

Leistungsverzeichnisse unter den Vorzeichen der VOB 2009.

Sollten Leistungen, deren Ausführung zweifelhaft ist, ins LV aufgenommen werden oder nicht? Generelle Überlegungen hierzu sowie ein praktisches Beispiel.

Bis zum Erscheinen der VOB 2009 hätte wohl jeder Fachkundige gesagt: Bei solchen Positionen machen wir doch eine Bedarfsposition! Doch dies lässt die VOB 2009 *grundsätzlich* nicht mehr zu.

Denn dort heißt es nämlich im Teil A § 7, Absatz 4:

“Bedarfspositionen sind grundsätzlich nicht in die Leistungsbeschreibung aufzunehmen. Angehängte Stundenlohnarbeiten dürfen nur in dem unbedingt erforderlichen Umfang in die Leistungsbeschreibung aufgenommen werden.“

Für diese Regelung gibt es gute Gründe, die mit der Vermeidung von spekulativen Angeboten und der Förderung unstrittiger Vergaben zu tun haben. Dies soll hier nicht weiter erörtert werden. Es geht darum, im Angesicht der veränderten Rahmenbedingung eine Handlungsempfehlung zu diskutieren.

Als Ausschreibender steht man also vor der Frage, ob eine Leistung, deren Ausführung zweifelhaft ist, ins LV aufgenommen wird oder nicht. Hierbei gibt es vier Szenarien:

1. Die Leistung wird ausgeschrieben und sie kommt. Es passiert nichts.
2. Die Leistung wird nicht ausgeschrieben und sie wird auch nicht benötigt. Auch hier passiert nichts.
3. Die Leistung wird ausgeschrieben und sie kommt aber nicht. Es erfolgt eine Teilkündigung durch den AG nach VOB B, § 8. Der Auftragnehmer hat nun Anspruch auf Vergütung der in der Position kalkulierten Gemeinkosten und dem Gewinnanteil. Der Anteil „Wagnis“ entfällt, da bei Nichtausführung auch kein Wagnis entsteht. Er wird dafür einen Nachtrag stellen.
4. Die Leistung wird nicht ausgeschrieben, sie wird aber während der Ausführung benötigt. Der Auftragnehmer hat einen Vergütungsanspruch für eine zusätzliche Leistung. Er wird hierfür einen Nachtrag stellen.

Vergütung von Nachträgen

Hierzu sagt die VOB 2009 im Teil B, § 2 Absatz 6

“1. Wird eine im Vertrag nicht vorgesehene Leistung gefordert, so hat der Auftragnehmer Anspruch auf besondere Vergütung. Er muss jedoch den Anspruch dem Auftraggeber ankündigen, bevor er mit der Ausführung der Leistung beginnt.

2. Die Vergütung bestimmt sich nach den Grundlagen der Preisermittlung für die vertragliche Leistung und den besonderen Kosten der geforderten Leistung. Sie ist möglichst vor Beginn der Ausführung zu vereinbaren.“

Der zweite Absatz regelt relativ allgemein die Höhe der Vergütung. Er wird landläufig so ausgelegt, dass die Kalkulation des Nachtrags auf der Basis der Kalkulation des Hauptauftrages zu erfolgen hat. Damit sind zunächst einmal Löhne, Zuschläge oder Umlagen gemeint.

Leider steckt bei der Findung der Vergütung, die ja außerhalb eines Preiswettbewerbs einvernehmlich zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer erfolgen muss, der Teufel im Detail. Wie ist der Einheitspreis zu finden, dessen Höhe von beiden Seiten als angemessen betrachtet wird? Dazu dienen beiden Vertragspartnern die Angaben zur Kalkulation.

Üblicherweise deckt der Einheitspreis die Einzelkosten der Teilleistung (EKT) sowie Umlagen für die Deckung der Allgemeinen Geschäftskosten (AGK), Baustellengemeinkosten (BGK) sowie Wagnis+Gewinn (W+G) ab.

Bei der Vergütung einer zusätzlichen Leistung sollte es unstrittig sein, realistische Einzelkosten der Teilleistungen (also Löhne, Stoffe etc.) sowie den Anteil für Wagnis und Gewinn zu vergüten. Ob dagegen Allgemeine Geschäftskosten und Baustellengemeinkosten zu vergüten sind, kann schnell zum strittigen Thema werden. Der Auftraggeber könnte zu dem Schluss kommen, dass beide Gemeinkostenanteile durch den Hauptauftrag gedeckt sind und eine weitere Vergütung zu einer Überdeckung führt. Der Auftragnehmer wird geneigt sein nachzuweisen, dass die zusätzliche Leistung ebenso zu weiteren Gemeinkosten führt und wird bestrebt sein, diese nachzuweisen und vergütet zu bekommen. Das Vergabehandbuch des Bundes (VHB) sieht in den diesbezüglichen Regelungen zur Vergütung von Nachträgen übrigens vor, dass die Anteile für die Baustellengemeinkosten nicht zu vergüten seien, die für die Allgemeinen Geschäftskosten dagegen schon. Die Logik dieser Festlegung erschließt sich dem Autor nicht, immerhin bietet sie jedoch einen klaren Handlungsrahmen, der bei Aufträgen außerhalb der Gültigkeit des VHB erst einmal nicht gesetzt ist.

