

GOLDBECK

Leitfaden zur erfolgreichen Revitalisierung öffentlicher Gebäude

Von der Ausschreibung bis zur rechtssicheren Vergabe
an einen Generalunternehmer GU/GÜ

Inhaltsverzeichnis

01 Einleitung	03
02 Wirtschaftliche und Technische Gründe für eine Gesamtvergabe	04
03 Vergaberechtliche Grundlagen	06
04 Praktische Tipps für Ausschreibungen	08
05 Praktische Tipps für die Verhandlungsphase	10

Die integrale Revitalisierung

01

Einleitung

Bewusstsein für Nachhaltigkeit

Das Bewusstsein für nachhaltiges Bauen ist in den letzten Jahren deutlich gewachsen. Besonders in Städten, in denen Bauflächen knapp sind, findet ein Umdenken statt: Öffentliche Gebäude werden nicht mehr einfach abgerissen und durch Neubauten ersetzt, sondern die Sanierung und Revitalisierung von Bestandsgebäuden rückt zunehmend in den Fokus – oft als nachhaltigere und wirtschaftlichere Lösung.

Die Umnutzung, Sanierung und Revitalisierung bestehender Immobilien bietet enormes Potenzial. Ziel ist es häufig, brachliegende Gebäude neu zu positionieren oder wiederzubeleben. Dabei geht die Revitalisierung weit über eine reine Sanierung hinaus: Sie umfasst bauliche, funktionale und gestalterische Maßnahmen, um ein Gebäude für neue Nutzungen zu erschließen oder es attraktiver und zukunftsfähig zu machen.

Herausforderungen und Chancen

Die oft unbekannte Bau- und Techniksубstanz bestehender Gebäude führt während der Umsetzung regelmäßig zu Überraschungen. Werden Planung und Ausführung auf viele Beteiligte verteilt, entstehen schnell Verzögerungen und Mehrkosten – Risiken, die öffentliche Bauherren vermeiden möchten.

Eine integrale Planung und Ausführung durch einen Generalunternehmer (GU/GÜ), der die Gesamtverantwortung trägt, kann diese Risiken deutlich reduzieren. Durch einen systematisierten und seriellen Projektansatz auch bei Revitalisierungen, die Verwendung etwa von Systembauteilen im Hochbau und der Technischen Gebäudeausrüstung (TGA), lassen sich die Potenziale des Bestands besonders wirtschaftlich heben.

Typische Revitalisierungsmaßnahmen:

Maßnahme	Beispiel
Umnutzung	aus einem Lagerhaus wird ein Bürogebäude
Modernisierung der Infrastruktur	Implementierung von Smart-Building-Technologien
Gestalterische Aufwertung	Fassadengestaltung, Innenarchitektur
Integration neuer Funktionen	Mieterausbau, Co-Working-Spaces
Einhaltung von Nachhaltigkeitskriterien	Energetische Sanierung der Gebäudehüllen

Der Generalunternehmer

Generalunternehmer (GU) oder Generalübernehmer (GÜ) bieten alle Leistungen aus einer Hand. Sowohl Planung als auch Bau sind wesentliche und notwendige Bestandteile des Leistungsangebots. Zudem koordinieren Generalunternehmer (GU/GÜ) alle Leistungen und arbeiten umfangreich mit Nachunternehmern zusammen. Sie übernehmen Preis- und Terminrisiken für das Projekt und sind der zentrale Ansprechpartner von der ersten Idee bis zur Fertigstellung und darüber hinaus in der Nutzungsphase.

Im Unterschied zum Generalübernehmer erbringt der Generalunternehmer eigene Leistungsanteile bei der Ausführung.

Warum Revitalisierung mit einem Generalunternehmer (GU/GÜ)?

Zukunftssichere Immobilien werden immer wichtiger. Gleichzeitig stellen Umnutzungspläne, strengere Umweltauflagen und eine volatile Regulatorik die öffentliche Hand vor große Herausforderungen.

Gerade bei Revitalisierungen ist eine umfassende und integrale Vorgehensweise entscheidend. Vor dem Hintergrund der wachsenden Herausforderungen stellt sich für öffentliche Auftraggeber die Frage, wie Gelder und Kapazitäten unter Beachtung des Vergaberechts geschont werden können, ohne Qualitäts- oder Termin-einbußen bei Revitalisierungen hinnehmen zu müssen. Die Zusammenarbeit mit einem General-unternehmer (GU/GÜ) kann die passende Lösung sein. Er hält alle Fäden in der Hand, kann flexibel auf Gegebenheiten reagieren und haftet ganzheitlich gegenüber dem Auftraggeber.

