

Art und Qualität der Ausschreibung bestimmen den Bauerfolg

Auszug aus: Bayerischer Bauindustrieverband e.V.: Baumarkt: Theorie für die Praxis, München, 2. Auflage 2002

Informationsbedarf des Bauherrn prägt Angebotsphase

Die Ausschreibung stellt Weichen für den Erfolg des Bauvorhabens. Sie ist nicht nur ein Verfahren zur Preisermittlung, sie kann mehr und ist mehr. Sie ist ein Suchprozess zur Optimierung des Bauvorhabens, ein je nach Sachstand einsetzbares Instrument des Bauherrn zur Beschaffung und Auswahl von Informationen. Wie der Bauherr vorgehen, z.B. welche Art der Ausschreibung er wählen sollte, hängt daher vor allem davon ab, wie weit die Überlegungen zum Bauvorhaben gereift sind, was der Bauherr zur Verwirklichung noch an Informationen sucht. Die sich bietenden Möglichkeiten sollten besser genutzt, im Interesse von Bauherren, Bauunternehmen und Gesamtwirtschaft erweitert werden.

Ausschreibung nach Leistungsverzeichnis zur preiswertesten Umsetzung vorgegebener Leistungen

Kann der Bauherr den Bauunternehmen in den Ausschreibungsunterlagen die von ihnen zu erbringende Leistung bereits voll, bis ins Detail vorgeben und geht es nur noch um die preiswerteste Realisierung des Bauvorhabens, so ist der Normalfall der richtige Weg, die Ausschreibung nach Leistungsverzeichnis.

Regel und Voraussetzungen

Als Regel gilt: Je genauer die Ausschreibung, um so niedriger der Aufwand der Anbieter, desto mehr Angebote, um so besser der Preis für den Bauherrn. Voraussetzung sind genaue, verlässliche Ausschreibungen. Eine Optimierung erfolgt durch

- erschöpfende, vollständige Leistungsbeschreibungen;
- Beifügung der Pläne;
- Sicherstellung der Einsichtnahme und Möglichkeit der Kopie für weitere Unterlagen;
- Verzicht auf Bedarfs- und Wahlpositionen;
- Verzicht auf Pauschalierung zur Risikoüberwälzung.

Bei ungenauer Ausschreibung Irrtümer und hohe Kosten

Doch auch der Kehrschluss gilt, wie die Praxis zeigt: Je ungenauer die Ausschreibung, um so größer die Unsicherheit, um so höher und häufiger Irrtümer, Irrtumskosten. Im Einzelfall besteht zwar die Hoffnung auf den Irrtum durch Dumme der Gegenseite, doch die Rechnung geht schon im Einzelfall selten, nie in der Summe auf. Die Folgen sind unerwartete zusätzliche Leistungen und Nachteile für alle:

- Für den Bauherrn durch Kosten für Nachträge, die vertraglich schwer voll auszuschießen sind, häufig zu Streit, hohen Prozesskosten und zu Vergleichen führen;
- für die Bauunternehmen durch Verluste, da Leistungen nicht kalkuliert wurden und nicht über Nachträge realisiert werden können;
- für die Gesamtwirtschaft und die Summe der Bauherren in vielfältiger Weise. Vermeidbare Kosten durch Doppelarbeit bei Angebotserstellung oder Irrtümer gehen als höhere Allgemeine Geschäftskosten in die Kalkulation ein. Hinzu treten: Kosten aus Kapazitätsvernichtung, Marktberreinigung, weniger Anbieter, geringerer Wettbewerb.

Ausschreibung nach Leistungsprogramm: Suche von Ideen zum Bauwerk

Häufig steht für den Bauherrn nur das fest, was für ihn zentral ist, die Funktion, die das Bauwerk erfüllen soll; er sucht noch die konkrete Lösung, das dafür optimale Bauwerk. Hierfür ist die Ausschreibung nach Leistungsprogramm – die funktionale Ausschreibung – der beste Weg. Auch hier sind Vorgaben über die allgemein beschriebene Funktion des Bauwerks hinaus hilfreich und nötig.

Konkrete Vorgaben zur Wertung hilfreich

Möglich sind dem Bauherrn in solchen Fällen häufig nur Hinweise dazu, worauf es ihm ankommt. Kann er dies zur Wertung in konkrete Vorgaben fassen, so ist es ein großer Schritt zur Lösung der Aufgabe:

- Es ist Anstoß für Ideen, die der Bauherr will.
- Es konkretisiert für den Anbieter, worauf es dem Bauherrn ankommt.
- Es schafft Vertrauen, objektiviert das Verfahren, erhöht die Bereitschaft, Kosten für die Angebotserstellung auf sich zu nehmen, die Bereitschaft zur Beteiligung.
- Es erleichtert die Kalkulation, spart Kosten.