Was Sie als Auftraggeber vor der Auftragsvergabe tun können, damit Sie bei Nachträgen leichter zu einer angemessenen Vergütungsregelung kommen.

Die folgenden Empfehlungen gelten für Nachträge aller Art, speziell natürlich auch für die hier im Mittelpunkt stehenden Fälle „entfallene Leistung“ bzw. „zusätzliche Leistung“.

Die „Grundlagen der Preisermittlung“ (Angaben zur Kalkulation) sollten vor Vergabe des Auftrags einvernehmlich festgelegt werden. Dies kann geschehen durch

- ▶ Einholen der Angaben zur Preisermittlung gemäß den EFB 221 bzw. 222 sowie 223 oder durch vergleichbare andere Dokumente.
- ▶ Prüfen und Werten dieser Angaben. Im Zweifelsfall Aufklärung von nicht plausiblen Angaben.
- ▶ Vereinbarungen zur Struktur der Vergütung von Nachträgen, sofern diese nicht durch VHB oder andere Vertragsbestandteile schon getroffen wurden.

Diese drei Schritte bieten bei konsequenter Anwendung eine weitgehend sichere Basis für die einvernehmliche Findung von angemessenen Vergütungen für Nachträge.

Einholen der Angaben zur Preisermittlung gemäß den EFB 221 bzw. 222 sowie 223 oder durch vergleichbare andere Dokumente.

Die erwähnten Formblätter EFB stellen übersichtlich die wichtigsten Angaben zur Kalkulation bereit. Sie sind von jedem sachkundigen Auftraggeber schnell zu erfassen und zu beurteilen.

Aus diesen ergibt sich u.a., mit welchem mittleren Lohn kalkuliert wird und wie hoch die Umlagen für die Deckung von Gemeinkosten sind. Leider werden nach alter Bautradition „Wagnis+Gewinn“ hier als eine Größe angesehen. Da bei bestimmten Nachtragsfällen es jedoch angezeigt ist, sowohl das Wagnis wie auch den Gewinn als Einzelgröße zu kennen (wenn nämlich das erste nicht vergütet wird, das zweite jedoch), empfehlen wir, deren Aufteilung gesondert zu erfragen. Andernfalls wird üblicherweise von einer Aufteilung 50/50 ausgegangen, was zum Nachteil des Auftraggebers sein kann.

Weiterhin können auf dem Formblatt EFB 223 vom Auftraggeber ausgewählte Positionen nach den Preisanteilen für Lohn, Stoffe, Geräte und Sonstiges abgefragt werden. Auch diese Angaben sind eine wertvolle Hilfe, wenn es darum geht, z.B. bei Leistungsänderungen eine Vergütung zu vereinbaren.

Die Anwendung der EFB ist übrigens höchststrichterlich geregelt. Wenn diese vom Auftraggeber verlangt werden und ein Bewerber sie nicht abgibt, ist dieser von der Vergabe auszuschließen. Im Geltungsbereich des VHB sind die EFB-Blätter eingeführt, weshalb auch immer mehr Ausführende mit dem Thema vertraut sind.

Außerhalb des Geltungsbereichs des Vergabehandbuchs können die gewünschten Angaben selbstverständlich nach Ermessen des Auftraggebers eingeholt werden. Dies könnte auch mit im Vergleich zu den EFB variierten Formblättern geschehen. Die gelegentlich angewendete hinterlegte und versiegelte Urkalkulation, die erst im Streitfall geöffnet wird, hat dagegen im Sinne der Vorsorge keine Bedeutung. Denn wenn erst im konkreten Anwendungsfall ans Tageslicht kommt, mit welchen Verrechnungslöhnen und Zuschlagsätzen das Angebot (angeblich) kalkuliert war, ist es für einvernehmliche und angemessene Regelungen zu spät.

Prüfen und Werten dieser Angaben. Im Zweifelsfall Aufklärung von nicht plausiblen Angaben.

Während das Einholen der EFB zumindest in den Bereichen, wo es vorgeschrieben ist, auch in der Praxis zunehmend durchgeführt wird, besteht bei der Prüfung und Wertung der EFB-Angaben doch nach unserer Vermutung noch sehr viel Nachholbedarf. Es genügt im Sinne der Vorsorge nicht, die Existenz der Blätter festzustellen, sie abzuheften und erst im Nachtragsfall wieder hervorzuholen. Denn die Angaben des Auftragnehmers sind Ausgangspunkt für die Vergütung von Nachträgen. Und wenn auf dem Blatt dokumentiert wird, dass z.B. 50% des EP der Deckung von Gemeinkostenanteilen dienen, müssen für entfallene Leistungen 50% des EP vergütet werden, während bei zusätzlichen Leistungen auf die Einzelkosten der Teilleistung dann 100% aufgeschlagen werden. Wenn diese fiktiv genannten Zahlen dem Auftraggeber zweifelhaft vorkommen, kann er dies nur VOR der Vergabe aufklären. Dies ist übrigens auch bei öffentlichen Vergaben möglich, im Gegensatz zur Verhandlung von Einheitspreisen.

