

GOLDBECK

Gesamtvergabe im öffentlichen Hochbau

Rechtliche und praktische Grundlagen für die
Gesamtvergabe an Generalunternehmer und
Systemanbieter im öffentlichen Hochbau.

Inhaltsverzeichnis

Planen und bauen mit System

01 Frische Impulse für öffentliche Bauprojekte	3
02 Generalunternehmer als Lösung?	4
03 Rahmenbedingungen	6
04 Das Vergaberecht	8
05 Gesamtvergabe Schritt für Schritt	8
06 Öffentlich-Private Partnerschaft	13
07 Fazit	13
Über GOLDBECK	14

Planen und bauen mit System

01 Frische Impulse für öffentliche Bauprojekte

Gestaltungsräume eröffnen

Öffentliche Bauprojekte in Deutschland befinden sich in einem spannenden Wandel: Sie spiegeln gestiegene Erwartungen an Funktionalität, Nachhaltigkeit und Ästhetik wider und bieten die Möglichkeit, innovative Lösungen für gesellschaftliche Herausforderungen zu entwickeln. Anforderungen an Baukosten, Fachkräfte, Bürokratieabbau und Nachhaltigkeitsstandards führen dazu, dass Prozesse effizienter und zukunftsfähiger gestaltet werden müssen. Digitalisierung und demografischer Wandel bringen neue Impulse in Planung und Umsetzung und fördern die Entwicklung moderner, lebenswerter Räume.

Öffentliche Bauten prägen das Stadtbild und sind zentrale Orte des gesellschaftlichen Lebens. Sie stiften Identität, ermöglichen Begegnungen und sollen für alle Menschen zugänglich sein. Aspekte wie Barrierefreiheit, flexible Nutzungsmöglichkeiten und eine hohe Aufenthaltsqualität stehen dabei im Mittelpunkt und eröffnen vielfältige Gestaltungsspielräume.

Die öffentliche Wahrnehmung von Bauprojekten ist differenziert: Fristen und Budgets stehen weiterhin im Fokus, gleichzeitig wächst das Bewusstsein für die Komplexität und die vielfältigen Anforderungen an moderne Bauvorhaben. Dies unterstreicht die Bedeutung transparenter Kommunikation und partnerschaftlicher Zusammenarbeit, um das Vertrauen von Bürgern und Politik zu stärken.

Zentrale Erfolgsfaktoren

Ein zentraler Erfolgsfaktor ist die Auswahl geeigneter Partner. Neben Kostensicherheit und Termintreue gewinnt die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer an Bedeutung. Ein ganzheitlicher Blick auf Planung, Realisierung und Risikomanagement ermöglicht es, Projekte wirtschaftlich und nachhaltig umzusetzen. Die Suche nach qualifizierten Bietern mit technischem und

organisatorischem Know-how eröffnet die Chance, innovative und tragfähige Lösungen zu realisieren, auch unter Berücksichtigung der vergaberechtlichen Regelungen.

Konjunkturprogramme gezielt einsetzen

Die Bereitstellung umfangreicher Fördermittel durch EU, Bund und Länder unterstreicht die Bedeutung öffentlicher Bauprojekte für die gesellschaftliche Entwicklung. Um diese Mittel optimal zu nutzen, sind effiziente Prozesse und gezielte Qualifizierung der Beteiligten erforderlich. Die kontinuierliche Weiterentwicklung von Kompetenzen und Strukturen in den Verwaltungen schafft die Grundlage, um auch bei begrenzten personellen Ressourcen Projekte erfolgreich zu steuern und umzusetzen.

Kommunale Investitionen und Konjunkturprogramme bieten die Möglichkeit, konjunkturelle Impulse schnell und wirksam vor Ort umzusetzen. Die gezielte Auswahl leistungsfähiger Partner und die effiziente Nutzung bereitgestellter Mittel tragen dazu bei, die gewünschten Effekte zu erzielen. Auch in herausfordernden Zeiten können so Bauvorhaben zügig und rechtssicher realisiert werden, wenn die Rahmenbedingungen sorgfältig geprüft und eingehalten werden.

Rechtliche Rahmenbedingungen

Die rechtlichen Vorgaben für öffentliche Bauprojekte sind anspruchsvoll und entwickeln sich stetig weiter. Sie bieten jedoch einen klaren Rahmen, der Transparenz und Fairness im Vergabeprozess sicherstellt. Mit fundiertem juristischem Fachwissen und vorausschauender Planung lassen sich Projekte rechtssicher und wirtschaftlich gestalten. Die vielfältigen Möglichkeiten des Vergaberechts eröffnen Spielräume, um individuelle Projektanforderungen optimal umzusetzen und Kostensteigerungen, Terminverzögerungen sowie Konflikte zu minimieren.

01.1

Wer sind öffentliche Auftraggeber?

Zu den öffentlichen Auftraggebern gehören:

Bund
Länder
Städte und Gemeinden
Bundesbehörden
Bundeswehr
Zweckverbände
Körperschaften (zum Beispiel Sozialversicherungsträger wie Krankenkassen)
Anstalten des Öffentlichen Rechts
Stiftungen des Öffentlichen Rechts
Universitäten
Kultureinrichtungen (zum Beispiel Bühnen und Theater)
Stadtwerke
Kommunale Eigenbetriebe und öffentliche Unternehmen

„Öffentliche Auftraggeber beschaffen Waren, Bau- und Dienstleistungen auf Grundlage des Vergaberechts und durch ein transparent gestaltetes Vergabeverfahren.“ (vgl. § 97 Abs. 1 GWB)

02

Generalunternehmer als Lösung?

Vor dem Hintergrund steigender Anforderungen im öffentlichen Hochbau stellt sich für öffentliche Auftraggeber die Frage, wie finanzielle Mittel und personelle Kapazitäten im Rahmen des Vergaberechts effizient eingesetzt werden können, ohne dabei Qualität oder Termine zu gefährden.

Die Beauftragung eines Generalunternehmers (GU/GÜ) stellt eine Möglichkeit dar, diesen Anforderungen zu begegnen.

Der Generalunternehmer (GU/GÜ) übernimmt den Auftrag zur Errichtung des gesamten Bauwerks und ist für die Planung, Koordination und Ausführung aller Gewerke verantwortlich. Dadurch können Termine und

Kosten frühzeitig festgelegt und Fristen eingehalten werden. Bei der Vergabe in Einzelgewerken können Verzögerungen in einem Gewerk Auswirkungen auf andere Bereiche haben.

