

RATHHAUS

---

## **Design and Build im öffentlichen Hochbau**

Wie öffentliche Auftraggeber die Vorteile eines Generalunternehmers rechtssicher nutzen können

## Inhaltsverzeichnis

<b>01</b>	Wachsende Anforderungen an öffentliche Bauprojekte	4
<b>02</b>	Generalunternehmer als Lösung für Beschaffungsprobleme im öffentlichen Hochbau	5
<b>03</b>	Vorbehalte gegenüber Generalunternehmern	8
<b>04</b>	Das Vergaberecht	11
<b>05</b>	Ablauf des Vergabeverfahrens, dessen Ziel die Vergabe an einen Systemanbieter ist	11
<b>06</b>	Fazit	16
	Öffentlich-Private Partnerschaft	17



Übersicht zur Beschleunigung von Vergabeverfahren  
während der Corona-Krise (Einleger)

## 01 Wachsende Anforderungen an öffentliche Bauprojekte

### Öffentlicher Anspruch

Öffentliche Bauprojekte haben in den letzten Jahren eine zunehmend negative Reputation entwickelt. Geplatze Fristen und häufige Budgetüberschreitungen sind hierfür genauso als Gründe aufzuführen wie nicht-entsprochene rechtliche Anforderungen, beispielsweise beim Habitat- oder Lärmschutz. Vor diesem Hintergrund werden Bau- und Sanierungsmaßnahmen von Bürgern und Politik oft kritisch beobachtet. Gleichzeitig steigen die Ansprüche der Öffentlichkeit und späterer Nutzer an Funktionalität, Nachhaltigkeit und Ästhetik der Gebäude. Der permanente Druck, all diesen Anforderungen gerecht zu werden, erschwert den Durchlauf eines Vergabeverfahrens.

### Passende Bieter

Die sinkende Anzahl passender Bieter für ein öffentlich ausgeschriebenes Bauprojekt stellt Auftraggeber im öffentlichen Hochbau vor eine große Herausforderung. Bei der Wahl des richtigen Auftragnehmers steht neben Kostensicherheit und einer termingerechten Abwicklung des Bauvorhabens vor allem die Partnerschaftlichkeit zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber im Vordergrund. Termin- und kostentechnische Absprachen müssen auf beiden Seiten eingehalten werden, um ein wirtschaftliches Gelingen des Bauvorhabens möglich zu machen.

Im Hinblick auf das Projekt muss sowohl der permanente Zeit- und Kostenaufwand in der Planungsphase als auch die Koordination des Bauvorhabens während der Realisierungsphase bedacht und gesteuert werden. Dabei ist ein ganzheitlicher Blickwinkel erforderlich, denn potenzielle Risiken müssen über den gesamten Prozess hinweg ausgewertet und auch nach der Durchführungsphase noch gemanagt werden. Passende Bieter zu finden, die über ausreichend technisches und organisatorisches Fachwissen verfügen, ist häufig ein großes Problem. Hier gilt es, wirtschaftlich tragfähige Entscheidungen zu treffen und gleichzeitig rechtssichere Vergaben zu tätigen.

### Personelle Engpässe

Grundsätzlich stellen die EU, der Bund und die Länder öffentlichen Auftraggebern Fördermittel in Milliardenhöhe zur Verfügung, um die Behebung von Investitionsrückständen zu unterstützen. Jedoch können diese Fördermittel oft nicht im gewünschten Maße abgerufen werden: Während die Herausforderungen für die zuständigen Verwaltungsabteilungen stetig zunehmen, bleiben die Kapazitäten der Entscheidungs- und Prozessbeteiligten begrenzt. Geringe personelle Ressourcen aufgrund von Stellenabbau und ein sehr hohes Maß an gefordertem juristischen Fachwissen führen zu Engpässen, die sich durch das gesamte Management öffentlicher Bauprojekte ziehen.

### Konjunkturprogramme richtig nutzen

Kommunale Investitionen haben sich in den vergangenen Jahren als besonders sinnvoll erwiesen, da konjunkturwirksame Maßnahmen auf der örtlichen Ebene am schnellsten und effektivsten umgesetzt werden können. In Zeiten, in denen die Bundesregierung Konjunkturprogramme in Kraft setzt, stellt die Wahl passender Bieter für die zuständigen Behörden somit eine besondere Herausforderung dar:

Die bereitgestellten Gelder müssen möglichst schnell aufgewendet werden, da Konjunkturprogramme immer auch befristet sind und die gewünschte Konjunkturbelebung möglichst schnell erfolgen soll. Bieter müssen also in der Lage sein, die Bauvorhaben schnell und termingerecht umzusetzen und gleichzeitig rechtssicher zu planen und zu handeln. Gerade in Krisenzeiten, in denen auf Basis des Vergaberechts besondere Umstände geltend gemacht werden dürfen, ist Vorsicht geboten: Wer auf geförderte Maßnahmen zurückgreift, muss immer auch sorgfältig prüfen, ob die ausgeschriebenen Maßnahmen einen ausreichenden Krisenbezug aufweisen. Andernfalls drohen gravierende Folgen, wie vor allem die Rückforderung von gewährten Mitteln.

### Rechtliche Vorgaben

Die rechtlich korrekte Handhabung öffentlicher Bauprojekte gewinnt zunehmend an Komplexität: Planung, Vergabe und Steuerung der Bauprojekte unterliegen strengen nationalen und europäischen Regularien. Auftraggeber, die Bauprojekte im öffentlichen Hochbau verantworten, sehen sich mit einer Vielzahl rechtlicher Vorgaben konfrontiert, die Abläufe bestimmen und Entscheidungsprozesse beeinflussen. Wer sich im komplexen Vergabeprozess zurechtfinden und gleichzeitig wirtschaftliche Entscheidungen treffen möchte, muss über ein fundiertes juristisches Fachwissen verfügen. Nur so lässt sich vermeiden, dass unterlegene Bieter Projekte mit Vergaberügen stoppen oder nach Erteilung des Zuschlags Nachträge aufgrund missverständlicher oder widersprüchlicher Angaben in der Ausschreibung geltend machen können. Die häufig vorkommenden Nachträge erfordern intensive Prüfungen durch den öffentlichen Auftraggeber und verursachen immense Zusatzkosten.

