

Liebe **IMMOEBS**´ler des Arbeitskreises Rhein-Ruhr,

**Der wettbewerbliche Dialog – Erfahrungen mit einem innovativen Vergabeverfahren für besonders komplexe Projekte anhand des Ausschreibungsverfahrens Innenstadt Hanau**

...oder: Wie gewinnen Sie öffentliche Aufträge?

Der Gesetzgeber hat das besondere Verfahren des Wettbewerblichen Dialogs im Jahre 2006 zur Vergabe besonders komplexer Aufträge der öffentlichen Hand eingeführt. Der Auftraggeber kann in diesem Verfahren mit den nach der Ausschreibung ausgewählten Unternehmen alle Einzelheiten des Auftrags erörtern (§ 3 a Nr. 1 VOB/A).

Der Wettbewerbliche Dialog stellt insoweit ein flexibles Vergabeverfahren dar, das sowohl den Wettbewerb zwischen den Wirtschaftsteilnehmern gewährleistet als auch dem Erfordernis gerecht wird, dass der öffentliche Auftraggeber alle Aspekte des Auftrags mit jedem Bewerber erörtern kann.

Das Ausschreibungsverfahren Innenstadt Hanau hat gezeigt, dass die ersten Kinderkrankheiten dieser recht jungen Vergabeart überwunden scheinen und dieses Verfahren den Kommunen ein probates Mittel an die Hand gibt, die "beste" Lösungsmöglichkeit zu erreichen. Bei derzeit bundesweit geplanten rund 50 innerstädtischen Shopping-Center-Projekten wird das Hanauer Verfahren kein Einzelfall bleiben.

"Soweit ersichtlich ist der Wettbewerbliche Dialog Innenstadt Hanau das erste namhafte Vergabeverfahren, das in dieser Verfahrensart durchgeführt worden ist", erklärt Dr. Grooterhorst und stellt abschließend fest: "Das wird Schule machen! Bei derzeit bundesweit geplanten rund 50 innerstädtischen Shopping Center-Projekten gibt es noch viele Herausforderungen zu lösen."

**Dr. Johannes Grooterhorst**, seine Partner und Mitarbeiter in der Kanzlei **Grooterhorst & Partner aus Düsseldorf** haben den Gewinner des Wettbewerblichen Dialog Innenstadt Hanau, die **Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungs- GmbH (HBB)** erfolgreich begleitet und informieren uns gezielt und fundiert über die aktuellen Regelungen zum Vergabeverfahren des Wettbewerblichen Dialogs, Fristen, Ausschlussgründen, Zuschlagskriterien und Rechtsschutz, fassen mit uns ein erstes Resümee und blicken gemeinsam in die Zukunft.

**Mittwoch, 08. September 2010**

18.30 Uhr

Check-in und Begrüßungskaffee

19.00 Uhr – 19.45 Uhr

*Der Wettbewerbliche Dialog – Erfahrungen mit einem innovativen Vergabeverfahren für besonders komplexe Projekte*

**(Rechtsanwalt Dr. Rainer Burbulla, Partner, Grooterhorst & Partner, Rechtsanwälte)**

- Anwendungsvoraussetzungen des Wettbewerblichen Dialogs
- Das Anwendungsfeld Städtebauprojekte
- Strukturierung der Dialogphase
- Aktuelle Anwendungsbeispiele

*Praktische Erfahrungen mit dem Wettbewerblichen Dialog anhand des Ausschreibungsverfahrens Innenstadt Hanau*

**(Rechtsanwalt Dr. Johannes Grooterhorst, Partner Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte)**

19.45 Uhr – 20.15 Uhr

Offene Diskussionsrunde mit Referenten und Teilnehmern

20.15 Uhr

Ausklang bei einem gemeinsamen Imbiss

Veranstaltungsort:

Grooterhorst & Partner Rechtsanwälte  
Königsallee 53-55, 40212 Düsseldorf

Begrenzte Teilnehmerzahl

Verbindliche Anmeldung (Name, Vorname und Firma) bis Freitag 4. September 2010 ausschließlich per Email (bzw. Rückantwort) [Mailto:Bodo.Dicke@bnpparibas.com](mailto:Bodo.Dicke@bnpparibas.com)

### **Plus-Energie-Haus macht am 22. September 2010 Station in Düsseldorf**

Nachdem wir bereits Gelegenheit hatten das Siegerhaus des Solar Decathlon 2009 – surPLUShome – auf dem Burgplatz in Essen kennen zu lernen und zu begehen, wird im Sommer / Herbst der Vorjahressieger in Düsseldorf am Rhein aufgebaut. Schon heute möchten wir zu dieser Veranstaltung - unterstützt von **HOCHTIEF Construction AG formart NRW** - einladen.

Begrenzte Teilnehmerzahl

Verbindliche Anmeldung (Name, Vorname und Firma) bis Freitag 17. September 2010 ausschließlich per Email (bzw. Rückantwort) [Mailto:Bodo.Dicke@bnpparibas.com](mailto:Bodo.Dicke@bnpparibas.com)

Ganz herzlich bedanken wir uns bei **Grooterhorst & Partner** und **HOCHTIEF Construction AG formart NRW** für Unterstützung und Ausrichtung dieser Veranstaltungen.

Auf ein Wiedersehen freuen sich

Raoul P. Schmid & Bodo Dicke  
Arbeitskreisleiter **IMMOEBS** Rhein-Ruhr

Mit freundlichen Grüßen / Kind regards,

**i. A. Bodo Dicke**

Senior Consultant Retail Investment

**BNP Paribas Real Estate GmbH**

Benrather Straße 18 - 20 – 40213 Düsseldorf

Telefon: +49-211-52 00-10 30

Telefax: +49-211-52 00-11 31

Mobil: +49-172-699 17 22

E-Mail: [bodo.dicke@bnpparibas.com](mailto:bodo.dicke@bnpparibas.com)

Web: [www.realestate.bnpparibas.de](http://www.realestate.bnpparibas.de)