Rechtssichere Vergabe an einen Generalunternehmer (GU/GÜ)

Auch bei Revitalisierungen ist eine rechtssichere Zusammenarbeit mit einem Generalunternehmer (GU/GÜ) möglich. Die Grundlage bilden wirtschaftliche und technische Gründe, die die Wahl eines Generalunternehmers (GU/GÜ) sachlich rechtfertigen und im Vergabeverfahren dokumentiert werden müssen.

Hinweis: Der mit einer Losvergabe verbundene Mehraufwand sowie die Vermeidung von Gewährleistungs-Schnittstellen allein rechtfertigen keine Gesamtvergabe. Auch eine reine Bauzeit-verkürzung ist für sich allein noch kein wirtschaftlicher Grund im Sinne von § 97 Abs. 4 Satz 3 GWB.

Erforderlich ist, dass die Zeitersparnis mit wirtschaftlichen Vorteilen für den öffentlichen Auftraggeber verbunden ist. (OLG Düsseldorf, Beschl. v. 21.08.2024, Verg. 7/24)

Wie die Risiken zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer verteilt werden, hängt maßgeblich von der Art der Ausschreibung und des Vertrags ab:

Risikoverteilung nach Vergabeart

// **Massen-Einheitspreis-Leistungsverzeichnis / Vertrag**

Risiken	Auftraggeber	Auftragnehmer
Planung der Mengen	x	
Planung der Leistung	x	
Preis		x
Beschaffung (Material/ Personal)		x

// **Detail-Pauschalpreis-Leistungsverzeichnis / Vertrag**

Risiken	Auftraggeber	Auftragnehmer
Planung der Mengen		x
Planung der Leistung	x	
Preis		x
Beschaffung (Material/ Personal)		x

// **Funktionales Leistungsverzeichnis / Pauschal-Vertrag Planen und Bauen**

Risiken	Auftraggeber	Auftragnehmer
Planung der Mengen		x
Planung der Leistung		x
Preis		x
Beschaffung (Material/ Personal)		x

02
Wirtschaftliche und technische Gründe für die Gesamtvergabe von Revitalisierungen

02.1
Wirtschaftliche Gründe

Wirtschaftliche Gründe für eine Ausnahme vom Gebot der fachlosen Vergabe liegen vor, wenn eine Aufteilung in Lose für den Auftraggeber wirtschaftlich nachteilige Folgen hätte, die über das übliche Maß hinausgehen. Ein gewisser Koordinationsaufwand wird vom Gesetzgeber grundsätzlich akzeptiert, um mittelständische Unternehmen zu fördern. Erst wenn dieser Aufwand unverhältnismäßig wird, ist eine Gesamtvergabe gerechtfertigt.

Nachteilige Folgen für den Gebäudezustand, die Nutzer, die Umwelt oder die Volkswirtschaft können allenfalls bei der Bewertung des wirtschaftlichen Nachteils berücksichtigt werden. Sie können nicht an die Stelle eines von § 97 Abs. 4 Satz 3 GWB geforderten wirtschaftlichen Nachteils gerade des öffentlichen Auftraggebers selbst treten. (vgl. OLG Düsseldorf, Beschluss vom 13.03.2020, Verg 10/20)

Unwirtschaftliche Splittervergabe

Gerade bei Revitalisierungen können viele Leistungen erst dann konkret erfasst werden, wenn andere Gewerke bereits mit der Arbeit begonnen haben. Anders als beim Neubau führt eine Fachlosvergabe dazu, dass Arbeiten immer wieder unterbrochen werden müssen, um weitere Gewerke auszuschreiben. Das verursacht Verzögerungen und Stillstandskosten, die zu erheblichen Mehrkosten führen können – ohne dass die Ausführungsqualität steigt.

Revitalisierungen erfordern häufig eine flexible Anpassung des Bauablaufs. Ein Generalunternehmer (GU/GÜ) kann seine Ressourcen frei planen und muss Anpassungen nicht gesondert abrechnen. Das verhindert unnötige Kosten.

Zwischenfinanzierung

Oft übernimmt der Generalunternehmer Teile der Zwischenfinanzierung. Bei einer Gesamtvergabe erfolgen Abschlagszahlungen strukturiert, was dem öffentlichen Auftraggeber hilft, Zwischenfinanzierungs-Kosten zu sparen.

