil ist, wenn innovative Lösungen gewünscht werden. Dies ist im Rahmen dieses Modells möglich, gleichzeitig wird auch dem kommunikativen Ansatz des Modells Rechnung getragen, wenn als Verfahrensart das Verhandlungsverfahren zu Anwendung kommen wird, da geistige Dienstleistungen (Planungsleistung) erbracht werden müssen. Hinzuweisen ist aber auf die Thematik der Vergütung umfangreichen Vorarbeiten und der Übernahme des Planungsrisikos, da gerade funktionale Ausschreibungen aufwendige Vorarbeiten erforderlich machen werden.

Um bei der funktionalen Ausschreibungen die Anforderung der „Beschreibbarkeit“ zu gewährleisten werden technische Spezifikationen oft durch Pläne, Zeichnungen und

³⁹ Gruber/ in Schramm/Aicher/Fruhmann/Thienel, § 104 Rz 45.

Modelle, Proben und Muster etc spezifiziert. Im Zusammenhang mit der der Ausschreibung von Bauleistungen bedeutet dies, dass der Bieter hier auch Planungsleistungen zu erbringen hat. Für die Vergabe von Bauleistungen führt dies dazu, dass es bei einer funktionale Leistungsbeschreibung zu einer Totalunternehmervergabe kommen wird.⁴⁰

Festzuhalten ist auch, dass die meisten Bauausschreibungen Elemente der konstruktiven und der funktionalen Leistungsbeschreibung beinhalten und somit eine „Mischform“ sind.

Bei Bauleistungen ist in Bezug auf die funktionale Leistungsbeschreibung darauf hinzuweisen, dass bei der Vergabe von Bauleistungen in der Regel die Beschreibung der örtlichen Gegebenheiten, insbesondere des Baugrundes, erforderlich sind, da diese Anforderungen und die Ausgestaltung des Bauwerks prägen können. Somit ist es Aufgabe des Auftraggebers wesentliche Umstände in die Leistungsbeschreibung aufzunehmen und entsprechend der Spährentherorie die Voraussetzungen vorab zu prüfen und zu kommunizieren.

⁴⁰ Fink, Vortagsunterlagen in Rahmen des „Vergabeforum 2020“.

4 § 28 BVergG – Gemeinsame oder getrennte Vergabe von Leistungen

Im folgenden Kapitel wird die Entwicklung des nunmehrigen BVergG 2018 skizziert und dargestellt an welchen Parametern sich öffentliche Auftraggeber orientieren müssen, ob eine gemeinsame oder getrennte Vergabe der Leistung zulässig und sinnvoll ist, genauer, welche Grenzen „dem Ermessen“ eingeräumt werden.

In einem Exkurs wird die Bestimmung des Ziviltechnikergesetzes bezüglich der Trennung von Planungs- und Bauleistungen erörtert. Dieses, seit vielen Jahren heftig diskutierte Thema wurde durch die Novelle 2019 nicht entschärft. Ein Urteil des EuGH zwingt nun jedoch den Gesetzgeber eine Änderung in Bezug auf die Bildung von Ziviltechnikergesellschaften zu treffen.

4.1 Gesamtvergabe, Losvergabe

Eine Gesamtvergabe ist eine Vergabe, bei der alle zu beschaffenden Leistungen eines Vorhabens in einem Vergabeverfahren gemeinsam ausgeschrieben und durch eine einzige Zuschlagserteilung an einen Bieter vergeben wird.⁴¹

Eine Losevergabe ist eine Vergabe bei der mehrere oder (alle) Leistungen eines Vorhabens als Teilleistungen (Lose) ebenfalls in einem gemeinsamen Vergabeverfahren vergeben werden. Im Gegensatz zur Gesamtvergabe gibt es eine Zuschlagserteilung pro Los.⁴²

Wie bereits in Punkt 3.1.1. beschrieben, ist die Totalunternehmerschaft immer mit der gemeinsamen Vergabe von Planungs- und Bauleistungen verbunden und somit eine Gesamtvergabe. § 5 Abs 1 BVergG 2018 normiert für diesen Fall die Einordnung dieses Auftrages als Bauauftrag.

In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage, unter welchen Voraussetzungen eine gemeinsame Vergabe generell zulässig ist.

Die Besonderheit bei der Totalunternehmerschaft liegt darin, dass eine Koppelung zwischen Dienstleistung im Sinne des BVergG (Planung) und Bauauftrag besteht. Im Gegensatz zur Abgrenzung zwischen Dienstleistungs- und Lieferaufträgen erfolgt die Abgrenzung bei Dienstleistungs- und Bauaufträgen nicht nach dem wertmäßigen Überwiegen (main value test: somit das Abstellen darauf, welcher Teil eines gemischten Vertrags wertmäßig überwiegt). Der Judikatur des EuGH folgend ist ein Vertrag, der Dienst- und Bauleistungen enthält, als Bauauftrag einzuordnen, wenn er

⁴¹ StICKLER/Zellhoifer/Plattner-Schwarz in Schramm/Aicher/Fruhmann/Thienel, Bundesvergabegesetz 2018, § 28 Rz 16.

⁴² ebd. § 28 Rz 16.

hauptsächlich die Errichtung eines Bauwerks zum Gegenstand hat. Bei diesem main object test (der Grundregel bei der Abgrenzung der unterschiedlichen Auftragsarten untereinander) wird darauf abgestellt, welcher Teil den hauptsächlich Gegenstand des Vertrages bildet.⁴³

Im Vergleich dazu ist beim Generalunternehmer, der die Herstellung des Werkes nach der Vollständigen Planung (auch mit der Weiter-Vergabe der Bauleistungen an Subunternehmer) übernimmt, womit hier die Trennung von Planungsleistungen als Dienstleistung und die Übernahme der „schlüsselfertigen“ Ausführung, als Bauleistungen noch erkennbar ist.

Für Bauleistungen bedeutet dies: übersteigt der Umfang der Bauleistungen den Umfang bloß untergeordneter Bedeutung – bzw die Frage, welche vorrangigen Verpflichtungen sind es, die den Leistungsgegenstand prägen -, handelt es sich um einen Bauauftrag, auf das bloße wertmäßige Überwiegen kommt es nicht an.

Bei komplexen Beschaffungsvorgängen kann die Abgrenzung schwierig sein, wenn neben die Bauleistung sachlich umfangreiche, wertmäßig bedeutende Dienstleistungen (vor allem Management- und Finanzdienstleistungen) treten.

4.2 Die Entwicklung der Norm

§ 24 BVergG 1997, hielt noch den Grundsatz der ungeteilten Vergabe (§ 24 Abs 1 BVergG 1997) und dem expliziten Vorrang der gewerksweisen Vergabe (§ 24 Abs 2 BVergG 1997) aufrecht. Zur Unterstützung des Mittelstandes waren Leistungen verschiedener Wirtschaftszweige gemäß § 24 Abs 2 BVergG 1997 unter Bedachtnahme wirtschaftlicher und technischer Gesichtspunkte getrennt zu vergeben. In Anlehnung an die ÖNORM A 2050 hat das BVergG diese Grundsätze aufgegeben und im Gegensatz zum mittelständisch motivierten Vorrang der gewerksweisen Vergabe in § 58 BVergG 2002 als Entscheidungsgrundlage ein von wirtschaftlichen und technischen Gesichtspunkten determiniertes Ermessen normiert. Ziel der Bestimmung ist nämlich nicht die Förderung des Mittelstandes.

In den Materialien zur Regierungsvorlage zum BVergG 2002 – jedoch nicht in dem, im Wesentlichen sonst gleich lautenden Ausschussbericht zu § 22 – stand noch die Bemerkung: *„Dieser Ermessensspielraum des Auftraggebers könne jedoch intern dahingehend determiniert werden, dass im Rahmen des Abs 3 eine Präferenzierung der gewerksweisen Vergabe erfolgt.“* Handelt es sich nämlich bei den zu vergebenden Leistungen um Leistungen verschiedener Handwerks- und Gewerbebranchen oder Fachrichtungen, so wird eine nach diesen „Gewerken“ getrennte Vergabe in den meisten Fällen sinnvoll sein und keiner näheren Begründung bedürfen. Diese

⁴³ <https://a.auftrag.at/blog/geschuettelt-nicht-geruehrt-gemischte-auftraege/> (abgerufen am 18.3.2021)

Bemerkung konnte jedoch nur als „Anreiz“ an die Entscheidungsträger der öffentlichen Hand gedeutet werden.

Festzuhalten ist auch, dass in der damaligen vergleichbaren deutschen Bestimmung des § 97 Abs 3 GWB die Berücksichtigung mittelständischer Interessen *„vornehmlich durch die Teilung der Aufträge in Fach- und Teillose“* allgemeiner Grundsatz der Auftragsvergabe war.⁴⁴

Im 9. Erwägungsgrund der Richtlinie 2004/18/EG hieß es dann: *„Die Entscheidung über getrennte oder die gemeinsame Vergabe des öffentlichen Auftrags muss sich an qualitativen und wirtschaftlichen Kriterien orientieren; die in den einzelstaatlichen Vorschriften festgelegt werden können.“*⁴⁵ Das Gemeinschaftsrecht stand der gemeinsamen oder getrennten Vergabe von Leistungen neutral gegenüber. So führte Generalanwalt *Mischo* in seinen Schlussanträgen in der Rechtssache *Swoboda* ⁴⁶aus: *„Weist ein Gesamtauftrag eine gewisse wirtschaftliche und technische Einheitlichkeit auf, so ist ein öffentlicher Auftraggeber nicht verpflichtet, die Anwendung von Artikel 10 der Richtlinie 92/50 durch die Vergabe getrennter Aufträge für die nicht prioritären Teilleistungen einerseits und die prioritären Teilleistungen andererseits, die der Verwirklichung ein und desselben Zweckes dienen, auszuschließen.“*

In einer Entscheidung des BVA im Jahr 1998⁴⁷ hieß es, dass: *„In gemeinschaftsrechtlicher Hinsicht ist bezüglich der Frage Gesamt- oder Teilvergabe zu beachten, daß der Gemeinschaftsgesetzgeber die deutsche Praxis der gewerksweisen Vergabe bei der Richtlinienerlassung gekannt und zumindest stillschweigend toleriert hat. Der Regelfall, den er dabei vor Augen hatte, war aber jener der Gesamtvergabe. Bei allen Richtlinienänderungen hat er den Begriff des Bauauftrages immer mehr erweitert, um Vertragsformen zu erfassen, die noch über die Beauftragung eines Generalunternehmers hinaus auf die Einbeziehung von Totalunternehmern und sogar Totalübernehmern zielen.“*

Generalanwalt *Gulman* führte in der Entscheidung RS C-389/92 (*Ballast Nedam*) aus: *„Es ist wohl richtig, daß – wie die Kommission und in gewissem Umfang auch die Klägerin geltend gemacht haben – aufgrund der genannten Gegebenheiten angenommen werden kann daß die Kriterien, die sich aus den Artikeln 23-26 der Richtlinie ergeben, den Umständen nach so zu verstehen sind, daß sie von Bietergemeinschaften und juristischen Personen, die die betreffenden Arbeiten nicht*

⁴⁴ Sticker/Zellhoifer in Schramm/Aicher/Fruhmann/Thienel, Bundesvergabegesetz 2006 § 22 Rz 3 mit Verweisen auf § 97 Abs 3 GWB, auch § 4 Abs 2 und 3 VOB/A, § 5 VOL/A, Kulartz in Niebuhr/Kulartz/Kus/Portz (Hrsg), Kommentar § 97 RZ 145, Timmermann in Müller-Wrede (Hrsg), VOL/A § 5.

⁴⁵ Richtlinie 2014/24/EG vom 31.3.2014 über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Bauaufträge, Lieferaufträge und Dienstleistungsaufträge, 9. Erwägungsgrund.

⁴⁶ SA GA *Mischo*, 18.4.2002, Rs C-411/00, *Sowboda* Rdn 53 ff.

⁴⁷ BVA 10.6.1998, N/4/98-17.

