



Fragen zum Vortrag „Vergaberecht: Kommunen haben Lust auf Holz“ aus dem Online -Chat am 08.06.2021



Antworten, Referent: **Klaus Faßnacht**

SEITE 1

Sehr geehrter Herr Faßnacht, welche Rolle spielt die FSC- und PEFC-Zertifizierung und der Schluss der Lieferkette bis zum letzten Glied bei Ihnen?

Anmerkung eines Teilnehmers dazu:

F FSC und PEFC sind im Vergaberecht verankert. Hierzu gehört der Schluss der Lieferkette, das bedeutet, dass auch ein Handwerker auf der Baustelle, der Holz einbaut, zertifiziert sein muss. Ein Herkunftsnachweis des Holzes ist nicht ausreichend, wenn das Holz auf der Baustelle von einem nicht zertifizierten Handwerker zugeschnitten wird. Zertifizierung und Nachhaltigkeit gehen hiermit verloren.

A Über die Zertifizierungsregelungen bin ich nicht vollständig informiert. Ich versuche dies im Nachgang aufzuklären

F Warum erhalten immer noch nicht zertifizierte Unternehmen die Ausschreibungen? Unternehmen, die sich die Arbeit einer Zertifizierung antun und das Geld ausgeben, geraten immer wieder ins Hintertreffen. Warum ist das nicht geregelt, dass auch das Unternehmen zertifiziert sein muss? Leider ist hier das Gesetz bzw. Vergaberecht doch sehr ungenau. Wie ist dazu Ihre Meinung/Wertung. Danke.

A Das ist in der Tat ein Problem bei der „Prüfung der Bietereignung“. Wenn eine Zertifizierung für die Leistungserbringung erforderlich ist, so ist diese anzufordern und nachzuweisen.

Fragen zum Vortrag „Vergaberecht: Kommunen haben Lust auf Holz“ aus dem Online -Chat am 08.06.2021

Antworten, Referent: **Klaus Faßnacht**

SEITE 2

F Die Stoffpreise (auch für Holz) explodieren ja aktuell. Gibt es da irgendwelche Informationen zum Umgang dazu, auch in Hinsicht auf das Vergaberecht?

Ja die gibt es. Hier eine aktuelle Information des Bundesbauministeriums
Siehe Anlage

Antwort:

A Ich empfehle neben den Preisgleitklauseln mit der Angebotsabgabe die Vorlage der Urkalkulation zu fordern, und die Möglichkeit von Abschlagszahlungen zu vereinbaren. Der AN soll nicht gänzlich das Preisrisiko tragen. Sie können dann den kalkulierten Preis und den tatsächlichen Preis bei Bestellung (Nachweise) tatsächlich prüfen. Durch eine Abschlagszahlung kann der AN die Baustoffe sofort beschaffen. Das Preisrisiko ist dann nur auf wenige Tage beschränkt. Nicht auf möglicherweise Monate.

F Darf man in einer EU- oder auch nationalen, öffentlichen Ausschreibung fordern, dass das Holz nur aus Deutschland bzw. bestimmte Regionen (Schwarzwald etc.) kommen darf? Oder ist die Bevorzugung von Regionalität vergaberechtlich nicht möglich?

Eine solche Forderung muss einen sogenannten Auftragsbezug haben. Also- Welche Qualität benötigen Sie für die konkrete Maßnahme. Hier reicht Holz aus dem Schwarzwald nicht. Sehr wohl kann aber eines der Vergabekriterien -neben dem Preis- auch die Nachhaltigkeit sein. Die Lieferkette, die Anfahrt, die Verarbeitung und damit ökologische Kriterien können mit Punkten bewertet, und damit in die Vergabeentscheidung des wirtschaftlichsten Angebotes eingehen.

A

F Unsere Vergabestrategie ist wie folgt geplant: Generalplaner für Leistungsphase 1 - 2+ und dann „Totalunternehmer“ ab Leistungsphase 3 bis einschließlich Ausführung. Geht das?