Ein Generalunternehmer (GU/GÜ), der sämtliche Leistungen bündelt, kann auf Veränderungen im Bauablauf zeitnah reagieren und haftet gegenüber dem Auftraggeber für das Gesamtprojekt. Dies führt zu einer Reduzierung des Koordinationsaufwands auf Seiten des öffentlichen Auftraggebers, was insbesondere bei begrenzten personellen Ressourcen von Bedeutung ist.

Im Unterschied zum **Generalübernehmer (GÜ)**, der in der Regel keine eigenen Bauleistungen mit eigenem Personal ausführt und sich auf Planung, Verwaltung und Koordination beschränkt, erbringt **der Generalunternehmer (GU)** die Bauleistungen auch mit eigenem gewerblichen Personal. Dadurch behält er die Kontrolle über die Ausführung und kann die Montage durch geschultes Fachpersonal sicherstellen.

Beide, GU und GÜ, verantworten den gesamten Prozess des Planens und Bauens und stehen für die Einhaltung der Schnittstellen sowie für die Gesamthaftung ein.

Generalunternehmer (GU/GÜ) können auch als Anbieter modularer Bauweisen auftreten. Systemanbieter, die mit vorgefertigten Bauteilen arbeiten, ermöglichen eine gleichbleibende Qualität, kurze Bauzeiten und flexible Grundrissgestaltungen. Architektonische Anforderungen können beim systematisierten Bauen ebenso umgesetzt werden wie im konventionellen Bau.

Der schlüsselfertige, serielle Systembau ist damit eine praktikable Option zur Bewältigung von Beschaffungsproblemen im öffentlichen Hochbau.

„Nur wenn die Gründe, die für eine zusammenfassende Vergabe sprechen, überwiegen, kann sich der öffentliche Auftraggeber für „Design and Build“ (Planen und Bauen) entscheiden und einen Generalunternehmer beauftragen. Dafür muss bereits im Voraus eine umfassende Abwägung der widerstreitenden Belange stattgefunden haben.“ (vgl. OLG Düsseldorf, Beschluss vom 11.02.2012, Az. VII-Verg 52/11)

Eine rechtssichere Zusammenarbeit mit einem Generalunternehmer ist grundsätzlich möglich. Die Entscheidung für dieses Vergabemodell sollte sachlich begründet und im Vergabeverfahren nachvollziehbar dokumentiert werden.

02.1

Vorteile für öffentliche Auftraggeber

Die Beauftragung eines Generalunternehmers (GU/GÜ) kann für öffentliche Auftraggeber verschiedene praktische Vorteile mit sich bringen. Diese Aspekte stellen im Vergaberecht für sich genommen kein ausreichendes Argument für eine Gesamtvergabe dar, können jedoch im Rahmen der Entscheidungsfindung berücksichtigt werden:

// Termine und Kosten

Die Verantwortung für Kosten und Termine liegt beim Generalunternehmer (GU/GÜ). Durch die Übernahme der Planung, Koordination und Kontrolle aller Gewerke ist eine vergleichsweise zügige und termingerechte Abwicklung des Bauprozesses möglich.

// Schnittstellenrisiko

Die Koordination der verschiedenen Fachdisziplinen (z. B. Brandschutz, Schallschutz, Statik, Baugrund, Wärmeschutz) obliegt dem Generalunternehmer. Der Aufwand für die Planungskoordination durch den öffentlichen Bauherrn entfällt, was den Arbeits- und Kostenaufwand auf Seiten des Auftraggebers reduziert.

// Personalbedarf Bauherr

Der Generalunternehmer übernimmt sämtliche Planungs-, Verwaltungs- und Abrechnungsaufgaben im Zusammenhang mit dem Bauprojekt. Für den öffentlichen Bauherrn besteht damit ein geringerer Bedarf an eigenem Personal für diesen Aufgabenbereich.

// Bieter / Fachunternehmer

Generalunternehmer verfügen in der Regel über ein etabliertes Netzwerk qualifizierter, regionaler Nachunternehmer sowie über eigenes, geschultes Fachpersonal.

// Mängelhaftung

Im Fall einer Gesamtvergabe ist der Generalunternehmer der alleinige Ansprechpartner für Mängelhaftungsansprüche. Dies kann die Abwicklung im Vergleich zur konventionellen Vergabe, bei der mehrere Vertragspartner beteiligt sind, vereinfachen.

// Architektur

Der Entwurf des Gebäudes wird zusammen mit einem Festpreis für die Errichtung angeboten. Im Unterschied zur konventionellen Vergabe, bei der Entwürfe häufig unabhängig von der späteren Wirtschaftlichkeit erstellt werden, ist die wirtschaftliche Umsetzbarkeit hier von Beginn an Bestandteil des Angebots.

// Regionale Nachunternehmer

Im Rahmen einer Gesamtvergabe ist der Generalunternehmer nicht verpflichtet, ausschließlich nach dem günstigsten Preis zu vergeben. Dadurch besteht die Möglichkeit, regionale Nachunternehmer zu beauftragen, was die lokale Wirtschaft stärken kann.

02.2

Vergaberechtliche Argumente

Die in Kapitel 02.1 genannten Aspekte können für öffentliche Auftraggeber eine Entscheidungsgrundlage darstellen. Für den Nachweis der Zweckmäßigkeit im Vergabeverfahren sind sie jedoch nicht ausreichend.

„Der allgemein mit einer Fachlosvergabe verbundene hohe Koordinations- und Gewährleistungsaufwand kann eine Gesamtvergabe für sich allein nicht rechtfertigen, da dieser Mehraufwand mit jeder Fachlosvergabe typischerweise verbunden ist.“

(vgl. OLG Düsseldorf, ebenda, Rn. 20)

Um Komplikationen im Vergabeverfahren oder Nachprüfungen vorzubeugen, ist es erforderlich, die Entscheidung für eine Gesamtvergabe rechtlich zu begründen und die Zweckmäßigkeit nachvollziehbar darzulegen.

