

3. Leipziger Gesundheitstag am 10.12.2007

Vergaberechtliche Anforderungen an Public Private Partnership

Referent: Volko Depner

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht
Lehrbeauftragter für Baurecht und Vergaberecht

PPP-Institut e.V.

Hinweis des Herausgebers

Übersicht:

- I. Vorstellung PPP-Institut e. V.
- II. Rechtsgrundlagen des Vergaberechts
- III. Ausschreibungspflicht
- IV. Verhandlungsverfahren
- V. Wettbewerblicher Dialog
- VI. Resümee

I. Vorstellung PPP-Institut e. V. - Ziele:

Think tank für Investitionsfinanzierung und Organisationsentwicklung

- Entwicklung von anwendungsorientierten Konzepten und Strategien,
- anwendungsorientierte Beratung und Projektbegleitung,
- Beratung von Ministerien und Vertretern aus der Politik,
- Agenda Setting.

II. Vorstellung PPP-Institut e. V. - Organisation:

- Gegründet 2004,
- Mitglieder des Vorstandes u.a. RA Dr. Rüdiger Scheller, Canzlei Dr. Scheller&Partner, Braunschweig, Martin Henze, GF, GSK Strategy Consultants, Berlin, Scharbeutz, ND, Dresden,
- Breite Streuung der Mitglieder und offen für neue Mitglieder, Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft,
- gemeinnützig und neutral,
- Arbeitskreise Public und Health Care.

II. Rechtsgrundlagen des Vergaberechts

- EU-Richtlinien (RL 2004/18/EG, RL 2004/17/EG)
- Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB 4. Teil)
- Vergabeverordnung (VgV)
- VOB/A, VOL/A, VOF
- ggf. ergänzend Landesvergabegesetze, z. B. in Sachsen

III. Ausschreibungspflicht

(1)

- wenn das Projekt klassische Auftragsvergabe umfasst
- bei Immobilienprojekten (Kauf/Miete)
 - wenn bei wirtschaftlicher Gesamtbetrachtung Bau- oder Dienstleistungsauftrag zu vergeben ist
 - Baukonzession
- Gründung von Gemeinschaftsunternehmen
 - wenn bei wirtschaftlicher Gesamtbetrachtung Auftrag vergeben wird
 - z. B. Gründung mit gekoppelter Auftragsvergabe
 - bei Investorenauswahlverfahren (Beschluss des OLG Düsseldorf vom 13.06.2007)

III. Ausschreibungspflicht

(2)

- keine Ausschreibungspflicht nach Vergaberecht
 - bei Dienstleistungskonzessionen (Auftragnehmer trägt Nutzungs- und Vermarktungsrisiko)
 - bei reiner Grundstücks- oder Vermögensveräußerung (§ 100 h GWB)
 - bei Kauf oder Anmietung bestehender Immobilien (§ 100 h GWB)

III. Ausschreibungspflicht

(3)

- Auch wenn keine Ausschreibungspflicht besteht, gelten die Grundsätze der Transparenz, der Gleichbehandlung und der Nichtdiskriminierung.
 - Rechtsgrundlage: EU Primärrecht
 - Bekanntmachung erforderlich
 - sog. „Bietverfahren“
 - Vergaberecht „light“

IV. Verhandlungsverfahren: (1)

- Zulässigkeit:
Wenn im Ausnahmefall, die Leistung nach Art und Umfang oder wegen der damit verbundenen Wagnisse nicht eindeutig so erschöpfend beschrieben werden kann, dass eine einwandfreie Preisermittlung, zwecks Vereinbarung einer festen Vergütung möglich ist.

