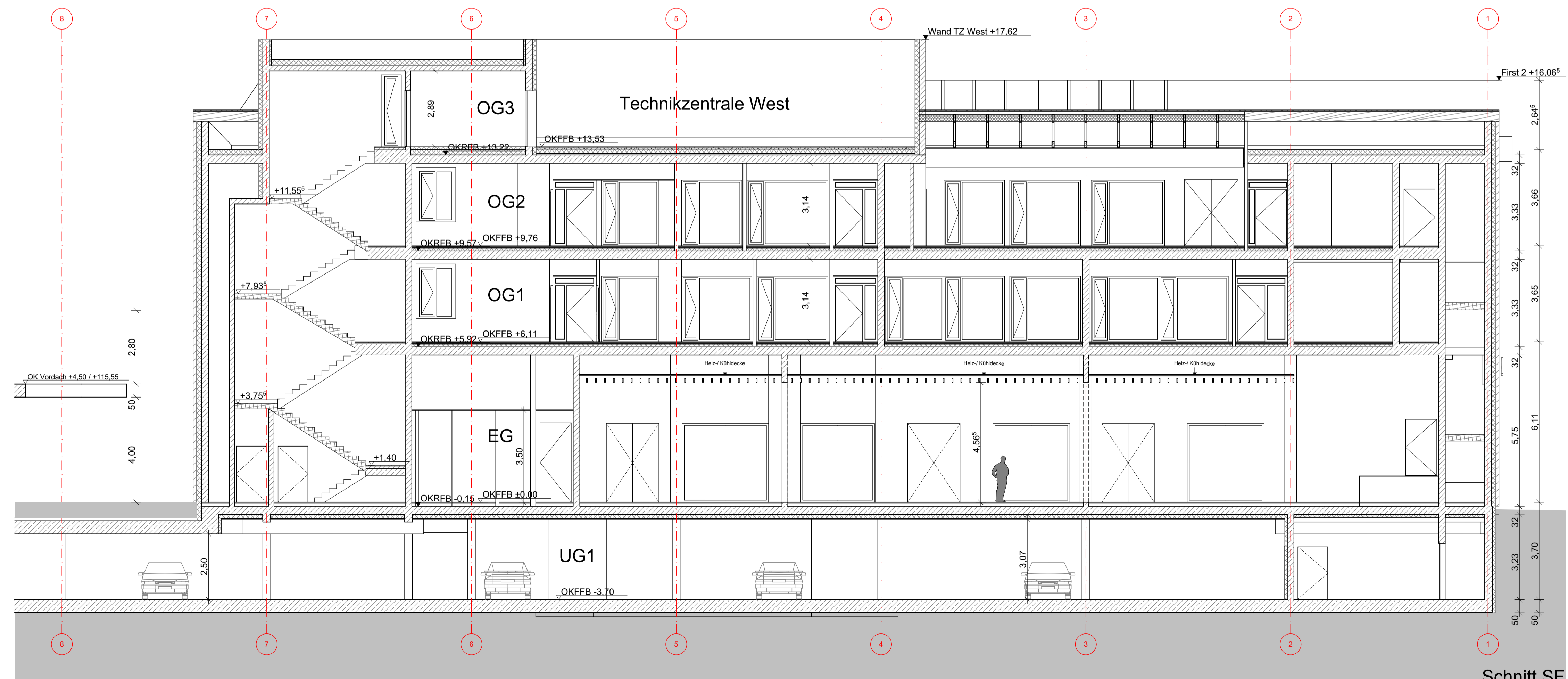
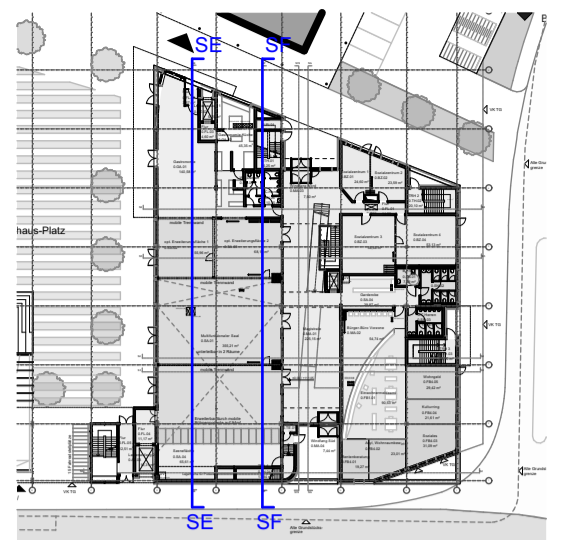