02.2

Technische Gründe

Technische Gründe für eine Gesamtvergabe liegen vor, wenn bei getrennter Ausschreibung das Risiko besteht, dass die Teilleistungen zwar jeweils korrekt erbracht werden, aber nicht zusammenpassen und so den Bedarf des Auftraggebers nicht erfüllen.

Technische Gründe müssen im Auftrag selbst begründet sein und eine Integration aller Leistungsschritte aus einer Hand notwendig machen. (vgl. OLG Koblenz, Beschluss vom 4. April 2012, 1 Verg 2/11)

Erreichung eines besonderen Qualitätsstandards

Wenn ein bestimmter Qualitätsstandard – etwa eine BNB-Zertifizierung – nur durch das integrale Zusammenwirken aller Planenden und Ausführenden erreicht werden kann, ist eine Gesamtvergabe sinnvoll. Einzelne

Fachlose würden nicht ausreichen, um das gewünschte Qualitätsniveau zu erreichen.

Leistungsbeschreibung

Bei Revitalisierungen ist es oft nicht möglich, für alle Gewerke vorab ein vollständiges Leistungsverzeichnis zu erstellen. Funktionale oder teilfunktionale Leistungsbeschreibungen, die das gewünschte Ergebnis definieren, sind daher sinnvoll. Der Generalunternehmer übernimmt die Planung und Ausführung und trägt die Verantwortung für Qualität und Mengen.

Eine funktionale Leistungsbeschreibung ist gemäß § 7c (EU) Abs. 1 VOB/A zulässig, um die beste Lösung für die Bauaufgabe zu ermitteln. Soweit die Leistung funktional beschrieben wird, ist ein technischer Grund für die Gesamtvergabe in der Regel gegeben.

Vom Ergebnis der Revitalisierungsmaßnahme her denken

Bei der Ausschreibung von Revitalisierungsprojekten empfiehlt es sich, den Fokus konsequent auf das gewünschte Endergebnis der Baumaßnahme zu legen. Eine funktionale oder teilfunktionale Leistungsbeschreibung definiert nicht im Detail, wie die einzelnen Arbeitsschritte auszuführen sind, sondern beschreibt vielmehr das Ziel, das am Ende erreicht werden soll.

Dem Generalunternehmer (GU/GÜ) wird damit die Verantwortung übertragen, die Entwurfsplanung zu erstellen, die Ausführung zu organisieren und die erforderlichen Mengen in seiner Kalkulation angemessen zu berücksichtigen. Er trägt somit die Gesamtverantwortung für Qualität, Termine und Kosten. Besonders bei Projekten, die hohe Qualitätsstandards oder ein enges Zusammenspiel verschiedener Gewerke erfordern, ist es sinnvoll, nicht nur die Bauausführung, sondern auch die Entwurfsplanung in die Ausschreibung einzubeziehen.

Wird die Leistung funktional beschrieben, liegt ein technischer Grund vor, der es notwendig macht, von der sonst vorgeschriebenen Losvergabe abzusehen. Denn eine funktionale Ausschreibung in Fachlosen würde dazu führen, dass die einzelnen Leistungen nicht aufeinander abgestimmt sind und das angestrebte Ergebnis nicht erreicht wird.

Durch die Vergabe an einen Generalunternehmer (GU/GÜ), der Planung und Ausführung aus einer Hand verantwortet, kann sichergestellt werden, dass alle Leistungen passgenau ineinandergreifen und das Ziel des Auftraggebers zuverlässig erreicht wird.

03

Vergaberechtliche Grundlagen

Das Vergaberecht (§ 97 Abs. 4 GWB) sieht grundsätzlich die Aufteilung von Leistungen in Teillose oder Fachlose vor. Eine Gesamtvergabe ist aber möglich, wenn wirtschaftliche oder technische Gründe dies erfordern.

Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen regelt aber auch die Ausnahme von der Losvergabe aus wirtschaftlichen oder technischen Gründen. Ein technischer Grund liegt im Falle der funktionalen Leistungsbeschreibung vor.

Die Gesamtvergabe an einen Generalunternehmer ist damit auch für Revitalisierungen möglich, wenn die Zweckmäßigkeit der funktionalen Leistungsbeschreibung bejaht und dokumentiert wird. Die Dokumentation der Gründe für die Gesamtvergabe ist zentral und muss in der Vergabeakte erfolgen.

