

Anlage 023

zum Abschlussbericht ExpG-R

Einsatz Generalunternehmer



Erfahrung ist die beste Schule – kommunale Gebäude effizient realisieren und bewirtschaften

Rathaus Viernheim, 8. Oktober 2014

Dr.-Ing. Matthias Sundermeier
GOLDBECK Public Partner GmbH, Bielefeld

Claus Albrecht
GOLDBECK Süd GmbH, NL Rhein-Neckar

Agenda

- 1 Öffentliche Beschaffung – Probleme traditioneller Vergabe**
- 2 Effizienzgewinn durch integrierte Beschaffungsmodelle**
- 3 Projektorganisation**
- 4 GOLDBECK-Referenzprojekte**
- 5 weitere Informationen und Beratung**

Strukturschwächen der konventionellen Beschaffung

- Trennung von Planung, Bauausführung und Betrieb
- **keine ganzheitliche Betrachtung des Projekts** unter architektonischen, funktionalen, technischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten
- **lange Planungs- und Bauzeiten**, häufige Terminüberschreitungen
- **späte (Bau-)Kostensicherheit** – Kostengewissheit wird häufig erst mit Objektfertigstellung erreicht
- keine bzw. **unzureichende Berücksichtigung der Betriebskosten** bei der Realisierungsentscheidung

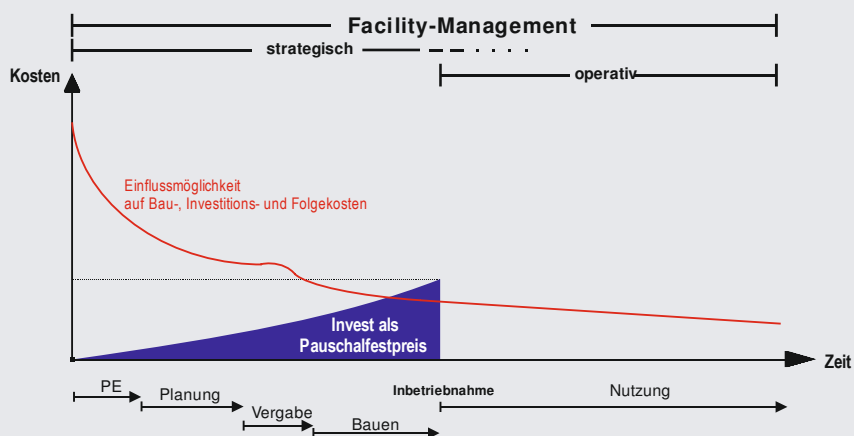
Agenda

- 1 Öffentliche Beschaffung – Probleme traditioneller Vergabe
- 2 **Effizienzgewinn durch integrierte Beschaffungsmodelle**
- 3 Projektorganisation
- 4 GOLDBECK-Referenzprojekte
- 5 weitere Informationen und Beratung

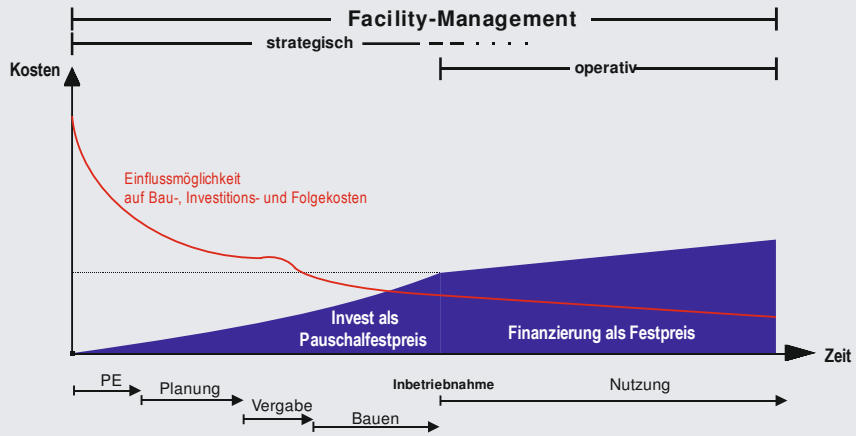
Potenzial integrierter Beschaffungsmodelle