Bauherren, die allen Herausforderungen gerecht werden und sich dabei auf rechtlich sicherer Seite bewegen möchten, stehen viele mögliche Nutzungssätze des Vergaberechts zur Verfügung.

## 01.1 Wer sind öffentliche Auftraggeber?

### Zu den öffentlichen Auftraggebern gehören:

- Bund
- Länder
- Städte und Gemeinden
- Bundesbehörden
- Zweckverbände
- Körperschaften (z.B. Sozialversicherungsträger wie Krankenkassen)
- Anstalten des öffentlichen Rechts
- Stiftungen des öffentlichen Rechts
- Universitäten
- Kultureinrichtungen (z. B. Bühnen und Theater)
- Stadtwerke
- Kommunale Eigenbetriebe und öffentliche Unternehmen

Öffentliche Auftraggeber sind aber auch Unternehmen und Einrichtungen, die auf dem Gebiet der Trinkwasser- oder Energieversorgung oder des Verkehrs tätig sind.

§ 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 für Beschaffungsprobleme im öffentlichen Hochbau

Vor dem Hintergrund der wachsenden Herausforderungen stellt sich für öffentliche Auftraggeber die Frage, wie Gelder und Kapazitäten im Rahmen des Vergaberechts geschont werden können, ohne Qualitäts- oder Termineinbußen hinnehmen zu müssen. Die Zusammenarbeit mit einem Generalunternehmer kann die passende Lösung sein:

Der Generalunternehmer übernimmt den Bauauftrag zur Erstellung des gesamten Bauwerks - er baut nicht nur schlüsselfertig, sondern plant und koordiniert dabei alle Gewerke. Termine und Kosten können so besser geplant und Fristen eingehalten werden. Wird in Einzelgewerken vergeben, bedingen Zeitverzögerungen in einem Gewerk oft auch die Handlungsfähigkeiten in anderen Bereichen. Ein Generalunternehmer, der alle Auftrags Elemente zusammenhält, kann auf Gegebenheiten schnellstens und mit dem nötigen Überblick reagieren und haftet ganzheitlich gegenüber dem Auftraggeber. Diese umfassende Handlungsfähigkeit macht den Generalunternehmer in der Ausführung öffentlicher Aufträge einzigartig.

Und auch der Managementaufwand beim Auftraggeber reduziert sich deutlich. Dies ist insbesondere von Vorteil, wenn dem Bauherrn nicht ausreichend qualifiziertes Personal zur Verfügung steht.

Im Gegensatz zum Generalübernehmer, der in der Regel selbst keine Bauleistungen mit eigenem Fachpersonal ausführt und sich auf Bauplanung, Verwaltungs- und Koordinierungsleistungen beschränkt, führt der Generalunternehmer die Bauleistungen auch mit eigenen gewerblichen Arbeitnehmern aus. Der Generalunternehmer hat somit eine umfassende Kontrolle über die Realisierungsphase, in der die Montage von eigens geschultem Fachpersonal übernommen wird, das mit den Produkten vertraut ist. Er übernimmt den gesamten „Design and Build“-Prozess, das heißt, er

plant und baut gleichermaßen. Mögliche Fehler in der Abstimmung diverser Schnittstellen können durch den Einsatz eines Generalunternehmers reduziert werden und führen nicht zu Schäden beim Auftraggeber, da der Generalunternehmer in Gesamthaftung steht.

Der Generalunternehmer kann immer auch ein Anbieter modularer Bauweisen sein. Solche sogenannten Systemanbieter, die mit vorgefertigten Bauteilen arbeiten, können neben hoher, gleichbleibender Qualität und kurzen Bauzeiten auch variable Grundrisse garantieren. Architektonischen Ansprüchen kann der Systembau somit in gleicher Weise gerecht werden wie der konventionelle Bau. Der schlüsselfertige Systembau ist eine attraktive Option, um Beschaffungsprobleme im öffentlichen Hochbau zu lösen.

Eine rechtlich gesicherte Zusammenarbeit mit einem Generalunternehmer ist so gut wie immer möglich. Grundlage dafür sind folgende Argumente, die auf der einen Seite die Wahl eines Generalunternehmers als Lösungsmodell im öffentlichen Hochbau sachlich rechtfertigen und auf der anderen Seite basisbildend für eine fundierte Argumentation im Vergabeverfahren sind:

§ Nur wenn die Gründe, die für eine zusammenfassende Vergabe sprechen, überwiegen, kann sich der öffentliche Auftraggeber für Design and Build 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*

## 02.1 Argumente für die Beauftragung eines Generalunternehmers aus Sicht öffentlicher Auftraggeber

Für den öffentlichen Auftraggeber ergeben sich durch die Beauftragung eines Generalunternehmers zahlreiche Vorteile. Sie stellen im Vergaberecht kein angemessenes Argument für eine GU-Beauftragung dar – dennoch können sie den öffentlichen Auftraggeber bei seiner Entscheidung beeinflussen:

### 1 Termine und Kosten

Jegliche Kosten- und Terminverantwortung liegt beim Generalunternehmer. Da dieser alle Gewerke plant, koordiniert und kontrolliert, kann von einer vergleichsweise schnellen, termingerechten Abwicklung des Bauprozesses ausgegangen werden.

### 2 Schnittstellenrisiko

Jegliche Koordination der Fachdisziplinen (Brandschutz, Schallschutz, Statik, Baugrund, Wärmeschutz etc.) liegt beim Generalunternehmer. Eine Planungskoordination aller Beteiligten durch den Bauherrn und der damit verbundene Arbeits- und Kostenaufwand entfällt.

### 3 Personalbedarf Bauherr

Der Generalunternehmer übernimmt alle Planungs-, Finanzierungs-, und Verwaltungsaufgaben im Zusammenhang mit dem Bauprojekt. Er ist der einzige Rechnungssteller an den Bauherrn.

### 4 Bieter/Fachunternehmer

Der Generalunternehmer verfügt meist über ein bewährtes Netzwerk qualifizierter Nachunternehmer und über einen Pool an eigenem, geschulten Fachpersonal.