*selbst ausführen können, erfüllt werden können (...). Dieses Ergebnis schein mir auch am besten mit dem Ziel der Richtlinie übereinzustimmen, die Niederlassungsfreiheit und den freien Dienstleistungsverkehr auf dem Gebiet der öffentlichen Bauaufträge zu verwirklichen und dafür zu sorgen, daß hierfür keine unnötigen Hindernisse geschaffen werden.*⁴⁸

Im Erwägungsgrund 16 der Richtlinie 2004/18/EG hieß es dann: „*Angesichts der für die öffentlichen Bauaufträge kennzeichnenden Vielfalt der Aufgaben sollten die Auftraggeber sowohl die getrennte als auch die gemeinsame Vergabe von Aufträgen für die Planung und Ausführung der Bauleistungen vorsehen können. Diese Richtlinie bezweckt nicht, eine gemeinsame oder getrennte Vergabe vorzuschreiben.*“

Im BVergG 2006 wurde § 58 BVergG 2002 zu § 22 BVergG 2006. Dieser wurde textlich stark verändert und verständlicher formuliert – die Systematik blieb jedoch unverändert.⁴⁹ Auch Inhaltlich blieb die Bestimmung gleich, der Gesetzgeber machte nicht von der Möglichkeit Gebrauch konkrete qualitative und wirtschaftliche Kriterien vorzusehen.

Interessant ist, dass der Gedanke, der Förderung des Mittelstandes, somit der KMU, durch § 20 Abs 8 BVergG 2018 wieder aufgegriffen wurde. In Umsetzung von Art 46 Abs 1 der Richtlinie 2014/24/EU, der die Losvergabe regelt, ist die derzeit geltende Bestimmung betreffend die Gesamt- und Losvergabe in § 28 BVergG 2018 umgesetzt. § 20 Abs 8 BVergG 2018 enthält eine weitere Zielvorgabe für die Konzeption bzw Durchführung eines Vergabeverfahrens. Gemäß der EBRV zur Regierungsvorlage ist auf die Teilnahmemöglichkeit von KMU Bedacht zu nehmen, wobei ein Rechtsanspruch auf eine „KMU-gemäße“ Vergabe durch den Absatz 8 nicht eingeräumt wird.⁵⁰

„Das Grobgerüst“ der Bestimmung aus dem BVergG 2006 ist in § 28 BVergG 2018 erhalten geblieben. Ausgedehnt wurde die Regelung in Bezug auf die Lospreisbildung (Abs 3 Z 1), Loslimitierung (Abs 3 Z 2 und Abs 4) und einem Vorbehalt zur Kombination von Losen (Abs 5).⁵¹

Festzuhalten ist, dass die Richtlinie weiterhin keine Verpflichtung für eine Vergabe in Losen schafft, sondern die Gemeinsame- oder Losweise Vergabe weiterhin eine

⁴⁸ SA des GA Gulmann, 24.2.1994, Punkt 26, <https://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9B970323BB849365121AFB47B98FA3F6?text=&docid=101295&pageIndex=0&doclang=DE&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=1851889>

(abgerufen am 30.3.2021)

⁴⁹ Stickler/Zellhoifer in Schramm/Aicher/Fruhmann/Thienel, Bundesvergabegesetz 2006 verwiesen darauf, dass die Neuregelung auf einer Änderung auf parlamentarischer Ebene basierte. Fruhmann/Mayer, Das Bundesvergabegesetz 2006, eolex 2006, 92 (94).

⁵⁰ EBRV 69 BlgNr. XXVI. GP zu § 20, Gruber/Pesendorfer in Schramm/Aicher/Fruhmann/Thienel, § 5 Rz 37

⁵¹ Stickler/Zellhoifer/Plattner-Schwarz in Schramm/Aicher/Fruhmann/Thienel, Bundesvergabegesetz 2018, § 28 Rz 1.

„Kann-Bestimmung“ ist: „Die öffentlichen Auftraggeber können einen Auftrag in Form mehrerer Lose vergeben sowie Größe und Gegenstand der Lose selbst bestimmen.“⁵²

Die Bedürfnisse der KMU zu berücksichtigen ist auf den Erwägungsgrund 78 der Richtlinie 2014/24/EU zurückzuführen, indem ausgeführt wird, dass: „[die] öffentliche Vergabe an die Bedürfnisse der KMU angepasst werden [sollte]“. Um dieses Ziel zu erreichen wird die Heranziehung des Arbeitsdokuments der Kommissionsstellen vom 25. Juni 2008 empfohlen, „der Europäischer Leitfaden für bewährte Verfahren zur Erleichterung des Zugangs kleiner und mittlerer Unternehmen zu öffentlichen Aufträgen“. Durch die Unterteilung von großen Aufträgen in Lose soll es kleineren Unternehmen leichter möglich sein Aufträge zu erhalten. Zusätzlich werden die Mitgliedsstaaten ermutigt eine Begründungspflicht einzuführen, die öffentliche Auftraggeber verpflichtet, Aufträge nicht in Lose aufzuteilen, zu begründen.

Die Richtlinie steht einer gemeinsamen oder getrennten Vergabe weiterhin neutral gegenüber. Sie enthält keine Vorschriften für eine zwingenden Unterteilung in Lose oder eine gemeinsame Vergabe. Eine leichte Bevorzugung für eine losweise Vergabe lässt sich durch die Formulierung des Erwägungsgrund 78 erkennen, eine Verpflichtung zur Unterteilung in Lose ist daraus aber nicht zu entnehmen.

In Umsetzung der Richtlinie gibt es auch in § 28 BVergG 2018 lediglich eine mittelbare Präferenz einer KMU-freundlichen Vergabe.⁵³ Auch der Gedanke, der bereits durch § 22 BVergG 2006 eingeführt wurde, dass die Stärkung von KMU nicht Ziel der österreichischen Bestimmung zur Gesamt- oder Losvergabe ist, wurde beibehalten.

4.3 Regelungsziel und Bedeutung der Bestimmung

Durch die Regelung in § 28 Abs 1 BVergG 2018, in der die Kriterien für eine gemeinsame oder getrennte Vergabe von Leistungen festgelegt werden, werden insgesamt auch die allgemeinen Vergabegrundsätze des freien und lauterer Wettbewerbs und der Gleichbehandlung aller Bewerber und Bieter sowie die Grundsätzen der Sparsamkeit, Wirtschaftlichkeit und Zweckmäßigkeit berücksichtigt. Ebenso dient die Regelung dazu den allgemeinen Grundsatz des Vergaberechts, das Umgehungsverbot, zu wahren: Durch die Vorgabe von sachlichen Kriterien für die Wahl einer gemeinsamen oder getrennten Vergabe soll verhindert werden, dass eine willkürliche oder unsachliche Trennung oder Vermengung von Leistungen erfolgt und in Folge dann⁵⁴:

- ein wirtschaftlicher oder technischer Schaden entsteht

⁵² Artikel 46 Abs 1 Richtlinie 2014/24/EU.

⁵³ Stickler/Zellhofer/Plattner-Schwarz in Schramm/Aicher/Fruhmann/Thienel, Bundesvergabegesetz 2018, § 28 Rz 4.

⁵⁴ Ebd., § 28 Rz 15, EBRV 69 BlgNr XXVI.GP zur § 20 BVergG 2018.

- Bieter oder Bietergruppen bevorzugt werden
- Insgesamt die Anwendung des BVergG umgangen wird

In den EBRV zu § 28 BVergG wird erörtert, dass gemäß Abs 1 dritter Satz für die Entscheidung für eine Gesamt- oder Losvergabe wirtschaftliche oder technische Gesichtspunkte heranzuziehen sind. *Stickler/Zellhofer/Plattner-Schwarz*⁵⁵ haben an Hand der bisher zu dieser Fragestellung ergangenen Judikatur eine demonstrative Aufzählung von 13 Punkten mit Kriterien für die Entscheidung über eine gemeinsame oder losweise Vergabe erstellt.

Die Punkte, die insbesondere bei einer Entscheidung für eine gemeinsame oder gewerksweise Vergabe bei Bau- bzw Planungsleistungen zur Beurteilung heranzuziehen sind, sind folgende:

1. Umfang des Vorhabens
2. Der zu erwartende Bieterwettbewerb/ die Berücksichtigung der am Markt vorhandenen Kapazitäten
3. Personelle technische Ressourcen des AG/ein erhöhter Koordinationsaufwand
4. Qualität und Beschreibbarkeit der Leistungsergebnisse/die zu bevorzugende Art der Leistungsbeschreibung
5. Die mit der Umsetzung des Vorhabens verbundenen rechtlichen und wirtschaftlichen Risiken und Schnittstellen/ die Notwendigkeit einer eindeutigen Gewährleistung/die Sicherstellung einer einheitlichen Verantwortung und Haftung für Mängelansprüche bei komplexen Leistungen/die Risikobeherrschungsmöglichkeit des AG/Aufteilung technischer und wirtschaftlicher Projektrisiken zwischen AG und AN
6. Die technischen Risiken und Schnittstellen (die „Notwendigkeit einer einheitlichen Ausführung)/ die Einheitlichkeit der Planung und Ausführung.
7. Die mit der Umsetzung des Vorhabens verbundenen Kosten oder finanziellen Risiken
8. Die zu erwartenden (technischen und wirtschaftlichen) Synergien der gemeinsamen Erbringung mehrerer Leistungsteile/höhere Kosten bei der losweisen Vergabe durch (Bau-) Zeitverzögerungen
9. Die voraussichtliche Dauer der Projektverwirklichung/Kosten und Terminalsicherheit
10. Der Grundsatz der Sparsamkeit, Wirtschaftlichkeit und Zweckmäßigkeit
11. Die subjektiven Verhältnisse des Auftraggebers

⁵⁵ Ebd. § 28 Rz 19.

Die Entscheidung eine Leistung gemeinsam oder getrennt zu vergeben hat entscheidende Auswirkungen auf den weiteren Verlauf des Vergabeverfahrens. Beeinflusst werden dadurch insbesondere:

- Art und Umfang des geschuldeten Leistungserfolgs
- Die Einheitlichkeit der Ausführung
- Die Gewährleistung
- Der Umfang des Schnittstellenrisikos
- Aufwand und Dauer des Vergabeverfahrens
- Ausmaß des Risikos einer Insolvenz eines Vertragspartners

4.4 „Gebundene Entscheidung“ des Auftraggebers

Wie in Punkt 4.3. beschrieben hat der AG nach wirtschaftlichen und technischen Erwägungen zu entscheiden, ob eine Gesamt- oder Teilvergabe durchgeführt wird, wie beschrieben gibt es keine Vorbehalt für zugunsten einer Variante. Der Auftraggeber hat bei der Beurteilung dieser Frage ein gewisses Ermessen, bei dessen Ausübung er die allgemeinen Grundsätze des Vergabeverfahrens zu beachten hat.

Der Ermessensspielraum wird eingehalten wenn:

1. Das Ergebnis nach wirtschaftlichen oder technischen Gesichtspunkten vertretbar ist
2. Es nicht in der Absicht ausgeübt wird, die Anwendbarkeit vergaberechtlicher Bestimmungen zu ver- oder behindern
3. Das Wettbewerbsprinzip oder der Grundsatz der Gleichbehandlung aller Bieter nicht verletzt wird. (zB weil eine bestimmte Koppelung von Leistungen zu einer nicht mehr neutralen, sondern bestimmten Bietern Wettbewerbsvorteile sichernden Leistungsteilung führen würde). Eine Beschränkung muss sachlich begründet sein und darf nicht willkürlich gemacht werden.

4.5 Exkurs: Grundsatz der Trennung von Planung und Ausführung im Ziviltechnikergesetz

4.5.1 Grundsatz der Trennung von Planungs- und Bauleistung?!

Ein seit Jahren viel diskutiertes Thema zwischen Ziviltechnikern und ausführenden Gewerben ist der im Ziviltechnikergesetz (ZTG) verankerte Grundsatz der Trennung von Planung und Ausführung.

Um auch die Abneigung der Ziviltechniker gegen Totalunternehmerausschreibungen zu verstehen muss man die Historie des Ziviltechnikergesetztes kurz betrachten:

§ 21 Abs 3 ZTG 1993 normierte: „Die Bildung einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts mit Gewerbetreibenden ist nur zulässig, wenn diese zu ausführenden Tätigkeiten nicht berechtigt sind (...)“.

§ 23 Abs 3 BVergG 2018 ist gleichlautend. Jedoch verschwimmt die Grenze zwischen Planung und Ausführung immer mehr, dies auch aufgrund neuer Technologien wie dem Building Information Modeling. Die Argumentation der Ziviltechniker für die strikte Trennung von Planung und Ausführung ist, dass sie durch ihre Expertise und Unabhängigkeit die Qualität von Planungen garantieren wollen. Sie genießen Sachverständigen Status.

