



Kostenberechnung ist keine Hellschere!

Kostenberechnung und Toleranz

Die Kostenberechnung ist ein konfliktträchtiger Meilenstein in der Planung. Der Planer berechnet Kosten, die sich später häufig anders ergeben. Sind diese zu niedrig angesetzt, erhält der Planer den Vorwurf, dass ursprünglich nicht genug Geld vorgesehen wurde. Nachgenehmigungen sind für alle Beteiligten unangenehm. Auf der anderen Seite sieht sich der Planer dem Vorwurf ausgesetzt, Honorar schinden zu wollen, in dem er künstlich zu hoch berechnet. Hier hilft nur Transparenz!

Anfrage:

Ein Ingenieur, der ein Ingenieurbauwerk plant, fragt an:

Das niedrigste Angebot bei der Submission liegt 30 % unter unserer Kostenberechnung. Der Auftraggeber will jetzt die Abschlagsrechnung für die Phasen 1 bis 4 nicht anerkennen, weil die Kostenberechnung ja offensichtlich zu hoch gelegen hat. Ist dies berechtigt?

Der Planer vermutet, dass es sich um ein nicht auskömmliches Angebot handelt und befürchtet in mehrfacher Hinsicht Nachteile für sich. Das Honorar würde ab Leistungsphase 5 und insbesondere für die örtliche Bauüberwachung deutlich zurückgehen. Gleichzeitig sieht er aber seinen Aufwand steigen, da er eine schlechte Qualität vom Unternehmer erwartet. Zusätzlich geht er davon aus, dass er einen Toleranzrahmen bei der Kostenberechnung haben muss. Er kann ja schließlich nicht hellsehen, sondern führt eine Berechnung anhand von Erfahrungswerte durch.

Der Auftraggeber vermutet, dass der Planer die Kostenberechnung künstlich hoch gesetzt hat, um daraus ohne Berechtigung mehr Honorar zu generieren. Das Ausschreibungsergebnis hätte die mangelhafte Kostenberechnung offenbart.

Die Vertragsparteien haben keine besonderen Vereinbarungen getroffen, so dass sich die anrechenbaren Kosten zur Honorarermittlung

nach § 52 Abs. 2 HOAI für die Leistungsphasen 1 bis 4 nach der Kostenberechnung, für die Leistungsphasen 5 bis 9 nach der Kostenfeststellung ergeben.

GHV:

Vermutungen entstehen immer dort, wo es die Parteien an Transparenz fehlen lassen. Um die Frage zu beantworten und die Vermutungen zu entkräften, bzw. zu bestätigen, sind folgende Aspekte einer genauen Prüfung zu unterziehen.

Aspekt 1: Handelt es sich um ein annehmbares Angebot?

Zunächst stellt sich die Frage, ob das Angebot die letzte der 4 Wertungsstufen nach VOB/A durchlaufen hat, in der nach VOB/A § 25 Abs. 3 die Angemessenheit des Preises zu prüfen ist. Auf ein Angebot mit einem unangemessen niedrigen Preis darf der Zuschlag nämlich nicht erteilt werden. Dafür ist die Angemessenheit anhand der vom Bieter vorgelegten Unterlagen zu bewerten, oder es ist um schriftliche Aufklärung zu bitten. Diesen Schritt muss der Auftraggeber, bzw. sein Planer auch durchführen, sobald ein Angebotspreis unangemessen niedrig erscheint (VK Sachsen 13.10.2000 – 1/SVK/86-00 IBR 2001, 225). Die Kostenberechnung des Planers liefert dabei eine wichtige Bezugsgröße, wenn sie richtig ermittelt wurde.

Sicher kann auch der Vergleich mit dem 2. Bieter hilfreich sein. So hat die VK Thüringen (29.09.1999 – 216-4002.20-002/99-SLF; IBR,

59) beschlossen, dass eine Preisdifferenz von mehr als 10 % zwischen Niedrigstbieter und Nächstbieter den Verdacht auf ein unzulässiges Unterangebot begründet. Dies gilt es aufzuklären.

Vergleichsmaßstab bleibt aber der „übliche“ Preis, der sich aus Erfahrungswerten vergleichbarer Leistungen ergibt. So hat die VK Bund (07.09.2000 – VK2-26/00 IBR 2000, 588) entschieden, dass es bei der Prüfung der Angemessenheit eines Niedrigpreises tatsächlich auf das Verhältnis zwischen Preis und angebotener Leistung und nicht primär auf das Verhältnis zum Nächstbietenden ankommt. Es zählt also immer der richtig ermittelte übliche Preis für die auszuführende Leistung.

So führt die VOB/A § 25 Abs. 3 Nr. 3 auf, dass nur solche Angebote in die engere Wahl kommen, die unter Berücksichtigung rationellen Baubetriebs und sparsamer Wirtschaftsführung eine einwandfreie Ausführung einschließlich Haftung für Mängelansprüche erwarten lassen.

