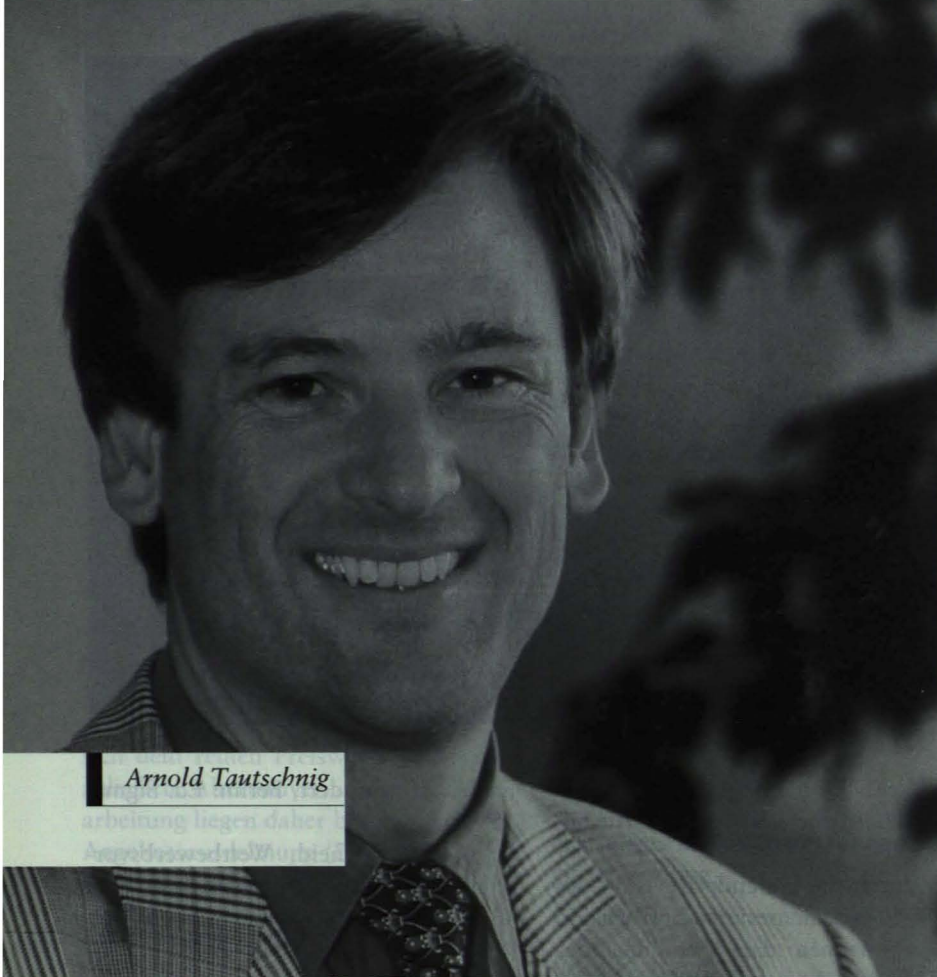


„Bei einer guten Ausschreibung gibt es



Arnold Tautschnig

Dipl.-Ing., Dr. techn.
Jahrgang 1964

Bauingenieur der Vertiefungsrichtung „Baubetrieb und Bauwirtschaft“; bis 1997 Universitätsassistent an der Universität Innsbruck, Institut für Baubetrieb, Bauwirtschaft und Baumanagement; seit 1997

Projektleiter/Projektmanagement bei ATP – Achammer Tritthart & Partner, ZT-Aktiengesellschaft Innsbruck sowie Lehrbeauftragter für „Logistik in der Bauwirtschaft“ an der Universität Innsbruck



Andreas Rieser

Dipl.-Ing., Dr. techn.
Jahrgang 1955

Bauingenieur und Bauwirtschaftsingenieur, Vorstandsmitglied der ATP-Achammer Tritthart & Partner, ZT-Aktiengesellschaft Innsbruck, Gesamtplaner Lehrbeauftragter für „Projektmanagement“ an der Universität Innsbruck, Institut für Baubetrieb, Bauwirtschaft und Baumanagement

keine Nachträge !?"

