

GESAMTVERGABE IM MODULBAU

LEITFADEN FÜR DIE RECHTSSICHERE UMSETZUNG

CHANCEN FÜR DEN ÖFFENTLICHEN AUFTRAGGEBER

Ein vergaberechtlicher Leitfaden für die rechtssichere Umsetzung von GU-/TU-Vergaben in der modularen Bauweise.

INHALTSÜBERSICHT

_ 1 MODULARES BAUEN MIT KLEUSBERG 01

_ 2 KLEUSBERG ALS GENERAL- UND TOTALUNTERNEHMER 01-02

_ 3 GU-/TU-VERGABEN IM MODULBAU 02

3.1 Vorbehalte gegen Gesamtvergaben	02-03
3.2 Vorteile der GU-/TU-Vergabe	03-04
3.3 Vorteile der Gesamtvergabe	04-05

_ 4 VERGABERECHTLICHE VORGABEN FÜR GU-/TU-VERGABEN 06

4.1 Öffentliche Auftraggeber	06
4.2 Öffentlicher Bauauftrag	06-07
4.3 Schwellenwerte	07
4.4 Grundsatz der Losaufteilung	08
4.4.1 Rechtsgrundlagen und Regelungsinhalt	08
4.4.2 Begründungs- und Dokumentationspflicht	09-10
4.4.3 Taugliche Gründe für die Gesamtvergabe	11
4.4.3.1 Wirtschaftliche Gründe	11-12
4.4.3.2 Technische Gründe	13-14
4.4.3.3 Leistungsbeschreibung und Ausschreibungskonzeption	15-17
4.4.3.4 Gründe für Modulbauten	17-19
4.4.4 Zusammenfassung	19-20

_ 5 RECHTSFOLGEN VON VERSTÖßEN 21

5.1 Oberschwellenvergaberecht	21-22
5.2 Unterschwellenvergaberecht	22-23

_ 6 ABLAUF & AUSGESTALTUNG DES VERGABEVERFAHRENS 23

6.1 Festlegung auf modulare Bauten	23-25
6.2 Wahl einer funktionalen Leistungsbeschreibung	25
6.3.1 Zulässigkeit der FLB	25-26
6.3.2 Ausgestaltung der FLB	26-27
6.3 Festlegung auf GU-/TU-Auftrag	27
6.4 Wahl des geeigneten Verfahrens	27
6.4.1 Zulässigkeit	27-29
6.4.3 Verfahrenswahl und Gestaltung	29
6.4.3.1 Auswahl und Begründung	29
6.4.3.2 Teilnahmewettbewerb & Eignung	29-30
6.4.3.3 Bewerberauswahl / Referenzen	30-31
6.5 Wahl geeigneter Zuschlagskriterien	31
6.5.1 Auswahl und Begründung	31
6.5.2 Wirtschaftlichkeit: Preis-Leistungsverhältnis	31-32
6.5.3 Bedeutung für die GU-Vergabe	32
6.5.4 Beispiel für die Wertungsmatrix	32
6.5.5 Festlegung einer Planungsentschädigung	32-33
6.5.6 Bekanntmachung, Wertung und Zuschlag	33

_ 7 FAZIT UND AUSBLICK 34

Anhang 35-38

1 MODULARES BAUEN MIT KLEUSBERG

Der von KLEUSBERG angebotene [Modulbau](#) ist eine nachhaltige und wirtschaftliche Bauweise, die sich zunehmend im öffentlichen Auftragswesen etabliert hat. Neben der kurzen Bauzeit sind mit diesem auch weitere Vorteile verbunden, wobei gerade auch in zeitkritischen Infrastrukturprojekten des öffentlichen Hochbaus eine hohe Kosten- und Terminsicherheit gewährleistet werden kann.

Daneben bietet der Modulbau eine hohe Flexibilität in der Planung und späteren Ausführung, da Planungs- und Sonderwünsche des Auftraggebers schnell und bestmöglich aufgegriffen werden können. Durch die Vorfertigung der Bauteile ist die Ausführungsqualität hoch und verlässlich. Der Fokus auf Prozessoptimierung durch Lean Construction im Werk sowie auf der Baustelle und das besondere Augenmerk auf Nachhaltigkeit in der Konstruktion trägt überdies zu niedrigeren Betriebskosten und zum Umweltschutz bei.

2 KLEUSBERG ALS GENERAL- UND TOTALUNTERNEHMER

KLEUSBERG hat die **Modulbauweise perfektioniert** und bietet sie in Verbindung mit [General- und Totalunternehmerleistungen](#) an, für die umfangreiche [Referenzen](#) vorliegen.

Als **Generalunternehmer („GU“)** übernimmt KLEUSBERG sämtliche zu einem Bau gehörenden Bauleistungen, mit oder ohne eigene Architektenleistungen, die auf einem auftraggeberseitigen Planentwurf aufbauen. Hierbei stellt KLEUSBERG die komplette, **schlüsselfertige Bauleistung aus einer Hand** sicher und übernimmt dabei auch die Ausführungsplanung. In der Regel wird ein Teil der Leistungen an Nachunternehmer vergeben.

Als **Totalunternehmer („TU“)** übernimmt KLEUSBERG auf Wunsch der Auftraggeber auch weitergehende Planungs- oder Vorbereitungsleistungen, **von der ersten Idee bis zur endgültigen (schlüsselfertigen) Fertigstellung des Bauvorhabens** („Design-and-Build“). Hierbei werden auch die einzelnen Planungsleistungen von der Entwurfsphase an übernommen bzw. mit anderen beauftragten Planern koordiniert. Möglich ist auch die Übernahme weitergehender Leistungen, wie z. B. die Ausstattung des Gebäudes zum Betrieb nach seinem Bestimmungszweck (z. B. bei Schule, Kindergärten, etc.).

Abzugrenzen hiervon sind **weitere Formen der Gesamtbeauftragung**:

Der **Generalübernehmer („GÜ“)** übernimmt die rechtliche Verantwortung für die Bauausführung (z. B. mit dem Einsatz von Subunternehmern), nicht aber ihre eigentliche Ausführung. Grundsätzlich beschränkt sich der GÜ auf Koordinierungs- und Projektsteuerungstätigkeiten, möglich ist es allerdings ebenso, dass dieser Teile der Planung oder die vollständige Planung für das Vorhaben übernimmt.

Der **Totalübernehmer („TÜ“)** übernimmt ähnlich wie der GÜ die Verantwortung für die Ausführung, daneben aber auch die Verantwortung für die Planung. Ferner übernimmt er häufig das gesamte sonstige wirtschaftliche (Investitions-) Risiko für das Bauprojekt, die Projektabwicklung und die Planung.

Teilweise vergeben Auftraggeber **Generalplanerverträge** und wählen für diese einen Abruf nach verschiedenen **Planungsstufen**. Auch hier haben Auftraggeber die Wahl, statt einen Abruf der LPH 5 ff. vom Generalplaner einen **Generalunternehmer** mit der Ausführungsplanung und **zugleich mit der Umsetzung des weiteren Bauvorhabens** zu beauftragen. Das kann zu einer Beschleunigung des Vorhabens beitragen.

3 GU-/TU-VERGABEN IM MODULBAU

Die Vorteile des **Modulbaus** in Kombination mit **Gesamtbeauftragungen** sind für Auftraggeber eine wertvolle Option, um sich den aktuellen Herausforderungen im öffentlichen Hochbau zu stellen.

3.1 VORBEHALTE GEGEN GESAMTVERGABEN

Häufig werden die nachfolgenden vermeintlichen Gründe gegen die Durchführung von **Gesamtvergaben** im **Modulbau** angeführt:

Mangelnde Individualität (?)

Eine Standardisierung der Bauteile und individuelle Planlösungen **schließen sich nicht gegenseitig aus**. Auch über System- und Modulbau können maßgeschneiderte Lösungen angeboten werden.

Vergaberechtliche Hürden (?)

Es gibt keine vergaberechtliche Norm, die eine Beauftragung von General- bzw. Totalunternehmern ausschließt. **Die Gesamtvergabe ist zulässig, muss** jedoch ausreichend **begründet werden (S. 9).**

Kostensteigerung (?)

Der GU/TU kalkuliert einen Zuschlag von durchschnittlich 13 – 17 % der eigentlichen Vertragspreisleistungen in seinen Pauschalpreis ein. Jedoch übernimmt der GU bzw. TU die Koordination aller Leistungen. Dadurch tritt im Ergebnis häufig eine **Kostensenkung** ein, da z. B. Bauablaufstörungen durch die Koordination des GU/TU sicher vermieden werden können. Auch kann der GU/TU den Preis im Vorfeld auf das gesamte Bauvorhaben sehr genau kalkulieren, was Kostensicherheit schafft. Da ein **Pauschalpreis** die Regel ist, schafft dies für Auftraggeber weitere Kosten- und Planungssicherheit.

Kontrollverluste (?)

Ein GU oder TU übernimmt die komplette Abwicklung des Bauvorhabens für den Auftraggeber. Bauherr ist nach wie vor aber der Auftraggeber, der in allen Belangen ein **Mitsprache- und Mitwirkungsrecht** hat, wenn er dies wünscht. Dies äußert sich beispielsweise im Änderungsanordnungsrecht. Damit wird also gerade keine Kontrolle vollständig abgegeben, sondern nur die **Verantwortlichkeit für die Bauausführung** verlagert. Weitere Einwirkungsrechte können auf vertraglicher Ebene geschaffen werden.

3.2 VORTEILE DER GU-/TU-VERGABE

Die Beauftragung eines GU oder TU hat **eine Vielzahl von Vorteilen für öffentliche Auftraggeber**, mit denen viele Herausforderungen bei Bauvorhaben überwunden werden. Öffentliche Bauvorhaben können z. B. mit den nachfolgenden Erschwernissen **verbunden** sein:

1. Schwierige Haushaltslagen

In den allermeisten öffentlichen Hochbauprojekten ist die Budgetierung durch schwierige Haushaltslagen stark eingeschränkt. Das führt zu einer verstärkten Notwendigkeit, unter Rücksicht auf **Kosteneffizienz** zu arbeiten. Ein **präzises Kostenmanagement** während der Bauphase, vor allem aber die Wahl von kostengünstigen und zugleich nachhaltigen Lösungen für Planung und Ausführung wird daher immer wichtiger, um öffentliche Hochbauprojekte innerhalb des Budgets erfolgreich umzusetzen.

2. Zeitdruck in Infrastrukturprojekten

Öffentliche Bauprojekte sind daneben regelmäßig mit **zeitlichen Zwängen** verbunden. Denn gerade im Bereich der Daseinsvorsorge (z. B. [Bau von Schulen](#), [Kindergärten](#),

Krankenhäusern) besteht aus der Natur der Sache heraus das Erfordernis, entsprechende Infrastruktur schnell bereitzustellen. Dabei kann mit den **strengen Terminvorgaben** bei regulären Bauvergaben das **Risiko** einhergehen, dass es zu qualitativen Einbußen in der Planung und Ausführung kommt, insbesondere durch nicht aufgelöste **Schnittstellen**, die durch eine aus Zeitgründen nicht mögliche **Gewerkeabstimmung** einhergeht. Dies kann Auswirkungen auf die spätere Nutzung und den Betrieb der Gebäude haben, woraus Mehrkosten entstehen können.

3. Personelle Engpässe und Schnittstellenkoordination

Auch der **Fachkräftemangel**, sowohl in der Bauwirtschaft als auch in der Verwaltung von **Kommunen, Gemeinden und Städten** kann eine bedeutende **Herausforderung** für Bauprojekte darstellen. In Zeiten immer komplexer werdender baurechtlicher Vorgaben ist dabei oftmals schon der **Planungsprozess** und die **Genehmigungsplanung** mit Schwierigkeiten verbunden, da viele unterschiedliche Fachbereiche und Schnittstellen koordiniert werden müssen. Dies trifft beispielsweise bei den energetischen oder brandschutzrechtlichen Vorgaben für das Gebäude zu. Auch kann der verwaltungsinterne Mangel an Personal eine ordnungsgemäße Koordination und Abwicklung des Bauvorhabens erschweren, so beispielsweise durch ausbleibende Anordnungen oder Weisungen durch den Auftraggeber.

4. Weitere Erschwernisse

Zu den weiteren Erschwernissen gehören z. B.:

- _ Vielzahl von Einzelvergabeverfahren mit einer Masse an Bieterfragen für jedes einzelne Gewerk.
- _ Koordination, Integration und Kontrolle aller Planungs- und Bauleistungen in eigener Verantwortung des Auftraggebers.
- _ Planentwürfe nicht auf Ausführung abgestimmt oder zu ambitioniert.
- _ Schnittstellenprobleme und Zuordnungsprobleme in der Mängelgewährleistung.
- _ Prüfung und Zahlung einer Vielzahl von Rechnungen aller Einzelgewerke.

