

KOSTEN- UND PREISERMITTLUNG IN KONFLIKTSITUATIONEN

BEITRÄGE ZUM BRAUNSCHWEIGER BAUBETRIEBSSMINAR
VOM 13. FEBRUAR 2004

ISBN 3-936214-06-9

Inhaltsübersicht

	Seite
Von den Kosten zum Preis und wieder zurück – die prüfbare Kalkulation als Traum	1
<i>Univ.-Prof. Dr.-Ing. Rainer Wanninger, Institut für Bauwirtschaft und Baubetrieb, TU Braunschweig</i>	
Der Angebotspreis im Kontext der Wirtschaftlichkeit und im Spannungsfeld zur Ordnungsmäßigkeit des Angebotes aus Sicht eines Rechnungshofs	33
<i>Ministerialrat Andreas Rahm Bundesrechnungshof, Abteilungsleiter Verkehr und Bauangelegenheiten</i>	
Wirtschaftlichkeit der Vergabe an Billigstbieter im Bereich des Bundesfernstraßenbaues und der Bundeshochbauten	41
<i>Baudirektorin Angelika Bauch Bundesrechnungshof</i>	
Die Wertung von Angeboten	79
<i>Dr.-Ing. Thomas Schriek, Deutsche Bahn AG, Berlin</i>	
Wesentlichkeitsschwellen als Voraussetzung für Nachträge – ein ausgewogener Mechanismus zur Deeskalation im Nachtragswesen	93
<i>RA Andreas J. Roquette, LL.M. CMS Hasche Sigle, Berlin</i>	
Unternehmerische Strategien zur Abwicklung von Baumaßnahmen in Konfliktsituationen	105
<i>Dipl.-Ing. Hans-Jürgen Schneider Oevermann GmbH & Co. KG, Hoch- und Tiefbau Niederlassung Braunschweig-Ingenieurbau</i>	
Kooperationspflicht versus Leistungsverweigerungsrecht	117
<i>Dr. jur. Gundula Krüger-Doyé Vors. Richterin am OLG Braunschweig</i>	
Die Autoren	131
Verzeichnis der Schriftenreihe des Instituts für Bauwirtschaft und Baubetrieb	133

Von den Kosten zum Preis und wieder zurück - die prüfbare Kalkulation als Traum

*Univ.-Prof. Dr.-Ing. Rainer Wanninger,
Institut für Bauwirtschaft und Baubetrieb, TU Braunschweig*

Inhaltsübersicht

1	Einleitung	2
2	Die Kalkulation: Handwerk oder Artistik?	3
2.1	Die Kalkulation aus Bieter- und aus Auftraggebersicht	4
2.2	Kalkulationsprinzipien der Umlage und der Schlüsselkosten.....	7
2.3	Typische Probleme beim Einheitspreisvertrag	11
2.4	Der Umgang mit der "Urkalkulation"	13
3	Die Forderung nach "ordnungsgemäßer Kalkulation"	14
3.1	VOB/A und Vergabegesetze	15
3.2	Die Suche nach den Grundlagen der Ordnungsmäßigkeit	17
3.3	Die Baustelleneinrichtung (BE) als Umlage	19
3.4	Die Allgemeinen Geschäftskosten (AGK): zeit- oder leistungsabhängig?.....	23
4	Bemerkungen zu Sitten, Unsitten und Besonderheiten	25
4.1	Baustellenbesichtigung und Pre-Bid-Meeting	25
4.2	Ein Tipp aus der Verwaltung	26
4.3	Aus der Vergabekammer des Bundeskartellamtes.....	28
5	Fazit	29

Der Angebotspreis im Kontext der Wirtschaftlichkeit und im Spannungsfeld zur Ordnungsmäßigkeit des Angebotes aus Sicht eines Rechnungshofes

Ministerialrat Andreas Rahm

Bundesrechnungshof, Abteilungsleiter Verkehr und Bauangelegenheiten

Inhaltsübersicht

1 Die Leistung der freiberuflich Tätigen als Gegenstand der Prüfung des Bundesrechnungshofes.....	34
2 Die Leistungsbeschreibung als Voraussetzung für die Ordnungsmäßigkeit des Angebots, für die Beurteilung der Preise und damit auch für die Wirtschaftlichkeit der Vergabeverfahren; Verantwortung der freiberuflich Tätigen.....	35
3 Die Verantwortung der Bieter für die Ordnungsmäßigkeit ihrer Angebote und die Wirtschaftlichkeit der Vergabeverfahren	37
4 Wertung der Angebote: Ordnungsmäßigkeit geht vor Wirtschaftlichkeit	38