Zweckmäßigkeit

Entscheidungen im Vergabeverfahren, wie etwa die Wahl einer Gesamtvergabe, müssen auf das Erreichen des angestrebten Ziels ausgerichtet sein. Die Zweckmäßigkeit ist dann gegeben, wenn die Entscheidung erfolgswirksam und sachgerecht ist. Im Vergabeverfahren steht daher die Begründung im Vordergrund. Für eine Gesamtvergabe kommen insbesondere wirtschaftliche und/oder technische Gründe als Begründung in Betracht:

➔ Wirtschaftliche Gründe

Wirtschaftliche Gründe liegen vor, wenn eine Fachlosvergabe zu unwirtschaftlichen Splittervergaben führt, die mit unverhältnismäßigen Kostennachteilen oder erheblichen Verzögerungen in der Leistungsausführung verbunden sind (vgl. OLG Karlsruhe, Beschluss vom 06.04.2011, Az. 15 Verg 3/11). Auch eine nachweisbare Kostenersparnis durch modulares Bauen, wie sie von Generalunternehmern mit Systembauweise angeboten wird, kann als wirtschaftlicher Grund angeführt werden.

➔ Technische Gründe

Technische Gründe können eine Abweichung von der Losvergabe rechtfertigen, wenn das angestrebte Qualitätsniveau nur durch eine Gesamtvergabe sichergestellt werden kann. Eine Teilvergabe darf nicht zu Qualitätseinbußen führen (vgl. OLG Koblenz, Beschluss vom 04.04.2012, Az. 1 Verg 2/11, Rn. 24).

Rechtmäßigkeit

Bei der Überprüfung der Rechtmäßigkeit von Entscheidungen im Vergabeverfahren wird insbesondere

geprüft, ob gegen öffentlich-rechtliche Vorschriften verstoßen wurde. Dabei ist zu beurteilen, ob der Auftraggeber bei der Entscheidung für eine Gesamtvergabe innerhalb seines Bewertungsspielraums gehandelt hat. Eine Gesamtvergabe ist nicht rechtmäßig, wenn sie willkürlich erfolgt oder auf einer unvollständigen oder unzutreffenden Sachverhaltsermittlung basiert.

02.3

Vorteile eines Systemanbieters

Generalunternehmer (GU/GÜ), die neben der Planung und Ausführung auch eine systematisierte, serielle oder modulare Bauweise anbieten und somit als Systemanbieter auftreten, können für öffentliche Auftraggeber zusätzliche Vorteile bieten. Die Vorgabe, ein Gebäude in modularer, systematisierter oder serieller Bauweise zu errichten, ist vergaberechtlich zulässig, sofern der öffentliche Auftraggeber eine objektive und nachvollziehbare Begründung vorlegt.

Eine solche Begründung ist insbesondere dann gegeben, wenn

- a) Ein Gebäude nachweislich innerhalb sehr kurzer Zeit fertig gestellt werden soll (z.B. bei akutem Bedarf im geförderten Wohnungsbau)
- b) Nur eine begrenzte Bauphase zur Verfügung steht (z.B. Erweiterungsbauten an Schulen)

In diesen Fällen ist eine zielgenaue Realisierung mit einer Fachlosvergabe häufig schwierig, da kein Gesamtverantwortlicher außerhalb der Organisation des Auftraggebers vorhanden ist. Ein Generalunternehmer, der die Gesamthaftung übernimmt, kann hier eine sinnvolle Lösung darstellen.

Folgende Argumente können die Bedarfsdefinition „Systembau“ sachlich rechtfertigen:

// Kostensicherheit

Die Systembauweise ermöglicht die Realisierung von Kostenvorteilen. Die Bauelemente sind vorgeplant und werden industriell in Serie gefertigt. Das Zusammenfügen der Systemelemente erfolgt passgenau auf der Baustelle, wodurch Planungs-, Fertigungs- und Montagezeiten sowie die damit verbundenen Kosten reduziert werden können.

// Termintreue

Der Einsatz systematisierter Elemente führt zu einer beschleunigten Bauausführung und eignet sich daher insbesondere für Projekte mit kurzfristigem Bedarf, wie beispielsweise im geförderten Wohnungsbau. Die industrielle Vorfertigung trägt dazu bei, die Zeit für

Planung, Fertigung und Montage auf der Baustelle deutlich zu verkürzen.

// Ganzheitliche Planung

Das Risiko von Nachträgen ist bei Systembauweisen im Vergleich zur konventionellen Bauweise geringer. Bereits in der Planungsphase werden die Gebäude mithilfe von Building Information Modeling (BIM) umfassend und detailliert betrachtet. Architektur und Ausstattung können präzise definiert, Kosten, Abläufe und Umwelteinflüsse genau kalkuliert werden.

// Konstante Qualität

Im Vergleich zu konventionell errichteten Gebäuden kann der Systembau eine konstante Qualität garantieren. Die Basis der Gebäude sind exakt definierte und vielfach erprobte Bauelemente, die wetterunabhängig und unter immer gleichen Bedingungen im Werk gefertigt werden. Auf der Baustelle entstehen individuelle und architektonisch ansprechende Varianten eines bewährten Systems.

03

Rahmenbedingungen

Trotz der verschiedenen Vorteile kommt es im öffentlichen Hochbau seltener zu einer Zusammenarbeit mit Anbietern von Planen und Bauen als in der Privatwirtschaft. Ein Grund hierfür kann die als komplex wahrgenommene Rechtslage sein.

„Erfolgt die Vergabe eines Auftrages, der dem Vergaberecht unterliegt, ohne dass zuvor ein ordnungsgemäßes Vergabeverfahren durchgeführt wurde, dann ist der abgeschlossene Vertrag nichtig.“ (vgl. § 135 GWB).

Öffentliche Auftraggeber sind bei der Vergabe von Bauaufträgen an die Vorgaben des Vergaberechts gebunden. Das Vergaberecht regelt sowohl die Struktur des Vergabeverfahrens als auch die Ausgestaltung der Ausschreibung.

Öffnung der Beschaffungsmärkte

Die Vergabe an einen Generalunternehmer (GU/GÜ) ist unter bestimmten Voraussetzungen zulässig. Das geltende Vergaberecht schließt die Beauftragung eines Generalunternehmers (GU/GÜ) nicht grundsätzlich aus. Vielmehr ist das Vergaberecht darauf ausgerichtet, die Beschaffungsmärkte zu öffnen und den Wettbewerb zwischen Generalunternehmern und Anbietern konventioneller Verfahren zu fördern.

Es existiert kein Rechtssatz, wonach die Planungsleistungen und die anschließenden Bauarbeiten getrennt vergeben werden müssen.