Ein Essay aus Sicht des Generalplaners

Ziel des Ausschreibungsprozesses ist es, eine definierte (Bau-)Leistung zu den für den Bauherrn wirtschaftlichsten Bedingungen zu vergeben.

Voraussetzung dafür ist natürlich, dass diese Leistung präzise definiert, also eindeutig, erschöpfend und unmissverständlich beschrieben ist.

Die Voraussetzung für eine klare Beschreibung ist wiederum die Antizipation des Endergebnisses der aus-

zuführenden Leistung durch den Ausschreibenden, d. h., die Anforderungen des Bauherrn müssen unmissverständlich vorliegen.

Je detaillierter und genauer beschrieben die einzelnen Leistungspakete sein sollen, desto detaillierter müssen natürlich auch die Anforderungen des Bauherrn an die fertige Leistung sein.

Um ein sinnvolles und zufriedenstellendes Ergebnis des Ausschreibungsprozesses zu erzielen, ist es also notwendig, dass der Detaillierungsgrad der Leistungsbeschreibung mit dem der Bauherrn-Anforderungen zusammenpasst. Das bedeutet Folgendes:

Ungenügend präzisierete Anforderungen des Bauherrn bedingen eine unpräzise Leistungsbeschreibung und umgekehrt, exakte Leistungsbeschreibungen setzen eine klare Definition der Anforderungen an das fertige Werk der (Teil-)Leistung voraus.

Ausschreibung und Planungsänderungen

Die Tendenz bei der Realisierung von Großprojekten geht immer mehr dahin, die Dauer der Projektentwicklung (grundsätzliche Abstimmung über Projektrealisierung, Standortuntersuchungen, Finanzierungsabklärungen, evtl. politische Grundsatzentscheidungen usw.) zu verlängern, dabei aber gleichzeitig die Dauer der Projektentwicklung

(Detail-Definition der Anforderungen, Planung, Ausschreibung, Bauausführung) zu verkürzen.

Die endgültigen Abstimmungen mit den späteren Nutzern sowie Formulierung detaillierter Anforderungen an das Projekt und die einzelnen Nutzungsbereiche erfolgt dabei am Ende der Projektentwicklungsphase, zumeist sogar noch parallel zur Projektentwicklungs-

phase (siehe Grafik). Dies ist insbesondere bei Großprojekten mit vielen Beteiligten auf Bauherrn-Seite (z.B. unterschiedliche

Verantwortliche für Errichtung, Betrieb, Nutzung usw.) zu beobachten.

Die Nutzeranforderungen werden im Detail also erst mit der laufenden Planung kurz vor dem Ausführungsbeginn der jeweiligen Bauleistung festgelegt.

Auf Grund der durch die Vergabeordnung sowie notwendiger Entscheidungsprozesse beim Bauherrn vorgegebenen zeitlichen Rahmenbedingungen muss die Ausschreibung der Bauleistungen aber schon vor Abschluss der Planung erfolgen.

Es wird demnach nicht auf dem Letztstand der Planung ausgeschrieben, sondern auf einem „eingefrorenen“ Stand der Planung. Eine 100-prozentig zutreffende und

in allen Punkten exakte Beschreibung der Leistung gibt es folglich nicht!

Die Kunst der Ausschreibung ist es aber, die Leistungsbeschreibung so zu gestalten, dass die Leistungen einerseits hinreichend genau definiert sind, andererseits noch Freiräume für die Ergebnisse der Letztabstimmung der Planung mit dem Bauherrn bleiben. Es müssen sowohl eindeutige Grundlagen für die Kalkulation der Bieter und damit für ei-

nigermaßen zutreffende Preise geschaffen werden, als auch Änderungen der Leistung auf Grund von Planungsfortschreibungen und -anpassungen möglich sein.

