



Die Bauausschreibung im Betreibermodell

Vortrag 7. Kommunalen Breitbandmarktplatz 2018

I. Wirtschaftliche und rechtliche Weichenstellungen

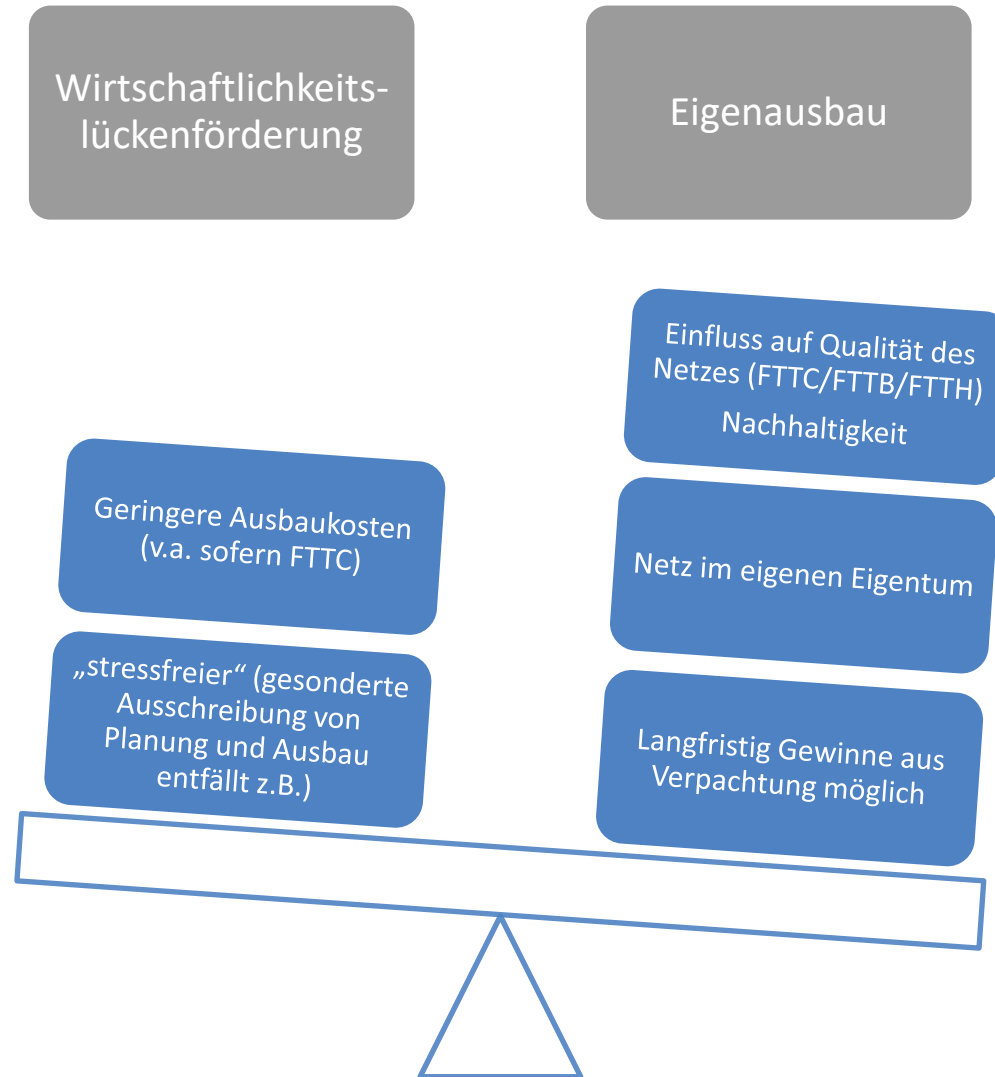
- Abwägung zwischen Wirtschaftlichkeitslücken- und Betreibermodell
- Betreibermodell: Verpachtungsstruktur
- Meilensteine bei der Umsetzung eines Betreibermodells

II. Vergabeverfahren Bauausschreibung

- Einfluss von Planung und Ausschreibung auf den Bau
- Vorüberlegungen
- Vorbereitung
- Praxishinweise zur Umsetzung

I. Wirtschaftliche und rechtliche Weichenstellung

Abwägung zwischen Wirtschaftlichkeitslücken- und Betreibermodell



I. Wirtschaftliche und rechtliche Weichenstellung

Betreibermodell: Verpachtungsstruktur

Öffentliche
Hand (z.B.
Kreis,
Kommune)

Errichtung passiver Infrastruktur
(Leerrohre und unbeschaltete
Glasfaser)

