

Neubau Flugfeldklinikum



Sitzung des Kreistags
Böblingen, den 19. November 2018
TOP 3 Neubau Flugfeldklinikum
Vergabestrategie

Rechtsanwalt Vergaberecht Achim Meier

Luther. DREES &
SOMMER

I. Ausgangslage



HR | h4a



I. Ausgangslage

Okt. 2017

Ende des Planer-
auswahlverfahrens
(inkl. Architekturvergabe)



April 2019

Ende der Entwurfs-
planung einschließlich
Optimierung

Juni 2020

Baubeginn
Hauptmaßnahmen

Jan. – Juni 2024

Inbetriebnahmephase

2017

2018

2019

2020

2023

2024

Okt. 2017

Start der Vorplanung

Juli – Nov. 2018

Leitungsumverlegung

Juni 2018

Start der Entwurfsplanung



Dez. 2023

Bauliche Fertigstellung



Juli – Sept. 2024

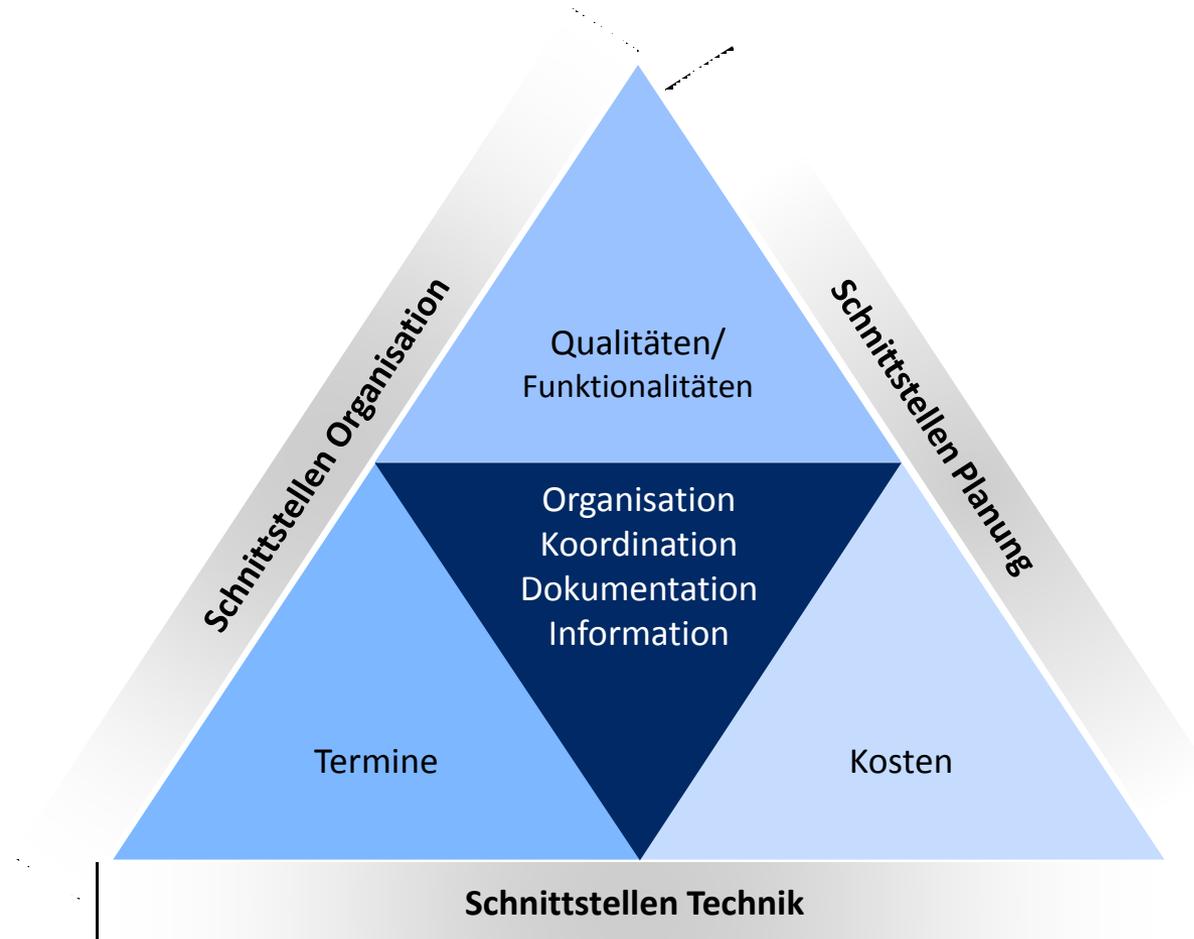
Betriebsaufnahme





I. Ausgangslage

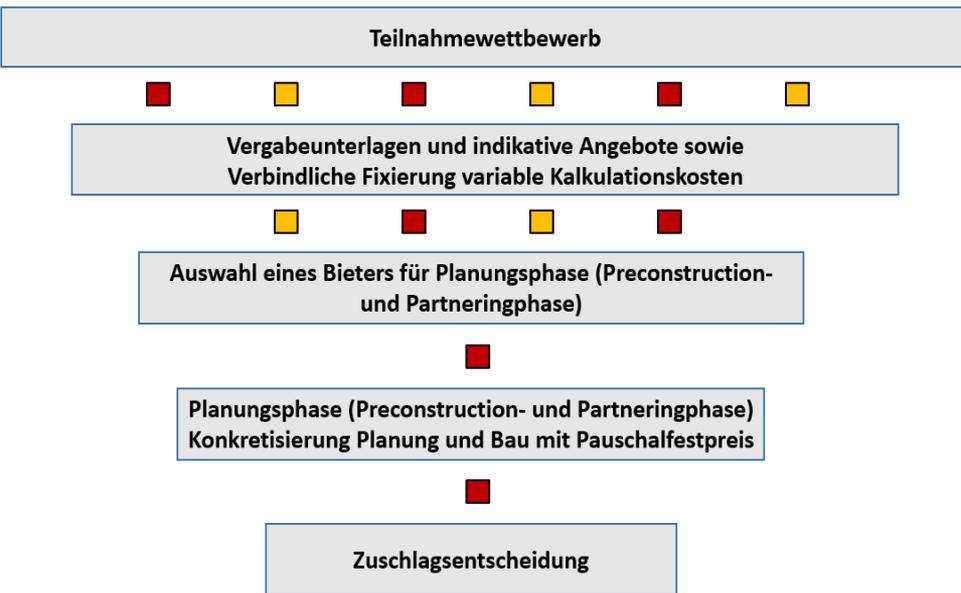
Die Stabilität des Dreieckes ist Grundlage des Projekterfolges