In RLP sind GU-Vergaben nicht zulässig, es sei denn technische, oder wirtschaftliche Gesichtspunkte werden nachgewiesen. Der lediglich geringere Aufwand einer Kommune ist dabei nicht von Belang. Der Grundsatz der losweisen Vergabe ist hier maßgeblich. Bei Großprojekten empfehle ich eine unbedingte vorherige Abstimmung mit dem Zuschussgeber. Alternativ wäre die sogenannte Modulbauweise vergaberechtlich als die „Zusammenfassung mehrerer Gewerke“ zu sehen. Und zu prüfen.

A

F Bis zu welcher Grenze sind freihändige Vergaben möglich? Könnte man diese einer Bekanntmachung nachschalten und dann z. Bsp. Funktional mit 2 Mio. Kostenberechnung ausschreiben?

Derzeit ist die Freihändige Vergabe im Bau bis 1 Mio. Euro (netto) zulässig. Also – drei Vergleichsangebote. Aber auch hier ist die Leistung erschöpfend zu beschreiben. Die Funktionalausschreibung ist m.E. grundsätzlich nur bei komplexen (schwer, oder nicht beschreibbaren Leistungen) denkbar.

A

Fragen zum Vortrag „Vergaberecht: Kommunen haben Lust auf Holz“ aus dem Online -Chat am 08.06.2021

Antworten, Referent: **Klaus Faßnacht**

SEITE 3

F Zweckbauten werden dann nicht mehr von Architekten geplant, sondern nur noch von Holzbau-
firmen? Der Architekt wird damit bei den „Zweckbauten“ quasi überflüssig?

A Das sehe ich nicht so. Modulbauten werden von Architekten des Modulbauers geplant. An-
sonsten werden Architekten im Bereich Holzbau verstärkt nachgefragt werden.

F Wo ist bei Bsp. Funktionalausschreibung für Holzmodul der planende Architekt?

A Für den Modulbau wird es wohl der Architekt des Modulbauers sein, der die Planung erbringt.

F Der Kauf und die Verwendung vom heimischen Holz wird sicher ein notwendiger Weg werden.
Wie glauben Sie kann dies in Ausschreibungen mehr in die Breite getragen werden?

A Wenn (öffentliche) Auftraggeber Ihre Strategie ausrichten. Wird von diesem Leistungsbestim-
mungsrecht gebrauch gemacht, dann verändert sich die Leistungsbeschreibung entsprechend.
Das weitere Vergabeverfahren bleibt im Grunde unverändert.

F Bei Wunsch nach funktionaler Ausschreibung muss da nicht bereits die Architektenleistung
entsprechend vergeben sein? Da ja die Architektenleistung durch einen Modulbauer beschnit-
ten wird durch die übernommenen Planungsleistungen.

A Meines Erachtens macht eine abschließende Architektenleistung bei dem Modulbau keinen
Sinn. Das Modul (eine vorgefertigte Wand) kann nur günstig sein, wenn sie immer in gleicher
Form aneinandergereiht wird. Das heißt das Raumbuch ist die Leistungsanforderung. Wenn der
Modulbauer nach Architektenplan bauen soll, erübrigt sich die Vorfertigung. Dann ist der kon-
ventionelle Bau günstiger.

F Durch die Bearbeitung von Angeboten (auf der Basis jeder Leistungsbeschreibung) erzeugen
generell Kosten beim Anbieter. Wie ist das hier beim frühzeitigen Einbinden von Holz-Ausfüh-
rungsbetrieben? Muss diesem Unternehmen nicht sein spezielles Wissen für die „Hilfe“ vergü-
tet werden?

A Das ist zutreffend. Die Planungs- und Beratungsleistung sollte vergütet werden. Sie erhalten ja
auch das Ergebnis. Dieses kann in die Ausschreibung der Bauleitung einfließen.

F Wer definiert wer ein Modulbauer ist?

A Planung und Vorfertigung von Modulen – ist hier der Maßstab. Abschließend ist nicht geklärt,
wo die Grenzen sind. Ich hatte den Fall, dass eine konventionelle Baufirma einwendete eben-
falls Modulbauer zu sein, da ein Mauerstein auch ein Modul sei.