### 5 Gewährleistung

Während sich die Gewährleistungsphase bei einer konventionellen Vergabe oft unübersichtlich darstellt, steht der Generalunternehmer bei einer GU-Vergabe als alleiniger Ansprechpartner bei Gewährleistungsansprüchen zur Verfügung.

### 6 Architektur

Der Entwurf wird zusammen mit einem Festpreis für die Errichtung des Gebäudes als Angebot abgegeben. Bei einer konventionellen Vergabe sind Entwürfe häufig zu ambitioniert – ihre Wirtschaftlichkeit steht nicht zwingend im Vordergrund.

### 7 Lokale Nachunternehmer

Ein beauftragter Generalunternehmer ist, anders als ein öffentlicher Auftraggeber bei einer Losvergabe, nicht preisgesteuert. Er muss nicht zwingend den günstigsten Anbieter nehmen, sondern kann nach Belieben lokalen Nachunternehmern den Vorzug geben. Das steigert den Zusammenhalt und die finanziellen Erträge in Kommunen und Gemeinden.

## 02.2 Argumente für die Beauftragung eines Generalunternehmers aus Sicht des Vergaberechts

Die in 02.1 aufgeführten Argumente mögen sich für den öffentlichen Auftraggeber als basisbildend für eine Entscheidung erweisen. Für den Nachweis der Zweckmäßigkeit im Vergabeverfahren reichen sie allerdings kaum aus.

§ 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 späteren Komplikationen im Vergabeverfahren oder Nachträgen zu entgehen, muss die öffentliche Hand ihre Entscheidung für eine Gesamtvergabe rechtlich rechtfertigen und die Zweckmäßigkeit belegen können.

### Zweckmäßigkeit

Die geplanten oder getroffenen Entscheidungen im Vergabeverfahren (wie beispielsweise die Entscheidung für eine Gesamtvergabe) müssen der Erreichung des geforderten Ziels dienen. Nur wenn sie auch erfolgswirksam und sachgerecht sind, kann ihre Zweckmäßigkeit im Vergabeverfahren belegt werden. Die Begründung steht also im Vordergrund.

Möchte sich der öffentliche Auftraggeber für eine Gesamtvergabe entscheiden, kommen nur wirtschaftliche und/oder technische Gründe als Begründungsstränge in Betracht:

#### → Wirtschaftliche Gründe

Wirtschaftliche Gründe liegen vor, sobald die Losvergabe zu unwirtschaftlichen Splittervergaben führt, die mit unverhältnismäßigen Kostennachteilen und/oder starken Verzögerungen in der Leistungsausführung einhergehen (*vgl. OLG Karlsruhe, Beschluss vom 06.04.2011, Az. 15 Verg 3/11*).

Eine Kostenersparnis durch modulares Bauen (wie es Generalunternehmer anbieten, die gleichzeitig Systemanbieter sind) lässt sich ebenfalls als wirtschaftlicher Grund angeben.

#### → Technische Gründe

Technische Gründe gebieten ein Absehen von der Losvergabe vor allem dann, wenn das angestrebte Qualitätsniveau erst 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

Überprüft eine Behörde die Rechtmäßigkeit der Entscheidungen im Vergabeverfahren, sucht sie nach einem Verstoß gegen öffentlich-rechtliche Vorschriften. Dabei wird unter anderem der Frage nachgegangen, ob der Auftraggeber bei seiner Entscheidung für eine Gesamtvergabe in den Grenzen des ihm zustehenden Bewertungsspielraums geblieben ist. Wurde die Gesamtvergabe willkürlich entschieden oder beruht die Entscheidung auf einer unvollständigen oder nichtzutreffenden Sachverhaltsermittlung, ist sie nicht rechtmäßig.

## 02.3 Argumente für die Beauftragung eines Systemanbieters

Generalunternehmer, die neben Design and Build auch eine modulare Bauweise anbieten, also Systemanbieter sind, bringen weitere Vorteile für den öffentlichen Auftraggeber mit sich. Eine Beschränkung auf ein „in modularer/systematisierter Bauweise zu erstellendes Gebäude“ ist vom Vergaberecht her zulässig, sofern der öffentliche Bauherr eine objektive und nachvollziehbare Begründung geben kann. Diese ist insbesondere dann gegeben, wenn

**a)** ein Gebäude nachweislich innerhalb sehr kurzer Zeit fertig gestellt werden soll (beispielsweise wenn akuter Bedarf im sozialen Wohnungsbau besteht) oder

**b)** nur eine begrenzte Bauphase zur Verfügung steht (beispielsweise bei Umbaumaßnahmen an Schulen).

Derart begrenzte Bauphasen können nur schwer zielgenau nach einer Losweisen Vergabe realisiert werden, da es keinen Gesamtverantwortlichen außerhalb der Organisation des Auftraggebers gibt. Ein generalunternehmender Partner, der die Gesamthaftung übernimmt, kann an dieser Stelle Abhilfe schaffen.

### Sachliche Rechtfertigung für den Systembau

Folgende Argumente können die Bedarfsdefinition „Systembau“ sachlich rechtfertigen:



#### Kostenvorteile

Durch die Systembauweise lassen sich erhebliche Kostenvorteile realisieren. Alle Bauelemente sind vorgeplant und werden industriell in Serie gefertigt. Erst im letzten Produktionsschritt erfolgt das Zusammenfügen der Systemelemente auf der Baustelle. Das spart Planungs-, Fertigungs- und Montagezeit und somit auch Kosten.



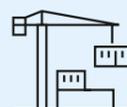
#### Kurze Projektlaufzeit

Bauen mit systematisierten Elementen erfolgt häufig schneller und erweist sich somit als geeignet, um zum Beispiel akuten Bedarf im sozialen Wohnungsbau schnell zu decken. Durch die industrielle Vorfertigung lässt sich die Planungs-, Fertigungs- und Montagezeit auf der Baustelle verkürzen.



#### Geringes Nachtragsrisiko

Das Nachtragsrisiko ist bei einem Systembau im Vergleich zur konventionellen Bauweise gering. Bereits in der Planung werden die Gebäude mittels BIM (Building Information Modeling) in allen Details vorgedacht. Architektur und Ausstattung können genau definiert, Kosten, Planungsabläufe und Umwelteinflüsse exakt kalkuliert werden.



