

KT-Drucks. Nr. 217/2018/1

Landratsamt Böblingen, Postfach 1640, 71006 Böblingen

Der Landrat

Projektgeschäftsführer
Harald Schäfer
Telefon 07031-98 11061
Telefax 07031-98 12062
h.schaefer@klinikverbund-
suedwest.de

Az:
08.11.2018

Neubau Flugfeldklinikum - Vergabestrategie

I. Vorlage an den

Kreistag
zur Beschlussfassung

19.11.2018
öffentlich

II. Beschlussantrag

1. Der Vergabestrategie an einen Generalunternehmer als Verhandlungsverfahren in Form eines Partnering-Modells wird zugestimmt.
2. Die Projektgeschäftsführung der Kreiskliniken Böblingen gGmbH wird beauftragt, die notwendigen Maßnahmen und Beauftragungen für die Umsetzung dieser Vergabestrategie in der Form eines Partnering-Modells zu ergreifen sowie den Teilnahmewettbewerb durchzuführen.
3. Die Finanzierung des Neubaus Flugfeldklinikum mit einem erwarteten Kostenrahmen in Höhe von 550 Mio. Euro wird im Wirtschaftsplan des betriebs Klinikgebäude und der mittelfristigen Finanzplanung berücksich-

tigt.

III. Begründung

- A. Ausgangslage**
- B. Hoher Komplexitätsgrad des Bauvorhabens**
- C. Aktuelle Situation der Bauwirtschaft**
- D. Erkenntnisse der Markterkundung**
- E. Empfehlung Reformkommission „Bau von Großprojekten“**
- F. Einzelheiten des Konzeptes der Vergabestrategie**
 - 1. Durchführung einer Generalunternehmerausschreibung**
 - 2. Durchführung auf Grundlage einer Funktionalen Leistungsbeschreibung**
 - 3. Durchführung als Verhandlungsverfahren**
 - 4. Durchführung als sog. Partnering-Verfahren**
 - 5. Zusammenfassende Gesamteinschätzung**
- G. Weitere Vorgehensweise**
- H. Finanzierung**

A. Ausgangslage

Der Kreistag hat mit dem Beschluss der Medizinkonzeption am 5. Mai 2014 (KT-Drs. 83/2014/1) die Verwaltung beauftragt, den Bau des Neubaus Flugfeldklinikum für die zukünftige stationäre Versorgung der Bevölkerung im Raum Böblingen/Sindelfingen vorzusehen. Im Weiteren wurde vom Kreistag am 9. November 2015 (KT-Drs. 173/2015/1) der Fahrplan für den Städtebaulichen Ideenwettbewerb und das Planerauswahlverfahren und am 14. Dezember 2015 (KT-Drs. 174/2015/1) die Projektstruktur beschlossen. Das fortgeschriebene Funktions- und Raumprogramm für den Klinikneubau hat der Kreistag am 29. Mai 2017 (KT-Drs. 042/2017) verabschiedet. Der Planungs- und Bauausschuss des Kreistages hat am 19. September 2017 (KT-Drs. 188/2017) dann die Vergabe der Architekturleistungen beschlossen. Zuletzt wurde im Kreistag am 14. Mai 2018 im Rahmen des Sachstandsberichts zur Umsetzung der Medizinkonzeption über den aktuellen Stand zum Neubau Flugfeldklinikum berichtet (KT-Drs. 110/2018). Der Planungs- und Bauausschuss hat zuletzt in seiner Sitzung vom 18. Juni 2018 einstimmig die Vorplanung des Neubaus Flugfeldklinikum (KT-Drucks. Nr. 109/2018) sowie weitere Einzelmaßnahmen zur baulichen Realisierung des Projektes genehmigt (KT-Drucks. Nr. 107/2018; 136/2018).

Ein nächster wesentlicher Schritt zur Verwirklichung des Bauvorhabens ist die Festlegung der Vergabestrategie. Darüber wurde im Planungs- und Bauausschuss am 18. Juni 2018 sowie bei den beiden Klausuren des Ältestenrats am 23. September 2016 und 21. September 2018 berichtet.