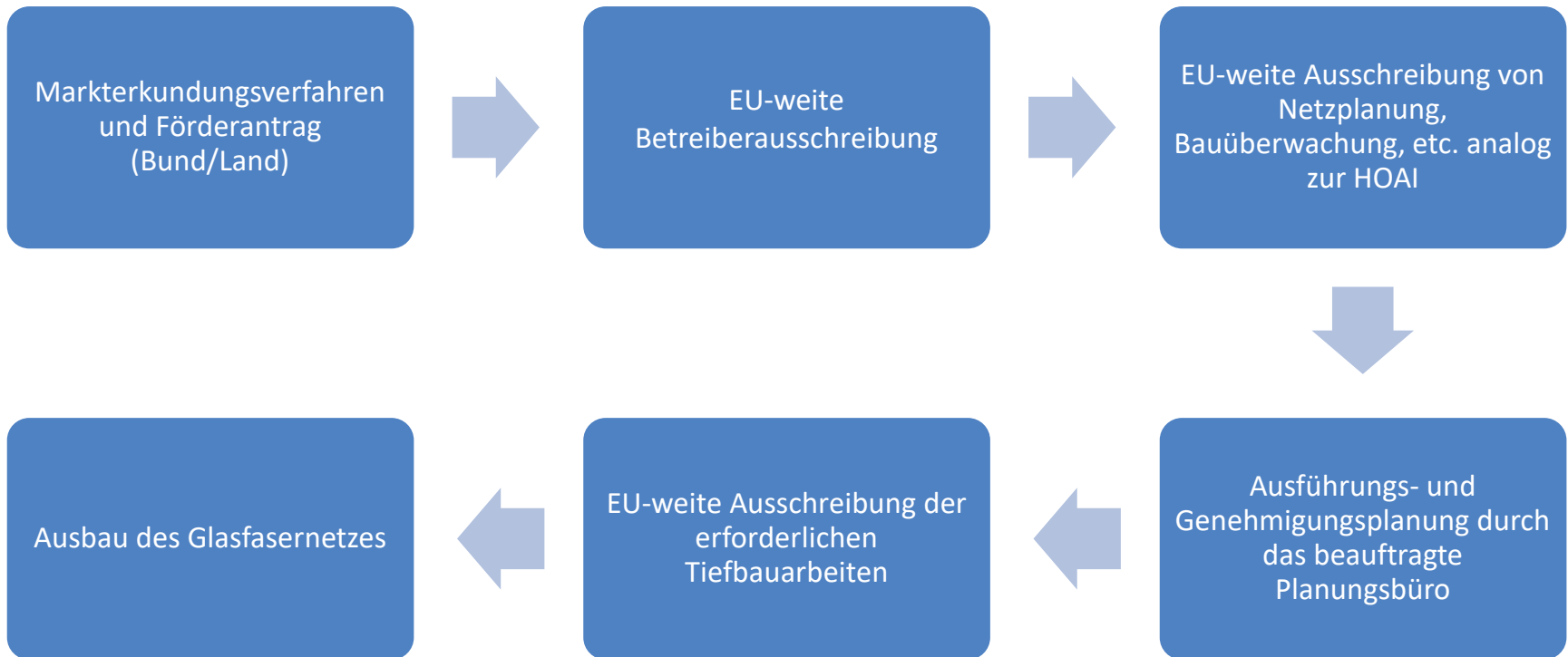
Pachtvertrag
(i.d.R. 20/25 Jahre)

Netzbetreiber
(TKU)

