



Foto: Fotolia, Zerbor

/ Eigentlich muss die Bauleistung in den Leistungsbeschreibungen eindeutig, vollständig, technisch richtig und an das Objekt angepasst ausgeschrieben werden. Eigentlich ...

Fehlerhafte Ausschreibungen und Leistungsbeschreibungen in der Praxis

Die Kuh vom Eis holen

Technische Ausschreibungen wimmeln oft von schwammigen Formulierungen oder nicht normgerechten Bezeichnungen. Für den Handwerker als Bieter und später als Auftragnehmer gilt es, die Texte genau zu analysieren und die gewünschte oder geschuldete Leistung herauszulesen. Nur so kann er zu einem fundierten Angebotspreis gelangen. Wie Sie die Kuh vom Eis holen, erklärt unser Autor in diesem Beitrag. MICHAEL BÜCKING

■ Eigentlich ist es vom Grundsatz her so: Die Bauleistung muss in den Leistungsbeschreibungen eindeutig, vollständig, technisch richtig und an das Objekt angepasst ausgeschrieben werden. In der Praxis allerdings sieht dies oftmals anders aus. Eine in Gänze fehlerfreie, eindeutige Ausschreibung ist auf dem Ausschreibungsmarkt eine Rarität. Und der Bieter befindet sich im Umgang mit fehlerhaften Ausschreibungen in einer Zwickmühle: Wird bereits im Ausschreibungsverfahren – also vor der Vergabe – zu offensiv gemäkelt, kann dies zu einer Aufhebung und Neuausschreibung führen. Damit aber macht sich der Bieter bei den ausschreibenden Planern und Architekten nicht unbedingt Freunde.

Verhalten Sie sich bei erkannten Ausschreibungsmängeln allerdings zu passiv, und hätten Sie als Bieter im Rahmen Ihrer besonderen Fachkenntnisse offensichtliche Probleme er-

kennen müssen, können Sie sich später nicht auf den Fehler berufen.

Rückfragen sind statthaft

Einige Grundsätze sind dem erfahrenen Bieter wahrscheinlich schon selbstverständlich:

- Lesen Sie auch zwischen den Zeilen.
- Rückfragen bei Unklarheiten, Missverständnissen und fehlenden Angaben sind statthaft.
- Wenn Ihnen Informationen fehlen, um Ihren Angebotspreis sicher kalkulieren zu können, fragen Sie nach und versuchen Sie, die ausführungs- und preisrelevanten Details zu klären.
- Vertrauen Sie nicht darauf, dass Mitbewerber Formulierungen so verstehen wie Sie.

Was will der Ausschreibende von mir?

Die Beschaffenheit, der Sollzustand, wird in erster Linie in den technischen Vorbemerkungen und der Leistungsbeschreibung definiert.

In den Vorbemerkungen finden sich Hinweise zu den Besonderheiten des Bauvorhabens, die allgemeinen technischen Beschreibungen und die positionsübergreifenden Parameter wie Lastabtragung, Brennbarkeit, etc.

Die Anforderungen an Leistungsbeschreibung oder Positionstext sind relativ einfach in der Theorie und oftmals schwierig in der Umsetzung. Formal betrachtet ist die Leistung lediglich eindeutig und so erschöpfend zu beschreiben, dass alle Bieter die Beschreibung im gleichen Sinne verstehen müssen und ihre Preise sicher und ohne umfangreiche Vorarbeiten berechnen können.

Um eine einwandfreie Preisermittlung zu ermöglichen, sind alle beeinflussenden Umstände festzustellen und in den Vergabeunterlagen anzugeben. In der Praxis stellt sich für den Anbieter allerdings oft die Frage: Was will der Ausschreibende eigentlich von mir?



Foto: Fotolia, Johannes Spreiter

Foto: Michael Bücking

/ Der Bieter ist bei fehlerhaften Ausschreibungen in der Zwickmühle: Mäkelte er bereits vor der Vergabe zu offensichtlich, kann dies zu einer Neuausschreibung führen. Damit aber macht er sich keine Freunde.

/ Befestigung kaum möglich: Ein RC3-Element bei flächenbündiger Montage und hochgedämmten Ziegeln.

Das hat Vorrang

Stehen technische Vorbemerkungen und Langtexte bzw. Positionsbeschreibungen im Widerspruch zueinander, sieht die VOB eine klare „Prioritätenliste“ im § 1 vor. Bei Widersprüchen im Vertrag gelten nacheinander:

- a) die Leistungsbeschreibung
- b) die besonderen Vertragsbedingungen
- c) etwaige zusätzliche Vertragsbedingungen
- d) etwaige zusätzliche technische Vertragsbedingungen
- e) die allgemeinen technischen Vertragsbedingungen für Bauleistungen
- f) die allgemeinen Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen.