3.3 VORTEILE DER GESAMTVERGABE

Dem kann durch die Gesamtvergabe an einen erfahrenen **Modulanbieter** mit folgenden Vorteilen **entgegengewirkt** werden:

1. Kostenvorteile

GU- bzw. TU-Vergaben bieten öffentlichen Auftraggebern eine effektive Möglichkeit, Bauprojekte kosteneffizient und risikoarm umzusetzen. Ein klarer Vorteil ist hier insbesondere die Festlegung eines Pauschalpreises zu Projektbeginn, den der GU bzw. TU präzise kalkulieren kann. Vor allem aber übernimmt der GU bzw. TU die Verantwortung für die Koordination aller Gewerke und sorgt so für einen reibungslosen Ablauf des Bau-

prozesses. Auch wird durch die perfekte Abstimmung von Planung und Ausführung das Nachtragsrisiko und das Risiko von Bauzeitverlängerungen minimiert und der öffentliche Auftraggeber vor unerwarteten Kostensteigerungen geschützt. Speziell die Gesamtvergabe im [Modulbau wirkt kostensenkend](#), da über die perfekte Abstimmung von Ausführung und Planung eine Senkung der Instandhaltungs- und Baumängelkosten eintritt.

2. Zeitvorteile und Planungssicherheit

Die GU-/TU-Vergabe bietet öffentlichen Auftraggebern daneben eine hohe Planungssicherheit in zeitlicher Hinsicht, da der GU/TU die gesamte Verantwortung für Planung und Ausführung übernimmt. Hierüber wird der Bauprozess von Anfang bis Ende prozesstechnisch optimiert. Auch enge Terminvorgaben und kurze Fristen können so sicher eingehalten werden. Hierzu trägt bei, dass der GU bzw. TU potenzielle Störungen im Bauablauf durch seine umfassende Koordination frühzeitig und ganzheitlich beheben kann. Öffentliche Auftraggeber profitieren folglich von einer hohen Terminalsicherheit. Diese Vorteile werden durch die Modulbauweise weiter verstärkt, da mit dieser eine [Bauzeitverkürzung um bis zu 70 %](#) möglich ist.

3. Qualitätssicherung

Durch die enge Verzahnung von Planung und Bauausführung stellt der GU/TU sicher, dass alle Prozesse für das Bauprojekt **perfekt aufeinander abgestimmt** sind. Dies verhindert Planungs- und Ausführungsfehler schon in ihrer Entstehung. Weiter wird sichergestellt, dass die Planung auch im Rahmen der Ausführung umgesetzt werden kann. Über die Koordination aller Einzelgewerke wird eine **kontinuierlich hohe Qualität** bis zur **schlüsselfertigen Übergabe** sichergestellt. Der GU/TU ist dabei der **alleinige Ansprechpartner** über alle Bauphasen und kann daher auch die Qualität der Planung und Ausführung überwachen. Bei ihm wird die fachliche Expertise und Koordination in allen Einzelbereichen gebündelt. Auf diese Weise trägt der GU/TU ferner maßgeblich zur **Personalentlastung** für Auftraggeber bei.

4. Weitere Vorteile

Zu den weiteren Vorteilen gehören etwa:

- _ Alle Leistungen für die Bauausführung (zzgl. Planung) werden in nur einem Vergabeverfahren beauftragt.
- _ Gesichert leistungsstarke und solvente Bieter als Vertragspartner.
- _ Koordination, Integration und Kontrolle der einzelnen Leistungen werden vollumfänglich durch GU/TU übernommen.
- _ Schnittstellen werden vom GU/TU im Rahmen der Gesamtbearbeitung des Bauvorhabens exakt definiert und koordiniert.
- _ Nur der GU/TU ist Rechnungssteller.
- _ Klare Gewährleistung & Haftungsaufteilung.

4 VERGABERECHTLICHE VORGABEN FÜR GU-/TU-VERGABEN

Im nachfolgenden sollen insbesondere die **vergaberechtlichen Vorgaben** beleuchtet werden, vor denen öffentliche Auftraggeber häufig **zu Unrecht** bei Gesamtvergaben **zurückscheuen**.

4.1 ÖFFENTLICHE AUFTRAGGEBER

Ausschreibungspflichtig sind insbesondere die nachfolgenden Auftraggeber i. S. d. **§ 99 GWB**.

- _ **Gebietskörperschaften** (Bund, Länder, Kreise, Gemeinden) und
- _ **deren Sondervermögen** (Liegenschaftsbetriebe, Regie- und Eigenbetriebe, Stiftungen)
- _ **juristische Personen des öffentlichen oder privaten Rechts, die staatlich beherrscht** werden und **im Allgemeininteresse** handeln, z. B. kommunale Schul- oder Schwimmbad GmbH, ÖPNV-Unternehmen, Theater, Konzerthallen, Universitäten, etc.
- _ **Verbände aus Mitgliedern öffentlicher Auftraggeber** z. B. staatliche Gemeinschaftsunternehmen, **Zweckverbände**.
- _ **Öffentliche oder Private**, die z. B. für Krankenhäuser, Sport-, Erholungs-/Freizeiteinrichtungen, Schul-, Hochschul- oder Verwaltungsgebäude **Subventionen** zu > 50 % erhalten.

Teils wird in **Zuwendungsbescheiden** geregelt, dass das Vergaberecht bei einem Bauvorhaben einzuhalten ist (z. B. über die **ANBest-P**). Dann müssen **auch Private** das Vergaberecht anwenden. Das gilt auch dann, wenn die Voraussetzungen des § 99 GWB nicht vorliegen.

4.2 ÖFFENTLICHER BAUAUFTRAG

General- und Totalunternehmerverträge für den Modulbau sind **öffentliche Bauaufträge** i. S. d. **§ 103 Abs. 3 GWB** und **§ 1 Abs. 1 VOB/A(EU)**. Ein Bauauftrag liegt danach auch bei einem Vertrag über die **gleichzeitige Planung und Ausführung** vor.



Hinweis

Obwohl GU- und TU-Verträge auch Planungsleistungen umfassen, gilt nicht das Planungsvergaberecht (§§ 73 ff. VgV), sondern das Bauvergaberecht. Dieses folgt für Oberschwellenvergaben unter anderem aus der VOB/A(EU) („Abschnitt 2“) und dem GWB. Für die Vergabe unterhalb der Schwellenwerte gilt die VOB/A sowie die jeweiligen Landesvergabegesetze.

Ein öffentlicher Bauauftrag liegt auch vor, wenn ein **Dritter** die **Bauleistung erbringt** und dies dem Auftraggeber unmittelbar wirtschaftlich zugutekommt (z. B. bei **Erschließungs- oder Konzessionsverträgen**), § 103 Abs. 3 S. 2 GWB.

Nicht von Bedeutung ist, ob der Auftraggeber selbst das Entgelt zahlt. So folgen bei **Baukonzessionen**, bei denen der Auftragnehmer das Betriebsrisiko übernimmt und sich z. B. über Entgelte finanziert, Vergabebeanforderungen aus der **Konzessionsvergabeverordnung** (KonzVgV).

4.3 SCHWELLENWERTE

Der Schwellenwert ist wesentlich für die Art und Weise der Ausschreibung (so z. B. die wählbare Verfahrensart) und die anzuwendenden Normen des Vergaberechts.

Die aktuellen Schwellenwerte für europaweite Ausschreibungen werden durch **eine Durchführungs-VO der EU-Kommission alle zwei Jahre neu** bestimmt (§ 106 GWB) und fortlaufend [europaweit veröffentlicht](#). Der Schwellenwert für alle Bauaufträge liegt derzeit bei **5.538.000 € (ohne USt.)**.

Alle Bauaufträge, die nach den vom Auftraggeber geschätzten Kosten für das Gesamtvorhaben über diesem Schwellenwert liegen, sind **europaweit auszuschreiben** (sog. „Oberschwellenvergaberecht“). Das Verfahren richtet sich dann insbesondere nach dem GWB und der VOB/A/EU.

Ergibt die Kostenschätzung einen Wert unterhalb der Schwellenwerte (sog. „Unterschwellenvergaberecht“), ist die Vergabe lediglich national auszuschreiben. Das Verfahren richtet sich dann nach der VOB/A und den zugehörigen Vorgaben des Landesvergaberechts.

Das Unterschwellenvergaberecht ist verstreut in Ministerialerlassen, dem **Haushaltsrecht** für Bund, Länder und Gemeinden oder den **Landesvergabegesetzen** geregelt. Hier existieren nationale Vergabebeanforderungen, die je nach Auftraggeber und Land abweichen können.



Hinweis

Es kommt für den Schwellenwert auf die **Schätzung des Auftraggebers vor Beginn der Ausschreibung ohne Umsatzsteuer** an, nicht auf nachträgliche Kostensteigerungen.

Maßgeblich ist die **Gesamtheit aller für das Vorhaben relevanten Tief- und Hochbauarbeiten**, wenn für diese eine technisch-funktionale Einheit vorliegt. In die Schätzung sind alle Gewerke für den Auftrag einzubeziehen, die mit diesem im Zusammenhang stehen. Eine Aufsplittung zur Vermeidung der europaweiten Ausschreibung ist unzulässig. Dabei sind bei **GU- und TU-Beauftragungen**, die durch den General- oder Totalunternehmer mit übernommenen Planungsleistungen für das Bauvorhaben mit in die **Auftragswertschätzung hineinzurechnen**. Wegen des Schwerpunkts der Leistung auf dem Bauauftrag ist hier der Schwellenwert für Bauleistungen maßgeblich (VK Düsseldorf Beschl. v. 11.9.2001 – VK 19/01- B).

Planungsleistungen gehören aber **nicht** in die **Kostenschätzung** für den Bauauftrag, wenn vor einem GU-Auftrag ein Teil der Planung getrennt vergeben wurde (OLG Schleswig, Beschl. v. 28.01.2021 – 54 Verg 6/20). So sind bei einer GU-Beauftragung mit Übernahme der Ausführungsplanung ab der Leistungsphase 5 die vorangehenden Leistungsphasen 1 – 4 als separate **Dienstleistungsvergabe** nicht in den Schwellenwert für den Bauauftrag einzurechnen. Für diese Planungsvergaben gilt dann ein Schwellenwert.

4.4 GRUNDSATZ DER LOSAUFTeilUNG

Im Vergaberecht gilt der Grundsatz der Losaufteilung. Die losweise Vergabe besagt, dass öffentliche Auftraggeber die Bauleistungen in Einzelvergaben je Gewerk aufteilen (getrennte Vergabe der Trockenbau-, Maler-, Dach-, Fensterarbeiten etc.), anstatt sie als Gesamtauftrag zu vergeben. Dieser lässt Auftraggeber häufig – zu Unrecht – vor einer Gesamtvergabe zurückzukehren. Die Ausschreibungserfahrung lehrt uns dabei, dass es **nicht die Gesamtvergabe**, sondern vielmehr ihre **Anwendung** ist, die Auftraggeber vor Probleme stellt. Im Folgenden soll daher dargestellt werden, was der Grundsatz der Losaufteilung beinhaltet und unter welchen Voraussetzungen von diesem abgewichen werden kann.

4.4.1 RECHTSGRUNDLAGEN UND REGELUNGsinHALT

Das Gesetz regelt in § 97 Abs. 4 GWB und wortgleich in § 5 Abs. 2 VOB/A(EU) den durch **Ausnahmen durchbrochenen Grundsatz der losweisen Vergabe**:

§ 97 Abs. 4 S. 2, 3 GWB, 5 Abs. 2 Nr. 1 VOB/A/EU

„Mittelständische Interessen sind bei der Vergabe öffentlicher Aufträge vornehmlich zu berücksichtigen. Leistungen sind in der Menge aufgeteilt (Teillöse) und getrennt nach Art oder Fachgebiet (Fachlose) zu vergeben. Mehrere Teil- oder Fachlose dürfen zusammen vergeben werden, wenn wirtschaftliche oder technische Gründe dies erfordern.“

Das Gesetz möchte hiermit den Mittelstand fördern. Es stellt daher eine **Berücksichtigungspflicht** und ein **Begründungserfordernis** für den **Auftraggeber** auf. Ein Verbot folgt hieraus aber nicht, vielmehr folgt aus der Regelung umgekehrt, dass eine **Gesamtvergabe** unter den dort geregelten Voraussetzungen **zulässig** begründet werden kann. Dies wird von Auftraggebern jedoch häufig übersehen. Aus Angst vor möglichen Vergabeverstößen werden sodann Lose für alle Untergewerke vergeben. Diese können Auftraggeber in Zeiten des **Fachkräftemangels** jedoch oftmals nicht mehr geordnet steuern. Eine **fehlerhafte Gewerkekoordination**, z. B. durch **ausbleibende Anweisungen** oder **Anordnungen**, sind dann die Folge. Es schließen sich daraus resultierend häufig erhebliche bauzeitbedingte Kostensteigerungen an, was jedoch vermieden werden kann.

Denn auch GU- und TU-Vergaben können **vergaberechtlich zulässig begründet werden** und lassen sich oftmals auch mit gesetzlichem **Mittelstandsschutz in Einklang** bringen. Denn das Vergaberecht fordert auch nach der Rechtsprechung **nicht ein**, dass bestimmte **Wirtschaftszweige** oder **Märkte bedient werden**.

