



Wettbewerblicher Dialog – Ein (vergaberechtliches) Verfahren zur frühzeitigen Einbindung des Auftragnehmers in den Planungs- und Produktionsprozess

Dr. Tobias Schneider
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht
Lehrbeauftragter an der TU München

Kapellmann und Partner Rechtsanwälte

Gegründet 1974

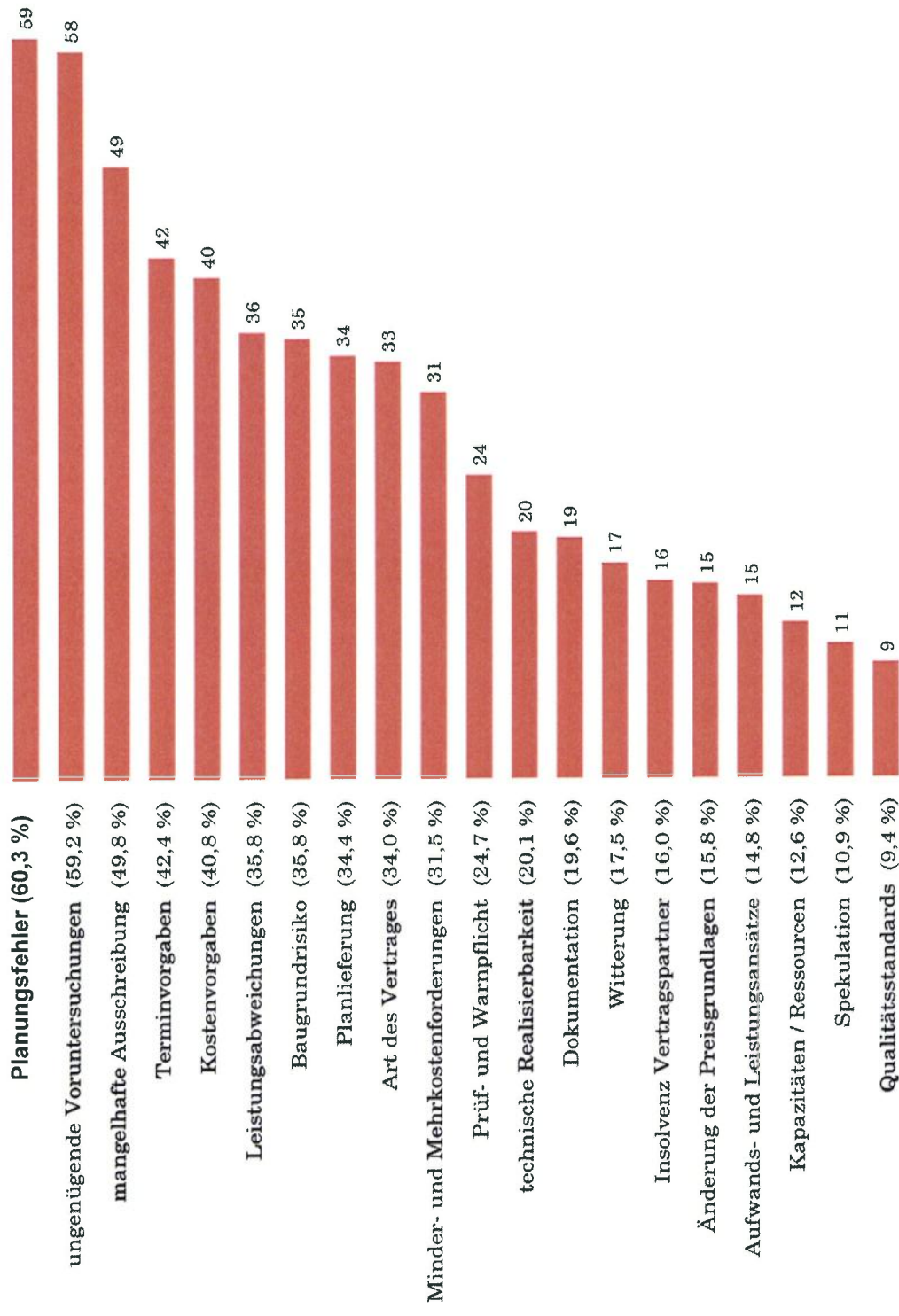


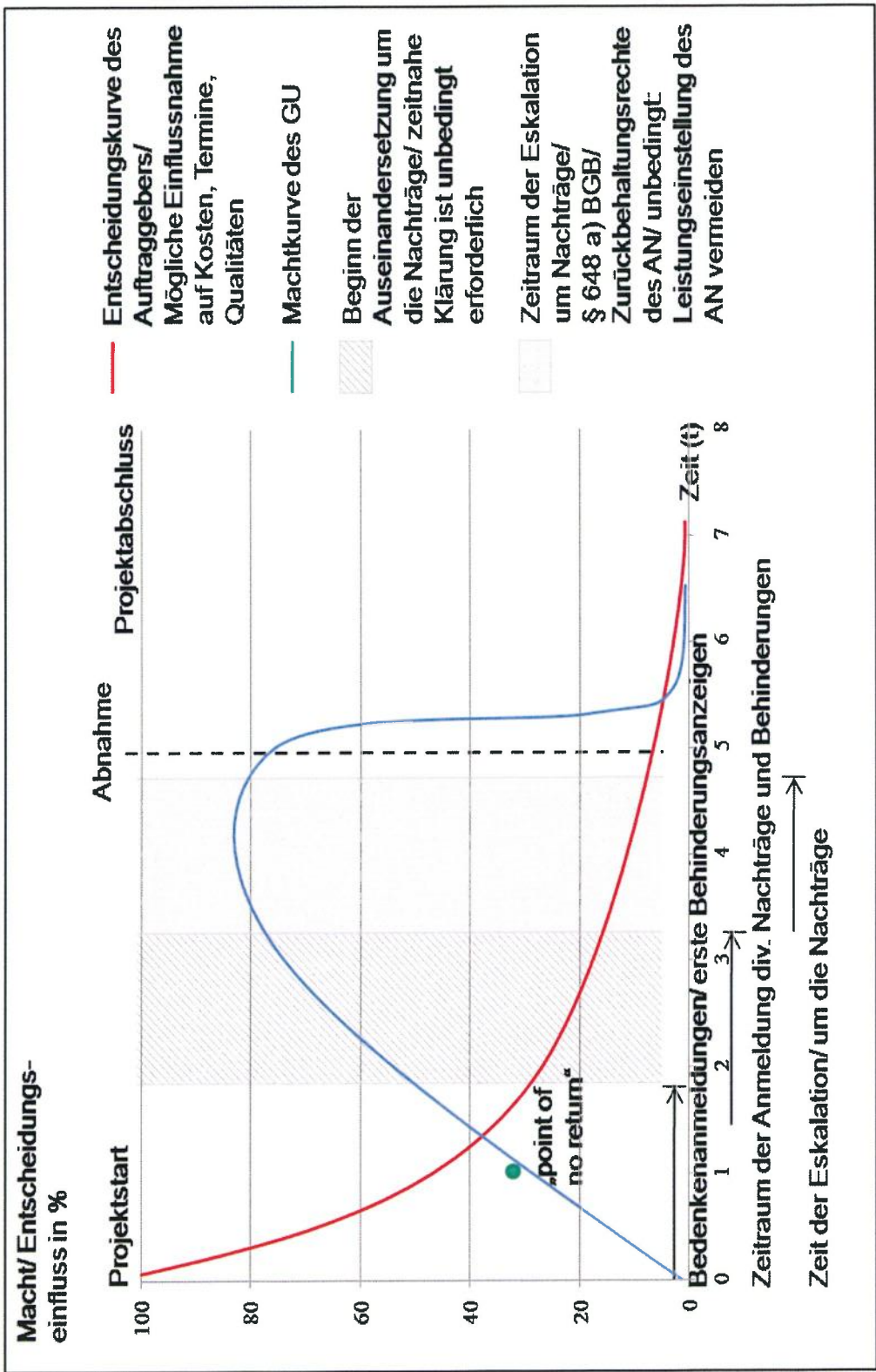
Heute mehr als 130
Anwälte/Anwältinnen
an 7 Standorten

