



**HOCHSCHULE  
MITTWEIDA**  
University of Applied Sciences

Thomas Karl  
Andreas Schmalfuß  
Thomas Meier

# Anti-Claim Management

**Diskussion und Bewertung der Prozessinnovation im Kontext  
der Angebotsprüfung**

Diskussionspapier 2021/01

Herausgegeben von der  
Fakultät Wirtschaftsingenieurwesen

ISSN 1436-2716



Heft 2021/01:

Anti-Claim Management – Diskussion und Bewertung der Prozessinnovation im Kontext der Angebotsprüfung

von

Dipl.-Wirtschaftsing. (FH) Thomas Karl

Prof. Dr. Andreas Schmalfuß

Thomas Meier, M.A.

Herausgeber:

Hochschule Mittweida · University of Applied Sciences

Fakultät Wirtschaftsingenieurwesen

Schriftleitung:

Prof. Dr. Johannes N. Stelling

Technikumplatz 17

09648 Mittweida

Tel: 03727 / 58 12 89

Fax: 03727 / 58 12 95

Email: [stelling@hs-mittweida.de](mailto:stelling@hs-mittweida.de)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, sei es durch Fotokopie, Übersetzung, Mikroverfilmung oder elektronische Verarbeitung, ist ohne Zustimmung des Herausgebers nicht zulässig.

ISSN 1436-2716

© 2021 Copyright beim Herausgeber



# Inhalt

<b>Inhalt</b>	<b>I</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>III</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b>	<b>IV</b>
<b>1 Einführende Bemerkungen</b>	<b>1</b>
1.1 Einführung in die Problemstellung	1
1.2 Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes	2
1.3 Definitive Grundlagen	3
1.3.1 Claim	3
1.3.2 Claim Management	3
1.3.3 Anti-Claim Management	4
<b>2 Praktische Grundlagen des Anti-Claim Managements</b>	<b>5</b>
2.1 Claim Management des Auftragnehmers	5
2.2 Anti-Claim Management aktivieren	6
2.3 Hilfsmittel für das Anti-Claim Management	7
2.3.1 Kostenschätzung	7
2.3.2 ABC-Analyse	7
2.3.3 Preisspiegel	7
<b>3 Theoretische Grundlagen des Anti-Claim Managements</b>	<b>8</b>
3.1 Innovation	8
3.2 Rechtliche Grundlagen der öffentlichen Ausschreibung	8
3.2.1 Die Ausschreibung gemäß BVergG 2018	9
3.2.1.1 Allgemeine Bestimmungen gemäß §§ 88 ff BVergG 2018	9
3.2.1.2 Leistungsbeschreibung gemäß §§ 103 ff BVergG 2018	9
3.2.2 ÖNORM	9
3.2.2.1 ÖNORM B 2061: Preisermittlung für Bauleistungen	10
3.2.2.2 ÖNORM B 2110: Allgemeine Vertragsbestimmungen für Bauleistungen	10
3.3 Rechtliche Grundlagen der Angebotsprüfung	10
3.3.1 Formale Angebotsprüfung	10
3.3.2 Technische Angebotsprüfung	11
3.3.3 Wirtschaftliche Angebotsprüfung	11

3.3.4	Vertiefte Angebotsprüfung .....	11
3.3.4.1	Kostenschätzung .....	11
3.3.4.2	Preisspiegel .....	11
3.3.4.3	Preisermittlung von Bauleistungen .....	12
3.3.4.4	ABC-Analyse .....	12
3.4	<i>Kritik an den Anwendungsmethoden</i> .....	12
<b>4</b>	<b>Der Ist-Zustand beim öffentlichen Auftraggeber .....</b>	<b>13</b>
4.1	<i>Aufgaben des Projektleiters-Bau: Ausschreibungserstellung</i> .....	13
4.2	<i>Aufgaben des Projektleiters-Bau: Projektausführung</i> .....	13
<b>5</b>	<b>Anti-Claim Management .....</b>	<b>16</b>
5.1	<i>Ausschreibungsphase</i> .....	17
5.1.1	Ausschreibung .....	18
5.1.1.1	Teil B2 - Besondere Bestimmungen .....	18
5.1.1.2	Teil B7 – Leistungsverzeichnis .....	18
5.1.2	Kostenschätzung .....	20
5.1.3	ABC-Analyse .....	20
5.1.4	Zusammenfassung .....	20
5.2	<i>Methoden zur Angebotsprüfung</i> .....	21
5.2.1	Formale Angebotsprüfung .....	23
5.2.2	Technische Angebotsprüfung .....	23
5.2.3	Wirtschaftliche und vertiefte Angebotsprüfung .....	23
5.2.3.1	Preisspiegel .....	25
5.2.3.2	ABC-Analyse .....	26
5.2.3.3	K-Blätter .....	28
5.2.4	Zusammenfassung .....	31
5.3	<i>Der Faktor Mensch im Anti-Claim Management</i> .....	32
5.4	<i>Beurteilung, Chance, Risiko und Empfehlung</i> .....	33
5.4.1	Beurteilung .....	33
5.4.2	Chance und Risiko .....	34
5.4.3	Empfehlung für das Anti-Claim Management .....	35
<b>6</b>	<b>Zusammenfassende Bemerkungen .....</b>	<b>36</b>
6.1	<i>Zusammenfassung und Fazit</i> .....	36
6.2	<i>Ausblick und weiterer Forschungsbedarf</i> .....	37
<b>7</b>	<b>Literaturverzeichnis .....</b>	<b>39</b>

# Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: „Prüfbereiche zur Angebotsprüfung gemäß BVergG“ .....	22
Abbildung 2: Preisspiegel mit Massenfehler .....	26
Abbildung 3: ABC-Analyse mit den Preisen aus der Kostenschätzung des Auftraggebers mit den Angebotspreisen des Bieters. ....	27
Abbildung 4: Beispiel 1 - Textbausteine des Auftragnehmers im K7-Blatt.....	29
Abbildung 5: Beispiel 3 - Textbausteine des Auftragnehmers im K7-Blatt.....	30
Abbildung 6: Beispiel 4 - zu ungenaue Detailkalkulation.....	30
Abbildung 7: Beispiel 6 - fehlende Materialangabe .....	31
Abbildung 8: „Umsatz der Branche Bau von Straßen und Bahnverkehrsstrecken in Österreich von 2012 bis 2017 und Prognose bis zum Jahr 2024 (in Millionen Euro)“ .....	38

## Abkürzungsverzeichnis

<b>ABGB</b>	Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch
<b>Abs</b>	Absatz
<b>AG</b>	Auftraggeber
<b>AN</b>	Auftragnehmer
<b>AR-LV</b>	Abrechnung-Leistungsverzeichnis
<b>BVergG</b>	Bundesvergabegesetz
<b>BVergG 2018</b>	Bundesvergabegesetz idF. gemäß Vergaberechtsreformgesetz 2018
<b>BVwG</b>	Bundesverwaltungsgericht
<b>bzw.</b>	beziehungsweise
<b>d. h.</b>	das heißt
<b>EP</b>	Einheitspreis
<b>exkl.</b>	exklusive
<b>f</b>	folgende
<b>ff</b>	fortfolgende
<b>FSV</b>	Forschungsgesellschaft Straße - Schiene – Verkehr
<b>Gehst.</b>	Gehsteig
<b>idF.</b>	in der Fassung
<b>idR.</b>	In der Regel
<b>LB</b>	Leistungsbuch
<b>leg cit</b>	legis citatae; die zitierte Gesetzesstelle
<b>idR.</b>	in der Regel
<b>L</b>	Lohn (Preisanteil)
<b>LV</b>	Leistungsverzeichnis
<b>K3</b>	Kalkulationsformblatt 3 (Mittellohnpreis)
<b>K7</b>	Kalkulationsformblatt 7 (Detailkalkulation)



---

<b>K-Blatt</b>	Kalkulationsformblatt
<b>MKF</b>	Mehrkostenforderung
<b>ÖBA</b>	Örtliche Bauaufsicht
<b>OGH</b>	Oberster Gerichtshof
<b>ÖNORM</b>	von Austrian Standards International veröffentlichte nationale österreichische Norm
<b>ÖN B 2061</b>	ÖNORM B 2061:2020
<b>ÖN B 2110</b>	ÖNORM B 2110:2013
<b>PP</b>	Positionspreis
<b>RVS</b>	Richtlinien und Vorschriften für den Straßenbau
<b>S</b>	Sonstiges (Preisanteil)
<b>TS</b>	Tragschicht
<b>TU</b>	Technische Universität
<b>VE</b>	Verrechnungseinheit
<b>Verz.</b>	Verzögerung
<b>VfGH</b>	Verfassungsgerichtshof
<b>VwGH</b>	Verwaltungsgerichtshof
<b>Z</b>	Ziffer
<b>z. Bsp.</b>	zum Beispiel
<b>ZT</b>	Ziviltechniker
<b>ZRB</b>	Zeitschrift für Recht des Bauwesens
<b>ZVB</b>	Zeitschrift für Vergaberecht und Bauvertragsrecht



# 1 Einführende Bemerkungen

Das Thema Claim Management nimmt in der heutigen Zeit eine immer größer werdende Rolle ein. Bauprojekte mittels Handschlagqualität abzuwickeln, gehört der Vergangenheit an, denn der Auftragnehmer hat das Claim Management für sich entdeckt, sodass der öffentliche Auftraggeber ständig professionellen Claim Management Abteilungen der Bieter gegenübersteht. Die Hauptursache für diese Entwicklung ist die Übernahme der bisher in den Händen von praktisch orientierten und praxisbezogenen Technikern gelegenen Projektentwicklung durch Kaufleute und Juristen.

Daher beschäftigt sich die vorliegende Arbeit mit dem Problem des immer aggressiver werdenden Claim Managements der Auftragnehmer in der Baubranche gegenüber dem öffentlichen Auftraggeber.

Hier sind Mut und Innovation gefragt, um die veralteten Prozesse den neuen schwierigen und herausfordernden Gegebenheiten anzupassen. Agieren ist immer besser als reagieren.

Hofstadler beschreibt die Situation wie folgt: „Der AG trägt mit der Planung und Ausschreibung sowie der Angebotsprüfung eine große Verantwortung, um eine hohe Qualität, einen fairen Wettbewerb, wirtschaftliche Effizienz und größtmöglichen Nutzen für den Betrieb zu gewährleisten.“<sup>1</sup>

Daher sollte der öffentliche Auftraggeber Methoden, Werkzeuge und innovative Prozesse entwickeln und pflegen, um mit einem aktiven Anti-Claim Management dem Bieter gegenüber treten zu können.

## 1.1 Einführung in die Problemstellung

Immer mehr Gesetze, Normen, Richtlinien, Verordnungen, komplizierte und fehlerhafte Bauverträge, der Preisdruck auf Auftraggeberseite, niedrige Preise wegen der Wettbewerbssituation auf Auftragnehmerseite und nicht entsprechend qualifiziertes Personal auf Auftraggeber- und Auftragnehmerseite sind der Hauptgrund für die Entstehung von Claims.

---

<sup>1</sup> Hofstadler (2017), S. 246.

Das Claim Management hat sich dadurch in den letzten Jahrzehnten auf Seiten der Auftragnehmer immer mehr entwickelt. Man kann auch von Nachtrags- oder Mehrkostenmanagement sprechen. Dabei geht es vor allem um den Umgang mit Forderungen, die sich aus Abweichungen des Leistungsinhaltes eines Bauwerkvertrages ergeben.<sup>2</sup> Vor allem Großkonzerne haben eigene Claim Management Abteilungen ins Leben gerufen, um eine ihrer Meinung nach, ordnungsgemäße und gerechtfertigte Auftragsabwicklung zu gewährleisten.

Die Ursachen für solche Entwicklungen sind sehr oft beim Auftraggeber zu finden. Fehlerhafte Planungen, Ausschreibungen und Bauverträge von nicht dafür ausgebildeten Projektleitern sowie zeitlicher Druck führen zu diesen Problemen und diese gilt es zu bereinigen oder zumindest zu reduzieren.

## 1.2 Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes

Ziel der Arbeit ist es, durch ein aktives Anti-Claim Management Antworten auf die Frage, wie man Claims minimieren und vermeiden kann und wie man derartige Entwicklungen von vornherein verhindern hätte können, zu finden. Der Fokus liegt dabei auf dem Gebrauch eines einfachen, aber effizienten und effektiven Leitfadens für Projektleiter des öffentlichen Auftraggebers, welcher ihnen bei der Ausschreibungserstellung und Angebotsprüfung mit unkomplizierten betriebswirtschaftlichen Methoden Fehler und dem AG schädende Spekulationen sichtbar machen sollte. Dadurch könnten Mehrkostenforderungen durch ein aktives Anti-Claim-Management minimiert oder sogar vermieden werden. Auf die Themen der Vergabe von Projektaufträgen und die Abwicklung von Bauprojekten kann in dieser Arbeit hingegen nicht eingegangen werden, da dies ihren Rahmen sprengen würde.

Da es sich auf Seiten des öffentlichen AG bei den meisten diesbezüglichen Problemen um sehr leichtsinnige, durch den AG zu vermeidende, behebbare Mängel oder Fehler handelt, welche jedoch sehr oft eine große, für den AG schädliche Wirkung haben, sollte dieser Leitfaden auch nur für diese unkomplizierteren Bereiche angewendet werden. Bei anspruchsvolleren Problemen sind ausnahmslos dafür geschulte und ausgebildete Berater heranzuziehen.

In der gesamten Arbeit geht es um das Thema Claim Management bzw. Anti-Claim Management und darum, wie die Einführung eines Leitfadens zur Angebotsprüfung und Ausschreibungserstellung für den Projektleiter eines Straßeninfrastrukturprojektes des öffentlichen Auftraggebers durch die Anwendung von betriebswirtschaftlichen Methoden zu einem brauchbaren Hilfsmittel zur Durchführung eines aktiven Anti-Claim Managements

---

<sup>2</sup> Vgl. Müller und Stempkowski (2015), S. 1.

avancieren kann. Dies ist zwar nur ein kleiner Schritt in das umfang-reiche Aufgabengebiet des Anti-Claim Managements, jedoch ist der Anfang gemacht und geht in die passende Richtung.

## 1.3 Definitorische Grundlagen

In diesem Kapitel wird auf die wesentlichsten Begriffsbestimmungen zum Thema Claim eingegangen. Dabei werden die drei wichtigsten Schlagwörter Claim, Claim Management und Anti-Claim Management definiert. Es soll ein einheitliches Begriffsverständnis geschaffen werden, welches den nachfolgenden Ausführungen zu Grunde gelegt wird.

### 1.3.1 Claim

Das Wort Claim kommt aus dem Englischen und bedeutet in die deutsche Sprache übersetzt Anspruch, Forderung. Das heißt, unter einem Claim sind ein Rechtsanspruch bzw. eine Forderung des einen Vertragspartners gegenüber dem anderen auf Grund von vertraglichen Abweichungen zu verstehen.

Das Hauptproblem für die Entstehung von Claims liegt in der Abweichung des Bau-Solls zum Bau-Ist, woraus ein strittiger Sachverhalt auf Grundlage eines rechtsgültigen Vertrags resultiert. Deshalb ziehen sich solche Claims auch durch sämtliche Phasen eines Bauprojektes, von der Planungs-, Ausschreibungs- und Angebotsphase über die Ausführungsphase bis zur Übergabe. Man kann daraus schließen, dass für einen claimfreien Ablauf eines Bauprojektes der Bauherr bei weitem die größte Verantwortung trägt und für die Claim Vermeidung die Weichen stellen kann.<sup>3</sup>

### 1.3.2 Claim Management

Zu den Hauptaufgaben und Zielen des Claim Managements zählt es unter anderem, die Leistungsabweichungen vom vertraglich fixierten Bau-Soll zeitnah zu erkennen, diese zu analysieren und auf Basis des Vertrages Ansprüche daraus geltend zu machen und durchzusetzen oder eventuelle Minderkostenforderungen abzuwehren.<sup>4</sup> Die daraus entstehenden Forderungen an den AG müssen jedoch vorschrifts- und ordnungsgemäß eingebracht und abgehandelt werden. Auch das zählt zu den Aufgaben des Claim Managements.