Wirtschaftlichkeit der Vergabe an Billigstbieter im Bereich des Bundesfernstraßenbaues und der Bundeshochbauten

*Baudirektorin Angelika Bauch
Bundesrechnungshof*

Hinweis: Bei dem nachfolgend abgedruckten Beitrag von Frau Bauch handelt es sich um eine mit freundlicher Genehmigung des Bundesrechnungshofs erstellte Abschrift des „*Gutachtens des Bundesbeauftragten für Wirtschaftlichkeit in der Verwaltung für den Haushaltsausschuss des Deutschen Bundestages zur Wirtschaftlichkeit der Vergabe an Billigstbieter im Bereich des Bundesfernstraßenbaues und der Bundeshochbauten*“ (Gz.: V 3 – 2002 – 1195 vom 18.06.2003).

Inhaltsübersicht

0	Zusammenfassung.....	43
1	Vorbemerkung	45
1.1	Untersuchungsanlass und Vorgehen	45
1.2	Ausgangssituation	45
2	Statistische Auswertungen zur Zuschlagserteilung	46
3	Bedeutung des Preises bei der Vergabe von Bauaufträgen	50
3.1	Wertungskriterium Preis	50
3.2	Unterkostenpreise	51
3.3	Angemessene Preise.....	52
3.4	Beurteilen von Spekulationsangeboten.....	53
3.5	Unangemessen niedriger Preis im Nachprüfungsverfahren.....	55
4	Voraussetzungen für den Zuschlag auf das wirtschaftlichste Angebot.....	56
4.1	Bauvorbereitung.....	56
4.1.1	Qualität der Planung.....	56
4.1.2	Mengenangaben	57
4.1.3	Bedarfspositionen und Positionen für Stundenlohnarbeiten.....	57
4.1.4	Produktbezeichnungen	58
4.1.5	Nachträge	58
4.2	Bieterqualifikation	60
4.3	Angebote der Bieter	61
4.4	Bearbeitungszeit für Angebote.....	62
4.5	Wertung von Änderungsvorschlägen/Nebenangeboten.....	63
4.6	Schlussbetrachtungen zur wirtschaftlichen Zuschlagserteilung	64

5	Dokumentation in Vergabevermerken	66
6	Zusammenfassende Stellungnahme zu den Fragen der Prüfungsbitte	67
Anlage 1:	Antrag der Arbeitsgruppe Haushalt der Fraktion der CDU/CSU.....	70
Anlage 2:	Verfahren zur Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes	71
Anlage 3:	Statistische Auswertungen zur Vergabepaxis im Bundesfernstraßenbau.....	75

Die Wertung von Angeboten

*Dr.-Ing. Thomas Schriek,
Deutsche Bahn AG, Berlin*

Inhaltsübersicht

1	Einleitung	80
2	Die DB AG als einer der größten Auftraggeber für Bau- und Ingenieurleistungen in Deutschland	81
3	Kriterien für die Angebotsbewertung	83
3.1	Definition von Zuschlagskriterien	83
3.2	Zuschlagskriterien an einem Beispiel	84
4	Qualität der Leistungsbeschreibung	84
5	Spekulative Angebotspreise/Analyse der Nachtragsquote	86
5.1	Analyse der Nachtragsquote	86
5.2	Fortschreibung der Kosteneigenschaften als Grundlage für den einheitlichen Nachweis der Anspruchshöhe bei Nachträgen.....	86
6	Lieferantenmanagement als Basis für eine kooperative Zusammenarbeit	89
6.1	Präqualifikation.....	89
6.2	Lieferantenbewertung	90
7	Fazit	91

Wesentlichkeitsschwellen als Voraussetzung für Nachträge – ein ausgewogener Mechanismus zur Deeskalation im Nachtragswesen?

RA Andeas J. Roquette, LL.M.

