

KNOW-HOW AM BAU



AUF ORGANISATION KOMMT ES AN

TIPPS UND TRICKS ZUR BETRIEBSOPTIMIERUNG

▶ AUSGABE 3: DER VERTRAGSCHECK

Eine Initiative des Baubetriebswirtschaftlichen Ausschusses der Geschäftsstelle Bau.

Gute Aufträge zu guten Preisen

▶ DAS ZIEL / DIE HERAUSFORDERUNG

Risikoreiche Aufträge, unerwartete Wendungen und böse Überraschungen im Zuge der Ausführung kosten viel Geld und können im schlimmsten Fall für ein Bauunternehmen existenzbedrohend sein! Daher ist es besonders wichtig, mögliche Gefahren in der Projektabwicklung sowie Tücken, Fallen und Besonderheiten der oft vage und unvollständig formulierten Ausschreibungsunterlagen frühzeitig zu erkennen. Nur wenn man sich dieser bewusst ist und das Risiko abschätzt kann entweder entsprechend angeboten werden oder als Folge eines zu hohen Risikos auf den Auftrag verzichtet werden.

Der vorliegende Folder der Bundesinnung Bau soll zusammen mit der „Checkliste für die Angebotserstellung“ (Beilage) Bauunternehmen als Hilfestellung dienen, um Ausschreibungsunterlagen auf eben diese Tücken hin zu analysieren und um von Auftraggebern gerne verwendete,

den Auftragnehmer benachteiligende Besonderheiten und mögliche Gefahren im Vertrag herauszufiltern.

Eine Überprüfung des Projekts bzw. der Ausschreibungsunterlagen in wirtschaftlicher, technischer und rechtlicher Hinsicht ist für die Abschätzung des Projektrisikos und des Preisniveaus ebenso erforderlich wie Überlegungen bezüglich der Projektpartner und der Konkurrenz.

Nur nach Abschätzung der Risiken und bei Bewusstsein aller lauernden Gefahren, kann ein Unternehmer gezielte und preislich entsprechende Angebote abgeben.
Das Ziel ist: **Gute Aufträge zu guten Preisen!**

Ausgenommen von diesen Überlegungen ist selbstverständlich das Legen von Angeboten aus rein strategischen Zwecken, also zum Beispiel zur Markt- und Preisanalyse. ■

Vorgehensweise mittels Checkliste

Die Bundesinnung Bau hat nun eine Checkliste entworfen, die eine Überprüfung des Projekts auf mögliche Risiken erleichtern soll. Bei der Erstellung dieser Checkliste wurden übliche Gefahren, häufig vorkommende Risiken sowie typische Fallen in den Ausschreibungsunterlagen berücksichtigt, dies schließt aber selbstverständlich nicht aus, dass die Checkliste an das eigene Unternehmen angepasst und dementsprechend verändert und ergänzt werden kann und soll.

Die Checkliste ist nach der Projektidentifikation auf dem Titelblatt in folgende Themengebiete unterteilt: Überprüfung des Projekts in wirtschaftlicher, rechtlicher und technischer Hinsicht, interne Informationen über die Kalkulation sowie die Analyse der Konkurrenz.

Innerhalb dieser Themenbereiche sind wichtige Fragen und Knackpunkte aufgezählt. Der Kalkulant kann nach Studium der Ausschreibungsunterlagen durch die Beantwortung der Fragen das Risiko zumindest grob abschätzen und das Ergebnis seiner Risikobewertung an ihm übergeordnete Verantwortliche weitergeben. Ebenso ist es wichtig, dass

dem Verantwortlichen (Entscheidungsträger, ob überhaupt angeboten wird) Informationen über spezielle Details und Besonderheiten der Kalkulation zur Verfügung stehen. Inklusive einer Beurteilung des allgemeinen Preisniveaus mittels Konkurrenzanalyse ergibt dies eine vernünftige Basis für die Entscheidung: Will ich diesen Auftrag oder nicht? Kann hier ein guter Auftrag zu einem guten Preis erzielt werden? Ist die Abgabe eines Angebots zielführend und sinnvoll?

