

# **Die Schwierigkeiten im Alltag**

Anfragen – Angebote – Vertragsmanagement –  
Verbesserungsmöglichkeiten

**Impulsvortrag**  
*Die täglichen Probleme der Ingenieurbüros*

**Digitalkonferenz II**  
**der Ingenieurkammer Rheinland-Pfalz**  
am 18. März 2021

## Die alltäglichen Schwierigkeiten der Büros sind:

### 1. Bei der Anfrage

- Anfragen / Ausschreibungen finden zu mehr als 90% im Unterschwellenbereich statt.
- Im Gegensatz zu VgV-Verfahren sind die Leistungsbeschreibungen zur Anfrage im Unterschwellenbereich „dünn“, manchmal sind gar keine vorhanden. Oft heißt es nur:  
*„....beabsichtigt die Straße xy auszubauen. Bitte bieten Sie die Lphn. 1-9 an.“*
- Bedarfsplanungen liegen nicht vor

## Die alltäglichen Schwierigkeiten der Büros sind:

### 2. Beim Angebot

- wie kalkuliere ich?
- sind die Leistungen so beschrieben, dass ich überhaupt kalkulieren kann?
- kann ich ein „*ordentliches*“ Angebot abgeben? Oder muss ich kreativ sein?
- ...

Beispiel, siehe nä. Folie

Bauvorhaben: Erstellung eines schutzzielorientierten Brandschutzkonzeptes LPH 1-9

Planungsleistung auf Grundlagen anrechenbarer Kosten AHO  
Leistungsphasen 1-9, jedoch -stufenweise Beauftragung der Planungsleistungen (LPH) je nach Fortschritt. Mit Auftragserteilung werden zunächst die LPH 1-4 beauftragt.

vom Dezember 2020

Allgemeine Projektbeschreibung:

Bei der letzten durchgeführten Gefahrenverhütungsschau wurden brandschutztechnische Mängel festgestellt. Die brandschutzrechtlichen Gegebenheiten der [REDACTED] sollen in allen Gebäudeteilen begutachtet und in einem Brandschutzkonzept dargestellt werden. Das Brandschutzkonzept soll Empfehlungen zur Herstellung eines brandschutzrechtlich zulässigen Zustands geben.

Es ist angestrebt die entsprechenden Mängel zu beseitigen und die Bauausführung durch das Planungsbüro, das das Brandschutzkonzept erstellt hat, überwachen zu lassen. Dafür erfolgt die Beauftragung zu einem späteren Zeitpunkt (stufenweise Beauftragung). Bei der LPH 8 ist das Niveau 2 gem. AHO anzubieten.

## Wertungskriterien

Kriterium	Gewichtung in %	Unterkriterium und Bewertung		Punkte min./max je Kriterium	Gewichtung in %	Erreichbare gewichtete Punkte		
1 Höhe des Honorars	45% 45 x 10 = 450 Punkte	a) Honorarsatz		10	35%	35 x 10 Punkte = 350 Punkte		
		Der Bieter mit dem niedrigsten Honorarsatz erhält 10 Punkte. Ein Angebot mit der 2-fachen oder höheren Wertungssumme erhält 0 Punkte. Dazwischen wird linear interpoliert, wobei auf drei Stellen nach dem Komma gerundet wird.		0				
		b) Zeitaufwand (Stundensätze für evtl. Sonderleistungen) Ingenieur / Architekt		10			5%	5 x 10 Punkte = 50 Punkte
		Technischer Zeichner		5				
d) Nebenkosten		10	5%	5 x 10 Punkte = 50 Punkte				
0 % NK = 10 Punkte ab 1 % NK = 0 Punkte		0						
2 Anzahl des fachlich qualifizierten und geeigneten Personals (einschließlich des Inhabers / Geschäftsführers)	15% 15 x 10 = 150 Punkte	2 Architekten / Ingenieur	10 Punkte	10	15%	15 x 10 Punkte = 150 Punkte		
		1 Architekt / Ingenieur	5 Punkte				0	
3 Referenzen in der Erstellung eines Brandschutzkonzeptes von Gebäuden ab 3.000 qm (Summe aller Gebäudeteile ohne Außenbereiche).	40% 40 x 10 = 400 Punkte	3 Referenzen	10 Punkte	10	40%	40 x 10 Punkte = 400 Punkte		
		2 Referenzen	7 Punkte				0	
		1 Referenz	4 Punkte					
		0 Referenzen	0 Punkte					
	<b>1000 Punkte</b>				<b>100%</b>	<b>1000 Punkte</b>		

Siehe Hinweise auf Seite auf der Folgeseite!