#### Konstante Qualität

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

## 03 Vorbehalte gegenüber Generalunternehmern

Trotz zahlreicher Vorteile kommt es im öffentlichen Hochbau weit seltener zu einer Zusammenarbeit mit Anbietern von Design and Build als in der Privatwirtschaft. Ein Grund für diese Zurückhaltung ist die komplexe Rechtslage.

Öffentliche Auftraggeber sind bei der Vergabe eines Bauauftrages an das Vergaberecht gebunden. Das Vergaberecht regelt nicht nur die Struktur des Vergabeverfahrens, sondern auch die Gestaltung der darin enthaltenen Ausschreibung.

§ 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

Das Vergaberecht steht einem Zuschlag an Generalunternehmer unter bestimmten Voraussetzungen keinesfalls im Wege. Dass Generalunternehmer im Zusammenhang mit einer öffentlichen Ausschreibung seltener in Betracht gezogen werden als Anbieter einer konventionellen Bauweise, kann auf folgenden Argumenten beruhen:

### 1 Einzelgewerke

Die Vergabe an einen Generalunternehmer kann unter anderem mit dem Argument abgelehnt werden, man müsse in Einzelgewerken ausschreiben. Das geltende Vergaberecht verbietet die Beauftragung eines Generalunternehmers jedoch nicht pauschal. Vielmehr ist das Vergaberecht auf eine Öffnung der Beschaffungsmärkte ausgerichtet und unterstützt somit die Zulassung sowohl von Generalunternehmern als auch von Anbietern konventioneller Verfahren im Wettbewerb.

++++ Es existiert kein Rechtssatz, wonach die Planungsleistungen und die anschließenden Bauarbeiten getrennt vergeben werden müssen (siehe 04.).

### 2 Kosten

Generalunternehmer nehmen für ihre Managementleistungen einen GU-Zuschlag. Gleichzeitig gilt es jedoch, die Kostenvorteile abzuwägen, die die Übernahme sämtlicher Managementleistungen durch einen Generalunternehmer mit sich bringt.

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

### 3 Rechtliche Komplikationen

Viele öffentliche Auftraggeber befürchten, dass der Zuschlag an einen Generalunternehmer Rüge- und Nachprüfungsverfahren oder Vorwürfe eines Vergaberstoßes durch den Fördermittelgeber auslösen könnte. Nachprüfungsverfahren führen zu Zeitverlust und bergen große wirtschaftliche Risiken für öffentliche Auftraggeber.

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

#### WICHTIG!

Bei geförderten Bauprojekten sind die fördermittelrechtlichen Risiken deutlich erhöht: Vergaberechtswidrigkeiten können hier den Verlust von Fördermitteln bedeuten. Eine vorzeitige Abstimmung mit der zuständigen Förderbehörde ist hier unabdingbar.

Ein Generalunternehmer, der gleichzeitig auch Systemanbieter ist, kann Ablehnung unter anderem auch durch folgende Argumente erfahren:

### Häufige Vorurteile / Argumente gegen Systemanbieter

#### 1 Vergaberechtliche Gründe

Sofern öffentliche Bauherren Vorbehalte gegen Systemanbieter haben, werden häufig vergaberechtliche Gründe ins Feld geführt, um einen Systemanbieter im konkreten Fall nicht zu beauftragen. So könnten öffentliche Auftraggeber die Zulassung von Systemanbietern im Rahmen einer Bauausschreibung beispielsweise mit dem Argument verweigern, dass ihnen die Wahl der funktionalen Ausschreibung im Einzelfall verboten sei.

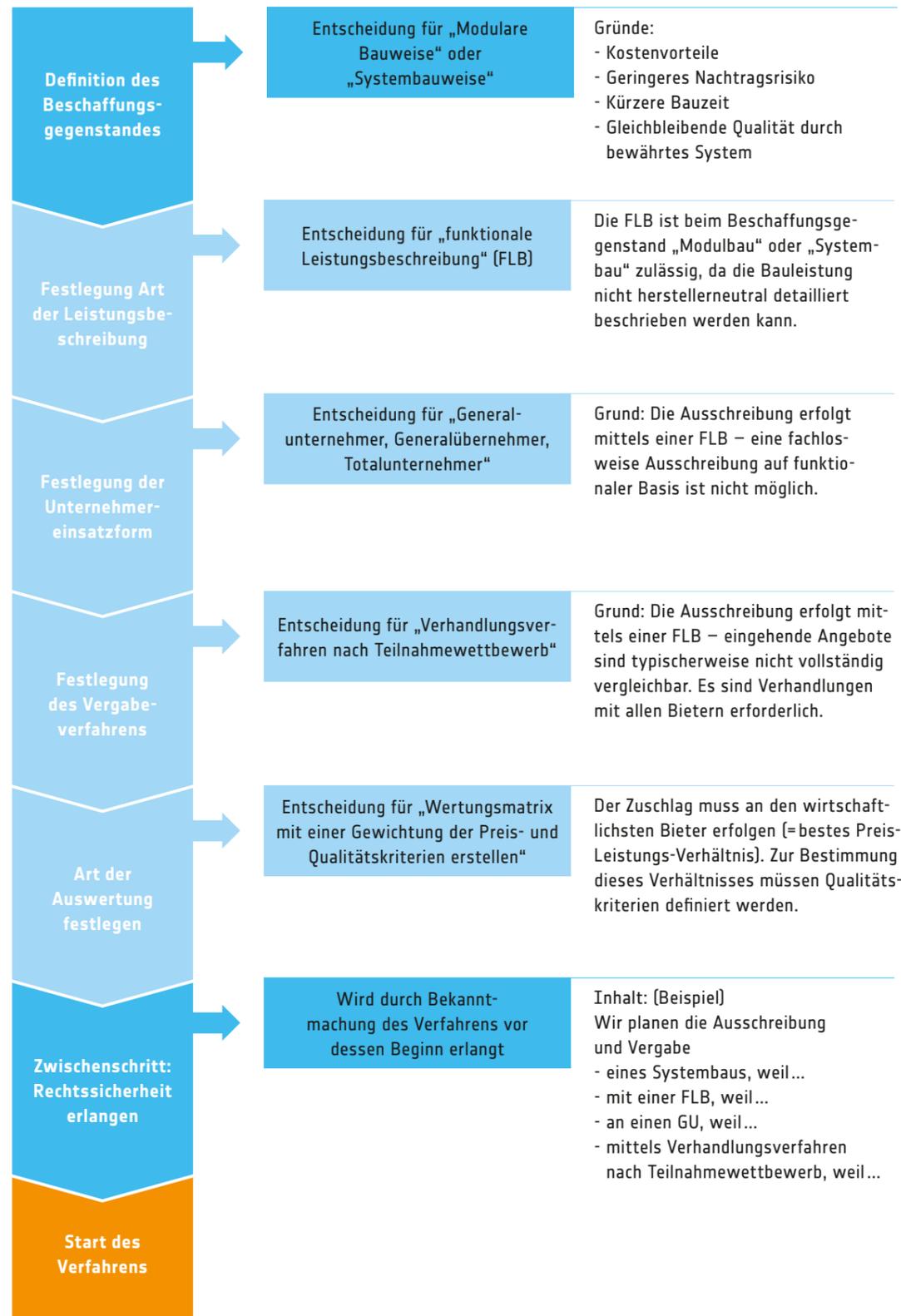
++++ Die Wahl der Leistungsbeschreibung liegt im freien Ermessen der Auftraggeber.