---

<sup>3</sup> Vgl. Oberndorfer und Haring (2017), S. 11.

<sup>4</sup> Vgl. Müller und Stempkowski (2015), S. 2.

### 1.3.3 Anti-Claim Management

Wie schon vorab erwähnt, hat sich notgedrungenermaßen das Pendant zum aggressiven Claim Management der Auftragnehmer entwickelt, das sogenannte Anti-Claim Management. Die Gründung solcher Abteilungen wurde notwendig, um mit den Anti-Claim Management-Maßnahmen einerseits die Forderungen und Ansprüche der AN einzudämmen und andererseits dem Budgetdruck bei öffentlichen AG standzuhalten. Diese Maßnahmen wurden auch vom Rechnungshof empfohlen und vorgegeben.<sup>5</sup>

Die Instrumente des Anti-Claim Managements, wie zum Beispiel die ABC-Analyse oder der Preisspiegel, sollen zur Abwehr ungerechtfertigter Vergütungsansprüche des Auftragnehmers dienen.

Das folgende Zitat bringt die Definition des Anti-Claim Managements auf den Punkt:

„Das Anti-Claim Management ist nicht nur das passive Abwehren von Mehrkostenforderungen aus der Auftragnehmer-Sphäre, es besteht zu einem großen Teil aus dem aktiven Verhindern von Mehrkosten in allen Projektphasen.“<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> Vgl. Plettenbacher, Stopfer und Nowotny (2014), S. 5.

<sup>6</sup> Plettenbacher, Stopfer und Nowotny (2014), S. V.

## 2 Praktische Grundlagen des Anti-Claim Managements

Heutzutage gibt es teilweise schon Anti-Claim Management Strategien auf Seiten des öffentlichen AG, mit denen versucht wird, dem Claim Management des AN entgegenzuwirken. Um dabei erfolgreich zu sein, sollte man die Vorgehensweise seines Gegenübers kennen, analysieren und Gegenmaßnahmen setzen.

### 2.1 Claim Management des Auftragnehmers

Eine perfekte Beschreibung des Claim Managements definiert Böker:

„Ziel des Claim Managements ist es, im Falle von Abweichungen von den vertraglichen Vereinbarungen die Abwicklung des Auftrages und sein wirtschaftliches Ergebnis unter der Beachtung der vorgegebenen Randbedingungen für die Erbringung der Leistung sicherzustellen.“<sup>7</sup>

Das heißt, der AN entscheidet sich bereits in der Kalkulationsphase eines Projektes für ein aggressives oder eher friedvolleres Claim Management.

Doch wie sieht dabei die Vorgehensweise des AN in der Angebotsphase eigentlich aus? Diese für das Anti-Claim Management wichtigste Frage gilt es für den AG zu beantworten.

In den meisten Fällen beginnt der Kalkulant mit der sogenannten Grundkalkulation, um einen schnellen Überblick über die wertmäßig wichtigsten Leistungspositionen und Materialien, mittels einer ABC-Analyse, zu erhalten. Hier werden die Kosten der einzelnen Leistungspositionen ermittelt. Gleichzeitig kontrolliert der Bauleiter die ausgeschriebenen Massen und durchstößt die Ausschreibung nach Fehlern, vor allem in technischer Hinsicht. Er sucht dabei nach Mengenfehlern, fehlenden Positionen, die für die Leistungserstellung nötig sind, fehlenden Aufzählungspositionen oder ob LV-Positionen mit der Planung übereinstimmen. Danach beginnen die beiden die besonderen und projektspezifischen Bedingungen einzuarbeiten. Daraus ergibt sich der sogenannte Nullpreis eines Bauvorhabens, das heißt das Ergebnis dieser Kalkulation ist die Summe, die das Bauvorhaben mit den ausgeschriebenen Massen den Bieter kostet. Im Rahmen dieses Teils der Angebotsphase spielt das Claim Management noch keine Rolle. Mit dem nächsten Schritt,

---

<sup>7</sup> Böker (1998), S. 12.

dem Erstellen eines Umlageprotokolls beginnt das Claim Management des AN zu laufen. Dabei werden die nachgerechneten, für den Projektleiter tatsächlich herzustellen Massen, mit denen aus der Ausschreibung verglichen und die Kosten werden umgelegt. Das Ziel des Claim Managements in dieser Phase ist es, diese Abweichungen herauszufiltern und ihre Auswirkungen im Bauvertrag und in der Abrechnung vorherzusehen bzw. die sich daraus ergebenden Möglichkeiten abzuschätzen.<sup>8</sup>

## 2.2 Anti-Claim Management aktivieren

Bevor der AN mit seinem Claim-Management aktiv werden kann, muss das Anti-Claim Management des AG bereits voll im Gange sein, denn eine optimale Projektstruktur, die mit einer gut vorbereiteten und durchdachteren Planung und Ausschreibung beginnt, sind nicht nur ein gelungener Start, sondern zusammen mit einer im späteren Projektverlauf folgenden, durchgängigen Kosten- und Terminkontrolle die wesentlichen Erfolgsfaktoren für ein aktives Anti-Claim Management.<sup>9</sup>

Wie das Anti-Claim Management funktionieren sollte, wird von Harrer in folgendem Zitat sehr gut beschrieben:

„Eine fachkundige, sorgfältige und dem BVergG entsprechende Preisprüfung, bei der unterpreisige, spekulative und unplausible Angebote ausgeschieden werden, entzieht einem aggressiven Claim Management in manchen Bereichen den Boden und entschärft damit letztlich auch die Diskussion rund um die Nachweisführung bei Mehrkostenforderungen.“<sup>10</sup>

Vor allem zur Vermeidung bzw. Verminderung der für die spekulativen Kostenumlagen entscheidenden Massenfehler in der Ausschreibung muss an der Verbesserung der Qualität der Ausschreibung und der Angebotsprüfung vor Vertragsabschluss gearbeitet werden. Vom AG sollte daran gedacht werden, dass, je besser die Qualität der Ausschreibung und der Planung ist, desto eher die Chance besteht, ein ordnungsgemäßeres und überlegteres Angebot vom AN zu erhalten, was auch weniger Abweichungen während der Bauabwicklung nach sich ziehen würde.<sup>11</sup>

Daraus lässt sich schlussfolgern, dass es kein Spekulationspotential geben kann, wenn es keine Mengenabweichungen gibt.<sup>12</sup>

---

<sup>8</sup> Vgl. Oberndorfer und Haring (2017), S. 20.

<sup>9</sup> Vgl. Plettenbacher, Stopfer und Nowotny (2014), S. V.

<sup>10</sup> Harrer (2018), S. 126.

<sup>11</sup> Vgl. Müller und Stempkowski (2015), S. 5.

<sup>12</sup> Vgl. Stempkowski (2012), S. 15 f.



## **2.3 Hilfsmittel für das Anti-Claim Management**

Im Folgenden wird kurz auf die, den Projektleitern zu Verfügung stehenden, Hilfsmittel für das Anti-Claim Management eingegangen. Dazu gehören die Kostenschätzung, die ABC-Analyse und der Preisspiegel. Eine genauere Betrachtung dieser Behelfe erfolgt in dieser Arbeit unter Punkt 5 „Anti-Claim Management“.

Ein weiteres sehr gutes, aber leider oft sehr selten verwendetes Hilfsmittel wäre es, auf externe Unterstützung durch Experten zuzugreifen, vor allem, wenn einem die Grundkenntnisse oder das dafür erforderliche Fachwissen fehlen.

### **2.3.1 Kostenschätzung**

Die Kostenschätzung bildet das Fundament für die Angebotsprüfung. Wenn das Fundament schon fehlerhaft ist, kann das Gesamtbauwerk, in dem Fall die Angebotsprüfung, nicht mangelfrei hergestellt werden. Sie ist bereits in der Ausschreibungsphase zu erstellen. Eine wirtschaftlich wahrheitsgetreue Kostenschätzung ist für das richtige Vergabeverfahren und für die spätere vertiefte Angebotsprüfung von großer Bedeutung und ausschlaggebend. Dementsprechend sollte diese von sach- und fachkundigen Personen durchgeführt werden.

### **2.3.2 ABC-Analyse**

Basis der Überlegungen ist die Anwendung einer ABC-Analyse in der Ausschreibungs-, Angebots- und Vergabephase eines Bauprojektes. Es wird anhand von Praxisbeispielen untersucht, ob man mit Hilfe einer ABC-Analyse Spekulationen bzw. Ober- oder Unterpriese erkennen kann, die den Nährboden für das Claim Management des Bieters und späteren Auftragnehmers bilden.

### **2.3.3 Preisspiegel**

Damit können der Gesamtpreis und die Einzelpreise der Bieter für ein Projekt untereinander und auch mit der Kostenschätzung des AG verglichen werden. Im Preisspiegel sind Preisabweichungen vom Mittelwert nach oben oder nach unten sofort erkennbar. Diese Abweichungen sind ein Indiz für Preisspekulationen, Umlagerung von Kosten und damit verbundenen Fehlern in der Ausschreibung.

## 3 Theoretische Grundlagen des Anti-Claim Managements

Um ein besseres Verständnis für die in der Arbeit verwendeten Begriffe zu schaffen, werden in diesem Teil der Arbeit die theoretischen Grundlagen und Grundbegriffe der Innovation, der Erstellung einer öffentlichen Ausschreibung und der Angebotsprüfung erklärt.

### 3.1 Innovation

Das Wort Innovation leitet sich vom lateinischen Verb *innovare*, welches wörtlich übersetzt *erneuern* bedeutet, ab.

Für den Begriff Innovation gibt es unzählige Definitionen, je nachdem in welchen Bereichen die Innovation vorkommt und stattfindet. Unumstritten ist, dass eine Innovation aus einer Idee heraus entsteht. Damit aus einer Idee eine Innovation wird, muss sie jedoch erst einmal umgesetzt werden. So sieht es auch Disselkamp: „Nicht jede Idee wird erfolgreich umgesetzt, doch nur wenn eine erste Idee wirklich zu einem Nutzen für eine Anwendergruppe führt, kann von einer Innovation gesprochen werden.“<sup>13</sup>

### 3.2 Rechtliche Grundlagen der öffentlichen Ausschreibung

Die öffentliche Ausschreibungsstelle hat sich an die gültigen Normen und an die geltende Fassung des BVergG 2018 zu halten. § 1 Z 1 BVergG 2018 lautet:

„Dieses Bundesgesetz regelt insbesondere die Verfahren zur Beschaffung von Leistungen (Vergabeverfahren) im öffentlichen Bereich, das sind die Vergabe von öffentlichen Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträgen sowie die Durchführung von Wettbewerben durch öffentliche Auftraggeber und die Vergabe von bestimmten Bau- und Dienstleistungsaufträgen, die nicht von öffentlichen Auftraggebern vergeben, aber von diesen subventioniert werden (2. Teil).“

---

<sup>13</sup> Disselkamp (2012), S. 19.

### **3.2.1 Die Ausschreibung gemäß BVergG 2018**

Der 5. Abschnitt des 2. Teils, 3. Hauptstück des BVergG 2018 behandelt das Thema der Ausschreibung. Für diese Arbeit sind der 1. Unterabschnitt „Allgemeine Bestimmungen“ (§§ 88 ff) und der 2. Unterabschnitt „Die Leistungsbeschreibung“ (§§ 103 ff) von Bedeutung. Auf den 3. Unterabschnitt „Bestimmungen über den Leistungsvertrag“ (§§ 110 f) kann in dieser Arbeit nicht eingegangen werden.

#### **3.2.1.1 Allgemeine Bestimmungen gemäß §§ 88 ff BVergG 2018**

Die Grundsätze der Ausschreibung werden in § 88 BVergG 2018 beschrieben.

Um eine für den Bieter kalkulierbare Ausschreibung zu gewährleisten, heißt es in § 88 Abs 2 BVergG 2018 wie folgt: „Die Ausschreibungsunterlagen sind so auszuarbeiten, dass die Preise ohne Übernahme nicht kalkulierbarer Risiken und ohne unverhältnismäßige Ausarbeitungen von den Bietern ermittelt werden können. Die Vergleichbarkeit der Angebote muss sichergestellt sein.“

Abs 5 leg cit ist eine der wichtigsten Bestimmungen in diesem Abschnitt, um die Voraussetzungen für eine fehlerlose Ausschreibung zu schaffen. Dazu ist vorgesehen, dass die Vorbereitung einer Ausschreibung nur solchen Personen zu übertragen ist, welche die fachlichen Voraussetzungen hierfür erfüllen. Erforderlichenfalls sind unbefangene Sachverständige beizuziehen.

#### **3.2.1.2 Leistungsbeschreibung gemäß §§ 103 ff BVergG 2018**

In § 103 BVergG 2018 werden die Arten der Leistungsbeschreibung, ob wahlweise konstruktiv oder funktional, angegeben. Beim öffentlichen Auftraggeber basieren die Ausschreibungen fast immer auf einer konstruktiven Leistungsbeschreibung. Bei dieser konstruktiven Leistungsbeschreibung ist die Leistung gemäß Abs 2 leg cit eindeutig und vollständig zu beschreiben.

### **3.2.2 ÖNORM**

Gemäß der ÖVE/ÖNORM EN 45020:2007 Punkt 3.2 handelt es sich bei einer Norm um ein Dokument, das mit Konsens erstellt und von einer anerkannten Institution (in Österreich Austrian Standards International) angenommen wurde und das für die allgemeine und wiederkehrende Anwendung Regeln, Leitlinien oder Merkmale für Tätigkeiten oder deren Ergebnisse festlegt, wobei ein optimaler Ordnungsgrad in einem gegebenen Zusammenhang angestrebt wird.

Die ÖNORMEN können vom Gesetzgeber für verbindlich erklärt werden, ansonsten haben sie nur einen empfehlenden Charakter.<sup>14</sup>

---

<sup>14</sup> Vgl. Müller und Stempkowski (2015), S. 113.

### **3.2.2.1 ÖNORM B 2061: Preisermittlung für Bauleistungen**

Diese ÖNORM beschreibt und regelt die Verfahren bzw. Darstellung der Preisermittlung von Bauleistungen und gibt Hinweise für den möglichen Aufbau der Kalkulation, ohne die unternehmerische Kalkulationsfreiheit im konkreten Anlassfall einzuschränken.

### **3.2.2.2 ÖNORM B 2110: Allgemeine Vertragsbestimmungen für Bauleistungen**

Die Bestimmungen dieser ÖNORM sollen zusammen mit den im Vertrag anzuführenden Normen die gleichbleibenden Vertragsbestimmungen von Bauverträgen bilden.

## **3.3 Rechtliche Grundlagen der Angebotsprüfung**

Der öffentliche Auftraggeber ist gemäß BVergG 2018 verpflichtet, eine Angebotsprüfung durchzuführen.

Das Ziel der Angebotsprüfung ist es, aus den eingegangenen Angeboten das wirtschaftlich beste Angebot herauszufiltern, um dann die Leistung nach dem Billigst- bzw. Bestbieterprinzip vergeben zu können und um zu beurteilen, ob die Preise betriebswirtschaftlich erklär- und nachvollziehbar sind.

Das BVergG 2018 bestimmt in § 134, dass die Prüfung und Beurteilung eines Angebotes nur solchen Personen zu übertragen ist, welche die fachlichen Voraussetzungen hierfür erfüllen. Erforderlichenfalls sind unbefangene und von den Bietern unabhängige Sachverständige beizuziehen.

In § 135 BVergG 2018 wird das Vorgehen bei der Prüfung der Angebote geregelt und wie der Prüfablauf auszusehen hat. Daraus lassen sich die Schritte zu einer nachvollziehbaren, übersichtlichen und transparenten Angebotsprüfung ableiten.<sup>15</sup>

Die Überprüfung hat in formaler, technischer und wirtschaftlicher Hinsicht zu erfolgen.

### **3.3.1 Formale Angebotsprüfung**

Hier wird überprüft, ob der Bieter die formalen Voraussetzungen gemäß § 126 BVergG 2018 erfüllt hat. Hierzu zählen unter anderem die Überprüfung der Vollständigkeit, Zulässigkeit und Rechenfehler.