- Basis: Zusammenführung und Abfrage von Planungs-, Bauausführungs- und Betriebskompetenz in einem integrierten Marktwettbewerb
- **Lebenszykluskostenansatz:**
sämtliche Kosten über 25-30 Jahre dienen als Entscheidungsgrundlage
- **funktionale Leistungsbeschreibung:**
Umsetzung innovativer Lösungen, Wertschöpfung durch ‚gute Ideen‘ – Maßstab: optimale Aufgabenerfüllung des Gebäudes
- **angemessene Risikoverteilung:**
jeder Partner trägt das Risiko, das er am besten steuern und kontrollieren kann
- **Vermeidung von Kostenexplosionen und Terminüberschreitungen:**
weitreichende Risikoübertragung auf den Auftragnehmer

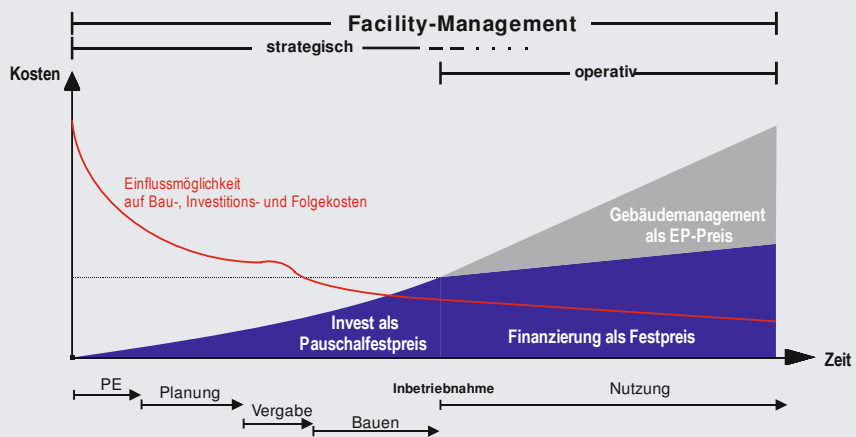
Leistungsspektrum: Von der Planungs- und Baukompetenz...



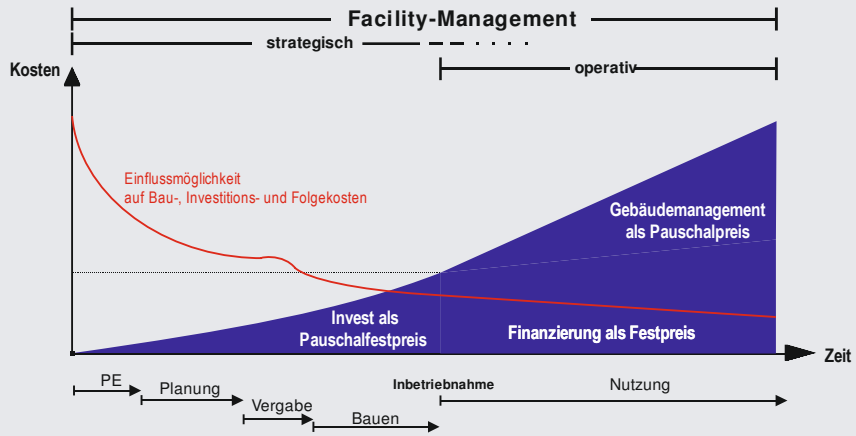
...über die Finanzierung...