Mit der Gesamtprojektleitung ist bekanntlich die Kreiskliniken Böblingen gGmbH im Namen und auf Rechnung des Landkreises Böblingen beauftragt. Unter der weiteren Einbindung von externem Sachverstand durch das Beratungsunternehmen für den Bau- und Immobiliensektor Drees & Sommer sowie die auf die erfolgreiche Abwicklung großvolumiger Bauvorhaben spezialisierte Luther Rechtsanwaltsgesellschaft hat die Gesamtprojektleitung eine

Vergabestrategie entwickelt, die dem Kreistag mit dieser Beschlussvorlage in ihren wesentlichen Strukturen und rechtlichen Erwägungen vorgelegt wird.

Zur Begründung des Beschlussantrages werden im Folgenden die für diese Vergabestrategie sprechenden Argumente und Gründe dargelegt. Hierbei wurden die Projektbesonderheiten in technischer und wirtschaftlicher Hinsicht, die aktuelle Situation der Bauwirtschaft sowie die im Rahmen einer projektbezogenen Markterkundung gewonnenen Erkenntnisse berücksichtigt. Diese Erkenntnisse stehen zudem im Einklang mit den Empfehlungen der Reformkommission „Bau von Großprojekten“ des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI).

Zudem werden die für die gewählte Vergabestrategie wesentlichen Einzelheiten des Projektkonzeptes herausgestellt und abschließend die vergaberechtlichen Rahmenbedingungen erläutert.

B. Hoher Komplexitätsgrad des Bauvorhabens

Bei dem Neubauvorhaben Flugfeldklinikum handelt es sich um ein Großvorhaben in dreistelliger Millionenhöhe mit einem hohen Komplexitätsgrad. Dies liegt nicht alleine an den zu erstellenden baulichen und technischen Anlagen selbst, sondern an vielen tatsächlichen, technischen und wirtschaftlichen Bedingungen, die diesem Großbauvorhaben immanent sind. Insbesondere die hohen technischen Anforderungen an die Gewerke und ihre Koordination sind zugleich mit erheblichen wirtschaftlichen und terminlichen Risiken verbunden.

So werden etwa an die Versorgungen von Krankenhäusern höchste Anforderungen an die Technische Gebäudeausrüstung gestellt. Heizungs-, Klima-, Lüftungs-, Regelungs-, Kälte- und Sanitärtechnik müssen detailliert aufeinander abgestimmt werden. Diesbezügliche Hygienevorschriften setzen zudem die Einhaltung entsprechender Standards voraus. Hier seien beispielhaft die Bestimmung von Luftvolumina, der Luftwechselraten und der zulässigen Druckverluste, die je nach Raumnutzung variieren, genannt.

Das Zusammenspiel der Krankenhaustechnik, der technischen Gebäudeausstattung, sinnvoller energetischer Optimierungen und der zahlreichen Schnittstellen erfordern einen hohen Grad an Koordinationsleistungen und entsprechende Spezialkenntnisse.

Durch diese komplexe Projektstruktur besteht auf Seiten des Auftraggebers ein Beschaffungsbedarf, der auf eine optimale fachliche sowie zeitliche Koordination der Gewerke angewiesen ist. Nur so kann ein höchster bautechnischer Standard und eine erfolgreiche Projektrealisierung gewährleistet werden.

Nach Einschätzung der Gesamtprojektleitung kommen für die Durchführung solcher komplexer Großprojekte bevorzugt die am Markt agierenden – in solchen komplexen Bauvorhaben erfahrenen – Generalunternehmer in Betracht. Sie verfügen über die erforderlichen Ressourcen zur optimalen Umsetzung der Leistungsanforderungen, das nötige Organisationsvermögen und über die mit dem nötigen Fachwissen ausgestatteten Spezialkräfte.

Eine solche Generalunternehmervergabe ist somit gut geeignet, den Auftraggeber gegen die wirtschaftlichen Risiken des Vorhabens abzusichern. Denn die Alternative einer Einzelgewerkvergabe birgt nicht nur das potentielle Risiko bauablaufbezogener Störungen an den Schnittstellen der Gewerke. Es besteht vor allem das Risiko, dass eine Vielzahl von Einzelgewerken im Falle von schadensverursachenden Schlechtleistungen nur eines isolierten

Werkunternehmers schnell zu erheblichen Schadensansprüchen führt. Somit trägt letztlich der Auftraggeber in besonderem Maße die bauliche und/oder wirtschaftliche Schwäche des Unternehmens. Gewährleistungsansprüche wegen Schlechtleistung sowie Schadensersatzansprüche konzentrieren sich bei der Generalunternehmervergabe auf einen Generalunternehmer. Dies minimiert eine wirtschaftliche Zersplitterung und den Zahlungsausfall des Vertragspartners.