#### 2 Mangelnde Individualität

Mangelnde Individualität kann ein weiteres Argument sein, mit dem der Systembau von Ausschreibungen ausgeschlossen wird. Öffentliche Auftraggeber sind sich der Ansprüche von Öffentlichkeit und späteren Nutzern an Funktionalität, Nachhaltigkeit und Ästhetik der Gebäude durchaus bewusst.

++++ Grundsätzlich sind leistungsfähige Systemanbieter in der Lage, individuelle Immobilien zu planen und zu bauen und auch Gebäude, denen ein Architektenwettbewerb vorangegangen ist, in modularer Bauweise zu realisieren. Die Grenzen des Systembaus sind erst erreicht, wenn ein Gebäude als „allumfassendes Unikat“ gebaut werden soll.

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



## 04 Das Vergaberecht

### Der Grundsatz: die losweise Vergabe

Grundsätzlich regelt das Vergaberecht die Aufteilung aller Leistungen in einer Ausschreibung zum einen in der Menge und zum anderen nach Art oder Fachgebiet (Teillose und Fachlose). Öffentliche Auftraggeber gehen häufig davon aus, dass eine derartige Losbindung immer rechtlich verpflichtend ist und beziehen sich dabei auf § 97 Abs. 4 GWB.

**§** 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

**WICHTIG!**

Tatsächlich ist es also auf Basis dieses Gesetztextes möglich, im Rahmen der Losvergabe viele Lose an nur einen Bieter zu vergeben; das impliziert auch die Vergabe von Planung und Bau an einen Generalunternehmer.

In der Vergangenheit waren öffentliche Auftraggeber vom personellen Aufwand her häufig noch in der Lage, Ausschreibungen selbst zu betreuen und in Einzellosen auszuschreiben. Unter vermeintlicher Bindung an das Vergaberecht wurden Gewerke wie Erdarbeiten, Maurerarbeiten, Stahlbauarbeiten, Bodenbelagsarbeiten usw. als einzelne Fachlose oder unterteilt als einzelne Teillose vergeben.

In Zukunft wird die Betreuung der zunehmend komplexen Bauaufgaben für öffentliche Auftraggeber kaum noch zu stemmen sein. Der mit der Losvergabe verbundene Kosten- und Koordinationsaufwand führt zu dem nachvollziehbaren, wirtschaftlichen Interesse des Auftraggebers, die gesetzliche Möglichkeit wahrzunehmen, Gewerke nicht einzeln, sondern im Paket auszuschreiben.

### Die Ausnahme: die Gesamtvergabe

Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen regelt die Ausnahme von der gesetzlich festgelegten Losvergabe.

**§** 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 ist somit möglich. Um für diese geplante Abweichung von der Losvergabe Rechtssicherheit zu erlangen, ist eine deutliche Dokumentation über die Zweckmäßigkeit der zusammengefassten Vergabe die zentrale Voraussetzung. Diese Dokumentation muss in der Vergabeakte erfolgen.

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

## 05 Ablauf des Vergabeverfahrens, dessen Ziel die Vergabe an einen Systemanbieter ist

Die umfangreichen Vorschriften des Vergaberechts regeln die zulässigen Vorgehensweisen im Rahmen der Auftragsvergabe und erweisen sich somit als verlässliche Orientierung für öffentliche Auftraggeber und weitere Prozessbeteiligte.

**WICHTIG!**

Um die Vergabe des Bauprojektes an einen Systemanbieter zu ermöglichen, muss das Vergabeverfahren so gestaltet werden, dass ein Generalunternehmer am Ende den Zuschlag erhalten kann. Denn Systemanbieter sind von Natur aus immer auch Generalunternehmer.

Daher soll im Folgenden beschrieben werden, wie die Vergabe eines öffentlichen Bauprojektes abläuft, wie und an welcher Stelle das Vergaberecht greift und durch welches Vorgehen der öffentliche Auftraggeber den Weg für die Wahl eines Systemanbieters ebnet.

## 05.1 Definition des Beschaffungsbedarfs / Beschaffungsgegenstand festlegen

**Vor dem Beginn des Vergabeverfahrens steht die Definition des Beschaffungsgegenstandes.**

Öffentliche Bauherren verfügen über das Recht und die Pflicht, ihren Beschaffungsbedarf frei zu definieren. Diese Beschaffungsfreiheit bedeutet, dass sie frei festlegen dürfen, welche Leistungen sie einkaufen möchten. Bestehen bleibt die gesetzliche Vorgabe, dass Bauaufträge nicht direkt, sondern nur nach Durchführung eines Vergabeverfahrens zu vergeben sind.

§ 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 d. Oberlandesgericht  
Düsseldorf, Beschluss vom  
13.04.2016 (Az. VII-Verg 47/15)*

++++ Der öffentliche Auftraggeber kann den Zuschlag an einen Generalunternehmer und/oder Systemanbieter an dieser Stelle vorbereiten: Der öffentliche Bauherr kann seinen Beschaffungsbedarf auf ein Gebäude aus vorgefertigten Teilen oder auf eine modulare Bauweise festlegen.