Kostenvorteil

Generalunternehmer berechnen für ihre Managementleistungen einen GU-Zuschlag. Gleichzeitig sind die möglichen Kostenvorteile zu berücksichtigen, die durch die Übernahme sämtlicher Managementleistungen entstehen können.

Durch den Einsatz seines Know-hows kann der Generalunternehmer Kosten an anderer Stelle ausgleichen.

Rechtssicherheit

Öffentliche Auftraggeber befürchten häufig, dass die Vergabe an einen Generalunternehmer Rüge- und Nachprüfungsverfahren oder Vorwürfe eines Vergabeverstoßes durch den Fördermittelgeber auslösen könnte.

Ein transparent durchgeführtes Vergabeverfahren auf rechtlich korrekter Basis und eine frühzeitige Bekanntmachung aller Entscheidungsgründe führen zu früh gewonnener Rechtssicherheit.

Hinweis: Bei geförderten Bauprojekten sind die fördermittelrechtlichen Risiken erhöht. Verstöße gegen das Vergaberecht können zum Verlust von Fördermitteln führen. Eine frühzeitige Abstimmung mit der zuständigen Förderbehörde ist ratsam und wichtig.

Wahl der Leistungsbeschreibung

Die Wahl der Leistungsbeschreibung liegt im Ermessen des öffentlichen Auftraggebers.

„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.“

Wird die Leistung funktional beschrieben, kann dies einen technischen Grund darstellen, der eine Abweichung von der Losvergabe rechtfertigt. Durch die Vergabe an einen Generalunternehmer (GU/GÜ), der Planung und Ausführung aus einer Hand übernimmt, kann sichergestellt werden, dass die Leistungen aufeinander abgestimmt sind und die Zielsetzung des Auftraggebers erreicht wird.

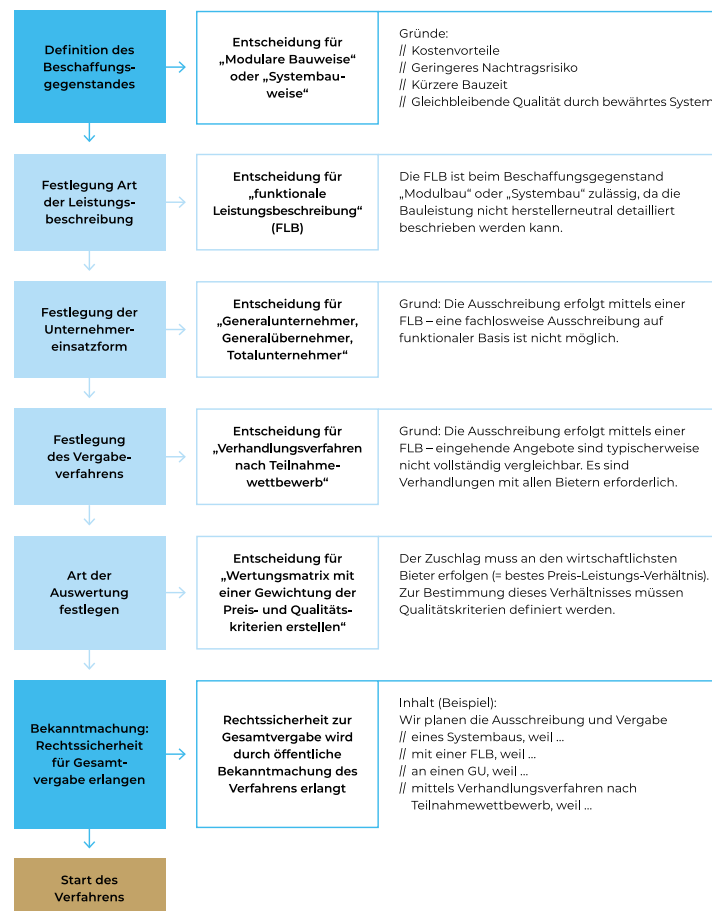
Dem Generalunternehmer (GU/GÜ) wird die Verantwortung für die Entwurfsplanung, die Organisation der Ausführung und die Berücksichtigung der erforderlichen Mengen in der Kalkulation übertragen. Er trägt die Gesamtverantwortung für Qualität, Termine und Kosten. Insbesondere bei Projekten mit hohen Qualitätsanforderungen oder komplexen Schnittstellen

zwischen verschiedenen Gewerken kann es sinnvoll sein, die Entwurfsplanung in die Ausschreibung einzubeziehen.

Individualität des Gebäudes

Öffentliche Auftraggeber berücksichtigen die Anforderungen der Öffentlichkeit und der späteren Nutzer hinsichtlich Funktionalität, Nachhaltigkeit und Ästhetik. Systemanbieter sind grundsätzlich in der Lage, individuelle Immobilien zu planen und zu realisieren. Dies schließt auch Gebäude ein, denen ein Architektenwettbewerb vorausgegangen ist.

Ablauf und Steuerung eines Vergabeverfahrens, das den Zuschlag an einen Generalunternehmer zum Ziel hat:



04 Das Vergaberecht

Die Fachlosvergabe

Das Vergaberecht sieht grundsätzlich vor, dass Leistungen in einer Ausschreibung sowohl nach Menge (Teillose) als auch nach Art oder Fachgebiet (Fachlose) aufgeteilt werden. Diese sogenannte Losbindung ist in § 97 Abs. 4 GWB geregelt:

„Mittelständische Interessen sind bei der Vergabe öffentlicher Aufträge vornehmlich zu berücksichtigen. Leistungen sind in der Menge aufgeteilt (Teillose) und getrennt nach Art oder Fachgebiet (Fachlose) zu vergeben. Mehrere Teillose oder Fachlose dürfen zusammen vergeben werden, wenn wirtschaftliche oder technische Gründe dies erfordern [...]“ (vgl. § 97 Abs. 4 GWB).

Auf Basis dieser Regelung ist es also möglich, im Rahmen der Fachlosvergabe mehrere Lose an einen Bieter zu vergeben. Dies schließt auch die Vergabe von Planungs- und Bauleistungen an einen Generalunternehmer (GU/GÜ) ein.

In der Vergangenheit konnten öffentliche Auftraggeber den personellen Aufwand für die Betreuung und Ausschreibung einzelner Lose in der Regel leisten. Gewerke wie Erdarbeiten, Maurerarbeiten, Stahlbauarbeiten oder Bodenbelagsarbeiten wurden häufig als einzelne Fachlose oder Teillose vergeben. Mit zunehmender Komplexität der Bauaufgaben wird es für öffentliche Auftraggeber jedoch schwieriger, die Koordination und Betreuung zahlreicher Lose zu gewährleisten. Der damit verbundene Kosten- und Koordinationsaufwand führt dazu, dass das Interesse an einer gebündelten Vergabe steigt, sofern dies rechtlich zulässig ist.