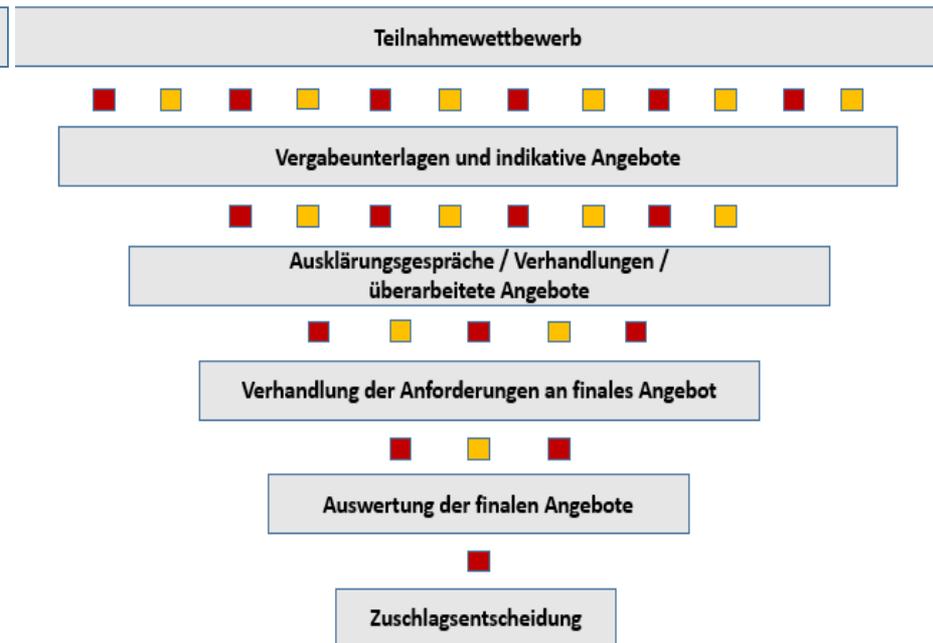


III. GU-Vergabe als Verhandlungsverfahren

„Partnering“-Verfahren



„klassisches“ GU-Verfahren



■ ■ = mitbietende Unternehmen, die am Verfahren teilnehmen



IV. Ablauf eines Partnering-Verfahrens

1. Stufe Teilnahmewettbewerb/ Präqualifikation

- Suche zuverlässiger, fachlich geeigneter und wirtschaftlich leistungsfähiger Unternehmen auf Grundlage zuvor festgelegter Leistungen und Wertungskriterien
- **Auswahl von max. 4 Bietern** für ausreichenden Wettbewerb und ein praktikables Verfahren

2. Stufe Angebots- und Verhandlungsphase

- Abgabe indikatives Angebot auf Grundlage einer Funktionalen Leistungsbeschreibung
- verbindliche Offen- und Festlegung der variablen Kalkulationskosten der Bieter gegenüber dem AG, z.B.:
 - allg. Geschäftskosten
 - Gemeinkosten
 - weitere Zuschläge (z.B. Wagnis, Gewinn)
 - Kompetenz des Projektteams
- **Auswahl eines Bieters für die 3. Stufe**

3. Stufe Planungsphase (Preconstruction- und Partneringphase)

- Partner konkretisieren Projekt und vereinbaren ein transparentes Abrechnungsverfahren („Open Book“-Modell)
- Partner führen die Nutzerrunden gemeinsam
- Bieter erstellt auf Grundlage der Vorgaben eine vollständige Planung
- Gesamtplanung orientiert sich an strikter Kostenvorgabe („Design to cost“)

ERGEBNIS:

- **Variante 1:**
Es liegt ein finales Angebot innerhalb des Kostenrahmens vor.
→ Zuschlag wird erteilt, z.B. auf Grundlage eines Pauschalpreises
- **Variante 2:**
Es liegt kein finales Angebot innerhalb des Kostenrahmens vor.
→ **Exitszenario**, d.h.: kein Auftrag für Bieter – Verhandlung mit Zweitplatziertem oder Wechsel zu Einzelgewerkevergabe (Aufwendungsersatz für verwendbare Planung des Bieters)



IV. Ablauf eines Partnering-Verfahrens

1. Stufe Teilnahmewettbewerb/ Präqualifikation

- Suche zuverlässiger, fachlich geeigneter und wirtschaftlich leistungsfähiger Unternehmen auf Grundlage zuvor festgelegter Leistungen und Wertungskriterien
- **Auswahl von max. 4 Bietern** für ausreichenden Wettbewerb und ein praktikables Verfahren

2. Stufe Angebots- und Verhandlungsphase

- Abgabe indikatives Angebot auf Grundlage einer Funktionalen Leistungsbeschreibung
 - verbindliche Offen- und Festlegung der variablen Kalkulationskosten der Bieter gegenüber dem AG, z.B.:
 - allg. Geschäftskosten
 - Gemeinkosten
 - weitere Zuschläge (z.B. Wagnis, Gewinn)
 - Kompetenz des Projektteams
- **Auswahl eines Bieters für die 3. Stufe**

3. Stufe Planungsphase (Preconstruction- und Partneringphase)

- Partner konkretisieren Projekt und vereinbaren ein transparentes Abrechnungsverfahren („Open Book“-Modell)
- Partner führen die Nutzerrunden gemeinsam
- Bieter erstellt auf Grundlage der Vorgaben eine vollständige Planung
- Gesamtplanung orientiert sich an strikter Kostenvorgabe („Design to cost“)