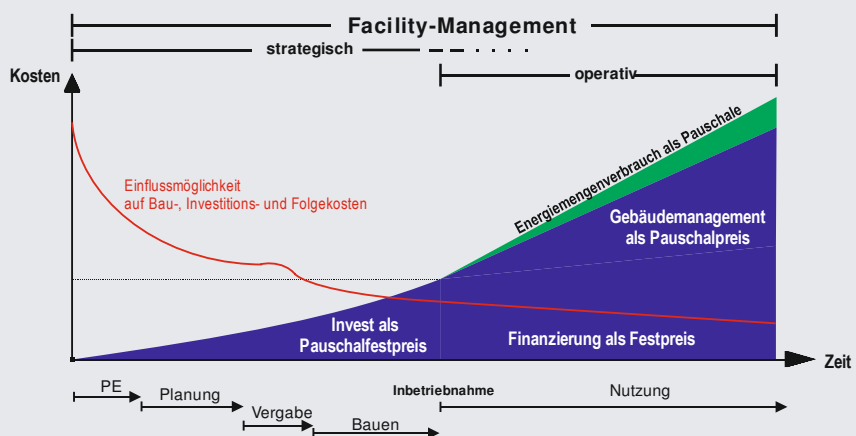
...und GM-Dienstleistungen...



...zur wirtschaftlichen Betriebsführungs-...



...und Energieverantwortung



Leistungsbild Objektbetrieb



- Wartung
- Inspektionen
- Instandsetzungen
- Reinigungsleistungen
- Außenanlagenpflege
- Hausmeisterdienste
- Winterdienst
- Energiemengengerisiko
- Energiemanagement
- Verpflegungsdienste
- Betreiberverantwortung

Ergebnisse

- **Pauschalfestpreis** für alle Planungs- und Bauleistungen bis zur Inbetriebnahme
- **Pauschalpreis für die Betreiberleistungen**
Entgeltanpassungen nur gemäß allg. Preisentwicklung (statist. Preisindex)
- **Wirtschaftlichkeitsvorteil** durch Nutzung technischer, baubetrieblicher und wirtschaftlicher Optimierungsmöglichkeiten
- **Planungssicherheit** für öffentliche Haushalte durch pauschalierte Leistungen
- **langfristiger Wert- und Substanzerhalt** der öffentlichen Immobilie
- **garantierte Verfügbarkeit** des Gebäudes in der Betriebsphase
- Steigerung der **Energieeffizienz und Nachhaltigkeit** durch Lebenszyklusansatz
- hohe **Nutzerzufriedenheit**

Agenda

- 1 Öffentliche Beschaffung – Probleme traditioneller Vergabe
- 2 Effizienzgewinn durch integrierte Beschaffungsmodelle
- 3 Projektorganisation**
- 4 GOLDBECK-Referenzprojekte
- 5 weitere Informationen und Beratung

Projektvorbereitung und Ausschreibung

- intensive Vorprojektplanung: **realistische Zeit- und Budgetplanung**, transparenter Entscheidungsprozess
- zweckmäßige Auswahl bzw. **Eingrenzung des geforderten Leistungspakets**
- sorgfältige **Festlegung der Vergabekriterien** in preislicher, technischer, architektonischer und nutzungsorientierter Hinsicht (Wertungsmatrix)
- Definition sach- und nutzungsgerechter **Qualitäts- und Servicestandards**
- Formulierung klarer, eindeutiger **Projektzielvorgaben und Leistungsanforderungen**
- Eröffnung technisch-wirtschaftlicher Optimierungs- bzw. Innovationspotenziale durch hinreichende **Planungsspielräume für die Bieter**

Realisierung hoher Architekturqualität

Problematik eines isolierten Architektenwettbewerbs

- keine Lebenszyklusplanung zur Gesamtoptimierung möglich
- keine Baukostensicherheit bei Entwurfsentscheidung
- keine Betriebskostensicherheit

Lösung: integrierter ‚Planungswettbewerb‘

- jeder Bieter entwickelt eine eigene Entwurfs-/Planungslösung
- Integration von gestalterischen, funktionalen, technischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten in ein Gesamtangebot
- Preisverantwortung des Bieters für Planung, Bau und Betrieb