Ablauf des Vergabeverfahrens zur Vergabe an einen Generalunternehmer

Der Weg zur rechtssicheren Vergabe eines Revitalisierungsprojekts an einen Generalunternehmer (GU/GÜ) gliedert sich in mehrere aufeinander aufbauenden Schritte:

03.1

Definition des Beschaffungsgegenstandes

Für die typischen Nutzungen öffentlicher Gebäude – wie Verwaltungsgebäude, Wohngebäude, Sporthallen oder Betriebsgebäude – existieren am Markt inzwischen zahlreiche Produkte, Verfahren und Prozesse, die ein systematisiertes Revitalisieren ermöglichen.

Diese Lösungen bieten in der Regel eine hohe Effizienz und ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Kosten, Terminen und Qualität, was insbesondere für öffentliche Auftraggeber von Vorteil ist.

Öffentliche Bauherren haben sowohl das Recht als auch die Pflicht, ihren Beschaffungsbedarf eigenständig und frei zu definieren. Das bedeutet, sie dürfen selbst festlegen, welche Leistungen sie einkaufen möchten. Dabei bleibt die gesetzliche Vorgabe bestehen, dass Bauaufträge grundsätzlich nur nach Durchführung eines Vergabeverfahrens vergeben werden dürfen – eine Direktvergabe ist ausgeschlossen.

Die Entscheidung über den konkreten Beschaffungsgegenstand in der Form einer systematisierten

Revitalisierung ist dann zulässig, wenn der öffentliche Bauherr diese sachlich begründen und die Zweckmäßigkeit nachweisen kann. Sachliche Gründe können beispielsweise in der Budgetsicherheit, in Qualitätsanforderungen oder in zeitlichen Vorgaben liegen.

In jedem Falle sollte sich der öffentliche Auftraggeber bei der beabsichtigten Ausschreibung von Revitalisierungsleistungen dafür entscheiden, neben konventionellen Anbietern auch Systemanbieter und/oder Anbieter von seriellen Lösungen zum Wettbewerb zuzulassen.

03.2

Art der Leistungsbeschreibung festlegen

Im nächsten Schritt muss der öffentliche Auftraggeber entscheiden, wie die Leistungen beschrieben werden sollen. In der Regel empfiehlt sich bei Revitalisierungsmaßnahmen die Wahl einer funktionalen oder teilfunktionalen Leistungsbeschreibung.

Entscheidet sich der öffentliche Auftraggeber für eine systematisierte und/oder serielle Revitalisierung, ist eine herstellerunabhängige Ausschreibung nur funktional möglich.

In diesem Fall wird neben dem Preis auch der Entwurf der Bieter dem Wettbewerb unterstellt.

Die Entscheidung für diese Form der Leistungsbeschreibung kann auf verschiedene Weise begründet werden:

- // Begründung durch die Definition des Beschaffungsgegenstandes als systematisierte und/oder serielle Revitalisierung, siehe oben.
- // Begründung der Zweckmäßigkeit durch die Tatsache, dass es bei Revitalisierungsmaßnahmen im Vorfeld oft nicht möglich ist, sämtliche Leistungen in einem klassischen Leistungsverzeichnis korrekt abzubilden. In solchen Fällen ist es zweckmäßig, auch die Planung durch einen Generalunternehmer (GU/GÜ) erstellen zu lassen.
- // Begründung der Zweckmäßigkeit durch die Umsetzung besonderer Qualitätsstandards, die ein integrales Zusammenwirken verschiedener Gewerke erfordern.

Der öffentliche Auftraggeber muss dabei abwägen, ob durch eine funktionale Leistungsbeschreibung im konkreten Fall die technisch, wirtschaftlich und gestalterisch beste sowie funktionsgerechteste Lösung der Bauaufgabe erreicht werden kann.

03.3

Festlegung der Unternehmereinsatzform

Anschließend wird festgelegt, ob die Vergabe an einen Generalunternehmer (GU/GÜ) erfolgen soll. Dies kann mit verschiedenen Argumenten begründet werden

- // durch die Wahl einer funktionalen Leistungsbeschreibung,
- // durch wirtschaftliche Vorteile gegenüber einer losweisen Vergabe oder
- // durch weitere technische Gründe wie besondere Qualitätsanforderungen, komplexe Sicherheitsanforderungen oder die Zulassung von Systemanbietern und/oder Anbietern von seriellen Lösungen zum Wettbewerb

Hinweis: Formal genügt eine dieser Begründungen, um die Gesamtvergabe zu rechtfertigen.

03.4

Bestimmung des Vergabeverfahrens

Der öffentliche Auftraggeber wählt das passende Vergabeverfahren aus.