Es ist Aufgabe der Vergabestelle, durch die Wahl der Vergabestrategie, die Risiken, die in dem Großprojekt selbst angelegt sind, soweit wie möglich durch die Verfahrensstrukturierung zu minimieren.

Vor diesem Hintergrund aber auch vor den Erfahrungen bei der Vergabe von Großbauprojekten in der jüngeren Vergangenheit in Deutschland, strebt die Projektleitung die Vergabe an einen Generalunternehmer in Form eines sog. Partnering-Verfahrens an.

C. Aktuelle Situation der Bauwirtschaft

Bei der Erarbeitung einer angemessenen Vergabestrategie sind nicht nur die besonderen technischen und wirtschaftlichen Projektanforderungen zu berücksichtigen. Es ist ebenfalls besonderes Augenmerk auf die auf dem Bietermarkt seit Jahren fortwährende besondere Marktsituation zu legen.

Bedingt durch die andauernde Niedrigzinsphase kommt es inzwischen zu deutlichen Problemen bei der Akquisition von geeigneten Bauunternehmen. Zudem werden, wegen des erheblichen bestehenden Sanierungsstaus in Infrastrukturvorhaben der öffentlichen Hand, Bauleistungen extrem nachgefragt. Dies führt letztendlich zu einer hohen Marktauslastung. Hier zeigen die Erfahrungen der letzten Jahre, dass es insbesondere bei öffentlichen Ausschreibungen derzeit äußerst schwierig ist, einen belastbaren Bietermarkt zu akquirieren. Grund hierfür ist sicherlich auch, dass die öffentliche Hand bei der Ausschreibung von Projekten in besonderer Weise an die Grundsätze der Sparsamkeit und Wirtschaftlichkeit sowie an die zwingenden Vorgaben des formstrengen Vergaberechts gebunden ist. Für Marktteilnehmer stellt sich vor diesem Gesamthintergrund umso mehr die Frage, ob sich die Teilnahme an solchen Ausschreibungen vergleichbarer Größenordnung wie dem Flugfeldklinikum mit angespannten eigenen Kapazitäten lohnt – insbesondere, wenn bereits die Akquisitionsphase während der laufenden Ausschreibung so intensiv ist, wie dies regelmäßig der Fall ist.

Entsprechend zeigen auch Gespräche mit anderen öffentlichen Auftraggebern, dass das Interesse des Marktes an jeder Form der Vergabestrategie erheblich nachgelassen hat. Aktuell sind ausschließlich marktorientierte Ausschreibungsformen überhaupt in der Lage, Bieterinteressen zu wecken, da die meisten Firmen bereits im privaten Sektor eine ausreichende Auslastung vorfinden.

Insgesamt sind Öffentliche Auftraggeber daher mehr denn je darauf angewiesen, die bestmögliche Vergabestrategie aufzusetzen.

D. Erkenntnisse der Markterkundung

In Kenntnis der vorherrschenden Marktsituation und zum Zweck einer optimalen Markterkundung hat die Projektleitung in einem ersten Schritt einen Markterkundungstermin („Branchentag“) am 4. Mai 2018 durchgeführt. Hierbei wurden interessierten Marktteilnehmern die

Eckdaten und der damalige Planungsstand des Projekts "Flugfeldklinikum" vorgestellt. Ziel war es, bereits vor Eintritt in die bauliche Realisierungsphase an der Planung und baulichen Umsetzung interessierte Unternehmen anzusprechen und über erste Überlegungen zur möglichen baulichen Realisierungsform / Vergabestrategie zu informieren.

Die Projektgeschäftsführung hat im Anschluss an den Branchentag am 6. und 7. September 2018 eine unverbindliche weitere Markterkundung unter Beteiligung diverser Generalunternehmer aus der Region und in überregionaler Tätigkeit in Einzelgesprächen durchgeführt.