Die Gesamtvergabe

Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) regelt die Ausnahmen von der Fachlosvergabe. Eine Zusammenfassung und gebündelte Vergabe von Teil- oder Fachlosen ist zulässig, wenn wirtschaftliche oder technische Gründe dies erfordern:

„Demnach dürfen einzelne Teil- oder Fachlose zusammengefasst und gesammelt vergeben werden, wenn wirtschaftliche Gründe (wie eine Kostenminderung durch die Zusammenfassung der Lose) oder technische Gründe dies erfordern.“ (vgl. § 97 Abs. 4 GWB)

Die Gesamtvergabe an einen Generalunternehmer (GU/GÜ) ist somit möglich. Voraussetzung für eine rechtssichere Abweichung von der Fachlosvergabe ist eine nachvollziehbare Dokumentation der

Zweckmäßigkeit der gebündelten Vergabe. Diese Begründung muss in der Vergabeakte festgehalten werden.

„Wichtig ist, dass der öffentliche Auftraggeber seine Begründung für eine Gesamtvergabe auf nachvollziehbaren technischen und wirtschaftlichen Argumenten aufbaut.“ (siehe 02.3)

05 Gesamtvergabe Schritt für Schritt

Die Vorschriften des Vergaberechts regeln die zulässigen Vorgehensweisen bei der Auftragsvergabe und bieten damit eine verlässliche Orientierung für öffentliche Auftraggeber und alle am Prozess Beteiligten.

Um die Vergabe eines Bauprojekts an einen Systemanbieter zu ermöglichen, ist das Vergabeverfahren so zu gestalten, dass ein Generalunternehmer (GU/GÜ) den Zuschlag erhalten kann. Systemanbieter sind definitionsgemäß stets auch Generalunternehmer.

Im folgenden Abschnitt wird dargestellt, wie das Vergabeverfahren für ein öffentliches Bauprojekt abläuft, an welchen Stellen das Vergaberecht relevant ist und mit welchen Schritten der öffentliche Auftraggeber die Voraussetzungen für die Vergabe an einen Systemanbieter schaffen kann.

05.1 Definition des Beschaffungsgegenstandes

Vor Beginn des Vergabeverfahrens erfolgt die Festlegung des Beschaffungsgegenstandes.

Öffentliche Auftraggeber haben das Recht und die Pflicht, ihren Beschaffungsbedarf eigenständig zu definieren. Diese Beschaffungsfreiheit umfasst die Entscheidung darüber, welche Leistungen beschafft werden sollen. Unverändert bleibt die gesetzliche Vorgabe, dass Bauaufträge ausschließlich nach Durchführung eines Vergabeverfahrens vergeben werden dürfen.

„Der öffentliche Auftraggeber ist bei der Beschaffungsentscheidung für ein bestimmtes Produkt, eine Herkunft, ein Verfahren oder dergleichen im rechtlichen Ansatz ungebunden und weitestgehend frei. Diese Wahl unterliegt der Bestimmungsfreiheit des Auftraggebers, deren Ausübung dem Vergabeverfahren vorgelagert ist. Das Vergaberecht regelt nicht, was der öffentliche Auftraggeber beschafft, sondern nur die Art und Weise der Beschaffung.“

(Entscheidungsauszug OLG Düsseldorf, Beschluss vom 13.04.2016, Az. VII-Verg 47/15)

Im Rahmen der Bedarfsdefinition kann der öffentliche Auftraggeber die Voraussetzungen für eine Vergabe an einen Generalunternehmer (GU/GÜ) oder Systemanbieter schaffen, indem er beispielsweise ein Gebäude aus vorgefertigten Teilen, in serieller Bauweise oder eine modulare Bauweise als Beschaffungsbedarf festlegt.

Eine solche Festlegung ist zulässig, sofern sie sachlich begründet und zweckmäßig ist. Sachliche Rechtfertigungen können sich aus Kostengründen (Budgetsicherheit), aus Qualitätsaspekten oder aus Zeitgründen ergeben (siehe 02.1).

Wird in der Ausschreibung kein bestimmtes Bauverfahren vorgegeben, sollte der Beschaffungsbedarf so formuliert werden, dass auch Systemanbieter am Wettbewerb teilnehmen können. Eine gezielte Individualisierung der Ausschreibung mit dem Ziel, Systemanbieter auszuschließen, stellt eine unzulässige Einschränkung des Wettbewerbs dar.

Entscheidet sich der öffentliche Auftraggeber nicht für ein bestimmtes Bau- oder Realisierungsverfahren, dürfen andere Verfahren ohne sachlichen Grund nicht vom Wettbewerb ausgeschlossen werden.

05.2

Festlegung der Leistungsbeschreibung

In diesem Schritt entscheidet der öffentliche Auftraggeber, in welcher Form das Bauprojekt ausgeschrieben werden soll. Die Vergabeordnung für Bauleistungen (VOB/A) unterscheidet zwischen der „Leistungsbeschreibung mit Leistungsverzeichnis“ (§ 7b EU) und der „Leistungsbeschreibung mit Leistungsprogramm“ (§ 7c EU), auch als „funktionale Leistungsbeschreibung“ (FLB) bezeichnet.

Die Wahl der Ausschreibungsform liegt im Ermessen des öffentlichen Auftraggebers, sofern sie sachlich begründet und zweckmäßig ist. Für die Zweckmäßigkeit ist ein Nachweis erforderlich, der Anspruch an die Begründung ist jedoch geringer als bei der Rechtmäßigkeit.

// **Eine Leistungsbeschreibung nach Massen-EP-Leistungsverzeichnissen** teilt die Gesamtleistung in einzelne Teilleistungen auf, basierend auf einer abgeschlossenen Planung. Es besteht keine gesetzliche Vorgabe, dass Planungs- und Bauleistungen getrennt vergeben werden müssen.

// Bei der **funktionalen Leistungsbeschreibung** werden Planungsleistungen auf den Bieter übertragen, um dessen Know-how zu nutzen. Die Bieter stehen dabei sowohl im preislichen als auch im planerischen Wettbewerb.