Hierzu ist erklärend auszuführen, dass beedete ZiviltechnikerInnen natürliche Personen sind, die freiberuflich aufgrund der vom Bundesminister für Wirtschaft und Arbeit verliehenen Befugnis auf ingenieur- oder naturwissenschaftlichen Fachgebieten tätig sind.⁵⁶ Der Zusammenschluss Ziviltechnikergesellschaften ist zulässig, jedoch an besondere Voraussetzungen, wie Beteiligungsverhältnisse, Rechtsform und Geschäftsführerregelungen in Gesellschaftsvertrag gebunden. Die Erkennbarkeit nach Außen ist durch das Führen eines Siegels mit Bundeswappen der Republik Österreich gegeben, das auch auf den von Ihnen erstellten Urkunden anzubringen ist. Gewisse Tätigkeiten, wie zB eine Grundstücksteilung darf nur von einem Ziviltechniker durchgeführt werden. Auch sind Ziviltechniker an die strenge Berufs- und Standesregeln gebunden, unterliegen auch deren Disziplinargerichtsbarkeit.

Die weitere Argumentation für eine Trennung ist ihre Ausübung einer unabhängigen Kontrollfunktion: durch das Nebeneinander von Planung und Ausführung wird der Ziviltechniker eine Art „Kontrollposition“ versetzt. Insbesondere bei Totalunternehmern sei dieser Argumentationslinie folgend keine unabhängige Kontrolle gegeben. Auch würden möglicherweise innovative Ideen nicht umgesetzt oder würden nicht bei der Planung berücksichtigt, weil die planende Bauunternehmen eher ihre Produkte „einplanen“. Für eine Trennung spräche auch die Sicherstellung einer Qualitätssicherung, die bei einem Planer als Subunternehmer des Totalunternehmers nicht mehr gegeben wäre.⁵⁷

Aus vergaberechtlicher Sicht wäre eine Aufhebung der Trennung von Planung und Ausführung unproblematisch. Wie bereits in Punkt 4.3 ausgeführt sieht die Richtlinie 2014/24 keine Präferenz für eine gemeinsame oder getrennte Ausführung vor, diesen Ermessensspielraum gewährleistet auch § 28 BVergG 2018.

⁵⁶ https://wien.arching.at/ziviltechnikerinnen/wer_sind_ziviltechnikerinnen.html (abgegrufen am 24.3.2021)

⁵⁷ <https://a3bau.at/trennung-von-planen-und-bauen> (abgefragt am 24.3.2021).

Aufgrund einer Verurteilung Österreichs durch den EuGH wegen Verstoßes gegen die Dienstleistungsrichtlinie wurde nun ein Gesetzesentwurf, der dieses Urteil umsetzen soll vorgestellt.

Die neue Bestimmung in § 29 Abs 1 ZTG soll lauten:

„ (1) Geschäftsführer und organschaftliche Vertreter einer Ziviltechnikergesellschaft dürfen nur physische Personen sein, die Gesellschafter mit aufrechter Befugnis sind. Die Kapitalbeteiligung der Ziviltechniker, Ziviltechnikergesellschaften und interdisziplinärer Ziviltechnikergesellschaften mit aufrechter Befugnis muss mindestens 50 Prozent betragen. In Geschäftsfällen, in denen fachverschiedene Befugnisse mehrerer Ziviltechniker erforderlich sind, hat der Gesellschaftsvertrag einschlägig befugte Geschäftsführer jedenfalls zu gemeinsamen Handeln zu verpflichten.“

Dieser Entwurf wird aufgrund des Vorwurfs des „Gold Plating“ von Seiten der Ziviltechniker stark kritisiert. Die Möglichkeit der Bildung interdisziplinärer Gesellschaften, die eine Beteiligungsverhältnisse ermöglicht, die die Einflussnahme von „nicht Ziviltechnikern“ nämlich Baufirmen schaffen könnte, wird stark angegriffen.

Am 10.03.2021 wurde ein Abänderungsantrag des Wirtschaftsausschusses berücksichtigt, der die Beteiligungsverhältnisse nochmals definiert. Das Gesetz muss noch die 2. und 3. Lesung passieren.⁵⁸

Heid⁵⁹ stellt die ersatzlose Streichung des § 23 Abs 3 ZTG 2019 als mögliche Lösung vor. Er sieht vorteilhaft, dass dadurch die Bildung von Arbeitsgemeinschaften mit ausführenden Unternehmen zulässig wären. Nicht unbeachtlich ist, dass es wegen eines Verstoßes gegen das ZTG (hier 1957) auch noch Verurteilungen gibt. Die letzte Verurteilung stammt vom LVwG Tirol (19.10.2016, LVwG-2016/40/1316-1), zwar noch zum ZTG 1957, jedoch ist ersichtlich, dass das Koalitionsverbot nach wie vor zu Streitigkeiten führt.⁶⁰

Neue Technologien wie das BMI dürften die Entwicklung hin zu einer gesamtheitlichen Sichtweise des Bauwerks aber beschleunigen und die Miteinbeziehung von Planung in einem sehr frühen Projektstadium begünstigen.⁶¹

⁵⁸ https://www.arching.at/mitglieder/ztg_blog.html (abgefragt am 24.3.2021)

⁵⁹ https://www.arching.at/mitglieder/ztg_blog.html (abgefragt am 24.3.2021)

⁶⁰ A.a.O.

⁶¹ Siehe hierzu die Erläuterungen zu § 29 ZTG (interdisziplinäre Gesellschaften) im Anhang Punkt 9.

5 Exkurs: Postzentrale Rochusmarkt und KH-Nord

In dem folgenden Kapitel werden zwei durch die Medien bekannte Großbauprojekte analysiert, nämlich die „Postzentrale Rochusmarkt“ und das „KH-Nord. Diese von öffentlichen Auftraggebern durchgeführten Bauvorhaben sind für die in dieser Arbeit analysierten Themenbereiche von Relevanz, da völlig unterschiedliche Vergabekonzepte gewählt wurden und so die in den Kapiteln davor aufgezeigten Vor- und Nachteile bei einer getrennten oder gemeinsam Vergabe an Hand von „praktischen Beispielen“ aufgezeigt werden können.

5.1 Zwei Großprojekte, zwei unterschiedliche Vergabekonzepte

Gerade bei Großprojekten, die durch die Medien, den Auftraggeber oder Art des Projektes in den Fokus der Öffentlichkeit rücken, ist es interessant zu analysieren, welche Überlegungen und Schritte im Vorfeld des Projekts zu der Entscheidung, wie die Projektabwicklung und in weiterer Folge das Vergabeverfahren abgewickelt werden soll, geführt haben.

An Hand zweier großer und prestigeträchtiger Projekte, dem Krankenhaus Nord und der Postzentrale am Rochusmarkt, die auch aufgrund der medialen Berichterstattung der breiten Öffentlichkeit ein Begriff wurden, soll im Folgenden skizziert werden, welchen großen Einfluss die Entscheidung über eine gemeinsame oder getrennte Vergabe zu Beginn eines Großprojektes für den weiteren Verlauf hat.

5.2 Die Postzentrale am Rochusmarkt: ein Generalplanerwettbewerb und eine Totalunternehmer-Vergabe

5.2.1 Change Prozess, Bedarfserhebung, Projektgruppen⁶²

Am Beginn des Prozesses stand 2011 die Erkenntnis, dass die Postzentrale im ersten Bezirk sanierungsbedürftig war und nicht mehr den heutigen Anforderungen entsprach. Der Umzug in ein Zwischenquartier führte zu einem gesamten „Change-Prozess“ im Unternehmen. Diese Phase war geprägt von der Testung neuer Arbeitsplatzmodelle und dem Bedarfserhebungsprozess, in dem die Bestellqualität für einen neuen Standort festgelegt werden konnte. Gerade die exakte Erhebung des

⁶²https://www.moocon.com/fileadmin/user_upload/projekte/Oesterreichische_Post/Projektbericht_Post_am_Rochus.pdf (abgerufen am 15.03.2021).

Bedarfs schon weit vor dem eigentlichen Projektbeginn hat es in weiterer Folge ermöglicht alle künftigen Prozesse genau zu planen und abzustimmen. Am Ende dieses Prozesses wurde das ehemalige Telegrafenamts im dritten Bezirk, am Rochusmarkt, als neuer Standort auserkoren. Projektziel war die Schaffung einer Bürofläche von 49.200,² in dem zentral gelegen Objekt mit einem Einkaufszentrum und einem Flagship-Store der Post. Besondere „Projektherausforderungen“ waren, dass die Fassade des Gebäudes unter Denkmalschutz stand und dass ein bestehendes Telekomnetz (Wählamt) integriert werden musste. Die Zeitdauer um diese Hürden zu nehmen wurde von Beginn an in die Projektdauer miteingeplant. Die Aufrechterhaltung des Netzwerkbetriebs auch während der Bauphase wurde zu einem eigenen Projekt gemacht. Die Dauer für die archäologischen Grabungen wurde in Rahmen des Projektmanagements in die Zeitplan mitaufgenommen. Hier wurde bewusst ein Zeitraum von sechs Monaten für die Grabung miteinkalkuliert. Parallel dazu wurde die Planung des Generalplanerteams gemacht und bereits auch die Totalunternehmer-Ausschreibung durchgeführt. In der Zusammenschau führten all diese Vorkehrungen dazu, dass das Projekt „in time“, „in budget“ und „in quality“ umgesetzt werden konnte.

Der gesamte Prozess von der Entwicklung bis zum Einzug dauerte von 2011 bis 2017

Durch die Beiziehung eines externen Strategieberaters wurde der Prozess von Beginn an in folgenden Bereichen begleitet:⁶³

- Moderation der Strategie- und Initiierungsphase
- Definition der Projekt- und Objektziele
- Analyse der Bestandsituation mit denkmalgeschütztem Bestandsgebäude, aufrechtzuerhaltendem Telekomnetzknotten und Kollektorgang sowie zu erwartenden archäologischen Funden
- Städtebauliche Analyse und Abstimmung mit den zuständigen Behörden
- Differenzierte Variantenstudien zu Einkaufszentrum, Tiefgeschoss und Risikoszenarien
- Moderation und Herbeiführung entsprechender Entscheidungen

5.2.2 Europaweiter, anonymer, zweistufiger Generalplanerwettbewerb

Aufgrund der detaillierten Bedarfserhebung („Bestellerqualität“) des Auftraggebers konnten bereits im Wettbewerb transparente und genaue Vorgaben gemacht werden, sodass auch die Resultate aus dem Wettbewerb passende Ergebnisse brachten und funktional den Anforderungen des Auftraggebers entsprochen haben.

⁶³https://www.moocon.com/fileadmin/user_upload/projekte/Oesterreichische_Post/Projektbericht_Post_am_Rochus.pdf (abgerufen am 15.03.2021).

Die Ausschreibung wurde in Form eines anonymen, zweistufigen Generalplanerwettbewerbs durchgeführt, der auch schon Haustechnik und Infrastruktur mitumfasste. Durch diesen Ansatz wird das Projekt als systemisches Ganzes gesehen, dies beinhaltet auch von Beginn an eine partnerschaftliche Planung.

Für das Gelingen des Projekts war die Anonymität beim Wettbewerb ein wichtiges Kriterium, das eine neutrale, funktionale und kriterienbasierte Entscheidung ermöglicht hat. Hierfür wurden im Vorfeld die Beurteilungskriterien und die Entscheidungsgrundlagen genau erarbeitet und eine Vorprüfberichte erstellt.

Durch die Zweistufigkeit des Wettbewerbes, bei dem die erste Stufe als reiner Architekturwettbewerb ausgestaltet war, wurde die erste Stufe so gestaltet, dass auch kleinere Bewerber teilnehmen konnte. In der zweiten Stufe wurde dann ein noch detailliertes Architekturbriefing durchgeführt. Dies ermöglichte es den Bewerbern ihren Entwurf noch mehr aufgrund er Vorstellungen des Auftraggebers zu gestalten.

Ein Instrument, das der Kostenkontrolle diene, war dass die die Bewerber ihr Leistungsangebot auf das bereits definierte Leistungsbild in einem verschlossenen Kuvert abgeben haben. Dies ermöglichte für den Bauherrn ein faires Angebot.

Die externe Beratung begleitete diesen Prozess in folgenden Bereichen:⁶⁴

- Auswahl des passenden Wettbewerbsverfahrens
- Organisation & Koordination des Generalplanerwettbewerbs
- Erstellung der Leistungsbilder für die Generalplanung
- Einbindung der Architektenkammer
- Vorbereitung von Kolloquien und Vor-Ort-Begehungen
- Vorprüfung der Wettbewerbsarbeiten
- Begleitung der Jurysitzung
- Erstellung des Überarbeitunsbriefings

⁶⁴https://www.moocon.com/fileadmin/user_upload/projekte/Oesterreichische_Post/Projektbericht_Post_am_Rochus.pdf (abgerufen am 15.03.2021).