Aktive Komponenten,
Netzbetrieb, Wartung,
Instandhaltung, Dienstangebot

I. Wirtschaftliche und rechtliche Weichenstellung

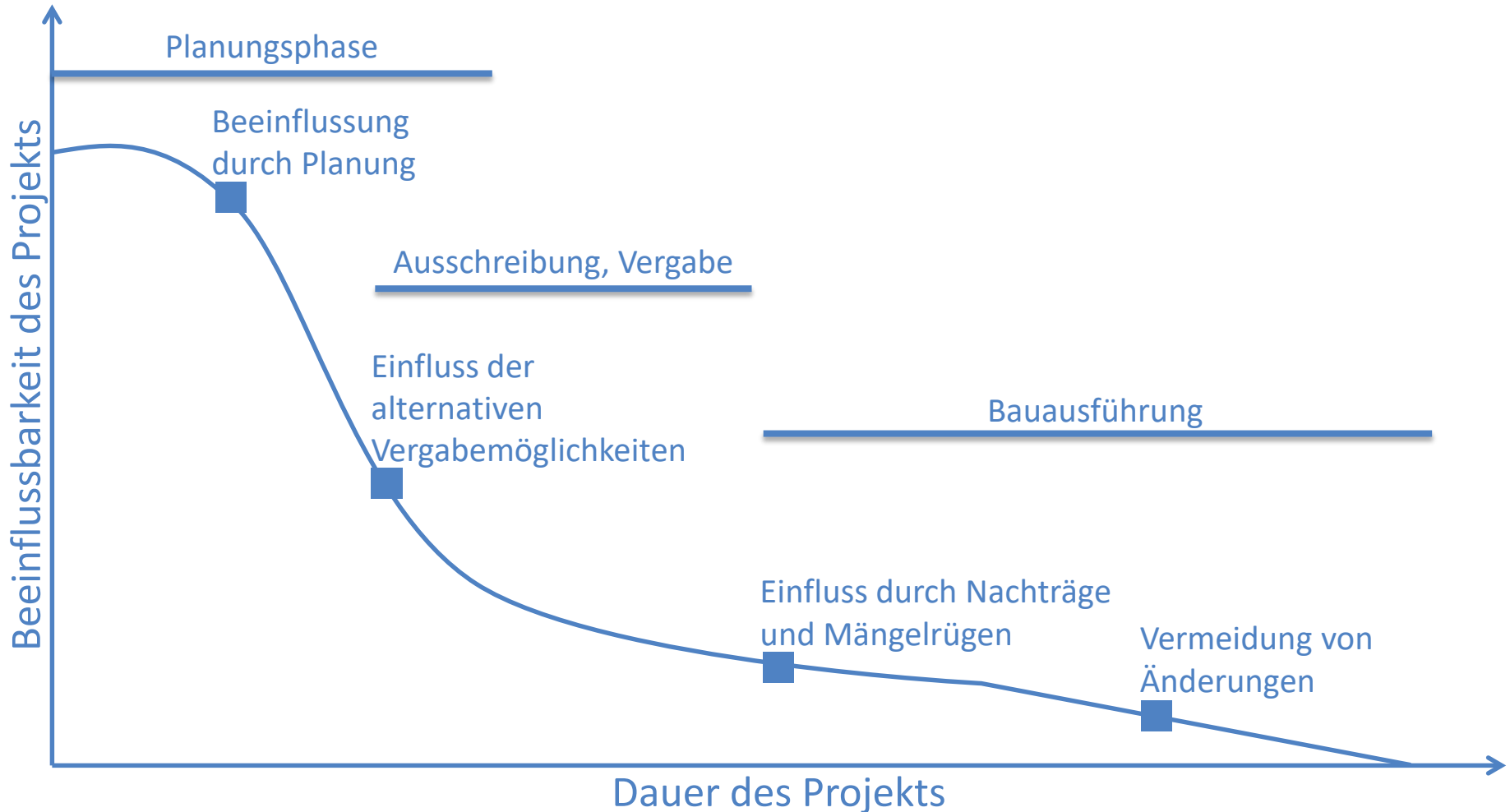
Meilensteine bei der Umsetzung eines Betreibermodells



II. Vergabeverfahren Bauausschreibung

Einfluss von Planung und Ausschreibung auf den Bau

Vor allem Planung und Ausschreibung entscheiden über den Erfolg des Ausbauvorhabens



- **1. Ausschreibung Tiefbau und Material**

- **Variante a: Lieferung des Materials durch die verschiedenen Tiefbauunternehmen**
 - Vorteile: Nur eine Ausschreibung erforderlich, Reduzierung von Schnittstellen in der Umsetzungsphase
 - Nachteile: Netzabschnitte werden mit dem Material unterschiedlicher Hersteller errichtet

- **Variante b: Getrennte Ausschreibung von Tiefbau und Material**
 - Vorteile: Einheitliches Material im gesamten Netz, Chance günstigere Materialpreise zu erzielen, da ggf. direkt vom Hersteller
 - Nachteile: Eine weitere Ausschreibung erforderlich

- 2. Wahl des Vergabeverfahrens
 - Offenes Verfahren
 - Vorteile: Bei Tiefbauunternehmen bekanntes Verfahren, Kurze Mindestfristen und damit zügiges Verfahren
 - Nachteile: Hoher Aufwand in der Vorbereitung, nur eingeschränkte Möglichkeit die Unterlagen nachträglich zu verändern, Korrekturen gehen meist mit erforderlichen Fristverlängerungen einher, Verpflichtung zur direkten Abrufbarkeit der vollständigen Vergabeunterlagen erschwert die Kommunikation (z.B. bei Korrekturen/Änderungen der Unterlagen, Bereitstellung von anonymisierten Bieterfragen)
 - Praxistipp: Festlegung verbindlicher Termine in den Vergabeunterlagen für die mögliche Veröffentlichung ergänzender Angaben
 - Verhandlungsverfahren
 - Vorteile: Verhandlung auch über den Preis möglich, Möglichkeit der Sensibilisierung der Tiefbauunternehmen auf die Besonderheiten der Förderprojekte
 - Nachteile: Bei Tiefbauunternehmen eher unbekannt, durch Verhandlungen größerer Aufwand für Unternehmen und dadurch in der aktuellen Marktlage möglicherweise nicht so attraktiv