Je mehr Fragen der Checkliste mit „JA“ beantwortet werden, umso risikoreicher ist das Projekt für den Unternehmer und umso genauer sollte sich der Unternehmer überlegen, ob es für ihn überhaupt interessant ist.

Um die Checkliste, die Angebotsbearbeitung und dazugehörige Überlegungen nachvollziehbar und transparent zu gestalten, sind rechts von der Risikobewertung weitere Spalten für Anmerkungen über Bearbeiter/in und Datum der Bearbeitung angeführt.

Für die einfache Gestaltung einer eigenen firmenspezifischen Checkliste kann das Muster aus den Internetseiten der Bundesinnung Bau bi.bau.or.at entnommen werden. ■

WIRTSCHAFTLICHE ÜBERPRÜFUNG

Eine wirtschaftliche Überprüfung des Projekts soll eine Übersicht über die Projektbeteiligten – also die Partner bei der Abwicklung, besonders natürlich des Auftraggebers – sowie über den Vertrag bringen:

► **Partner:** Bei der Überprüfung der Partner geht es zunächst einmal um den Auftraggeber. Hier gilt es seine „Vertrauenswürdigkeit“, seine Liquidität, sein Zahlungsverhalten abzuschätzen, ebenso seine Zahlungsbedingungen zu analysieren. Ist bezüglich der Projektfinanzierung mit Imponderabilien zu rechnen?

Unter Umständen ist auch zu bedenken, dass die Finanzierung nicht immer ausschließlich vom Auftraggeber abhängt, sondern auch politische Intervention (z.B. Regierungswechsel und somit unterschiedliche Prioritäten bezüglich Projektrealisierung) oder lange Verfahrensdauern und Unvorhergesehenes bei der Umweltverträglichkeitsprüfung oder ähnliches das Projekt gefährden und verzögern können.

Aber nicht nur der Auftraggeber soll hinterfragt werden, sondern auch die übrigen Projektpartner, z.B. die ÖBA: Gedanken zu dem voraussichtlich eingesetzten ÖBA-Team

und bezüglich Erfahrungen mit diesem Team helfen immer, eine zukünftige Zusammenarbeit abzuschätzen. Gleiches gilt für Planer, Statiker etc.: bisherige Erfahrungen lassen auf Qualität der gelieferten Vorleistungen und der zukünftigen Zusammenarbeit schließen.

► **Vertrag:** Sind die Partner hinreichend unter die Lupe genommen, ist eine genaue Beschäftigung mit dem Vertrag und den vom AG vorgegebenen Bedingungen notwendig.

Zur wirtschaftlichen Überprüfung des Vertrags gehört die oben bereits erwähnte Analyse der Zahlungsbedingungen. Hilfreich hierbei ist immer ein Vergleich mit entsprechenden Passagen in der ÖNorm B 2110: Entsprechen die in der Ausschreibung enthaltenen Bedingungen jenen der ÖNorm oder hat der Auftraggeber eigene, eventuell unübliche und für den Unternehmer benachteiligende Zahlungsbedingungen formuliert? Welche Sicherstellungen werden von der Bauunternehmung gefordert? Sind diese Sicherstellungen bar oder auch in Form einer Bankgarantie möglich? Sind pauschalierte Abzüge für z.B. Bauschäden vorgesehen? Unübliche Zahlungsbedingungen lassen oft auf eine zweifelhafte wirtschaftliche Bonität des Auftraggebers schließen. ■



RECHTLICHE ÜBERPRÜFUNG

Der Vertrag ist selbstverständlich nicht nur hinsichtlich der Zahlungsbedingungen zu begutachten. Besonders wichtig ist ebenso eine genaue Untersuchung aller übrigen rechtlichen Bedingungen. Auch hierbei lohnt sich ein Vergleich mit den entsprechenden, in der ÖNorm B 2110 enthaltenen Regelungen, da bei der Erstellung der ÖNorm versucht wurde, möglichst ausgewogene, Vertragsbedingungen zu formulieren.

Bei Abweichungen ist immer Vorsicht geboten, in den seltensten Fällen sind diese zum Vorteil des Unternehmers formuliert! Augenmerk ist auf den Vertragstyp und die Reihenfolge der Vertragsbedingungen zu werfen. Für das vertiefte Studium des Vertrages wird auf die empfehlenswerte Lektüre: *Der Bauvertrag und die ÖNORM B 2110* von DI Dr. Andreas Kropik verwiesen (erhältlich im Österreichischen Normungsinstitut, Tel. 01/213 00).