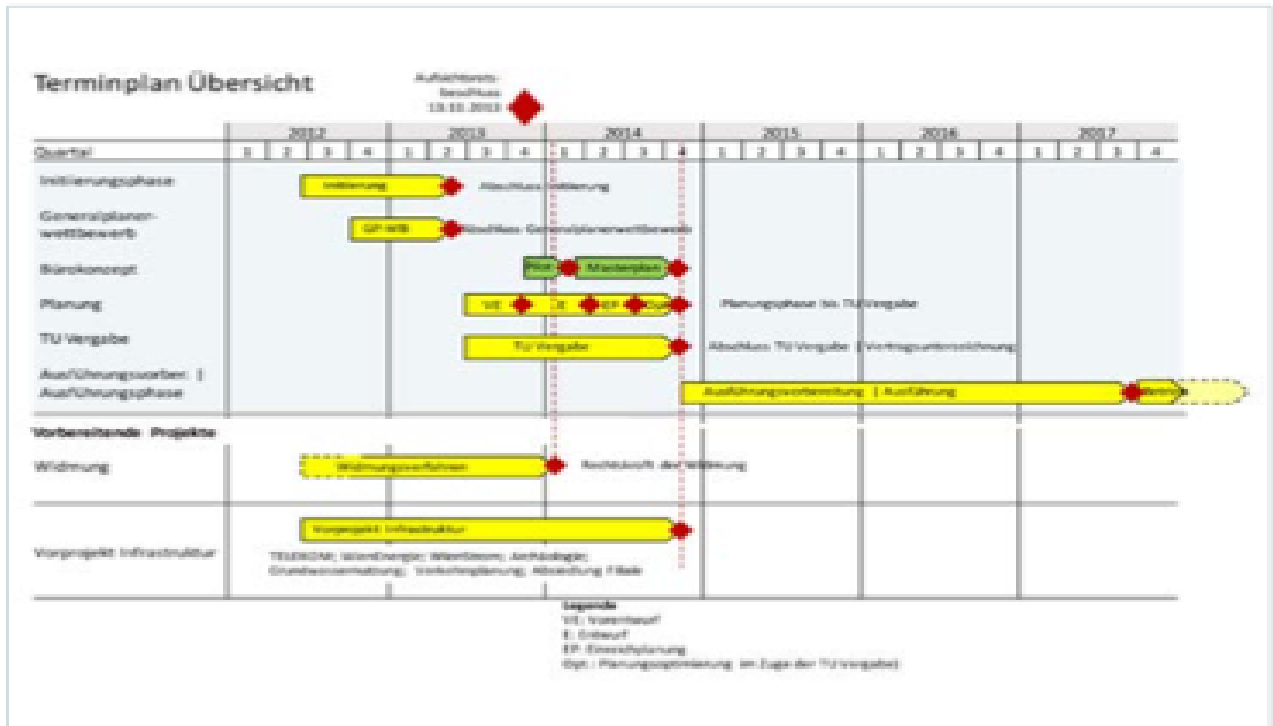


Abbildung 5

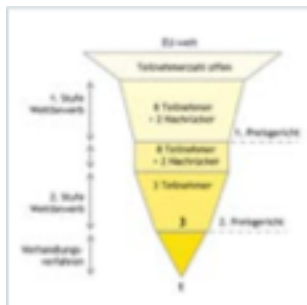


Abbildung 6

5.2.3 Totalunternehmer

Das aus Sicht der Projektbeteiligten besonders gute Gelingen dieses Projekts basierte von Beginn an auf einem klar definierten Bau-Soll in Verbindung mit einem partnerschaftlichen, partizipativen Totalunternehmer-Vergabeverfahren, bei dem Bauherr, Baufirma und Generalplaner miteinander gearbeitet haben.

Eine positive Auswirkung auf die zeitliche Komponente hatte, dass das Vergabeverfahren parallel zur Planung durchgeführt wurde. Als Ausschreibungsvariante wurde eine funktionale Ausschreibung in Kombination mit einer Preispauschale gewählt. Die Leistungsbeschreibung beinhaltete das klar funktional beschriebene Bau-Soll. Innerhalb der Grenzen der Beschreibung können die Bieter ihre Lösungen anbieten. Im Gegensatz zur konstruktiven Leistungsbeschreibung können die Lösungsansätze der Bieter im Zuge des Verhandlungsverfahrens berücksichtigt werden. Bei einer konstruktiven Ausschreibung wäre dies aufgrund der vergaberechtlichen Rahmenbedingungen nicht möglich gewesen.

Durch die Entscheidung für einen Totalunternehmer, somit einen Vertragspartner, konnten auch alle Vorteile dieses Modells, wie eine erhöhte Kosten- und Termingarantie und eine effiziente Bauausführung genutzt werden. Die Gesamtkoordination aus einer Hand bei der Umsetzung gemeinsam mit dem Architekturteil hat zur Vermeidung von Schnittstellen geführt.

Als Sektorenauftraggeber war für die Post als Verfahrensart ein mehrstufiges Verhandlungsverfahren als Regelverfahren möglich.

Zum Thema Kostensicherheit ist hervorzuheben, dass in den Ausschreibungsunterlagen eine Bestimmung vorgesehen war, die eine Abweichung vom Erstangebot zum Zweitangebot zum Drittangebot fortlaufend nicht sehr hoch sein darf.

Die Prozessbegleitung erfolgte in dieser Phase durch:⁶⁵

- Projektmanagementleistungen in der Planungsphase
- Organisation des Projektstarts, Planung und Moderation der Planungsphase
- Prüfung von Vorentwurf, Entwurf- und Ausschreibungsplanung im Abgleich und im Dialog mit den Nutzungsanforderungen und den Nutzerinnen
- Technisch-operativ Verfahrensbetreuung für die Vergabe der Ausführungsleistungen
- Entwicklung der Projektorganisation und der zugehörigen Leistungsbilder für die Phase der Ausführung
- Projektmanagement- und teils Projektsteuerungsleistungen während der Ausführung
- Integration der NutzerInnen (Verwaltung, Einkaufszentrum und FM) und ihrer Anforderungen in der Ausführungsphase

⁶⁵https://www.moocon.com/fileadmin/user_upload/projekte/Oesterreichische_Post/Projektbericht_Post_am_Rochus.pdf (abgerufen am 15.03.2021).

Abbildung 7

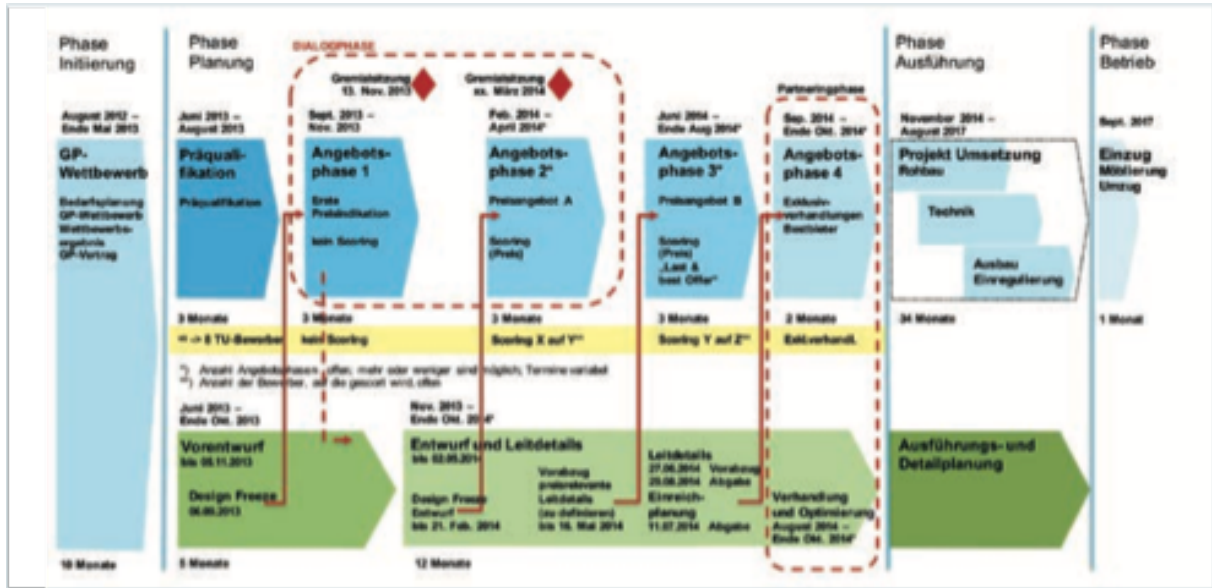


Abbildung 8

POST AM ROCHUS Hard Facts

Baubeginn: 2015
Inbetriebnahme: 2017
Bruttogeschossfläche: 49.200 m², davon ca. 5.500 m² Geschäftsflächen auf drei Geschossen (Shops und Gastronomie)

MitarbeiterInnen: 1.100
DGNB Zertifikat Gold (voraussichtlich 1. Quartal 2018)

POST AM ROCHUS Projektbeteiligung

Bauherr: Österreichische Post AG
Nutzerseitiges Projektmanagement: M.O.O.CON GmbH
Technisch operative Verfahrensbegleitung: M.O.O.CON GmbH

Rechtliche Verfahrensbegleitung: Heid Schiefer Rechtsanwältin OG
Generalsplanung: Schenker Salvi Weber Architekten ZT GmbH
Architekturplanung: Schenker Salvi Weber Architekten ZT GmbH mit fest72 Architekten ZT GmbH

Totalunternehmer: Arge Post am Rochus OSTU STETTIN - HABAU

| 2012 | | | | 2013 | | | | 2014 | | | | 2015 | | | | 2016 | | | | 2017 | | | |
|------------------------|---|---|---|--------------------------|---|---|---|---|---|---|---|--|---|---|---|---------|---|---|---|------|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| INITIIERUNG | | | | GENERALPLANER WETTBEWERB | | | | BÜROKONZEPT | | | | AUSFÜHRUNGSVORBEREITUNG / AUSFÜHRUNG | | | | BETRIEB | | | | | | | |
| | | | | VORENTWURF | | | | ENTWURF | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | ENTWURF | | | | EINRICHPLANUNG | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | TU VERGABE | | | | ABSCHLUSS TU VERGABE / VERTRAGSUNTERZEICHNUNG | | | | | | | | | | | | | | | |
| VORBEREITENDE PROJEKTE | | | | WIDMUNGSVERFAHREN | | | | RECHTSKRAFT DER WIDMUNG | | | | TELEKOM: WIEN ENERGIE, WIENSTROM, ARCHÄOLOGIE, GRUNDWASSERNUTZUNG, VERKEHRSPLANUNG, ABSEIDUNG, FILIALE | | | | | | | | | | | |

M.O.O.CON® ist der Spezialist für maßgeschneiderte Gebäudelösungen. In unseren vier Geschäftsfeldern Strategieberatung, Gebäudeentwicklung, Facility Management und Relocation betreuen wir KundInnen aus dem privaten, gewerblichen und öffentlichen Sektor.

Wir verstehen die aktuellen und zukünftigen Anforderungen von Unternehmen und Institutionen und übersetzen diese in eine spezifische Objekt- und Servicestrategie. Hinter M.O.O.CON® steht ein Team von SpezialistInnen aus den Bereichen Betriebswirtschaft, Architektur und Projektmanagement. Mit über 80 MitarbeiterInnen an 4 Standorten beraten wir KundInnen in verschiedenen europäischen Ländern.

Impressum
M.O.O.CON® GmbH | Österreich
Plankenstraße 14 | 3340 Waldhofen/Ybbs | Österreich

Copyrights
Titelbild, Seiten 1-6, 8, 10, 13, 15, 17-19, 21, 23-24: ©M.O.O.CON, Fotograf Walter Coorbraninger
Seite 7: ©Stadtarchäologie Wien
Seite 12: ©Lukas Schaller
Seiten 12-13: Rendings ©Schwenker Salvi Weber Architekten ZT
alle anderen Bilder & Grafiken: ©M.O.O.CON

5.3 KH-Nord – Der Bericht gemäß § 59e der Wiener Stadtverfassung zur Klärung der Projekt-, Kosten- und Terminentwicklung

5.3.1 Sachverhalt und ausgewählte vergaberechtliche Aspekte

Aufgrund der wachsenden Bevölkerungszahl in Wien wurde 2005 der politische Grundsatzbeschluss gefällt nördlich der Donau ein Krankenhaus zu errichten. Dadurch sollte die Wiener Gesundheitsinfrastruktur angepasst und die bessere medizinische Gesundheitsversorgung in allen Stadtteilen Wiens flächendeckend gewährleistet werden.

Da es bei der Projektabwicklung zu Schwierigkeiten kam und auch aufgrund des öffentlichen Interesses, erlangte das Bauvorhaben große mediale Aufmerksamkeit. Zur Klärung aller „Ungereimtheiten“ wurde gemäß § 59e der Wiener Stadtverfassung eine Untersuchungskommission eingesetzt.