- 3. Vorbereitung der Tiefbauausschreibung
 - Auftrag oder Rahmenvereinbarung?
 - Gegenstand der Ausschreibung steht von Anfang an fest
 - Ausbau erfolgt in jedem Fall (keine Abhängigkeit vom Erreichen bestimmter Vermarktungsquoten)
 - Keine wiederkehrende Beschaffung
 - Fazit: Ausschreibung als Auftrag geboten!
 - Bildung von Losen (Empfehlung: Gebietslose)
 - Ziel: Öffnung des Wettbewerbs für kleinere, regionale Unternehmen
 - Folge: Förderung des (Preis-) Wettbewerbs
 - Ziel: Parallelisierung der Bauarbeiten in den verschiedenen Losen
 - Folge: Zügige Projektrealisierung

- 3. Vorbereitung der Tiefbauausschreibung
 - Erstellung der Leistungsbeschreibungen je Los
 - Pflicht zur abschließenden und umfänglichen Beschreibung der geforderten Leistungen
 - Vermeidung von Nachträgen
 - Vorliegen einer belastbaren Planung erforderlich
 - Vermeidung von Risiken durch Verstoß gegen den Transparenzgrundsatz durch Verzicht auf Bedarfs- oder Alternativpositionen
 - Enge Zusammenarbeit von Ingenieuren und Rechtsanwälten erforderlich!
 - Erstellung der weiteren Vergabeunterlagen
 - Festlegung weiterer Angebotsbedingungen (z.B. Sprachkenntnisse, Größe und Zahl der Bautrupps)
 - Insb. Vergabe- und Bewerbungsbedingungen
 - Allgemeine und besondere Vertragsbedingungen
 - Praxistipp: Festlegung von verbindlichen, strafbewerten Terminen und Ausführungsfristen zur Sicherung eines zügigen Baubeginns und –ablaufs.

- 3. Vorbereitung der Tiefbauausschreibung
 - Festlegung der unternehmensbezogenen Eignungskriterien
 - Möglichkeit der Festlegung von Mindestanforderungen
 - Beispiel: Mindestjahresumsatz
 - Ziel: Sicherstellung, dass nur wirtschaftlich leistungsfähige Unternehmen für den Auftrag in Betracht kommen
 - Beachte: Höhe kann nach Losen variieren und muss daher ggf. individuell festgelegt werden
 - Festlegung der angebotsbezogenen Zuschlagskriterien
 - Maßgeblich: Preis
 - Einbeziehung qualitätsbezogener Kriterien sinnvoll
 - Beispiel: Ausbaugeschwindigkeit, Garantierte Ausführungszeiten

- 3. Vorbereitung der Tiefbauausschreibung
 - Festlegung der unternehmensbezogenen Eignungskriterien
 - Möglichkeit der Festlegung von Mindestanforderungen
 - Beispiel: Mindestjahresumsatz
 - Ziel: Sicherstellung, dass nur wirtschaftlich leistungsfähige Unternehmen für den Auftrag in Betracht kommen
 - Beachte: Höhe kann nach Losen variieren und muss daher ggf. individuell festgelegt werden
 - Festlegung der angebotsbezogenen Zuschlagskriterien
 - Maßgeblich: Preis
 - Einbeziehung qualitätsbezogener Kriterien sinnvoll
 - Beispiel: Ausbaugeschwindigkeit

Vergabeverfahren:
Tiefbau

- Durchführung von Planungsbüro und Rechtsanwälten
- Voraussetzung: Belastbare Planung des Netzes (Oberflächen, Mengen, etc. müssen bekannt sein)
- Ausschreibung in Losen geboten und sinnvoll
- Besondere Sorgfalt bei der Erstellung der Vergabeunterlagen notwendig (Vermeidung von Rügen und Nachträgen, Risiko mangelnde Sprachkenntnisse, etc.)

www.wr-recht.de

info@wr-recht.de

Standort Hamburg

Bleichenbrücke 11

20354 Hamburg

Tel.: 040 / 37669-210

Hinweise

© Der gesamte Inhalt dieser Präsentation ist ausschließliches Eigentum der WIRTSCHAFTSRAT Recht – Bremer Woitag Rechtsanwaltsgesellschaft mbH . Ohne Einwilligung der Rechtsinhaberin ist jegliche Übernahme zur Vervielfältigung und zur Nutzung für werbliche Zwecke oder die Änderung des Inhalts bei Beibehaltung der wesentlichen strategischen Aussagen – auch einzelner – Vorschläge unzulässig, wenn nicht dafür die schriftliche Genehmigung der Rechtsinhaberin eingeholt wurde.