Festlegung der Vergabekriterien (Wertungsmatrix)

Projekt A		Projekt B		Projekt C	
Barwert	45,0%	Barwert	30,0%	Barwert	70,0%
Städtebau	5,0%	Wirtschaftlichkeit des Betriebes / Folgekosten	30,0%	Städtebau	2,6%
Architektur	10,0%	Städtebauliche Qualität	7,0%	Gebäudefunktionskonzept	4,8%
Qualität und Nachhaltigkeit	10,0%	Architektonische Qualität	7,0%	Gestaltung	2,6%
Funktionalität	10,0%	Funktionale Qualität	11,0%	Bauteile	4,8%
Technisches Gebäudemanagement	5,0%	Qualität der Baustoffe, Konstruktion	6,5%	Ausstattungsgegenstände	2,6%
Infrastrukturelles Gebäudemanagement	10,0%	Qualität der technischen Anlagen	3,5%	Qualität und Innovation	2,6%
Kaufmännisches Gebäudemanagement	5,0%	Vertragsstruktur, Sicherheitenkonzept	5,0%	Energiekonzept	2,7%
				Instandhaltungs- und Instandsetzungskonzept	2,7%
	100,0%		100,0%	Betriebskonzept	4,6%
					100,0%

Energieeffizientes Bauen

Problematik eines isolierten Architektenwettbewerbs

- keine Lebenszyklusplanung zur Gesamtoptimierung möglich
- keine Baukostensicherheit bei Entwurfsentscheidung
- keine Betriebskostensicherheit

Lösung: integrierter ‚Planungswettbewerb‘

- jeder Bieter entwickelt eine eigene Entwurfs-/Planungslösung
- Integration von gestalterischen, funktionalen, technischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten in ein Gesamtangebot
- Preisverantwortung des Bieters für Planung, Bau und Betrieb

Vergabe im Verhandlungsverfahren

genereller Ablauf

- öffentlicher Teilnahmewettbewerb
- Auswahl der bestgeeigneten Unternehmen
- Aufforderung zur Angebotsabgabe (und Versand Ausschreibungsunterlagen)
- Abgabe 1. Angebot
- Aufklärungs-/Verhandlungsphase, ggf. Angebotsoptimierung
- Abgabe finales Angebot
- Zuschlagserteilung

ÖPP-Eignungstest

Vorläufige
ÖPP-WU

Teilnahme-
wettbewerb

Verhandlungs-
verfahren

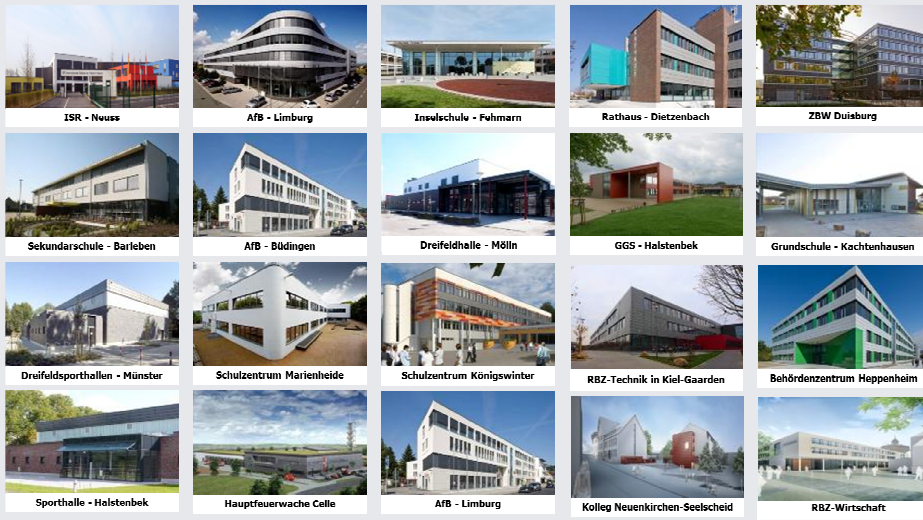
Abschließende
ÖPP-WU

Controlling

Agenda

- 1 Öffentliche Beschaffung – Probleme traditioneller Vergabe
- 2 Effizienzgewinn durch integrierte Beschaffungsmodelle
- 3 Projektorganisation
- 4 **GOLDBECK-Referenzprojekte**
- 5 weitere Informationen und Beratung