Zwei wesentliche Erkenntnisse daraus sind:

- Öffentlich getragene Bauprojekte sind für alle befragten Generalunternehmer nach wie vor von strategischem Interesse.
- Aber: Aufgrund der extrem hohen Auslastung der Bauwirtschaft würden die Unternehmen derzeit Projekte sehr kritisch auswählen. Wie in den ausführlichen Einzelgesprächen mit den Bieterinteressenten im Rahmen der Markterkundung durchweg deutlich wurde, ist den potentiellen Unternehmern ein partnerschaftlicher Dialog nach Abschluss einer wettbewerblichen Angebots- und Verhandlungsphase wichtig, um eine wirtschaftliche Realisierung unter den vorhandenen Kostenvorgaben zu prüfen. Darüber hinaus gibt der partnerschaftliche Dialog beiden Partnern die Möglichkeit, ihre Zusammenarbeit auf den Prüfstand zu stellen.

Alle befragten Unternehmen gaben an, dass im Falle einer partnerschaftlich orientierten Vergabestrategie ihr Interesse an einer Teilnahme an der Ausschreibung des Neubaus Flugfeldklinikum erheblich steigen würde. Einem klassischen Vergabeverfahren, in dem unter Umständen mehrere Wettbewerber ein finales Angebot nach absolviertem umfangreichem Vergabeverfahren mit eigenen Planungsleistungen nach HOAI abgeben, würde man hingegen eher skeptisch gegenüberstehen. Die Beteiligung sei aufgrund des immensen Projektvolumens mit hohen primären Kosten für die Angebotsabgabe verbunden, die im Falle der Nichtbeauftragung verloren seien.

E. Empfehlung Reformkommission „Bau von Großprojekten“

Da in den vergangenen Jahren eine Reihe von Bauprojekten mit erheblichen Kosten- und Terminüberschreitungen die Frage aufgeworfen hat, inwieweit es strukturelle Defizite bei Planung und Realisierung von Großprojekten in Deutschland gibt, hat das ehemalige Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung im April 2013 eine Reformkommission „Bau von Großprojekten“ ins Leben gerufen. Die mit Expertinnen und Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft, öffentlicher Hand und Verbänden besetzte Kommission hat am 29. Juni 2015 Handlungsempfehlungen vorgelegt, wie Kostenwahrheit, Kostentransparenz, Kosteneffizienz und Termintreue bei Großprojekten im Hoch- und Infrastrukturbau verbessert werden können.

Im Einzelnen ist dort auf die folgenden Punkte eingegangen worden, die die Themen Kosten und Termine besser steuern sollen:

- Kooperatives Planen im Team
- Erst planen, dann bauen
- Risikomanagement und Erfassung von Risiken im Haushalt
- Vergabe an den Wirtschaftlichsten, nicht den Billigsten
- Partnerschaftliche Projektzusammenarbeit

- Außergerichtliche Streitbeilegung
- Verbindliche Wirtschaftlichkeitsuntersuchung
- Klare Prozesse und Zuständigkeiten/Kompetenzzentren
- Stärkere Transparenz und Kontrolle
- Nutzung digitaler Methoden – Building Information Modeling (BIM)

Die Kreiskliniken Böblingen gGmbH beabsichtigt in enger Abstimmung mit der eingeschalteten Projektsteuerung sowie der anwaltlichen Beratung weitestgehend diese Punkte in der Projektrealisierung abzubilden, was insbesondere für die partnerschaftliche Projektzusammenarbeit sowie den Einsatz digitaler Methoden gelten soll. Beide Elemente sind auch in den unverbindlichen Markterkundungen erörtert worden.

F. Einzelheiten des Konzeptes der Vergabestrategie

1. Durchführung einer Generalunternehmervergabe

Die Kreiskliniken Böblingen gGmbH beabsichtigt, den Neubau des Flugfeldklinikums als Generalunternehmervergabe am Markt bekanntzugeben. Komplexe Baumaßnahmen bedingen hohe Risiken, mit denen verantwortungsvoll umgegangen werden muss. Bei der beabsichtigten Generalunternehmervergabe können dem Bauausführenden eine Vielzahl an Aufgaben und damit einhergehende Verantwortungen übertragen werden, die ansonsten primär beim Bauherren oder dessen Planer lägen.

Nach Einschätzung der Kreiskliniken Böblingen gGmbH kann mit der Generalunternehmervergabe ein frühzeitiges Maß an Kosten- und Terminsicherheit herbeigeführt werden. Der Generalunternehmer gibt im Vergabeverfahren eine verbindliche Kostenindikation mit Blick auf die Projektrealisierung ab. So steht noch vor Baubeginn die grundsätzliche Vergütungshöhe für den benötigten Leistungsumfang fest.