Vorteile über den Anlass hinaus

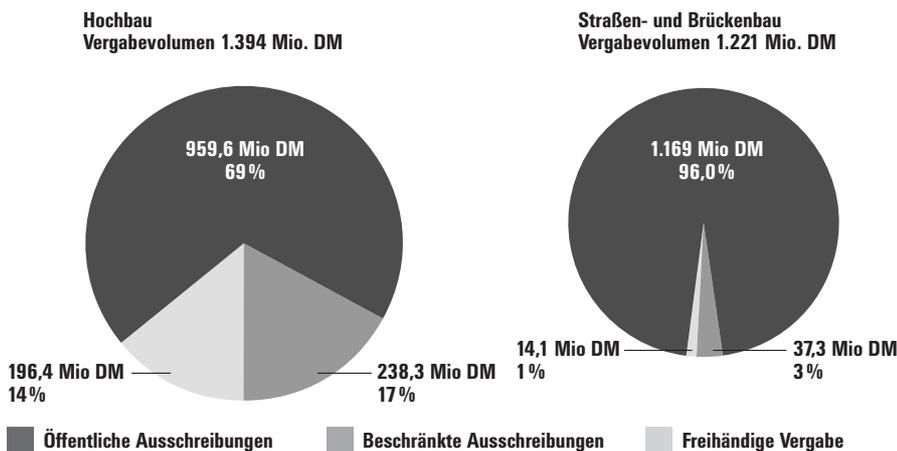
Die funktionale Ausschreibung hat Vorteile über den Anlass hinaus, denn sie bindet die Bauunternehmen, ihre Möglichkeiten, Erfahrungen und Kenntnisse frühzeitiger als im Normalfall in den Bauprozess ein. Zwei Grunderkenntnisse lassen sich so besser umsetzen, Faustzahlen zeigen die Bedeutung:

- 90 Prozent der Baukosten werden durch die Bauplanung gleichsam vorentschieden.
- Nur 15 Prozent der Lebenszykluskosten eines Gebäudes entfallen auf die Errichtung, 85 Prozent auf den Betrieb, die aber durch den Bau teils vorentschieden werden.

Häufig bietet es sich deshalb gerade bei der funktionalen Ausschreibung an, die Erweiterung der Ausschreibung auf Dienstleistungen wie Projektierung, Planung, Finanzierung, Betrieb, Wartung usw. zu erstrecken, die zu neuen Aufgabenfeldern mancher Bauunternehmen geworden sind.

Die Öffentliche Ausschreibung dominiert

Beispiel: Bauaufträge der Bayerischen Bauverwaltung 2001 nach Vergabeart



Quelle: Vergabestatistik der Bayerischen Staatsbauverwaltung
 Erfasste Vergaben: Hochbau ab 20.000 DM;
 Straßen- und Brückenbau ab 25.000 DM



Die Vergabe nach Leistungsverzeichnis ist die Regel, weit überwiegend erfolgt sie als Öffentliche Ausschreibung.

Vergaben nach Leistungsprogramm sind so selten, dass sie in der Statistik der Bayerischen Staatsbauverwaltung gar nicht gesondert ausgewiesen werden. Vom erfassten Vergabevolumen (in DM) entfielen 2001 im Hochbau 69 Prozent auf Öffentliche Ausschreibungen, nur 14 Prozent auf Beschränkte Ausschreibungen und 17 Prozent auf Freihändige Vergaben. Noch einseitiger waren die Relationen im Straßen- und Brückenbau.

96 Prozent des Vergabevolumens entfiel auf Öffentliche, 1 Prozent auf Beschränkte Ausschreibungen, 3 Prozent auf Freihändige Vergaben.

Ausschreibungsvarianten bieten breites Spektrum zur Optimierung der Umsetzung von Bauvorhaben

Bei den Ausschreibungen ist nicht nur nach der Art der Leistungsbeschreibung (Leistungsverzeichnis/Leistungsprogramm), sondern auch nach der Vergabeart (Öffentlich, Beschränkt, Freihändig) zu unterscheiden. Die Ausschreibungsverfahren bieten so ein breites Spektrum an Chancen, um im Interesse des Bauherrn das Know-how von Bauunternehmen zu erschließen. Implizit wird im hohen Maße über Ideen zur Optimierung der Umsetzung eines Bauvorhabens, über Sicherung von Qualität, Ersparnis von Kosten entschieden. Vieles greift hier ineinander, Vor- und Nachteile sind abzuwägen:

- Prüfung der Leistungsfähigkeit, Fachkunde und Zuverlässigkeit der Bieter oder gar Präqualifikationsverfahren schränken zwar die Breite der Angebote ein, verhindern aber böse Überraschungen.

- Die kombinierte, nicht isolierte Wertung von Qualität und Preis optimiert das Ergebnis; aber nicht billigster Preis für Mindestleistungsfähigkeit sollte der Maßstab sein, sondern bei höherer Leistungsfähigkeit ist – entgegen der aktuellen BGH-Rechtsprechung – auch ein höherer Preis gerechtfertigt.

- Teilnehmerwettbewerbe und Beschränkte Ausschreibung treffen Vorauswahl und verbessern Qualitätssicherung. Damit verengen sie nicht, sondern verbreitern oft die Beteiligung an der Ausschreibung, weil die Kosten der Angebotserstellung in einem besseren Verhältnis zur Chance auf den Auftrag stehen.

- Sondervorschläge und Nebenangebote bringen das Know-how der Bauunternehmen zur Geltung und schaffen Ideen zur Optimierung der Umsetzung. Sie setzen aber die Sicherstellung des Urheberrechts und faire, transparente Wertung voraus.

- Technische Aufklärungsgespräche lockern zwar etwas den Geheimwettbewerb und verlängern das Verfahren, locken aber Sondervorschläge und Nebenangebote hervor, vermindern Kosten der Angebotserstellung (direkt und indirekt durch bessere Einschätzung der Chancen einer Beteiligung), vermindern auch Irrtümer, Irrtumskosten. ■