Möglich sind zum Beispiel das Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb, das offene Verfahren oder das nicht offene Verfahren. Die Wahl hängt davon ab, wie viel Planung bereits vorliegt und wie stark innovative oder individuelle Lösungen gefragt sind.

Bei funktionalen Ausschreibungen ist das Verhandlungsverfahren besonders geeignet, da es Raum für die Ausarbeitung und den Vergleich verschiedener Konzepte bietet.

Systemanbieter und/oder Anbieter von seriellen Lösungen können ihre Wettbewerbsvorteile besonders dann zur Geltung bringen, wenn nicht nur der Preis, sondern auch Gesichtspunkte der Qualität in den Entscheidungsprozess einfließen.

Der öffentliche Auftraggeber kann unter drei verschiedenen praktikablen Verfahren wählen:

I. Verhandlungsverfahren nach Teilnahmewettbewerb

Das Verhandlungsverfahren nach Teilnahmewettbewerb kann nur unter bestimmten Voraussetzungen gewählt werden. Nach § 3a EU VOB/A Abs.2 ist es nur zulässig, wenn

- // der Auftrag konzeptionelle oder innovative Lösungen umfasst,
- // die Bedürfnisse des öffentlichen Auftraggebers nicht ohne die Anpassung bereits verfügbarer Lösungen erfüllt werden können,
- // der Auftrag nicht ohne vorherige Verhandlungen vergeben werden kann

Eine der möglichen Voraussetzungen ist auch die Ausschreibung mit einer funktionalen Leistungsbeschreibung. Die von den Bietern erstellten Pläne und somit auch die Angebote sind dabei nicht vollständig vergleichbar, was Verhandlungen mit allen Bietern erforderlich macht.

II. Offenes Verfahren

III. Nicht offenes Verfahren nach Teilnahmewettbewerb

Der öffentliche Auftraggeber kann zwischen II) und III) frei wählen. In beiden Fällen kann lediglich teilfunktional ausgeschrieben werden. Der Auftraggeber muss also schon ein gewisses Maß an Planung durchgeführt haben. Nur dann kann er vergleichbare Angebote erwarten und auf eine Verhandlung verzichten. **Bei II) und III) ist keine Verhandlung möglich.**

Verfahren wie der **wettbewerbliche Dialog** oder **Innovationspartnerschaften** erfordern ein hohes Maß an Ressourceneinsatz beim öffentlichen Auftraggeber und den Bietern. Sie sollten nur in begründeten Ausnahmefällen Anwendung finden. Gleiches gilt für das Abwicklungsmodell „**Integrierte Projektabwicklung – IPA**“.

03.5

Entwicklung einer Wertungsmatrix

Der öffentliche Auftraggeber muss an den wirtschaftlichsten Bieter vergeben. Dabei besteht für ihn die Möglichkeit, neben dem Preis auch Qualitätskriterien zur Grundlage seiner Entscheidung bei der Zuschlagserteilung zu machen. Um die Angebote objektiv bewerten zu können, wird eine Wertungsmatrix erstellt. Sie legt fest, wie Preis und Qualitätskriterien gewichtet werden. Die Matrix muss transparent sein und den Bietern mit den Ausschreibungsunterlagen zur Verfügung gestellt werden.

Nachträgliche Änderungen an den Zuschlagskriterien oder deren Gewichtung sind nach Veröffentlichung nicht mehr zulässig. Die Nachvollziehbarkeit der Wertungsmatrix ist von zentraler Bedeutung.

Nach Veröffentlichung der Wertungsmatrix ist eine Abweichung von den in der Ausschreibung genannten Zuschlagskriterien oder eine Veränderung ihrer Gewichtung nicht mehr zulässig.

03.6

Sicherstellung der Rechtssicherheit

Entscheidet sich der öffentliche Auftraggeber, von der grundsätzlich vorgesehenen losweisen Vergabe abzuweichen und stattdessen eine Gesamtvergabe – etwa an einen Generalunternehmer (GU/GÜ) – vorzunehmen, ist eine besonders sorgfältige und transparente Vorgehensweise erforderlich. Die Rechtssicherheit des Vergabeverfahrens steht und fällt mit der Nachvollziehbarkeit und Dokumentation der getroffenen Entscheidung.

Eine wichtige Vorbereitungshandlung besteht in der Erstellung einer funktionalen Leistungsbeschreibung, weil diese einen technischen Grund für eine Gesamtvergabe liefert. Dabei muss der öffentliche Auftraggeber die „Zweckmäßigkeit“ einer funktionalen Leistungsbeschreibung begründen und dokumentieren.