- Anwendbarkeit:
Bauleistungen, Lieferleistungen, Dienstleistungen

- Besonderheit:
Verhandlungen in allen Phasen des Verfahrens möglich

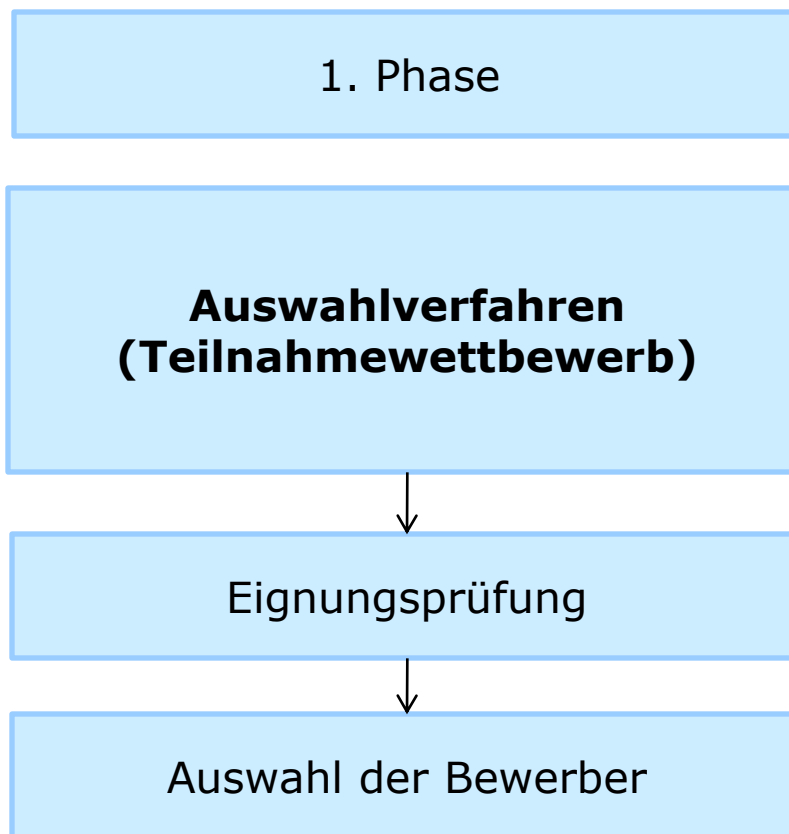
- Rechtsgrundlagen:
§ 3 a Nr. 5 VOB/A, § 3 a Nr. 1 Abs. 5 VOL/A, § 5 VOF

Hinweis des Herausgebers

IV. Verhandlungsverfahren:

(2)

Verfahrensablauf

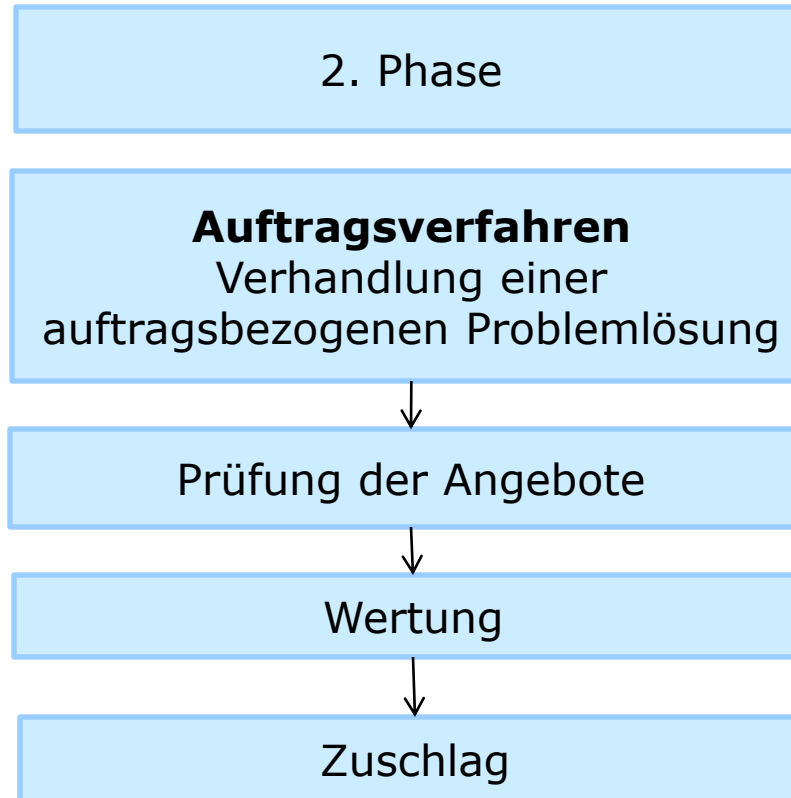


Hinweis des Herausgebers

IV. Verhandlungsverfahren:

(3)

Verfahrensablauf



Hinweis des Herausgebers

V. Wettbewerblicher Dialog: (1)

Zulässigkeit:

wenn technische Mittel, rechtliche oder finanzielle Konditionen nicht angegeben werden können.

Anwendbarkeit:

Bauleistungen, Lieferleistungen, Dienstleistungen (nicht bei VOF Leistungen z. B. Architekten)

Besonderheit:

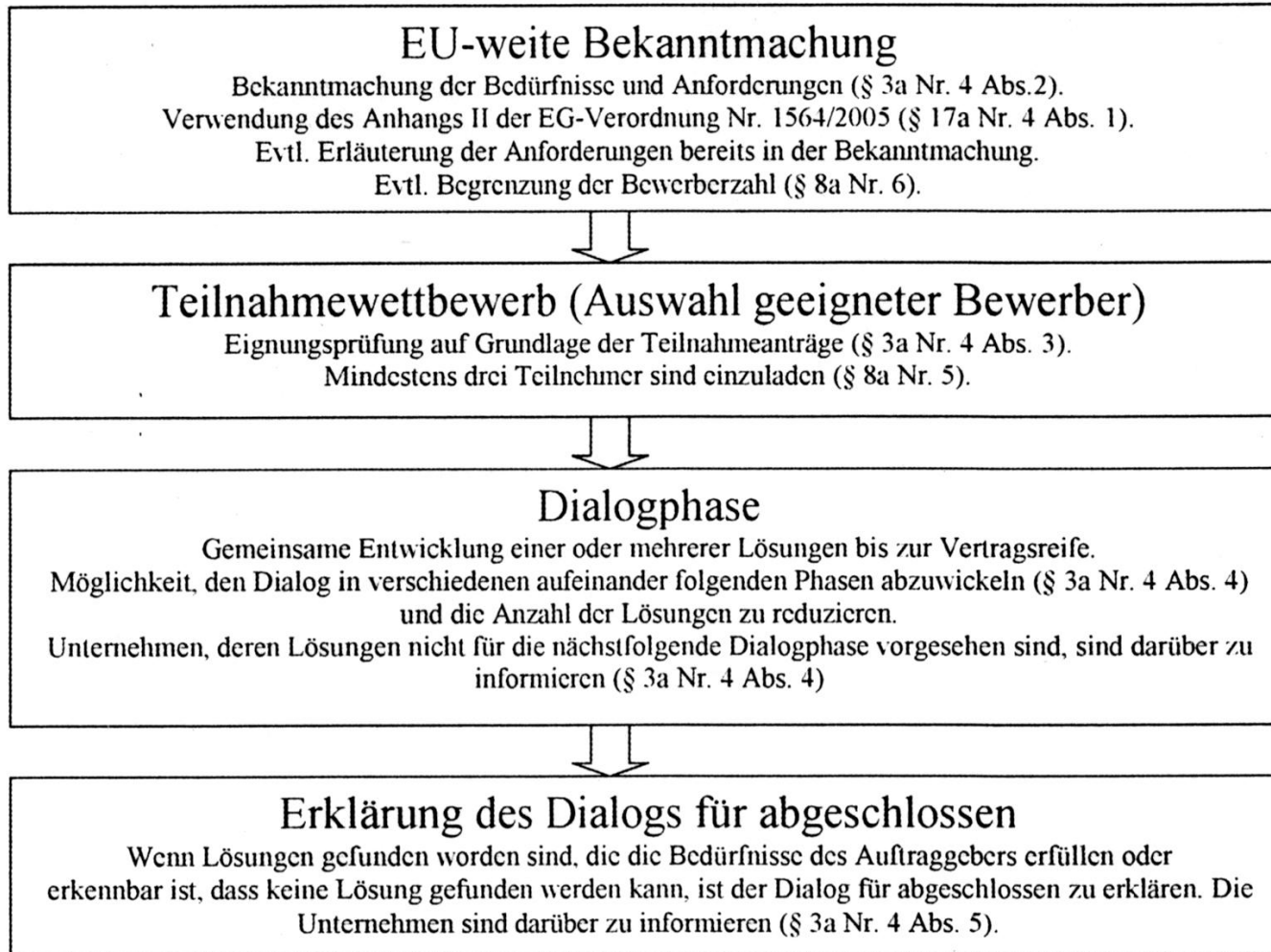
In der Dialogphase können alle Aspekte des Auftrags erörtert werden.

Rechtsgrundlagen:

§ 6 a VgV, § 3 a Nr. 4 VOB/A, § 3 a Nr. 1 VOL/A

V. Wettbewerblicher Dialog:

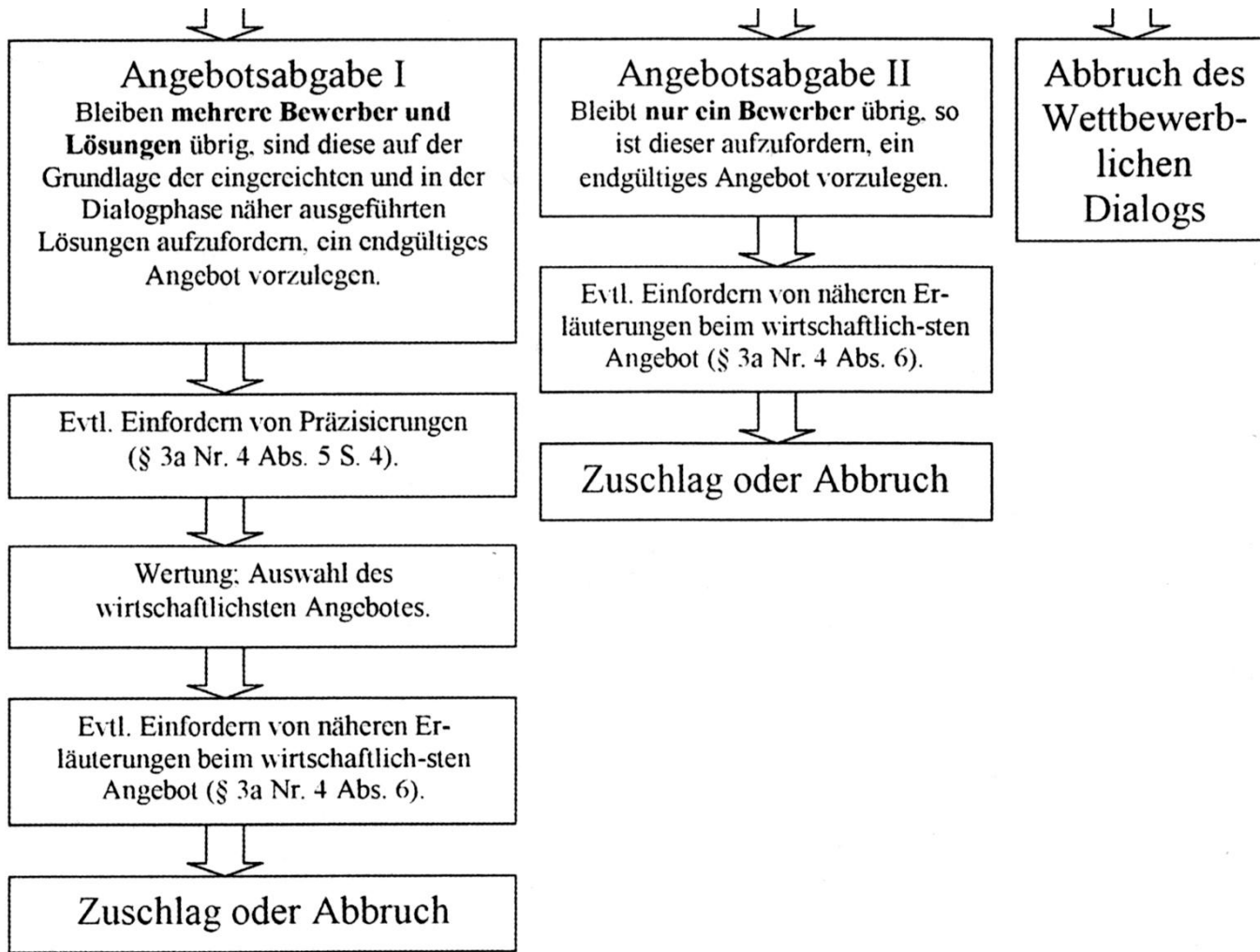
(2)



Hinweis des Herausgebers

V. Wettbewerblicher Dialog:

(3)



Hinweis des Herausgebers

V. Wettbewerblicher Dialog:

(4)

Vorteile:

- Spezielle Regelung, wenn nur Bedürfnisse bekannt
- vermeidet vorzeitige Festlegung auf möglicherweise suboptimales Konzept
- öffnet Verfahren für innovative Bieterkonzepte
- Projektlösung kann im Wettbewerb erarbeitet werden

Hinweis des Herausgebers

V. Wettbewerblicher Dialog:

(5)

Nachteile:

- Anwendungsbereich auslegungsbedürftig (Abgrenzung zum Verhandlungsverfahren)
- keine Kombinationslösungen möglich (noch ungeklärt)
- Probleme bei der Eignungsprüfung und Festlegung der Kriterien (wenn Lösung noch nicht klar)
- geringer Verhandlungsspielraum nach Abschluss der Dialogphase

Hinweis des Herausgebers

VI. Resümee

1. Solide Vorbereitung sichert optimalen Beschaffungsprozess.
2. Ausgewogene Risikoverteilung sicherstellen.
3. Investorenangebote sind mit Vorsicht zu genießen.
Immer Ausschreibungspflicht prüfen!
4. Zur Markterkundung ggf. Interessenbekundungsverfahren
(vgl. § 7 BHO) vorschalten.
5. **PPP Institut steht Ihnen bei Investitions-,
Organisationsentwicklungen sowie durch unterstützende
Beratung mit seiner Expertise zur Verfügung.**



**Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und
wünsche Ihnen einen angenehmen Abend!**

Volko Depner

PPP-Institut e.V.

web: www.ppp-institut.de

eMail: info@ppp-institut.de

Canzlei der Rechtsanwälte
Dr. Scheller, Hofmeister & Partner GbR
Petritorwall 28, 38118 Braunschweig
Tel.: 0531/2428168, Fax: 0531/2428112

web: www.canzlei.de
eMail: volko.depner@canzlei.de

Hinweis des Herausgebers