---

<sup>15</sup> Vgl. Plettenbacher, Stopfer und Nowotny (2014), S. 75.

### 3.3.2 Technische Angebotsprüfung

Hier sollen nur jene Teile des Angebotes überprüft werden, die einer technischen Prüfung bedürfen.<sup>16</sup> Das heißt konkret, ob der Bieter die technischen Voraussetzungen gemäß §§ 127 und 135 BVergG 2018 nach den in der Ausschreibung festgelegten Kriterien erfüllt.

### 3.3.3 Wirtschaftliche Angebotsprüfung

Die wirtschaftliche Prüfung bezieht sich auf die Kriterien der Ausschreibung in wirtschaftlicher Hinsicht gemäß §§ 135 bis 141 BVergG 2018 und ihre Erfüllung durch den Bieter. Hierzu zählt unter anderem die allgemeine und vertiefte Prüfung der Preisangemessenheit.

### 3.3.4 Vertiefte Angebotsprüfung

Durch die vertiefte Angebotsprüfung können nicht nachvollziehbare und nicht ausreichend begründete Angebote, trotz eines Aufklärungsgesprächs, ausgeschieden werden. Daher stellt diese Prüfung eines der wirkungsvollsten Instrumente für den öffentlichen Auftraggeber in dieser Phase der Projektabwicklung dar.<sup>17</sup>

Bei dieser vertieften Angebotsprüfung ist die betriebswirtschaftliche Erklär- und Nachvollziehbarkeit der Preise nach § 137 Abs 3 BVergG 2018 zu prüfen.

#### 3.3.4.1 Kostenschätzung

Der öffentliche Auftraggeber hat gemäß § 13 Abs 3 BVergG 2018 den geschätzten Auftragswert der auszuschreibenden Leistung vor der Durchführung des Vergabeverfahrens sachkundig zu ermitteln.

#### 3.3.4.2 Preisspiegel

Im Preisspiegel werden alle Einheitspreise der abgegebenen Angebote dargestellt und miteinander verglichen. Durch diese Auswertung wird eine starke Abweichung eines einzelnen Preises vom Mittelwert aller Preise, welches auf eine Preisspekulation hinweisen könnte, ersichtlich.<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup> Vgl. Plettenbacher, Stopfer und Nowotny (2014), S. 77.

<sup>17</sup> Vgl. Hofstadler (2017), S. 246.

<sup>18</sup> Vgl. Gölles (2019), S. 4.

### 3.3.4.3 *Preisermittlung von Bauleistungen*

Die Möglichkeiten der Ermittlung der Preise von Bauleistungen beschreibt die ÖN B 2061 und sie regelt die Darstellung ihrer Ermittlung. Diese ÖNORM legt Verfahren der Preisermittlung von Bauleistungen fest. Sie gibt, ohne die unternehmerische Kalkulationsfreiheit im konkreten Anlassfall einzuschränken, Hinweise für den möglichen Aufbau der Kalkulation und regelt die Darstellung der Preisermittlung.

### 3.3.4.4 *ABC-Analyse*

Die ABC-Analyse ist eine sehr gute betriebswirtschaftliche Methode zur Klassifizierung der Güter nach ihrer Werthäufigkeitsverteilung. Sie kommt ursprünglich aus der Materialwirtschaft, wird jedoch heutzutage aufgrund ihrer einfachen, gut handhabbaren und attraktiven Kategorisierungslogik auch in anderen betriebswirtschaftlichen Bereichen zum Einsatz gebracht.<sup>19</sup>

## 3.4 Kritik an den Anwendungsmethoden

An dieser Stelle sei zum BVergG 2018 und zu den ÖNORMEN kritisch angemerkt, dass sie für den, für eine vertiefte Angebotsprüfung so wichtigen Begriff „angemessener Preis“ keine eindeutige Definition bieten. Denn auf der einen Seite stehen damit der Kreativität des AN in den Phasen der Angebots- und Kalkulationserstellung Tür und Tor offen und auf der anderen Seite ist der AG nicht zu einer vertieften Angebotsprüfung verpflichtet, wenn die allgemeine Preisangemessenheitsprüfung keine Anhaltspunkte für einen nicht angemessenen Preis liefert. Wie die Vergangenheit und Gegenwart zeigen, ist dieses Thema immer wieder der Zündstoff für viele Streitigkeiten und lange Gerichtsverfahren.

Ein weiterer Kritikpunkt betrifft die Ausschreibungserstellung und Angebotsprüfung. Die Kostenschätzung, der Preisspiegel und die ABC-Analyse sind in der Theorie sehr gute betriebswirtschaftliche Methoden und Hilfsmittel zur Ausschreibungserstellung und Angebotsprüfung. Dagegen lässt sich jedoch einwenden, dass diese Analysen die gewünschten und richtigen Ergebnisse in der Praxis nicht liefern, da diese Werkzeuge nur hilfreich sind, wenn sie fachmännisch und professionell von Personen mit Erfahrung auf diesem Gebiet angewendet werden, was in der Praxis leider allzu oft gerade nicht der Fall ist.

---

<sup>19</sup> Vgl. Nagel und Mieke (2014), S. 108.

## 4 Der Ist-Zustand beim öffentlichen Auftraggeber

Die Vermeidung von Claims beginnt bereits in der Planungsphase gefolgt von der Erstellung der Ausschreibung und endet fürs Erste mit der Angebotsprüfung. Diese grundlegende Erkenntnis sollte als ein Grundsatz in jede Richtlinie einer ausschreibenden Stelle aufgenommen und auch entsprechend gelebt werden. In der Praxis ist das jedoch kaum der Fall. Die von dem Thema betroffenen Personen sind mit der Materie des Claim Managements größtenteils überfordert und auf sich allein gestellt.

Im Rahmen dieser Arbeit wird auf die Aufgaben des Projektleiters-Bau von der Ausschreibungserstellung bis zur Vergabe eingegangen, wobei das Hauptaugenmerk auf die Angebotsprüfung von Bauleistungen gelegt wird.

### 4.1 Aufgaben des Projektleiters-Bau: Ausschreibungserstellung

Der Projektleiter der Planung übergibt die Ausschreibungsplanung an den Projektleiter-Bau. Zu diesem Zeitpunkt sollten auch alle erforderlichen Genehmigungsverfahren abgeschlossen sein und die dafür notwendigen Bewilligungen vorliegen. Dazu sei angemerkt, dass es von Vorteil ist, wenn der Projektleiter-Bau auch schon in die Planungsphase mit eingebunden wird.

Die Hauptaufgaben des Projektleiters-Bau in der Phase der Ausschreibungserstellung sind:

- a) Einhaltung der Projektmanagement Richtlinien
- b) Kontrolle der Ausschreibungsplanung
- c) Erstellen einer Ausschreibung

### 4.2 Aufgaben des Projektleiters-Bau: Projektausführung

Die Hauptaufgaben des Projektleiters-Bau in dieser Phase der Projektabwicklung sind:

- a) Einhaltung der Projektmanagement Richtlinien
- b) Angebotsprüfung
- c) Vergabe
- d) Bauausführung
- e) Bauübernahme und Schlussfeststellung

Da es sich hier um ein sehr großes Aufgabengebiet handelt, beschränken sich die folgenden Ausführungen auf die Hauptaufgabe b), die Angebotsprüfung und dabei vor allem auf die Erstellung eines Leitfadens zur effizienten Angebotsprüfung von Straßenbauprojekten für den Projektleiter-Bau.

Einen einheitlichen Leitfaden oder ein systematisches Vorgehen bzw. eine Vorgabe zur Angebotsprüfung gibt es nicht. Jede Abteilung bzw. jeder Projektleiter hat eine andere Vorgehensweise zur Angebotsprüfung.

Die gängigste Vorgehensweise zur Angebotsprüfung läuft folgendermaßen ab:

1. Die formale Angebotsprüfung:  
Hier wird überprüft, ob der Bieter die formalen Voraussetzungen erfüllt. Dazu zählt die Überprüfung der Vollständigkeit, Zulässigkeit und eventueller Rechenfehler.
2. Die technische Angebotsprüfung:  
Ziel dieser Überprüfung ist es festzustellen, ob das abgegebene Angebot den technischen Anforderungen des Ausschreibers entspricht.
3. Die wirtschaftliche Angebotsprüfung:  
Aufgabe des Projektleiters ist die Überprüfung, ob der Bieter die Kriterien der Ausschreibung in wirtschaftlicher Hinsicht gemäß §§ 135 bis 141 BVergG 2018 erfüllt.

Der Projektleiter überprüft hier als aller erstes, ob das Angebot unter der von ihm erstellten Kostenermittlung liegt. Diese Kostenermittlung wird gemäß Projektmanagement Richtlinie in der Ausschreibungsphase erstellt. Auch bei der Erstellung der Kostenermittlung liegen unterschiedliche Vorgehensweisen vor.

Einige Projektleiter ermitteln nur die Gesamtsumme anhand von Erfahrungswerten aus vergangenen Bauvorhaben mit ähnlichen Voraussetzungen und gleicher Größe. Andere hingegen berechnen die Kosten mit Preisen aus den Mittelwerten eines Preisspiegels eines alten Bauvorhabens.

Danach wird in den meisten Fällen ein Preisspiegel erstellt, um so die Einheitspreise des Billigstbieters mit dem Mittelwert der Einheitspreise aller Bieter zu vergleichen. Wenn der Einheitspreis des Billigstbieters nicht zu stark vom Mittelwert abweicht, wird dieser als angemessen betrachtet und nicht weiter hinterfragt. Das heißt, es handelt sich hier um einen reinen Zahlenvergleich, der mit einer Prüfung der Angemessenheit der Preise mit der Realität nichts zu tun hat.

Gölles meint dazu „Arithmetische Mittel von einzelnen Einheitspreisen sind nicht mehr als einzelne Mittelwerte, die jedoch nicht einen „angemessenen Einheitspreis“ repräsentieren.“<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Gölles (2020), S. 5.



Ein weiteres Paradebeispiel für eine nicht koordinierte Vorgehensweise bei der Angebotsprüfung ist die vertiefte Angebotsprüfung anhand der K-Blätter. Hier gibt es unterschiedliche Vorgehensweisen, die im persönlichen Ermessen jedes einzelnen Projektleiters liegen. Die K-Blätter werden vom Prüfer nur teilweise oder gar nicht vom Bieter angefordert. Die dritte Variante ist, die K-Blätter beim Notar ohne Überprüfung zu hinterlegen, um diese erst zu öffnen, wenn sie für das Anti-Claim Management benötigt werden.

Diese unterschiedlichen Vorgehensweisen werden auch vom Rechnungshof kritisiert.

„Vielfach forderten öffentliche Auftraggeber im Rahmen der Vergabe keine Kalkulationsblätter der Bieter an. Dadurch fehlten die wesentlichen Grundlagen für die Prüfung der Mehr- bzw. Minderkostenforderungen der Höhe nach. Den öffentlichen Auftraggebern wurden nicht nachvollziehbare Kalkulationsgrundlagen ohne aufgegliederte Preisermittlung zum Nachweis von Mehr- bzw. Minderkostenforderungen vorgelegt. Es wurden zum Teil keine Plausibilitätskontrollen durchgeführt, die Herleitung zur Preisbasis des Vertrags fehlte und zum Nachweis wurden den öffentlichen Auftraggebern lediglich Vergleichsofferte, vom Auftragnehmer eingeholt, vorgelegt.“<sup>21</sup>

Das Problem in der Praxis ist leider sehr oft das Fehlen der dafür notwendigen fachlichen Sachkompetenz und der Erfahrung für die geforderte Angebotsprüfung. Hier wäre der Dienstgeber gefordert, den Prüfern dementsprechende Hilfsmittel für eine erfolgreiche Prozessabwicklung der Angebotsprüfung zur Verfügung zu stellen, denn eine ordnungsgemäße und fehlerfreie Angebotsprüfung ist Voraussetzung für ein erfolgreiches Anti-Claim Management.

Billigstbieter mit teilweise über zehn Prozent Vorsprung auf den nächstgereihten Bieter werden toleriert, obwohl zu erkennen ist, dass es sich bei den Preisen des Angebots um hoch spekulative Werte handelt. Die Begründung dafür liegt in der Annahme, dass die MKF in der Ausführung die 10% nicht überschreiten werden. Dies erweist sich natürlich zum Schluss des Projektes sehr oft als Falschannahme und es kommt am Ende zu einem Bietersturz. Ein weiterer Grund ist die Angst vor dem Ausscheiden eines Bieters, da es dabei zu langen Verzögerungen des Baubeginnes durch Einsprüche kommen könnte.

---

<sup>21</sup> Rechnungshof (2018), S. 55 .

## 5 Anti-Claim Management

Der öffentliche AG hat die Verpflichtung, durch ein professionelles Anti-Claim Management die öffentlichen Gelder sparsam, wirtschaftlich und zweckmäßig einzusetzen.<sup>22</sup>

Die Voraussetzungen für ein erfolgreiches Anti-Claim Management und einen reibungslosen Bauablauf sind bereits vor der Bauausführung sicherzustellen. Eine ordnungsgemäße, abgeschlossene Planung, Ausschreibung und Angebotsprüfung sowie ein darauf aufbauender, ausgewogener und korrekter Bauvertrag haben in der Regel weniger Änderungen in der Bauausführung zur Folge, welche immer wieder zu einem aktiven und teilweise aggressiven Claim Management der Auftragnehmer führen.<sup>23</sup>

Die Entstehung der Claims beginnt bereits mit einer unvollständigen oder fehlerhaften Planung, einer dadurch verursachten mangelhaften Ausschreibungserstellung und einer falschen Kostenschätzung, die den tatsächlichen Herstellungskosten des Bauprojektes nicht entspricht. Meistens sind es sehr einfache und immer wiederkehrende Fehler oder fehlende Fachkompetenz des Ausschreibers, die zu hohen Mehrkosten- und Nachtragsforderungen des Auftragnehmers führen.

Stempkowski meint, die Auslöser dieser Vorgehensweisen gefunden zu haben und definiert diese wie folgt:

„Unklare Zieldefinition, unklare Vorgaben für die Planer und eine unklare Bau-Soll Definition ist einer der großen Auslöser für Streitigkeiten in der Planungs- und Bauphase.“<sup>24</sup>

Diese Unzulänglichkeiten, vor allem die fehlenden und nicht vollständig beschriebenen Leistungen in der Ausschreibung und im Bauvertrag führen eben dazu, dass die Auftragnehmer versuchen, ihren Verlust aufgrund schlechter Angebotspreise zu minimieren.<sup>25</sup>

Die richtige Antwort des AG wäre darauf die Erarbeitung eines perfekten Projekts, denn wenn alle Massen, Leistungsbeschreibungen und Pläne richtig sind, wird auch nur das gebaut was ausgeschrieben ist und es verpufft eine jede Spekulation wirkungslos. Dies wäre das Fundament der Auftraggeberstrategie und der Idealfall eines jeden Projekts.<sup>26</sup>

---

<sup>22</sup> Vgl. Plettenbacher, Stopfer und Nowotny (2014), S. 5.

<sup>23</sup> Vgl. Rechnungshof (2018), S. 54.

<sup>24</sup> Stempkowski (2012), S. 12.

<sup>25</sup> Vgl. Rechnungshof (2018), S. 54.

<sup>26</sup> Vgl. Kurboš (2018), S. 262.

## 5.1 Ausschreibungsphase

Eine weitgehendste fehlerlose Planung und eine einwandfrei formulierte Leistungsbeschreibung bilden die Grundlage einer sach- und fachgerechten Ausschreibung. Diese Ausschreibung führt wiederum zu einem widerspruchsfreien Vertragsabschluss zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber. Es steht außer Zweifel, dass diese Gegebenheiten die Basis für ein erfolgreiches Anti-Claim Management sind.<sup>27</sup>

Ein weiteres Kernstück der Ausschreibung ist die Kostenschätzung. Diese ist für das richtige Vergabeverfahren und für die spätere vertiefte Angebotsprüfung ausschlaggebend. Dementsprechend sollte diese von sachkundigen Personen durchgeführt werden.