Weitere Punkte sind die Haftungs- und Gewährleistungsbedingungen. Ebenso zu überprüfen ist, ob verschiedene, normalerweise dem Auftraggeber zugeordnete Risiken (z.B. das Baugrundrisiko) dem Auftragnehmer übertragen werden. Ist dies der Fall, so ist es unerlässlich, diese auf den Bauunternehmer übertragenen Risiken, ganz genau unter die Lupe zu nehmen, alle möglichen Gefahren zu erkennen, zu bedenken und den Preis entsprechend zu kalkulieren.

Ebenso ist es sehr wertvoll, einen Blick auf die vom Bauherrn vorgesehenen Termine zu werfen, vorhandene zeitliche Reserven zu bewerten und unter Umständen pönalisierte Zwischentermine auf ihre Realisierbarkeit und Möglichkeit der Einhaltung zu bedenken. Achtung! Manche Bauherren sehen sogar eine Pönale für Verzögerungen vor, die der Bauunternehmer gar nicht verschuldet hat (z.B. aus der Witterung)! ■



TECHNISCHE ÜBERPRÜFUNG / MACHBARKEIT

Eine technische Überprüfung des Projekts erfordert selbstverständlich ein genaues Studium der Projektunterlagen (Pläne, Leistungsverzeichnis, technischer Bericht, etc.) sowie eine Überprüfung auf deren Vollständigkeit und Korrektheit. Unklarheiten und Unstimmigkeiten sind zu hinterfragen! Dies ist nicht nur im eigenen Sinne für die Kalkulation und das eigene Angebot erforderlich, sondern auch im Hinblick auf die einzuhaltende Prüf- und Warnpflicht. Muss der AG gewarnt werden, weil sich das Projekt oder Teile davon nicht so realisieren lassen, wie er sich das vorstellt und dies aus den Projektunterlagen ersichtlich ist? Entdeckt man bei der Prüfung der Ausschreibungsunterlagen ein paar Fehler, ist zu überlegen, ob es sich hierbei nur um vereinzelte, nicht gravierende Mängel handelt oder ob dadurch auf eine unzureichende Qualität der gesamten Planung zu schließen ist.

Auf jeden Fall ist es zielführend, die Massenberechnung zumindest stichprobenartig zu kontrollieren. Treten bei der Stichprobenkontrolle Unregelmäßigkeiten auf (Berechnung falsch, „Angstmassen“, etc.), ist es auf jeden Fall ratsam, zumindest die wesentlichen Positionen einer genaueren Untersuchung zu unterziehen.

Das Projekt ist hinsichtlich möglicher Erschwernisse zu prüfen. Gibt es Untersuchungen bezüglich Verunreinigung

des Grundwassers, Kontamination des Bodens, etc. bzw. induzieren die Ergebnisse solcher Untersuchungen mögliches Gefahrenpotential?

Komplexe Abläufe können ebenfalls ein Erschwernis bedeuten! Die Kombination aus dem Baustandort Russland, einem japanischen Auftraggeber, einem französischen Architekten und einer österreichischen Baufirma oder ähnliche Konstellationen verursachen immer Verzögerungen, sprachliche Barrieren, Schwierigkeiten bei der Abwicklung und somit enorme Kosten!

Ebenso kostenverursachend können besondere Maßnahmen zum Schutz der Anrainer (Arbeitszeitbeschränkungen, bauliche Maßnahmen, etc.) sein! Ist aufgrund der vorgesehenen Baumethoden eine besondere Lärm- oder Erschütterungsbelästigung der Anrainer zu erwarten? Sind diese in der Ausschreibung in eigenen Positionen berücksichtigt oder sind diese Kosten umzulegen?