Unsere Projekte - Auswahl



Rathaus Dietzenbach



Auftraggeber
Kreisstadt Dietzenbach

Projektauftrag
Planung, Bau, Finanzierung,
Instandhaltung und
Energie-Management

Objektplanung
Dohle + Lohse Architekten GmbH

Finanzierung
Forstleistungsmodell

Auftragserteilung
Juni 2009

Fertigstellung
März 2011

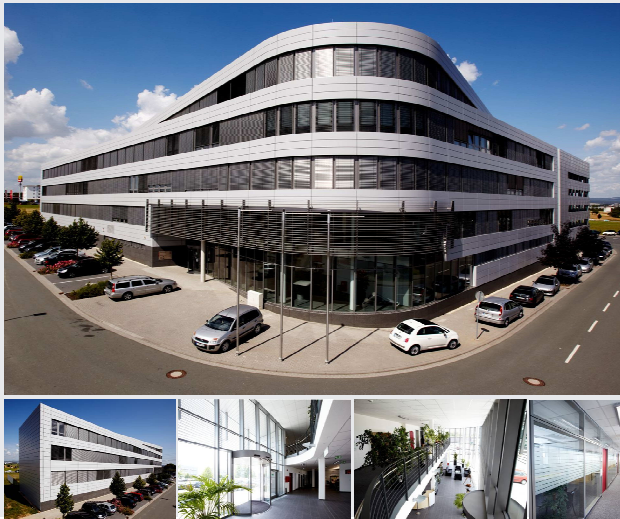
Vertragslaufzeit
25 Jahre

BGF
9.941 m²

Investitionsvolumen
16,3 Mio. € (brutto)

Bewirtschaftungsvolumen
10,7 Mio. € (brutto)

Amt für Bodenmanagement Limburg a.d. Lahn



Mieter
Land Hessen

Projektauftrag
Planung, Bau, Finanzierung, sowie
Bauunterhaltung, Betrieb und
Verwertung

Objektplanung
Dohle + Lohse Architekten GmbH

Finanzierung
Projekt-/ Immobilienfinanzierung

Vertragslaufzeit
30 Jahre

BGF
Büro 6.583 m² / Parkhaus 144
Stellplätze

Investitionsvolumen
13,5 Mio. € (brutto)

Bewirtschaftungsvolumen
14,5 Mio. € (brutto)

Konstellationszeitraum
Oktober 2007 – Dezember 2008

Behördenzentrum Heppenheim



Ansicht Süden

Mieter
Land Hessen

Projektauftrag
Planung, Bau, Finanzierung, sowie
Baupflichterhaltung, Betrieb und
Verwertung

Objektplanung
Dohle + Lohse Architekten GmbH

Finanzierung
Projekt-/ Immobilienfinanzierung

Vertragslaufzeit
30 Jahre

BGF
Büro 11.534 m² /
Parkhaus 268 Stellplätze

Investitionsvolumen
25,0 Mio. € (brutto)

Bewirtschaftungsvolumen
21,0 Mio. € (brutto)

Realisierungszeitraum
Juni 2011 – September 2012



 **GOLDBECK**

23

Projekt FOS/BOS Weiden – Energieoptimierung



Auftraggeber
Stadt Weiden i. d. Oberpfalz

Projektauftrag
Planung, Bau, Umzug sowie
Gebäude- und Energiemanagement

Objektplanung
Dohle + Lohse Architekten GmbH

Finanzierung
-

Vertragslaufzeit
25 Jahre

BGF
12.305 m²

Investitionsvolumen
22,3 Mio. € (brutto)