Vereinbarungen zur Struktur der Vergütung von Nachträgen, sofern diese nicht durch VHB oder andere Vertragsbestandteile schon getroffen wurden

Um die zuvor erwähnten mögliche Streitpunkte im Vorfeld auszuräumen, empfiehlt es sich, die Struktur der Vergütung von Nachträgen und den Nachweis von Kostenansätzen zu regeln.

Aus Auftraggebersicht ist z.B. zu wünschen:

► Bei zusätzlichen Leistungen werden Anteile für Baustellengemeinkosten nicht vergütet, es sei denn, der Auftragnehmer weist diese zusätzlichen Gemeinkosten nach. In diesem Zusammenhang ist die gesonderte Ausschreibung der Baustelleneinrichtung zu empfehlen, weil damit in diesen wesentlich preisbildenden Teil mehr Transparenz gebracht wird.

► Bei entfallenen Leistungen werden Preisanteile für Wagnis und ersparte Einzelkosten nicht vergütet. Deckungsbeiträge für Gemeinkosten und auch für den Gewinn sind dagegen im Sinne der VOB zu vergüten. Daher auch die Empfehlung, Wagnis und Gewinn separat abzufragen.

► Auch die Vereinbarung einer Kündigungsfrist für entfallene Leistungen macht Sinn. Denn wenn erst am Morgen der geplanten Ausführung der Auftraggeber auf den Gedanken kommt, die beauftragte Leistung teilweise zu kündigen, wird der Auftragnehmer zu Recht geltend machen,

dass er das Material schon eingekauft hat, vermutlich auch nicht anderweitig verwenden kann und möglicherweise noch kostenpflichtig entsorgen muss...

► Kosten für Baustoffe und Geräte sowie Aufwandswerte für den Zeitaufwand müssen einem neutralen Vergleich standhalten und geeignet nachgewiesen werden.

Diese vorgeschlagenen Regelungen sollen auch dazu beitragen, dass bei anstehenden Nachträgen im Sinne des Baufortschritts gehandelt werden kann und ausnahmsweise die Ausführung auch angeordnet werden kann, bevor eine Preisvereinbarung getroffen werden konnte. Selbstverständlich ist es immer besser, die Preisvereinbarung vor der Ausführung zu treffen, aber im konkreten Einzelfall kann das übergeordnete Interesse des Baufortschritts dem entgegenstehen. Umso wichtiger, dass für diesen Fall die Struktur der Vergütung eindeutig geregelt ist. Andernfalls sind unangemessene Mehrkosten für den Auftraggeber kaum zu vermeiden.

Damit kommen wir zurück zur eingangs gestellten Frage

Sollten Leistungen, deren Ausführung zweifelhaft ist, ins LV aufgenommen werden oder nicht?

Macht es einen Unterschied, ob eine ausgeschriebene Leistung entfällt oder dieselbe nicht ausgeschriebene Leistung zusätzlich anfällt?

Im ersten Fall entfällt der GP für diese Position. Stattdessen gibt es einen Nachtrag zur Deckung der Gemeinkostenanteile (AGK, BGK, Gewinn). Ersparte EKT und Wagnis entfallen.

Im zweiten Fall werden EKT, AGK sowie Wagnis und Gewinn vergütet. Diese EKT unterliegen aber nicht mehr dem Wettbewerb und werden in der Praxis immer reichlicher angesetzt. Auch wenn keine Vergütung der BGK erfolgt, wird der Nachtragspreis doch üppig sein.

Aus der Sicht des Auftraggebers ist es ratsam im Zweifelsfall eher eine Leistung auszuschreiben und das Risiko, dass sie nicht zur Ausführung kommt, in Kauf zu nehmen. Während nämlich beim Entfall der Leistung der Nachtrag in Verbindung mit den EFB-Angaben eindeutig berechnet werden kann, kommen bei zusätzlichen Leistungen die Einzelkosten der Teilleistung ins Spiel. Der Nachweis, dass diese möglicherweise überhöht sind, fällt schwer, vor allem, wenn diese Überhöhung „maßvoll“ ist. Während entfallene Leistungen mit den Hilfsmitteln EFB-Angaben und Taschenrechner (bzw. Tabellenkalkulation) relativ leicht ermittelt werden können, bedarf es für zusätzliche Leistungen bei der Prüfung von Preisen schon eines verbesserten Instrumentariums, um einen Preis vergleichsweise kalkulieren zu können. Dieses kann sich allerdings in Anbetracht der Beträge, um die es hier schnell gehen kann, durchaus aus Auftraggebersicht lohnen.