2. Einbindung kleinerer und mittlerer Unternehmer (Mittelstandskonzept)

Der spätere Auftragnehmer soll möglichst viele qualifizierte und leistungsstarke kleine und mittlere Unternehmen in die auszuführenden Leistungen einbinden. Hierfür ist mit Angebotsabgabe ein entsprechendes Konzept über die Einbindung kleinerer und mittlerer Unternehmen vorzulegen. Das Mittelstandskonzept wird Wertungsbestandteil sowie Bestandteil der Zuschlagserteilung und des Generalunternehmervertrages. Ein Verstoß gegen die Vorgaben zur Einbindung kleinerer und mittlerer Unternehmen soll mit einer entsprechenden Vertragsstrafe sanktioniert werden.

In diesem Zusammenhang gilt es jedoch zu beachten, dass die Einbindung kleinerer und mittlerer Unternehmen unter Anwendung des anzuwendenden europäischen Vergaberechts eine Bevorzugung von regionalem Mittelstand ausdrücklich verbietet. Ziel des Vergaberechts ist insofern gerade die Markttöffnung für die Erbringung von Bauleistungen auch durch andere Mitgliedsländer der EU bzw. die Erbringung von Leistungen durch Werkunternehmer, die ihren Sitz in anderen Bundesländern unterhalten.

3. Mindestentgelt und Tariftreuepflicht

Der spätere Auftragnehmer hat die gesetzlichen Verpflichtungen zur Sicherung von Tariftreue und Wettbewerb im Falle der Auftragsvergabe selbstverständlich einzuhalten und mit Angebotsabgabe zu erklären.

4. Durchführung auf Grundlage einer Funktionalen Leistungsbeschreibung

Grundlage der Kalkulation in dem Vergabeverfahren sowie der späteren Auftragsdurchführung ist eine sog. Funktionale Leistungsbeschreibung (FLB). In dieser wird die Leistung nicht abschließend beschrieben, sondern funktional unter Beachtung benötigter Qualitäten und Quantitäten. Dies hat im Ergebnis den signifikanten Vorteil, dass der Auftragnehmer – dem sowohl Planungs- als auch Bauleistungen beauftragt werden –, die gewünschte Leistung ganzheitlich und auch im Sinne einer einheitlichen Wertschöpfungskette „in einer Hand“ realisiert.

Wirtschaftlichkeitsaspekte der Funktionalen Leistungsbeschreibung können so schon in den Planungsprozess einbezogen werden und diesen mit Blick auf die spätere Bauausführung ausrichten. Solche Vorteile bestehen bei der einseitigen abschließenden Beschreibung der Leistung durch den Bauherrn nicht, da dem Unternehmer aufgrund dessen ein „abschließendes Pflichtenheft“ vorgegeben würde. Die Funktionale Leistungsbeschreibung ermöglicht es daher deutlich besser, die gewünschte spätere Bauausführung unter Beachtung etwaiger Mindestvorgaben insgesamt wirtschaftlicher aufzusetzen.