Der Rechnungshof kommt in seinem 2012 erschienenen Bericht über „Anti-Claimmanagement und Korruptionsbekämpfung bei Straßen- und Bahnbauprojekten“ zu folgendem Schluss über die möglichen Auswirkungen einer fehlerhaften Ausschreibung auf die spätere Projektabwicklung in der Praxis. Dies sind nur einige Beispiele dafür, welche Nachteile für den Auftraggeber durch Defizite in der Qualität von Ausschreibungsunterlagen entstehen können:

- „Fehler im Leistungsverzeichnis und die spekulative Angebotskalkulation des Auftragnehmers führten zu einer Umreihung der Bieter und zu einem finanziellen Nachteil für den Auftraggeber.
- Abweichungen zwischen den ausgeschriebenen bzw. vertraglich vereinbarten Positionsmengen und der Schlussrechnung waren auf massive Mängel in der Planung zurückzuführen
- Unsichere Bestandsdaten führten zu Massenmehrungen.
- Aufgrund einer unzureichenden Prüfung des Leistungsverzeichnisses fielen Massenfehler bei einer Plausibilitätsprüfung nicht auf.
- Ausschreibungsmängel führten zu auffallenden Mengenmehrungen.
- Ungenaue Leistungsverzeichnisse führten dazu, dass Leistungen mit deutlicher Überschreitung der Auftragssumme durch Zusatzleistungen zur Ausführung gelangten, deutliche Anteile der ausgeschriebenen Positionen des Leistungsverzeichnisses hingegen nicht ausgeführt wurden und andere Positionen eine stille Massenreserve darstellten.“<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> Vgl. Rechnungshof (2012), S. 145.

<sup>28</sup> Rechnungshof (2012), S. 146 f.

### 5.1.1 Ausschreibung

Mit der Erstellung der Ausschreibung beginnt vor der Angebotsprüfung und der Projektausführung die wesentliche und bedeutungsvolle Arbeit vom Projektleiter-Bau.

Wie die Ausschreibungsunterlagen auszusehen haben, kommentiert der Rechnungshof wie folgt: „Die Ausschreibungsunterlagen sollen auf einer abgeschlossenen Planung aufbauen. Die Leistungsbeschreibung soll vollständig und präzise den Leistungsgegenstand festlegen. Eventualpositionen sollen auf ein unbedingt erforderliches Ausmaß reduziert werden, um Raum für Spekulationen zu unterbinden.“<sup>29</sup>

Es ist auch darauf zu achten, dass die für eine ordnungsgemäße Angebotserstellung erforderlichen Informationen für den Bieter vorhanden sind, sodass der Bieter die ausgeschriebenen Leistungen ohne umfangreiche Recherchen kalkulieren kann. Ebenso dürfen dem Bieter dabei keine aufwendigen Arbeiten übertragen werden.<sup>30</sup>

#### 5.1.1.1 Teil B2 - Besondere Bestimmungen

In einer Ausschreibung sind alle Umstände der Leistungserbringung, wie etwaige Erschwernisse oder Erleichterungen anzuführen, damit es für den Bieter in seinem Angebot möglich ist, diese zu berücksichtigen.<sup>31</sup>

In diesem Abschnitt einer Ausschreibung sollten die besonderen, projektspezifischen Details mit den rechtlichen Vertragsbestimmungen zur Ausschreibung, welche für eine möglichst problemlose und partnerschaftliche Projektabwicklung ausschlaggebend sind, für den Auftragnehmer klar, deutlich und vor allem widerspruchsfrei formuliert werden. Dabei muss der Ausschreiber das Hauptaugenmerk auf die besonderen Vorbemerkungen mit den projektbezogenen Erschwernissen in der Ausschreibung legen. Das heißt, in diesem Teil der Ausschreibung sind nur Erschwernisse, die nur speziell dieses Bauvorhaben betreffen zu definieren.

#### 5.1.1.2 Teil B7 – Leistungsverzeichnis

Die hier vom Ausschreiber angeführten Leistungspositionen für die Herstellung der Gesamtleistung müssen eindeutig und vor allem widerspruchsfrei beschrieben werden. Am besten eignet sich dazu die Verwendung eines standardisierten Leistungsbuches.

---

<sup>29</sup> Rechnungshof (2018), S. 49.

<sup>30</sup> Vgl. Müller und Stempkowski (2015), S. 104 .

<sup>31</sup> Vgl. Plettenbacher, Stopfer und Nowotny (2014), S. 50.

Der Ausschreiber sollte außerdem bedenken, dass das Leistungsverzeichnis eine für den Bieter und eventuell späteren AN die zentrale Grundlage für die Kalkulation und Preisbildung darstellt. Deshalb ist von großer Relevanz, dass sämtliche Umstände der Leistungserbringung vom AG so fehlerfrei und objektiv wie möglich beschrieben werden, sodass der Bieter danach sein Angebot erstellen kann.<sup>32</sup>

Um nicht spekulative, mit Kalkulationsfehlern befüllte Angebote zu erhalten, wäre es vorteilhaft, unrichtige und ungenaue Mengenangaben, Scheinpositionen, Zulagen, verdeckte Reserven und unzureichend beschriebene Zusatzpositionen, die nicht aus einem standardisierten Leistungsbuch stammen, zu vermeiden.<sup>33</sup>

Leichtsinnige und immer wiederkehrende Fehler bei der Erstellung eines Leistungsverzeichnisses führen häufig zu Problemen und damit verbundenen kostenpflichtigen Streitigkeiten und Widersprüchen in der Projektabwicklung.

Zum Abschluss dieses Punktes werden anhand eines kurzen Leitfadens die wichtigsten Faktoren, auf die der Projektleiter-Bau vor der Veröffentlichung einer Ausschreibung achten sollte, beschrieben.

- Formulierungen sind für beide Seiten, das heißt für den AG und den AN, klar und eindeutig anzugeben.
- Es sind jedoch hauptsächlich Leistungspositionen aus dem standardisierten Leistungsbuch zu verwenden.
- Nur kalkulierbare Leistungen anführen, denn ungenaue Beschreibungen und versuchte Gefahrenübertragungen führen zu Streitigkeiten und MKF.
- Es ist darauf zu achten, ob Leistungen eventuell mit mehreren Positionen abgerechnet werden können.
- Eine genaue Massenberechnung durchführen und darauf achten, dass einfache Fehler, wie zum Beispiel eine Verwechslung zwischen  $m^2$  und  $m^3$ , nicht passieren.
- Auf die Abrechnungsregeln bzw. –vorgaben achten. Es sind klare Abrechnungsrichtlinien festzulegen.
- Keine Positionen und Massen auf Verdacht; geringere Mengen verleiten zu höheren EP und führen bei MKF auch zu höheren Preisen, denn hohe EP im Angebot führen bei der MKF auch zu hohen Preisen und umgekehrt führen niedrige EP im Angebot zu niedrigen Preisen in der MKF.
- Auf Folgepositionen und Aufzahlungen einer Grundposition ist zu achten.
- Keine speziellen Produktbezeichnungen von einem Unternehmen ausschreiben, wenn dies doch getan wird, immer den Zusatz „oder gleichwertig“ anführen.

---

<sup>32</sup> Vgl. Hofstadler (2017), S. 246.

<sup>33</sup> Vgl. Plettenbacher, Stopfer und Nowotny (2014), S. 47.

### 5.1.2 Kostenschätzung

Eine professionell erstellte Kostenschätzung in der Ausschreibungsphase liefert bei der Erstellung eines Preisspiegels und der ABC-Analyse richtige und brauchbare Ergebnisse.

Ein Vergleich der Kostenschätzung des AG mit dem Gesamtpreis des Angebotes zeigt unter anderem, ob dieser im Verhältnis zur Leistung ungewöhnlich niedrig oder hoch ist, dabei sind auch die Angebotspreise der anderen Bieter nicht außer Acht zu lassen.<sup>34</sup>

Sollte das dafür notwendige Wissen für die immer komplexer werdenden Bauvorhaben fehlen, empfiehlt es sich, auf externes Fachwissen zurückzugreifen. Ansonsten wäre eine für alle Projektleiter zugängliche Preisdatenbank von Vorteil. Diese müsste auf jeden Fall fachmännisch entwickelt, gepflegt und erhalten werden. Sie ist zwar bei einer vertieften Angebotsprüfung nicht alleine ausreichend, jedoch kann eine Baupreisdatenbank einen Prüfmaßstab darstellen, wenn die entsprechenden Referenzpreise auf einer breiten Datenmenge basieren.<sup>35</sup>

### 5.1.3 ABC-Analyse

Nach Fertigstellung der Kostenschätzung empfiehlt es sich, mit dem ausgepreisten Leistungsverzeichnis eine ABC-Analyse durchzuführen, um so die für die Ausschreibung kostenrelevanten Leistungspositionen herauszufiltern. Diese Analyse dient dem Projektleiter auch für die spätere Angebotsprüfung, denn durch die Einteilung des Leistungsverzeichnisses in A, B und C Positionen weiß der Projektleiter, worauf er bei der Angebotsprüfung das Hauptaugenmerk zu legen hat.

### 5.1.4 Zusammenfassung

Zum Abschluss dieses Kapitels folgt eine kurze Zusammenfassung der wichtigsten Punkte, auf die ein Projektleiter-Bau bei der Erstellung der Ausschreibung achten sollte:

- Das Projektmanagement laut Projekthandbuch aktivieren.
- Die rechtlichen Voraussetzungen für die Projektabwicklung, wie abgeschlossene Behördenverfahren, Grundeinlösen, Übereinkommen usw. müssen gegeben sein.
- Eine ordnungsgemäße, abgeschlossene Planung, oder zumindest die Sicherstellung der fristgerechten Fertigstellung der Planung, sodass eine exakte Definition des Bau-Solls und Leistungsumfanges gemacht werden kann.
- Die B-Teile der Ausschreibung bearbeiten. Besonderes Augenmerk auf den B2-Teil mit den „Besonderen Bestimmungen“ für das Projekt legen, damit keine aus

---

<sup>34</sup> Vgl. Müller und Stempkowski (2015), S. 157.

<sup>35</sup> Vgl. Lehner (2019), S. 210.

alten Projekten stammende und nichtzutreffende Bedingungen enthalten sind. Ebenso sind die allgemeinen rechtlichen Vertragsbestimmungen (B6-Teil) und die technischen Vertragsbedingungen (B5-Teil) auf ihre Gültigkeit zu kontrollieren.

- Realistische Terminvorgaben sind zu setzen.
- Beim Erstellen des Leistungsverzeichnisses (B7-Teil) ist auf den unter Punkt 5.1.2.2 ausgeführten Leitfaden zu achten.
- Eine professionelle Kostenschätzung ist zu erstellen.
- Auf die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften und Normen ist ebenso zu achten, wie darauf, dass keine unnötigen Risikoüberwälzungen auf den AN erfolgen.

Sollten diese Punkte bei der Erstellung einer Ausschreibung berücksichtigt werden, vermindert sich der Zeitaufwand für das Anti-Claim Management in der Ausführungsphase eines Projektes mit sehr großer Wahrscheinlichkeit. Diese Maßnahmen haben natürlich auch Auswirkung auf die Angebotsprüfung, denn mit einer sehr hohen Qualität der Planung und der Ausschreibung wird das Fundament für eine gezielte und effiziente Angebotsprüfung gelegt.

## 5.2 Methoden zur Angebotsprüfung

Der öffentliche Auftraggeber ist gemäß Bundesvergabegesetz verpflichtet, die Angebote nach dessen Vorgaben zu prüfen, um den geeignetsten Bieter zu ermitteln.

Laut § 134 BVergG 2018 ist die Prüfung und Beurteilung eines Angebotes nur solchen Personen zu übertragen, welche die fachlichen Voraussetzungen hierfür erfüllen. Erforderlichenfalls sind unbefangene und von den Bietern unabhängige Sachverständige beizuziehen.

Durch eine mangelhafte Angebotsprüfung kommt es leider des Öfteren zu vermeidbaren Mehrkostenforderungen in der Ausführungsphase und am Ende des Projektes sogar zu einem sogenannten Bietersturz. Das heißt, der Billigstbieter des Angebotes bleibt nach Beendigung des Projektes nicht der Billigstbieter. Dies muss unter allen Umständen vermieden werden.

Der Verwaltungsgerichtshof hat in einem Erkenntnis vom 25.1.2011<sup>36</sup> festgehalten, dass es gemäß § 125 BVergG 2006 (nunmehr § 137 BVergG 2018) Aufgabe des Auftraggebers ist, die Angemessenheit der Preise (gegebenenfalls im Rahmen einer vertieften Angebotsprüfung) zu beurteilen. Der Auftraggeber hat bei der vertieften Angebotsprüfung unter Berücksichtigung der ihm zur Verfügung stehenden Unterlagen die Preisgestaltung auf ihre betriebswirtschaftliche Erklär- und Nachvollziehbarkeit zu prüfen, wobei im Einzelnen die in den Z 1 bis 3 des § 137 Abs 3 BVergG 2018 genannten Kriterien maßgeblich

---

<sup>36</sup> 2008/04/0082.

sind. Da es sich hierbei um eine Plausibilitätsprüfung handelt, muss nach Auffassung des VwGH nicht die gesamte Kalkulation des Bieters minutiös nachvollzogen, sondern nur grob geprüft werden, ob ein seriöser Unternehmer die angebotenen Leistungen zu den angebotenen Preisen erbringen kann.

Im Zuge der Angebotsprüfung sollten die geforderten Kalkulationsunterlagen der Bieter unbedingt vor der Zuschlagserteilung eingefordert werden. Besonderes Augenmerk ist dabei auf die Plausibilität der Preiskalkulation und eventuelle Spekulationen in Form von Hoch- oder Unterpreisen zu richten.<sup>37</sup> Da die fachlichen Voraussetzungen nicht immer gegeben sind, wäre es deshalb umso wichtiger, den Projektleitern ein gutes und brauchbares Hilfsmittel in Form eines Leitfadens zur Angebotsprüfung bereitzustellen, um die Kriterien der Angebotsprüfung gemäß BVergG 2018 zu erfüllen.

Ausgangspunkt der Angebotsprüfung ist eine laut BVergG 2018 ordnungsgemäße, abgeschlossene Angebotsöffnung, und dass die Angebote dem Projektleiter vorliegen. Der Projektleiter sollte nun zur Prüfung der Angebote nach den folgenden drei Prüfungsarten, welche in der folgenden Abbildung dargestellt sind, vorgehen.

Formal	Technisch	Wirtschaftlich
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zuverlässigkeit</li> <li>• Vollständigkeit</li> <li>• Änderungen und Ergänzungen</li> <li>• Angebote ohne Preise</li> <li>• Rechenfehler</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einhaltung Vergabegrundsätze</li> <li>• Eignung</li> <li>• Bieterlücken</li> <li>• Angaben zu Subunternehmer</li> <li>• Alternativ-/ Abänderungsangebot</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Allgemeine Prüfung der Preisangemessenheit</li> <li>• Vertiefte Prüfung der Preisangemessenheit</li> </ul>

**Abbildung 1: „Prüfbereiche zur Angebotsprüfung gemäß BVergG“<sup>38</sup>**

Diese Vorgehensweise sieht auch der Rechnungshof vor. Die Angebote sind auf die laut BVergG vorgegebenen formalen, technischen und wirtschaftlichen Kriterien zu prüfen. Der Rechnungshof ergänzt, dass auch die in den Ausschreibungsunterlagen geforderten

<sup>37</sup> Vgl. Rechnungshof (2018), S. 51.

<sup>38</sup> Plettenbacher, Stopfer und Nowotny (2014), S. 76.



Kalkulationsunterlagen von den Bietern im Zuge der Angebotsprüfung vor der Zuschlagserteilung eingefordert und auf die Plausibilität der Preiskalkulation sowie allfällige Spekulationspotenziale durchsucht werden sollten.<sup>39</sup>

Der Leitfaden bezieht sich daher auf die drei laut BVergG 2018 angeführten Prüfungsarten, wobei die formale und die technische Angebotsprüfung reine Formsache sind und normalerweise kein Problem für den Prüfer darstellen. Aus diesem Grund steht auch die wirtschaftliche Angebotsprüfung im Vordergrund dieses Kapitels.