Eine funktionale Ausschreibung ist insbesondere dann geeignet, wenn der öffentliche Auftraggeber Planungs- und Bauleistungen an einen Generalunternehmer (GU/GÜ) übertragen und dessen gesamtes Fachwissen einbinden möchte. Der Generalunternehmer (GU/GÜ) übernimmt die Verantwortung für die schlüsselfertige Erstellung des Gebäudes zum Festpreis und zum vereinbarten Fertigstellungstermin.

Im Rahmen der funktionalen Ausschreibung erstellt der öffentliche Bauherr keine eigene Entwurfsplanung, sondern beschreibt die funktionalen Anforderungen an das Gebäude. Die Bieter erarbeiten daraufhin eine Entwurfsplanung und bieten die entsprechende Bauleistung an. Planung und Ausführung werden so zu integrierten Bestandteilen des Angebots und der Kalkulation.

„Bei einer funktionalen Ausschreibung ist von dem Bieter ein Angebot zu verlangen, dass außer der Ausführung der Leistung auch den Entwurf nebst eingehender Erläuterung umfasst.“ (vgl. § 7c EU Abs. 3 Nr. 1 VOB/A)

Die funktionale Ausschreibung ist zulässig, wenn sie zweckmäßig begründet werden kann, beispielsweise in folgenden Fällen:

- // Der Beschaffungsgegenstand ist als Gebäude aus Fertigteilen, in serieller Bauweise, als Systembau oder als Modulbau definiert
- // Für die Bauaufgabe existieren mehrere technische Lösungen, die nicht neutral beschrieben werden können. Die Entscheidung für eine Lösung soll unter Berücksichtigung von Preis und Funktion auf Basis der Angebote getroffen werden
- // Die Umsetzung besonderer Qualitätsstandards erfordert ein ineinandergreifendes Zusammenwirken verschiedener Gewerke

Hinweis: Der öffentliche Auftraggeber kann durch die Wahl einer funktionalen Ausschreibung die Voraussetzungen für einen Zuschlag an einen Generalunternehmer schaffen, indem Planungs- und Bauleistungen gemeinsam vergeben werden.

„Die funktionale Ausschreibung erweist sich als zulässig, wenn es nach Abwägen aller Umstände zweckmäßig ist, zusammen mit der Bauausführung auch den Entwurf für die Leistung dem Wettbewerb zu unterstellen.“ (vgl. § 7c EU Abs. 1 VOB/A)

05.3 Funktionale Leistungsbeschreibung

Wenn sich der öffentliche Auftraggeber die Möglichkeit offenhalten möchte, den Zuschlag an einen Generalunternehmer zu erteilen, ist die Wahl einer funktionalen Ausschreibung erforderlich. Die funktionale Leistungsbeschreibung muss im Vergabeverfahren entsprechend erstellt werden.

Sowohl konventionelle Bieter als auch Systemanbieter sind bei einer funktionalen Ausschreibung gleichermaßen zu berücksichtigen. Der öffentliche Auftraggeber ist dafür verantwortlich, die Leistung in der Ausschreibung ausreichend zu bestimmen. Soweit hierfür Planungstätigkeiten notwendig werden, sind diese vom Auftraggeber zu erbringen. Die Zuschlagskriterien, das Leistungsziel, die Rahmenbedingungen und die wesentlichen Einzelheiten der Leistung sind in der Ausschreibung klar anzugeben.

Zulassung von Nebenangeboten

Die Beteiligung von Systemanbietern kann auch durch die Zulassung von Nebenangeboten im Rahmen der Bauausschreibung ermöglicht werden. Nebenangebote sollten grundsätzlich für die gesamte Leistung zugelassen werden und nicht auf einzelne Abschnitte eines Leistungsverzeichnisses beschränkt sein. Die Vorgabe, Nebenangebote nur zusammen mit Hauptangeboten zuzulassen, ist auf Ausnahmefälle zu beschränken und spielt bei Nebenangeboten von Systemanbietern in der Regel keine Rolle.

„Nebenangebote sollen regelmäßig zugelassen werden, ohne dass gleichzeitig ein Hauptangebot abgegeben wird.“ (vgl. § 8 EU Abs. 2 Nr. 3a VOB/A)

05.4 Vergütung unterlegener Bieter

Entscheidet sich der öffentliche Auftraggeber für die Vergabe eines Bauprojekts an einen Generalunternehmer im Rahmen einer funktionalen Leistungsbeschreibung, ist eine angemessene Vergütung für die von den unterlegenen Bieter erbrachten Planungsleistungen vorzusehen.

„Bei einer funktionalen Ausschreibung sind definitionsgemäß Planungsleistungen durch die Bieter zu erbringen und mit dem Angebot abzugeben. Diese Planungsleistungen der unterlegenen Bieter hat der öffentliche Auftraggeber angemessen zu vergüten.“ (vgl. § 77 Abs. 2 VgV)

„Dieser Pflicht kann sich der öffentliche Auftraggeber nicht durch entsprechende Ausschlussklauseln in den Vergabeunterlagen entziehen.“ (vgl. OLG Hamm, Urteil vom 06.08.2015 Az. 17 U 130/12)

Der finanzielle Aufwand für die Vergütung der unterlegenen Bieter steht einer Entlastung gegenüber, die der öffentliche Auftraggeber durch die Beauftragung eines Generalunternehmers (GU/GÜ) erfährt. Der Generalunternehmer (GU/GÜ) übernimmt den gesamten Prozess von Planung und Bau und entlastet die öffentliche Hand sowohl zeitlich als auch finanziell.

Öffentliche Auftraggeber, die auch Anbieter modularer Bauweisen zur Teilnahme am Vergabeverfahren zulassen, können weitere finanzielle Vorteile erzielen. Systemanbieter reichen in der Regel Entwurfsplanungen ein, die auf bestehenden Konzepten basieren und für verschiedene Projekte verwendet werden können.

Die Höhe der Vergütung sollte sich nicht an der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) orientieren, sondern an den Rahmenbedingungen eines Architektenwettbewerbs. Pauschalbeträge in Höhe von 5.000 bis 10.000 Euro gelten in diesem Zusammenhang als angemessen. Anbieter konventioneller Bauverfahren haben aufgrund des Gleichbehandlungsgrundsatzes keinen Anspruch auf eine höhere Vergütung ihrer Planungskosten im Vergleich zu Systemanbietern. **Ein vollständiger Ausschluss einer Vergütung kann von Bieter als Verstoß gegen § 77 Abs. 2 VgV beanstandet werden.**

Die Pauschalbeträge für die Vergütung der unterlegenen Bieter sind in der Ausschreibungsbekanntmachung festzulegen und allgemein zugänglich zu machen.