Zusammenfassung

Wie gezeigt, ist es aus Sicht des Auftraggebers sinnvoller, im Zweifelsfall eine Leistung auszuschreiben und den anfallenden Nachtrag zu vergüten, wenn diese Leistung nicht benötigt wird. Am Schluß kann selbst dieser Nachtrag wegschmelzen, wenn sich die Leistungsminderungen durch Leistungsmehrungen in einer Ausgleichsrechnung aufheben. Aus Sicht der Stochastik muss noch ergänzt werden: Dies gilt, wenn die Chance, dass die Leistung nicht gebraucht wird, ähnlich hoch eingeschätzt wird wie die Chance, dass sie gebraucht wird. Selbstverständlich macht es

keinen Sinn, Leistungen, deren Notwendigkeit eher unwahrscheinlich ist, vorsichtshalber mit auszuschreiben und dann bei deren tatsächlicher Nichtnotwendigkeit die Nachträge präsentiert zu bekommen.

Dipl.-Ing. Jörg Heintzenberg

Dr. Schiller & Partner GmbH

Im April 2010

Zusammenfassung der Empfehlungen

▶ EFB-Blätter verlangen

▶ Inhalte der EFB-Blätter prüfen und bewerten.

Kriterien u.a.: Zuschläge plausibel?, Gesamtstunden plausibel? Anteil Stoffkosten plausibel?

▶ Aufteilung Wagnis + Gewinn gesondert abfragen

▶ Vertragliche Regelungen treffen, die die Struktur der Nachtragsvergütung regeln.

Software, die in diesem Zusammenhang hilfreich sein kann:

DBD-BauPreise EFB ermöglichen den neutralen Vergleich von Bieterangaben aus den EFB.

x:nachtrag ermöglicht das Prüfen und Werten von Nachträgen durch Vergleichskalkulation.

Dabei werden u.a. auch Kalkulationsrichtwerte für eine immense Vielzahl von Bauleistungen mitgeliefert.

Weitere Informationen zu diesen Produkten unter

www.dbd.de

Das nun folgende Beispiel wurde unter Anwendung von x:nachtrag erstellt:

Beispiel für Ermittlung der Nachtragsvergütung durch den Auftraggeber für die Fälle „zusätzliche Leistung“ und „Wegfall von Leistungen“ in Abhängigkeit von den EFB-Angaben des Auftragnehmers.

Mit einem konkreten Beispiel wird gezeigt werden, wie unterschiedlich die Vergütung von Nachträgen in Abhängigkeit von den akzeptierten EFB-Angaben ausfallen kann,

Dabei wurden die Zahlen beispielhaft und gerundet gewählt, um die Nachvollziehbarkeit zu erleichtern. Beide dargestellten Biete kommen übrigens zum gleichen Angebotsendpreis (u.a. dargestellt: 60.000 € netto). Sie unterscheiden sich jedoch in der Struktur der Kalkulationsannahmen)

Bieter „A“ stellt seine Kalkulation in dieser Weise dar:

» Angaben des AN zur Kalkulation mit vorbestimmten Zuschlägen nach EFB 221						
Einstellungen: <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 221 222 Haupt-LV: <input type="checkbox"/> Währungen: € Nachträgliche Basissetzung: <input type="checkbox"/>						
1. Angaben über den Verrechnungslohn						
1.1	Mittellohn ML <small>einschl. Lohnzuschlägen u. Lohnerhöhung, wenn keine Lohnleitklausel vereinbart wird</small>		Zuschlag		EUR/h 12,00	
1.2	Lohnzusatzkosten <small>Sozialkosten, Soziallöhne und lohnbezogene Kosten, als Zuschlag auf ML</small>	<input type="text" value="10,00"/>	EUR		10,00	
1.3	Lohnnebenkosten <small>Auslösungen, Fahrgelder, als Zuschlag auf ML</small>	<input type="text" value="2,00"/>	EUR		2,00	
1.4	Kalkulationslohn KL <small>(Summe 1.1 bis 1.3)</small>				24,00	
1.5	Zuschlag auf Kalkulationslohn <small>(aus Zeile 2.4, Spalte 1)</small>			<input type="text" value="25,00"/>	6,00	
1.6	Verrechnungslohn VL <small>(Summe aus 1.4 und 1.5, VL im Formblatt 223 berücksichtigen)</small>				30,00	
2. Zuschläge auf die Einzelkosten der Teilleistungen = unmittelbare Herstellungskosten						
Zuschläge in % auf						
		Lohn	Stoffkosten	Gerätekosten	Sonstige Kosten	Nachunternehmerleist
2.1	Basistellengemeinkosten	<input type="text" value="8,33"/>	<input type="text" value="8,33"/>	<input type="text" value="0,00"/>	<input type="text" value="0,00"/>	<input type="text" value="0,00"/>
2.2	Allgemeine Geschäftskosten	<input type="text" value="8,33"/>	<input type="text" value="8,33"/>	<input type="text" value="0,00"/>	<input type="text" value="0,00"/>	<input type="text" value="0,00"/>
2.3	Wagnis & Gewinn	<input type="text" value="8,34"/>	<input type="text" value="8,34"/>	<input type="text" value="0,00"/>	<input type="text" value="0,00"/>	<input type="text" value="0,00"/>
2.4	Gesamtzuschläge	<input type="text" value="25,00"/>	<input type="text" value="25,00"/>	<input type="text" value="0,00"/>	<input type="text" value="0,00"/>	<input type="text" value="0,00"/>
3. Ermittlung der Angebotssumme						
		Einzelkosten d. Teilleistungen = unmittelbare Herstellungskosten		Gesamtzuschläge gem. 2.4	Angebotssumme	
		EUR		%	EUR	
3.1	Eigene Lohnkosten <small>Verrechnungslohn (1.6) x Gesamtstunden</small>	<input type="text" value="30,00"/>	EUR/h x <input type="text" value="1.000,000"/>		30.000,00	
3.2	Stoffkosten <small>(einschl. Kosten für Hilfsstoffe)</small>		<input type="text" value="24.000,00"/>	<input type="text" value="25,00"/>	30.000,00	
3.3	Gerätekosten <small>(einschl. Kosten für Energie und Betriebsstoffe)</small>		<input type="text" value="0,00"/>	<input type="text" value="0,00"/>	0,00	
3.4	Sonstige Kosten <small>(vom Bieter zu erläutern)</small>		<input type="text" value="0,00"/>	<input type="text" value="0,00"/>	0,00	
3.5	Nachunternehmerleistungen		<input type="text" value="0,00"/>	<input type="text" value="0,00"/>	0,00	
Angebotssumme ohne Umsatzsteuer					60.000,00	

Angaben zur Preisermittlung nach EFB 221 des Bieters „A“

Bieter „B“ dagegen so:

» Angaben des AN zur Kalkulation mit vorbestimmten Zuschlägen nach EFB 221						
Einstellungen: 221 222 Haupt-LV: HLV Währungen: € Nachträgliche Bauzeitverlängerung: E+						
1. Angaben über den Verrechnungslohn						
1.1	Mittellohn ML <small>einschl. Lohnzulagen u. Lohnerhöhung, wenn keine Lohnleitklausel vereinbart wird</small>			Zuschlag	EUR/h	
1.2	Lohnzusatzkosten <small>Sozialkosten, Soziallöhne und lohnbezogene Kosten, als Zuschlag auf ML</small>			10,00 EUR	10,00	
1.3	Lohnnebenkosten <small>Auslösungen, Fahrgelder, als Zuschlag auf ML</small>			2,00 EUR	2,00	
1.4	Kalkulationslohn KL <small>(Summe 1.1 bis 1.3)</small>				24,00	
1.5	Zuschlag auf Kalkulationslohn <small>(aus Zeile 2.4, Spalte 1)</small>			100,00	24,00	
1.6	Verrechnungslohn VL <small>(Summe aus 1.4 und 1.5, VL im Formblatt 223 berücksichtigen)</small>				48,00	
2. Zuschläge auf die Einzelkosten der Teilleistungen = unmittelbare Herstellungskosten						
Zuschläge in % auf						
		Lohn	Stoffkosten	Gerätekosten	Sonstige Kosten	Nachunternehmerleistung
2.1	Baustellengemeinkosten	33,33	16,67	0,00	0,00	0,00
2.2	Allgemeine Geschäftskosten	33,33	16,67	0,00	0,00	0,00
2.3	Wagnis & Gewinn	33,34	16,66	0,00	0,00	0,00
2.4	Gesamtzuschläge	100,00	50,00	0,00	0,00	0,00
3. Ermittlung der Angebotssumme						
		Einzelkosten d. Teilleistungen = unmittelbare Herstellungskosten EUR		Gesamtzuschläge gem. 2.4 %	Angebotssumme	
3.1	Eigene Lohnkosten <small>Verrechnungslohn (1.6) x Gesamtstunden 48,00 EUR/h x 500,000 h</small>				24.000,00	
3.2	Stoffkosten <small>(einschl. Kosten für Hilfsstoffe)</small>	24.000,00		50,00	36.000,00	
3.3	Gerätekosten <small>(einschl. Kosten für Energie und Betriebsstoffe)</small>	0,00		0,00	0,00	
3.4	Sonstige Kosten <small>(vom Bieter zu erläutern)</small>	0,00		0,00	0,00	
3.5	Nachunternehmerleistungen	0,00		0,00	0,00	
Angebotssumme ohne Umsatzsteuer					60.000,00	

Angaben zur Preisermittlung nach EFB 221 des Bieters „B“

Die Fakten

Der Unterschied besteht darin, dass „A“ 1000 Stunden kalkuliert (vgl. 2.1), „B“ dagegen nur mit 500 Stunden. Beide gehen übrigens vom gleichen Kalkulationslohn aus (1.4.) sowie von den gleichen Stoffkosten (2.2). „B“ kalkuliert allerdings mit deutlich höheren Umlagen (3.1 – 3.3), was auch zu höheren Zuschlägen in % führt. Der Angebotsendpreis ist bei beiden gleich.