4. Stufe Ausführungsphase (Constructionphase)

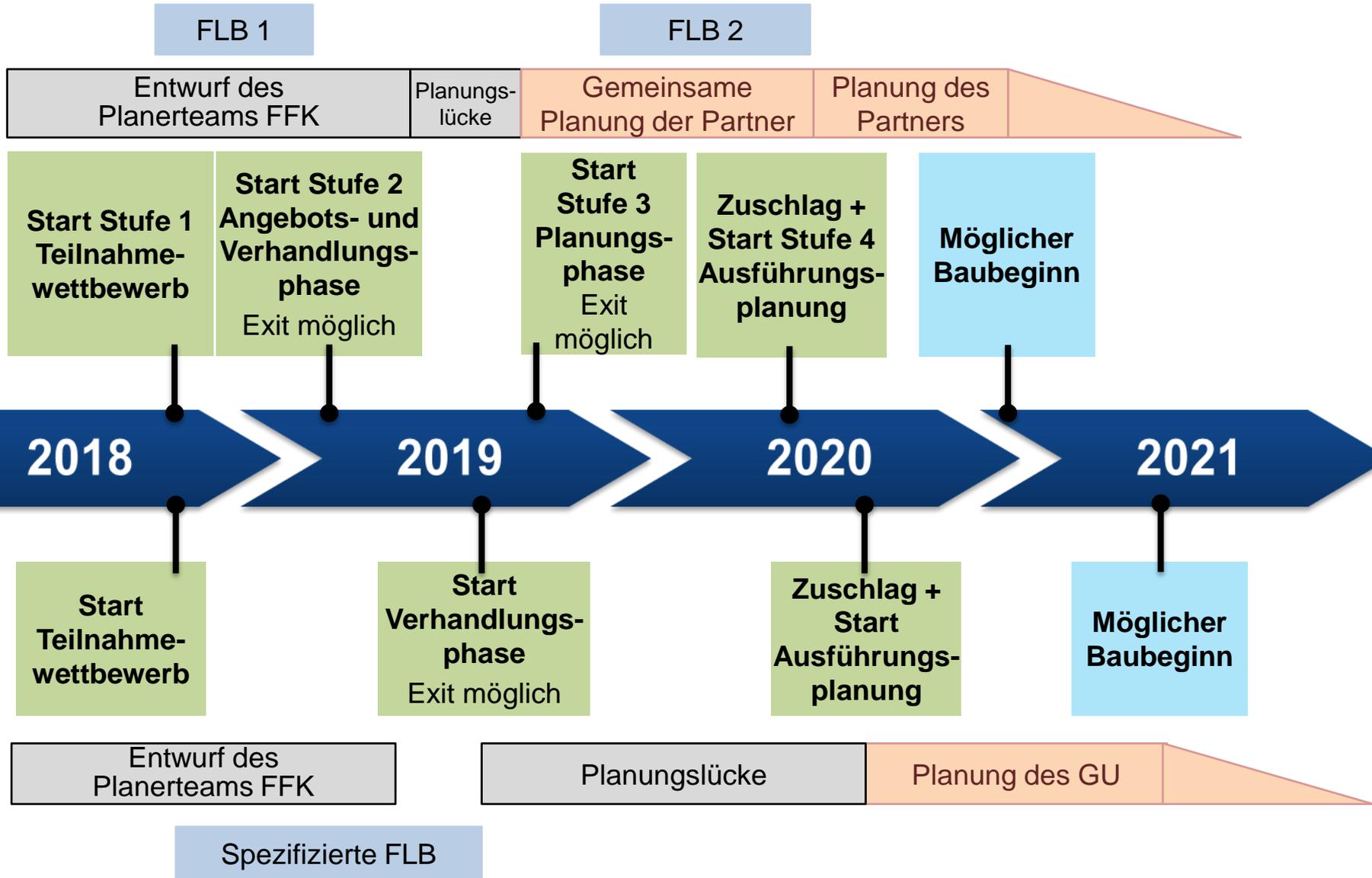
- Übernahme des Ergebnisses der Planungsphase Stufe 3
 - Weiterplanung und Optimierung bis zur Ausführungsreife
- **Beginn der Bauausführung**
- **Inbetriebnahme des Gebäudes**