OLG Frankfurt, Beschl. vom 14. Mai 2018 – 11 Verg 4/18

„Mittelstandsförderung durch Losvergabe ist kein Selbstzweck; der Auftraggeber ist nicht gehalten, eine Ausschreibung so „zuzuschneiden“, dass bestimmte Wirtschaftsteilnehmer daran teilnehmen können (...). Erforderlich ist vielmehr, dass sich der Auftraggeber im Einzelnen mit dem grundsätzlichen Gebot der Fachlosvergabe einerseits und den im konkreten Fall dagegensprechenden Gründen auseinandersetzt und sodann eine umfassende Abwägung der widerstreitenden Belange trifft, als deren Ergebnis die für eine zusammenfassende Vergabe sprechenden technischen und wirtschaftlichen Gründe überwiegen müssen.“

Gefordert ist ein **Abwägungs- und Begründungsprozess**, wobei das **Abwägungsergebnis** nur eingeschränkt kontrolliert werden kann.

BKartA (VK Bund), Beschl. v. 4.1.2016 – VK 2 125/15

„Aus dem Wortlaut (...) folgt nicht, dass die Gesamtvergabe quasi „unausweichlich“ sein müsste. (...)“

OLG Düsseldorf, Beschl. v. 25.5.2022 – VII-Verg 33/21

„Bei der Entscheidung hat der Auftraggeber eine Einschätzungsprärogative. Seine Entscheidung unterliegt nur einer eingeschränkten Kontrolle. Sie ist von den Nachprüfungsinstanzen nur darauf zu überprüfen, ob sie auf vollständiger und zutreffender Sachverhaltsermittlung und namentlich nicht auf Willkür beruht.“

4.4.2 BEGRÜNDUNGS- UND DOKUMENTATIONSPFLICHT

Der Auftraggeber muss für eine zulässige Gesamtvergabe gerade für den **konkreten Auftrag** überwiegende wirtschaftlich und/oder technische Gründe finden und diese in einer Abwägung mit der Losvergabe gegenüberstellen (VK Bund, Beschluss vom 10.03.2022–VK 1-19/22). Die Entscheidung zum Absehen von der Losvergabe muss der Auftraggeber zudem **bekanntmachen**, wofür die Angabe genügt, dass keine losweise Vergabe erfolgt. Die Abwägung muss im **Vergabevermerk** dokumentiert werden.

§ 5 Abs. 2 Nr. 2, 3 VOB/A(EU)

„Nr. 2 Weicht der öffentliche Auftraggeber vom Gebot der Losaufteilung ab, **begründet er dies im Vergabevermerk.**“

Nr. 3 Der öffentliche Auftraggeber gibt in der **Auftragsbekanntmachung** oder in der **Aufforderung zur Interessensbestätigung an, ob Angebote nur für ein Los** oder für mehrere oder alle Lose eingereicht werden können.“

Soll heißen, dass die eigentliche Begründung im Vergabevermerk nicht bekanntgemacht werden muss. Wenn der Auftraggeber weitere **Rechtssicherheit** erlangen möchte, dann kann er die für ihn maßgeblichen Gründe aus dem Vergabevermerk mit in die Bekanntmachung übernehmen. Dann sind bei Ablauf der Bewerbungs- bzw. Angebotsfrist „**taktische**“ **Nachprüfungsverfahren** mit einiger Sicherheit **ausgeschlossen** (§ 160 Abs. 3 GWB). Allerdings kann damit zugleich das Risiko von Rechtsbehelfen und Rügen im Vorfeld ansteigen. Der Auftraggeber darf sich **nicht auf die generellen Vorteile** einer GU-Vergabe ([S.09](#)) **beschränken**. Gerade das machen Auftraggeber in der Praxis **sehr häufig falsch**. Hier werden oft für alle GU-Beauftragungen in gleicher Weise gültigen Aspekte wie eine leichtere Mängelhaftung, Synergieeffekte oder allgemeine Koordinierungsvorteile genannt. Das genügt nicht, weil das keine Abwägung im Einzelfall ist (vgl. OLG München, Beschl. v. 9.4.2015 – Verg 1/15). Vielmehr müssen **Ausnahmegründe für den konkreten Fall** gefunden werden (Noch, Vergaberecht Kompakt, 9. Aufl. 2023, Kap. 7 Rn. 42).

Der Auftraggeber muss dabei zeigen, dass er sich mit den **besonderen Gründen im Einzelfall auseinandergesetzt hat**. Die Gründe und die Abwägung müssen auf den konkreten Auftrag bezogen sein.

Dabei dürfen **nicht nur** Gründe **gegen** eine Losvergabe abgewogen werden. Es müssen auch **Gründe für eine Losverteilung** einbezogen werden (VK Bund (BKartA), Beschl. v. 10.3.2022 – VK 1/19/22, BeckRS 2022, 9673 Rn. 65).



Hinweis

Wichtig für die Kontrolle der Begründung ist der **Vergabevermerk**. Dieser muss alle Gründe und die Abwägung sorgfältig darstellen. Stichwortlisten oder Standardformulare erfüllen diese Anforderung nicht.

Die Vergabedokumentation hat **Beweiswirkung**. Fehlen die Gründe oder die Abwägung, sind diese floskelhaft gehalten oder unvollständig, dann gehen Vergabekammern davon aus, dass die Abwägung ebenso fehlerhaft ist. Nachträgliche Änderungen sind nur sehr eingeschränkt möglich. Es können nur einzelne Details zur Erläuterung ergänzt werden, ein Austauschen der Begründung oder das Nachschieben vollständig neuer Gründe für die Gesamtvergabe sind unzulässig.

Wenn auf externe Unterstützung (z. B. Gutachter, Beschaffungsdienstleister) zurückgegriffen wird, dann muss sich die Vergabestelle deren Stellungnahmen zu eigen machen, diese kritisch prüfen und dies ebenso sorgfältig dokumentieren. Ein schlichtes „Abheften“ einer Begründung, z. B. von einem Planer oder Gutachter in der Vergabeakte genügt also nicht.

4.4.3 TAUGLICHE GRÜNDE FÜR DIE GESAMTVERGABE

Auftraggeber können sich auf **wirtschaftliche** sowie auf **technische Gründe** stützen.

4.4.3.1 WIRTSCHAFTLICHE GRÜNDE

Wirtschaftliche Gründe können aus **Kostenaspekten** stammen, umfasst sind aber auch **zeitliche** oder **personelle Gründe**.

Mehrkosten durch Lose

Maßgeblich kann eine erhebliche Kostensteigerung (z. B. auch durch Bauverzögerungen) durch die Losvergabe sein.

OLG Düsseldorf, Beschl. v. 11.07.2007 – Verg 10/07

„Eine solche Sachlage kann vorliegen, wenn die Aufteilung unverhältnismäßige Kostennachteile mit sich bringen oder zu einer starken Verzögerung des Vorhabens führen würde (...)“

Die Höhe der erheblichen Mehrkosten hängt sehr vom Einzelfall ab. Teils wird eine Kostensteigerung von 21 - 30 % als Indiz angesehen (OLG Frankfurt, Beschl. vom 14. Mai 2018 – 11 Verg 4/18, juris Rn. 80). Teils wurde eine Rechtfertigung bei 40 % Mehrkosten einer Losvergabe angenommen (VK Bund, Beschl. v. 10.3.2022 – VK 1-19/22 juris Rn. 87). Andere Entscheidungen sehen die Grenze schon bei 14 % Mehrkosten erreicht (VK Sachsen, Beschluss vom 02.11.1999 – 1/SVK/19-99).



Erläuterung

Mit steigenden Mehrkosten erhöht sich die Wahrscheinlichkeit einer Gesamtvergabe. Es genügt aber nicht, die Kostensteigerung nur zu behaupten. Diese muss für den konkreten Auftrag dargelegt werden. Dabei sind zunächst die absehbaren **Koordinationsprobleme** für das Bauvorhaben durch die Losvergabe (zzgl. **Bauzeitverzögerungen** und **Kostenrisiken** durch eine unklare Haftungsverteilung sowie Kosten für die einzelnen Vergabeverfahren) zu erfassen. Sodann müssen die möglichen **Mehrkosten der Gesamtvergabe** (GU-/TU-Zuschlag) auf der anderen Seite geschätzt werden und eine **Kostenvergleichsberechnung** erfolgen.

Bei der Darstellung helfen **Planungsbüros und baubetriebliche Gutachter**. Vorgelagert können im Rahmen der Markterkundungsmöglichkeiten bei Generalunternehmern Kostenschätzungen eingeholt werden.

Zeitliche Zwänge

Nach der Rechtsprechung sind des Weiteren **zeitliche Zwänge** wirtschaftliche Gründe, obwohl diese nicht in § 97 Abs. 4 GWB genannt werden.

OLG Rostock, Beschl. v. 18.7.2024 – 17 Verg 1/24:

„Wirtschaftliche Gründe können auch darin liegen, dass es sich um ein eilbedürftiges Vorhaben (...) handelt. Weil es sich um auftragsbezogene Besonderheiten handelt, kann die mit einer Gesamtvergabe verbundene Straffung und Beschleunigung der Abläufe das Vorliegen der Voraussetzungen des § 97 Abs. 4 S. 3 GWB begründen (...).“

OLG Düsseldorf, Beschl. v. 13.3.2020, VII-Verg 10/20:

„Der mit dem Generalunternehmereinsatz angestrebten Zeitgewinne bedarf es hier wegen des engen Zeitfensters in besonderem Maße (...).“

Eine alleinige Verkürzung der Bauzeit ohne sonst drohende Nachteile für den Auftraggeber genügt aber nicht (OLG Düsseldorf, Beschl. v. 21.08.2024 – Verg 6/24, ZfBR 2024, 762, 766).



Erläuterung

Derartige zeitliche Zwänge dürfen nicht mit dem regulären Koordinierungsaufwand einer Losvergabe verwechselt werden.

Es müssen für das konkrete Vorhaben die absehbaren Schnittstellen, Koordinationsbedarfe, Bauablaufstörungen und mögliche Verschiebungen bei einer Losvergabe in eine Bauzeitenprognose eingebaut werden. Diese ist mit einer weiteren Bauzeitenprognose für die Gesamtvergabe zu vergleichen. Alles ist im Vergabevermerk zu dokumentieren. Bei der Begründung helfen Planungsbüros, Gutachter, auch hier können Generalunternehmer einen möglichen Bauzeitenplan zuarbeiten.

Ebenfalls muss die Eilbedürftigkeit im Einzelfall begründet werden. Angedacht werden kann dies nicht nur bei Verkehrswegen, sondern z. B. auch bei anderen Infrastrukturvorhaben, wie [Kindergärten](#) oder [Schulbauten](#) und [Flüchtlingsunterkünften](#), für welche staatliche Pflichtaufgaben vorliegen (§ 24 SGB VII, SchulG, § 44 AsylG). Denn das Vergaberecht soll auch deren Erfüllung absichern.

Personelle Überlastung

Der **Fachkräftemangel** macht auch vor öffentlichen Auftraggebern nicht Halt. Auch daraus ergeben sich Chancen für Gesamtvergaben.

OLG Jena, Beschl. v. 9.11.2016, 2 Verg 4/16

„Sachlicher Grund für die (...) Komplettvergabe war der erhebliche Verwaltungsaufwand, der dem Antragsgegner im Fall der Bildung von Fachlosen entstanden wäre. Sie hätte es mit mehreren Vertragspartnern (...) zu tun. (...) Ferner müsste sie die Schnittstellen zwischen den verschiedenen privaten Unternehmen überprüfen. Dieses Salzmonitoring würde Personal binden, das dem Antragsgegner nicht zur Verfügung steht.“



Erläuterung

Gemeint ist nicht der normale Verwaltungsaufwand, sondern ein erheblicher, der schlicht nicht mehr personell gestemmt werden kann. Auch dies muss konkret für das Vorhaben begründet werden. Hilfreich können z. B. Arbeitszeitaufstellungen sein, in der die Beschäftigten und die laufenden Projekte dargestellt werden. Ist die Inanspruchnahme Dritter, wie Projektsteuerer, möglich, können hieraus entstehende erhebliche Mehrkosten wichtige Gründe sein, die ebenso konkret darzustellen sind. Bei der Darstellung können insbesondere Planungsbüros und Gutachter helfen.

4.4.3.2 TECHNISCHE GRÜNDE

Auch technische Gründe können die Gesamtvergabe rechtfertigen. Von der Rechtsprechung anerkannt sind z. B. **Kompatibilität & Funktionalität**, sowie **Sicherheitsaspekte**.

Kompatibilität und Funktionalität

Hinsichtlich der **Kompatibilität und Funktionalität** muss der Auftraggeber nicht das Risiko eingehen, dass die Leistung nicht wie geplant funktioniert, wenn er nach Losen ausschreibt. Das kann bei einer drohenden **Inkompatibilität** der Fall sein.