Bewertung

Grundlegend besteht Kalkulationsfreiheit. Jedes der beiden Angebote kann aus Sicht des jeweiligen Bieters sauber kalkuliert sein. Aus Sicht eventueller Nachträge wäre der Bieter „A“ zu bevorzugen, was noch gezeigt werden wird. Das würde sogar gelten, wenn „B“ einen geringfügig besseren Angebotsendpreis gemacht hätte. Unter der Annahme, dass es nicht ganz ohne Nachträge abgehen wird, hätte „A“ immer noch das wirtschaftlich günstigste Angebot gemacht.

Handlungsmöglichkeiten VOR der Vergabe

Die Bieterangaben können im Vergabegespräch aufgeklärt werden. Vielleicht hat „B“ sich ja geirrt. Dies könnte im Vergabeverfahren ausgeräumt werden und in Verbindung mit entsprechenden Vermerken könnte „B“ dann das wirtschaftlich günstigste Angebot gemacht haben (wohlgemerkt: ohne etwas an seinen Einheitspreisen oder seinem Angebotsendpreis geändert zu haben, was zumindest bei öffentlichen Vergaben ja ausgeschlossen ist). Hinweise auf die Plausibilität der Angaben können durch Vergleich mit neutralen Angaben gewonnen werden. Sofern das Leistungsverzeichnis mit STLB-Bau erstellt wurde, können diese Vergleichsangaben mit den DBD-BauPreisen EFB vollautomatisch ermittelt werden.

Der Nachtragsfall „Zusätzliche Leistung“

Im Zuge der Ausführung stellt sich heraus, dass zusätzlich 100 m² Stützmauer in Ziegelmauerwerk mit der Dicke von 49 cm benötigt werden.

Mauerwerk Stützwand HLzB SFK12 RDK1,6 D 49cm MGIIa	
Mauerwerk:	Mauerwerk
Bauteil, Wand/aufgehend:	Stützwand
Anforderung Mauerwerk:	ohne Angabe
Ausführung Vermauerung:	mit Stoßfugenvermörtelung
Mauerstein:	HLzB
Festigkeitsklasse [N/mm ²] Mauerstein:	12
Rohdichteklasse [kg/dm ³] Mauerstein:	1,6
Dicke [cm] Wand:	49
Mauermörtel:	MG II a
Wärmeleitfähigkeit [W/(mK)]:	ohne Angabe
Einzelflächenbereich [m ²]:	ohne Angabe






Leistungsbeschreibung der Stützwand für alle nachfolgenden Kalkulationen

In der Verbindung von den jeweiligen individuellen EFB-Angaben der Bieter „A“ und „B“ sowie für beide Bieter gleichen, als zuverlässig angenommen Einzelkosten der Teilleistung ergeben sich jeweils folgende Nachtragspreise.

Diese sind nach den Bestimmungen des VHB ohne BGK-Anteile ermittelt.

Beide fiktiven Auftragnehmer haben übrigens den gleichen Preis für den Nachtrag gefordert, hier 200 € pro m².

Hier die vom Auftraggeber durchgeführte Vergleichskalkulation für „A“, die einen angemessenen Preis von 108,18 € ergibt.

» Zusätzliche Leistungen - erfasst - Position aus Nachtrags-LV					
Blättern: — — Ansicht:  					
Bezeichnung	EP aus Haupt-LV	EP aus Nachtrags-LV	Vergleichspreis		
Stützmauer d=49	--- EUR/m ²	200,00 EUR/m ²	115,90 EUR/m ²   		
» Nachtragsforderung bewerten					
Vergleich Angebot - Kalkulation mit Gemeinkosten ohne BGK ohne BGK und AGK					
	Angebotspreis		Vergleichspreis		Abweichung
	200,00 EUR/m²		108,18 EUR/m²		84,88 %
	100,000 m ²		100,000 m ²		
	x		x		
	200,00 EUR/m ²		108,18 EUR/m ²		
	20.000,00 EUR		10.818,00 EUR		9.182,00 EUR
Küstwertung Kalkulation für 1.000 m ² Ausgeführte Menge in EUR/m ²					
Ihnhstunden: 2,032 [h/m ²]					
Mauermörtel MGIIa	Menge	Wert	Teilkosten ohne Zuschläge	Zuschläge	Teilkosten mit Zuschläge
Mauerziegel HLz 16 DF (490/240/238) B 12N/mm ² 1,6kg/dm ³	63,269 kg	0,09	5,98	1,49	7,47
Mauerziegel vermauern	16,000 St	2,37	37,97	9,49	47,46
	2,032 h	24,00	48,77	12,19	60,96
Σ Summe:			92,73	23,17	115,90

Vergleichskalkulation Bieter „A“ (Ausschnitt)

Hier nun die vergleichbare Berechnung für den Fall, dass „B“ den Auftrag erhalten hätte:

Vergleichskalkulation Bieter „B“ (Ausschnitt)

Das Ergebnis: 139,88 €. Unter der Maßgabe der individuellen EFB-Angaben von „B“ wäre diesem also für die gleiche Leistung ein deutlich höherer Nachtragspreis zu vergüten.