Ein weiteres zentrales Element der Rechtssicherheit ist die sorgfältige Abwägung aller für und gegen die Gesamtvergabe sprechenden Argumente. Der Auftraggeber muss sich also nicht nur mit den Vorteilen einer Gesamtvergabe auseinandersetzen, sondern auch die Gesichtspunkte berücksichtigen, die für eine Fachlosvergabe sprechen. Diese Abwägung der widerstreitenden Interessen ist schriftlich festzuhalten und bildet die Grundlage für die Nachvollziehbarkeit der Entscheidung im Falle einer späteren Überprüfung.

Die Rechtsprechung betont, dass die Entscheidung für eine Gesamtvergabe immer auf den konkreten Einzelfall bezogen und sachlich begründet sein muss (OLG Düsseldorf, Beschluss vom 13. März 2020, Verg 10/20; OLG Frankfurt, Beschluss vom 14. Mai 2018, 11 Verg 4/18). Es reicht nicht aus, allgemeine Erwägungen anzuführen – vielmehr müssen die spezifischen Umstände des jeweiligen Projekts dargelegt werden, die eine Gesamtvergabe rechtfertigen. Diese Gründe sind umfassend in der Vergabeakte zu dokumentieren.

Die ständige Rechtsprechung des Oberlandesgerichts Düsseldorf räumt dem öffentlichen Auftraggeber bei der prognostischen Bewertung der Vergabestrategie eine sogenannte „Einschätzungsprärogative“ ein. Das bedeutet, dass die Vergabekammern und Gerichte die Entscheidung des Auftraggebers nur daraufhin überprüfen, ob sie auf einer vollständigen und zutreffenden Sachverhaltsdarstellung beruht und nicht auf einer willkürlichen oder fehlerhaften Beurteilung.

Die rechtliche Kontrolle ist also auf eine Plausibilitätsprüfung beschränkt; dem Auftraggeber bleibt ein gewisser Beurteilungsspielraum (vgl. OLG Düsseldorf, Beschluss vom 1. August 2012, VII-Verg 10/12 „Warnsysteme“; Beschluss vom 25. April 2012, VII-Verg 100/11

„EDV-Hard- und Software“; Beschluss vom 21. März 2012, VII-Verg 92/11 „Gebietslose“; Beschluss vom 11. Januar 2012, VII-Verg 52/11 „Glasreinigung II“).

Bereits zu einem möglichst frühen Zeitpunkt, idealerweise in der Bekanntmachung des Vergabeverfahrens, sollte der Auftraggeber offenlegen, dass und aus welchen Gründen er von der Losvergabe abweichen möchte. Die Begründung für die Gesamtvergabe muss dabei klar, sachlich und auf den konkreten Auftrag bezogen sein.

Es ist auch möglich, die Begründung bereits in einer Vorab-Bekanntmachung zu veröffentlichen, noch bevor das eigentliche Vergabeverfahren startet.

Potenzielle Bieter, die die Festlegung der Unternehmereinsatzform (z. B. die Entscheidung für einen Generalunternehmer) anfechten möchten, müssen dies innerhalb der Bewerbungs- oder Angebotsfrist tun.

Erfolgt keine rechtzeitige Rüge, kann ein Nachprüfungsverfahren zu diesem Punkt im weiteren Verlauf des Vergabeverfahrens nicht mehr erfolgreich angestrengt werden (§ 160 Abs. 3 GWB).

Die Rechtssicherheit bei der Gesamtvergabe wird durch eine frühzeitige, transparente und umfassende dokumentierte Begründung, eine sorgfältige Abwägung aller relevanten Argumente sowie die Einhaltung der vergaberechtlichen Fristen gewährleistet.

04

Praktische Tipps zur Ausschreibung

„Beschreiben Sie das Ziel und nicht den Weg zur Erreichung des Ziels!“

Für eine fundierte Angebotsabgabe ist es entscheidend, den Bietern umfassende und aussagekräftige Unterlagen zum Bestandsgebäude zur Verfügung zu stellen.

Dazu gehören beispielsweise eine textliche Beschreibung des aktuellen Zustands, Lagepläne, Architekturpläne, die Baugenehmigung, das Brandschutzkonzept sowie statische Berechnungen.

Nachfolgend sind exemplarisch Unterlagen aufgeführt, die eine zutreffende Bewertung des Baustoffs „Bestandsgebäude“ ermöglichen. Diese Liste ist weder abschließend, noch stellt sie ein Mindestmaß dar.