V. Terminplanung – Verfahrensvergleich

GU-Vergabe Partnering

GU-Vergabe „Klassisch“

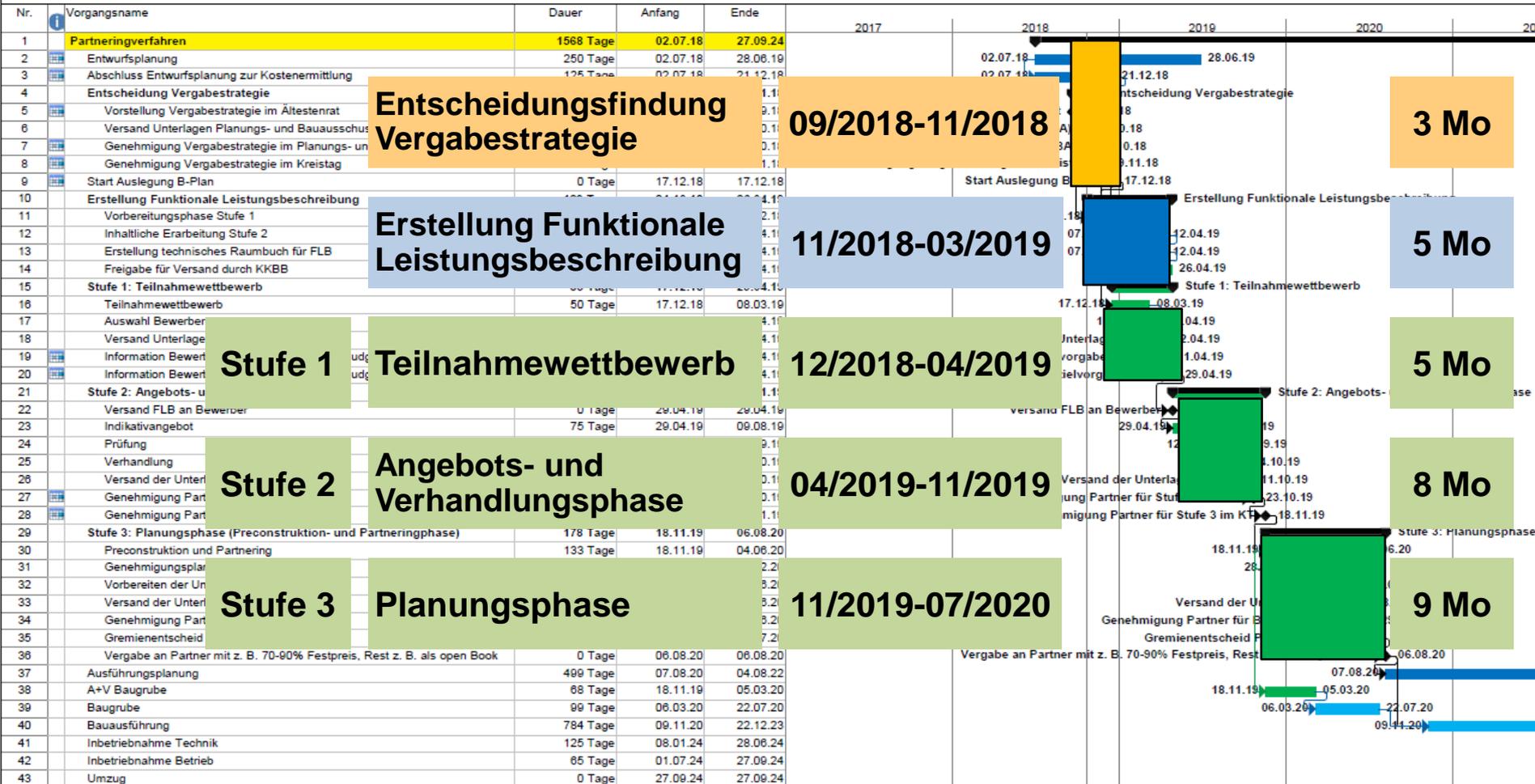




V. Terminplanung – Partnering-Verfahren

FFK Neubau Flugfeldklinikum

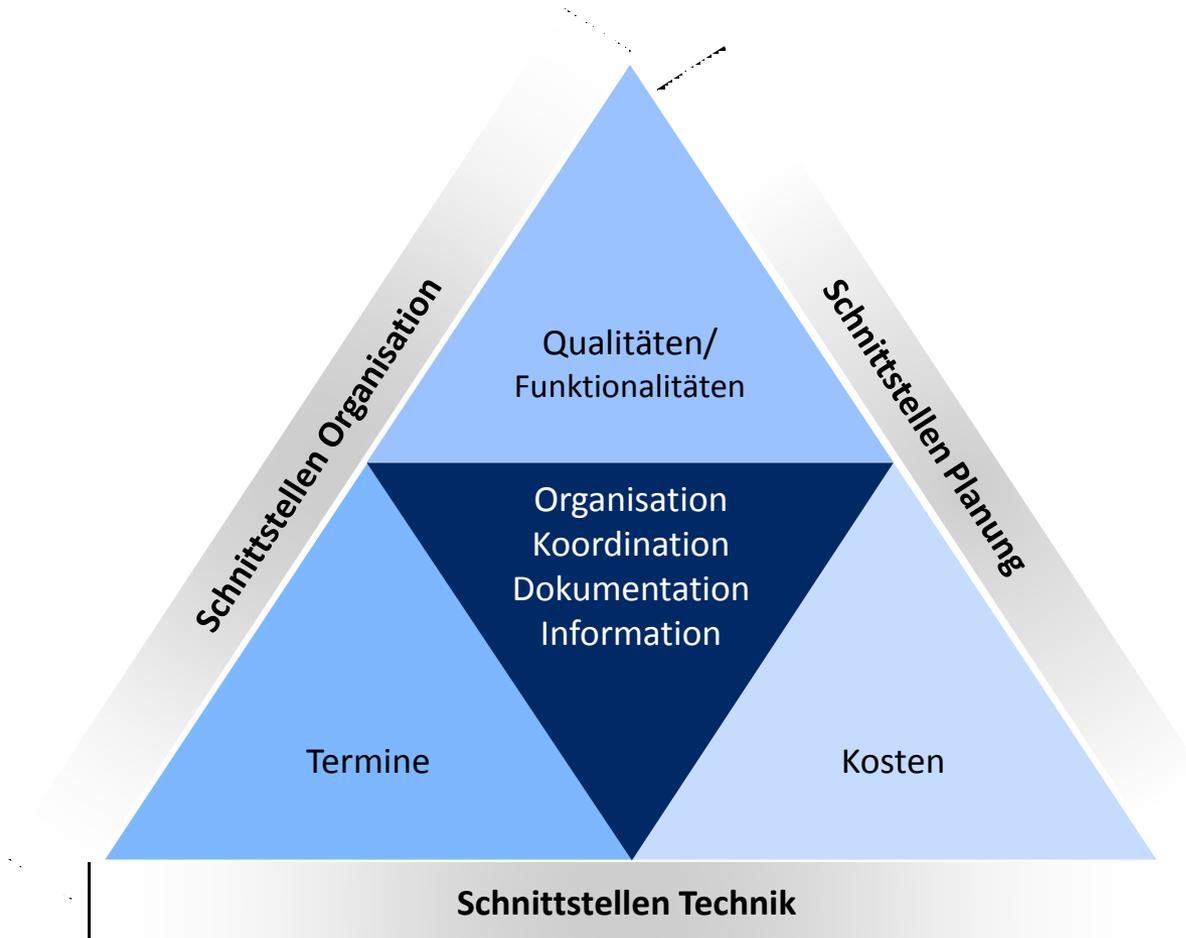
Entwurf Meilensteinterminplan mit Partnering
Stand: 20.10.2018
Entwurf zur Abstimmung





VII. Sicherung der Projektziele

Die Stabilität des Dreieckes ist Grundlage des Projekterfolges





VII. Sicherung der Projektziele – Kosten

Risikoanalyse Kosten

Kriterium	GU-Vergabe Partnering	GU-Vergabe klassisch
Kostensicherheit		
Beeinflussbarkeit		
Änderungen		