Schnitt SE



Schnitt SF



PLANKENZEICHEN

<p>Schlitz- + Durchbrüche</p> <ul style="list-style-type: none"> WD Wanddurchbruch DD Deckendurchbruch BD Fussbodendurchbruch FS Fussbodenschlitz WS Wandschlitz <p>Oberflächen</p> <ul style="list-style-type: none"> Stahlbeton STB-Fertigteil Mauerwerk KS RD 2.0 Mauerwerk KS RD 2.2 MW Porenbeton Perimeterdämmung WDVS Leichtbauwand F90-Leichtbau <p>Abkürzungen</p> <ul style="list-style-type: none"> K Kälte S Sanitär DA Dachablauf NU Notüberlauf OK Oberkante UK Unterkante 	<p>OKREB Oberkante Rohfußboden</p> <p>OKFFB Oberkante Fertigfußboden</p> <p>OKBR Oberkante Brüstung</p> <p>BRH Brüstungshöhe</p> <p>RR Regenrohr</p> <p>SD Schleppdämmung</p> <p>UKUZ Unterkante Unterzug</p> <p>UKAD Unterkante abgeh. Decke</p> <p>RA Rohrtrasse</p> <p>UZ Unterzug</p> <p>OZ Überzug</p> <p>FT Fertigteil</p> <p>MAS Maueranschlussschiene</p> <p>LI RH Lichte Raumhöhe</p> <p>INSTH Installationshöhe</p> <p>HKV Heizkreisverteiler</p> <p>ELIV Elektro-Unterverteilung</p> <p>HK Heizkörper</p> <p>BE Bodeneinlauf</p> <p>FS Fliesenspiegel</p> <p>OS Oberschrank</p> <p>Verstärkung Verstärkung</p> <p>WSP Wasserpeter</p> <p>BLW Belagwechsel</p> <p>L Lüftungsauslass d=12,5 cm</p>	<p>Höhenangaben</p> <p>Freianlage +0.00</p> <p>OK Vermesser +0.00</p> <p>OK Gelände ±0.00</p> <p>OK Roh ±0.00</p> <p>Grundriss</p> <p>SD +2.65 m OKREB</p> <p>UKAD +2.50 m OKREB</p> <p>Schnitt</p> <p>UZ -2.50 OK/UK Fertig</p> <p>FT -2.50 OK/UK Rohbau</p> <p>Brandschutz</p> <p>NA Notausgang</p> <p>NAS Notausstieg</p> <p>BW Brandwand</p> <p>F90 Feuerwiderstandsklasse</p> <p>F30 Feuerwiderstandsklasse</p> <p>T30 Feuerschutzabschluss</p> <p>T90 Feuerschutzabschluss</p> <p>RS Rauchschutz</p> <p>DS Dichtschliessend</p>
---	--	---

Dieser Plan gilt nur mit den Plänen der Fachplanung! Material- und Dimensionsangaben sind in den Schalplänen zu prüfen!

Alle Maße sind am Bau zu prüfen!
Unstimmigkeiten sind der Bauleitung umgehend mitzuteilen!

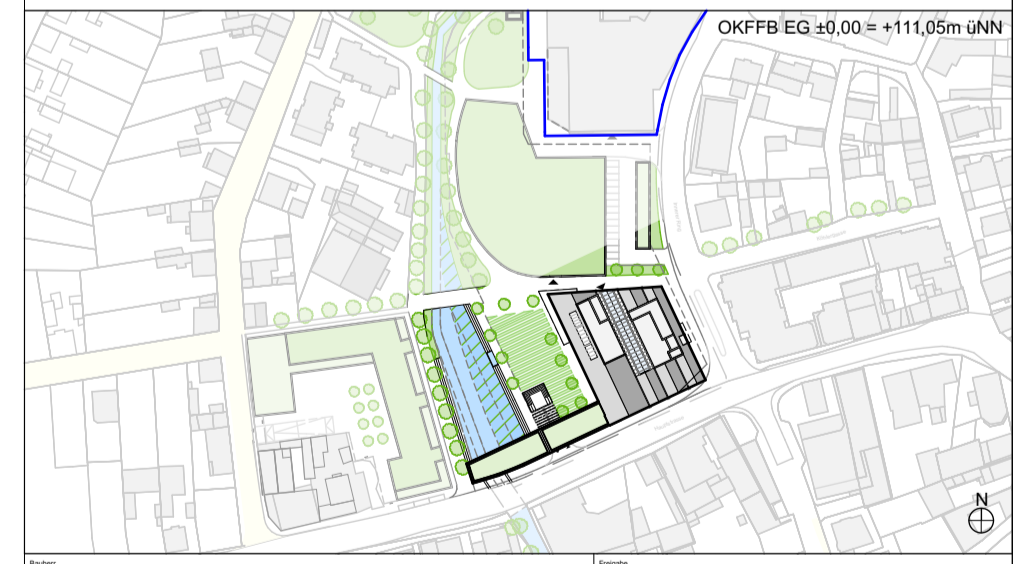
Bodeneinläufe und Nachströmöffnungen der RK sind der HLS Planung zu entnehmen!