» Nachtragsforderung bewerten				
Vergleich Angebot - Kalkulation mit Gemeinkosten ohne BGK ohne BGK und AGK				
Angebotspreis	200,00 EUR/m ²		Vergleichspreis	139,88 EUR/m ²
100,000 m ²			100,000 m ²	
200,00 EUR/m ²			139,88 EUR/m ²	
20.000,00 EUR			13.988,00 EUR	6.012,00 EUR
Auswertung Kalkulation für 1.000 m ² Ausgeführte Menge in EUR/m ²				
Lohnstunden: 2,032 [h/m ²]		Menge	Wert	Teilkosten ohne Zuschläge
Mauermörtel MG1a		63,269 kg	0,09	5,98
Mauerziegel HLz 16 DF (490/240/238) B 12N/mm ² 1,6kg/dm ³		16,000 St	2,37	37,97
Mauerziegel vermauern		2,032 h	24,00	48,77
Summe:				92,72
				70,74
				163,46

Der Nachtragsfall „entfallene Leistung“

Dieselbe o.a. Stützmauer wurde vorsichtshalber ausgeschrieben, kam jedoch nicht zur Ausführung. Der Auftragnehmer stellt daraufhin seinen Nachtrag. In beiden Fällen wurde sie zu einem EP von 150 € vergeben. Weil die Leistung entfallen ist, hat der jeweilige Auftragnehmer den Anspruch auf Vergütung der AGK, der BGK sowie des kalkulierten Gewinns. Diese Berechnung stellt sich in Abhängigkeit von den zugrunde gelegten individuellen EFB völlig verschieden dar, auch wenn in diesem Beispiel beide die gleiche Forderung, nämlich 5000 €, stellen.






Hier zunächst Bieter „A“. Für diesen ergibt sich ein Vergütungsanspruch von 2500€.

Seine Forderung von 5000 € sollte abgewiesen werden.

» Wegfall von Leistungen - erfasst - Position aus Nachtrags-LV				
Blättern: - - Ansicht: [E] [K] [D]				
Bezeichnung		EP aus Haupt-LV	EP aus Nachtrags-LV	Vergleichspreis
Entfallene Stützmauer d=49 cm		150,00 EUR/m ²	50,00 EUR/m ²	115,90 EUR/m ²
» Nachtragsforderung bewerten				
Vergleich Angebot - Kalkulation				
Angebotspreis aus Nachtrag	50,00 EUR/m ²	Kalkulationspreis für Nachtrag	25,00 EUR/m ²	Abweichung
100,000 m ²		100,000 m ²		100,00 %
50,00 EUR/m ²		25,00 EUR/m ²		
5.000,00 EUR		2.500,00 EUR		2.500,00 EUR
Vergleich Angebot/Nachtrag - Angebot/LV				
Angebotspreis aus Nachtrag	50,00 EUR/m ²	Angebotspreis aus LV	150,00 EUR/m ²	Abweichung
100,000 m ²		100,000 m ²		-66,67 %
50,00 EUR/m ²		150,00 EUR/m ²		
5.000,00 EUR		15.000,00 EUR		-10.000,00 EUR
Auswertung Kalkulation in EUR/m ²				
Teilkosten ohne Zuschläge	Löhne	Stoffe	Geräte	Sonstige
	63,12	56,88	0,00	0,00
				Fremde
				0,00
				120,00
Zuschläge	BGK	AGK	Wagnis	Gewinn
	10,00	10,00	5,00	5,00
				30,00
Berechnung Vergütung Wegfall von in EUR/m ²				
<input checked="" type="checkbox"/> BGK:		Daten aus LV		nach Berechnung
<input checked="" type="checkbox"/> AGK:		10,00		10,00
Wagnis und Gewinn:		10,00		10,00
<input type="checkbox"/> Wagnis:		5,00		0,00
<input checked="" type="checkbox"/> Gewinn:		5,00		5,00
Teilkosten ohne Zuschläge:		120,00		0,00
Löhne:		63,12		0,00
Stoffe:		56,88		0,00
Geräte:		0,00		0,00
Sonstige:		0,00		0,00
Fremdleistungen:		0,00		0,00
Σ Angebotspreis:		150,00		25,00
		Berechnen	Berechnen und Speichern	
Akzeptierter Nachtrags-EP				0,00 EUR/m ²
GB des Auftragnehmers		50,00 EUR/m ² x 100,000 m ² =		5.000,00 EUR
GB aus Wertung		25,00 EUR/m ² x 100,000 m ² =		2.500,00 EUR
GB aus Akzeptiertem Nachtrags-EP		0,00 EUR/m ² x 100,000 m ² =		0,00 EUR
Angaben des AN zur Kalkulation				
Verrechnungslohn VL	30,00 EUR/h			
Gesamtzuschläge Lohn	25,00 %			
Gesamtzuschläge Stoffkosten	25,00 %			
Gesamtzuschläge Gerätekosten	0,00 %			
Gesamtzuschläge Sonstige Kosten	0,00 %			
Gesamtzuschläge Nachunternehmerleistungen	0,00 %			
Bemerkung				