OLG Koblenz, Beschl. v. 4. 4. 2012 – 1 Verg 2/11

„[Technische Gründe] liegen vor, wenn bei getrennten Ausschreibungen das – nicht durch die inhaltliche Gestaltung der Vergabeunterlagen vermeidbare – Risiko besteht, dass der Auftraggeber Teilleistungen erhält, die zwar jeweils ausschreibungskonform sind, aber nicht zusammenpassen und deshalb in ihrer Gesamtheit nicht geeignet sind, den Beschaffungsbedarf in der angestrebten Qualität zu befriedigen...“

Ein solches **Risiko** kann sich auch durch eine **Vielzahl von Schnittstellen** ergeben, so etwa, wenn die Planungs- und Bauleistungen untereinander komplex verflochten sind. Dann kann aus Gründen der **Qualitätssicherung** eine Integration aller Leistungen „in eine Hand“ erforderlich werden (OLG Düsseldorf, Beschl. v. 25.5.2022 Verg 33/21 Rn. 47).

Möglich ist das auch dann, wenn für ein Bauwerk spezielle Bauteile oder eine besondere Abstimmung der Errichtungsschritte aufeinander erforderlich sind (OLG Düsseldorf, Beschl. v. 21.8.2024 – Verg 6/24).



Erläuterung

Der Auftraggeber muss sich jedoch für den **konkreten Auftrag damit auseinandersetzen**, ob die Nutzbarkeitseinbußen nicht auch anders behoben werden können. Das kann beispielsweise durch eine Ausgestaltung der Leistungsbeschreibung sein. Hier müssen – sofern dies technisch und urheberrechtlich umsetzbar ist – ggf. mögliche **Kompatibilitätsanforderungen** im LV – z. B. für die technischen Gebäudeanlagen – in die Abwägung aufgenommen werden, die im Einzelfall einer Beschränkung auf einen Anbieter entgegenstehen können. Der Auftraggeber muss also eine Alternativenbetrachtung vornehmen. Bei der Begründung können Planungsbüros und Gutachter helfen.

Verbleiben noch Restunsicherheiten, dann muss der Auftraggeber diese nicht hinnehmen. Die Rechtsprechung hebt nämlich hervor, dass der Auftraggeber bei Zweifeln hinsichtlich der Nutzbarkeit keine Risiken eingehen muss.

OLG Düsseldorf, Beschl. v. 13.03.2020 Verg 10/20

„Die Fehlerfreiheit der Abwägungsentscheidung des Antragsgegners ergibt sich auch daraus, dass der öffentliche Auftraggeber im Hinblick auf die Zielerreichung – wie der Senat mit Blick auf technische Gründe bereits mehrfach entschieden hat – keine Wagnisse und unnötige Risiken eingehen muss, sondern den sichersten Weg wählen darf.“

Sicherheitsaspekte

Hinsichtlich der **Sicherheitsaspekte** haben öffentliche Auftraggeber die Befugnis, in „**sensiblen**“ **Bereichen** „auf Nummer sicher“ zu gehen. Werden beispielsweise **JVAs**, **Feuerwehren** etc. geplant und gibt es Schnittstellen zu technischen Anlagen, die für die **Nutzbarkeit** wichtig sind, so gewährt die Rechtsprechung weitere Möglichkeiten von Gesamtvergaben (OLG München, Beschl. v. 25.03.2019, Verg 10/18, juris Rn. 73 f.).



Erläuterung

Das entbindet nicht von der Abwägung mit der Losvergabe, die weiterhin durchzuführen ist. Das **höhere Gefahrenpotential** rechtfertigt es aber, mit einem **geringeren Nachweisaufwand** eine Gesamtvergabe durchzuführen. Insbesondere muss nicht im konkreten Fall nachgewiesen werden (sondern nur die begründete Besorgnis dargestellt werden), dass eine Losaufteilung zur Entstehung nicht funktionsfähiger Auftragseinheiten führt.

Dieser Gedanke kann auch bei kritischen und hochtechnisierten Gesundheitsinfrastrukturen, z. B. bei [Notaufnahmen](#) aufgegriffen werden.

Häufig lassen sich hier noch **weitere wirtschaftliche** Gründe finden, so z. B. die besondere Eilbedürftigkeit. So kann der **Einsatz eines GU** nach der Rechtsprechung im besonderen Maße Zeitvorteile liefern (OLG Düsseldorf, Beschl. v. 13.3.2020, VII-Verg 10/20, BeckRS 2020, 56073 Rn. 21). Auch eine **einheitliche Mängelhaftung bei hohem Schadenrisiko** ist ein tauglicher Ausnahmegrund (BKartA, Beschluss vom 01.02.2001 – VK 1–1/O, Vergabe R 2001, 143, 145).

4.4.3.3 LEISTUNGSBESCHREIBUNG UND AUSSCHREIBUNGS-KONZEPTION

Die Wahl einer **funktionalen Leistungsbeschreibung** und weitere konzeptionelle Entscheidungen im Rahmen der Ausschreibung können zur Zulässigkeit einer GU- bzw. TU-Vergabe beitragen.

Funktionale Ausschreibung

Fragt der Auftraggeber eine **Funktionalleistungsbeschreibung** (für Planung und Bau gemeinsam) ab, kann die GU- oder TU-Vergabe leichter begründet werden. Das folgt aus dem Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers. Denn der Auftraggeber will bei einer funktionalen Leistungsbeschreibung keinen Vertragspartner nur für Planung und/oder Ausführung. Er ist auf der Suche nach innovativen und kreativen Lösungsansätzen, in welche **Planung und Bau zugleich** zu integrieren sind. Vielmehr ist eine Losvergabe kaum vorstellbar, ohne den Auftrag zu verändern.

**Erläuterung**

Richtigerweise führt daher schon die Funktionalleistungsbeschreibung zu einer **zulässigen GU-Vergabe** (Schellenberg, in FS Marx 2013, 687, 693 f.; Hänsel, NJW-Spezial 2019, 108 f.; Kulartz/Weidemann, NzBau 2021, 571, 578; Gielen/Püstow, NzBau 2024, 528, 535). Die neuere Rechtsprechung fordert aber auch hier eine **weitere Abwägung** mit technischen und wirtschaftlichen Gründen ein (OLG Rostock, Beschluss vom 10.01.2025 – 17 Verg 4/24).

Einbindung in ÖPP

Die Rechtsprechung hat Möglichkeiten einer Gesamtvergabe auch bei **ÖPP-Projekten** hervorgehoben. Das gilt gerade in Fällen, in denen der Auftraggeber von **externem Sachverstand** Gebrauch machen muss und die Vergabe wegen der externen Fachkunde zu einem frühen Zeitpunkt erfolgt.

OLG Celle, Beschluss vom 26. 4. 2010 – 13 Verg 4/10

„Der vom Antragsgegner (...) **begehrte Sachverstand besteht gerade darin**, ihm die **wesentlichen Schnittstellen** des Projektes aufzuzeigen und die unterschiedlichen rechtlichen, wirtschaftlichen und technischen Optionen in ihrer Abhängigkeit **zu bewerten und zu analysieren**. Es geht ihm gerade um den interdisziplinären „Managementaufwand“. (...) Bei funktionaler Betrachtung würde der Antragsgegner daher bei der getrennten Vergabe (...) eine andere Leistung vergeben, als er vorliegend ausgeschrieben hätte. (...) Da die konkrete Ausgestaltung des ÖPP-Projektes derzeit noch überhaupt nicht feststeht, wäre es dem Antragsgegner (...) **nicht möglich, Fachlose auszuschreiben**.“

Auch für ÖPP-Projekte eignen sich „Design-and-Build“-Ausschreibungen für Systemanbieter in hervorragender Weise. So kann KLEUSBERG z. B. in hochtechnisierten Planungs- und Baubereichen wichtige Unterstützung für Auftraggeber liefern und über **die Modulbauweise passgenaue Systeme** anbieten. Besonders hervorgehoben seien hier z. B. der [Krankenhausbau](#) oder der [Laborbau](#).

Zuschlagskriterien

Auch die **richtigen Zuschlagskriterien** können bei einer Gesamtvergabe helfen. Das gilt insbesondere, wenn **übergreifende Lösungsansätze** zu den einzelnen Gewerken über qualitative Zuschlagskriterien abgefragt werden.

VK Südbayern, Beschl. v. 21.2.2022 – 3914.Z 3-3_01-21-51

„Die Vergabekammer (...) ist der Auffassung, dass die Absicht, **fachplanungsübergreifende Lösungsvorschläge** (...) als Zuschlagskriterium verwenden zu wollen, bei der **Abwägung des Für- und Wider einer Losvergabe** berücksichtigt werden darf. Bei der Abwägung dürfen nämlich die (...) in § 97 Abs. 3 GWB normierten strategischen Ziele wie Qualität, Innovation, soziale und umweltbezogene Aspekte Berücksichtigung finden (...)“

**Hinweis**

Die Abfrage derartiger Lösungsansätze (z. B. als Konzepte) im Rahmen der qualitativen Zuschlagskriterien ist besonders geeignet, die **hochwertige Aufgabenausführung** sicherzustellen.

Werden **Lösungsansätze** eingefordert, ist eine **Entschädigung** vom Auftraggeber festzusetzen, § 8b VOB/A/EU. Damit sind zwar Mehrkosten verbunden, doch sichert dies eine detaillierte und qualitativ hochwertige Planung ab und sorgt als Vertrauensgrundlage für die Zusammenarbeit im Verfahren.

4.4.3.4 GRÜNDE FÜR MODULBAUTEN

Zur Rechtfertigung einer Gesamtvergabe kann ergänzend auf Vorteile, wie beispielsweise Kosteneinsparungen, Zeitvorteile, personelle Entlastung, Kompatibilität & Funktionalität sowie Nachhaltigkeit zurückgegriffen werden, die speziell bei Modulbauunternehmen zu finden sind und im Folgenden kurz erläutert werden.

Kosteneinsparung

Die Vorfertigung von dreidimensionalen Raummodulen führt zu enormen **Kostenvorteilen**.

Der zeitliche Beschleunigungsfaktor im Modulbau wirkt sich dabei zugleich [risiko- und kostensenkend](#) aus. Das liegt insbesondere an nachfolgenden Punkten:

- _ Die **Optimierung der Bauteile** bereits im Fertigungsprozess und die genaue Abstimmung der Planung auf die Ausführung **minimiert** das **Nachtragsrisiko**.
- _ **Standardisierungsprozesse** führen zu einer niedrigen Fehlerquote, da die Qualität fortlaufend von Fertigung bis zur Abnahme vom Auftragnehmer kontrolliert wird.
- _ Die **Haftungs- und Schnittstellenauflösung** ist eindeutig, wodurch weniger Bauablaufprobleme und weniger Mängel eintreten.
- _ Auch mögliche Folgekosten werden durch Systembauweisen über industrielle Vorfertigung bereits im Vorfeld effektiv vermieden.

Zeitvorteile

Standardisierungsprozesse des Modulbaus, gerade im Zusammenhang mit einer GU- oder TU-Vergabe führen zu entscheidenden **Zeitvorteilen**.

- _ Die Bauzeit wird durch die Vorfertigung massiv reduziert, Montage und Errichtung auf der Baustelle kosten deutlich weniger Zeit, sodass über das Baukastenprinzip **Bauzeiten von bis zu 12 Wochen** möglich sind.
- _ Die hiermit einhergehende Gewährleistung hoher Terminalsicherheit können sich Auftraggeber effektiv zu Nutze machen, da Vorhaben um **bis zu 70 % schneller abgeschlossen werden können, als bei einer konventionellen Bauweise**.
- _ Gerade auch bei **zeitkritischen** oder **eiligen Vorhaben**, mit Eignung für Modulbauweise (z. B. [Schulen](#), [Flüchtlingsunterkünfte](#), [Kindergärten](#)), kann das als weiteres Argument von Auftraggebern aufgegriffen werden.

Personelle Entlastung

Da das gesamte Gebäude „aus einer Hand“ geplant, gebaut und aus standardisierten Bauteilen gefertigt wird, wird kein auftraggeberseitiges Personal für die **Gewerkeabstimmung** gebunden. Wegen der perfekten Abstimmung der Ausführung auf die Planung wird zudem der **Personaleinsatz für Mängelbearbeitung minimiert**.

Kompatibilität und Funktionalität

Entscheidende Vorteile liegen hinsichtlich **Funktionalität** und **Anpassungsfähigkeit** vor:

- _ Modulare Bauten sind auf die aktuellen Bauvorschriften und Sicherheitsstandards ausgelegt, was für ein **hohes Maß an Qualität** sorgt.
- _ Die **Anpassungsfähigkeit** ist **bestmöglich gesichert**. Sollen z. B. für [Schulbauten](#), [Kindergärten](#) oder [Krankenhäuser](#) zu einem späteren Zeitpunkt – je nach Bedarf – Räume geschaffen oder erweitert werden, so ist das durch einen Modulbau als GU-/TU-Auftrag möglich.
- _ Weitere Vorteile schafft der Modulbau auch in Bereichen mit **geringer Fehlertoleranz**. Hier ist im Modulbau eine Gesamtvergabe noch leichter zu begründen, da alle Prozesse aufeinander abgestimmt werden können (Tenner/Brousse, VergabeR 2024, 253, 262). Auch in solchen hochtechnisierten Baubereichen, insbesondere im [Krankenhaus-](#) und im [Laborbau](#) kann ein GU/TU wertvolle Unterstützung liefern.