In der Praxis neigen Auftraggeber häufig dazu, dem billigsten Bieter möglichst schnell den Auftrag zu erteilen und meinen, dass das Risiko beim Auftragnehmer liegt. Zunächst ist es aber Pflicht der Auftraggeberseite, eine objektive Prüfung des Angebots durchzuführen. So schreiben Ingenstau/Korbion Kommentar zur VOB, 15. Auflage § 2 Rdn. 20 sehr prägnant:

Wesentlich ist jedoch, dass durch den Begriff des „angemessenen Preises“ die Objektivität in der Bewertung deutlicher herausgestellt wird, wodurch die Marktbeteiligten im Bauwesen sowohl auf der Auftraggeber- als auch auf der Auftragnehmerseite mit Nachdruck angehalten werden, sich nicht allein von ihrer subjektiven Anschauung über die Preisgerechtigkeit leiten zu lassen, sondern von den am Ort der Bauausführung allgemein, aner kennenswerten Marktmaßstäben im Zeitpunkt der konkreten Bauvergabe.

Da der Planer derjenige ist, der die notwendige Sachkunde hat, bzw. haben sollte, ist es an ihm, die Sachverhalte entsprechend sachverständig zu prüfen und belastbar zu bewerten. Dabei muss er ggf. dann auch Rückgrat zeigen und zu seinen Aussagen stehen. Er stellt dem Auftraggeber seinen Vergabevorschlag zur Verfügung, der eine objektive Prüfung dokumentiert.

Genauere Preisprüfung ist eine Chance!

Dem Planer bietet die genaue Prüfung des Angebotes aber auch eine wichtige Chance, den Vorwurf der mangelhaften Kostenermittlung zu entkräften und ggf. sogar zu Recht höhere anrechenbare Kosten geltend zu machen. Bei der Prüfung der Auskömmlichkeit muss der Unternehmer offenbaren, warum er so verhältnismäßig niedrig anbieten konnte um nicht aus dem weiteren Verfahren ausgeschlossen zu werden.

2 Arten von Kostenvorteilen!

Dabei wird es im Wesentlichen 2 Arten von individuellen Kostenvorteilen geben. Dies sind einmal Vorteile, die dem Unternehmer aus Randbedingungen entstehen, die nur ihm zugänglich sind, wie z. B.:

- laufende Baumassnahme in unmittelbarer Nähe, so dass er verfügbare Teile der Baustelleneinrichtung oder Personal sparsamer einsetzen kann,
- besondere Einkaufsbedingungen, weil er Materialbestellungen zusammen mit einer anderen Maßnahme machen kann,
- besonders innovative kostensparende Bautechniken, die nur ihm bzw. nur wenigen Anbietern verfügbar sind.

Solche Kostenvorteile können lt. VK Thüringen (a. a. O.) durch „interne Addition zum Angebotspreis“ für die Prüfung „gutgeschrieben“ werden. Dieser neu ermittelte Preis ist dann mit dem üblichen Preis zu vergleichen.

Die zweite Art von Kostenvorteilen ist die, wo der Unternehmer sonst nicht übliche, aber zulässige Vergünstigungen weitergibt. Dies können beispielsweise sein:

- Verzicht auf Zuschläge für Wagnis und Gewinn (VK Bund a.a.O),
- Rabatte, Abgebote (lt. Locher/Koeble/Frik, Kommentar zur HOAI, 9. Auflage 2005, § 10 Rdn. 80 wenn diese unüblich hoch sind (mehr als 5 % auf jeden Fall)), nicht jedoch Skonti,
- Lieferungen oder Leistungen, die dem Auftraggeber teilweise oder ganz geschenkt werden (Jochem, HOAI-Kommentar, 4. Auflage 1998, § 10 Rdn. 10).

Auch hier wären vorgenannte Kostenvorteile dem Angebotspreis zuzuschlagen, sodass sich erst daraus der eigentliche „Vergleichspreis“ zur Prüfung der Angemessenheit ergibt.

§ 10 Abs. 3 Nr. 2 HOAI meist unbekannt!

Auf alle Fälle ist die zweite Art von Kostenvorteilen, ggf. sogar einzelne aus der ersten Art, dem § 10 Abs. 3 Nr. 2 HOAI zuzuordnen. Damit hat der Planer die Möglichkeit, auch aus dem außerordentlich niedrigen Angebot die Beträge zu ermitteln, die dem Angebot hinzuzurechnen sind. Wichtig: Dieser neu ermittelte, höhere Betrag ist dann die zutreffende Höhe der anrechenbaren Kosten.

Es kann also passieren, dass der Auftraggeber auf der Beauftragung des Bauunternehmers mit dem sehr niedrigen Angebots besteht; dennoch kann der Planer dann nach den höheren anrechenbaren Kosten abrechnen, wenn sie die üblichen anrechenbaren Kosten wiedergeben.