Die aktuellen deutschen Großbauprojekte



Relevante Projektrisiken bei Hochbauprojekten nach Werkl





Reformkommission

Planung

- Sorgfältige Grundlagenermittlung
- **Differenzierte Planung vor Baubeginn**
- **Transparenz ggü Öffentlichkeit**
- **Einbeziehung von Bauausführenden in die Planung**

Vergabe

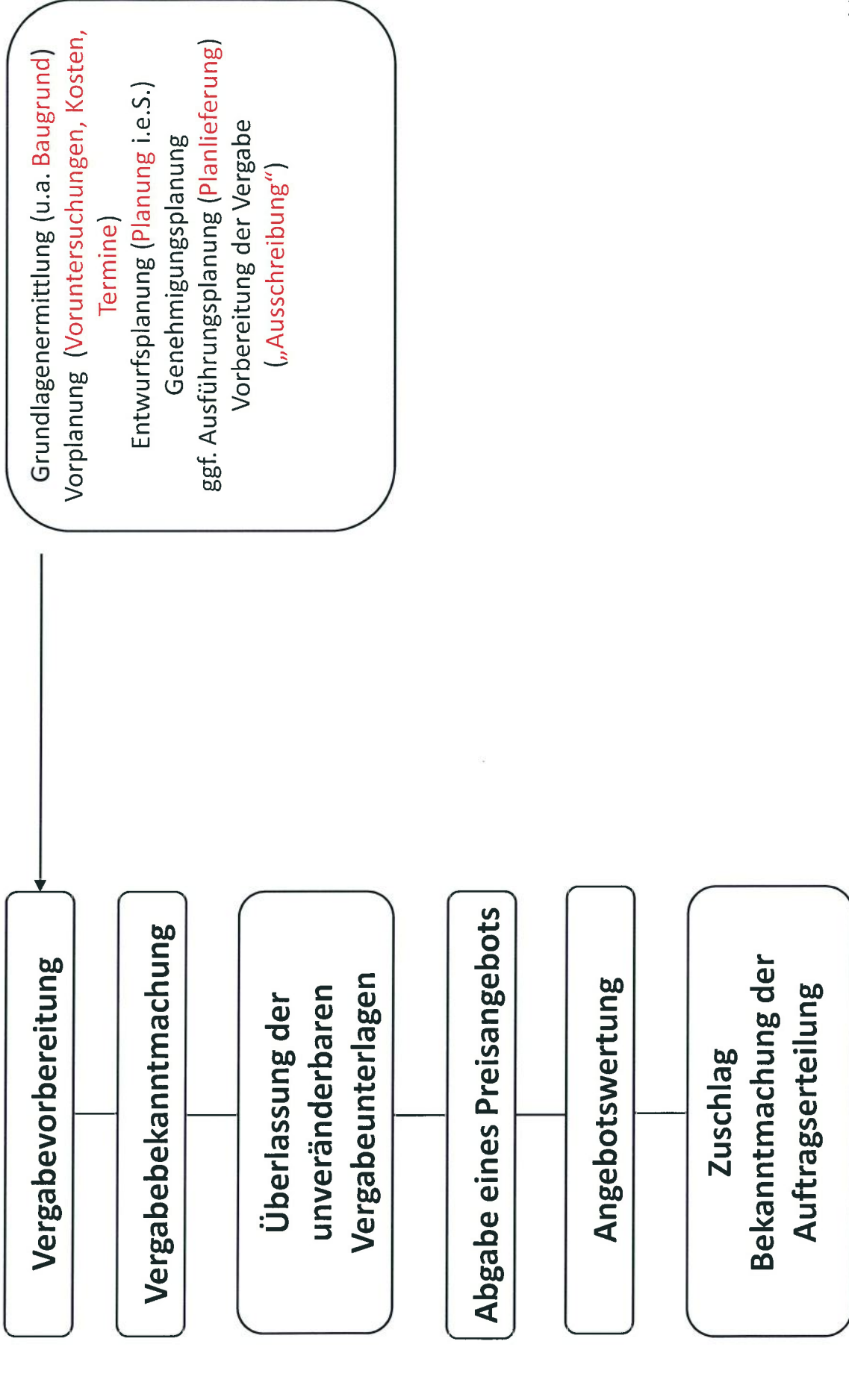
- GU / GÜ – Vergabe
- ÖPP
- Umfassende Vergabeunterlagen
- **Auswahl des wirtschaftlichsten Angebots**