Möchte der Auftraggeber diese Vorteile nutzen und setzt sich mit möglichen Alternativen (d. h. auch einer getrennten Vergabe von Planungs- und Bauleistungen, vgl. OLG Rostock, Beschl. v. 10.01.2025, 17 Verg 4/24: Verg 4/24, Rn. 105) auseinander, entscheidet sich dann aber für den „sichersten Weg“, ist dies von seinem Bestimmungsrecht gedeckt.

Nachhaltigkeit

Für eine Gesamtvergabe können ebenso die im Rahmen des § 97 Abs. 3 GWB genannten **umweltbezogenen Gründe** Berücksichtigung finden (VK Südbayern, Beschl. v. 21.2.2022 – 3914.Z 3-3_01-21-51). Hier kann der Modulbau, der typischerweise im Rahmen von „Design-and-Build“-Prozessen vergeben wird, weitere Argumente liefern. Denn mit diesem können die Bauteile für verschiedene Gebäude benutzt werden, ferner werden diese über **Recycling wiederverwendet**. Es handelt sich um eine **zukunftssträchtige**, da besonders [nachhaltige Bauweise](#).



Hinweis

Die **Gründe dürfen nicht „floskelhaft“** übernommen werden, sondern müssen **projektspezifisch** – ggf. mit einem erläuternden Gutachten – plausibel dargestellt und in den Vergabevermerk aufgenommen werden. Die Gerichte legen großen Wert darauf, dass der Auftraggeber seine Überlegungen sorgfältig dokumentiert und belegt (vgl. OLG Rostock, Beschl. v. 10.01.2025, 17 Verg 4/24, Rn. 106 ff.).

4.4.4 ZUSAMMENFASSUNG

Es besteht also ein beachtlicher „Pool“ an **Rechtfertigungs- und Begründungsansätzen**. Diesen müssen Auftraggeber für sich aktivieren. Dies gelingt wie folgt:

Best-Practice

- _ Sorgfältige Dokumentation der Abwägung im Vergabevermerk
- _ Begründung der Ausnahmen über den konkreten Auftrag und seine Besonderheiten
- _ Umfassende Abwägung „in beide Richtungen“ für & gegen GU-Vergabe
- _ Es werden alle auf das Vorhaben passenden Gründe im Vergabevermerk abgehandelt
- _ Ausnahmen werden prüffähig begründet:
 - _ Es werden Gutachten, Bauzeitenberechnungen, Kostenvergleiche, Erläuterungen, etc. der Schnittstellen für das geplante Vorhaben erstellt
 - _ Der Auftraggeber begründet seine Ermessensausübung sorgfältig auf seinem eigenen Briefpapier. Formulierungsvorschläge von Beschaffungsdienstleistern oder Gutachtern werden im Wege einer eigenen schriftlichen Abwägung geprüft und übernommen
- _ Gestaltungsoptionen des Auftraggebers über die Auftragskonzeption werden genutzt:
 - _ Wahl einer offeneren Funktionalleistungsbeschreibung (möglichst ohne vorherige Teilvergabe von Planungsleistungen)
 - _ Es werden (auch) qualitative Zuschlagskriterien, z. B. über fachplanungsübergreifende Aspekte abgefragt

Auf der anderen Seite sollen hier typische Fehler aus der Praxis aufgezeigt werden. Darüber können Auftraggeber Schlüsse zur Vermeidung eben dieser Fehler ziehen. So werden GU-/TU-Vergaben wahrscheinlich(er) scheitern in den nachfolgenden Fällen:

Worst-Practice

- _ Vergabevermerk fehlt oder enthält keine Abwägung zur Losvergabe
- _ Die Begründung passt durch Nennung allgemeiner Vorteile auf alle GU-Aufträge
- _ Formulierungen sind einseitig auf Gesamtvergabe ausgerichtet
- _ Es werden nur einzelne Gründe aufgenommen, obwohl weitere einschlägig sind
- _ Ausreichende Begründung fehlt
 - _ Wesentliche Sachverhaltsaspekte werden übersehen, da die Vergabestelle die Ausschreibung nicht gutachterlich begleiten lässt oder die Begründung nicht prüfbar ist.
 - _ Der Auftraggeber formuliert floskelhaft und allgemein, baut Formulierungsfehler ein (z. B.: „daher sind wir zur Gesamtvergabe verpflichtet“), übernimmt Formulierungsvorschläge von Beschaffungsdienstleistern oder Gutachtern ohne schriftlich dokumentierte, eigene Abwägung
- _ Gestaltungsoptionen des Auftraggebers für den Auftrag werden nicht gesehen:
 - _ Vorherige getrennte Losvergabe für Planungsleistungen erschwert Begründung
 - _ Auftraggeber wählt reine Preisausschreibung und versäumt es, qualitative Zuschlagskriterien für seine Zwecke nutzbar zu machen

5 RECHTSFOLGEN VON VERSTÖSSEN

Nachdem nun die wesentlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gesamtvergabe dargestellt wurden, sollen auch die Rechtsfolgen von Vergabeverstößen näher erläutert werden. Diese hängen im Wesentlichen davon ab, ob die Vergabe den Ober- oder Unterschwellenbereich betrifft.

5.1 OBERSCHWELLENVERGABERECHT

Das Oberschwellenvergaberecht sieht das **Nachprüfungsverfahren** (§§ 160 ff. GWB) vor. Mit diesem kann die Vergabekammer beispielsweise den Zuschlag verbieten oder das Verfahren zurückversetzen. Hiermit sind für öffentliche Auftraggeber oft **Zeitverluste** verbunden, zusammen mit dem nachfolgenden Beschwerdeverfahren vor dem OLG sind **Verzögerungen von mehreren Monaten** häufig.

Für das Nachprüfungsverfahren gilt aber eine **Rügeobliegenheit** (§ 160 Abs. 3 GWB), sodass der Bieter dem Auftraggeber ermöglichen muss, den Verstoß zu beheben.



Erläuterung

Grundsätzlich gilt eine **Rügefrist** von **10 Kalendertagen nach Kenntnis eines Fehlers**. Aus den Ausschreibungsunterlagen oder der Bekanntmachung **erkennbare Umstände** müssen – unabhängig von der Kenntnis – schon **in der Angebots- bzw. Teilnahme-frist** gerügt werden (§ 160 Abs. 3 Nr. 2, 3 GWB). Werden Fehler nicht rechtzeitig gerügt, so ist ein Nachprüfungsverfahren unzulässig. Ferner muss der Nachprüfungsantrag mit einer **Frist von spätestens 15 Kalendertagen** nach Rügezurückweisung und rechtzeitig **vor dem Zuschlag** eingereicht werden.

Diese vorgenannte Rügeobliegenheit ist insbesondere auch für Einwände gegen eine gewählte GU-/TU-Vergabe zu beachten, die grundsätzlich bis zum Ende der Angebots- bzw. Teilnahmefrist gerügt werden muss (VK Westfalen, Beschluss vom 27.10.2023 – VK 3 - 30/23, juris Rn. 79 ff.).

**Hinweis**

Ein Bauauftrag kann im Oberschwellenbereich zudem **nichtig** sein (§ 135 GWB), wenn **keine Vorabinformation an die unterlegenen Bewerber/Bieter** erteilt wurde oder die **Wartefrist von 15 Kalendertagen** vor Zuschlagserteilung (bzw. bei **elektronischer Verfahrensführung 10 Kalendertagen vor Zuschlagserteilung**) verletzt wurde (§ 134 Abs. 2 GWB). Gleiches gilt, wenn der Auftrag **ohne Vergabeverfahren** vergeben wird. Die **Nichtigkeit** kann höchstens binnen **sechs Monaten** nach Vertragsschluss geltend gemacht werden, § 135 Abs. 2 GWB.

**Hinweis**

Hilfe für den Auftraggeber kann bei Nachprüfungsverfahren eine sog. **Vorabentscheidung über den Zuschlag** (§ 169 Abs. 2 GWB) bringen. Mit einer solchen Eilentscheidung kann trotz eines Nachprüfungsverfahrens der Zuschlag bei besonders dringenden Projekten früher erteilt werden. Vorrangig sind aber Interimsvergaben zur Überbrückung eines Nachprüfungsverfahrens durchzuführen, die z. B. durch [Containerlösungen](#) möglich sind (OLG Frankfurt, Beschl. vom 12. Okt. 2017 – 11 Verg 13/17).

5.2 UNTERSCHWELLENVERGABERECHT

Im Unterschwellenbereich drohen in den meisten Bundesländern weder Nichtigkeit noch Nachprüfungsverfahren. Hier kommt bei Vergabeverstößen in der Regel nur nachträglicher **Schadenersatz** oder eine **einstweilige Verfügung** vor dem Zuschlag in Betracht. Die Rechtsschutzmöglichkeiten und Erfolgchancen sind im Verhältnis zum Oberschwellenbereich in der Praxis eher gering.

Denn im Unterschwellenbereich bestehen in den meisten Bundesländern die **Informationspflichten** gegenüber den Bietern nur **sehr eingeschränkt**. So sieht die VOB/A vor, dass, wenn ein Bieter in die engere Wahl kommt, an diesen erst nach dem Zuschlag die Mitteilung erfolgen muss, dass ein anderer Bieter den Auftrag erhält (§ 19 Abs. 1 S. 2 VOB/A).

Mit dem wirksamen **Zuschlag** ist der Rechtsschutz auf Erhalt des Zuschlags aber schon ausgeschlossen, da der Grundsatz gilt, dass geschlossene Verträge erfüllt werden müssen („pacta sunt servanda“). Der Auftraggeber ist trotz Vergabeverstößen nicht verpflichtet, zwei Verträge mit dem gleichen Inhalt abzuschließen.

In vielen Fällen bleibt Bietern im Unterschwellenbereich nur die Möglichkeit eines Schadenersatzanspruchs aus den Grundsätzen des **Verschuldens bei Vertragsschluss** („culpa in contrahendo“). Kann der Bieter nicht nachweisen, dass dieser zwingend den Auftrag hätte

erhalten müssen, ist sein Schadenersatzanspruch auf das negative Interesse beschränkt (**Selbstkosten für die Angebotserstellung** wie tatsächliche Lohnkosten, Arbeitgeberanteil für Sozialversicherung, Materialkosten).



Hinweis

Die voranstehenden Ausführungen gelten für **8 von 16 Bundesländern**, namentlich Baden-Württemberg, Bayern, Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Nordrhein-Westfalen und das Saarland.

In **3 von 16 Bundesländern** (Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen und Schleswig-Holstein) gibt es eine weitergehende landesrechtliche Vorabinformationspflicht, aber ohne eigenes Nachprüfungsverfahren.

In **5 von 16 Bundesländern** gibt es inzwischen **landesrechtliche Nachprüfungsverfahren**, die an den Rechtsschutz im Oberschwellenbereich angelehnt sind, aber engere Fristen vorsehen. Das gilt für Hessen, Rheinland-Pfalz, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen.



Hinweis

Begrifflich von den landesrechtlichen Nachprüfungsverfahren zu unterscheiden sind die sog. „**Nachprüfungsstellen**“ i. S. d. § 21 VOB/A, unter die grundsätzlich auch lediglich Stellen der **Rechtsaufsicht** fallen können.

Die Rechtsaufsicht kann (muss aber nicht) Aufsichtsmaßnahmen gegen den Auftraggeber ergreifen, wenn es zu Vergabeverstößen gekommen ist. Selbst ein Eingreifen der Rechtsaufsicht hindert grundsätzlich nicht, dass der Zuschlag wirksam erteilt werden kann.

6 ABLAUF & AUSGESTALTUNG DES VERGABEVERFAHRENS

Für die Ausgestaltung und den Ablauf eines Vergabeverfahrens sind weiter folgende Punkte zu beachten.

6.1 FESTLEGUNG AUF MODULARE BAUTEN

Der Auftraggeber bestimmt den **Bauftrag** über sein **Leistungsbestimmungsrecht**.

Bereits in der **Leistungsbeschreibung** kann gezielt ein modulares Gebäude gewählt werden.

Denn für die auszuschreibende Leistung hat der Auftraggeber einen weiten **Beurteilungs-spielraum** (vgl. OLG Düsseldorf, Beschluss vom 15.06.2010 – Verg 10/10).

Eine modulare Bauweise kann festgelegt werden, wenn **sachliche** und **auftragsbezogene Gründe** vorliegen und dies nicht den Zweck hat, Bieter zu diskriminieren (vgl. Willner / Strohal, VergabeR 2014, 120, 126).



Erläuterung

Mögliche **auftragsbezogene Gründe** können beispielsweise gegeben sein, wenn ein Gebäude in **sehr kurzer Zeit fertiggestellt** werden muss. Das kann aufgrund eines dringenden Bedarfs, etwa im [sozialen Wohnungsbau](#), für Baumaßnahmen an [Schulen](#), [Kindertagesstätten](#), [Krankenhäusern](#) oder bei [Flüchtlingsheimen](#) angedacht werden. Insbesondere auch die mögliche Erweiterbarkeit, **Kostenaspekte** und die **Nachhaltigkeit der Bauweise** können für einen Modulbau angeführt werden (vgl. zu den weiteren Gründen oben auf [S. 18](#)).