Bewirtschaftungsvolumen
10,88 Mio. € (brutto)

Realisierungszeitraum
Februar 2013 – September 2014



 **GOLDBECK**

24

Erzeugung und Eigennutzung regenerativer Energien

Erzeugung von PV-Strom

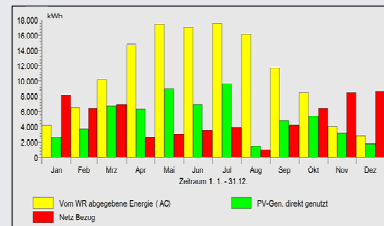
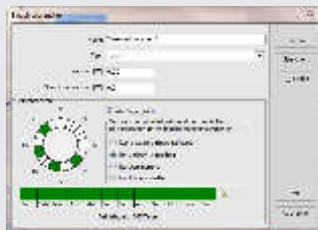
Einspeisung „90/10“

Amortisation über Vertragslaufzeit aufgrund des geringen Strombezugspreises des AG nur knapp möglich!

Eigennutzung + „Resteinspeisung“

Amortisation + zusätzliche Rentabilität bei hohem Eigenverbrauchsanteil und Einspeisung darüber hinausgehender Erträge

PV-Anlage wirtschaftlich, wenn Eigenverbrauchsanteil ausreichend hoch



Agenda

- 1 Öffentliche Beschaffung – Probleme traditioneller Vergabe
- 2 Effizienzgewinn durch integrierte Beschaffungsmodelle
- 3 Projektorganisation
- 4 GOLDBECK-Referenzprojekte
- 5 weitere Informationen und Beratung

Berater für integrierte Modelle

- **rheform ImmobilienManagement GmbH**
Herzogspitalstraße 8, 80331 München
Ansprechpartner: Matthias Reichle, Tel: (+49 89) 30 90 88 88
www.rheform.de
- **VBD Beratungsgesellschaft für Behörden mbH**
Litfaß-Platz 2, 10178 Berlin
Ansprechpartner: Hartmut Fischer, Tel: (+49 30) 28 52 98 0
www.vbd-beratung.de
- **iproplan Planungsgesellschaft mbH**
Bernhardstr. 68, 09126 Chemnitz
Ansprechpartner: Volker Hesse, Tel: (+49 371) 5 26 53 50

Berater für integrierte Modelle

- **PSPC GmbH**
Rosenthaler Straße 46/47, 10178 Berlin
Ansprechpartner: Corinna Hilbig, Tel: (+49 30) 31 51 99 0
www.rheform.de
- **DU Diederichs Projektmanagement**
Universitätsstraße 2-3a, 10117 Berlin
Ansprechpartner: Werner Schneider, Tel: (+49 30) 21 23 38 30
www.du-diederichs.de

weitere Fragen und Diskussion

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Dr.-Ing. Matthias Sundermeier
GOLDBECK Public Partner GmbH
matthias.sundermeier@goldbeck.de

Tel.: 0521 / 94 88 15 36

Claus Albrecht
GOLDBECK Süd GmbH
claus.albrecht@goldbeck.de

Tel.: 06201 / 87 77 51 23



29



ergänzende Informationen

**Erfahrung ist die beste Schule – kommunale Gebäude
effizient realisieren und bewirtschaften**
Rathaus Viernheim, 8. Oktober 2014

Dr.-Ing. Matthias Sundermeier
GOLDBECK Public Partner GmbH, Bielefeld

Projekt ATG Engelskirchen – Entwurfsoptimierung



Auftraggeber
Gemeinde Engelskirchen

Projektauftrag
Planung, Abbruch/Sanierung, Teilneubau,
Zwischenfinanzierung, TGM, IGM
(Reinigung)