Ausschreibung und Nachträge

Die Ausschreibung kann also nur genau den Schärfegrad aufweisen, den die Planung zum Zeitpunkt der Ausschreibung hat.

Unter zunehmendem Wettbewerbsdruck und den damit verbundenen knappen Angebotskalkulationen reagieren die ausführenden Firmen aber immer sensibler auf Änderungen der auszuführenden gegenüber der ausgeschriebenen Leistung.

Ein effektives und gut dokumentiertes Nachtragswesen (Claim-Management) ist zwar nach wie vor eher die Ausnahme, das Bewusstsein für Leistungsänderungen und die Bereitschaft, Nachträge zu stellen, ist aber stark im Steigen. Der Begriff „Nachtrag“ hat offensichtlich das Odium der Unseriosität abgelegt.

Für ausführende Firmen haben Nachträge natürlich noch den großen Vorteil, dass sie keinem Wettbewerb mehr unterliegen; eine Konkurrenzsituation mit anderen Bietern ähnlich wie in der Angebotsphase ist in den allermeisten Fällen ausgeschlossen. Die Preise für

Nachträge werden also unter anderen Rahmenbedingungen erstellt.

Da also ausführende Firmen vermehrt Nachträge stellen, ist es eine vordringliche Aufgabe des Planers, jegliche Planungsänderungen (v. a. nach dem Zeitpunkt der Ausschreibung) konsequent und nachvollziehbar zu dokumentieren. Dies dient einerseits dazu, Nachträge im Sinne des Bauherrn zu prüfen (d. h. gerechtfertigte Nachträge der Firmen

„Ziel des Ausschreibungsprozesses ist es, eine definierte (Bau-)Leistung zu den für den Bauherrn wirtschaftlichsten Bedingungen zu vergeben.“

„Es wird demnach nicht auf dem Letztstand der Planung ausgeschrieben, sondern auf einem ‚eingefrorenen‘ Stand der Planung.“

anzuerkennen bzw. ungerechtfertigte zurückzuweisen) und um sich gegen (Gegen-)Forderungen des Bauherrn abzusichern.

Andererseits wird eine lückenlose Dokumentation aber natürlich auch benötigt, um eigene Ansprüche des Planers (z. B. für Doppelbearbeitungen, Planungsänderungen nach Freigabe usw.) belegen und durchsetzen zu können (Abb. 1).

Gesetzliche Rahmenbedingungen

Ausschreibung

Bei einer strengen Auslegung des Bundesvergabegesetzes und der Ö-Norm A2050 ist ein Kontakt der ausschreibenden Stelle mit späteren Bietern im Zuge der Ausschreibungserstellung nicht zulässig (Rainer Kurboš, A3-Bau 12/99). Das bedeutet, dass Planer und Ausschreibender systematisch vom allerneuesten Stand der Entwicklung abgeschnitten werden. Kein Unternehmen und kein potentieller Bieter wird (unbezahlt) Auskünfte an Planer ertei-

len, wenn für ihn keinerlei Aussicht auf einen Auftrag besteht, da er bei einer Angebotsprüfung ausgeschieden werden muss.

Das hat zur Folge, dass der ausgeschriebene Stand der Technik immer dem tatsächlich ausführbaren und neuesten Stand der Entwicklung hinterherläuft.

Eine Anpassung an diesen neuesten Stand der Entwicklung ist für das jeweilige Projekt nur mehr über Alternativangebote oder Nachträge möglich.

Angebotsfrist

Auch der Angebots- und Vergabeprozess für öffentlich ausgeschriebene Bauleistungen wird immer länger. Gemäß Bundesvergabegesetz beträgt die Angebotsfrist beim offenen Verfahren im Allgemeinen ca. 7 Wochen (52 Tage; bei Vorliegen einer Vorankündigung gem. BVG ist eine Verkürzung auf 22 Tage möglich). Für eine fundierte Ange-

botsprüfung, Vergabevorbereitung sowie für den Entscheidungsprozess und die Vergabe kann – v. a. bei Großprojekten mit vielen Beteiligten auf Bauherrn-Seite – durchaus noch einmal eine Dauer von 4 bis 6 Wochen angenommen werden.