Hier sind nur einzelne, häufig vorkommende Punkte für die technische Überprüfung herausgegriffen, im Wesentlichen muss das Projekt als Ganzes funktionieren und realisierbar sein. Besondere Risiken sind projektspezifisch entsprechend abzuschätzen und im Preis zu berücksichtigen!!! ■



KALKULATION

Der Themenbereich der Kalkulation dient als interne Information für weitere Entscheidungsträger. Hier werden nicht nur Risiken analysiert, sondern auch projektspezifische Fakten und Details bzw. Besonderheiten der Kalkulation festgehalten, die auch zur Entscheidungsfindung, ob ein Angebot gelegt werden soll oder nicht, Wesentliches beitragen können.

Interessant sind hier Informationen über die Art der Verrechnung der Baustellengemeinkosten (eigene Position oder Umlage) und möglicher weiterer Umlagen, ebenso über die Höhe des Gesamtzuschlages sowie des Mittellohnpreises.

Die Preiszusammensetzung (Umlagen, Mittellohnpreis, Geräteabminderungsfaktoren, ÖBGL, Gesamtzuschlag, etc.), die Gültigkeitsdauer des Preises (veränderliche Preise oder Fixpreise), erfolgte Kontrollen der Ausschreibungsunterlagen (Massenkontrolle) etc. geben dem Entscheidungsträger Aufschluss über ein mögliches Risiko und darüber, ob ein Spielraum für einen Preisnachlass vorhanden ist oder nicht.

Ebenso sollte vor Abgabe eines Angebots die Situation mit den eigenen Subunternehmern genau betrachtet werden: Für die wirtschaftliche Beurteilung des eigenen Angebots ist natürlich ein Preisvergleich erforderlich.

Ganz wichtig ist, alle Angebote von Subunternehmern vor der eigenen Angebotsabgabe einzuholen, um somit die Preise verifizieren und vergleichen zu können! Allerdings sollten auch die Subunternehmer auf ihre „Bonität“ überprüft werden. Wie sehr stehen sie auf wirtschaftlich festen Standbeinen?

Der Konkurs eines Subunternehmers bedeutet, abgesehen davon, dass Partnerwechsel während des Projektlaufes immer problematisch sind, unter anderem, dass für Forderungen aus der Gewährleistung des AG, die eigentlich im Verantwortungsbereich des SU liegen, selbst einzustehen ist und die Mängel, obwohl durch einen anderen verursacht, selbst zu beheben sind und die Kosten hierfür selbst zu tragen sind! ■



KONKURRENZANALYSE

Wesentlich für die Preisgestaltung sind auch Überlegungen die Konkurrenz betreffend. Wer sind meine Hauptkonkurrenten, wie sehr sind sie ausgelastet

und – damit zusammenhängend – wie hoch wird deren Dringlichkeit für diesen Auftrag sein? ■



ENTSCHEIDUNG

Nur nach all den obigen Überlegungen bezüglich Projekt, Vertrag, Kalkulation und Konkurrenz ist es möglich, gezielt, sinnvoll und gewinnbringend anzubieten. Hände weg von unkalkulierbaren, unerfassbaren Risiken! Risiken bedeuten sowohl Gefahr wie auch Chance! Projekte, bei denen die Gefahren überwiegen, gefährden die

Existenz des Unternehmens!!! Die Chancen können nur genutzt werden, wenn die Gefahren hinreichend bekannt und bewusst sind!

Viel Erfolg beim Akquirieren und Durchführen guter Projekte zu guten Preisen! ■



Dieses Merkblatt ist eine Initiative des **Baubetriebswirtschaftlichen Ausschusses** der **Geschäftsstelle Bau** und in Zusammenarbeit mit der **Bauwirtschaftlichen Beratung GmbH** erstellt.

»Know-How am Bau« wird in unregelmäßigen Abständen 1 - 2 mal im Jahr erscheinen.

Die Merkblätter und Checklisten liegen für sie auch im Internet unter www.bi.bau.or.at bereit.