Zusammenkopierte Textbausteine

Wie aber reagieren, wenn die Vorstellungen des Bauherren und die Anforderungen aus dem Langtext technisch kaum umsetzbar sind? Beliebte, aber „handwerklich“ schlecht gemachte Formulierungen zu Türelementen wie: Schwellenhöhe „Barrierefreie Null-Schwelle“ in Kombination mit Dichtung „Vierseitig umlaufende Dichtung, wind- und schlagregendicht“ sind technisch, wenn man den Begriff „umlaufend“ wörtlich nimmt, nicht lösbar. Solche falschen Formulierungen entstehen dann, wenn Textbausteine zu den unterschiedlichen Umsetzungen der Details zusammenkopiert werden. Gemeint ist sicherlich eine Ausführung, die zum Beispiel als dreiseitig umlaufende Dichtung mit absenkbarer Bodendichtung beschrieben werden kann.

Ein Klassiker im doppelten Wortsinne ist auch der Langtext bei einer Fensterausschreibung für historische, denkmalschutzgerechte Fenster: In den technischen Vorbemerkungen wurde ausdrücklich darauf hingewiesen, dass sämtliche statischen Nachweise insbesondere Fenster- und Glasstatik durch den Werkunternehmer zu erbringen sind. So weit so gut, wenn aber im Langtext die Forderung aufgestellt wird: „Glas: Alle Isolierglasscheiben sind als 2-fach Isolierglasscheibe in 6-mm-Floatglas innen und echtem Antikglas außen auszuführen.“ Dann wird das schon eine interessante Herausforderung für den Bieter, bei seinem Isolierglashersteller Antikglas im Zylinderblasverfahren mit einem statischen Nachweis für großflächige Scheiben zu bekommen. Hier hilft nur nachfragen und Klarstellung der gewünschten Ausführung, für die der Ausschreibungsteilnehmer einen Preis abgeben soll.

Keine Ahnung oder ein Fallensteller?

In manchen Ausschreibungen befinden sich Eigenschaften, die für sich betrachtet durchaus Sinn machen, aber in Summe nur schwer zusammenpassen, wie die folgende Fensterausschreibung verdeutlicht:

- Einbruchshemmung: Ausführung und Montage des Fensters in RC3 nach DIN EN 1627
- Rollläden: Rollladenpanzer mit Alu-Panzer Z52 in passender Breite, Montage im vorhandenen Aussatzkasten mit Umbau auf funkgesteuerten Rohrmotor.

Der Auftragnehmer wird hier vor die Aufgabe gestellt, eine einbruchshemmende Konstruk-

tion mit Prüfzeugnis unter einen bauseits vorhandenen Rollladen erfolgreich zu kalkulieren und dann auch noch auszuführen. Es kann nur eine Antwort geben: Das geht in dieser Kombination nicht.

Produktneutrale Ausschreibung

„Oder gleichwertig“ – Wer kennt diese Formulierung bei den Positionstexten nicht? Bei den Leistungsbeschreibungen ist darauf zu achten, dass die vom Auftraggeber beschriebene Leistung produktneutral erfolgt (Dies gilt natürlich nur bei öffentlichen Ausschreibungen im Bereich der VOB, der Privatkunde ist in seinen Präferenzen völlig frei). Die Forderung nach bestimmten Erzeugnissen oder technischen Merkmalen ist nur zulässig, wenn es durch die Art der zu vergebenden Leistung gerechtfertigt ist. Markennamen dürfen nur mit dem Zusatz „oder gleichwertiger Art“ genannt werden.

Die Forderung, die einen bestimmten Hersteller oder ein bestimmtes Fabrikat bevorzugt oder ausschließt, ist nur zulässig, wenn es durch die zu vergebende Leistung gerechtfertigt ist. Eine Forderung, die sich bei der Vielfältigkeit an Produkten aus dem Bereich der Bauelemente im hiesigen Markt nur schwerlich konstruieren lässt. Zwar darf der Begriff „gleichwertig“ durchaus verwendet werden, allerdings nur unter Hinzuziehung einer klaren Definition, worauf sich die Gleichwertigkeit bezieht und in welcher Hinsicht diese gilt. Das bedeutet: Welche Eigenschaften sind wesentlich und können zur Bewer-



Fotos: Michael Bücking

/ Manchmal werden Eigenschaften gefordert, die zusammen technisch nicht machbar sind. Hier wurde ein einbruchhemmendes Fenster in RC3 nach DIN EN 1627 gefordert – mit Panzerrollladen im vorhandenen Kasten.