05.5 Die Unternehmereinsatzform

Möchte sich der öffentliche Auftraggeber für einen Generalunternehmer (GU/GÜ) entscheiden, muss er dies auch über die Festlegung der Unternehmereinsatzform in der Ausschreibung deutlich machen. Dies geschieht mit dem Absehen vom Gebot der Losvergabe.

Hinweis: Der öffentliche Auftraggeber kann den Zuschlag an einen Generalunternehmer (GU/GÜ) und/oder Systemanbieter an dieser Stelle vorbereiten.

Vom Gebot der losweisen Vergabe darf abgewichen und somit die Unternehmereinsatzform „Generalunternehmer“ gewählt werden, wenn einer der folgenden Fälle vorliegt:

- // Die Ausschreibung erfolgt mittels einer funktionalen Leistungsbeschreibung
- // Die Vergabe an einen Generalunternehmer (GU/GÜ) ist wirtschaftlicher als die Fachlosvergabe
- // Technische Gründe rechtfertigen eine Gesamtvergabe

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

Das Gebot der losweisen Vergabe (Ausschreibung in Einzelgewerken) resultiert nicht aus dem europäischen Vergaberecht, sondern aus dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen.

05.6 Rechtssicherheit

Entscheidet sich der öffentliche Auftraggeber, von der grundsätzlich vorgesehenen losweisen Vergabe abzuweichen und stattdessen eine Gesamtvergabe – beispielsweise an einen Generalunternehmer (GU/GÜ) – vorzunehmen, ist ein besonders sorgfältiges und transparentes Vorgehen erforderlich. Die Rechtssicherheit des Vergabeverfahrens hängt maßgeblich von der Nachvollziehbarkeit und Dokumentation der getroffenen Entscheidung ab.

Ein wesentlicher Vorbereitungsschritt ist die Erstellung einer funktionalen Leistungsbeschreibung, da diese einen technischen Grund für die Gesamtvergabe liefern kann.

Die Zweckmäßigkeit der funktionalen Leistungsbeschreibung ist vom öffentlichen Auftraggeber zu begründen und zu dokumentieren.

Ein weiteres zentrales Element der Rechtssicherheit ist die sorgfältige Abwägung aller Argumente, die für oder gegen eine Gesamtvergabe sprechen.

Der Auftraggeber muss sowohl die Vorteile einer Gesamtvergabe als auch die Aspekte, die für eine Fachlosvergabe sprechen, berücksichtigen. 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 stets **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). Allgemeine Erwägungen sind nicht ausreichend; vielmehr müssen die spezifischen Umstände des jeweiligen Projekts dargelegt werden, die eine Gesamtvergabe rechtfertigen. Diese Gründe sind umfassend in der Vergabeakte zu dokumentieren.

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

Die rechtliche Kontrolle beschränkt sich somit auf eine Plausibilitätsprüfung; dem Auftraggeber verbleibt ein gewisser Beurteilungsspielraum (vgl. OLG Düsseldorf, Beschlüsse vom 1. August 2012, VII-Verg 10/12; 25. April 2012, VII-Verg 100/11; 21. März 2012, VII-Verg 92/11; 11. Januar 2012, VII-Verg 52/11).

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 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 beginnt.

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 umfassend dokumentierte Begründung, eine sorgfältige Abwägung aller relevanten Argumente sowie die Einhaltung der vergaberechtlichen Fristen gewährleistet.

05.7

Auswahl des Vergabeverfahrens

Der öffentliche Auftraggeber wählt das für das Bauprojekt geeignete Vergabeverfahren aus. Mögliche Verfahren sind unter anderem das Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb, das offene Verfahren und das nicht offene Verfahren.

Die Entscheidung hängt davon ab, wie weit die Planung bereits fortgeschritten ist und in welchem Umfang innovative oder individuelle Lösungen angestrebt werden. Bei funktionalen Ausschreibungen ist das Verhandlungsverfahren besonders geeignet, da es die Ausarbeitung und den Vergleich verschiedener Konzepte ermöglicht.

Systemanbieter und Anbieter serieller Lösungen können ihre Wettbewerbsvorteile insbesondere dann einbringen, wenn neben dem Preis auch qualitative Aspekte in die Entscheidungsfindung einfließen.

Der öffentliche Auftraggeber kann zwischen folgenden Verfahren wählen:

I. Verhandlungsverfahren nach Teilnahmewettbewerb

Das Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb ist nach § 3a EU VOB/A Abs. 2 unter bestimmten Voraussetzungen zulässig, beispielsweise 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 funktionale Leistungsbeschreibung kann eine solche Voraussetzung darstellen. Da die von den Bietern erstellten Pläne und Angebote nicht vollständig vergleichbar sind, sind Verhandlungen mit allen Bietern erforderlich.

II. Offenes Verfahren

III. Nicht offenes Verfahren nach Teilnahmewettbewerb

Zwischen dem offenen Verfahren und dem nicht offenen Verfahren mit Teilnahmewettbewerb kann der öffentliche Auftraggeber frei wählen. In beiden Fällen ist eine teilfunktionale Ausschreibung möglich, das heißt, ein gewisses Maß an Planung muss bereits vorliegen, um vergleichbare Angebote zu erhalten. Verhandlungen mit den Bietern sind in diesen Verfahren nicht vorgesehen.

Verfahren wie der wettbewerbliche Dialog oder Innovationspartnerschaften erfordern einen erhöhten Ressourceneinsatz sowohl beim öffentlichen Auftraggeber als auch bei den Bietern und sollten daher nur in begründeten Ausnahmefällen angewendet werden. Gleiches gilt für das Modell der integrierten Projektabwicklung (IPA).

05.8

Zuschlagserteilung und Wertungsmatrix

Der Zuschlag wird an das wirtschaftlichste Angebot vergeben. Der öffentliche Auftraggeber hat die Möglichkeit, neben dem Preis auch Qualitätskriterien in die Entscheidung einzubeziehen. Zur objektiven Bewertung der Angebote wird eine Wertungsmatrix erstellt, in der die Gewichtung von Preis und Qualitätskriterien festgelegt ist. Die Wertungsmatrix muss transparent gestaltet und den Bietern bereits mit den Ausschreibungsunterlagen zur Verfügung gestellt werden.