### **5.2.1 Formale Angebotsprüfung**

Die formale Angebotsprüfung setzt sich mit der Qualität und der Vollständigkeit des Angebotes auseinander.

Dies ist die leichteste Aufgabe der Angebotsprüfung. Hier ist, wie in der Abbildung 1 ersichtlich, die formale Angebotsprüfung gemäß BVergG 2018 durchzuführen. Es sind die Qualität und die Vollständigkeit des Angebotes, wie zum Beispiel die Zulässigkeit oder das Vorliegen von Rechenfehlern, zu überprüfen.

### **5.2.2 Technische Angebotsprüfung**

Ziel dieser Überprüfung ist es festzustellen, ob das vom Bieter abgegebene Angebot den technischen Anforderungen des Ausschreibers entspricht.

Hierzu zählen, wie auch in Abbildung 1 abgebildet, die Kontrolle der Eignung des Bieters, der angegebenen Subunternehmer oder der Bieterlücken und die Einhaltung der Vergabegrundsätze des BVergG 2018.

### **5.2.3 Wirtschaftliche und vertiefte Angebotsprüfung**

Harrer ist der Ansicht, dass mit der vertieften Preisprüfung ein wesentlicher Beitrag zum Anti-Claim Management erfolgt, der spätere Nachtragsmöglichkeiten rechtzeitig einschränkt.<sup>40</sup>

Gegenüber der formalen und technischen ist die wirtschaftliche Angebotsprüfung viel zeitaufwendiger. Ein Aufwand, der sich jedoch lohnt, da dadurch Nachforderungen im Zuge

---

<sup>39</sup> Vgl. Rechnungshof (2018), S. 51.

<sup>40</sup> Vgl. Harrer (2018), S. 130.

der Vertragsabwicklung vermieden werden können.<sup>41</sup> Natürlich dient eine vertiefte Angebotsprüfung auch dazu, dass dem Bieter die Möglichkeit geboten wird, eine Stellungnahme zu seinen angebotenen Preisen abzugeben. Deshalb ist das Hauptaugenmerk auf die wirtschaftliche Angebotsprüfung zu legen, bei der es in erster Linie auf die Kontrolle der Preise auf deren Angemessenheit ankommt.

Ein weiterer wichtiger Grund für die Durchführung einer ordnungsgemäßen, wirtschaftlichen Angebotsprüfung mit der Prüfung der Angemessenheit der Preise ist, dass sie einen Schutzmechanismus für AN und AG darstellt, indem einerseits der AG davor geschützt wird, Leistungen zu überhöhten Preisen zu vergeben, und andererseits der AN keinen Auftrag zu unangemessenen, niedrigen Preisen erhält, was eventuell zu einem erhöhten Insolvenzrisiko führen könnte.<sup>42</sup>

Die wirtschaftliche Angebotsprüfung, vor allem mit der „Prüfung der Angemessenheit der Preise bzw. die vertiefte Angebotsprüfung“, beinhaltet das größte Diskussions- und Konfliktpotential im Prüfverfahren eines Angebotes.<sup>43</sup>

Im Vergleich zur formalen und technischen Angebotsprüfung ist für die wirtschaftliche Angebotsprüfung fundiertes Fachwissen und Erfahrung aus der Praxis von Nöten, denn ohne dieses Wissen ist es sehr schwer möglich, Spekulationen, die den Nährboden für Mehrkostenforderungen bilden, in Form von zu niedrigen oder zu hohen Preisen zu erkennen. Spekulationspreise lassen meistens auf Massenfehler in der Ausschreibung schließen. Damit stellt sich die Frage, wie man diese Spekulationen erkennt, um auch gleich die Ausschreibungsfehler zu finden, auf die man dann entsprechend reagieren kann.

Wie bereits erwähnt, bildet auch ein Vergleich der Angebotspreise des AN mit den Preisen aus der wirtschaftlich wahrheitsgetreuen Kostenschätzung des AG ein sehr gutes Hilfsmittel für die Erkennung von Hoch- oder Niedrigpreisen.

Werden vom Prüfer Mängel festgestellt, so ist - sofern die Unklarheiten für die Beurteilung der Angebote von Bedeutung sind - vom Bieter gemäß § 138 Abs 1 BVergG 2018 eine verbindliche Aufklärung zu verlangen. Diese Aufklärungen und Erörterungen können nach § 139 BVergG 2018 als Gespräche in kommissioneller Form oder schriftlich durchgeführt werden.

Dabei sollte der AG niemals vergessen, dass in dieser Phase der Projektabwicklung der Ausschreiber noch alle Trümpfe in der Hand hat. Für die Aufklärung von Ungereimtheiten zum Angebot und dessen Kalkulation bietet sich jetzt für den Ausschreiber die beste und

---

<sup>41</sup> Vgl. Lehner (2019), S. 206.

<sup>42</sup> Vgl. Hofstadler (2017), S. 251.

<sup>43</sup> Vgl. Plettenbacher, Stopfer und Nowotny (2014), S. 83.

vermutlich letzte Chance, denn der Bieter neigt in dieser Phase eher dazu, etwas nachzugeben, solange er den Auftrag noch nicht erhalten hat.

Ungewöhnlich hohe oder niedrige Preise müssen genauestens hinterfragt werden. Sollte es bei diesem Aufklärungsgespräch dem Bieter nicht gelingen, seine angebotenen Preise dem öffentlichen Auftraggeber trotz seines Vorbringens betriebswirtschaftlich nachvollziehbar zu erklären, so ist dieser aufgrund der Preisgestaltung auszuscheiden.

In den nächsten Kapiteln wird auf die gängigsten und sinnvollsten Hilfsmittel zur wirtschaftlichen Angebotsprüfung eingegangen.

Dabei handelt es sich um den Preisspiegel, eine Kostenschätzung, Erfahrungswerte, Baupreisdatabanken sowie eigene kalkulatorische Überlegungen des AG, die sich als Prüfinstrumente am ehesten eignen.<sup>44</sup>

### **5.2.3.1 Preisspiegel**

Der Preisspiegel soll dem Prüfer zeigen, ob die Preisangemessenheit von Einzelpositionen des Billigstbieters durch den Vergleich mit den Preisen der anderen Bieter und vor allem mit dem daraus errechneten Mittelwert gegeben ist. Auch Müller und Stempkowski sind der Meinung, dass durch einen Vergleich der Einheitspreise aller Bieter oder mit den Werten aus einer Preisdatenbank oder sonstigen Richtwerten festgestellt werden kann, ob in den wesentlichen Positionen der Ausschreibung zu hohe oder zu niedrige Einheitspreise vom Billigstbieter vorliegen.<sup>45</sup>

Die Sinnhaftigkeit eines Preisspiegels ist nur dann gegeben, wenn dieser mit den Angeboten der Bieter und den Preisen aus der Kostenschätzung des AG erstellt und verglichen wird. Nur so sind eventuelle Spekulationen und damit verbundene Ausschreibungsfehler sofort erkennbar. Die im Preisspiegel arithmetisch berechneten Mittelwerte aller Bieter sind jedoch nicht mehr als einzelne Mittelwerte, die keinen „angemessenen Einheitspreis“ repräsentieren. Sie dienen allenfalls als Orientierungsgrößen im Rahmen der Detail-Preisprüfung.<sup>46</sup>

Im folgenden Praxisbeispiel, in dem einem Projektleiter ein Massenfehler in der Ausschreibung unterlaufen ist, werden die Grenzen eines Preisspiegels dargestellt. Die Bieter erkannten den Fehler und boten einen entsprechend niedrigeren Preis an. Nur durch einen Vergleich mit den Angebotspreisen der Bieter wäre der zu niedrige Preis und der Massenfehler nicht erkennbar. Auch die Ermittlung des Mittelwertes unter den Angebotspreisen führt nicht zum gewünschten Ergebnis. Erst ein Vergleich des Einheitspreises der

---

<sup>44</sup> Vgl. Plettenbacher, Stopfer und Nowotny (2014), S. 90.

<sup>45</sup> Vgl. Müller und Stempkowski (2015), S. 158.

<sup>46</sup> Vgl. Gölls (2019), S. 5.

Kostenschätzung des AG mit den Preisen der Bieter macht den zu niedrigen Einheitspreis für den Projektleiter ersichtlich.

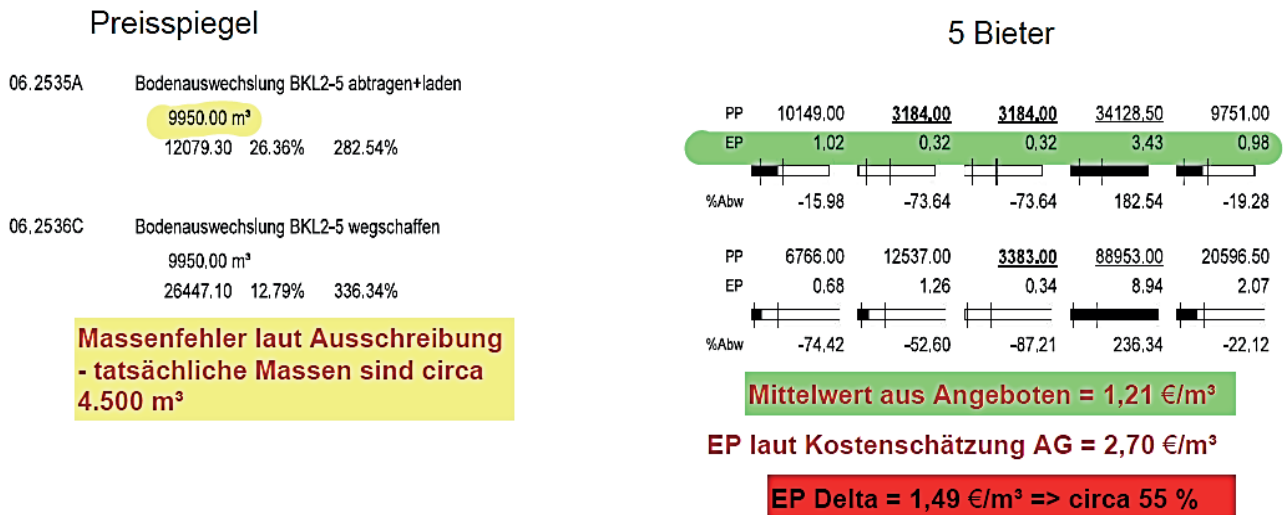


Abbildung 2: Preisspiegel mit Massenfehler

### 5.2.3.2 ABC-Analyse

In diesem Kapitel der Arbeit werden drei Anwendungsmethoden vorgestellt und anhand eines Beispiels aus der Praxis dahingehend überprüft, ob eine ABC-Analyse eine hilfreiche und erfolgreiche Methode in der Phase der Angebotsprüfung eines Bauprojektes zur Früherkennung von Spekulationen der Bieter ist, um so spätere Mehrkosten- und Nachtragsforderungen des Bieters bzw. späteren Auftragnehmers in der Ausführungsphase, zu vermeiden.

Bei der ersten Anwendungsmethode der ABC-Analyse werden die A-Positionen, das sind circa 80% der Angebotssumme festgelegt und ausgepreist. Um einen Bietersturz oder Reihenfolgesturz zu vermeiden, vergleicht man danach diese Preise mit denen des nächstgereihten Bieters. Dabei sollte der Billigstbieter diese Position beibehalten.

Eine weitere, in diesem Fall sehr nützliche Methode aus der Praxis zur Verringerung des Spekulationspotentials mithilfe der ABC-Analyse ist der Preisvergleich der C-Positionen, welche circa fünf Prozent der Angebotssumme ergeben, mit den Preisen der anderen Bieter. Ergeben sich dabei größere Abweichungen unter den Preisen, weisen diese Differenzen auf ein Spekulationspotential mit einer Massenmehrung oder -minderung hin. Denn auch C-Positionen können einen ausschlaggebenden Einfluss auf den Gesamtpreis der

Bauleistung haben, wenn es zum Beispiel zu massiven Mengenmehrungen oder -minderungen kommt.<sup>47</sup>

Bei der dritten Strategie der Anwendung der ABC-Analyse geht es um einen Vergleich mit der Kostenschätzung des AG. Den Ausgangspunkt bildet die ABC-Analyse mit den Preisen aus der Kostenschätzung, um so die für das Bauprojekt wesentlichen Positionen, sogenannte A-Positionen, herauszufinden. In der Phase der Angebotsprüfung wird dann die ABC-Analyse mit den Preisen des Bieters durchgeführt und mit der ABC-Analyse der Kostenschätzung verglichen. Anhand dieses Vergleiches kann man sofort erkennen, ob eine A-Position auch im Angebot des Bieters eine A-Position geblieben und keine B- oder C-Position geworden ist.

Die folgende Abbildung zeigt einen Vergleich einer ABC-Analyse mit den Preisen aus der Kostenschätzung des Auftraggebers mit den Angebotspreisen des Bieters.

		Preise	
		Bieter	Kostenschätzung AG
01 02 15.1510R	Zusatzmaterial C90/3 0/32 liefern 1365.00 t	PP	<u>13486,20</u> 16380,00
		EP	9,88    12,00
		ABC	1,13%(A)    0,97%(A)
01 02 03.2503C	Oberboden Zwischenb. BKL1 wegschaffen 1265.00 m³	PP	<u>12536,15</u> 18975,00
		EP	9,91    15,00
		ABC	1,05%(A)    1,12%(A)
01 02 16.0102A	Reinigen Hochdruckwasser >= 100 bar 9515.00 m²	PP	<u>12369,50</u> <u>4757,50</u>
		EP	1,30    0,50
		ABC	1,04%(A)    0,28%(B)
01 02 04.0101A	Aushub mit Grabensicherung T>0-1,25 m + laden 245.00 m³	PP	<u>12061,35</u> <u>2940,00</u>
		EP	49,23    12,00
		ABC	1,01%(A)    0,17%(B)

**Abbildung 3: ABC-Analyse mit den Preisen aus der Kostenschätzung des Auftraggebers mit den Angebotspreisen des Bieters.**

Anhand der Abbildung 3 lässt sich erkennen, dass aus einigen A-Positionen aus der ABC-Analyse mit den Preisen der Kostenschätzung nun B-Positionen geworden sind. Nun heißt es der Frage nachzugehen, aus welchem Grund diese Entwicklung stattgefunden hat.

<sup>47</sup> Vgl. Hofstadler (2017), S. 253.

### 5.2.3.3 K-Blätter

Die standardisierten Kalkulationsformblätter dienen dem Kalkulanten des Bieters in der Kalkulationsphase zur Preisermittlung und machen zudem die Preise der einzelnen Leistungen für den späteren Auftraggeber erklärbar. Durch die Standardisierung wird die Kalkulation von Bauleistungen vereinheitlicht und sie dient dem Angebotsprüfer dazu, die Preisangemessenheit und die Preisplausibilität schneller und übersichtlicher prüfen zu können.<sup>48</sup>

Bevor jedoch mit der Prüfung der K-Blätter begonnen wird, sollte vorab unbedingt die Frage geklärt werden, welchen vertragsrelevanten Charakter die K-Blätter in dem betreffenden Projekt einnehmen. Dem Prüfer muss auch klar sein, dass der Bieter Freiräume bei der Gestaltung der K-Blätter hat, durch die er eine Mitwirkungskompetenz erhält, mit der er festlegt, was bei Abweichungen geschehen soll.<sup>49</sup>

Bei der Angebotsprüfung sollte der Projektleiter das Hauptaugenmerk auf die in den K7-Blättern dargestellte, eigentliche Kalkulation, auch Detailkalkulation genannt, legen. Darin ist nämlich die Bildung der Einheits- bzw. Pauschalpreise dargestellt.