Planungsverantwortung		



VII. Sicherung der Projektziele – Termine

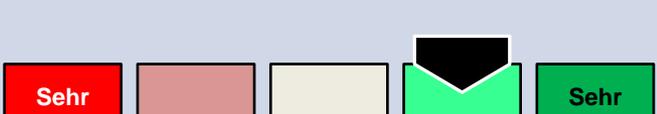
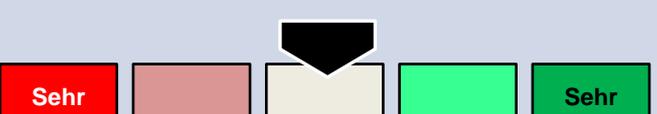
Risikoanalyse Termine

Kriterium	GU-Vergabe Partnering	GU-Vergabe klassisch
Terminsicherheit		
Planungskontinuität		
Flexibilität bei Nutzeränderungen		
Schnittstelle Baustellenlogistik		
Abstimmung Baurecht		



VII. Sicherung der Projektziele – Qualitäten

Risikoanalyse Qualitäten

Kriterium	GU-Vergabe Partnering	GU-Vergabe klassisch
Definition Leistungsumfang		
Implementierung BIM		
Nutzereinbindung		
Abstimmung zur Inbetriebnahme / Abnahme / Übernahme (IAÜ)		