Ist die modulare Bauweise im **Vergabevermerk** von **sachlichen Gründen** getragen, ist eine dadurch entstehende **Wettbewerbsverengung** hinzunehmen (vgl. VK Südbayern, Beschluss vom 27.03.2017 – Z3-3-3194-1-03-02/17). Unzulässig ist (nur) eine **herstellerbezogene Ausschreibung** für einen bestimmten Anbieter.

§ 7 Abs. 2 VOB/A(EU)

„In technischen Spezifikationen darf nicht auf eine bestimmte Produktion oder Herkunft oder ein besonderes Verfahren, das die von einem bestimmten Unternehmen bereitgestellten Produkte charakterisiert, oder auf Marken, Patente, Typen oder einen bestimmten Ursprung oder eine bestimmte Produktion verwiesen werden, es sei denn,
1. dies ist durch den Auftragsgegenstand gerechtfertigt oder
2. der Auftragsgegenstand kann nicht hinreichend genau und allgemein verständlich beschrieben werden; solche Verweise sind mit dem Zusatz „oder gleichwertig“ zu versehen.“

Die **Festlegung** auf den **Modulbau fällt** aber **nicht** unter **dieses Verbot**. Denn es gibt verschiedene Modulbauarten (Holz-/Stahl-/Beton, etc.) und unterschiedliche Hersteller und Lieferanten (Tenner/Brousse, VergabeR 2024, 252, 258).

**Hinweis**

Die Festlegung auf den Modulbau kann das Absehen von der Losvergabe weiter erleichtern. Da der Modulbauer typischerweise Generalunternehmer ist, ist hier eine Losaufteilung kaum denkbar, wenn nicht sogar unmöglich (Willner/Strohal, VergabeR 2014, 120, 124 f.).

6.2 WAHL EINER FUNKTIONALEN LEISTUNGSBESCHREIBUNG

Gesetzlicher **Regelfall** ist die **Leistungsbeschreibung mit Leistungsverzeichnis**, wobei für die dort geführten Leistungen, Massen, Mengen, etc. Einheitspreise abgerufen werden (§ 7b VOB/A/EU).

6.3.1 ZULÄSSIGKEIT DER FLB

Der Auftraggeber kann stattdessen auch eine Funktionalleistungsbeschreibung (sog. Leistungsbeschreibung mit Leistungsprogramm) wählen:

§ 7 Abs. 2 VOB/A(EU)

„Wenn es nach Abwägen aller Umstände zweckmäßig ist, (...) zusammen mit der Bauausführung auch den Entwurf für die Leistung dem Wettbewerb zu unterstellen, um die technisch, wirtschaftlich und gestalterisch beste sowie funktionsgerechteste Lösung der Bauaufgabe zu ermitteln, kann die Leistung durch ein Leistungsprogramm dargestellt werden.“

Eine solche funktionale Leistungsbeschreibung bei einer „Design-and-Build“-Ausschreibung erleichtert das **Absehen von Fachlosen**. Sie ist wichtige Voraussetzung für die Beauftragung eines General- oder Totalunternehmers. Kennzeichnend ist dabei, dass zugleich **wesentliche Planungsleistungen übertragen werden müssen**. Gerade hierdurch unterscheidet sich die Funktionalleistungsbeschreibung von der Leistungsbeschreibung mit Leistungsverzeichnis.

OLG Düsseldorf, Beschl. v. 12. 6. 2013 – VII-Verg 7/13

„Die funktionale Ausschreibung ist (...) dadurch gekennzeichnet, dass der Auftraggeber bestimmte **Planungsaufgaben**, aber auch **Risiken**, auf die **Bieter verlagert**. (...) Deren Wesen liegt nämlich gerade darin, dass der Auftraggeber im Planungsbereich auf Bieterseite vorhandenes **Know-how abschöpfen** will und dies **grundsätzlich auch tun darf**.“

Der Auftraggeber muss im **Vergabevermerk** die **Zweckmäßigkeit begründen**. Dafür muss er eine Abwägung vornehmen. Für diese besteht ein weiterer **Beurteilungsspielraum**.



Hinweis

Hilfe für die Begründung der „**Zweckmäßigkeit**“ liefert das Vergabehandbuch des Bundes (Std. 2019), Ziff. 4.4.1.1 zur Nr. 100 (Vorbereitung der Vergabe).

Hier wird gerade auch der **Modulbau** besonders hervorgehoben: „Eine Leistungsbeschreibung mit Leistungsprogramm kann zweckmäßig sein,

- wenn sie wegen der fertigungsgerechten Planung in Fällen notwendig ist, in denen es beispielsweise bei Fertigteilbauten wegen der Verschiedenartigkeit von Systemen den Bietern freigestellt sein muss, die Gesamtleistung so anzubieten, wie es ihrem System entspricht (...)“

Auch der „alles aus einer Hand“-Gedanke, wie er im Modulbau zentral ist, kann nach der Rechtsprechung für die Zweckmäßigkeit einer funktionalen Leistungsbeschreibung angeführt werden.

OLG Düsseldorf, Beschl. v. 12. 6. 2013 – VII-Verg 7/13

„Ersichtlich sollte die Art der Ausschreibung (...) spezifisch bei den Architekten- und Ingenieurleistungen nach **der Devise „alles aus einer Hand“** den für das Gesamtprojekt gesetzten Zeitrahmen (sowie mittelbar auch den Kostenrahmen) einzuhalten helfen. Diese (...) Erwägungen tragen die Wahl der funktionalen Ausschreibung.“

6.3.2 AUSGESTALTUNG DER FLB

Wenn eine funktionale Leistungsbeschreibung gewählt wird, wird vom Bieter nicht nur ein Angebot mit Preisen eingefordert, sondern ebenso ein **Entwurf**. Dieser Entwurf muss vom Bieter erläutert werden. Die konkrete Baubeschreibung liefert dann der Bieter durch die von ihm übernommene Ausführungsplanung. Der Auftraggeber muss hierfür Ziele und Programmsätze festlegen, die im Entwurf der Bieter zu erfüllen sind.

§ 7c Abs. 3 VOB/A(EU)

„Von dem Bieter ist ein Angebot zu verlangen, das außer der Ausführung der Leistung den Entwurf nebst eingehender Erläuterung und eine Darstellung der Bauausführung sowie eine eingehende und zweckmäßig gegliederte Beschreibung der Leistung – gegebenenfalls mit Mengen- und Preisangaben für Teile der Leistung – umfasst.“

Der Auftraggeber muss auch bei einer funktionalen Leistungsbeschreibung dafür sorgen, dass die **Bieterangebote** vergleichbar bleiben. Er muss seine **Ziele und Vorstellungen deutlich beschreiben** (OLG Düsseldorf 16. 8. 2019 – VII-Verg 56/18, NZBau 2020, 249 Rn. 47). Zusätzlichen Spielraum für die Einbindung von Modulbauern hat der Auftraggeber auch über **Nebenangebote**. Diese sind in § 8 Abs. 2 Nr. 3 VOB/A/EU geregelt. Über Nebenangebote können Auftraggeber z. B. Modulbaulösungen auch bei Ausschreibungen zulassen, die nicht speziell auf die Modulbauweise ausgerichtet sind.



Hinweis

Nebenangebote geben Auftraggebern die Möglichkeit, eine **verbesserte Leistung** zu erhalten. Mit ihrer Hilfe kann der Auftraggeber Vorschläge für **neue oder innovative Technologien**, bauliche oder bautechnische Lösungen erhalten. Möglich ist das insbesondere auch für die nachhaltige Bauweise (Gielen/Püstow, NzBau 2024, 528, 534), was im Modulbau in besonderer Weise gewährt wird (vgl. oben unter S. 13). Nebenangebote sind im **Unterschwellenbereich** gem. § 8 Abs. 2 Nr. 3 VOB/A (Abschnitt 1) **grundsätzlich zugelassen**. Hier muss der Auftraggeber ausdrücklich angeben, dass er diese nicht zulässt.

Im **Oberschwellenbereich** müssen diese **explizit zugelassen** werden, § 8 Abs. 2 Nr. 3 VOB/A/EU. Der Auftraggeber muss dabei Mindestanforderungen festlegen. Das ist notwendig, damit die Bieter wissen, wo genau Abweichungen erlaubt sind.

6.3 FESTLEGUNG AUF GU-/TU-AUFTRAG

Der Auftraggeber muss sich ebenso für einen Einsatz von General- oder Totalunternehmern als **Unternehmereinsatzform** entscheiden und das Absehen von der Losaufteilung im Vergabevermerk begründen. Hierfür wird auf die Ausführungen oben unter [S. 8](#) ff. Bezug genommen.

6.4 WAHL DES GEEIGNETEN VERFAHRENS

Sodann muss das Verfahren gewählt werden.

6.4.1 ZULÄSSIGKEIT

Im **Oberschwellenbereich (VOB/A/EU)** gilt Folgendes für die Verfahrensarten:

1. Ohne Voraussetzungen zulässig: Offenes und nicht-offenes Verfahren (§ 3a Abs. 1 VOB/A/EU). Beim offenen Verfahren können alle Angebote abgeben, Eignung und Angebote werden in einem Verfahrensschritt geprüft. Beim nicht-offenen Verfahren wird ein sog. „Teilnahmewettbewerb“ vorgeschaltet. Hier wird die Eignung überprüft und ggf. die Teilnehmeranzahl reduziert. Die Wertung kann sich dann auf wenige Angebote konzentrieren.

2. Unter bestimmten, gesetzlichen Voraussetzungen zulässig:

Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb (§ 3a Abs. 2 i.V.m. § 3a Abs. 4 VOB/A/EU).

Das Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb ist unter den nachfolgenden Voraussetzungen zulässig, darunter insbesondere:

- _ Anpassung verfügbarer Lösungen des Auftraggebers notwendig,
- _ konzeptionelle / innovative Lösungen erforderlich,
- _ Komplexität, rechtliche / finanzielle Risiken, Auftragsart fordern Verhandlungen,
- _ technische Spezifikationen (noch) unklar.



Erläuterung

Bei beiden dieser Verfahren gibt es einen **Teilnahmewettbewerb**. Ein **Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb ist oft einfacher**, da es nicht den intensiven Abstimmungsprozess erfordert, den das wettbewerbliche Dialogverfahren vorsieht. Der Auftraggeber hat große **Ausgestaltungsspielräume**. Es eignet sich gut für Projekte, bei denen die Anforderungen einigermaßen klar sind, aber dennoch gewisse Anpassungen oder Verhandlungen notwendig sind.

3. Nur ausnahmsweise, unter sehr engen Voraussetzungen zulässig:

Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb und Innovationspartnerschaft.

In dem Verfahren werden mehrere Bieter ohne Ausschreibung zum Angebot aufgefordert.

Das ist nur ausnahmsweise möglich, unter anderem in den folgenden Fällen:

- _ Keine oder zu wenige Angebote in einem durchgeführten offenen oder nicht offenen Verfahren,
- _ Ausschließlichkeitsrechte wie (geistiges) Eigentum,
- _ nicht vorhandener Wettbewerb aus technischen Gründen,
- _ äußerste Dringlichkeit,
- _ Wiederholung gleichartiger Bauleistungen.



Hinweis

Sofern beispielsweise dringend [Flüchtlingsunterkünfte](#) benötigt werden und die Fristen für die regulären Verfahren nicht gehalten werden können, können Modulbauer mit Gebäuden in Modulbauweise sehr kurzfristig Lösungen liefern.

Auch ist beim Modulbau die Wiederholung gleichartiger Bauleistungen möglich. Das muss aber vom Auftraggeber mit dem ersten Auftrag bekannt gemacht werden. Ein Ab-ruf muss innerhalb von drei Jahren nach dem Zuschlag des ersten Auftrages erfolgen.

Bei der **Innovationspartnerschaft** geht es um innovative Leistungen, bei der zunächst eine Forschungs- oder Entwicklungsphase notwendig ist. Das ist aber nur zulässig, wenn der Beschaffungsbedarf nicht über auf dem Markt verfügbare Leistungen befriedigt werden kann. Das ist meist nicht der Fall.

Im **Unterschwellenbereich** ähneln sich die Verfahren, unterscheiden sich vor allem aber nach Bezeichnung. Anstelle „offenes Verfahren“ heißt es dort „Ausschreibung“, anstelle nicht-offenes Verfahren „beschränkte Ausschreibung mit Teilnahmewettbewerb“. Verhandlungen wie im Verhandlungsverfahren sind im Unterschwellenbereich im Zuge einer sog. „freihändigen Vergabe“ möglich.

6.4.3 VERFAHRENSWAHL UND GESTALTUNG

Wahl und Ausgestaltung des Verfahrens muss der Auftraggeber im Vergabevermerk mit Ermessenserwägungen dokumentieren.

6.4.3.1 AUSWAHL UND BEGRÜNDUNG

Es bietet sich für (funktionale) GU-Ausschreibungen an, ein Verfahren zu wählen, mit dem die **Bieterzahl im Vorfeld** verringert wird. So hat der Auftraggeber die Möglichkeit, die **Eignung** im Voraus zu prüfen, sodass nur noch mit **leistungsstarken und zuverlässigen Bietern** das Verfahren fortgeführt wird. Zudem wird die Bieterzahl reduziert.