Die Ermittlungen wurden zu den Themenbereichen Leistungs- und Bedarfsentwicklung, Grundstück, Bauherrnfunktion des KAV, Vergabe von Leistungen, Bauausführung und Kosten und Finanzierung sowie der Betriebsorganisation KH-Nord geführt. Im Folgenden werden die für den Themenbereich der Arbeit relevanten Themen des Grundstück und der Vergabe von Leistungen näher erörtert.

5.3.2 Die Grundstückssuche

Durch die MA 21 B wurden 2003 bereits auf Grundlage des Flächenwidmungs- und Bebauungsplanes sechs mögliche Standorte ermittelt. Nach weiteren Diskussionen stellte sich heraus, dass nur zwei Liegenschaften, nämlich die Liegenschaft der ÖBB-Hauptwerkstätte und das SGP-Areal geeignete Standorte waren. Die relevanten Kriterien für die Auswahl waren die Erreichbarkeit im Individualverkehr (Rettungsfahrzeuge), die Größe des Areals, die Situierung des Grundstückes, Einkaufsmöglichkeiten, Anbindung an den ÖPNV.

Da die Finanzierung des Projektes eines der Hauptthemen war, wurde für die Vergabe ein PPP-Modell gewählt. Die Vorteile für den Auftraggeber waren die Überwälzung des Errichtungsrisikos, Finanzierungsrisikos und das Risiko der technischen Betriebsführung auf einen Privaten. Der öffentliche Partner hätte nur das Auslastungsrisiko und das Risiko der jährliche Leasing- oder Mietraten zu tragen.

Im April 2006 wurde das PPP-Projekt als „*Verhandlungsverfahren zur Bereitstellung des Krankenhauses Wien-Nord in Wien 21*“ EU-weit bekannt gemacht. Den Teilnahmeunterlagen war zu entnehmen, dass „*die optimale Bereitstellung des*

Krankenhauses Wien-Nord“ sichergestellt und dazu das „bestgeeignete Grundstück in Verbindung mit dem besten Angebot (insb. Hinsichtlich optimaler Planung und Finanzierung) des bestgeeigneten Unternehmens gefunden werden soll.“

Die Miteinbeziehung eines Grundstückes in die Ausschreibung hatte das Ziel Grundstücksspekulationen zu vermeiden, da die Stadt Wien die Erfahrung gemacht hatte, dass Grundstückspreise eklatant steigen, wenn ein öffentlicher Auftragnehmer Liegenschaften zur Entwicklung sucht oder Städtebauliche Entwicklungen plant. Im Rahmen der Befragung durch die Untersuchungskommission wurde ausgeführt, dass: es sinnvoll gewesen sei *„das Grundstück in die Ausschreibung EU-weit einzubeziehen, um es dem Wettbewerb zu unterwerfen“ (...), weil klar ist, wenn ein Anbieter das Grundstück mitbringen muss, dann wird er auch drauf schauen, dass er für dieses Grundstück einen guten Preis mitbringt.“*

Gestützt auf ein Gutachten von Prof. Aicher, der zur Frage, ob es durch die Auflage der Bereitstellung eines Grundstückes zu einer Wettbewerbsbeschränkung kommt, wurde die Vorgehensweise als vergaberechtskonform beurteilt: Hierzu wird in dem Gutachten ausgeführt: *„Kann der KAV davon ausgehen, dass eine ausreichende Zahl „beplanter“ Liegenschaften angeboten werden wird, um einen echten Wettbewerb über die gestalterische Lösung zu ermöglichen (Richtzahl:: drei), steht der Kombination von Standort- und Architekturwerttbewerb kein durchschlagendes Hindernis entgegen.“* Weiter wird festgehalten: *„Es ist zwar vertretbar, ein Verhandlungsverfahren nur mit dem über die „Siegerliegenschaft“ im Standortwettbewerb verfügbaren Konsortium als zulässig anzusehen. Dies kann damit begründet werden, dass dieses Konsortium infolge des Eigentums an der Liegenschaft auch ein ausschließliches Recht zu deren Bebauung besitzt (...). Da diesfalls der Bauauftrag aber zur Gänze dem Wettbewerb entzogen wäre und dem zufolge die Anforderungen an ein Verhandlungsverfahren mit einem einzigen Unternehmer (und damit auch an ein bestehendes Ausschließlichkeitsrecht) besonders streng sind, wird nicht zuletzt aus Gründen der Vorsicht ein Verhandlungsverfahren mit dem 1. und dem 2. Preisträger im Standortwettbewerb empfohlen „*

Festzuhalten ist, dass die Verhandlungen mit dem erstgereihten Bewerber scheiterten, das Verfahren widerrufen wurde und das Grundstück dann von der Stadt Wien zu dem in den Teilnahmeunterlagen festgesetzten Preis mittels Ziehung der Option erworben und die Entscheidung getroffen, das Projekt mittels Einzelvergaben zu realisieren.

5.3.3 Vergabestrategie:

Generalunternehmervariante/Einzelvergaben

Basierend auf einem Gutachten von Prof. Kropik wurde für die Vergabe die Strategie von Einzelvergaben gewählt. Begründet wurde diese Vorgehensweise insbesondere damit, dass aufgrund der Größe des Projekts zu einem sehr eingeschränkten

Wettbewerb kommen würde. Weiters konnte im Zuge der Kostenminimierung argumentiert, dass ein Generalunternehmerzuschlag so auch vermieden werden konnte. Letztendlich wurde die Entscheidung für eine Vergabestrategie mit 250 Einzelvergaben gewählt.

Dies führte im Zuge Bauabwicklung zu vielen problematischen Schnittstellen. In der Rückschau wurde von den Beteiligten festgehalten, dass es für das Projekt insgesamt von großem Vorteil gewesen wäre, wenn die gesamte Planung in der Hand eines Generalplaners gelegen wäre.

5.4 Conclusio zu den Projekten

Aufgrund der unterschiedlichen Größe der Projekte, nicht nur bemessen am Auftragsvolumen sondern auch aufgrund der Komplexität (der Bau und insbesondere die technische Ausstattung eines Krankenhauses erfordern ein viel differenzierteres mehr Know-how als die Errichtung eines Bürogebäudes), haben sich gerade beim Projekt KH-Nord genau Risiken wie Schnittstellenproblematiken, Konkurs eines Unternehmers, Probleme bei der Kommunikation und im Management, die bei einer gemeinsamen Planung und Ausführung vermieden werden können, verwirklicht.

Interessant ist, dass bei beiden Projekten die Grenzen des rigiden vergaberechtlichen Systems aufgezeigt werden: die Miteinbeziehung ausführender Unternehmen und der Wissensgewinn in einer sehr frühen Phase des Projekts und die Gestaltung der Teilnahmeunterlagen (im Zuge der Grundstückssuche) zeigen, wie wichtig eine offene Kommunikation und Verhandlungen am Beginn und auch während der Bauphase sind und dass diese aufgrund vergaberechtlichen Grundsätze, der Wahrung eines fairen Wettbewerbs und der Bietergleichbehandlung, oftmals nicht verwirklicht werden können.

6 Das „Partnering-Modell“

Im folgenden Kapitel wird der Begriff des „Partnering Modells“ erläutert und die Funktionsweise des „Partnering-Modells“ generell erklärt. Anschließend wird eine Parallele zum Verhandlungsverfahren im Bundesvergabegesetz hergestellt und analysiert, wie die Komponenten des „Partnering-Modells“ bei Baugroßprojekten von öffentlichen Auftraggebern in das Vergabeverfahren von Beginn an integriert werden können.

6.1 Definition des „Partnering-Modell“

Ein Geheimnis für die reibungslose erfolgreiche Abwicklung und von Großprojekten im Baubereich ist das Bekenntnis aller Beteiligten bereits zu Beginn des Projekts zu gemeinsamen Zielen, einer laufenden Kommunikation sowie einer wertschätzenden, vertrauensvollen Zusammenarbeit und Methoden zur Konfliktbewältigung. Die Erkenntnis, dass Bauherr und Auftragnehmer unterschiedliche Intentionen haben und die Berücksichtigung dieser vor Beginn und im Zuge Ausführungsphase, ermöglicht es offen mit Konflikten umzugehen und so Lösungen zu finden, bevor es zur Eskalation von Streitigkeiten kommt.

Das durch „das Miteinander“ im Projekt Kosten gespart werden können und auch Zeitpläne erfolgreich eingehalten werden können, hat die Analyse von erfolgreichen Großprojekten gezeigt. Im privaten Baubereich wird dieses Modell bereits öfter erfolgreich eingesetzt. Das Partnering Modell hat sich auch in anderen Ländern unter den Bezeichnungen Alliancing, Project Partnering, Integrated Project Delivery, Early Contractor Involvement etabliert.

„Die Idee der partnerschaftlichen Zusammenarbeit ist, dass der Auftraggeber (AG) und Auftragnehmer (AN) gemeinsame Entscheidungen bei der Realisierung eines Bauvorhabens beginnend mit seiner Entscheidung in allen Bereichen treffen, womit insbesondere auch Planungs- und Bauleistungen bei einem AN zusammengeführt werden.“⁶⁶

Im Gegensatz zum Generalunternehmer- oder Totalunternehmerbeauftragung soll es beim Partnering-Modell zu einer Aufteilung der Verantwortung und des Risikos kommen. Die Alleinverantwortung für den reibungslosen Ablauf wird vertraglich nicht zum großen Teil dem Auftragnehmer überbunden.

⁶⁶ Holoubek, Ziniel, Diem, Ziegelbecker, Partnering Modelle bei der Durchführung öffentlicher Bauprojekte – Überlegungen aus vergaberechtlicher Sicht, ZVB 2020,357.

Aus den folgenden Elementen setzt sich ein erfolgreiches Partnering-Modell zusammen:⁶⁷

| Themen | Bausteine / Elemente | | | |
|------------------------------|---|---|-----------------------------------|--|
| Projektkultur | Vereinbarung gemeinsamer Projektziele (Projektcharta) | Schaffung von Transparenz / Kommunikation | Gemeinsame Projektbüros | Gemeinsame Nutzung einer Datenplattform |
| Vergabe- und Vertragsmodelle | Vergabe an den besten, nicht den billigsten Bieter | Einbeziehung des Baus in die Planung | Nutzung von Verhandlungsverfahren | Zulassung von Nebenangeboten |
| Anreizmechanismen | Beschleunigungsprämie | Prämie für Kostenoptimierungen | Zielpreisvertrag | |
| Konfliktlösung | Mediation / Schlichtung | Adjudikation | Schiedsgutachten / Schiedsgericht | Interne Konfliktlösungen (Eskalationsschritte bzw. -szenarien) |

Abbildung 4: Module einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit (eigene Darstellung)

Abbildung 9

Die entscheidenden vier Bereiche für das Gelingen des Partnering-Modells sind somit:

- Projektkultur
- Vergabe- und Vertragsmodelle
- Anreizmechanismen
- Konfliktlösung

6.2 Die Umsetzung des Partnering-Modells

Die Etappen eines Partnering-Modells können in drei Abschnitte untergliedert werden:⁶⁸

- Die Auswahlphase: Durch den Auftraggeber werden die Ziele definiert sowie in einem Kompetenzwettbewerb die Auftragnehmer ausgesucht.
- Vorvertragsphase: In diese Zeitspanne fallen der Abschluss des Vorvertrages, die Entwurfsplanung (auf Basis einer funktionalen Ausschreibung), die Kalkulation, der Optimierung, der Festlegung des Bau-Solls und ein final abgestimmtes Angebot. Eine „Ausstiegsoption“ ist in dieser Phase auch noch möglich.

⁶⁷ Reformkommission Bau von Großprojekten, Endbericht: https://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Publikationen/G/reformkommission-bau-grossprojekte-endbericht.pdf?__blob=publicationFile (abgerufen am 22.3.2021).

⁶⁸ Holoubek, Ziniel, Diem, Ziegelbecker, Partnering Modelle bei der Durchführung öffentlicher Bauprojekte – Überlegungen aus vergaberechtlicher Sicht, ZVB 2020, 358

-
- Bauvertragsphase: dieser Abschnitt beinhaltet den Abschluss des Bauvertrags, die Ausführungsplanung, die Bauausführung und die Fertigstellung und Übergabe.

Eines der Ziele eines Vergabeverfahrens ist „möglichst optimale Leistungen für den Auftraggeber durch einen Wettbewerb der Angebote zu gewährleisten („organisierter Parallelwettbewerb“). Dazu müssen vergleichbare Angebote vorliegen, die dadurch vorliegen, dass die Leistung bereits im Vorfeld genau definiert wurde, sodass sie vergleichbar wird.