Die K-Blätter sind vom öffentlichen Auftraggeber unbedingt vor bzw. spätestens bei der Beauftragung einzufordern und zu kontrollieren, denn die Ermittlung von neuen Preisen bei Mehr- bzw. Minderkostenforderungen sollte auf Grundlage dieser Urkalkulation mit sachgerechter Herleitung erfolgen.

Hier wäre eine weitere Prozessinnovation in Form eines eigenen Leitfadens zur vertieften Prüfung der K-Blätter zu erstellen und von großer Bedeutung, da diese Kalkulationsblätter die Grundlage für die meisten Mehrkosten- und Nachtragsforderungen bilden. Die K-Blätter setzen nicht nur das Bau-SOLL, also die Preisermittlungsgrundlagen, in eine Kalkulation um, sondern ermöglichen es dem Bieter, damit auch die Preisermittlungsgrundlagen selbst anzuführen.<sup>50</sup> Dabei handelt es sich um ein Thema, das wegen seiner Weitläufigkeit und Komplexität in dieser Arbeit nicht zur Gänze behandelt werden kann.

An dieser Stelle muss man besonders erwähnen, dass die K-Blätter rein der kalkulatorisch-theoretischen Herleitung der MKF dienen. Es ist dabei nicht relevant, wie der AN die vom AG bestellte Leistung erbringt oder ausführt, solange die vertraglichen Bedingungen dabei eingehalten werden. Dieser Umstand macht das Ganze für alle Beteiligten noch

---

<sup>48</sup> Vgl. Bammer (2013), S. XXI.

<sup>49</sup> Vgl. Kurbos (2010), S. 199.

<sup>50</sup> Vgl. Kropik (2014), S. 214.

komplizierter, da zum Beispiel beim Entfall eines kalkulierten Aufwandes durch eine Optimierung der Leistungserbringung durch den AN eine MKF auch nicht im Sinne von Plausibilisierungsüberlegungen deswegen gekürzt werden kann.<sup>51</sup>

Dieser Abschnitt zeigt anhand von einigen Praxisbeispielen effiziente Methoden, wie für das Anti-Claim Management wichtige grobe Ungereimtheiten oder Widersprüche in der Detailkalkulation des Bieters zu erkennen sind, welche für spätere Mehrkosten- bzw. Nachtragsforderungen eine sehr wichtige Rolle spielen können und deshalb unbedingt im Aufklärungsgespräch vor der Vertragsvergabe geklärt werden sollten.

Die ersten beiden Beispiele zeigen, wie der Bieter bewusst oder auch unbewusst versucht, anhand von Textbausteinen in der Detailkalkulation die vom Ausschreiber vorgegebenen und beschriebenen Leistungen zu verändern.

01.02.07. 01.02.07.26A.	Sonderkosten Verz. Baubeginn 0 bis 30 Kalendertagen		30,00 d	
T	exkl. Kosten für Stillliegezeiten			
T	exkl. ev. erforderliche Winterkosten, Winterdienst			
T	exkl. Mehrkosten Wintereinstellung, Baustelle wiedereinrichten			
T	exkl. Sondermaßnahmen für Wintereinstellung, prov. Asphaltierung, ...			
	Lohn Tiefbau allgemein	0,00333333 h		42,96660000
	LKW 3A + Ladekran [Allg.]	0,00333333 h		67,84200000
	Hilfsstoffe allgemein	0,03333333 VE		1,13070000
	Rundungsausgleich			
	<b>Einheitspreis je d</b>		<b>0,00333333 h/ME Pos.</b>	
	<b>Gesamtbetrag für 30,00 d</b>		<b>0,10 h gesamt</b>	
01.02.07.26B.	Verz. Baubeginn 31 bis 60 Kalendertagen		30,00 d	
T	exkl. Kosten für Stillliegezeiten			
T	exkl. ev. erforderliche Winterkosten, Winterdienst			
T	exkl. Mehrkosten Wintereinstellung, Baustelle wiedereinrichten			
T	exkl. Sondermaßnahmen für Wintereinstellung, prov. Asphaltierung, ...			
	Lohn Tiefbau allgemein	0,00333333 h		42,96660000
	LKW 3A + Ladekran [Allg.]	0,00333333 h		67,84200000
	Hilfsstoffe allgemein	0,03333333 VE		1,13070000

**Abbildung 4: Beispiel 1 - Textbausteine des Auftragnehmers im K7-Blatt**

Laut Ausschreibung wären sämtliche, aufgrund eines verzögerten Baubeginns entstehende Kosten in diese Position einzurechnen. Vermutlich kommt es in der Ausführungsphase des Projektes zu einer Mehrkostenforderung, sollte der Auftraggeber den Bieter nicht nochmals auf die in der Ausschreibung deutlich formulierten, einzurechnenden Erschwernisse in der vertieften Angebotsprüfung hinweisen und um Aufklärung bitten.

<sup>51</sup> Vgl. Kurbo (2010), S. 203.

01.05.01.01C.	Baugrubenaushub BKL6u7 m.Baugrubensich. laden	330,00 m³	
T	Bodenklasse 6 - Annahme 90% Lohn Tiefbau allgemein BAGGER 20TO [Allg.] Reißzahn	0,07500000 h 0,15000000 h 0,15000000 h	42,96660000 84,80250000 20,35260000
T	Bodenklasse 7 - Annahme 10% Lohn Tiefbau allgemein BAGGER 20TO [Allg.] Hydromeißel 800kg	0,01666667 h 0,01666667 h 0,01666667 h	42,96660000 84,80250000 39,57450000
	Rundungsausgleich		
	Einheitspreis je m³ Gesamtbetrag für 330,00 m³		0,09166666 h/ME Pos. 30,25 h gesamt

Abbildung 5: Beispiel 3 - Textbausteine des Auftragnehmers im K7-Blatt

In diesem Beispiel hat der Bieter von sich aus Annahmen getroffen, die in einem Aufklärungsgespräch unbedingt zu hinterfragen sind. Vor allem gilt es zu klären, wie er zu diesen Annahmen gekommen ist. Sollten diese Annahmen keine Grundlage in der Ausschreibung haben, könnte dies sogar zum Ausscheiden des Angebotes führen.

01.22.02.46.	Durchführung Eignungsprüfung Verpressanker	30,00 h				
	ANKERUNGSARBEITEN KONZERN LOHN ANKERUNGSARBEITEN KONZERN	65,81520000 VE 97,88130000 VE	1,00000000 1,00000000	65,81520000 0,00000000 0,00480000	0,00000000 97,88130000 -0,00130000	65,81520000 97,88130000 0,00350000
	Rundungsausgleich					
	Einheitspreis je h Gesamtbetrag für 30,00 h			0,00000000 h/ME Pos. 0,00 h gesamt	65,82 1,974,60	97,88 2,936,40
01.22.02.47L.	Kraftmessgerät R' 2000 KN'	6,00 Stk				
	ANKERUNGSARBEITEN KONZERN LOHN ANKERUNGSARBEITEN KONZERN	19,74060000 VE 2.957,38740000 VE	1,00000000 1,00000000	19,74060000 0,00000000 -0,00060000	0,00000000 2.957,38740000 0,00260000	19,74060000 2.957,38740000 0,00200000
	Rundungsausgleich					
	Einheitspreis je Stk Gesamtbetrag für 6,00 Stk			0,00000000 h/ME Pos. 0,00 h gesamt	19,74 118,44	2,957,39 17.744,34
01.22.03. 01.22.03.01K.	Gebohrte Drainagen Drainagerohr D 100 mm, d 5 mm, L 0-30 m	2.070,00 m				
	ANKERUNGSARBEITEN KONZERN LOHN ANKERUNGSARBEITEN KONZERN	36,52110000 VE 26,86860000 VE	1,00000000 1,00000000	36,52110000 0,00000000 -0,00110000	0,00000000 26,86860000 0,00140000	36,52110000 26,86860000 0,00030000
	Rundungsausgleich					
	Einheitspreis je m Gesamtbetrag für 2.070,00 m			0,00000000 h/ME Pos. 0,00 h gesamt	36,52 75.596,40	26,87 55.620,90

Abbildung 6: Beispiel 4 - zu ungenaue Detailkalkulation

Da es sich hier um wesentliche Positionen in der Ausschreibung handelt, ist eine detailliertere Ausführung notwendig. Diese muss der AG vom Bieter einfordern. Die hier angeführten Positionen sind für eine vertiefte Angebotsprüfung in diesem Fall nicht ausreichend.



01.04.05.06A.	<b>Füllmaterial Leitungszone liefern</b>		<b>115,00 m³</b>
	Filterkies 8/16 (t)		1,60000000 t
	Frostschutztransport 4 Achser	Rundungsausgleich	1,60000000 t
		<b>Einheitspreis je m³</b>	<b>0,000000</b>
		<b>Gesamtbetrag für 115,00 m³</b>	<b>0</b>
01.04.05.06B.	<b>Füllmaterial außerh. Leitungszone liefern</b>		<b>145,00 m³</b>
	BAGGER 16TO [Allg.]		0,02000000 h
	LKW 3A [Allg.]	Rundungsausgleich	0,02000000 h
		<b>Einheitspreis je m³</b>	<b>0,000000</b>
		<b>Gesamtbetrag für 145,00 m³</b>	<b>0</b>

**Abbildung 7: Beispiel 6 - fehlende Materialangabe**

Ein weiteres Beispiel für die notwendige Abklärung in einem Aufklärungsgespräch zeigt die Abbildung 7. Hier wären Materialien zu liefern, welche jedoch im K7-Blatt nicht ersichtlich sind. Mit großer Wahrscheinlichkeit wird der Bieter argumentieren, dass er das Material lagernd hat und daher nur das Laden und den Transport im K-Blatt angeführt hat.

Betrachtet man all diese Beispiele, die nur einen Bruchteil einer Prüfung der K7-Blätter darstellen, wird die Komplexität und Breite dieser Materie ersichtlich. Dabei gäbe es für die aus den K-Blättern entstandenen Unklarheiten und Streitigkeiten eine ganz einfache Lösung. Die K-Blätter verlieren dann ihre Bedeutung, wenn alles so kommt, wie es ausgeschrieben wurde. Ohne jegliche Abweichung des Bau-Solls zum Bau-Ist sind die K-Blätter nur für eine eventuelle Irrtumsanfechtung zu gebrauchen.<sup>52</sup>

## 5.2.4 Zusammenfassung

Zum Abschluss dieses Kapitels folgt eine kurze Zusammenfassung in Form eines Leitfadens, wie ein Projektleiter-Bau bei der Angebotsprüfung vorgehen und auf welche wichtigen Punkte er bei der wirtschaftlichen Angebotsprüfung achten sollte.

- Wirtschaftliche und vertiefte Angebotsprüfung:
  - Den Gesamtpreis mit der vom Projektleiter erstellten Kostenschätzung vergleichen.
  - Einen Preisspiegel mit den Preisen aller Bieter und der eigenen Kostenschätzung erstellen.

<sup>52</sup> Vgl. Kurbos (2010), S. 200.

- Prüfen, ob Nullpreise im Angebot vorhanden sind, egal ob im Anteil Lohn oder Sonstiges, da diese als Indiz für eine spekulative Preisgestaltung gelten.
- Die Regielöhne sollten nicht unter dem Mittellohn bzw. dem Kollektivlohn liegen.
- Prüfen, ob Minuspreise angegeben sind, denn diese sind ein Zeichen für zu viel ausgeschriebene Massen, die der Bieter in dieser Menge sicher nicht ausführen und abrechnen möchte. Deshalb muss in diesem Fall sofort eine Massenkontrolle durchgeführt werden.
- Ein Vergleich zwischen Lohn und Sonstigem ist durchzuführen. Bei lohnintensiven Arbeiten sollte der Lohn höher sein.
- ABC-Analysen sind, wie in Punkt 5.2.3.2 beschrieben, durchzuführen.
- Prüfung der Einzelpreise, ob die Preisangemessenheit gegeben ist und sie betriebswirtschaftlich erklär- und nachvollziehbar sind.
- K-Blätter vom Bieter anfordern und kontrollieren, wobei speziell im K3-Blatt die gesetzlich vorgeschriebenen Lohnnebenkosten und Kollektivvertragslöhne eingehalten und als Kalkulationsgrundlage in das K7-Blatt unverändert übernommen werden müssen.
- Ob der EP für höherwertige Leistungen grundsätzlich höher angeboten wurde als für geringerwertige Leistungen, so wie es das BVergG 2018 vorschreibt.

### **5.3 Der Faktor Mensch im Anti-Claim Management**

Wie unterschiedlich das Claim- bzw. Anti-Claim Management betrieben wird, hängt natürlich immer von den handelnden Personen ab. Es sollte versucht werden, akzeptable Lösungen für beide Vertragspartner zu finden.

Das System des Claim- bzw. Anti-Claim Managements ist im Grunde darauf aufgebaut, Fehler des Ausschreibers zu erkennen, um damit Geld zu verdienen. Deshalb wird es dabei sehr oft persönlich, denn wer wird gerne auf Auftraggeberseite auf seine Fehler aufmerksam gemacht oder auf Auftragnehmerseite zu Unrecht mit seinen Mehrkostenforderungen abgewiesen?

Deshalb sollte es auf keinen Fall unerwähnt bleiben, dass auch der Faktor Mensch eine sehr wichtige Rolle im Anti-Claim Management spielt. Vor allem durch die sehr oft nicht eindeutig formulierten Gesetze, Richtlinien und Normen entstehen unterschiedliche Interpretationsmöglichkeiten, woraus Konflikte und Streitigkeiten entstehen, aber auch verhindert werden können. Dies entscheidet der Faktor Mensch.

Oberndorfer und Haring kommentieren dieses Thema folgendermaßen: „Der Mensch ist es, der einen Streit verhindern kann, entstehen lässt und entscheiden muss.“<sup>53</sup>

Ein Anti-Claim Management ohne Kompromisse führt zwangsweise zu Streitigkeiten und Eskalationen in der Projektabwicklung, welche letztlich zu langwierigen Rechtsstreitigkeiten und Nachteilen für beide Seiten führen, die in der Regel keinen der Vertragspartner als Gewinner hervorgehen lassen. Lösungsorientiertes Arbeiten kann nur durch ein Miteinander erreicht werden.<sup>54</sup>

Durch die juristische Weitläufigkeit des Themas des Anti-Claim Managements kann man davon ausgehen, dass der AG mit seinem Anti-Claim Management in einem Projekt nicht immer als Sieger hervorgehen wird. Deshalb ist es für die Projektabwicklung von enormer Wichtigkeit, ein gutes Klima mit dem AN zu schaffen, um so die Projektziele beider Seiten, auch mit Hilfe eines ordnungsgemäßen Claim Managements bzw. Anti-Claim Managements zu erreichen.

## 5.4 Beurteilung, Chance, Risiko und Empfehlung

Wie diese Arbeit zeigt, werden sich Mehrkostenforderungen und Nachtragsangebote während einer Projektabwicklung immer wieder ergeben. Dabei sollten die Projektleiter bedenken, dass eine MKF kein unerwarteter Schicksalsschlag, sondern die Folge von Unzulänglichkeiten bei der Vorbereitung eines Projektes ist und es darum geht, diese auch richtig und für beide Seiten fair abzuwickeln.<sup>55</sup>

### 5.4.1 Beurteilung

Aus all diesen Beispielen und Beschreibungen lässt sich die Schlussfolgerung ziehen, dass das Thema Anti-Claim Management mit den damit verbundenen Mehrkostenforderungen eine sehr komplizierte Materie darstellt.

Wie Oberndorfer und Haring feststellten, ist für eine korrekte Aufstellung und Behandlung von Mehrkostenforderungen tiefes Know-how und umfassende Erfahrung auf technischem, baubetrieblichem, rechtlichem und bauwirtschaftlichem Gebiet erforderlich.<sup>56</sup> Das heißt, eine fundierte und fachmännische Ausbildung wäre von Nöten. Oberndorfer und Haring ergänzen in diesem Zusammenhang: „Eine erfolgreiche Behandlung einer Mehrkostenforderung, sowohl aus Sicht des Bauherrn als auch aus Sicht des Unternehmers,

---

<sup>53</sup> Oberndorfer und Haring (2017), S. 263.