VII. Sicherung der Projektziele – Fazit

Aufgrund der **Marksituation**,

des gemeinsamen Erarbeitens einer
Funktionalen Leistungsbeschreibung
und

damit einhergehender **Übernahme der
Planungsverantwortung** durch den GU mit einem
Prozess des „**Design to Cost**“ als Ergebnis

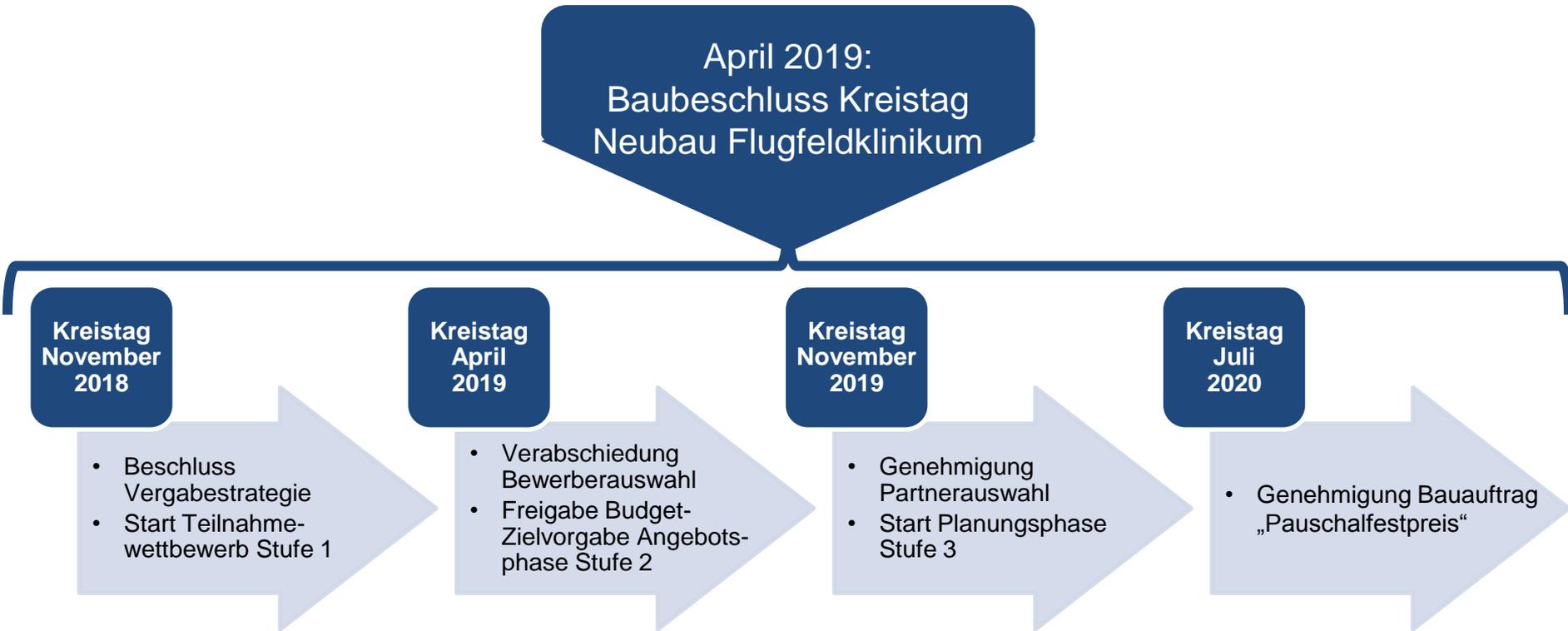


empfiehlt sich für das Projekt Neubau Flugfeldklinikum eine
Generalunternehmervergabe im Partnering-Verfahren.

VIII. Weitere Vorgehensweise / Nächste Schritte



→ Die neue Ausrichtung der Vergabestrategie löst den eindimensionalen Baubeschluss des Kreistags im April 2019 ab und untergliedert diesen in mehrere Genehmigungsschritte:



→ Das mehrstufige Verfahren erlaubt es, auf die besondere Marktsituation zu reagieren und hilft so, Risiken zu minimieren.

→ **So steigert das Vorgehen die Entscheidungsqualität für die Gremien.**