Fragen zum Vortrag „Vergaberecht: Kommunen haben Lust auf Holz“ aus dem Online -Chat am 08.06.2021

Antworten, Referent: **Klaus Faßnacht**

SEITE 4

F Kann man sich bei Ihnen auch melden, wenn man aus NRW ist? ;-)

A Grundsätzlich ja. Ich verweise aber gerne auf die Kommunalen Spitzenverbände in NRW, die fachlich mindestens gleich gut besetzt sind.

F Bis zu welchen Vergabegrenzen ist das Dialogverfahren erlaubt?

A Der Wettbewerbliche Dialog ist als Verfahren oberhalb der EU-Schwelle beschrieben. Teilnahmewettbewerb – Dialog – Angebotsphase. Unterhalb der Schwelle wird man durch eine entsprechende Anwendung auf jeden Fall nicht gegen das Vergaberecht verstoßen, wenn eine Verhandlungsvergabe, oder Freihändige Vergabe zulässig ist. Auch hier ist ein „Verhandeln“ zulässig.

F Wird die CO2 Bepreisung zeitnah in die Vergabe von öffentlichen aufgenommen werden, so dass nachhaltige Bauansätze immer „günstiger“ werden?

A Hierüber habe ich keine aktuellen Informationen. Nehme die Frage aber gerne auf.

F Wie wird die Entwicklung des Holzpreises eingeschätzt bei der aktuellen Problematik der Verfügbarkeit für kommunale Bauvorhaben wie Kita, deren Bausumme begrenzt vorhanden ist. Wird sich das in 1-2 Jahre entspannen? Was wird empfohlen für Planungen, die dieses Jahr beginnen?

A Ein Blick in die Glaskugel. Nach unseren Informationen der Volkswirte, wird von einer Entspannung zum Jahresende ausgegangen. Gerade der Holzpreis ist derzeit Ausfluss von Nachfrage, Boykotten und Holzeinschlagsstrategien. Wenn insbesondere öffentliche Auftraggeber Investitionen verschieben, oder gänzlich aufgeben, wird das die Nachfrage umgekehrt beeinflussen.

F Der Preis für Holz ist, bzw. steigt gerade enorm. Die Nutzung von heimischen Holz, also vielleicht auch der direkte Einkauf vom Holzbauer würde dies eventuell umgehen. Ist dies vergaberechtlich möglich?

A Durchaus. In Deutschland gibt es sogar viele Gemeinden die eigenen Wald besitzen. Da bleiben nur die Kosten für den Zuschnitt und ggfs. Die Trocknung.

F Lässt sich der Rahmen der „temporären“ Kostensteigerung von Holz als Baumaterial abschätzen? (in Monaten oder Jahren?)

(s.o.)

A Ein Blick in die Glaskugel. Nach unseren Informationen der Volkswirte, wird von einer Entspannung zum Jahresende ausgegangen. Gerade der Holzpreis ist derzeit Ausfluss von Nachfrage, Boykotten und Holzeinschlagsstrategien. Wenn insbesondere öffentliche Auftraggeber Investitionen verschieben, oder gänzlich aufgeben, wird das die Nachfrage umgekehrt beeinflussen.

Fragen zum Vortrag „Vergaberecht: Kommunen haben Lust auf Holz“ aus dem Online -Chat am 08.06.2021

Antworten, Referent: **Klaus Faßnacht**

SEITE 5

F Sollte man aufgrund der enormen Holzpreissteigerungen evtl. bei der Ausschreibung auf ein Verhandlungsverfahren umschwenken - würde das vergaberechtlich einen Vorteil für AG und AN bringen?

A Meines Erachtens kann man z.B. die aktuellen Weltmarktpreise nicht im Verhandlungswege optimieren. Wie oben erklärt, empfehle ich die Vereinbarung von Preisgleitklauseln, die Vorlage der Urkalkulation und der Abschlagszahlung um das Risiko auf beiden Schultern zu verteilen. Bevor der Wegfall der Geschäftsgrundlage, und damit die Rückgabe des Auftrages droht.