<sup>54</sup> Vgl. Müller und Stempkowski (2015), S. 7.

<sup>55</sup> Vgl. Kurboš (2018), S. 261.

<sup>56</sup> Vgl. Oberndorfer und Haring (2017), S. 3.

erfordert nicht nur den Einsatz von Experten aus den genannten vier Disziplinen, sondern auch eine Vernetzung des Verständnisses für die Belange der vier Disziplinen, in anderen Worten ein interdisziplinäres, teamorientiertes Vorgehen.<sup>57</sup>

Die Tragweite dieses Problems sollte allen verantwortlichen und handelnden Personen bewusst sein und nicht – wie es leider allzu oft der Fall ist - stiefmütterlich behandelt werden.

## 5.4.2 Chance und Risiko

Die einzelnen Abteilungen der öffentlichen Auftraggeber vergeben zur Zeit Bauleistungen im Wert von mehreren tausend Millionen Euro im Jahr und der öffentliche Auftraggeber ist laut BVergG 2018 verpflichtet, die Angebote zu prüfen.

Bei technisch leichteren Bauvorhaben belaufen sich zurzeit die Mehrkosten- und Nachtragsforderungen auf mindestens fünf bis zehn Prozent und bei technisch komplexeren und aufwendigeren Projekten schon auf mindestens 20 bis 30 Prozent.

Daraus lässt sich bei einem angenommenen Auftragsvergabewert von zum Beispiel 100 Millionen Euro einer Abteilung pro Jahr folgende Schlussfolgerung ziehen:

Wenn man anhand einer dem Grunde nach ordnungsgemäß durchgeführten Ausschreibungserstellung und Angebotsprüfung nur zehn Prozent der Mehrkosten- und Nachtragsforderungen in der Ausführungsphase des Bauprojektes verhindern oder sich eine bessere Ausgangsposition durch ein aktives Anti-Claim Management verschaffen kann, ergibt sich bei einer nur 10-prozentigen Einsparung ein Einsparungsbetrag im Wert von € 1.000.000,00.

Wobei die Annahme mit zehn Prozent sicherlich nur das untere Limit der Einsparungen bedeutet. Bei 20 Prozent wäre bereits ein Einsparungspotential von € 2.000.000,00 gegeben.

In Anbetracht dieser hohen Geldsummen wäre es fatal, diese Chancen der Geldersparnisse nicht zu nutzen, vor allem in Anbetracht der Tatsache, dass das Risiko dieser Prozessinnovation sehr gering ist.

Der einzige Grund, der gegen ein zu aktives Anti-Claim Management spricht, ist das Risiko, dass es durch die daraus entstehenden Diskussionen und Streitigkeiten mit dem AN eventuell zu längeren Verzögerungen der Projektdurchführung kommen kann.

---

<sup>57</sup> Vgl. Oberndorfer und Haring (2017), S. 3.

### 5.4.3 Empfehlung für das Anti-Claim Management

Um der Gefahr einer fehlerhaften, nicht fach- und sachgerechten Abwicklung von Mehrkostenforderungen zu entgehen, wäre es sicherlich bei komplexeren Projekten von Vorteil, bei Differenzen zwischen den Vertragspartnern bei der Abwicklung von Mehrkostenforderungen externe Berater beizuziehen.

Ein ganz wichtiger Punkt wäre die Bereitstellung von Know-how und von Leitfäden für den Projektleiter-Bau, wie zum Beispiel für die Vermeidung von Claims in der Ausschreibungserstellung und der Angebotsprüfung sowie für die richtige Vorgehensweise bei MKF des AN. Hier wäre sogar eine Zusammenarbeit mit dem Rechnungshof zu überlegen und sogar wünschenswert, um dahingehend eine einheitliche Strategie zu entwickeln. Diese Handlungsempfehlungen wären angesichts der angeführten Literaturrecherchen und Fallbeispiele sehr ratsam.

Jedoch ist die bloße Anwendung solcher Leitfäden vermutlich für ein erfolgreiches Anti-Claim Management zu wenig. Wie die Praxisbeispiele zeigen, ist es sehr kompliziert, ohne die entsprechende Erfahrung und Ausbildung, Spekulationen des Bieters zu erkennen. Aufgrund der Ergebnisse und der Geldsummen, um die es bei den Bauprojekten geht, wäre zu überdenken, ob die Einführung einer gut ausgebildeten Anti-Claim Management Abteilung in den betroffenen Abteilungen zielführend und gewinnbringend wäre. Diese Abteilung würde sich durch die Ersparnisse bei der Durchführung eines professionellen und erfolgreichen Anti-Claim Managements selbst finanzieren. So eine Abteilung hätte auch zur Folge, dass die teilweise überforderten Projektleiter bei ihren Anti-Claim Management Versuchen unterstützt werden würden und sie sich wieder mehr auf ihre technischen Aufgaben, für die sie auch ausgebildet sind, konzentrieren könnten. Wie bereits 2012 vom Rechnungshof gefordert, wäre bei der Aufnahme neuer Mitarbeiter und bei der Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter der Aspekt des Anti-Claim Managements zu berücksichtigen.<sup>58</sup> Hier sei noch einmal hervorgehoben, dass sich durch die Früherkennung und Vermeidung von Spekulationen eine gerechte Bezahlung sowie ein für den AN und den AG ruhiger Baustellenablauf, in dem die Konzentration auf das Bauwerk gerichtet ist, ergeben und dadurch eine gute Qualität zu fairen Preisen erzielt wird.

---

<sup>58</sup> Vgl. Rechnungshof (2012), S. 288.

## 6 Zusammenfassende Bemerkungen

Wie diese Arbeit aufzeigt, stellt das Anti-Claim Management ein sehr diffiziles und weitläufiges Aufgabengebiet dar, welches ohne die richtige, professionelle Behandlung bzw. Bearbeitung erhebliche Probleme erzeugen kann. Im speziellen widmet sich diese Arbeit der Aktivierung des Anti-Claim Managements in den Bereichen der Ausschreibungserstellung und Angebotsprüfung von Straßeninfrastrukturprojekten des öffentlichen Auftraggebers, mit dem Ziel, auf diese Weise einheitliche Vorgehensweisen und Prozesse in der Abwicklung einer Ausschreibungserstellung und Angebotsprüfung von Straßeninfrastrukturprojekten sicherzustellen.

Diese Arbeit kann zwar keine endgültige Antwort auf die Lösung aller Probleme des Anti-Claim Managements geben, aber sie ist zumindest ein großer Schritt in die richtige Richtung.

### 6.1 Zusammenfassung und Fazit

Zielsetzung dieser Arbeit war es, für die öffentlich ausschreibenden Abteilungen zur Fehlervermeidung bei der Ausschreibungserstellung und Angebotsprüfung für Bauleistungen bei der Umsetzung von Straßeninfrastrukturprojekten mittels Prozessinnovationen einfach handhabbare und verständliche Leitfäden für den Projektleiter-Bau zu erstellen, um so das Claim Management des Auftragnehmers zu minimieren. Die dafür notwendigen Prozesse sollen vereinheitlicht und optimiert werden, um auf diese Weise wirtschaftliche Einsparungen und Erleichterungen für den Projektleiter im Nachtrags- und Mehrkostenmanagement in der Ausführungsphase zu erreichen. Zur Darstellung der diesbezüglichen Abläufe und zum besseren Verständnis dafür, was für die Erreichung der Zielsetzung tatsächlich notwendig ist, wurde der Bieter mit seinen Claim-Absichten und Hilfsmitteln, sowie die betriebswirtschaftliche Methode der ABC-Analyse, die Kostenschätzung und der Preisspiegel, vorgestellt und analysiert. Wie die Untersuchungen und Beispiele gezeigt haben, sind diese Anwendungsmethoden für den öffentlichen Auftraggeber nur dann zielführend, wenn sie fachmännisch richtig eingesetzt, verstanden und interpretiert werden.

Ebenso haben die Untersuchungen gezeigt, dass der Schwierigkeitsgrad einer Angebotsprüfung direkt mit der Qualität einer Ausschreibungserstellung zusammenhängt. Für ein erfolgreiches Gelingen des Anti-Claim Managements in der Angebotsprüfung ist eine richtige und fachmännische Ausschreibungserstellung unbedingt erforderlich.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass es sich bei der Ausschreibungserstellung und der Angebotsprüfung um sehr komplexe und wirtschaftlich wichtige Arbeitsvorgänge handelt, die ohne entsprechende Ausbildung und Erfahrung sehr selten die notwendigen Ergebnisse liefern. Die Praxisbeispiele in dieser Arbeit haben einerseits das Einsparungspotential in diesen Bereichen gezeigt, und andererseits, dass das für den Einsparungserfolg notwendige Erkennen der immer öfter vorkommenden Spekulationen des Bieters ohne Fachwissen sehr schwierig, ja fast unmöglich ist. Umso wichtiger wäre daher die Unterstützung des Arbeitnehmers durch den Arbeitgeber in solchen Situationen. Das Entwickeln, Bereitstellen und Pflegen von Know-how, erforderlichen Arbeitshilfsmitteln und Leitfäden für eine wirtschaftlich einwandfreie und ordnungsgemäße Prozessabwicklung ist eine unabdingbare Notwendigkeit, um Einsparungen erzielen zu können.

Die in der Arbeit dargestellten Ergebnisse rechtfertigen die Aussage, dass ohne eine professionelle Herangehensweise aller Beteiligten an die erwähnten Themenbereiche ein erfolgreiches Claim- bzw. Anti-Claim Management nicht möglich ist.

Zum Abschluss dieser Arbeit sollte nicht unerwähnt bleiben, dass man im Claim- bzw. Anti-Claim Management für beide Seiten akzeptable Lösungen und Ergebnisse nur gemeinsam erarbeiten kann, um auf diese Weise einen sachlichen und strukturierten Umgang mit Leistungsabweichungen und MKF zu erreichen.<sup>59</sup>

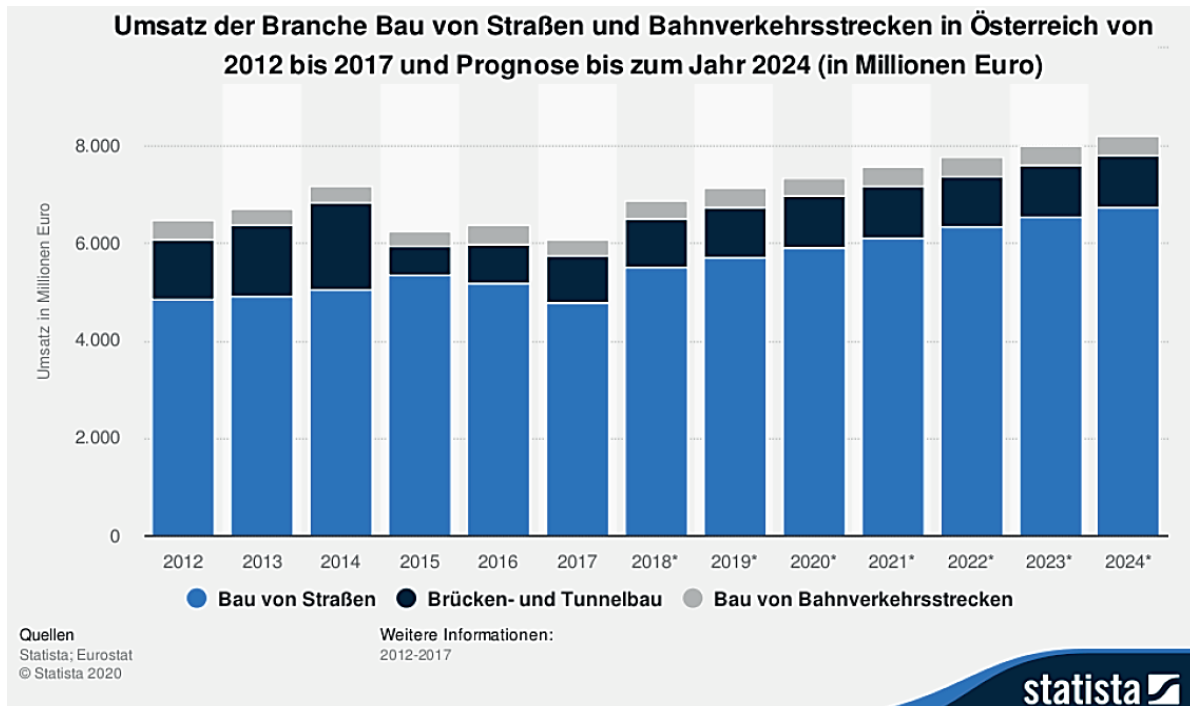
## 6.2 Ausblick und weiterer Forschungsbedarf

Für eine erfolgreiche Behandlung von Mehrkosten- und Nachtragsforderungen des AN sind künftig auf Seiten des AG verstärkt Experten, gleichgültig ob interne oder externe, gefordert, da die Bauprojekte aufgrund der immer größer werdenden Flut an neuen Gesetzen, Richtlinien und Normen in Zukunft noch komplizierter werden und der AN durch seine professionell ausgebildeten Claim Management Abteilungen dem AG immer öfter Schwierigkeiten bereiten wird. Deshalb wäre es aus Sicht des AG wünschenswert, mit einer schlagkräftigen Anti-Claim Management Abteilung dieser Bedrohung entgegenzuwirken.

Ein weiterer Blick in die Zukunft lässt erkennen, dass der Bau von Straßen und Bahnverkehrsstrecken in Österreich laut den Prognosen, wie in der nachfolgenden Abbildung gezeigt wird, nicht rückläufig ist.

---

<sup>59</sup> Vgl. Müller und Stempkowski (2015), S. 7.



**Abbildung 8:** „Umsatz der Branche Bau von Straßen und Bahnverkehrsstrecken in Österreich von 2012 bis 2017 und Prognose bis zum Jahr 2024 (in Millionen Euro)“<sup>60</sup>

Aus diesem Grunde sollte gut überlegt werden, welchen Weg man einschlägt, entweder den des aggressiven oder jenen des gemeinsamen Anti-Claim Managements. Die Erfahrungen und Judikaturbeispiele zeigen, dass sich viele Rechtsstreitigkeiten, bei denen es nur Verlierer gegeben hat, durch vorab entsprechende, gemeinsam durchgeführte Maßnahmen, Strukturen, Prozesse oder auch Herangehensweisen und Einstellungen hätten vermeiden lassen. Dies geht jedoch nur, wenn alle Beteiligten miteinander und nicht gegeneinander an einem Strang ziehen.<sup>61</sup>

<sup>60</sup> Statista URL: <https://de.statista.com/prognosen/923429/bau-von-strassen-und-bahnverkehrsstrecken-umsatz-in-oesterreich> (Zugriff am 26.11.2020).

<sup>61</sup> Vgl. Stempkowski (2012), S. 17 f.



## 7 Literaturverzeichnis

### ***Buchveröffentlichungen:***

- Böker, Lothar. *Vertragsrecht und Claimmanagement*. 2. Auflage. Renningen-Malmsheim: Expert Verlag, 1998.
- Disselkamp, Marcus. *Innovationsmanagement: Instrumente und Methoden zur Umsetzung in Unternehmen*. 2. Auflage. Wiesbaden: Springer Gabler Verlag, 2012.
- Kurbos, Rainer. *Baurecht in der Praxis*. 8. Auflage. Wien: Linde Verlag, 2018.
- Müller, Katharina und Stempkowski, Rainer. *Handbuch Claim-Management*. 2. aktualisierte und erweiterte Auflage. Wien: Linde Verlag, 2015.
- Nagel, Michael und Mieke, Christian. *BWL-Methoden*. Konstanz/München: UVK Verlagsgesellschaft mbH mit UVK/Lucius, 2014.
- Oberndorfer, Wolfgang und Haring, Roland. *Claim Management und alternative Streitbeilegung im Bau- und Anlagenvertrag*. 3. Auflage. Wien: Manz Verlag, 2017.
- Plettenbacher, Wolf, Stopfer, Martin und Nowotny, Katharina. *Handbuch Anti-Claim-Management*. Wien: Linde Verlag, 2014.