Vorzugswürdig sind daher das **nicht-offene Verfahren mit Teilnahmewettbewerb** oder ein **Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb**. Letzteres ist für GU-/TU-Vergaben der praktische Regelfall. Sein Vorteil liegt darin, dass sich der Auftraggeber über **Verhandlungen mit den Bietern** Änderungen am Leistungsverzeichnis vorbehalten kann. Lösungen werden dann kooperativ mit den Bietern gefunden.

6.4.3.2 TEILNAHMEWETTBEWERB & EIGNUNG

Im Teilnahmewettbewerb wird die **Eignung** und das **Nichtvorliegen von Ausschlussgründen** überprüft (§§ 6a-6f VOB/A/EU).

Für die Eignungskriterien hat der Auftraggeber ein weites Ermessen. Er muss aber darauf achten, dass diese verhältnismäßig und für den Auftrag bedeutsam sind.

Er muss im Vergabevermerk begründen, warum er bestimmte Kriterien wählt.

Häufig legt der Auftraggeber **Wert auf finanzielle Sicherheit**. Das ist zulässig, damit er weiß, dass der Bieter hinreichend **solvent** ist. Besonders große Sicherheit schaffen hier **Umsatzvorgaben**.

Der Auftraggeber kann stattdessen oder zusätzlich den Fokus auch auf unternehmensbezogene Nachweise für **Qualität** oder **Nachhaltigkeit** durch Zertifikate (§ 6c VOB/A/EU) legen. Im Kampf gegen den Klimawandel und zur Erfüllung der Anforderung des Art. 20a GG kommen hier insbesondere Zertifizierungen über **Nachhaltigkeit und Energieeffizienz** in Betracht (z. B. über die [DGNE](#) oder die [QNG](#)).

§ 6a Nr. 2 lit. c S. 2-4 VOB/A(EU)

„Der öffentliche Auftraggeber kann von den Unternehmen insbesondere verlangen, einen bestimmten Mindestjahresumsatz, einschließlich eines Mindestumsatzes in dem vom Auftrag abgedeckten Bereich nachzuweisen. Der geforderte Mindestjahresumsatz darf das Zweifache des geschätzten Auftragswerts nur in hinreichend begründeten Fällen übersteigen. Die Gründe sind in den Vergabeunterlagen oder in dem Vergabebevermerk (...) anzugeben.“

6.4.3.3 BEWERBERAUSWAHL/REFERENZEN

Der Auftraggeber kann im **Teilnahmewettbewerb** die Zahl der Bewerber auf **mindestens fünf** beschränken (§ 3b Abs. 2 Nr. 3 VOB/A/EU). Die Auswahl der Bewerber hat nach nicht-diskriminierenden **Eignungskriterien** zu erfolgen. Diese müssen – wie alle Eignungskriterien – in der **EU-Bekanntmachung** aufgeführt werden (§ 122 Abs. 4 S. 2 GWB).

Als besonders **vorteilhaft** für Auftraggeber erweist sich die Prüfung von **Referenzen** im Teilnahmewettbewerb. Denn hierüber kann nachgewiesen werden, dass der Bieter einen vergleichbaren Auftrag bereits in der Vergangenheit positiv abgeschlossen hat. Das gewährt besonders hohe Sicherheit für die Auftragsausführung. Referenzen können nach **Anzahl** oder **Qualität** gewichtet werden. Der Auftraggeber hat einen **Beurteilungsspielraum**, muss die Gewichtung aber im Vorfeld bekanntmachen.

**Hinweis**

Praktisch bewährt hat sich die **Abfrage vergleichbarer Referenzen**, die nach Anzahl gewichtet werden (die größte Anzahl gewinnt, bei Gleichstand Losentscheidung). Eingefordert werden können Referenzen für i. d. R. fünf Jahre.

Ein **Mindestmaß an Vergleichbarkeit** gerade zum ausgeschriebenen Auftrag ist notwendig (OLG Frankfurt, Beschl. v. 23.12.2021 – 11 Verg 6/21). Der Auftraggeber muss aber beachten, dass eine vergleichbare Referenz nicht heißt, dass diese vollkommen „identisch“ sein muss. Es genügt grundsätzlich, dass die Referenz durch Umfang oder Komplexität einen gleich hohen oder höheren Schwierigkeitsgrad aufweist (OLG Düsseldorf, Beschl. v. 7.2.2024 – Verg 23/23). Maßgeblich ist also nicht, dass das konkret ausgeschriebene LV bereits erbracht wurde, sondern, dass die Referenzen sich z. B. über die **Auftragssumme**, den übernommenen **Leistungsumfang**, das eingesetzte



Personal, die **Bruttogeschossfläche** etc. ähneln. Auch kann auf die Art und Weise der Baudurchführung (z. B.: „Bauen im Bestand“, „Bauen im laufenden Schulbetrieb“) abgestellt werden. Eine Mehrheit von Fachplanungs- oder Ausführungsreferenzen ist keine vergleichbare Referenz für eine GU- bzw. TU-Leistung. Denn mit diesen wird der Koordinationsaufwand eines General- oder Totalunternehmers nicht nachgewiesen.

6.5 WAHL GEEIGNETER ZUSCHLAGSKRITERIEN

Der Auftraggeber muss auch geeignete **Zuschlagskriterien festlegen**. Nach diesen werden die Angebote gewertet. Das passiert im Verhandlungsverfahren nach der **Angebotsphase** mit den dort stattfindenden Verhandlungsrunden, die sich an den Teilnahmewettbewerb anschließen. Wichtig ist, dass die Zuschlagskriterien **verhandlungsfest** sind und daher nicht zugunsten von Bietern abgeändert werden dürfen.

6.5.1 AUSWAHL UND BEGRÜNDUNG

Der Zuschlag erfolgt dabei gem. § 127 Abs. 1 GWB, § 16d Abs. 2 VOB/A/EU auf das **wirtschaftlichste Angebot**, das sich nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis bestimmt. Der Auftraggeber kann auch **qualitative, umweltbezogene** oder **soziale Aspekte** berücksichtigen (§ 127 Abs. 1 S. 3 GWB).

Wenn neben dem Preis **weitere Zuschlagskriterien** ausgewiesen werden, müssen diese verhältnismäßig sein und mit dem Auftrag in Verbindung stehen. Allerdings kann auch auf den **Lebenszyklus** der Leistung, so z. B. auf den Herstellungs- oder Entsorgungsprozess, abgestellt werden (§ 127 Abs. 3 GWB). Das kann sich bei umweltbezogenen Kriterien anbieten.

Für die Festlegung der Zuschlagskriterien hat der Auftraggeber einen weiten **Beurteilungsspielraum**. Die Wahl der Zuschlagskriterien ist im **Vergabevermerk** zu begründen und müssen in der Bekanntmachung oder den Vergabeunterlagen aufgeführt werden.

6.5.2 WIRTSCHAFTLICHKEIT: PREIS-LEISTUNGSVERHÄLTNIS

In der Praxis ist zu beobachten, dass Auftraggeber überwiegend preisbezogene bzw. kostenbezogene Zuschlagskriterien wählen. Neben schwierigen Haushaltslagen dürfte der Grund darin liegen, dass die Gestaltung einer Wertungsmatrix als zu komplex angesehen wird.

Nach § 127 Abs. 1 S. 2 GWB, § 16d Abs. 2 S. 3 VOB/A(EU) ist aber nicht der Preis, sondern das Preis-Leistungs-Verhältnis relevant. Eine reine Preisausschreibung ist vor allem dann problematisch, wenn der Auftraggeber eine Funktionalleistungsbeschreibung wählt. Denn hier soll gerade der Entwurf dem Wettbewerb unterstellt werden, was § 7c Abs. 1 VOB/A/EU klar hervorhebt (vgl. oben unter [S. 24](#)). Die Rechtsprechung hält hier das alleinige Zuschlagskriterium des Preises für unzulässig:

OLG Düsseldorf, Beschl. v. 11. 12. 2013 – VII-Verg 22/13

„Im Rahmen funktionaler oder nur teilfunktionaler Ausschreibung von Bauleistungen ist der Preis als alleiniges Zuschlagskriterium jedoch wegen des qualitativen Elements von Planungsleistungen ungeeignet, weil eine allein am Preis ausgerichtete Wertung der Angebote qualitative Elemente von Planungsleistungen nicht berücksichtigt.“

6.5.3 BEDEUTUNG FÜR DIE GU-VERGABE

Die **Wahl qualitativer Zuschlagskriterien** sichert zudem die Begründung einer Gesamtvergabe ab. So können nach der VK Südbayern (Beschl. v. 21.2.2022 – 3914.Z 3-3_01-21-51), **fachplanungsüberschreitende Lösungsansätze** als Zuschlagskriterium ein Absehen von der Losaufteilung unterstützen. Auch daher sollten qualitative Zuschlagskriterien aufgenommen werden.

6.5.4 BEISPIEL FÜR DIE WERTUNGSMATRIX

Die konkrete Wertungsmatrix **ist stark vom Einzelfall abhängig**, abstrakte Ratschläge verbieten sich daher. Es könnte allerdings ähnlich wie im Beispiel für die Wertungsmatrix im [\(Anhang 2\)](#) formuliert werden, die hier qualitative Aspekte über ein sog. „**Schulnotensystem**“ aufgreift. Dies ist ausreichend transparent, gewährt dem Auftraggeber aber zugleich einen sehr weiten Wertungsspielraum. Erforderlich ist, dass die Bewertung sorgfältig dokumentiert wird (BGH, Beschl. v. 4.4.2017 – X ZB 3/17).

6.5.5 FESTLEGUNG EINER PLANUNGSENTSCHÄDIGUNG

Grundsätzlich tragen die Bieter die Kosten für die Angebotserstellung. Eine wichtige Ausnahme gilt aber, wenn die Ausarbeitung von planerischen Lösungsvorschlägen übertragen wird.

§ 8b Abs. 1 Nr. S. 2-3 VOB/A/EU

„Verlangt jedoch der öffentliche Auftraggeber, dass das Unternehmen Entwürfe, Pläne, Zeichnungen, statische Berechnungen, Mengenberechnungen oder andere Unterlagen ausarbeitet, insbesondere in den Fällen des § 7c EU, so ist einheitlich für alle Bieter in der Ausschreibung eine angemessene Entschädigung festzusetzen. Diese Entschädigung steht jedem Bieter zu, der ein der Ausschreibung entsprechendes Angebot mit den geforderten Unterlagen rechtzeitig eingereicht hat.“

Hintergrund ist, dass der Auftraggeber bei einer funktionalen Ausschreibung Planungsaufgaben auf die Bieter verlagert, die eigentlich ihm selbst obliegen. Die Regelung spricht von einer „Entschädigung“, die keine volle Vergütung ist. Zu erstatten ist der Aufwand durch absehbar entstehende Selbstkosten der Bieter wie

- _ Lohn- und Personalkosten,
- _ Arbeitgeberanteile der Sozialversicherung,
- _ Sachkosten

ohne Gewinnanteil (i. d. R. als Pauschalbetrag).

Die zu geringe oder fehlende Festsetzung der Entschädigung kann im Nachprüfungsverfahren angegriffen werden (VK Südbayern, Beschl. vom 21. März 2022 – 3194. Z3-3_01-21-51 Rn. 162 ff.). Von der Entschädigungspflicht kann der Auftraggeber nicht abweichen. Macht er dies und bewertet Planungsentwürfe, dann ist die Wertung angreifbar (VK Südbayern, Beschl. v. 18. 7. 2024 – 3194. Z3-3_01-24-27, ZfBR 2024, 590, 595).



Hinweis

Auftraggeber haben z. T. Angst vor Mehrkosten durch die Planungsentschädigung. Das ist unbegründet, da hochwertige Planungen genutzt werden können, die einen optimalen Leistungswettbewerb gewähren. Der Auftraggeber spart über die Entschädigung im Ergebnis Kosten ein, da anderenfalls schlechtere Planungen entstehen würden. Mit der Entschädigung kann der Auftraggeber auch schwierige Projekte attraktiver machen. Daher sollte die Entschädigung schon in der **Vergabebekanntmachung** festgesetzt werden, um möglichst viele Bewerber anzuziehen. Eine Begrenzung der Bewerber im Teilnahmewettbewerb ([S. 30](#)) kann die Mehrbelastung reduzieren. Denn für die Verfahrensteilnahme im Teilnahmewettbewerb gibt es **keine Entschädigung**, da die konzeptionellen Ausarbeitungen und Pläne erst für die Zuschlagsentscheidung benötigt werden.

6.5.6 BEKANNTMACHUNG, WERTUNG UND ZUSCHLAG

Der Auftrag muss im Amtsblatt der EU bekanntgemacht werden, wenn die Schwellenwerte überschritten werden. Er wird dann **elektronisch** mit den Vergabeunterlagen auf der Vergabeplattform (z. B. DTVP.de, vergabemarktplatz.de) hochgeladen.