Diese Entscheidung ist dann zulässig, wenn der öffentliche Auftraggeber seine Entscheidung sachlich rechtfertigen kann und diese zweckmäßig ist. Sachliche Rechtfertigungen können sich aus Kostengründen (Budgetsicherheit), aus Gründen der Qualität und/oder aus Zeitgründen ergeben (siehe 02.1).

Legt sich der öffentliche Auftraggeber in der Ausschreibung nicht auf ein bestimmtes Bauverfahren fest, sollte er den Beschaffungsbedarf dennoch so ausschreiben, dass Systemanbieter am Wettbewerb teilnehmen können. Eine künstliche Individualisierung in der Ausschreibung mit dem alleinigen Zweck, Systemanbieter bei der Vergabe auszuschließen, stellt eine unzulässige Beschränkung des Wettbewerbs dar.

Sofern sich der öffentliche Auftraggeber bei seiner Beschaffungsentscheidung nicht für ein bestimmtes Bau- oder Realisierungsverfahren entscheidet, darf er auch kein anderes Bau- oder Realisierungsverfahren ohne sachlichen Grund vom Wettbewerb ausschließen.

## 05.2 Art der Leistungsbeschreibung festlegen

**An dieser Stelle entscheidet der öffentliche Auftraggeber, wie er das Bauprojekt ausschreiben möchte.**

Die Vergabeordnung für Bauleistungen (VOB/A) unterscheidet die „Leistungsbeschreibung mit Leistungsverzeichnis“ (§ 7b EU) von der „Leistungsbeschreibung mit Leistungsprogramm“ (§ 7c EU), die auch „funktionale Leistungsbeschreibung“ (FLB) genannt wird. Der öffentliche Auftraggeber kann die Wahl allein nach seinem Ermessen treffen, sofern er diese sachlich begründen kann und die Wahl zweckmäßig ist.

++++ Der Anspruch an den Nachweis der Zweckmäßigkeit ist deutlich geringer als der, der bei Rechtmäßigkeit zu führen ist. Nur die Zweckmäßigkeit muss vom Auftraggeber belegt werden.

→ Eine **Leistungsbeschreibung nach Massen-EP-Leistungsverzeichnissen** beschreibt die Aufteilung einer Gesamtleistung in einzelne Teilleistungen bei vorangegangener, abgeschlossener Planung. Es existiert allerdings keine gesetzliche Regelung, die vorgibt, dass Planen und Bauen vom öffentlichen Auftraggeber getrennt vergeben werden müssen.

→ Bei der **funktionalen Leistungsbeschreibung** überträgt der öffentliche Auftraggeber Planungsleistungen auf den Bieter, um dessen Know-how abzuschöpfen. Hier stehen die Bieter nicht nur im preislichen Wettbewerb, auch die Planung wird dem Wettbewerb unterzogen.

Eine funktionale Ausschreibung ist dann zu wählen, wenn der öffentliche Bauherr Planungsleistung und Bauleistung auf einen Generalunternehmer übertragen und so dessen

gesamte Expertise abschöpfen möchte. Der Generalunternehmer trägt die ganzheitliche Verantwortung dafür, dass das Gebäude schlüsselfertig zum Festpreis und vereinbarten Fertigstellungstermin übergeben wird.

Der Bauherr erstellt bei der funktionalen Ausschreibung keine eigene Entwurfsplanung, sondern beschreibt lediglich die funktionalen Anforderungen an das Gebäude. Auf dieser Basis erstellen die Bieter eine Entwurfsplanung und bieten auch die entsprechende Bauleistung an. Plänen wie Bauen werden so zu integrierten Bestandteilen des Angebots und der zugrunde liegenden Kalkulation.

§ Bei einer funktionalen Ausschreibung ist von dem Bieter ein Angebot zu verlangen, das außer der Ausführung der Leistung auch „den Entwurf nebst eingehender Erläuterung“ umfasst.

*vgl. § 7c EU Abs. 3 Nr. 1 VOB/A*

Die funktionale Ausschreibung muss zweckmäßig begründet werden und ist zulässig, wenn einer der folgenden Fälle vorliegt:

- 1 Als Beschaffungsgegenstand wird...
  - a) ein Gebäude aus Fertigteilen,
  - b) ein Systembau oder
  - c) ein Modulbau
 ... definiert.
- 2 Zur Erfüllung der Bauaufgabe existieren mehrere technische Lösungen, diese können jedoch nicht neutral beschrieben werden. Der öffentliche Bauherr möchte die Entscheidung für eine der Lösungen unter den Gesichtspunkten „Preis und Funktion“ erst auf Grundlage der Angebote treffen.

### WICHTIG!

Der öffentliche Auftraggeber kann den Zuschlag an einen Generalunternehmer und/oder Systemanbieter an dieser Stelle vorbereiten: Der öffentliche Bauherr kann über eine funktionale Ausschreibung Planungs- und Bauleistung auf einen Generalunternehmer übertragen.

§ 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 Erstellen der funktionalen Leistungsbeschreibung

Möchte sich der öffentliche Auftraggeber am Ende des Vergabeverfahrens für einen Generalunternehmer entscheiden können, muss er in der „Art der Leistungsbeschreibung“ die „funktionale Ausschreibung“ gewählt haben und diese nun erstellen.

Konventionelle Bieter und Systemanbieter sind bei der Ausschreibung mit einer funktionalen Leistungsbeschreibung in gleicher Weise zuzulassen. Der öffentliche Auftraggeber hat dafür Sorge zu tragen, dass die Leistung durch die Ausschreibung hinreichend bestimmt ist. Sofern hierfür Planungstätigkeiten durchzuführen sind, hat der öffentliche Auftraggeber diese zu erbringen. Die Zuschlagskriterien, das Leistungsziel, die Rahmenbedingungen und die wesentlichen Einzelheiten der Leistung muss der öffentliche Auftraggeber in der Ausschreibung angeben.