Unterlagen zur Bewertung des Bestandsgebäudes

Textliche Bestandsbeschreibung des derzeitigen Zustands mit Rückblick auf die Historie	
Lageplan Bestand	
Architekturpläne Bestand	
Baugenehmigung Bestand	
Brandschutzkonzept Bestand, Fluchtwegepläne	
Statische Berechnung inkl. Positions-, Schal- und Bewehrungsplänen	
Technische Bestandsanlagen	Grundsätzliche Verortung
	Sanitär und Schmutzwasser
	Wärmeerzeugung, Wärmeverteilung, RLT
	Aufzüge
	GLT, GA
	Beleuchtung, Starkstromversorgung, Unterverteilung
Unterlagen/ Beschreibungen bereits erfolgter Sanierungsmaßnahmen	
Angaben zum möglichen Denkmalschutz	
Schadstoffgutachten, je nach Baujahr und Vornutzung	
Geotechnischer Bericht aus dem Errichtungszeitraum, bei Erweiterungen geotechnischer Bericht aktuell	
Bau- und Planungsrechtliche Vorgaben, beispielsweise B-Plan	
Angaben zur eventuellen Nutzung der Immobilie während der Revitalisierung	

Nach der Bereitstellung dieser Unterlagen sollte das gewünschte Ergebnis der Baumaßnahme klar beschrieben werden. Empfehlenswert ist es, eine funktionale Leistungsbeschreibung zu erstellen, die das zu erzielende Ergebnis in den Mittelpunkt stellt und möglichst wenig vorgibt, wie dieses Ergebnis zu erreichen ist. Ergänzend können ein Raumprogramm, ein Raumbuch mit Mindestanforderungen sowie eine schematische architektonische Vorplanung bereitgestellt werden.

Es wird empfohlen, folgende Unterlagen mit der Aufforderung zur Angebotsabgabe bereitzustellen:

Unterlagen zur Aufforderung der Angebotsabgabe

Funktionale Leistungsbeschreibung mit dem Fokus auf das zu erzielende Ergebnis möglichst ohne Vorgabe, wie das Ergebnis erreicht werden soll

Raumprogramm, Raumbuch mit Mindest-Ausstattung und Mindestgrößen

Architektonische Vorplanung mit schematischer Darstellung der Nutzungsabhängigkeiten

Mit der Aufforderung zur Angebotsabgabe sollte der Auftraggeber klar definieren, welche Unterlagen die Bieter einreichen müssen.

Neben dem Preis sind dies in der Regel Beschreibungen, Pläne, Schemata und Konzepte, die sich direkt auf die in der Wertungsmatrix festgelegten Kriterien beziehen. So wird sichergestellt, dass die Angebote objektiv und nachvollziehbar ausgewertet werden können.

„Definieren Sie, was Ihnen als Auftraggeber wichtig ist: was wollen Sie bewerten?“

Der öffentliche Auftraggeber muss sich vor Erstellen der Wertungsmatrix über die Kriterien klarwerden, auf denen die Wertungsmatrix basieren soll. Denn entsprechend dieser Kriterien werden von den Bietern mit der Angebotsabgabe Planungen, Beschreibungen und Konzepte eingefordert.

Dazu können beispielhaft gehören:

Konzept (textlich) zur Qualität der Planungsleistung
Städtebauliche Herleitung
Baukörper und Fassade
Farb- und Gestaltungskonzepte
Barrierefreiheit und Arbeitsschutz
Konzept (textlich) zur Nachhaltigkeit, Lebenszyklusorientierung und zukunftsorientierter Gebäudebetrieb
Materialkonzept
Nachhaltiger Bau
Nachhaltiger Gebäudebetrieb
Konzept (textlich) zur Qualität der Umsetzung
Organisationskonzept
Personalkonzept
Qualitätssicherungskonzept
BIM-Konzept
Gebäudeübergabe und Inbetriebnahme
Flächennachweis Soll / Ist
Visualisierungen, Skizzen zur Gestaltungsidee
Grundrisse, Ansichten, Schnitte, Pläne
Schemata TGA, Schemata Tragwerksplanung
Energiekonzept, Baulogistikkonzept
Auswahl wichtiger Leitdetails, teilweise schematisch
Fabrikats-Liste für die wichtigsten Oberflächen, Bauteile und Anlagen