In diesen ca. 2,5 bis 3 Monaten zwischen Aus-

schreibungserstellung und Vergabe der Leistung werden naturgemäß laufend Planungsfortschreibungen, -verfeinerungen und -anpassungen auf Grundlage von präzisierten (oder auch geänderten) Anforderungen des Bauherrn durchgeführt.

Vergabe

Noch eine weitere, zusätzliche „Warte“-Frist vor der Vergabe wird dazukommen, wenn eine EU-Richtlinie umgesetzt wird, die so zu interpretieren ist, dass alle Bieter einer ausgeschriebenen Leistung bereits zwei Wochen vor

"Die Ausschreibung kann also nur genau den Schärfegrad aufweisen, den die Planung zum Zeitpunkt der Ausschreibung hat."

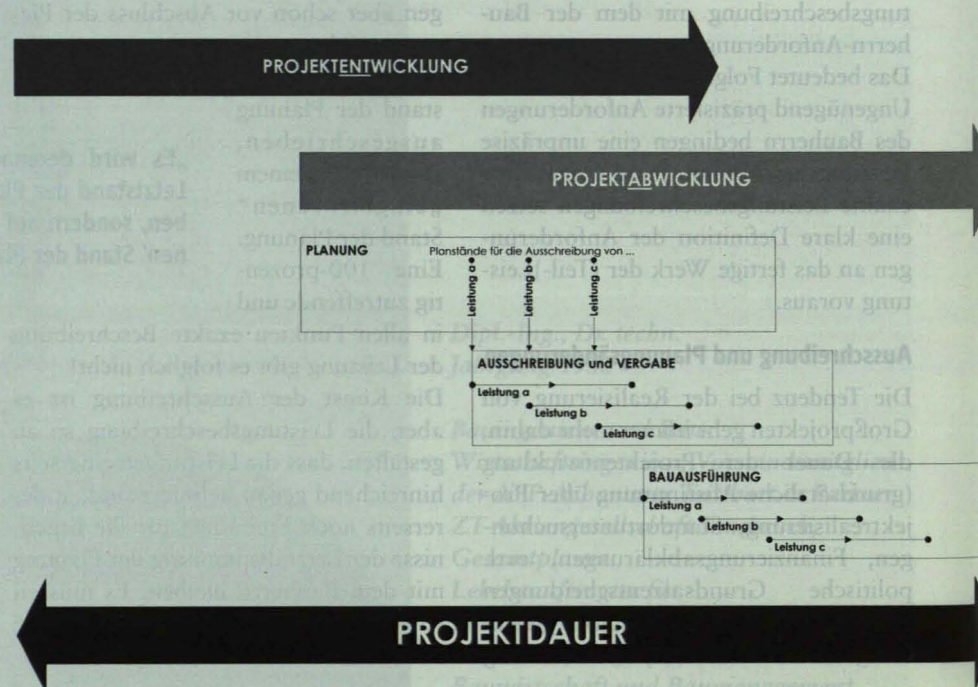


Abb. 1:
Ablauf eines Projektes

JOBNETZWERK

Zuschlagserteilung davon zu informieren sind, wer voraussichtlich den Zuschlag erhalten wird. Dies soll ermöglichen, dass noch vor erfolgter Vergabe allfällige Einsprüche der Bieter bei den Vergabe-Kontrollämtern möglich sind (eine bereits durchgeführte Vergabe kann ja kaum mehr rückgängig gemacht werden).