### Zulassung von Nebenangeboten

Öffentliche Auftraggeber können die Beteiligung von Systemanbietern im Rahmen einer Bauausschreibung auch durch die Zulassung von Nebenangeboten ermöglichen. Dabei müssen die Nebenangebote über alles zugelassen werden und dürfen nicht auf einzelne Abschnitte eines Leistungsverzeichnisses beschränkt werden. Die Vorgabe, Nebenangebote nicht isoliert, sondern nur mit Hauptangeboten zuzulassen, soll dabei auf Ausnahmetatbestände beschränkt bleiben. Diese spielen bei Nebenangeboten von Systemanbietern 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 Festlegung der Vergütung unterlegener Bieter

Möchte der öffentliche Auftraggeber einen Generalunternehmer mit dem Bauprojekt beauftragen, wird dies am besten über die Wahl der funktionalen Ausschreibung ermöglicht. Hierbei ist eine angemessene Vergütung für die Planungsleistungen der nicht zum Zuge kommenden Bieter 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. etwa OLG Hamm, Urteil vom 06.08.2015, Az. 17 U 130/12

### WICHTIG!

Diesem finanziellen Aufwand ist die finanzielle Erleichterung gegenüberzustellen, die der öffentliche Auftraggeber durch die Beauftragung eines Generalunternehmers erfährt, denn dieser übernimmt den gesamten Prozess von Design and Build des Bauprojektes und entlastet die öffentliche Hand somit nicht nur auf zeitlicher, sondern auch auf finanzieller Ebene.

Darüber hinaus gewinnen öffentliche Auftraggeber, die bei einer Ausschreibung auch Anbieter einer modularen Bauweise zulassen, finanzielle Vorteile. Denn Systemanbieter reichen in der Regel vorgefertigte Entwurfsplanungen ein, die nicht extra erstellt, sondern aufgrund des Konzeptes von Systemlösungen für unterschiedliche Projekte gleicher Art verwendet werden. Eine angemessene Vergütung wäre an dieser Stelle nicht an die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) anzulehnen, sondern an die Rahmenbedingungen eines Architektenwettbewerbs. Pauschalbeträge in Höhe von 5.000,00 Euro oder 10.000,00 Euro dürften hier – in Abhängigkeit von der Planungsaufgabe – als angemessen betrachtet werden. Anbietern konventioneller Bauverfahren stünde aufgrund des Prinzips der Gleichberechtigung kein Anspruch auf eine höhere Vergütung ihrer Planungskosten im Vergleich zu den Systemanbietern zu.

Lediglich ein vollständiger Ausschluss einer Vergütung kann von einem Bieter als Verstoß gegen § 77 Abs. 2 VgV angegriffen werden.

Der öffentliche Auftraggeber muss die Pauschalbeträge der Vergütung unterlegener Bieter in der Bekanntmachung zur Ausschreibung festlegen und allgemein einsehbar machen.

## 05.5 Festlegung der Unternehmereinsatzform

Möchte sich der öffentliche Auftraggeber für einen Generalunternehmer entscheiden, muss er dies auch über die Festlegung der Unternehmereinsatzform in der Ausschreibung deutlich machen. Dies geschieht

### WICHTIG!

Der öffentliche Auftraggeber kann den Zuschlag an einen Generalunternehmer und/oder Systemanbieter an dieser Stelle vorbereiten: Von dem Gebot der losweisen Vergabe darf abgewichen und somit die Unternehmereinsatzform „Generalunternehmer“ gewählt werden, wenn einer der folgenden Fälle vorliegt:

- 1 Die Ausschreibung erfolgt mittels einer funktionalen Leistungsbeschreibung.
- 2 Die Vergabe an einen Generalunternehmer ist wirtschaftlicher als die losweise Vergabe.
- 3 Technische Gründe rechtfertigen eine Gesamtvergabe.

mit dem Absehen vom Gebot der Losvergabe. Das Gebot der losweisen Vergabe (Einzelgewerksausschreibung) resultiert nicht aus dem europäischen Vergaberecht, sondern aus dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen.

## 05.6 Rechtssicherheit erlangen

Weicht der öffentliche Auftraggeber vom Gebot der losweisen Vergabe ab, sollte er so früh wie möglich darauf hinweisen und seine Begründung bereits in die Bekanntmachung aufnehmen.

In der Bekanntmachung müssen alle zweckmäßigen Gründe, wieso die Bauaufgabe nicht in Lose aufgeteilt wird, offen dargelegt und somit für alle Bieter erkennbar gemacht werden. Rügen gegen die Festlegung der Unternehmereinsatzform müssen dann sehr kurzfristig und frühzeitig erfolgen, nämlich innerhalb der Bewerbungs- oder der Angebotsfrist. Geschieht dies nicht, kann ein Nachprüfungsverfahren hierauf im anschließenden Vergabeverfahren nicht mehr gestützt werden (vgl. § 160 Abs. 3 GWB).

## 05.7 Festlegung des Vergabeverfahrens

Die genaue Vorgehensweise bei der Auftragsvergabe regeln nationale und europäische Rechtsnormen. Grundsätzlich kann der öffentliche Auftraggeber zwischen verschiedenen Verfahren wählen. Diese stehen in einem engen Verhältnis zu den Arten der Ausschreibung. Die Zulassung von Systemanbietern zum Wettbewerb wird über die Wahl der Zuschlagskriterien begünstigt: So sollte nicht nur der Preis, sondern auch Gesichtspunkte der Qualität in den Entscheidungsprozess einfließen.

**Der öffentliche Auftraggeber kann unter anderem folgende praktikable Verfahren wählen:**

- 1 Verhandlungsverfahren nach Teilnahmewettbewerb
- 2 Offenes Verfahren
- 3 Nicht offenes Verfahren nach Teilnahmewettbewerb

Zu 1 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. Da die vom Bieter erstellten Pläne und somit auch das Angebot typischerweise nicht vollständig vergleichbar sind, sind Verhandlungen mit allen Bietern erforderlich.

Zu 2 und 3 Der öffentliche Auftraggeber kann zwischen beiden Varianten 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 2 und 3 ist keine Verhandlung möglich.

## 05.8 Festlegung 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 das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bestimmen zu können, sind bestimmte Qualitätskriterien festzulegen. Hierfür ist das Aufstellen einer Wertungsmatrix erforderlich, in der die Gewichtung der Preis- und Qualitätskriterien dargestellt wird. Diese Bewertungsmatrix ist den Bietern mit der Ausschreibung zur Verfügung zu stellen und sollte so transparent wie möglich sein. Ihre Nachvollziehbarkeit ist für den Fall einer Beschwerde von Seitens eines nicht berücksichtigten Bieters 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.