### ***Beiträge in Sammelbänden:***

- Harrer, Martina. "Das Vergabeverfahren als eine Ursache von Mehrkostenforderungen?". 10. Grazer Baubetriebs- und Baurechtsseminar - Tagungsband 2018, Graz: Verlag der Technischen Universität Graz, 2018: 126-151.

**Fachzeitschriften:**

- Bammer, Margit. „Technische Begriffe für Juristen - K-Blätter“. *Zeitschrift für das Recht des Bauwesens*, Heft 3 2013: XXI.
- Hofstadler, Christian. „Vertiefte Angebotsprüfung – Einheitspreisvertrag (Teil I)“. *Zeitschrift für Vergaberecht und Bauvertragsrecht*, Heft 5 2017: 246-257.
- Kropik, Andreas. „Die Bedeutung von K-Blättern“. *Zeitschrift für Vergaberecht und Bauvertragsrecht*, Heft 5 2014: 213-216.
- Kurbos, Rainer. „Die rechtliche Bedeutung der K-Blätter“. *Zeitschrift Bauaktuell*, Heft 5 2010: 197-204.
- Lehner, Beatrix. „Kein Austausch von K-Blättern im Zuge der vertieften Angebotsprüfung“. *Zeitschrift für Vergaberecht und Bauvertragsrecht*, Heft 5 2019: 206-210.
- Stempkowski, Rainer. „Die 10 Schritte zum sicheren Rechtsstreit“. *Zeitschrift Netzwerk Bau*, Heft 16 2012: 12-17.

**Internetquellen:**

- Gölles, Hans. „Prüfung der Angemessenheit der Preise und vertiefte Angebotsprüfung“. *rdb.manz.at*. 01.10.2019.  
URL: [https://rdb.manz.at/document/1249\\_1\\_bvergg-2018\\_p0137](https://rdb.manz.at/document/1249_1_bvergg-2018_p0137)  
(Zugriff am 04.01.2021 um 11:52 Uhr).
- Rechnungshof, Österreich. „*Anti-Claimmanagement und Korruptionsbekämpfung bei Straßen- und Bahnbauvorhaben*“. Bericht des Rechnungshofes, Wien: Rechnungshof Österreich, 2012.  
URL: [https://www.rechnungshof.gv.at/rh/home/home/Anti-Claimmanagement\\_Bau\\_und\\_Strassenvorhaben.pdf](https://www.rechnungshof.gv.at/rh/home/home/Anti-Claimmanagement_Bau_und_Strassenvorhaben.pdf)  
(Zugriff am 04.01.2021 um 12:34 Uhr).
- Rechnungshof Österreich. „*Management von öffentlichen Bauprojekten*“. Bauleitfaden, Wien: Rechnungshof Österreich, 2018.  
URL:  
[https://www.rechnungshof.gv.at/rh/home/home\\_1/home\\_6/Bauleitfaden\\_2018\\_BF.pdf](https://www.rechnungshof.gv.at/rh/home/home_1/home_6/Bauleitfaden_2018_BF.pdf)  
(Zugriff am 04.01.2021 um 14:17).

Statista GmbH: „Umsatz der Branche Bau von Straßen und Bahnverkehrsstrecken in Österreich von 2012 bis 2017 und Prognose bis zum Jahr 2024“.

URL: <https://de.statista.com/prognosen/923429/bau-von-strassen-und-bahnverkehrsstrecken-umsatz-in-oesterreich>  
(Zugriff am 26.11.2020 um 17:28).

**Judikatur:**

VwGH 25.01.2011, 2008/04/0082.

**Rechtsgrundlagen:**

Bundesgesetz über die Vergabe von Aufträgen (Bundesvergabegesetz 2018 – BVergG 2018).

ÖNORM B 2061: Preisermittlung für Bauleistungen. (ICS 91.010.20). Wien: Austrian Standards Institute/Österreichisches Normungsinstitut (ON), 01.05.2020.

ÖNORM B 2110: Allgemeine Vertragsbestimmungen für Bauleistungen. (ICS 91.010.20). Wien: Austrian Standards Institute/Österreichisches Normungsinstitut (ON), 15.03.2013.

Bereits erschienene Diskussionspapiere der Fakultät  
Wirtschaftsingenieurwesen der Hochschule Mittweida (FH) –  
University of Applied Sciences

ISSN 1436-2716

**1998**

- 1) **Stelling, Johannes N.:** Die Kalkulation in kleinen und mittleren Unternehmen anhand der Zuschlagskalkulation und der Prozeßkostenrechnung
- 2) **Urbatsch, René-Claude:** Ansatzpunkte einer kapitalwirtschaftlichen Beratung privater Haushalte unter Berücksichtigung neuer Medien
- 3) **Müther, Peter-Hendrik:** Eine Einführung in das deutsche Wettbewerbsrechts am Beispiel der Vermarktung des Produktes Bier
- 4) **Vollert, Klaus:** Qualität lohnt sich. Psychographische und ökonomische Konsequenzen eines Qualitätsmanagements

**1999**

- 1) **Schoeppner, Dieter:** Modernes Unternehmenscontrolling (MUC) und Fortschrittliche Interne Revision (FIR)
- 2) **Urbatsch, René-Claude:** Stellung des Risiko-Controlling im Bankbetrieb. Strategische Grundsatzüberlegungen
- 3) **Urbatsch, René-Claude / Kunath, Thomas:** Credit-Scoring. Grundlagen, Arten, Funktionsweise und Implementierung
- 4) **Urbatsch, René-Claude:** Systembeschreibung „Credit-Scoring“ für Ratenkredite Eigenentwicklung
- 5) **Stelling, Johannes N.:** Betriebliche Zielbestimmung und Entscheidungsfindung
- 6) **Vollert, Klaus:** Unternehmensinterne Quellen von Wettbewerbsvorteilen
- 7) **Meub, Michael H.:** Der Schutz geistigen Eigentums. Ein Überblick über die rechtlichen Grundlagen in Deutschland
- 8) **Fischer, Georg:** Unternehmernesspräche im Sommersemester 1999
- 9) **Vollert, Klaus:** Leistungssysteme

## **2000**

- 1) **Stelling, Johannes N. / Göllnitz, Ronald:** Direkte Produkt-Rentabilität (DPR) - Ein umstrittener Kostenrechnungsansatz im Konsumgüterbereich

## **2001**

- 1) **Urbatsch, René-Claude / Vettermann, René:** Private Altersvorsorge - Alterssicherung in der Bundesrepublik Deutschland - Teil 1
- 2) **Urbatsch, René-Claude / Vettermann, René:** Private Altersvorsorge - Alterssicherung in der Bundesrepublik Deutschland - Teil 2
- 3) **Urbatsch, René-Claude / Vettermann, René:** Private Altersvorsorge - Alterssicherung in der Bundesrepublik Deutschland - Teil 3
- 4) **Urbatsch, René-Claude / Vettermann, René:** Private Altersvorsorge - Alterssicherung in der Bundesrepublik Deutschland - Teil 4
- 5) **Urbatsch, René-Claude / Nagler, Frank:** Technische Wertpapieranalyse – Grundlagen, Technische Wertpapieranalyse, Stop-Loss-Orders – Teil 1
- 6) **Urbatsch, René-Claude / Nagler, Frank:** Technische Wertpapieranalyse – Grundlagen, Technische Wertpapieranalyse, Stop-Loss-Orders – Teil 2
- 7) **Urbatsch, René-Claude / Nagler, Frank:** Technische Wertpapieranalyse – Grundlagen, Technische Wertpapieranalyse, Stop-Loss-Orders – Teil 3
- 8) **Stelling, Johannes N. / Göllnitz, Ronald:** Kostenrechnungseinsatz in sächsischen Unternehmen – Ergebnisse und Analyse einer Befragung im Jahr 2001

## **2003**

- 1) **Urbatsch, René-Claude:** Konventionelle Investitionsrechenverfahren
- 2) **Urbatsch, René-Claude:** Investition und Finanzierung - ein Kurzüberblick

## **2006**

- 1) **Stelling, Johannes N. / Hollidt, Andreas, et.al.:** Statistische Jahresabschlussanalyse

## 2007

- 1) **Urbatsch, René-Claude / Grocke, Doreen:** Theoretische Grundlagen des Controllings
- 2) **Urbatsch, René-Claude / Riegl, Tim:** Corporate Social Responsibility als strategische Herausforderung – Möglichkeiten und Grenzen der Kontrolle von Corporate Social Responsibility mit Hilfe von Kennzahlensystemen

## 2008

- 1) **Urbatsch, René-Claude / Haubold, Mandy:** Theoretische Grundlagen der Kostenrechnung
- 2) **Urbatsch, René-Claude / Loos, Daniel:** Vorsorgemanagement privater Haushalte unter besonderer Berücksichtigung der Bestattungsvorsorge
- 3) **Stelling, Johannes N.:** Die Bewältigung der Komplexität in der Kostenkontrolle

## 2009

- 1) **Hollidt, Andreas / Stelling, Johannes N. / Tolkmitt, Volker:** Das Rechnungswesen und Controlling in ukrainischen Unternehmen
- 2) **Urbatsch, René-Claude / Huprich, Siegfried:** Konventionelle Investitionsentscheidungsverfahren eine andere Darstellungsform

## 2011

- 1) **Meister Ulla / Meister Holger:** Taylorismus-Renaissance zur falschen Zeit?
- 2) **Vollert, Klaus:** Marketing – eine kleine Einführung
- 3) **Vollert, Klaus:** Erfolgreiche Innovationen Innovation und KKV
- 4) **Hollidt, Andreas:** Bewertungskonzeptionen im HGB und IAS/IFRS-System: zwischen Subjektivität und Objektivität
- 5) **Tolkmitt, Volker:** Die Emanzipation - ein kostenrechnerischer Irrtum (Beitrag zur Kosten- und Leistungsrechnung in der Faschingszeit, 11.11.11)

## 2012

- 1) **Tolkmitt, Volker:** Wer bezahlt eigentlich Weihnachten? - Die Geschichte von der kleinen Europa Weihnachten 2011 -
- 2) **Tolkmitt, Volker:** Der Algorithmus von Wirtschaftskrisen an historischen und aktuellen Beispielen

## 2013

- 1) **Urbatsch, René-Claude / Hellmann, Roland:** Die wesentlichen Entwicklungen im Zahlungsverkehr in einer dogmengeschichtlichen Betrachtung ab 1950 und ihre Auswirkungen auf Banken, Privat- und Firmenkunden
- 2) **Urbatsch, René-Claude / Fahrenleitner, Stefan:** Bank 2.0 – eine Bestandsaufnahme und Vision
- 3) **Urbatsch, René-Claude / Steidl, Bettina:** Near Field Communication im bargeldlosen Zahlungsverkehr unter besonderer Berücksichtigung von CardMobile und einem Exkurs zu Girogo, Google Wallet und My Wallet
- 4) **Dzhusov, Oleksii A. / Tolkmitt, Volker:** Research on the Investment Potential of Utilities and Aerospace & Defence Companies' Stocks and Gold
- 5) **Urbatsch, René-Claude / Jovanovic, Andrea:** Best Ages – eine strategische Herausforderung für das Bankmarketing in Österreich unter besonderer Berücksichtigung der soziodemographischen Entwicklung
- 6) **Degtiareva, Olga / Chernova, Victoriia / Stelling, Johannes:** Controlling in der Ukraine – State of the Art & Trends
- 7) **Tolkmitt, Volker / Szenassy, Klaudia:** Der Zins im Wandel der Zeit. Festschrift für Prof. Dr. rer. Pol. Thomas Lärm
- 8) **Schneider, André:** Bildungsmarketing aus Sicht der Service-Dominant Logic
- 9) **Degtiareva, Olga / Stelling, Johannes N.:** THESIS of the II<sup>nd</sup> INTERNATIONAL CONFERENCE "ECONOMICS OF ENTERPRISE: MODERN CHALLENGES IN THEORY AND PRACTICE" hold at the Odessa National Economic University September 26-27, 2013
- 10) **Szenassy, Klaudia:** Wie Hochwasserschutz die Pläne wegschwimmen. Konsequente Umsetzung des Hochwasserrisikomanagements als mögliche Lehre aus den "Jahrhundertfluten"

## **2014**

- 1) **Schneider, André / Schumann, Frank / Günther, Susanne:** Projektmanagement als Professionalisierungschance bei Sportevents
- 2) **Schneider, André / Schumann, Frank / Günther, Susanne:** Veränderungskompetenz als ein Ziel des wirtschafts- und medienwissenschaftlichen Studiums

## **2015**

- 1) **Schneider, André / Schumann, Frank:** Erfahrungsraum als didaktischer Ansatz für die Entwicklung von Gründungskompetenz
- 2) **Schneider, André:** Erfolgs-, Nominierungs- und Erwartungsdruck. Spitzensportler im Spannungsfeld zwischen Sport, Medien und Gesellschaft

## **2016**

- 1) **Schmalfuß, Andreas / Stelling, Johannes N. / Ehrt, Lars / Ulbrich, Christian:** Controlling 4.0 – Zu den Veränderungen der Hauptprozesse und der Arbeitswelt des Controllings im technologischen Kontext von Industrie 4.0
- 2) **Schneider, André:** Eventdramaturgie. Eine Einführung in die dramaturgische Konzeption von Veranstaltungen

## **2017**

- 1) **Tolkmitt, Volker / Bugnet, Trina:** Reasons and consequences of BREXIT
- 2) **Köhler, Julia / Schneider, André / Heise, Linda:** Werteorientierte Unternehmensführung in Sachsen – Status quo und Entwicklungsperspektiven
- 3) **Hollidt, Andreas / Hollidt, Jörg-M.:** Der Ausweis von Förderprojekten im Jahresabschluss
- 4) **Tolkmitt, Volker:** Wachsen wir uns zu Tode? – Diesseits und Jenseits der Wachstumslogik. Dialog kontrovers an der Hochschule Mittweida



## 2018

- 1) **Tolkmitt, Volker:** Kryptogeld – Innovationssprung auf den Finanzmärkten oder Spekulationsobjekt?
- 2) **Wild, Andreas / Ulbrich, Christian:** Notwendige Re-Definition von Geschäftsprozessen im Kontext analytischer Plattformen in Privat-Cloud-Umgebungen
- 3) **Schmalfuß, Andreas / Gebel, Thoralf / Spreer Daniel:** Risikomanagement in der Logistik
- 4) **Sesterhenn, Georg / Schaaf, Jan / Ittner, Andreas:** Blockchain-Anwendungen in der Immobilienbranche

## 2019

- 1) **Tolkmitt, Volker / Wittrin, Ruben:** Klassifikation und Anwendung von Token
- 2) **Tolkmitt, Volker / Wittrin, Ruben:** Potenzialanalyse ausgewählter Kryptowährungen
- 3) **Schneider, André / Wendeborn, Thomas / Uhlig, Sarah:** Entwicklung von Handlungskompetenz in der Entrepreneurship Education durch den Einsatz von Service Learning als Erfahrungsraum
- 4) **Schaaf, Jan / Spindler, Isabel:** Urbane Produktion – Kommt die Industrie zurück in die Stadt?
- 5) **Schmalfuß, Andreas / Stelling, Johannes N. / Ransmayr, Simon / Ulbrich, Christian:** Projektcontrolling in der Praxis - Überblick zu ausgewählten Handlungsschwerpunkten
- 6) **Meister, Ulla / Meister, Holger:** Vom schwachen Signal zum Workflow - Teil 1: Die Zukunft erfassen
- 7) **Olga Degtiareva / Halyna Pudycheva / Johannes N. Stelling:** Modern energy challenges - economic and managerial approach

## 2020

- 1) **Bergmann, Sandra / Stelling, Johannes:** Open Access als Geschäftsmodell von wissenschaftlichen Publikationen
- 2) **Andreas Hollidt / Martin Pätzold:** Ein Markt im Wandel: Kundenorientierung in der modernen Wirtschaftsprüfung

**2021**

**Karl, Thomas / Schmalfuß, Andreas / Meier, Thomas: Anti-Claim Management:  
Diskussion und Bewertung der Prozessinnovation im Kontext  
der Angebotsprüfung**