Berechnung Nachtrag für den Wegfall von Leistungen Bieter „A“

Hier nun die vergleichbare Berechnung für den Fall, dass „B“ den Auftrag erhalten hätte. Es ergibt sich ein Vergütungsanspruch in mehr als doppelter Höhe, nämlich 5410 €. Seine Forderung von 5000 € ist zu akzeptieren.

» Wegfall von Leistungen - erfasst - Position aus Nachtrags-LV						
Blättern: — — Ansicht:   						
Bezeichnung	EP aus Haupt-LV	EP aus Nachtrags-LV	Vergleichspreis			
Entfallene Stützwand d=49	150,00 EUR/m ²	50,00 EUR/m ²	163,46 EUR/m ²  			
» Nachtragsforderung bewerten						
Vergleich Angebot - Kalkulation						
Angebotspreis aus Nachtrag	Kalkulationspreis für Nachtrag	Abweichung				
50,00 EUR/m ²	54,10 EUR/m ²	-7,58 %				
100,000 m ²	100,000 m ²					
50,00 EUR/m ² ×	54,10 EUR/m ² ×					
5.000,00 EUR	5.410,00 EUR	-410,00 EUR				
Vergleich Angebot/Nachtrag - Angebot/LV						
Angebotspreis aus Nachtrag	Angebotspreis aus LV	Abweichung				
50,00 EUR/m ²	150,00 EUR/m ²	-66,67 %				
100,000 m ²	100,000 m ²					
50,00 EUR/m ² ×	150,00 EUR/m ² ×					
5.000,00 EUR	15.000,00 EUR	-10.000,00 EUR				
Auswertung Kalkulation in EUR/m ²						
Teilkosten ohne Zuschläge	Löhne	Stoffe	Geräte	Sonstige	Fremde	85,08
	44,75	40,33	0,00	0,00	0,00	
Zuschläge	BGK	AGK	Wagnis	Gewinn		64,92
	21,64	21,64	10,82	10,82		
Berechnung Vergütung Wegfall von in EUR/m ²						
		Daten aus LV	nach Berechnung			
<input checked="" type="checkbox"/> BGK:		21,64	21,64			
<input checked="" type="checkbox"/> AGK:		21,64	21,64			
Wagnis und Gewinn:		21,64	10,82			
<input type="checkbox"/> Wagnis:	10,82		0,00			
<input checked="" type="checkbox"/> Gewinn:	10,82		10,82			
Teilkosten ohne Zuschläge:		85,08	0,00			
Löhne:	44,75		0,00			
Stoffe:	40,33		0,00			
Geräte:	0,00		0,00			
Sonstige:	0,00		0,00			
Fremdleistungen:	0,00		0,00			
Σ Angebotspreis:		150,00	54,10			
		Berechnen	Berechnen und Speichern			

Berechnung Nachtrag für den Wegfall von Leistungen Bieter „B“

Zusammenfassung:

Hier die zuvor ermittelten Ergebnisse zusammengefasst:

	Bieter "A"	Bieter "B"	Mehrkosten bei "B"
bewerteter Nachtrag für "zusätzliche Leistung"	10.818 €	13.988 €	3.170 €
bewerteter Nachtrag für "entfallene Leistung"	2.500 €	5.410 €	2.910 €

Dieses kleine Beispiel zeigt zweierlei:

Erstens ist es sehr sinnvoll, die EFB-Angaben VOR der Vergabe zu prüfen, ggfs. aufzuklären und zum Bestandteil der Vergabeentscheidung zu machen.

Zweitens ist die Prüfung von konkreten Nachtragsfällen mit x:nachtrag im Sinne der Vermeidung von unangemessen hohen Nachtragsvergütungen sehr hilfreich. x:nachtrag liefert über die gezeigten Ausschnitte hinaus jede detaillierte Information, die für eine sachbezogene Verhandlung mit dem Auftragnehmer gebraucht werden könnte.

Dipl.-Ing. Jörg Heintzenberg

Dr. Schiller & Partner GmbH

Im April 2010