Die **Kommunikation mit den Bietern** und die Entgegennahme der Angebote erfolgt ausschließlich elektronisch über die Vergabeplattform (§ 97 Abs. 5 GWB, § 113 GWB). Andere Kommunikationsformen sind nicht mehr möglich.

Bei der **Wertung nach den Zuschlagskriterien** ist der Auftraggeber an diese gebunden. Er hat zwar einen **Wertungsspielraum**, der nur eingeschränkt überprüft werden kann. Bei der Angebotswertung muss er aber eine **nachvollziehbare Begründung** liefern, den Sachverhalt richtig ermitteln und muss die Entscheidung nach den bekanntgemachten Zuschlagskriterien richten. Auch darf er **keine sachfremden Erwägungen** mit einbeziehen.

7 FAZIT UND AUSBLICK

Der Bundesgesetzgeber verfolgt derzeit noch weitere Vereinfachungsvorhaben für GU-Vergaben. Das bis zuletzt noch [geplante Vergabetransformationspaket](#) ist jedoch durch die Neuwahl überholt worden. Es ist aber zu erwarten, dass die Erleichterung der Begründungspflichten aus § 97 Abs. 4 S. 3 GWB (BT-Drs. 20/14344, 55 ff.) auch vom neuen Bundestag aufgegriffen wird. Denn die Gedanken des Gesetzgebers sind nach wie vor aktuell, wenn dieser hervorhebt:

„Die öffentliche Beschaffung muss einfacher, schneller und flexibler werden, um die staatliche Reaktion auf die derzeitigen großen und dringlichen Herausforderungen, etwa die nachhaltige Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit, die beschleunigte Digitalisierung und die sozial-ökologische Transformation der Wirtschaft im Lichte der globalen Herausforderungen wie dem Klimawandel, angemessen zu unterstützen“ (BT-Drs. 20/14344, 1).

Wie aufgezeigt, bestehen jedoch schon jetzt für Auftraggeber zahlreiche Chancen und Möglichkeiten, um ihre Vergabeverfahren rechtskonform auf GU- und TU-Beauftragungen im Modulbau auszurichten. Mit einer fundierten Begründung und sorgfältigen Verfahrensvorbereitung können bereits die aktuellen vergaberechtlichen Anforderungen erfolgreich umgesetzt werden.

Um also die bestmöglichen Ergebnisse in immer schwierigeren Bauvorhaben zu erzielen – sowohl in Bezug auf Qualität als auch auf Kosten und Zeit – sollten öffentliche Auftraggeber schon jetzt den Mut haben, sich für eine GU- oder TU-Vergabe im Modulbau zu entscheiden.



SCOPE & DISCLAIMER

Dieses Handout dient ausschließlich allgemeinen Informationszwecken. Das Vergaberecht ist stark vom Einzelfall abhängig und unterliegt stetigem Wandel. Daher ist das Handout weder ein Ersatz für eine individuelle Rechtsberatung noch als abschließender Ratschlag für rechtliche Entscheidungen zu verstehen. Die Informationen wurden sorgfältig recherchiert, jedoch wird keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der Inhalte übernommen.

ANHANG 1

Übersicht über den Verfahrensverlauf

1. Festlegung des Auftragsgegenstandes auf die modulare Bauweise

Bei auftragsbezogenen Gründen wie z. B. Zeit, Erweiterbarkeit, Kostenaspekten, Qualität und Nachhaltigkeit zulässig.

2. Wahl einer funktionalen Leistungsbeschreibung

Die Wahl einer funktionalen Leistungsbeschreibung kann über § 7c Abs.1 VOB/A und VHB (Bund) insbesondere im Modulbau zulässig begründet werden und erleichtert die Gesamtvergabe von Leistungen.

3. Entscheidung für GU/TU als Unternehmereinsatzform

Entscheidung wird im Vergabevermerk gestützt auf wirtschaftliche und technische Gründe und die Ausschreibungskonzeption (FLB; entsprechende qualitative Zuschlagskriterien).

4. Wahl eines geeigneten Verfahrens

Wahl eines Verhandlungsverfahrens oder nicht-offenen Verfahrens (jeweils mit Teilnahmewettbewerb und Bewerberauswahl über Referenzen).

5. Wahl geeigneter Zuschlagskriterien

Statt nur auf den Preis abzustellen, sollten qualitative Zuschlagskriterien und fachgewerksüberschreitende Lösungsansätze gefordert werden, was die Gesamtvergabe erheblich erleichtert.

6. Festlegung einer Planungsentschädigung

Selbstkosten der Bieter ohne Gewinnanteil, i. d. R. als Pauschbetrag.

7. Bekanntmachung, Wertung und Zuschlag auf das wirtschaftlichste Angebot

ANHANG 2

Beispiel für eine Wertungsmatrix

Kriterium	Gewichtung (100 Punkte maximal)	Erläuterung				
Preis	40 % (40 Punkte maximal)	Der günstigste Preis erhält 40 Punkte. Maßgeblich ist der Netto-Pauschalpreis (zzgl. aller Optionen) aus dem Angebot. Wird der günstigste Preis um 100 % überschritten, erhält diese Angebot 0 Punkte. Dazwischen wird ausgehend vom günstigsten Angebotspreis (P 1) linear interpoliert unter Anwendung der folgenden Formel: Punkte (P_aktuell) = 40 × (1 - (P_aktuell - P_1) / P_1) P_aktuell ist der Netto-Pauschalpreis (zzgl. aller Optionen) des aktuellen Angebots. P_1 ist der günstigste Angebotspreis.				
Planerischer Entwurf	40 % (40 Punkte maximal)	Bewertet wird die Qualität des vorgelegten Planentwurfs. Der qualitativ hochwertigste Planentwurf erhält 40 Punkte. Maßgeblich ist die folgende Wertungsmatrix Planentwurf .				
		Kriterium	Beschreibung	Gewichtung	Punkte (max.)	Bewertungsskala
		Fachliche Integration der einzelnen Teilwerke & Übergreifende Lösungsansätze	Wie gut sind die verschiedenen Fachplanungen (z. B. Architektur, Technik, Statik, Haustechnik) ineinander integriert? Werden Schnittstellen durch eine ganzheitliche Betrachtung von Planung und Ausführung aufgelöst oder vermieden?	25 %	10	0 = Keine oder unzureichende Integration der Fachdisziplinen 1-3 = Sehr geringe Integration mit vielen Schnittstellenproblemen 4-6= Mittlere Integration bei der aber mehrere Schnittstellen nicht aufgelöst werden 7-9 = Sehr gute Integration und Koordination der meisten Disziplinen, die so gut wie alle Schnittstellen auflöst 10 = Exzellente Integration aller Gewerke ohne Schnittstellenprobleme
		Umsetzung der FLB-Anforderungen	Inwieweit werden die Anforderungen aus der funktionalen Leistungsbeschreibung (FLB) überzeugend, vollständig und in qualitativ hochwertiger Weise vom Bieter aufgegriffen?	25 %	10	0 = Mindestens 5 Positionen aus der FLB wurden nicht überzeugend, qualitativ hochwertig und / oder vollständig aufgegriffen 1-3 = 4 Positionen aus der FLB werden nicht, nicht überzeugend oder nicht vollständig aufgegriffen 4-6= FLB-Anforderungen größtenteils überzeugend und in qualitativ hochwertiger Weise erfüllt, aber mindestens 2 Positionen aus der FLB werden nicht, nicht überzeugend oder nicht vollständig aufgegriffen 7-9 = So gut wie alle FLB-Anforderungen werden umfassend und überzeugend berücksichtigt, es wird aber eine Position nicht, nicht überzeugend oder nicht vollständig aufgegriffen 10 = Vollständige, hochwertige und überzeugende Erfüllung aller FLB-Anforderungen

		Flexibilität des Planentwurfs	Wie flexibel ist der Planentwurf in Bezug auf künftige Veränderungen? Kann der Entwurf nach der Nutzung einfach umgebaut werden, ohne große negative Auswirkungen auf das Gesamtgebäude oder seine Nutzbarkeit?	25 %	10	0 = Keine Flexibilität oder Umbaubarkeit, da eine Beschädigung des Gebäudes (z. B. tragender Strukturen) eintritt 1-3 = Sehr eingeschränkte Flexibilität, die nur unter hohen Kosten oder aufwendigen planerischen Eingriffen möglich ist 4-6 = Moderate Flexibilität mit einigen Anpassungsmöglichkeiten, die jedoch nur für einzelne Teile des Gebäudes gilt. Es werden zudem komplexe planerische Eingriffe erforderlich 7-9 = Hohe Flexibilität und einfache Umbaubarkeit bei späteren Anpassungen, es treten jedoch sehr wahrscheinlich längere Nutzbarkeitseinschränkungen während der Umbauphase ein 10 = Herausragende Flexibilität, sowohl Rückbau als auch die Erweiterung sind ohne wesentliche Mehrkosten oder zeitliche Auswirkungen auf die Gebäudenutzung möglich
		Kostensicherheit und Umsetzbarkeit	Wie gut kann der Planentwurf in Bezug auf Kosten eingehalten werden? Werden realistische Kostenschätzungen und Budgets angeboten? Wie umsetzbar ist der Planentwurf in der Praxis?	25 %	10	0 = Völlig unrealistische Darstellung der Kosten und unplausible tatsächliche Umsetzbarkeit des Entwurfs 1-3 = Sehr hohe Unsicherheiten bei den Kosten und absehbar große Schwierigkeiten bei der Umsetzung 4-6 = Geringe Unsicherheiten bei den Kosten, aber keine vollständige Kostensicherheit, tatsächliche Umsetzbarkeit mit einigen Herausforderungen 7-9 = Gute Kostentransparenz und moderate Unsicherheiten bei der Umsetzung, die prognostisch jedoch aufgelöst werden können. 10 = Sehr hohe Kostensicherheit und praktisch problemlos umsetzbarer Entwurf, Ausführung und Planung sind optimal aufeinander abgestimmt
Termine	10 % (10 Punkte maximal)	Die Bewerber haben einen verbindlichen Terminplan zu erstellen, der mindestens folgenden Meilensteine (...) und den Abnahmetermin enthält. Dieser wird Bestandteil des anliegenden GU-Vertrages im Entwurf (vgl. Anlage...). Die niedrigste Ausführungsdauer (Baubeginn nach FLB bis hin zur vom Bieter vorgeschlagenen Gesamtabnahme, gemessen nach ganzen Kalendertagen zwischen beiden Terminen) erhält 10 Punkte, der in der FLB genannte Abnahmetermin erhält null Punkte. Dazwischen wird linear interpoliert nach der nachfolgenden Formel: Punkte (Taktuell) = $10 \times (1 - ((\text{Taktuell} - T_{\text{FLB}}) / (T_{\text{Bieter}} - T_{\text{FLB}})))$ Taktuell ist der Abnahmetermin, für den die Punktzahl berechnet werden soll. T_FLB ist der spätestmögliche Abnahmetermin, der in der FLB als Basiswert festgelegt ist. T_Bieter ist der vom insoweit besten Bieter vorgeschlagene Gesamtabnahmetermin. Wird der Abnahmetermin überschritten, dann wird das Angebot ausgeschlossen (§ 16 Abs. 1 Nr. 2, 13 Abs. 1 Nr. 5 VOB/A/EU).				

Nachhaltig- keit	10 % (10 Punkte maximal)	Die Bieter haben ein textliches Konzept auf bis zu 10 DIN-A-4-Seiten zu erstellen, das darstellt und plausibel erläutert mit welchen nachhaltigen Materialien und/und Lösungen diese den CO₂-Ausstoß durch das Bauvorhaben minimieren und die Umweltbelastung des Bauvorhabens senken. Es soll nachvollziehbar und schlüssig dargestellt werden, wie nachhaltige Bauteile oder Bautechniken sowohl bei den Zeitphasen Herstellung der Baustoffe, Nutzung der Bauteile als auch beim Rückbau (einschließlich Recycling) beachtet werden. Das Konzept wird wie folgt bewertet: 0 = Es wird gar keine Verwendung nachhaltiger Materialien oder CO₂-reduzierender Lösungen plausibel dargestellt 1-3 = Es findet nur eine sehr geringfügige Berücksichtigung von Nachhaltigkeit und CO₂-Neutralität für einzelne Bauteile oder für einzelne Teile einer Phase statt 3-6 = Es werden nachhaltige Materialien und/oder Verfahren auf einer zeitlichen Phase (Herstellung der Baustoffe, Nutzung der Bauteile, Rückbau & Recycling) umfänglich und plausibel textlich erläutert 7-9 = Es wird eine gute Nutzung nachhaltiger Baustoffe und/oder bautechnisch Lösungen für die CO₂-Neutralität auf zwei Phasen plausibel dargestellt 10 = Sehr hohe Nachhaltigkeit und exzellente Strategie für CO₂-Neutralität durch eine fundierte Beschreibung von fortschrittliche Baumaterialien und/oder Verfahren in allen drei Phasen (Herstellung der Baustoffe, Nutzung des Baus, Rückbau & Recycling)
---------------------	--------------------------------	---

WIR GEBEN ZUKUNFT RAUM

KLEUSBERG 



kleusberg.de