# Beispiel VgV-Verfahren **September 2020**

## Gewichtung der Zuschlagskriterien

Anlage zum Vordruck Aufforderung bzw. EU-Aufforderung zur Abgabe eines Angebots

1 Die Angebotswertung erfolgt entsprechend nachfolgend benannter Zuschlagskriterien und deren Gewichtung:

	Wichtung in %
<input checked="" type="checkbox"/> Preis	50
<input type="checkbox"/> Technischer Wert	.....
<input checked="" type="checkbox"/> Referenzobjekte	50
	<hr/>
Summe:	100 %

## Beispiel

## *Ausschreibung von Rahmenverträgen*

Von: xx

Datum: 15. Dezember 2020 um 16:28:52 MEZ

An: xx

Betreff: FW: Honoraranfrage für einen Rahmenvertrag zur Erbringung von Ingenieurleistungen für die öffentliche xx GmbH-

hier: Zusätzliche Informationen für die Überarbeitung Ihres Honorarangebotes

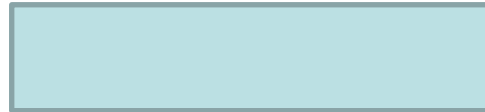
Sehr geehrter Herr xx, der von Ihnen mit Ihrem überarbeitetem Honorarangebot eingereichte Einwand, betreffend die Ermittlung der anrechenbaren Kosten, haben wir durch die Projektleitung nochmal prüfen lassen. Die Projektleitung nimmt dazu wie folgt Stellung: Der Verweis auf die DIN276-4 und die Kostengruppen KG365 und KG366 ist zwar nachvollziehbar, die Zuordnung der Bauteile zu den Kostengruppen ist allerdings nicht eindeutig geregelt. Daher haben wir den Ansatz gewählt, die Kosten für die Kabel und Rohrleitungen inkl. Material und Montage der TA zuzuordnen, **um die Möglichkeit zu haben die anrechenbaren Kosten für nicht geplante Anlagen zu reduzieren. Grundlage hierzu ist §42 Abs. 2 HOAI:**

**Beispiel**

Datum: März 2021

Tragwerksplanung für ein Gebäude

Wir bitten um Unterbreitung eines Honorarangebotes für statistische Fachplanung (Tragwerksplanung) sowie dem Wärmeschutz und Energiebilanzierung bis zum



.....

Wir weisen darauf hin, dass im Sinne der derzeit gültigen HOAI 2021 die Leistungen frei vereinbart werden können. Prozentuale Auf- und Abschläge sind zulässig.

Aus Sicht der Verbandsgemeinde ist das Vorhaben in die Honorarzone II einzustufen.

Wir behalten uns vor im Falle einer Beauftragung die einzelnen Leistungsphasen nach Bedarf abzurufen bzw. zu beauftragen.



## Die alltäglichen Schwierigkeiten der Büros sind:

### 3. Beim Vertragsmanagement

- Kann ich meine Arbeit tun oder muss ich mich um den Vertrag „kümmern“?
- Büros sollen/müssen Nachträge begründen, auch die der Baufirmen. Dabei sollte der derjenige den Nachtrag begründen, der die Änderungs- / Ergänzungsleistung bestellt. Das Büro / die Baufirma bietet die Leistung dann an.
- Nachtragsverhalten konsequent gem. § 650b BGB
- Die wesentlichen Planungs- und Überwachungsziele sind nicht vereinbart. Diese Schwäche des öff. Auftraggebers müssen die Planer „ausbügeln“ (Zielfindungsphase gem. § 650p Abs. 2 BGB)

## Die alltäglichen Schwierigkeiten der Büros sind:

### 4. Verbesserungsmöglichkeiten

#### **Grundaussage:**

Wenn die Auftraggeber kalkulierte Honorare statt HOAI-Honorare haben wollen, dann müssen sie zumindest die für die Kalkulation erforderlichen Angaben machen.

Zu sagen:

*„Leistungen in Anlehnung an die HOAI, aber Honorar frei kalkuliert“*

reicht bei weitem nicht aus.

## Die alltäglichen Schwierigkeiten der Büros sind:

### 1. Verbesserungsmöglichkeiten

- für eine Bedarfsplanung sorgen
- für ausgewogene Zuschlagskriterien sorgen
- für eine gute Leistungsbeschreibung sorgen
- ggf. gemeinsame Beratungsstelle für Kommunen, für:
  - gute Leistungsbeschreibung
  - ausgewogene Zuschlagskriterien
  - Angebotswertung

gern und immer

**ingside**

Insider – Beratung für Ingenieure und Verbände

Ihr **Ulrich Welter**

[www.ingside.de](http://www.ingside.de)

noch Fragen ?