

Vergabepaxis

Total- oder Generalunternehmer versus Einzel- und Teil-Generalunternehmer

Die Lobbyisten des Total- und Generalunternehmerwesens behaupten, eine Total- oder Generalunternehmervergabe bringe „Termin- und Kostensicherheit“ und ein „geringeres Risiko für Auftraggeber“. Sie verschweigen aber die Vorteile der Einzelvergabe für Bauherren, Baukultur und Gesellschaft.

Die Argumente für gut nutzbare, dauerhafte und formschöne Bauwerke und Orte wurden einst im wettbewerblichen Diskurs ausverhandelt. Anschließend wurde der beste Entwurf bis ins kleinste Detail geplant und die Bauleistungen nach Einzelgewerken (Handwerksleistungen) ausgeschrieben. Die Vergabe der Bauleistungen erfolgte an Werkunternehmer (Baufirmen), deren Angebote das beste Preis-Leistungs-Verhältnis beschrieben.

Diese Vergabepaxis empfehlen wir Ziviltechnikerinnen und Ziviltechniker auch heute – in Einklang mit den Vorschlägen des Rechnungshofs, der Auftraggebern von öffentlichen Bauprojekten unter anderem eine fachübergreifende gesamtheitliche Planung vor der Ausschreibung der Bauausführungsleistungen und eine hohe Qualität der Leistungsbeschreibungen, die auf Basis von Standard-Leistungsbeschreibungen erfolgen muss und die Umstände der Leistungserbringung vollständig umfassen soll, empfiehlt¹.

Planungshoheit der Bauherren und Planungssicherheit vor der Vergabe sind das solide Fundament der Baulast- und Baukostensicherheit.² Wenn Bauherren bzw. Architekten und Ingenieure mit präzisen Ausführungs- und Detailplänen, Berechnungen (Statik, Bauphysik) und technischen Spezifikationen, detaillierten Bauzeit- und Schnittstellenplänen und konstruktiven Leistungsbeschreibungen alle auszuführenden Bauleistungen in Leistungspositionen mit Vordersätzen (Positionsmengen) vorgeben, müssen die Bieter beim Kalkulieren der Einheits- und Pauschalpreise nicht zu-

vor selbst konstruieren. Die Vorteile dieser Vorgangsweise für Bauherren sind, wie auch empirische Daten aus Vergabeverfahren bestätigen,

- eine höhere Anzahl von Angeboten, weil sich der Bieterkreis um die klein- und mittelständischen Unternehmen erweitert,
- geringere Angebotsschwankungen,
- die Ermöglichung eines früheren Baubeginns,
- eine höhere Qualität der Bauausführung,
- um 15 % bis 25 % niedrigere Errichtungskosten (in Abhängigkeit vom Planungsstand bei der Ausschreibung der Leistungen), weil Bieter in ihrem Angebot keine Unwägbarkeiten infolge unvollständiger Planung hinzurechnen müssen und damit der Risikozuschlag für die Planungsunschärfe, den jeder ordentliche Kaufmann kalkulieren muss, entfällt,
- weniger Nachtragsforderungen (Claims) der Werkunternehmer, weil das Claim-Potenzial der Auftragnehmer durch die konstruktiv beschriebenen Leistungen stark eingeschränkt wird.

Die umfassende Bauplanung vor der Vergabe lohnt sich auch für das Baugewerbe und die Bauindustrie: Bei Ausschreibungen auf der Grundlage konstruktiver Leistungsbeschreibungen und baureifer Ausführungspläne sind Vergaberechtseinsprüche seltener, ihre wirtschaftlich negativen Auswirkungen geringer und die Abwehr von Einsprüchen ist einfacher. Und die Gesellschaft profitiert von der höheren baukulturellen Qualität und natürlich ebenfalls von den geringeren Kosten.

Unter bestimmten Voraussetzungen hat aber auch die Vergabe von Leistungen an Teil-Generalunternehmer oder Generalunternehmer ihre Berechtigung, nämlich wenn

- die Ausführungs- und Detailplanung aller Gewerke vor der Ausschreibung vollständig vorhanden ist,
- die Vergabestrategie die Beauftragung von Einzel- und Teil-Generalunternehmer-Gewerken (z. B. Kälte-, Klima- und Lüftungsanlagen samt Steuerung) ermöglicht,
- die Zuschlagsmodi und -kriterien so gestaltet sind, dass im Sinne des technisch und wirtschaftlich günstigsten Gesamtergebnisses sowohl Einzel- als auch Teil-Generalunternehmer als auch Generalunternehmer anbieten können.

Die Vergabe der Gesamtleistung „Planen und Bauen“ oder „Planen, Bauen und Betreiben“ an Totalunternehmer führt hingegen zu höheren Projektkosten und zur Teilentmündigung der Bauherren. Bauaufgaben als „Susi-Sorglos-Gesamtpaket“ einem Totalunternehmer anzuvertrauen, kostet den Steuerzahler viel Geld. Warum sollten Totalunternehmer volkswirtschaftlich nachhaltige dauerhafte Bauwerke planen, wenn die Feinplanung durch den Totalunternehmer erst nach der Beauftragung – ohne störende Mitbewerber – erfolgen kann? Jeder mit den Grundrechnungsarten vertraute Unternehmer wäre dumm, würde er zum eigenen betriebswirtschaftlichen Nachteil planen.

Gerade heute, in einer Phase, in der die Bautätigkeit bei gleichzeitig hohem Bedarf an leistbaren Wohnungen stagniert, die Sanierung der Bauwerke und der technischen

Infrastruktur ansteht und es dringend erforderlich ist, versiegelte Flächen rückzubauen und die Umwelt zu renaturieren, sind Vergabeverfahren ohne umfassende Planung, mit funktionalen Leistungsbeschreibungen und aufgeblähten Vertragswerken, die das rasche und kostengünstige Bauen behindern, kontraproduktiv.

Fazit: Das exakte Entwerfen und das Durchdeklinieren von alternativen Lösungsansätzen, das Konstruieren bis ins kleinste Detail, konstruktive Leistungsbeschreibungen, Marktöffnung und nicht Marktbeschränkung auf General- oder gar Totalunternehmer sind die Mittel der Wahl, um kosten- und ressourcenschonend, nachhaltig und wertbeständig sowie klimatisch und baukulturell verortet zu bauen. Und mit den 15 % bis 25 % durch die Trennung der Planung von der Bauwerkserrichtung eingesparten Baukosten könnten viele Wohnungen, Infrastruktur- und Umweltschutzbauten finanziert werden.

Heinz Priebering

¹ Siehe Rechnungshof Österreich: Management von öffentlichen Bauprojekten, Wien 2018, S. 31, 49.

² Siehe auch Heinz Priebering: Generalplanung, Teil 1. Das Konstruieren der Bauwerke bis ins kleinste Detail, in: *derPlan*, Nr. 57, Dezember 2022, S. 10 f.; ders.: Generalplanung, Teil 2. Architektur-Feinplanung und konstruktive Leistungsbeschreibung, in: *derPlan*, Nr. 58, April 2023, S. 18 f.