Das Partnering-Modell endet im Gegensatz dazu bereits in der Auswahlphase.

An Hand der beschriebenen Kriterien stellt sich nun die Frage der Umsetzbarkeit dieses Modells auf ein vergaberechtliches Verfahren. In Betracht kommt ein zweistufiges Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung:

In der ersten Stufe des Verhandlungsverfahrens (im Partnering Modell die „Auswahlphase“), findet ein Teilnahmewettbewerb statt, bei dem ein möglichst kleiner Kreis an geeigneten Bietern ermittelt und zur Legung eines Erstangebots aufgefordert wird. Es sind dann auch die in dem Verfahren ausgewählten Bieter, mit denen über die weitere Konzeption des Bauvorhabens verhandelt wird.

Die folgenden Verhandlungsrunden (im Partnering-Modell die „Vorvertragsphase“) dienen der Konkretisierung der Entwurfsplanung sowie der weiteren Planungsschritten

Den Abschluss bildet der durch Zuschlag im Vergabeverfahren abgeschlossene Leistungsvertrag, bei dem es sich je nach Ausgestaltung um einen Garantierten Maximalpreis-Vertrag, einen Pauschalvertrag oder auch einen TU-Vertrag handeln kann.

Kurz festzuhalten sind die Grenzen und Regelungen die im Rahmen des Verhandlungsverfahrens gelten und die dem partnerschaftlichen Gedanken Grenzen setzen: Gemäß § 114 Abs 1 BVergG 2018 sind Mindestanforderungen im Leistungsvertrag festzulegen, über die im weiteren Verlauf weder geändert werden dürfen bzw über die auch nicht verhandelt werden darf. Im „klassischen Oberschwellenbereich“ ist auch das Verhandeln mit nur einem Bieter und erst bei Scheitern das Verhandeln mit dem nächstgereihten Bieter unerlaubt. Es sind mindestens drei Bewerber zur Legung eines (Erst-) Angebotes aufzufordern.

Wichtig festzuhalten ist auch, dass die Ausschreibungsunterlagen im Laufe der Verhandlungen angepasst werden können, aber dann auch allen Bietern im Sinne der Gleichbehandlung weitergegeben werden müssen und auch damit die Angebot vergleichbar sind.

Im Gegensatz zum Totalunternehmervertrag ist der im Partnering-Modell ausgehandelte Vertrag dadurch geprägt, dass er konsensual von den Parteien im Vorfeld ausverhandelt wurde. Das Partnering-Modell lebt von einem wechselseitigen Vertrauensverhältnis von Auftraggeber und Auftragnehmer. Dies wird dadurch geschaffen, dass gemeinsame Ziele festgelegt wurden, die Risikoverteilung nicht einseitig ausgestaltet wurde, Plattformen und Regelungen geschaffen wurden, die den ständigen Informationsaustausch gewährleisten und Mechanismen zur Streitbeilegung geschaffen wurden.

Im BVergG 2018 und bereits davor, besteht bzw bestand ja die Möglichkeit Planungs- und Bauleistungen gemeinsam zu vergeben (sh Kapitel I zu § 5 BVergG 2018). Dem partnerschaftlichen Konzept liegt die gemeinsame Vergabe dieser beiden Leistungen zu Grunde. Die Grenzen für eine gemeinsame und getrennte Vergabe gemäß § 28 BVergG, die dem Auftraggeber ein weites Ermessen zubilligen rechtfertigen diese Vorgehensweise auch, sodass eine Gesamtvergabe (also eine gesamthafte Ausschreibung und Vergabe) zulässig ist.

Interessant ist, dass im Endbericht der Reformkommission Bau von Großprojekten des deutschen Bundesministeriums für Verkehr- und digitale Infrastruktur als Handlungsempfehlung die Vergabearten des Verhandlungsverfahrens (und auch des wettbewerblichen Dialogs) mehr zu nutzen ausgesprochen wird.⁶⁹ Wie bereits in Kapitel 4 ausgeführt, wird in Deutschland die gewerksweise Vergabe propagiert und KMUs zu unterstützen, so wie dies auch in den Erwägungsgründen, jedoch ohne einer Verpflichtung zur nationalen gesetzlichen Umsetzung, empfohlen wird.

Hinsichtlich dieses Aspekts ist durchaus ein Spannungsverhältnis zwischen den Richtlinienempfehlungen einerseits und den ebenfalls von öffentlichen Auftraggebern geforderten termingerechten und wirtschaftlichen Vergabe zu sehen.

Bei Großprojekten wird mE die Maximierung der Effizienz bei der Entwicklung, Planung und Bauausführung überwiegen und eine Einbeziehung von KMUs bei geringervolumigen Projekten sinnvoll sein.

⁶⁹https://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Publikationen/G/reformkommission-bau-grossprojekte-endbericht.pdf?__blob=publicationFile (abgerufen am 18.03.2021).

7 Schlussfolgerungen

Die Bauwirtschaft ist für den Wirtschaftsstandort Österreich von großer Bedeutung. Hoch-, Tiefbau, Ausbau-, Bauhilfs- und Baunebengewerbe, die zur Bauwirtschaft im engeren Sinn gehören, machen 10,3,% der Unternehmen der marktorientierten Wirtschaft mit 10% aller Beteiligten aus. Die rund 33.500 Unternehmen erwirtschaften 6,1% der Umsatzerlöse bzw. 8,2% der Bruttowertschöpfung und sind für 2,5% der Bruttoinvestitionen verantwortlich⁷⁰

Ein bedeutender Faktor in diesem Zusammenhang sind auch die von öffentlichen Auftraggebern vergebenen Großprojekte. Dabei ist die Entscheidung über eine gemeinsame oder getrennte Vergabe der Leistungen vor Projektstart eine der Wesentlichsten. Die Auswirkungen auf den weiteren erfolgreichen Projektverlauf, die Einhaltung des Terminplanes und die dauernde Kostenkontrolle können dabei nicht überschätzt werden.

Das Bundesvergabegesetz 2018, das die Richtlinie 2014/24/EU umsetzt, gibt öffentlichen Auftraggebern dabei den „Rahmen vor“, indem sie sich bewegen können. Immer zu beachten sind die vergaberechtlichen Grundsätze der Gleichbehandlung der Bieter und der Gewährleistung eines fairen Wettbewerbs.

Ausgehend von einer Analyse des § 5 BVergG 2018 mit den unterschiedlichen Baubegriffen und insbesondere des Absatz eins, aufgrund dessen Bauvorhaben auch dann als Bauaufträge im Sinne des § 5 BVergG eingestuft werden, wenn auch Planungsleistungen erbracht werden, werden die vergaberechtlichen Bestimmungen, vorallem § 28 BVergG die in die Entscheidungsfindung über eine getrennte oder gemeinsame Vergabe beachtetet werden müssen erörtert.

Dabei sticht heraus, dass der Auftraggeber bereits zu Beginn für sich festlegen muss, welches Risiko in Bezug auf das Projekt er übernehmen will/kann. Dabei sind Überlegungen zur Erfahrung im Projektmanagement, Schnittstellen- und Gewährleistungsthemen und Kostensicherheit von wesentlicher Bedeutung.

Gerade eine funktionale Ausschreibung, die bei Bauaufträgen nicht „die Standardausschreibung „ist, ermöglicht es öffentlichen Auftraggebern innovative Ideen in die Umsetzung ihrer Projekte miteinzubeziehen. Auch die Wahl des Verhandlungsverfahren innerhalb der gesetzlich zulässigen Grenzen, erlaubt es Auftraggebern und Auftragnehmern gemeinsam die besten Lösungen für ein Projekt zu finden. Dabei ist es im Sinne der Gleichbehandlung wichtig, dass alle Bieter denselben Informationsstand haben.

⁷⁰ Potenzialanalyse Bauwirtschaft, Bauforschung 2020, Studie zum branchenspezifischen Forschungsbedarf (März 2016), Seite 3.

Mit den Schlagwörtern „*kooperativ und gemeinsam*“ von Auftraggeber und Auftragnehmer kann der Weg der künftig bei Vergaben von (großen) Bauprojekten eingeschlagen werden soll, beschrieben werden.

Die Erkenntnis, dass Projektkosten und der Zeitplan am besten eingehalten werden, wenn alle Projektbeteiligten bereits vor Projektstart gemeinsam Spielregeln für ein Miteinander und den Umgang mit Konflikten festlegen ist aus Projektmanagement Sicht möglicherweise nicht neu. Jedoch ist es europaweit zur Entwicklung neuer kooperativer Vertragsmodelle gekommen.

Der vergaberechtliche Spielraum ist aufgrund der vielen formalistischer Regelungen eher enger. Jedoch zeigen partnerschaftlich abgewickelte Modelle, dass es auch hier Möglichkeiten gibt.

Anhang

Der Vollständigkeit halber und zur besseren Lesbarkeit sind hier die wesentlichen Passagen aus der Richtlinie und den Gesetzestexten angeführt:

Aus der Richtlinie 2014/24EG

Erwägungsgrund 78 der Richtlinie 2014/24/ EG:

„Die öffentliche Vergabe sollte an die Bedürfnisse von KMU angepasst werden. Den öffentlichen Auftraggebern sollte empfohlen werden, auf den Leitfaden für bewährte Verfahren zurückzugreifen, der im Arbeitsdokument der Kommissionsdienststellen vom 25. Juni 2008 mit dem Titel „Europäischer Leitfaden für bewährte Verfahren zur Erleichterung des Zugangs kleiner und mittlerer Unternehmen zu öffentlichen Aufträgen“ wiedergegeben ist und Vorgaben enthält, wie sie die Vergabevorschriften so anwenden können, dass die Beteiligung von KMU erleichtert wird. Zu diesem Zweck und um den Wettbewerb zu stärken, sollten öffentliche Auftraggeber insbesondere ermutigt werden, große Aufträge in Lose zu unterteilen. Eine solche Unterteilung könnte auf einer quantitativen Grundlage erfolgen, so dass die Größe der Einzelaufträge jeweils der Kapazität der kleineren oder mittleren Unternehmen besser entspricht, oder auf einer qualitativen Grundlage gemäß den verschiedenen involvierten Gewerken und Spezialisierungen, so dass der Inhalt der Einzelaufträge stärker an die Fachsektoren der KMU angepasst wird, oder gemäß den unterschiedlichen aufeinander folgenden Projektphasen.

Die Größe und der Gegenstand der Lose sollten durch den öffentlichen Auftraggeber frei bestimmt werden, dem es — im Einklang mit den einschlägigen Regeln zur Berechnung des Schätzwerts der Beschaffung — auch gestattet sein sollte, einige der Lose ohne Anwendung der Verfahren dieser Richtlinie zu vergeben. Der öffentliche Auftraggeber sollte zur Prüfung der Frage verpflichtet sein, ob die Aufteilung von Aufträgen in Lose sinnvoll ist, wobei es ihm freistehen soll, darüber selbständig zu entscheiden und seine Entscheidung nach eigenem Ermessen zu begründen, ohne dass er einer administrativen oder gerichtlichen Kontrolle untersteht. Entscheidet der öffentliche Auftraggeber, dass eine Unterteilung des Auftrags in Lose nicht sinnvoll wäre, so sollten im Vergabevermerk oder in den Auftragsunterlagen die Hauptgründe für die Entscheidung des öffentlichen Auftraggebers angegeben werden. Derartige Gründe könnten beispielsweise sein, dass eine Aufteilung nach Auffassung des öffentlichen Auftraggebers den Wettbewerb beschränken könnte oder mit der Gefahr verbunden wäre, dass die Ausführung des Auftrags technisch übermäßig erschwert oder kostspielig würde, oder dass mit der Notwendigkeit zur Koordinierung der verschiedenen Auftragnehmer für die Lose die ernsthafte Gefahr einer Untergrabung der sachgerechten Ausführung des Auftrags verbunden sein könnte.