Objektplanung
HWR-Architekten, Dortmund

Finanzierung
-

Vertragelaufzeit
32 Jahre

BGF
22.901 m²

Investitionsvolumen
14,53 Mio. € (brutto)

Bewirtschaftungsvolumen
ca. 9 Mio. € (brutto)

Realisierungszeitraum
Dezember 2013 – Januar 2016



LÄNGSSCHNITT B-B 1:200

Auslobung und Hauptangebot – suboptimale Lösung

Auslobung:

- Abbruch Aula und Klassentrakt
- Erhalt Sporthalle und ‚Neubau‘
- Neubauvorschlag auf westl. Freifläche



Hauptangebot:

- Erfüllung aller Auslobungsforderungen
- Bauablauf ohne Interimsunterbringungen
- aufwändiger Anschluss Bestand/Neubauten mit techn. Risiken
- Selbsteinschätzung: architektonisch nicht optimale Lösung



Nebenangebot – bessere Architektur, geringere Kosten

Nebenangebot 1. Phase:

- Abbruch Sporthalle, Neubau Doppelhalle
- Erhalt und Kernsanierung Klassentrakt (Westteil)
- Beibehaltung des Campuscharakters mit zentralem Schulplatz
- Bauablauf ohne Interimsunterbringungen

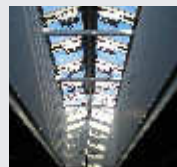


Nebenangebot 2. Phase:

- Reduktion von Verkehrsflächen, teilweises Modifizieren der Grundrissorganisation (Sportbereich, Foyer, NNF)
- statisch-konstruktive Optimierung, Übernahme von Bestandsrisiken
- Gesamtlächeneinsparung von ca. 5%



Projekt Schule Barleben – Konstruktionsoptimierungen



instandhaltungsgerechte Planung der RWA und Lichtbänder:

- Reinigung des Lichtbandes zweimal p.a.
- Wartung der RWA einmal p.a.
- Reparaturen alle 3 Jahre

2,33 * Auf- und Abbaukosten Gerüst p.a.

2,33 * 1.300 € = 3.029 € p.a.

über 25 Jahre Vertragslaufzeit erreichen die (vermeidbaren) Kosten ein Volumen von **75.725 €**

Vorurteile gegen ÖPP-Projekte

Die öffentliche Hand verkauft ihr Tafelsilber

Der private Partner muss teurer sein, da er nach Gewinn strebt

Öffentliche Hand ist langfristig abhängig

ÖPPs verlaufen immer zum Nachteil der öffentlichen Hand

ÖPP führt zu Kontrollverlust der öffentlichen Hand

Private Partner beschäftigen Mitarbeiter zu Dumpinglöhnen

ÖPP ist eine Finanzierungsalternative

Der Mittelstand und regionale Unternehmen werden benachteiligt

ÖPP ist materielle Privatisierung

Nutzerstudie zu ÖPP-Projekten

allensbacher berichte



März 2011

ÖPP-PROJEKTE IM SCHULBEREICH Große Zufriedenheit bei Auftraggebern und Nutzern

Erfolge der wachsenden Haushaltskürze der Kommunen hat die Unterrichtsministerien durch den verstärkten Einsatz privater Unternehmen in den letzten Jahren erheblich zu unterstützen begonnen. Als eine wesentliche Komponente von öffentlichen Schulen sind private Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, die öffentlich-privaten Partnerschaften (ÖPP) bzw. Public-Private-Partnerships (PPP) herausgebildet. Die öffentliche Diskussion und Bewertung von ÖPP-Projekten konzentrierte sich dabei bislang vor allem auf die finanziellen Vor- bzw. Nachteile solcher Projekte. Wenig beachtet wurde dabei die Frage nach der Zufriedenheit von Auftraggebern und Nutzern von ÖPP-Projekten.