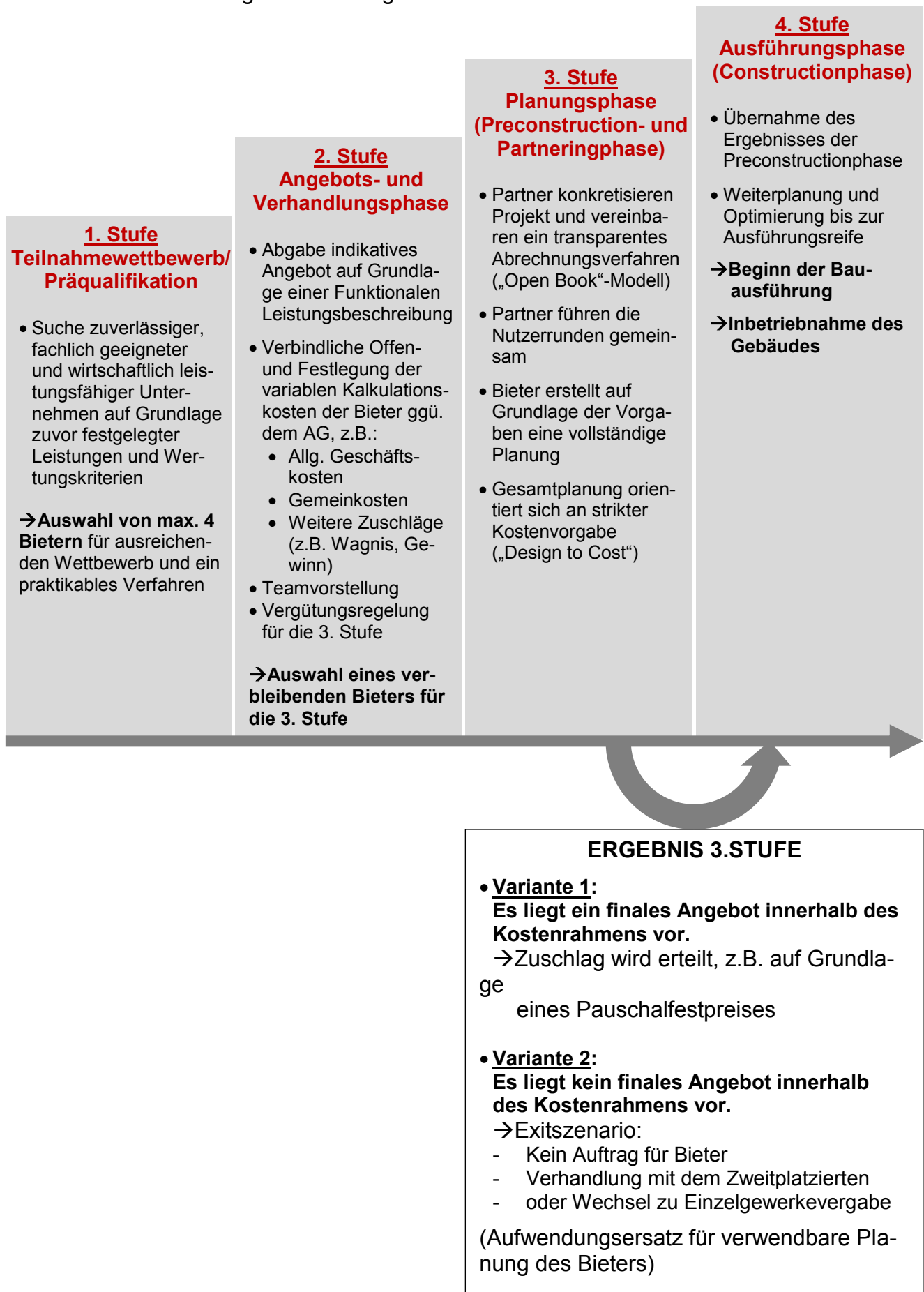
5. Durchführung als Verhandlungsverfahren

Nach europaweiter Bekanntgabe der Generalunternehmerleistungen steht es sämtlichen am Markt tätigen Unternehmen frei, sich auf diese Ausschreibung zu bewerben. Aufgrund der Komplexität des Vergabegegenstandes spricht viel dafür, dass das Verfahren zweigeteilt durchgeführt wird. In einem ersten Schritt (Stufe 1 – Teilnahmewettbewerb) dürfen alle interessierten Unternehmen einen Teilnahmeantrag abgeben. Auf deren Grundlage werden die Teilnehmer für die nächste Stufe (Stufe 2 – Angebots- und Verhandlungsphase) nach objektiven Bewertungskriterien hinsichtlich ihrer Eignung ausgesucht.

6. Durchführung als sog. Partnering-Verfahren

Die Kreiskliniken Böblingen gGmbH beabsichtigt entsprechend der Empfehlungen der vom Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur eingesetzten Reformkommission zum Bau von Großprojekten, ein partnerschaftliches Vergabemodell durchzuführen. Die hervorgehobene Besonderheit eines sog. Partnering-Verfahrens ist, dass nach einem vergleichsweise kurzen Vergabeverfahren in einem partnerschaftlichen Dialog mit einem einzigen Bieter die wesentlichen Parameter der Auftragsdurchführung verhandelt und umgesetzt werden. Mit diesem Verfahren werden die wichtigen Anliegen der Kosten- und Terminsicherheit besser abgebildet, als dies bei klassischen Generalunternehmervergaben der Fall ist. Hintergrund ist, dass in einer intensiven partnerschaftlichen Dialogphase mit einem einzigen Auftragnehmer wesentliche Planungsinhalte gemeinsam erarbeitet werden und das Unternehmen erst nach Abschluss dieser gemeinsamen Planungsphase einen verbindlichen Angebotspreis kalkuliert.