Es sollte den Mitgliedstaaten überlassen bleiben, in ihren Bemühungen um Förderung der Teilnahme von KMU am öffentlichen Beschaffungsmarkt hierüber noch hinauszugehen, indem sie den Geltungsbereich der Verpflichtung zur Prüfung der Frage, ob eine Aufteilung von Aufträgen in Lose sinnvoll ist, dadurch auf kleinere Aufträge ausdehnen, dass sie öffentliche Auftraggeber verpflichten, die Entscheidung, Aufträge nicht in Lose aufzuteilen, zu begründen, oder dass sie eine Aufteilung in Lose unter bestimmten Bedingungen verbindlich vorschreiben. Zu demselben Zweck sollte es Mitgliedstaaten auch freistehen, Direktzahlungen an Unterauftragnehmer vorzusehen.“

Artikel 2 Ziffer 6 der Richtlinie 2014/24/ EG:

„Öffentliche Bauaufträge“ öffentliche Aufträge mit einem der folgenden Ziele:

- a) Ausführung oder sowohl die Planung als auch die Ausführung von Bauleistungen im Zusammenhang mit einer der in Anhang II genannten Tätigkeiten;*
- b) Ausführung oder sowohl die Planung als auch die Ausführung eines Bauvorhabens;*
- c) Erbringung einer Bauleistung durch Dritte — gleichgültig mit welchen Mitteln — gemäß den vom öffentlichen Auftraggeber, der einen entscheidenden Einfluss auf die Art und die Planung des Vorhabens hat, genannten Erfordernissen.“*

Artikel 2 Ziffer 7 der Richtlinie 2014/24/ EG

„Bauwerk“ das Ergebnis einer Gesamtheit von Hoch- oder Tiefbauarbeiten, das seinem Wesen nach eine wirtschaftliche oder technische Funktion erfüllen soll.“

§ 5 BVergG 2018

„Baufaufträge sind entgeltliche Verträge, die einen der folgenden Vertragsgegenstände haben:

- 1. die Ausführung oder die gleichzeitige Ausführung und Planung von Bauleistungen im Zusammenhang mit einer der in Anhang I genannten Tätigkeiten oder*
- 2. die Ausführung oder die gleichzeitige Ausführung und Planung eines Bauvorhabens oder*
- 3. die Erbringung einer Bauleistung durch Dritte gemäß den vom öffentlichen Auftraggeber genannten Erfordernissen, gleichgültig mit welchen Mitteln die Erbringung erfolgt, sofern der öffentliche Auftraggeber einen entscheidenden Einfluss auf die Art und die Planung des Vorhabens hat.“*

Ziviltechnikergesetz

§ 23. Gesellschaftszweck

1) *Nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen dürfen Ziviltechniker zum ausschließlichen Zweck dauernder Ausübung des Ziviltechnikerberufes jegliche Art von Personen- und Kapitalgesellschaften des Unternehmensrechts, die in das Firmenbuch eingetragen werden können, bilden.*

(2) *Ziviltechnikergesellschaften üben selbst den Beruf des Ziviltechnikers aus.*

(3) *Die Bildung einer Gesellschaft bürgerlichen Rechtes mit Gewerbetreibenden ist nur zulässig, wenn diese zu ausführenden Tätigkeiten nicht berechtigt sind. Eine solche Gesellschaft unterliegt nicht den Bestimmungen dieses Abschnittes.*

Erläuterungen zur Novellierung des Ziviltechnikergesetzes

§ 29 Abs. 1 und 2:

Die Änderung im Abs. 1 führt dazu, dass die Geschäftsführer einer Ziviltechnikergesellschaft künftig keine Mehrheit mehr an den Gesellschaftsanteilen halten müssen. Gesellschafter mit aufrechter Ziviltechnikerbefugnis müssen künftig mindestens 50 Prozent an den Gesellschaftsanteilen und Stimmrechten einer Ziviltechnikergesellschaft halten. Darunter fallen natürliche Personen mit Ziviltechnikerbefugnis, berufsbefugte Ziviltechnikergesellschaften sowie interdisziplinäre Gesellschaften mit Ziviltechnikern.

Die 50 Prozent-Grenze ist aufgrund von zwingenden Gründen des Allgemeininteresses erforderlich. Der EuGH hat in seinem Urteil (C-209/18) vom 29.7.2019 abermals die Ziele des Schutzes von Dienstleistungsempfängern und der Sicherstellung der Dienstleistungsqualität als zwingende Gründe des Allgemeininteresses anerkannt, die eine Beschränkung der unionsrechtlich verbürgten Freiheiten rechtfertigen können. Der EuGH räumt auch ein, dass die Gewährleistung der Objektivität und Unabhängigkeit des Berufsstandes sowie die Sicherstellung von Rechtssicherheit in Zusammenhang mit den genannten Zielen stehen (Urteil vom 29.7.2019, C-209/18, Europäische Kommission/Republik Österreich, Rz. 87). Im Fall der Ziviltechnikertätigkeiten sind auch weitere zwingende Gründe des Allgemeininteresses berührt, allen voran Sicherheit, Leben und Gesundheit von Menschen, aber auch die Erhaltung des kulturellen und historischen Erbes und des Umweltschutzes (Urteil des EuGH vom 4.7.2019, C-377/17, Europäische Kommission/Bundesrepublik Deutschland, ECLI:EU:C:2019:562, Rz. 71).

Die Dienstleistungen von ZiviltechnikerInnen müssen im Sinne des Konsumentenschutzes und der allgemeinen Sicherheit unabhängig von den Interessen von Herstellern, Konzernen und Investoren erbracht werden.

ZiviltechnikerInnen sind in höchst verantwortungsvollen Gebieten tätig: Hochbau, Tiefbau, Kulturtechnik und Wasserwirtschaft, Tragwerksplanung usw. Es sind Bereiche, in denen eine korrekte Planung über die Sicherheit von Leib und Leben entscheidet. ZiviltechnikerInnen sind durch ihre Berufsregeln dazu angehalten – das gesamte Berufsbild beruht auf den Prinzipien Verantwortung, Unabhängigkeit und Unparteilichkeit – ausschließlich die für das Projekt und die Allgemeinheit beste Lösung im Blick zu haben. Wäre der Berufsstand von wirtschaftlichen Einmischungen und Zwängen abhängig, würde dies die Qualität seiner Leistungen gefährden.

Die von Ziviltechnikern im Rahmen ihrer Befugnis ausgestellten öffentlichen Urkunden werden von Verwaltungsbehörden in derselben Weise angesehen, als wenn diese Urkunden von Behörden ausgefertigt wären. Das macht Ziviltechniker im Rahmen ihrer Befugnis zu „technischen Notaren“, die als gesetzliche Parteienvertreter zu Verschwiegenheit und objektiver Berufsausübung verpflichtet sind. Darüber hinaus haben Ziviltechniker gemäß § 18 ein Siegel mit dem Bundeswappen der Republik Österreich zu führen und das Bundeswappen in ihren Geschäftspapieren zu verwenden. Aus der Zusammenschau dieser Rechte und Pflichten ergibt sich der Sonderstatus der Ziviltechnikerberufe, deren Kern die unabhängige Ausübung ihrer Befugnisse ist.

Eignung der Regelung zur Erreichung des Schutzzieles

Um die angeführten Schutzziele zu erreichen, ist das grundlegendste Erfordernis, dass die unabhängige Entscheidungsmöglichkeit und die Unparteilichkeit von ZiviltechnikerInnen unter allen Umständen erhalten bleiben. Das gesamte Berufsbild beruht auf diesen Prinzipien. Die Beteiligungsbeschränkung dient zur Erhaltung dieser Grundsätze.

Eine Beteiligung von berufsfremden Personen oder Gesellschaften an Ziviltechnikergesellschaften im Ausmaß von über 50% würde die Objektivität und Unabhängigkeit des Berufsstandes aus den folgenden Gründen untergraben:

Ziviltechniker haben als „technische Notare“ eine besondere Vertrauensfunktion gegenüber Ihren Klienten (Erstellung von öffentlichen Urkunden, Behördenverfahren, Kontrollfunktionen, etc.) und sie haben verantwortungsvolle, oft im öffentlichen Interesse liegende Tätigkeiten zu erfüllen. Sie haben u.a. für die Sicherheit von Gebäuden und Infrastruktur zu sorgen und sind somit für das Leben und die Gesundheit von Menschen verantwortlich.

An diesem Punkt ist zudem die Besonderheit der Ziviltechnikergesellschaft hervorzuheben. Die Gesellschafter können nicht den Ziviltechnikerberuf ausschließlich durch einen bestellten Geschäftsführer ausüben lassen, so wie das etwa in der Gewerbeordnung durch den gewerberechtlichen Geschäftsführer möglich ist. Die

Ausübung des Ziviltechnikerberufs durch die Gesellschaft ist jedenfalls auch an die Befugnis von Gesellschaftern gekoppelt.

Wenn in einer Gesellschaft mehr als die Hälfte der Gesellschaftsanteile und Stimmrechte von Nicht-Ziviltechnikern gehalten wird, handelt es sich nicht mehr um eine Ziviltechnikergesellschaft, weil die Ziele der Gesellschaft und der Weg zur Erreichung dieser Ziele nicht mehr ausschließlich durch Ziviltechniker bestimmt werden können, sondern die Interessen der Kapitalgeber befriedigt werden müssen. Ziviltechniker haben ausschließlich die Interessen ihrer Auftraggeber zu vertreten und tun dies auch in ihrem eigenen Interesse, um weitere Aufträge zu erhalten. Investoren hingegen haben per se vorrangig zum Ziel, hohe Renditen von der Gesellschaft zu lukrieren. Dieses Ziel steht den Interessen der Klienten und Konsumenten, die diese Renditen letztlich mitfinanzieren, häufig entgegen. Auch wenn ZiviltechnikerInnen ebenfalls das Ziel verfolgen, Gewinne zu erzielen, ist davon auszugehen, dass sie nicht nur aus rein wirtschaftlichen Zwecken tätig werden. Die Ausführungen des EuGH zu Beteiligungsbeschränkungen bei Apotheken (Urteil vom 19. Mai 2009, verb. Rs. C-171/07 und C-172/07, DocMorris, Rz. 37 f) lassen sich auch auf Ziviltechnikergesellschaften anwenden: Durch ihr Berufsrecht und ihre standesrechtlichen Verpflichtungen steht die Gewinnerzielungsabsicht nicht im Vordergrund. Zudem kann ein Verstoß gegen einschlägige Rechtsnormen zu einer Aberkennung der Befugnis und einem Verlust der beruflichen Existenz führen. Für berufsfremde Personen besteht hingegen nur das Risiko eines Investitionsverlusts. Vor diesem Hintergrund ist die Gefahr der Nichteinhaltung berufsrechtlicher Vorschriften (und damit verbunden eine Gefährdung von Sicherheit, Leben und Gesundheit der Bevölkerung) durch Nicht-Ziviltechniker ungleich höher.

Wenn Berufsfremde die Mehrheit an anderen ZT-Gesellschaftern halten könnten, wäre der mäßigende Einfluss der ZiviltechnikerInnen nicht mehr ausreichend sichergestellt. ZT-Gesellschaften, hinter denen kaum mehr ZiviltechnikerInnen stehen, könnten hohe Gewinne ohne Gefährdung ihrer beruflichen Zukunft und daher unter Vernachlässigung der Dienstleistungsqualität erzielen. Aufgrund der sensiblen Materie, mit der ZiviltechnikerInnen betraut sind, sollte eine solche Kommerzialisierung vermieden werden.

Um die Unabhängigkeit und Objektivität der Berufsausübung zu erhalten ist es unumgänglich, dass befugte Ziviltechniker, Ziviltechnikergesellschaften oder interdisziplinäre Gesellschaften mit Ziviltechnikern mindestens die Hälfte der Gesellschaftsanteile und Stimmrechte innehaben. Nur durch Beteiligungsbeschränkungen wird die Gefahr einer Fremdbestimmung wirksam bekämpft. Sofern befugte Ziviltechniker, Ziviltechnikergesellschaften oder interdisziplinäre Gesellschaften mit Ziviltechnikern nicht wenigstens die Hälfte der Anteile an einer Ziviltechnikergesellschaft halten, kann die Unabhängigkeit und

Objektivität des Berufsstandes nicht gewährleistet werden. Die gesetzliche Regelung, wonach über fachliche Fragen der Berufsausübung ausschließlich Gesellschafter mit entsprechender Befugnis entscheiden, bietet für sich alleine keine gleichwertige Garantie. Verstoßen die Gesellschafter gegen diese Bestimmung, ist ein Beschluss nicht unwirksam, sondern muss vor Gericht angefochten werden. Diese Anfechtungsverfahren nehmen immer längere Zeit in Anspruch und sind zudem mit erheblichen Kosten verbunden, die von der Gegenseite auch nicht vollkommen ersetzt werden. Daraus ergibt sich, dass Anfechtungsverfahren des Öfteren nicht geführt werden, weil es die Kostenbelastung nicht zulässt. Von Kapitalinteressen gesteuerte Entscheidungen werden nicht verhindert, sondern können allenfalls nachträglich angefochten werden. Auch gesellschaftsvertragliche Beschränkungen bieten keinen ausreichenden Schutz, da ihre Einhaltung gerichtlich erzwungen werden muss bzw. Gesellschafterbeschlüsse bei Nichteinhaltung angefochten werden können. Die Rechtsdurchsetzung ist dadurch zeitaufwändig und kann hohe Prozesskosten zur Folge haben.