Nach gewissenhafter Prüfung durch den Planer ergeben sich also folgende Möglichkeiten:

Möglichkeit 1:

Das Angebot ist nicht auskömmlich, dann ist darauf der Zuschlag nicht zu erteilen und es ist aus der Wertung herauszunehmen. Damit wird das Angebot auch nicht Basis der Kostenkontrolle.

Möglichkeit 2:

Es liegen Gründe vor, die die Auskömmlichkeit nachvollziehbar machen. Diese Gründe liefern den Stoff, dass der Planer seine Kostenberechnung rechtfertigen und ggf. sogar höhere Kosten zur Abrechnung der Phasen 5 bis 9 heranziehen kann., denn es darf nicht zum Nachteil des Planers führen, wenn der Unternehmer unübliche Kostenvorteile hat.

Möglichkeit 3:

Die höhere Kostenberechnung des Planers im Vergleich zum Angebot des Bauunternehmers ist alleine noch kein Nachweis einer mangelhaften Kostenberechnung!

Aspekt 2: Wurde die Kostenberechnung mangelfrei erbracht?

Grundsätzlich schuldet der Planer zu jeder Zeit eine richtige und damit mangelfreie Kostenermittlung und dies auch dem Grunde nach ohne Toleranz. So entschied auch der BGH

(11.11.2004 – VII ZR 128/03; IBR 2005, 100), dass der Planer dem Besteller eine zutreffende Beratung über die voraussichtlichen Baukosten schuldet. Das bedeutet, dass der Planer seine Berechnungen zum Zeitpunkt der Ermittlung nach objektiven Gesichtspunkten richtig durchführen muss, sodass ggf. ein anderer Sachverständiger, der die Berechnung nachvollziehen würde zu dem im Wesentlichen gleichen Ergebnis kommt. Er muss also die Massen zutreffend ermitteln, die Einheitspreise angemessen ansetzen und darf keine wesentlichen Leistungen vergessen. Ist dies gegeben, ist seine Berechnung mangelfrei.

Toleranzrahmen mindestens 15 %!

Dennoch wird man auch einer vergleichenden Berechnung immer einen Toleranzrahmen zugestehen müssen. Die Kostenermittlung in der Entwurfsplanung ist und bleibt eine Berechnung. So hat das OLG Hamm (29.03.1990 – 21 U 139/89, BauR 1991, 246) entschieden, dass einer Kostenberechnung ein Toleranzrahmen von „*mindestens 15 %*“ zuzubilligen ist, wenn die Vertragsparteien nichts anderes vereinbart haben. Die Kommentare gehen dabei teilweise für Kostenberechnungen von noch höheren Toleranzen aus (siehe Locher/Koeble/Frik, Kommentar zur HOAI, 9. Auflage 2005, Einl. Rdn. 99).

Beide Aspekte liefern die Antwort auf die Frage des Ingenieurs. Wenn der angebotene Preis der Leistung angemessen ist, muss der Planer hierfür die Gründe erforschen. Diese liefern ihm ggf. die Gründe, um zu belegen, dass seine Kostenberechnung doch zutreffend war. Weiter kann diese Prüfung sogar dazu führen, dass er berechtigt höhere Kosten als die angebotenen für die anrechenbaren Kosten ab Phase 5 ansetzen kann. Eine gewisse Toleranz wird man ihm in der Kostenberechnung zugestehen müssen. Liegt er dennoch mit der Berechnung daneben, wird der Auftraggeber zu Recht die Mangelhaftigkeit der Berechnung rügen und eine Änderung der zugehörigen Honorarrechnung verlangen können. Sonst bekäme der Planer für eine mangelhafte Planung ein höheres Honorar als für eine mangelfreie.

Insgesamt kann man allen Planern auch nur empfehlen die Kostenberechnung bereits möglichst genau zu erstellen. In den Zeiten der AVA-Programme ist es sogar zu empfehlen diese in Form von Leistungsbeschreibungen zu machen und ggf. für die Abgabe beim Auftraggeber wieder Kosten zu Kostengruppen zusammenzufassen. Mit einer solchen detaillierten Ermittlung gelingt dem Planer viel leicht-

ter der Nachweis einer mangelfreien Kosten- ermittlung.

Autoren:

Dipl.-Ing. Peter Kalte, Geschäftsführer
Rechtsanwalt Dipl.-Betriebswirt (FH) Michael Wiesner

Gütestelle Honorar- und Vergaberecht (GHV) gemeinnütziger e. V.
Schillerplatz 12/14

67071 Ludwigshafen

Tel: 0621 – 685 60 90 – 3
Fax: 0621 – 685 60 90 - 90

kontakt@ghv-guetestelle.de
www.ghv-guetestelle.de

| |
|---|
| Veröffentlicht im Deutschen Ingenieurblatt, Ausgabe 09/2006, Seiten 60 bis 62 |
|---|