Checkliste für die Angebotserstellung

Allgemeines	
Projekt:	
Adresse:	
Auftraggeber:	
Vergabeverfahren:	<input type="checkbox"/> offen <input type="checkbox"/> nicht offen <input type="checkbox"/> Verhandlungsverfahren
Ende Angebotsfrist:	
Anbotsnummer:	

Wirtschaftliche Überprüfung	nein	ja	Anmerkung	Bearbeitung/Datum
Bonitätsprüfung AG erforderlich?				
Projektsfinanzierung durch den AG unsicher?				
Vadium oder Erfüllungsgarantie gefordert? Höhe:				
Bedingungen Deckungsrücklass unüblich? bar/unbar; Höhe:				
Bedingungen Haftungsrücklass unüblich? bar/unbar; Höhe: Laufzeit:.....				
Unübliche Zahlungsbedingungen (Zahlungsfristen, Prüffristen)				
Skonto vom AG vorgegeben? Höhe:..... Tage:.....				
Pauschalierte Abzüge (Bauschaden:..... Beistellungen:.....)?				
Partneranalyse:				
bisher schlechte Erfahrungen mit:				
AG?				
ÖBA?				
Planer?				
anderen Unternehmen auf der Baustelle?				
.....				
.....				

Rechtliche Überprüfung	nein	ja	Anmerkung	Bearbeitung/Datum
Haftung (Abweichung von ÖNorm)? Unübliche Reihenfolge der Vertragsbedingungen? Pauschalvertrag oder verbindlicher KV? Baugrundrisiko zu übernehmen?				
Gewährleistung (Abweichung von ÖNorm)?				
Risikoreiche Bauzeit?				
Pönale vereinbart? Endtermin €...../ %..... Zwischtermine €...../ %..... insgesamt beschränkt mit €...../ %.....				
Witterung Risiko des AN				
Eigenkoordinierung des AN mit anderen AN des AG verlangt?				
Bauführung zu übernehmen?				
Ausländisches Recht/Gerichtstand?				

Technische Überprüfung	nein	ja	Anmerkung	Bearbeitung/Datum
Einwendungen aus Prüf- und Warnpflicht?				
Übersteigen die technischen Anforderungen die geltenden Regelwerke (RVS, Önorm)?				
besondere Qualitätsvorgaben seitens AG (zb Maßgenauigkeiten)?				
Massenkontrolle zweckmäßig zB weil keine Übereinstimmung der Stichprobenkontrolle mit Massenberechnung des AG?, anderer Grund:				
Unterlagen für die Massenüberprüfung fehlen!				
Erschwernisse (Kontamination, Grundwasser)?				
Bedeutet der Standort einen Nachteil (zB Schwierigkeiten beim Materialtransport, beengte Platzverhältnisse, etc.)?				
Sind Anrainerprobleme zu erwarten (zB aufgrund der Lage, der Baumethode, Verkehr, etc.) und daher besondere Schutzmaßnahmen erforderlich?				
Beurteilung der Komplexität der Abläufe (Kommunikation, Planfreigaben, Zusammenarbeit, Koordination, etc)				
Fehlen Bewilligungen (Baubescheid, Widmung)?				

Kalkulation (interne Information)		nein	ja	Anmerkung	Bearbeitung/Datum
Baustellengemeinkosten umgelegt (dh keine eigene Pos. vorhanden)?					
weitere Umlagen?					
Festpreise?					
Leistung unvollständig beschrieben?					
Massenkontrolle					
Sind aus den Ausschreibungsunterlagen noch weitere, oben nicht angeführte Risiken/Schwierigkeiten ersichtlich?					
Abminderung Geräte auf ÖBGL					
Mittellohnpreis			€/h		
Gesamtzuschlag:	Gesamt		%		
	oder gesondert:				
	Lohn		%		
	Gerät		%		
	Stoff		%		
	Fremdleistungen		%		

Konkurrenzanalyse	Anmerkung	Bearbeitung/Datum
Allgemeines Preisniveau		
Hauptkonkurrenten und deren Auslastung		
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
Dringlichkeit der Auftragserteilung	sehr hoch / hoch / mittel / nieder	
Summe "Nullkalkulation":.....€		
Gesamtpreis (ohne USt.):.....€		
Begründung für die Abweichung		
weitere Preisanpassung (Höhe), Begründung?		

Angebotsbeilagen		Anmerkung
LV	ausgepreist	
	EDV-Lurz-LV	
	Datenträger	
K-Blätter, welche?		
...		
Begleitschreiben über....		

Bearbeitung			
Kalkulation	Name		
	Datum		
Bereichsleitung	Name		
	Datum		
Geschäftsführung	Name		
	Datum		