Dieses läuft bildlich dargestellt wie folgt ab:



Nach Abschluss des europaweiten Teilnahmewettbewerbs, in dem sämtliche geeigneten Unternehmen ihre Bewerbung unter Beachtung der Vorgaben der EU-Bekanntmachung abgeben dürfen, werden in einer „schlanken“ Angebots- und Verhandlungsphase indikative Angebote auf Grundlage einer Funktionalen Leistungsbeschreibung abgegeben. Die Bieter sind darüber hinaus verpflichtet, die ebenfalls dem Wettbewerb unterliegenden variablen Kalkulationskosten (AGKs, BGKs, Wagnis und Gewinn, Avalkosten etc.) gegenüber dem Auftraggeber verbindlich offen- und festzulegen.

Mit Abschluss der Angebots- und Verhandlungsphase wird anhand der Zuschlagskriterien der Bieter ausgewählt, mit dem die Planungsphase (Stufe 3 – Preconstruction- und Partneringphase) durchgeführt wird. In dieser dritten Stufe konkretisieren die Partner, also der im Verfahren ausgewählte Bieter sowie der Auftraggeber, das Projekt gemeinsam. Hierbei werden die Budgetvorgabe des Bauherrn sowie die wirtschaftlichen Parametern aus der Angebots- und Verhandlungsphase berücksichtigt. Die Partner führen alle Nutzerrunden gemeinsam. Der Bieter erstellt auf dieser Grundlage die erforderliche Planung hinsichtlich der tatsächlich zu realisierenden Nutzfläche sowie der qualitativen Ausgestaltung. Diese orientiert sich an der strikten Kostenvorgabe („Design to cost“). Die Erteilung des Bauauftrages ist von der Einhaltung der wirtschaftlichen Parameter, denen der Auftraggeber unterworfen ist, abhängig.

Insgesamt ermöglicht das Partnering-Verfahren eine bestmögliche Einbindung des Know-hows des privaten Auftragnehmers. Der partnerschaftliche Dialog sichert bei komplexen Klinikneubauten das frühzeitige Erkennen kostenrelevanter Planungs- und Bauthemen, die die Parteien einvernehmlich einer Lösung zuführen.

7. Zusammenfassende Gesamteinschätzung

Die Generalunternehmervergabe erscheint in der Gesamtbetrachtung für die Kreiskliniken Böblingen gGmbH die wirtschaftlichste Form der Beschaffung. So kann der Generalunternehmer Planungsoptimierung, Konstruktionsansätze, Materialien, Logistik und Bauabläufe optimal aufeinander und kompatibel zu den qualitativen und quantitativen Vorgaben des Bauherrn abstimmen und dabei flexibel in eigener Verantwortung agieren. Der Bauablauf wird aus einer Hand gestaltet. Einhergehend mit der Verantwortung ist auch eine Übertragung einer Vielzahl an Risiken möglich. Natürlich berücksichtigt der Generalunternehmer dies kalkulatorisch. Angesichts der sehr hohen Bedeutung von Termin- und Kosteneinhaltung ist diese Form der Absicherung gleichwohl durchaus wirtschaftlich und gibt der Kreiskliniken Böblingen gGmbH Planungs- und Kostensicherheit.

Als Ausgestaltungsvariante einer Generalunternehmervergabe bietet sich das Partnering-Verfahren als die Alternative an, die am ehesten geeignet ist, auf Marktinteresse zu stoßen und gleichzeitig den gegebenen Randbedingungen optimal Rechnung zu tragen. Ein partnerschaftliches Modell bietet beste Voraussetzungen für eine wirtschaftliche und kostensichere Planung, in die alle Beteiligten ihre Expertise einbringen können. Bereits innerhalb des Vergabeverfahrens wird ein höchstmögliches Maß an Kostensicherheit erlangt, da bereits zu diesem Zeitpunkt mit dem späteren Auftragnehmer einvernehmlich die bestmögliche Umsetzung der Beschaffung geplant wird.

Die beabsichtigte Vergabestrategie soll auch mit dem Fördermittelgeber abgestimmt werden, um Risiken der späteren Mittelverwendungsprüfung, die gegebenenfalls eine andere vergaberechtliche Einschätzung äußern, im Vorfeld weitestgehend zu minimieren. Ziel die-

ser Abstimmung ist der Nachweis der Dokumentation der Kreiskliniken Böblingen gGmbH über die Entscheidung zugunsten der Vergabestrategie des Neubaus Flugfeldklinikum als Generalunternehmervergabe ausgestaltet als Partnering-Verfahren. Die Abstimmung ist von der Projektgeschäftsführung eingeleitet.