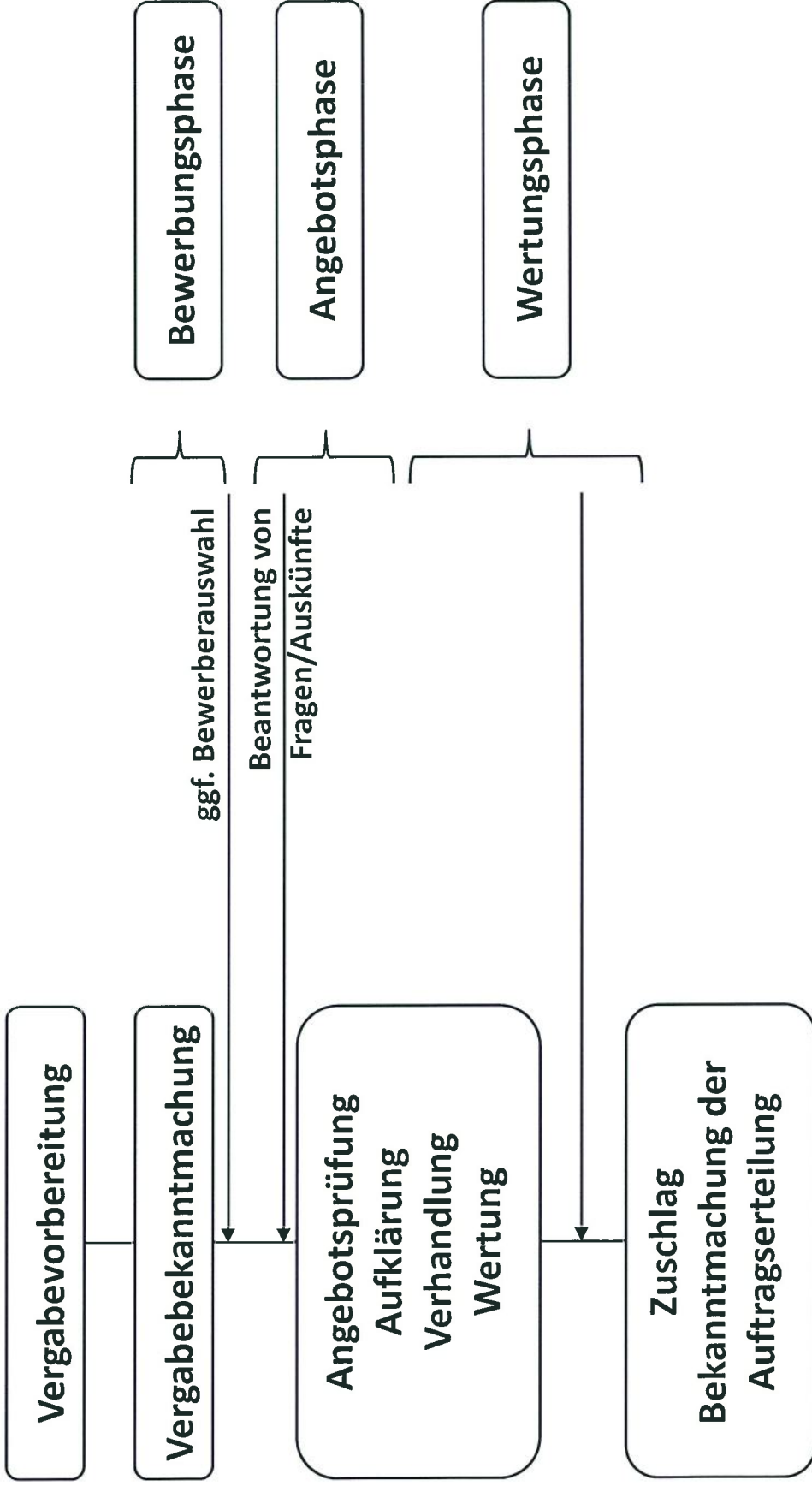
Vertrag

- Klare Regelung der Haftung
- Bonus-Malus-Regelungen

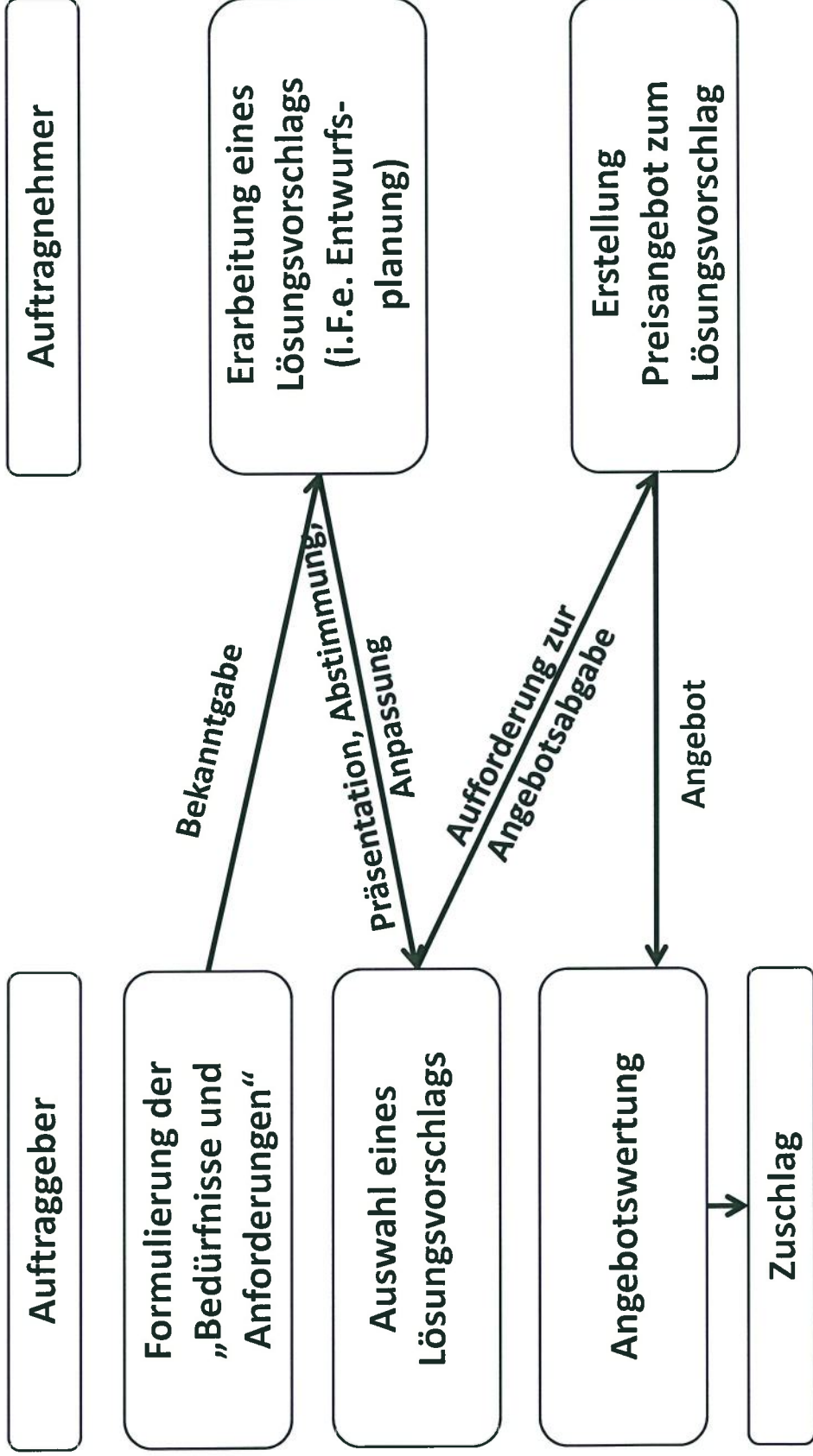
Ausführung

- Projekt-/Kosten-/Risiko-/Zeitmanagement
- Finanzierung
- Auswirkungen von Umplanungen





Preis-Leistungs-Verhältnis



„Der Wettbewerbliche Dialog ist ein Verfahren, bei dem sich alle Wirtschaftsteilnehmer um die Teilnahme bewerben können und bei dem der öffentliche Auftraggeber einen Dialog mit den zu diesem Verfahren zugelassenen Bewerbern führt, um eine oder mehrere seinen Bedürfnissen entsprechende Lösungen herauszuarbeiten, auf deren Grundlage bzw. Grundlagen die ausgewählten Bewerber zur Angebotsabgabe aufgefordert werden.“

(Art. 1 Abs. 11 c RL 20014/18/EG)

Ablauf des wettbewerblichen Dialogs

1. Bekanntmachung/Teilnahmewettbewerb
2. Dialogphase(n)