Schließlich besteht die Gefahr, dass Geschäftsführer von Investoren durch gesetzwidrige Weisungen oder die Androhung der Abberufung unter Druck gesetzt werden und daher zu sachwidrigen Entscheidungen gezwungen werden. Gesetzliche oder gesellschaftsrechtliche Verhaltensregeln bieten keinen wirksamen Umgehungsschutz.

Auch im Sinne der Transparenz für KlientInnen und KonsumentInnen, die davon ausgehen, dass in ZT-Gesellschaften die Grundsätze und Berufsregeln der Ziviltechniker gelten, muss sichergestellt werden, dass die Entscheidungen nicht gegen den Willen der ZiviltechnikerInnen getroffen werden. Es muss vollkommen transparent bleiben, wer in einer Ziviltechnikergesellschaft tatsächlich die Verantwortung trägt und die grundlegende Richtung vorgibt. Eine Anonymität der Berufsausübenden würde das Vertrauen der Bevölkerung in den Berufsstand erheblich schwächen, da die Fachqualifikation und die persönliche Verantwortung nicht mehr nachvollziehbar wären.

Verhältnismäßigkeit der Regelung:

Die Regelungen des ZTG schließen eine Beteiligung von Nicht-Ziviltechnikern nicht absolut aus. Ihnen wird die Möglichkeit eingeräumt, bis zur Hälfte der Anteile einer Ziviltechnikergesellschaft zu halten.

Die Beteiligungsbeschränkungen dienen nur der Erreichung der Schutzziele, da die Regelungen des § 29 Abs. 2 und 3 oder § 37c Abs. 3 alleine nicht weitreichend genug sind. Die genannten Bestimmungen stellen lediglich eine Bekräftigung dieses wichtigen Grundsatzes dar, dass die Entscheidungen der Berufsbefugten objektiv und unabhängig zu erfolgen haben.

Ohne eine Beschränkung der Mehrheitsbeteiligung ist die Entscheidung von Berufsberechtigten in fachlichen Fragen und damit die Unabhängigkeit und Objektivität der Berufsausübung de facto nicht gewährleistet. Bei den oben angeführten „gelinderen Mitteln“ muss zur Erreichung der Schutzziele der Zivilrechtsweg beschritten werden, was mit hohem Zeit- und Kostenaufwand verbunden ist.

Auch besondere Versicherungs- oder Gewährleistungsregeln können die Erreichung der Schutzziele nicht sicherstellen: Versicherungs- und Gewährleistungspflichten greifen erst, nachdem „etwas passiert“ ist, während angesichts der sensiblen Materien, mit denen Ziviltechniker betraut sind, eine präventive Kontrolle zwingend erforderlich erscheint: Die beste Versicherung ist ein schwacher Trost, wenn das Haus eingestürzt ist. Der EuGH hat daher bereits ausgesprochen, dass die Gefahren für die berufliche Unabhängigkeit durch eine Versicherungspflicht nicht beseitigt werden können (Urteil vom 19. Mai 2009, verb. Rs. C- 171/07 und C-172/07, DocMorris, Rz. 56).

Eine Mehrheit an Gesellschaftsanteilen und Stimmrechten im Besitz von Berufsfremden schafft also ein Machtverhältnis, das die Unabhängigkeit der Ziviltechniker als Urkundsperson, Gutachter und Treuhänder ebenso beeinträchtigen kann wie die berufsrechtliche Verschwiegenheitspflicht.

Auch zur vertraglichen Verpflichtung der Berufsfremden, die Standesregeln einzuhalten, ist festzuhalten, dass Berufsfremde nicht Mitglieder der Berufskammern sind und somit gegen diese bei Verstoß gegen die Standesregeln auch kein Disziplinarverfahren durchgeführt werden kann. Die Einhaltung der Standesregeln könnte somit allenfalls von der Geschäftsführung auf Basis des Gesellschaftsvertrages zivilrechtlich durchgesetzt werden. Die über die Mehrheit der Gesellschaftsanteile und Stimmrechte verfügenden Berufsfremden werden der etwaigen Einleitung eines zivilgerichtlichen Verfahrens gegen die eigenen Interessen aber kaum zustimmen.

Beispiel: Ein Produkthersteller (Ziegel-, Fensterproduzent) hält die Mehrheit an einer ZT-Gesellschaft. Dieser gibt die strategisch-wirtschaftliche Ausrichtung vor und bestimmt, dass seine Produkte in der Planung zu verwenden sind. Der Ziviltechniker kann das Projekt somit nicht mehr im Sinne der Auftraggeberinteressen und der Dienstleistungsqualität optimieren, weil er z.B. für das zu planende Hochhaus nicht Beton, sondern Ziegel oder statt Kunststofffenstern Aluminiumfenster vorsehen muss.

Beispiel: Die berufsfremden Mehrheitseigentümer möchten den Markt in einem bestimmten Bereich erobern und daher Projekte zu Dumpingpreisen anbieten. Die Ziviltechniker wären gezwungen, sich dieser Ausrichtung zu beugen. Die hohe Dienstleistungsqualität könnte unter diesen Umständen nicht mehr gewährleistet werden.

Es gibt daher kein gelinderes Mittel, das auch nur annähernd gleich geeignet wäre, die Schutzziele zu erreichen. Die Einschränkung der Mehrheitsbeteiligung ist bereits das gelindeste Mittel.

In diesem Zusammenhang darf erneut an die Rechtsprechung des EuGH zum Ausschluss des Fremdbesitzes von Apotheken (Urteil vom 19. Mai 2009, verb. Rs. C-171/07 und C-172/07, DocMorris, Rz. 35 ff, 54 ff) erinnert werden: Darin erkennt der EuGH das Recht der Mitgliedstaaten an, im nationalen Recht den Ausschluss von Fremdgesellschaftern oder Fremdbesitz für Apotheken vorzusehen. Dass nur Apotheker Eigentümer und Betreiber von Apotheken sein dürfen, stellt eine zulässige Beschränkung der Niederlassungsfreiheit dar. Die Maßnahme dient dem Schutz der Gesundheit der Bevölkerung, weil die berufsrechtliche Unabhängigkeit einen Ausgleich zur bloßen Gewinnerzielungsabsicht darstellt. Der EuGH bejaht auch die Verhältnismäßigkeit der Niederlassungsbeschränkungen, da sich die Gefahren für die Unabhängigkeit des Apothekerberufs durch den Abschluss einer Versicherung nicht wirksam beseitigen lassen.

Die Wertungen, die dieser Entscheidung zugrunde liegen, können auch auf die Beteiligungsbeschränkungen des ZTG übertragen werden. Wenn der gänzliche Ausschluss von Berufsfremden mit der Niederlassungsfreiheit vereinbart werden kann, müssen Beteiligungsbeschränkungen erst recht zulässig sein.

Die Ausführungen zeigen deutlich, dass in Bezug auf die von der Dienstleistungsrichtlinie ermöglichte Einschränkung von multidisziplinären Tätigkeiten die Anforderungen sowohl von Artikel 25 Abs. 1a als auch 1b jedenfalls erfüllt sind.

Die Ergänzung im Abs. 2 dient der Sicherstellung, dass Tätigkeiten, die Ziviltechnikern vorbehalten sind, innerhalb einer Ziviltechnikergesellschaft, ausschließlich von fachlich befugten Ziviltechnikern ausgeübt werden dürfen. Ziel der Norm ist jedoch nicht die Einschränkung des Ausübungsumfangs von an der Ziviltechnikergesellschaft beteiligten Gesellschaftern.

Literaturverzeichnis

Boesen, Kommentar zum 4. Teil GWB §99

Breitenfeld/Ertl, BVergG 2018

Breitenfeld/Ertl, Auftraggeber-Handbuch zum BVergG 2018

Bundeskammer **der** **ZiviltechnikerInnen**

https://www.arching.at/mitglieder/ztg_blog.html

Fink, Vergabeforum 2020: „Konstruktive und funktionale Leistungsbeschreibung bei Bauvergaben“

Gölles, BVergG 2018

Grimscheid, Projektabwicklung in der Bauwirtschaft, prozessorientiert.

Heid/Preselmayer, Handbuch Vergaberecht⁴

Heid/Reisner/Deutschmann/Hofbauer (Hrsg.) **Kommentar** **zum**
Bundesvergabegesetz 2018

Krejci, Baurecht

Niebuhr/Kulartz/Kus/Portz (Hrsg.), **Kommentar zum Vergaberecht**

Moick/Gföhler, BVergG 2018

Müller-Wrede (Hrsg.), Müller-Wrede, Verdingungsordnung für Leistungen² VOL/A

Oberndorfer/Haring, Organisation und Kostencontrolling (2015)

Oberndorfer/Jodl (Hrsg.), Handwörterbuch der Bauwirtschaft Ausgabe 2010

ÖNORM B 2110:2013 03 15

Pirkmann, Masterarbeit: Auswirkungen der Vergabeart auf den abgerechneten Preis (2015)

Pflaum/Karlberger/Wiener/Opetnik/Rindler/Henseler **Handbuch** **des**
Ziviltechnikerrechts² (2015)

Potenzialanalyse Bauwirtschaft, Bauforschung 2020, Studie zum branchenspezifischen Forschungsbedarf (März 2016),

Projektbericht moo con Post am Rochusmarkt
https://www.moocon.com/fileadmin/user_upload/projekte/Oesterreichische_Post/Projektbericht_Post_am_Rochus.pdf

Reformkommission Bau von Großprojekten, Endbericht
(https://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Publikationen/G/reformkommission-bau-grossprojekte-endbericht.pdf?__blob=publicationFile)

Schramm/Aicher/Fruhmann/Thienel, Kommentar zum Bundesvergabegesetz 2018
https://www.arching.at/mitglieder/ztg_blog.html

Zeitschriften

bau.zeitung, Aicher, bau.zeitung 38/03

ecolex, Fruhmann/Mayer, Das Bundesvergabegesetz 2006, ecolex 2006, 92

ZVB, Holoubek, Ziniel, Diem, Ziegelbecker, Partnering Modelle bei der Durchführung öffentlicher Bauprojekte – Überlegungen aus vergaberechtlicher Sicht

Normen

Bundesvergabegesetz idF BGBl. I Nr. 7/2016, BGBl. I Nr. 65/2018

ÖNORM B 2110:2013 03 15

Ziviltechnikergesetz BGBl. I Nr. 29/2019, geändert durch BGBl. I Nr. 32/2020 zuletzt geändert durch BGBl. I Nr. 27/2021 (40ME XXVII.GP – Ministerratsentwurf, Gesetztestext)

Judikatur

BVA

BVA 25.8.1998, N-20/98-9

BVA 30.11.2005, 2N-109/05-11

EUGH

Schlussanträge Generalanwalt Mischo, 18.4.2002, Rs C-411/00

Schlussanträge Generalanwalt Gulmann, 24.2.1994, RS C-389/92

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Hochbau-Projektphasen der Einzelleistungsprojektentwicklungsform aus Grimscheid, Projektentwicklung in der Bauwirtschaft, prozessorientiert (Seite 12).

Abbildung 2: Hochbau – Projektphasen der Generalunternehmerprojektentwicklungsform aus Grimscheid, Projektentwicklung in der Bauwirtschaft, prozessorientiert (Seite 14).

Abbildung 3 : Hochbau – Projektphasen der Totalunternehmerprojektentwicklungsform aus Grimscheid, Projektentwicklung in der Bauwirtschaft, prozessorientiert (Seite 15).

Abbildung 4: Hochbau – Projektphasen der Totalunternehmerprojektentwicklungsform aus Grimscheid, Projektentwicklung in der Bauwirtschaft, prozessorientiert (Seite 16).

Abbildung 5 : Terminplan aus Projektbericht Postzentrale Rochusmarkt, moo.con (Seite 34)

Abbildung 6: Ablaufplan Generalplanerwettbewerb aus Projektbericht Postzentrale Rochusmarkt Projekt, moo.con (Seite 34).

Abbildung 7: Verhandlungsprozess aus Projektbericht Postzentrale Rochusmarkt Projekt, moo.con (Seite 36).

Abbildung 8: Zeitplan aus Projektbericht Postzentrale Rochusmarkt Projekt, moo.con (Seite 36).

Abbildung 9: Module einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit aus Grimscheid, Projektentwicklung in der Bauwirtschaft, prozessorientiert (Seite 41)

Abkürzungsverzeichnis

| | |
|--------|-------------------------|
| BVergG | Bundesvergabegesetz |
| EBRV | Erläuternde Bemerkungen |
| ZTG | Ziviltechnikergesetz |