„Ermöglichen Sie den Bietern in der Angebotsphase Zugang zum Bestandsgebäude.“

Ein weiterer wichtiger Tipp ist, den Bietern frühzeitig Zugang zum Bestandsgebäude zu ermöglichen. Idealerweise finden zwei Begehungstermine statt: Der erste Termin sollte etwa zwei bis drei Wochen nach der Aufforderung zur Angebotsabgabe liegen, damit sich die Bieter bereits mit den Unterlagen vertraut machen konnten. Ein zweiter Termin etwa drei bis vier Wochen vor Ablauf der Angebotsfrist gibt den Bietern die

Möglichkeit, offene Fragen zu klären und Unsicherheiten auszuräumen. Während der Begehungen sollten auskunftsfähige Personen aus den relevanten Fachbereichen des Auftraggebers anwesend sein. Dazu gehören Teilnehmer aus technischen Disziplinen, dem späteren Nutzer und dem Budgetgeber. Je nach Art und Größe des Objektes sollte ein Zeitraum von 3-6 Stunden für die Begehung der einzelnen Bieter vorgesehen werden.

Es empfiehlt sich, die Termine zu protokollieren und die Protokolle allen Bietern anonymisiert zur Verfügung zu stellen. Vorab sollte außerdem geklärt werden, ob Fotos gemacht werden dürfen und ob Bauteilöffnungen möglich sind.

05
Praktische Tipps
zur Verhandlungsphase

„Eine intensive und gut vorbereitete Verhandlungsphase führt zu einer erheblichen Verbesserung der folgenden Angebote!“

Eine gut vorbereitete und strukturierte Verhandlungsphase trägt maßgeblich zur Qualität und Vergleichbarkeit der Angebote bei. Ziel der Verhandlungen ist es, die Angebote der Bieter besser zu verstehen, Unklarheiten zu beseitigen und die Angebote inhaltlich vergleichbar zu machen. Gleichzeitig erhalten die Bieter die Möglichkeit, ihre Lösungen zu erläutern, Sondervorschläge einzubringen und auf die Erwartungen des Auftraggebers einzugehen. Die Gespräche sollten ausgewogen geführt werden, so dass sowohl der Auftraggeber als auch die Bieter ausreichend Raum für Fragen und Erläuterungen haben.

Es hat sich bewährt, das Vergabeverfahren in mehrere Stufen zu gliedern: Zunächst erfolgt der Eignungsnachweis über einen Teilnahmeantrag. Darauf folgt die Abgabe eines indikativem Erstangebots, das noch nicht bezuschlagungsfähig ist. In der anschließenden Verhandlungsphase werden die Angebote gemeinsam weiterentwickelt und optimiert. Erst danach geben die Bieter ihr finales Angebot (Best and Final Offer, BAFO) ab, dass Grundlage für die Zuschlagserteilung ist.

Wird das Erstangebot bereits als bezuschlagungsfähig festgelegt, besteht die Gefahr, dass die Bieter hohe Risikozuschläge einkalkulieren und die Bearbeitungszeit verlängert wird. Ein indikatives Erstangebot hingegen ermöglicht es, Risiken im Verlauf der Verhandlungen zu

klären und führt in der Regel zu wirtschaftlicheren und passgenaueren Angeboten.

Das Erstangebot als indikatives Angebot erhöht die terminliche und monetäre Effizienz des Verfahrens. Es ist zudem ratsam, einen Teil der Verhandlungen direkt am oder im Bestandsgebäude durchzuführen. Die Erläuterungen der Bieter zu ihren Angeboten können vor Ort oft anschaulicher und praxisnäher erfolgen.

Beispiele für Erläuterungen vor Ort:

- // „Raum 003“ Heizungszentrale:
Erläuterung der Bieter, welches System zur Wärmeerzeugung im Angebot berücksichtigt ist.
- // „Raum 018“ Großraumbüro:
Erläuterung der Bieter, mit welchen Mitteln oder Verfahren die Strom- und Datenversorgung von Brüstungskanälen auf Bodentanks umgebaut werden sollen.

Der Auftraggeber sollte den geplanten Ablauf der Begehung und die gewünschten Erläuterungen im Vorfeld kommunizieren, damit die Bieter gezielt auf die Anforderungen eingehen können.

Abschließend gilt: Je transparenter und strukturierter die Ausschreibung und Vergabe gestaltet werden, desto größer ist die Chance auf ein wirtschaftliches, rechtssicheres und qualitativ hochwertiges Ergebnis.



Stand: 22.09.2025

GOLDBECK GmbH
Ummelner Straße 4–6
33649 Bielefeld
Tel. +49 521 94 88-0

goldbeck.de