 - Übermittlung der Vergabeunterlagen: „Beschreibung“ und Verfahrensregeln mit Zuschlagskriterien
 - Abforderung von Lösungsvorschlägen
 - Gliederung in Dialogphasen, ggf. Abschichtung/Zurückstellung
3. Erklärung über den Abschluss des Dialogs
4. Angebotsaufforderung
5. Wertung der Angebote (ggf. nach Klarstellungen und Präzisierungen)
6. Auswahl des wirtschaftlichsten Angebots
7. Bestätigungsphase
8. Bieterinformation und Zuschlag

Rechtliche und praktische Probleme bei der Durchführung eines wettbewerblichen Dialogs

Praktische Probleme

- Was der Bau(h)er(r) nicht kennt, ...
- Sicherstellung eines Geheimwettbewerbs
- Vergleichbarkeit der Angebote
- Vergütung/Entschädigung der erfolglosen Bieter
- Marktinteresse?

Rechtliche Probleme

- Vorrang des Verhandlungsverfahrens?
- Anwendungsvoraussetzung: „Besonders komplexer Auftrag“
- Keine (explizite) Regelung in der SektVO
- Mittelstandsunfreundlichkeit

Ein Blick in die (nahe) Zukunft

- Zunehmende Bekanntheit/Nachfrage nach dem Wettbewerbslichen Dialog
- EU-Richtlinien-Paket 2014
 - Dialog auch für Sektorenaufträge (Art. 44 Abs. 3 RL 2014/25/EU)
 - Gleiche Voraussetzungen für Dialog und Verhandlungsverfahren (Art. 26 Abs. 4 RL 2014/24/EU)
 - Befugnis zur richtlinienkonformen Auslegung vor Ablauf der Umsetzungsfrist (BGH, NJW 1998, 2208 ff.)
- (Voraussichtlich) Empfehlung der Reformkommission zum wettbewerbslichen Dialog

“Aber wenn ich kein Risiko eingehe, riskiere ich alles.“

- Pep Guardiola, 2009 -

Dr. Tobias Schneider

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Lehrbeauftragter an der TU München

Josephsplatzstraße 15

80331 München

+49 (0)89 24 21 68 - 45

+49 (0)89 24 21 68 - 61

0172 2 86 90 32

tobias.schneider@kapellmann.de