Alle Roh-, Tür- und Brüstungshöhen beziehen sich auf OKFFB

<p>Dachaufsicht</p> <ul style="list-style-type: none"> Gründach Kiesschüttung Gehwegplatte Gitterrost Fassadenrinne DA Dachablauf NU Notüberlauf AN Anschlagpunkt für Absturzsicherungssystem 	<p>Fenster</p> <ul style="list-style-type: none"> RK Rolladenkasten ZS Zip Screen
--	--

Datum	Gez.	Änderungen	Ind.

Neue Mitte Bruchköbel



Mandat der Stadt Bruchköbel
Hauptstrasse 32
63488 Bruchköbel

Kramm & Strigl
Architekten und Stadtplaner
Am Neuper 46
64289 Darmstadt
Tel. 061519752-0
Fax. 061519752-80
E-Mail: info@kramm-strigl.de
Web: www.kramm-strigl.de

Kramm & Strigl
Architekten und Stadtplaner
Am Neuper 46
64289 Darmstadt
Tel. 061519752-0
Fax. 061519752-80
E-Mail: info@kramm-strigl.de
Web: www.kramm-strigl.de

P159-15	Entwurfsplanung
Schnitte SE, SF	
Schnitte	
26.04.2018	1:100

Der wettbewerbliche Dialog

Der Wettbewerbliche Dialog ist eine Verfahrensart, die 2005 durch das „ÖPP-Beschleunigungsgesetz“ eingeführt wurde. Es kann oberhalb der Schwellenwerte bei komplexen Aufträgen gewählt werden, bei denen es dem Auftraggeber nicht möglich ist, die technischen Mittel, mit welchen seine Bedürfnisse und Ziele erfüllt werden können oder die rechtlichen und/oder finanziellen Konditionen des Auftrags anzugeben. Diese werden in einem transparenten, wettbewerblichen Verfahren „im Dialog“ mit den Bietern erarbeitet. Das Verfahren soll insbesondere für Infrastrukturprojekte oder Vorhaben mit einer komplexen, strukturierten Finanzierung zur Anwendung kommen.

Der Vorteil des wettbewerblichen Dialogs besteht insbesondere darin, dass der Auftraggeber den Beschaffungsvorgang ergebnisoffen angehen kann und die Unternehmen ihrerseits eigene Ideen einbringen und (im Fall der Auftragserteilung) selbst realisieren können.

Üblicherweise hat der Auftraggeber Vergabereife soweit herzustellen, dass eine bestimmte Leistung ausgeschrieben werden kann. Dies gilt streng im offenen und nicht offenen Verfahren. Aber selbst im Verhandlungsverfahren darf sich der wesentliche Gegenstand der Beschaffung nicht ändern. Kennt der Auftraggeber die Lösung für seinen Bedarf noch nicht genau genug, muss er daher zwecks Entscheidungsfindung bereits vor Erteilung des eigentlichen öffentlichen Auftrags einen gesonderten Auftrag erteilen (und gegebenenfalls ausschreiben). Dabei kann es sich bei Bauaufträgen und anderen immobilienbezogenen Geschäften um eine Machbarkeitsstudie oder einen Architektenwettbewerb handeln. Bei Dienstleistungen und Lieferleistungen können je nach dem Gegenstand der Beschaffung spezifische Beratungsleistungen in Anspruch genommen werden.