Beispielhafte (vereinfachte) Wertungsmatrix:

Bewertungs-Kriterium	Gewichtung	Anbieter 1	Anbieter 2
Geringes Baumängelrisiko	Mittel (1 zu 1)	2	2
Frühe Termsicherheit	Hoch (x2)	1	3
Preis	Hoch (x2)	3	2
Punkte		13	14

„Grundlage für den Zuschlag auf das wirtschaftlichste Angebot ist eine Bewertung des öffentlichen Auftraggebers, ob und inwieweit das Angebot die vorgegebenen Zuschlagskriterien erfüllt.“ (vgl. § 127 Abs. 1 S. 2 GWB)

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

05.9

Vergabe der Leistung

Mit der Vergabe der Leistung wird das Vergabeverfahren abgeschlossen. Der Zuschlag ist auf das wirtschaftlichste Angebot zu erteilen (§ 127 Abs. 1 GWB).

Die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots kann entweder ausschließlich auf Basis des Preises erfolgen oder durch eine Kombination aus Angebotspreis und weiteren inhaltlichen Wertungskriterien.

06

Öffentlich-Private Partnerschaft

Beabsichtigt der öffentliche Auftraggeber, für ein Bauvorhaben eine Öffentlich-Private Partnerschaft (ÖPP) einzugehen, stellt dies einen zulässigen Grund dar, von der losweisen Vergabe abzusehen.

Eine Öffentlich-Private Partnerschaft ist insbesondere dann geeignet, wenn neben Planungs- und Bauleistungen weitere Leistungen wie die Finanzierung des Bauvorhabens oder dessen langfristiger Betrieb erbracht werden sollen. Die Vertragsgestaltung im Rahmen einer ÖPP ist mit einer losweisen Vergabe der Bauleistung nicht vereinbar und ermöglicht sowohl die funktionale Ausschreibung als auch die Gesamtvergabe des Bauprojekts. Die Einbindung von Systemanbietern als Partner einer ÖPP ist grundsätzlich möglich.

Ein Sonderfall der Öffentlich-Privaten Partnerschaft ist die Anmietung eines noch zu errichtenden Gebäudes durch die öffentliche Hand. In diesem Fall kann auf ein Vergabeverfahren verzichtet werden, sofern das Gebäude nicht auf spezifische Anforderungen des öffentlichen Mieters zugeschnitten wird.

ÖPP-Modelle können dazu beitragen, Projekte schneller, wirtschaftlicher und transparenter umzusetzen als bei konventioneller Beschaffung. Der öffentliche Auftraggeber wird entlastet und kann sich verstärkt auf seine Kernaufgaben konzentrieren.

07

Fazit

Die Zusammenarbeit mit Generalunternehmern (GU/GÜ) sowie der Einsatz schlüsselfertiger, serieller Systembauweisen stellen geeignete Ansätze dar, um Beschaffungsprobleme im öffentlichen Hochbau zu adressieren.

Die Auswahl des passenden Beschaffungsmodells sollte für jedes Projekt individuell erfolgen und sowohl die jeweiligen Vor- als auch Nachteile berücksichtigen.

Aus rechtlicher Sicht ist die Beauftragung eines Generalunternehmers (GU/GÜ) bei öffentlichen Bauprojekten zulässig, sofern die funktionale Leistungsbeschreibung zweckmäßig ist oder wirtschaftliche beziehungsweise technische Gründe eine Gesamtvergabe rechtfertigen.

Für die rechtssichere Vergabe an einen Generalunternehmer (GU/GÜ) ist eine sorgfältige Abwägung und umfassende Dokumentation aller Entscheidungsgrundlagen erforderlich.

Die Argumente für und gegen eine Gesamtvergabe sind im jeweiligen politischen und juristischen Kontext nachvollziehbar darzulegen und zu dokumentieren.

Über GOLDBECK

Goldbeck realisiert zukunftsweisende Immobilien in Europa. Das Unternehmen versteht Gebäude als Produkte und bietet seinen Kunden alle Leistungen aus einer Hand: vom Design über den Bau bis zu Serviceleistungen während des Betriebs. Mit dem Anspruch „building excellence“ verwirklicht das Familienunternehmen Immobilien wirtschaftlich, schnell und nachhaltig bei passgenauer Funktionalität.

Goldbeck ist Partner für die mittelständische Wirtschaft und Großunternehmen, Investoren, Projektentwickler sowie öffentliche Auftraggeber. Zum Leistungsangebot gehören Logistik- und Industriehallen, Parkhäuser, Büro- und Schulgebäude, Sporthallen, Feuerwehrgebäude und Wohngebäude. Revitalisierungen sowie gebäudenähe Serviceleistungen vervollständigen das Spektrum.

Das Unternehmen realisierte im Geschäftsjahr 2024/25 480 Neubauprojekte und 87 Revitalisierungen bei einer Gesamtleistung von 6,3 Milliarden Euro. Aktuell beschäftigt Goldbeck mehr als 13.000 Mitarbeitende an über 100 Standorten in ganz Europa.

Ansprechpartner für ÖPP-Projekte ist die **GOLDBECK Public Partner GmbH** (GPP) in Bielefeld. Die GPP verantwortet die öffentlich-privaten Bauprojekte und bindet bei Bedarf die einzelnen GOLDBECK Niederlassungen mit ein. Die GPP blickt auf 20 Jahre Erfahrung mit öffentlichen Partnerschaften und betreut über 52 Immobilien in ganz Deutschland.

→ Die in diesem Whitepaper zur Verfügung gestellten Inhalte wurden von der GOLDBECK GmbH nach bestem Wissen und Gewissen und unter Einhaltung der nötigen Sorgfalt erstellt. Sie sind rein informativer Natur und bieten weder eine verbindliche Rechtsgrundlage noch ersetzen sie eine individuelle Rechtsberatung, die für den Einzelfall erfolgen muss. Die GOLDBECK GmbH übernimmt keine Gewähr für die Vollständigkeit oder inhaltliche Richtigkeit dieses Whitepapers.



Mehr zum Thema Planen und Bauen erfahren Sie in unserer Broschüre.



Mehr zum Thema Bauen für die öffentliche Hand erfahren Sie hier:
goldbeck.de/zusammen-bauen



Stand: 01.10.2025

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

goldbeck.de