G. Weitere Vorgehensweise

Planungsrecht

Für den Neubau Flugfeldklinikum sind die eingeleiteten planungsrechtlichen Schritte bei der Bauleitplanung fortzusetzen. Aktuell liegt ein Bebauungsplanvorentwurf vor. Die Verwaltung und Projektgeschäftsführung gehen davon aus, dass der derzeit in Vorbereitung befindliche Gremienlauf zum Beschluss der Offenlegung des Bebauungsplanentwurfs noch in diesem Jahr erfolgt und die Offenlegung unmittelbar danach auch noch in diesem Jahr erfolgt. Nach Beginn der Auslegung erfolgt die europaweite Bekanntmachung des Teilnahmewettbewerbs noch im Dezember 2018.

Verfahrensablauf und Beschlüsse der Gremien

Mit der bereits vom Planungs- und Bauausschuss empfohlenen Vergabestrategie im Partnering-Verfahren ergeben sich Änderungen bezüglich der festgelegten zukünftigen Meilensteine im Projekt. Der Kreistag und Planungs- und Bauausschuss werden dadurch noch enger in die Entscheidungen für die weitere Projektumsetzung eingebunden. Statt eines einzigen Baubeschlusses des Böblinger Kreistags im April 2019 werden die Kreis-Gremien in mehrere Genehmigungsschritte eingebunden sein. Dadurch steigert sich die Entscheidungsqualität des Kreistags für die Erreichung der Projektziele.

Zunächst soll in der Sitzung am 19. November 2018 der Beschluss über die Vergabestrategie durch den Kreistag erfolgen und damit die Stufe 1 – der Teilnahmewettbewerb/Präqualifikation – im Dezember 2018 starten.

Im April 2019 wird der Kreistag über die folgenden Punkte beraten und beschließen:

- Information über die Bewerberauswahl aus der Stufe 1 dem Teilnahmewettbewerb/Präqualifikation für Stufe 2 (Angebots- und Verhandlungsphase)
- Freigabe der Budgetzielvorgabe für Stufe 2
- Start Stufe 2

Im weiteren Verfahrensablauf soll der Kreistag im November 2019 folgende Punkte behandeln:

- Genehmigung der ausgewählten Partner nach Abschluss der Stufe 2 der Angebots- und Verhandlungsphase und Genehmigung Planungsauftrag für Stufe 3.
- Start Stufe 3 Planungsphase Bau (Preconstruction- und Partneringphase)

Zum Abschluss des Vergabeverfahrens sollen der Planungs- und Bauausschuss und der Verwaltungs- und Finanzausschuss im April 2020 die Genehmigung des Bauauftrags „Pauschal festpreis“ vorberaten. Den offiziellen Bauauftrag „Pauschal festpreis“ soll der Kreistag im Mai 2020 genehmigen.

Danach erfolgt der Baubeginn des Neubaus Flugfeldklinikum. Zusammen mit der Projektsteuerung wird untersucht, ob es vorteilhaft ist, die Baugrube als vorgezogene Maßnahme Ende 2019/Anfang 2020 auszuheben (vgl. KT-Drucks. Nr. 107/2018).

H. Finanzierung

Der Eigenbetrieb Klinikgebäude ist Auftraggeber für den Neubau des Flugfeldklinikums und sichert dessen Finanzierung.

Für die Finanzierung des Neubaus für das Flugfeldklinikum und die dafür notwendigen weiteren Einrichtungen (Verwaltung, Akademie, Parken) auf dem Nachbargrundstück wird ein Kostenrahmen in Höhe von 550 Mio. € bis zum Jahr 2025 erwartet. Die Finanzplanung des Wirtschaftsplans 2019 stellt den Mittelabfluss bis zum Jahr 2022 dar. Im Investitionsprogramm wird für die Folgejahre das Gesamtvolumen der Investitionen dargestellt.

Die Kosten des Vergabeverfahrens sind im Kostenrahmen von 550 Mio. € berücksichtigt.

Der Planungs- und Bauausschuss hat das Thema in seiner Sitzung am 24.10.2018 beraten und empfiehlt dem Kreistag antragsgemäß zu beschließen.

IV. Finanzielle Auswirkungen

Siehe H.



Roland Bernhard