In einer aktuellen Studie des Institutes für Demokratie Allensbach wurden daher kommunale Auftraggeber von ÖPP-Projekten im Bildungsbereich sowie Schulleiter und Elternvertreter nach ihrer Zufriedenheit mit ÖPP-Projekten befragt. Dabei zeigten Auftraggeber und Nutzer von Öffentlich-Privaten Partnerschaften im Schulbereich eine insgesamt positive Bilanz ihrer Zusammenarbeit mit einem privaten Partner. Für die überwiegende Mehrheit der Auftraggeber beträgt die Zusammenarbeit mit einem privaten

www.ifd-allensbach.de
Porträt des Institutes für Demokratie Allensbach – Aktuelles Studien
Seite 21
INSTITUT FÜR DEMOKRATIE ALLENSBACH, 10711 Allensbach am Ballpark

Partner für die eigene Stadt oder Gemeinde vor allem Vorteile laut sich. 90 Prozent der Projektleiterinnen in den Schulen und Gemeinden nahen für diese kommunalen Bereiche eine positive Bilanz. Als bewährter Stellen von Öffentlich-Privaten Partnerschaften im Schulbereich nennen die Auftraggeber insgesamt vor allem die höhere Flexibilität der Zusammenarbeit mit einem privaten Partner sowie die verbesserte Realisierung von Bauvorhaben.

Schaubild 1

Auftraggeber sehen fast ausschließlich Vorteile bei einer Zusammenarbeit mit einem privaten Partner

Die Zusammenarbeit mit einem privaten Partner bringt für die eigene Stadt/Gemeinde:

Unnachteile
90% Vorteile



Große Vorteile von ÖPP-Projekten im Schulbereich:

- Strukturalternativen
- Wirtschaftlichkeit
- Lösungen für einen langfristigen Leistungsbedarf
- Flexibilität bei Änderungen
- Synergieeffekte

Wie die Auftraggeber sehen auch die Nutzer von ÖPP-Projekten im Schulbereich eine sehr positive Einschätzung im Öffentlich-Privaten Partnerschaften. 67 Prozent der Schulleiter und ein in etwa gleich hoher Anteil von Elternvertretern fanden es gut, dass es im Schulbereich im Durchschnitt von privaten Unternehmen und der öffentlichen Hand besser möglich ist, Gelder vom Schulbau her abzurufen, als zuvor. Die Zusammenarbeit mit einem privaten Partner und möchte die Bereiche öffentlicher Schulen ganz in der Verantwortung der Städte und Gemeinden bleiben.

Auftraggeber sehen fast ausschließlich Vorteile bei einer Zusammenarbeit mit einem privaten Partner

Die Zusammenarbeit mit einem privaten Partner bringt für die eigene Stadt/Gemeinde –



x = weniger als 0,5 Prozent!

Größte Vorteile von ÖPP-Projekten im Bildungsbereich:

- Schnellere Realisierung
- Höhere Effizienz
- Leistungen aus einer Hand
- Langfristige Leistungs- und Planungssicherheit
- Wirtschaftlichkeit des Projekts
- Synergieeffekte

Jahr: Bundesrepublik Deutschland; Auftraggeber von ÖPP-Projekten im Bildungsbereich
Quelle: Alenstocker Archiv, IID-Umfrage 5293, September/Oktober 2010.

© IID-Alenstock

Nutzerstudie zu ÖPP-Projekten

- repräsentative Befragung bei ca. 50 ÖPP-Schulprojekten, erfasst wurden über 100 Schulen
- 90 % der Projektverantwortlichen ziehen eine positive Bilanz
- 95 % der Auftraggeber sind mit der Zusammenarbeit zufrieden
- 87 % der Auftraggeber loben, wie schnell der private Partner auf Beschwerden reagiert
- Einbindung der Nutzer im Vergabeverfahren maßgeblicher Faktor für die Zufriedenheit
- nur 8 % aller Auftraggeber haben auch schlechte Erfahrungen gemacht