CMS Hasche Sigle, Berlin

Inhaltsübersicht

1	Einleitung	94
2	Eskalation durch Claim Management	95
3	Die Idee der Wesentlichkeit – Stichwort: „keine Bagatellnachträge“	96
3.1	Ansätze in der Literatur	96
3.2	Die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs	97
4	Vertraglich vereinbarte Schwellenwerte	97
4.1	Schwellenwerte beim A-Modell	97
4.2	Selbstbehalt oder auslösender Grenzwert	98
5	Wo gibt es bereits Schwellenwerte?	99
5.1	Die Regelung des § 2 Nr. 3 VOB/B	99
5.2	Die Regelung des § 2 Nr. 7 VOB/B	99
5.3	Versicherungsbranche	100
6	Sind Schwellenwerte sinnvoll?	100
6.1	Sind Schwellenwerte fair?	100
6.2	In welcher Höhe sollten Schwellenwerte vereinbart werden?	101
6.3	Wie soll der Auftragnehmer Schwellenwerte kalkulieren?	101
7	Zulässigkeit von Schwellenwertregelungen	102
8	Ergebnis	103

Unternehmerische Strategien zur Abwicklung von Baumaßnahmen in Konfliktsituationen

Dipl.-Ing. Hans-Jürgen Schneider

Oevermann GmbH & Co. KG, Hoch- und Tiefbau

Niederlassung Braunschweig-Ingenieurbau

Inhaltsübersicht

1	Einleitung	106
2	Konfliktparteien	107
	→ auf der Auftraggeberseite	
	• Projektleitung mit Vollmacht	
	• Bauüberwachung ohne Vollmacht	
	• Projektsteuerung	
	• Planer/Fachingenieure	
	• Prüfingenieure	
	→ auf Nachunternehmerseite	
	• ausführende Firmen	
	• Planer/Fachingenieure	
3	Konfliktsituationen	109
	→ Nachträge	
	→ Gestörter Bauablauf	
	→ Beschleunigungsmaßnahmen	
	→ Ausführungsmängel	
	→ Zahlungsverzug/Sicherheitsgestellung	
	→ Vertragsstrafenregelungen	
4	Schlichtungsmanagement	111
	→ Bauvertrag/VOB/BGB	
	→ Vertragliche Vereinbarungen	
	→ Sachverständigen-/Schiedsgutachten	
	→ Schiedsgerichtsverfahren	
	→ Schlichtungs- und Mediationsverfahren	
5	Zusammenfassung	115

Kooperationspflicht versus Leistungsverweigerungsrecht

Dr. jur. Gundula Krüger-Doyé

Vors. Richterin am OLG Braunschweig

Inhaltsübersicht

1	Leistungsverweigerungsrecht im VOB/B-Bauvertrag	118
1.1	§ 18 Nr. 4 VOB/B	118
1.2	Leistungsverweigerungsrecht des AN bei Ablehnung einer Preisanpassung (§ 2 Nr. 5 und 6 VOB/B)	119
1.2.1	Ausgangspunkt der Rechtsprechung	119
1.2.2	Grundlagen nach Gesetz und VOB/B	120
1.2.3	Problematik	121
2	Kooperationspflichten der Bauvertragsparteien	121
2.1	Bauvertrag als Langzeitvertrag	121
2.2	Kooperationspflichten gem. § 2 Nr. 5 und Nr. 6 VOB/B	122
3	Ablauf von Nachtragsverhandlungen (Kooperationsprinzip).....	123
3.1	Prüfbare Darlegung der Mehrvergütungsforderung des AN unter Fortentwicklung der Auftragskalkulation	123
3.2	Ablauf angemessener Prüfungszeit für AG	123
3.3	Annahme oder begründete Ablehnung durch AG.....	124
3.4	Bei Ablehnung: mindestens ein ernsthafter Verhandlungsversuch bzw. entsprechendes Angebot	124
3.5	Dokumentation des Kooperationsversuches	125
4	Leistungsverweigerungsrecht des AN bei mangelnder Kooperation des AG	126
4.1	Prüfbares Nachtragsangebot	126
4.2	Ablauf angemessener Prüfungszeit.....	126
4.3	Verstoß des AG gegen Kooperationspflicht	126
4.4	Fristsetzung mit Androhung der Arbeitseinstellung und ergebnisloser Fristablauf	127
4.5	Geltendmachung des Leistungsverweigerungsrechtes.....	127
5	Schlussbetrachtung	128