/ Mit Bauschaum-„Befestigung“ lässt sich ohnehin keine Montage nach RC3-Systemvorgaben umsetzen.

tion der Gleichwertigkeit hinzugezogen werden (Schlagregendichtigkeit, Schallschutzleistung, Einbruchshemmung usw.)?

Abweichungen führen meist zu Problemen

Weicht die Ausführung von der vertraglich vereinbarten Leistung ab, ist der Ärger vorprogrammiert. Die zu erbringende Leistung ist in der Ausschreibung und dem resultierenden Werkvertrag beschrieben und definiert den Sollzustand wie in folgendem Beispiel: „Türblattausführung in beidseitiger HPL-Beschichtung in RAL-Farbtönen nach Vorgabe mit beidseitigen flächenbündigen 80 mm HPL-Schutzstreifen im Bodenbereich, Dekor: Edelstahl gebürstet.“ Was auf den ersten Blick unschuldig klingt, kann zu erheblichen Problemen führen. Zum einen sind nicht alle RAL-Töne in HPL standardmäßig lieferbar, zum anderen gibt es teilweise erhebliche Unterschiede in den Einkaufspreisen innerhalb der Dekorgruppen eines Herstellers.

Nachdem diese Hürde durch Nachfrage umschifft wurde, wollte der Auftragnehmer dem Kunden noch etwas Gutes tun und hat statt HPL gebürstet „hochwertigere V2A Edelstahlblenden“ als Schutzstreifen verbaut. Sicherlich teurer für den Auftragnehmer in der Umsetzung und möglicherweise hochwertiger für den Auftraggeber. Wenn es allerdings zu Abweichungen vom Vertrag kommt, auch wenn der Kunde eine vermeintlich „bessere“ Ausführung bekommt, kann dies zu erheblichen Problemen führen: In diesem Fall ist die VOB und das Vertragsrecht eindeutig. VOB § 4 Aus-

führung: „Der Auftragnehmer hat die Leistung unter eigener Verantwortung nach dem Vertrag auszuführen“ ... und in dem Vertrag wurde nun mal als Sollzustand in der Materialdefinition HPL gefordert. Tipp: Wenn es zu Abweichungen, auch in besserer Absicht, kommt, holen Sie sich die schriftliche Freigabe durch den Auftraggeber. Dies gilt selbstverständlich und noch deutlicher, wenn mit der abweichenden Leistung auch noch ein Mehrpreis realisiert werden soll. Hier sind Nachtragsangebote und separate Beauftragung ein Muss für den Auftragnehmer. Im konkreten Fall der HPL/Edelstahlblende war nicht einmal ein Mehrpreis gefordert. Ein Rettungsanker wäre auch die Formulierung „oder gleichwertig“ in der Materialbeschreibung gewesen. So „einigten“ sich Auftraggeber und Auftragnehmer über eine Minderung, kein gutes Ende für den Handwerker. ■

Der Autor

Dipl.-Ing. und Tischlermeister Michael Bücking, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für das Tischlerhandwerk sowie Dozent an der Holzfachschule Bad Wildungen.



Jetzt ist Vorsicht geboten

Handwerker stehen in der Praxis oftmals vor technischen Ausschreibungen, die wage formuliert sind, aus falsch zusammenkopierten Textbausteinen bestehen oder in denen nicht normgerechte Bezeichnungen auftauchen. Jetzt ist Vorsicht geboten. Folgende Tipps können nachfolgenden Ärger vermeiden:

- Holen Sie sich bei kritischen Positionen eine zweite Meinung, die Frage an den Kollegen „Wie verstehst Du das?“ führt manchmal zu neuen Blickwinkeln!
- Ist die gewünschte Ausführung technisch machbar?
- Entspricht die gewünschte Eigenschaft einer üblichen Ausführung und den anerkannten Regeln der Technik?
- Passt die Leistungsbeschreibung zur Nutzung des Gebäudes? Zum Beispiel: Ist die ausgeschriebene Nutzungsklasse des Fußbodens in Einklang mit der Beanspruchung? Passt die notwendige barrierefreie Ausführung des Altenheims zu den im Langtext spezifizierten Größen/Drückertiefen etc. der Tür?
- Haben Sie alle Informationen, um den Preis zu kalkulieren?
- Prüfen Sie, ob Nebenangebote zugelassen sind. In diesem Fall können Sie auch technische/wirtschaftliche Alternativen anbieten!
- Ist das Angebot rechtsgültig unterschrieben? Sind alle Dokumente und Nachweise beigelegt?