So sinnvoll diese Maßnahme im Sinne eines umfassenden Schutzes der ausführenden Firmen sein kann, so problematisch kann natürlich auch ein Missbrauch des Einspruchsrechtes sein. Denn der Einspruch führende Bieter hat ja – auf Grundlage der geltenden Vergabegesetzgebung – keinerlei Risiko zu tragen (es könnte ja durchaus jemand auf die Idee kommen, einen Einspruch nach dem Motto „Nützt es nichts, so schadet es auch nichts“ zu führen).

Hier wäre es also überlegenswert, ob nicht auch der einspruchführende Bieter ein Risiko mittragen sollte, z.B. in dem er sich – bei abgewiesenen und nicht gerechtfertigten Einsprüchen – an den entstandenen Kosten mitbeteiligen muss. Ansonsten kann man sich des Eindruckes nicht erwehren, dass die Vergabegesetzgebung vergessen hat, dass es neben den Interessen der Bieter auch Interessen des Bauherrn gibt, die schützenswert sind.

Der Vergabeprozess würde durch einen Einspruch aber auf jeden Fall weiter verzögert und damit der Projektfortschritt und der Baubeginn der jeweiligen Leistung ganz erheblich aufgehalten werden.

Das hat zur Folge, dass durch den Bauherrn verlangt wird, in der Terminplanung dafür „Reserve“-Fristen vorzusehen.

Das bedeutet wiederum, dass noch früher ausgeschrieben wird, die Planung noch weiter vom Letztstand entfernt ist und mit noch mehr Nachträgen zu rechnen ist.

Fazit

Ziel des Ausschreibungsprozesses ist es, Leistungen zu den für den Bauherrn wirtschaftlichsten Bedingungen zu vergeben.

Eines ist aber klar: Eine Verkürzung der Projektabwicklungszeit ohne Miteinbeziehung des Angebots- und Vergabezeitraumes führt – wie oben beschrieben – zu vermehrten Planänderungen nach Erstellung der Ausschreibung und


damit zu mehr Nachträgen, die in der Preisgestaltung dem Wettbewerb entgegen sind.

Von diesem Standpunkt aus wäre es günstig, dass – wie im US-amerikanischen Raum durchaus üblich – Planungs- und Bauvorgänge zeitlich nicht bzw. nur wenig parallel ablaufen. Im mitteleuropäischen Raum ist aber genau die gegenteilige Tendenz erkennbar, nämlich dass die Planungs- und Bauvorgänge immer mehr ineinander greifen („Baubegleitende Planung“). Dies ist aus anderen, übergeordneten Gründen ja auch durchaus zu begrüßen.

Die Folge ist aber, dass es sogar bei der besten aller Ausschreibungen noch Nachträge geben wird!

Für den Planer bedeutet das nun, geradezu akribisch jegliche Änderungen in der Planung ganz klar zu dokumentieren, um eigene Ansprüche durchsetzen, sich gegen Forderungen des Bauherrn abzusichern und Nachträge der ausführenden Firmen beurteilen zu können.

Zusammenfassung

Die Ausschreibung und Vergabe der (Bau-)Leistungen ist einer der wesentlichsten Angelpunkte für den wirtschaftlichen Erfolg im Zuge der Realisierung von Projekten. Einer möglichst eindeutigen und vollständigen Leistungsbeschreibung kommt daher immer eine besondere Aufmerksamkeit zu. Aber selbst die genaueste Ausschreibung kann Nachträge nicht verhindern. Das ist systemimmanent und wird durch die starke Tendenz zur baubegleitenden Planung noch verstärkt. Für den Planer heißt das, den Planungsprozess selbst, ganz besonders aber alle Änderungen lückenlos zu dokumentieren, sowohl um Nachträge prüfen, aber auch um allfällige eigene Ansprüche (für Doppelbearbeitungen usw.) belegen und durchsetzen zu können. 

„Für den Planer bedeutet das, geradezu akribisch jegliche Änderungen in der Planung ganz klar zu dokumentieren, um eigene Ansprüche durchzusetzen, sich gegen Forderungen des Bauherrn abzusichern und Nachträge der ausführenden Firmen beurteilen zu können.“