Dies erspart sich der Auftraggeber beim wettbewerblichen Dialog. Sofern ihm die Beschreibung des Auftragsgegenstands objektiv unmöglich ist, kann er die Ideen der Unternehmen ins Verfahren miteinbeziehen. Oder, wie es Erwägungsgrund 42 der neuen Vergaberichtlinie von 2014 zutreffend ausdrückt: „Der wettbewerbliche Dialog hat sich in Fällen als nützlich erwiesen, in denen öffentliche Auftraggeber nicht in der Lage sind, die Mittel zur Befriedigung ihres Bedarfs zu definieren oder zu beurteilen, was der Markt an technischen, finanziellen oder rechtlichen Lösungen zu bieten hat.“ Für die Unternehmen besteht der Vorteil, dass sie ihren Lösungsvorschlag selbst realisieren dürfen. Gerade Investoren, die oftmals Teilnehmer im wettbewerblichen Dialog sind, werden ihre guten und praktikablen Ideen verständlicherweise nur dann preisgeben, wenn sie auch im Zuge der Realisierung davon profitieren können, statt dies einem anderen zu überlassen.

Neudeutsch eine win-win-Situation also: Der Auftraggeber kauft eine praktikable Leistung aus einer Hand ein, die Unternehmen können ihre Vorstellungen und ihr Know-how einbringen.

Ablauf des Ausschreibungsverfahrens des wettbewerblichen Dialogs gemäß § 18 VgV

1. Teilnahmewettbewerb

Mit der Bekanntmachung werden Unternehmen zur Abgabe von Teilnahmeanträgen aufgefordert. Die Unternehmer haben mindestens 30 Tage für den Eingang der Teilnahmeanträge Zeit.

Jedes interessierte Unternehmen kann einen Teilnahmeantrag abgeben. Mit dem Teilnahmeantrag haben die Unternehmen die geforderten Informationen für die Prüfung ihrer Eignung vorzulegen.

Nur diejenigen Unternehmen, die von der Stadt nach Prüfung der übermittelten Informationen aufgefordert werden, können am Dialog teilnehmen. Die Stadt kann die Zahl geeigneter Bewerber, die zum Dialog aufgefordert werden, begrenzen.

2. Dialogphase

Die Stadt eröffnet mit den ausgewählten Unternehmen einen Dialog, indem sie ermittelt und festlegt, wie ihre Bedürfnisse und Anforderungen am besten erfüllt werden können. Dabei kann sie mit den ausgewählten Unternehmen alle Aspekte des Auftrags erörtern. Die Stadt hat dafür zu sorgen, dass alle Unternehmen bei dem Dialog gleich behandelt werden, gibt Lösungsvorschläge oder vertrauliche Informationen eines Unternehmens nicht ohne dessen Zustimmung an die anderen Unternehmen weiter und verwendet diese nur im Rahmen des jeweiligen Vergabeverfahrens

Die Stadt kann vorsehen, dass der Dialog in verschiedenen aufeinanderfolgenden Phasen geführt wird. In jeder Dialogphase kann die Zahl der zu erörternden Lösungen anhand der vorgegebenen Zuschlagskriterien verringert werden. In der Schlussphase müssen noch so viele Lösungen vorliegen, dass der Wettbewerb gewährleistet ist, sofern ursprünglich eine ausreichende Anzahl von Lösungen oder geeigneten dann vorhanden war.

Die Stadt schließt den Dialog ab, wenn Sie die Lösung ermittelt hat, mit denen die Bedürfnisse und Anforderungen anzuschaffenden Leistung werden können

3. Angebotsphase

Nach Abschluss des Dialogs fordert die Stadt die Unternehmen auf, auf der Grundlage der eingereichten und in der Dialogphase näher ausgeführten Lösungen ihr endgültiges Angebot vorzulegen. Die Stadt kann Klarstellung und Ergänzung zu diesem Angebot verlangen.

Die Stadt hat die Angebote anhand der in der Auftragsbekanntmachung oder in den Vergabeunterlagen festgelegten Zuschlagskriterien zu bewerten.

Die Stadt kann mit dem Unternehmen, dessen Angebot als das wirtschaftlichste ermittelt wurde, mit dem Ziel Verhandlungen führen, im Angebot enthalten finanzielle Zusagen oder anderer Bedingungen zu bestätigen, die in den Auftragsbedingungen abschließend festgelegt werden. Dies darf nicht dazu führen, dass wesentliche Bestandteile des Angebots oder des öffentlichen Auftrages einschließlich der in der Auftragsbekanntmachung oder den Vergabeunterlagen festgelegten Bedürfnisse und Anforderungen grundlegend geändert werden, der Wettbewerb verzerrt wird oder anderer am Verfahren beteiligten Unternehmen diskriminiert werden.