§ 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

## 05.9 Ausschreibung und Vergabe der Leistung

Nach der Ausschreibung erfolgt mit der anschließenden Vergabe der Leistung die Beendigung des Vergabeverfahrens. Dabei muss der Zuschlag auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt werden (§ 127 Abs. 1 GWB). Dies kann entweder nur anhand des Preises ermittelt werden oder indem der Angebotspreis und inhaltliche Wertungskriterien miteinander ins Verhältnis gesetzt werden.

### Beispielhafte (vereinfachte) Wertungsmatrix:

Bewertungskriterium	Gewichtung	Anbieter 1	Anbieter 2	Anbieter 2	Anbieter ...
Geringes Baumängelrisiko	Mittel (1 zu 1)	3	3	2	
Frühe Terminalsicherheit	Hoch (x2)	1	2	3	
Preis	Hoch (x2)	3	2	2	
<b>Punkte</b>		11	11	12	

## 06 Fazit

Die Kooperation mit Generalunternehmern und der schlüsselfertige Systembau sind wirkungsvolle Möglichkeiten, um Beschaffungsprobleme im öffentlichen Hochbau zu lösen. Grundsätzlich gilt es jedoch, die Vor- und Nachteile der Beschaffungsmodelle bei jedem Projekt individuell abzuwägen. Auf gesetzlicher Ebene ist die Beauftragung eines Generalunternehmers bei öffentlichen Bauprojekten zulässig, wenn es zweckmäßig ist, die Leistung nur funktional zu beschreiben oder wenn wirtschaftliche oder technische Gründe eine Gesamtvergabe erfordern.

Voraussetzung für das rechtliche Gelingen einer Vergabe an einen Generalunternehmer ist eine sorgfältige Auseinandersetzung und ausführliche Dokumentation aller Entscheidungshintergründe. Hierfür müssen Vor- und Nachteile einer Gesamtvergabe abgewogen und in den richtigen politischen und juristischen Kontext gestellt werden.

## Öffentlich-Private Partnerschaft

Beabsichtigt der öffentliche Auftraggeber, für das Bauvorhaben eine Öffentlich-Private Partnerschaft (ÖPP) einzugehen, ist dies ein zulässiger Grund, um von der losweisen Vergabe abzusehen. Eine Öffentlich-Private Partnerschaft empfiehlt sich dann, wenn neben Planen und Bauen noch andere Leistungen wie die Finanzierung des Bauvorhabens oder dessen Betrieb erbracht werden sollen. Die ÖPP-Vertragsgestaltung ist mit einer losweisen Vergabe der Bauleistung nicht zu vereinen und erlaubt die funktionale Ausschreibung sowie die Gesamtvergabe des Bauprojektes. Die Nutzung von Systemanbietern als Partner einer ÖPP ist daher leicht möglich.

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

In vielen Fällen können Projekte schneller, wirtschaftlicher und transparenter realisiert werden als bei der konventionellen Beschaffung. Der öffentliche Auftraggeber erfährt eine spürbare Entlastung und gewinnt Zeit für das Kerngeschäft.

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. GOLDBECK übernimmt keine Gewähr für die Vollständigkeit oder inhaltliche Richtigkeit dieses Whitepapers.

## Bauen mit GOLDBECK

GOLDBECK zählt zu den führenden Bauunternehmen Deutschlands. Als Systemanbieter und Generalunternehmer konzipiert, baut und betreut das Unternehmen maßgeschneiderte Gebäude mit System für Produktion und Logistik, Büroarbeit, Wohnen und Parken. Darüber hinaus plant und realisiert GOLDBECK Schulgebäude, Kindertagesstätten und Sporthallen und bietet integrierte, gebäudenaher Dienstleistungen über den gesamten Lebenszyklus der Immobilie. GOLDBECK ist europaweit tätig und sowohl Partner für die mittelständische Wirtschaft als auch für Großunternehmen, Investoren, Projektentwickler und öffentliche Auftraggeber. Das deutschlandweite Niederlassungsnetz des Unterneh-

mens ermöglicht eine genaue Kenntnis regionaler Gegebenheiten und bewirkt eine kompetente, partnerschaftliche Betreuung direkt vor Ort. Die Einbindung des örtlichen Mittelstandes in die Projekte ist durch langjährige Partnerschaften mit den GOLDBECK Niederlassungen gewährleistet.

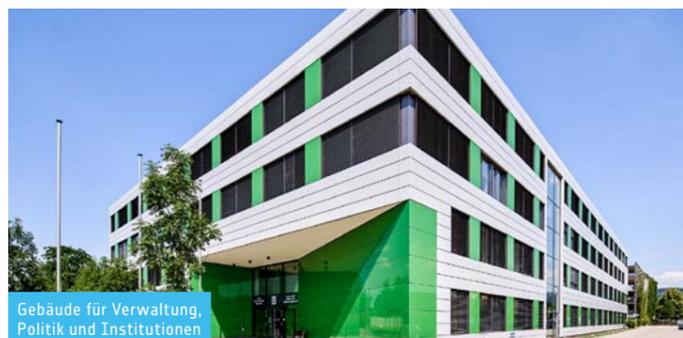
Öffentlich-Private Partnerschaft (ÖPP): Ansprechpartner für ÖPP-Projekte ist die GOLDBECK Public Partner GmbH (GPP) in Bielefeld. Die GPP verantwortet die öffentlich-privaten Bauprojekte und bindet bei Bedarf die einzelnen GOLDBECK Niederlassungen mit ein.



Gebäude für Schul- und Vereinssport



Gebäude für Bildung und Schule



Gebäude für Verwaltung, Politik und Institutionen



Gebäude für bezahlbaren Wohnraum



Gebäude für ruhenden Verkehr und E-Mobilität



Mehr zum Thema erfahren Sie in unserer Broschüre „Planen und Bauen für öffentliche Auftraggeber“: [goldbeck.de/downloads](https://goldbeck.de/downloads)

GOLDBECK GmbH  
Ummelner Straße 4-6  
33649 Bielefeld  
Tel. +49 521 9488-0

**goldbeck.de**