



Foto: Titelbild CASA-bauen, INQA-Bauen

Durchdachtes Angebot

Mehr Geschäftserfolg als gutes Bauunternehmen

In dieser Ausgabe wechseln wir innerhalb der zweimal 7 Themen von CASA-bauen von der Organisation des Unternehmens, die in den letzten Ausgaben vorgestellt wurden, zu dem ersten von 7 Impulsen aus der Organisation für die Baustelle und stellen Ihnen daraus den ersten Impuls "durchdachtes Angebot" vor.

2 x 7 Themen von CASA-bauen sind:

	Organisation des Unternehmens	Organisation für die Baustelle
1.	Strategie und Unternehmensführung	Durchdachtes Angebot
2.	Marketing und Vertrieb	Kooperation und Kommunikation der am Bau Beteiligten
3.	Wirkungsvolle Arbeitsorganisation	Organisationsplanung und Arbeitsvorbereitung
4.	Leistungsfördernder Personaleinsatz	Produktiver und motivierender Personaleinsatz
5.	Interner Informationsaustausch	Praxisgerechte Baudurchführung
6.	Effektive Beschaffung und störungsfreier Technikeinsatz	Fortlaufende Kontrolle und Steuerung der Bauleistungen
7.	Innovationen und Wettbewerbsfähigkeit	Verbesserung und Innovation (Gewährleistung)

In dieser Ausgabe des Gerüstbauers berichten wir über den achten von 14 CASA Impulsen – Angebot und Vertrag.

Ohne ein durchdachtes Angebot und einen festen Vertrag sind Bauprojekte zum Scheitern verurteilt.

Durchdachte Angebote und schriftliche Verträge sind das A und O für jedes Bauprojekt. Nur so wissen alle am Bau Beteiligten, welche Leistungen im abgesteckten Kosten- und Zeitrahmen vom Gerüstbaubetrieb zu erwarten sind. Der Selbstcheck CASA-bauen gibt wichtige Hinweise für den Gerüstbaubetrieb, was er bei der Angebotserstellung, der Vertragsgestaltung und der Verhandlung zu beachten hat.

Ungenauere Bauverträge, mangelhafte Leistungsbeschreibungen, lückenhafte Angebote sowie unausgewogene Kostenpläne sind in der Baupraxis immer noch an der Tagesordnung. Sie verunsichern Bauherren und Bauunternehmen gleichermaßen, wenn vereinbarte Bauleistungen schriftlich im Vertrag nicht festgelegt wurden, und verursachen erhebliche Mehrkosten im Verlaufe des Bauprojektes. Versäumt man zu diesem Zeitpunkt, klärungsbedürftige Aspekte zu regeln, kann sich dies später im Streitfall als sehr nachteilig für das Bauunternehmen erweisen. Je nachdem, um welches finanzielle Volumen es sich handelt, kann durch einen solchen Streit sogar die wirtschaftliche Existenz eines Ver-

tragspartners in Frage gestellt werden. Um sich Rechtssicherheit zu verschaffen, sollten alle Absprachen, Vereinbarungen sowie Sonderwünsche des Bauherrn grundsätzlich vertraglich festgehalten werden.

Der Prozess von der Angebotserstellung bis zur Vertragsunterzeichnung sollte im Gerüstbaubetrieb klar definiert sein. Hierbei müssen sowohl die Art und Weise der Angebotserstellung, Kalkulation und Vertragsgestaltung festgelegt werden als auch die Zuständigkeiten im Betrieb klar geregelt werden. In diesem Arbeitsprozess sind verschiedene Punkte zu beachten, die entscheidend für den späteren Erfolg des gesamten Bauprojektes sind. Werden bereits bei der Kalkulation und Angebotserstellung kleine Fehler gemacht, haben sie verheerende Auswirkungen im Verlaufe des Bauprojektes, die zu einem späteren Zeitpunkt nicht mehr rückgängig gemacht werden können. Deshalb müssen Gerüstbaubetriebe besonders Wert auf ihre Angebotserstellung und Vertragsgestaltung legen.

Beim Thema „Angebot und Vertrag“ sind die folgenden Basisprozesse im Unternehmen generell zu regeln:

1. Leistungsbeschreibung

Der Gerüstbaubetrieb wirkt darauf hin, dass die Leistung vom Bauherrn eindeutig beschrieben wird. Dazu müssen auch die Risiken aus dem Baustellenumfeld beachtet werden. Außerdem sind bei öffentlichen Ausschreibungen die staatlichen und berufsgenossenschaftlichen Vorschriften und die entsprechenden VOB/VOL-Leistungstexte zu berücksichtigen. Falls die Leistungsbeschreibung unvollständig ist, wird der Bauherr bzw. die ausschreibende Organisation vom Gerüstbaubetrieb beraten, um die Aspekte der Qualität und Sicherheit berücksichtigen zu können. Weiterhin führt der Betrieb eine vorherige Begehung zum Bauvorhaben durch, um sich einen Überblick über das kommende Bauvorhaben zu verschaffen.

2. Kalkulation

Ein guter Gerüstbaubetrieb beurteilt die Risiken und Ressourcen in seiner Kalkulation. In einer vollständigen Kalkulation sind die Bauablaufplanung, das Arbeitsverfahren, der Arbeitsschutz, die Baustelleneinrichtung sowie die Termin- und Ressourcenplanung zu berücksichtigen.

3. Angebotserstellung

Der Gerüstbaubetrieb erstellt Angebote, in denen die Leistungen, Preise und Termine vollständig und verständlich für den Bauherrn beschrieben sind. Bei vorgefertigten Leistungsverzeichnissen sollte eine Risikobewertung durchgeführt werden und gegebenenfalls auf Risiken hingewiesen werden.

4. Verhandlung/Vergabegespräch

In einem Gespräch mit dem Bauherrn sollte der Gerüstbaubetrieb die Vertrags- und Ausführungsdetails klären. Dazu zählen beispielsweise die technische Umsetzung, Arbeitsschutz, Qualität, Termine, Preis und Zahlungsbedingungen. Das Ergebnis ist schriftlich festzuhalten.

5. Bauvertrag

Der Bauvertrag sollte den Richtlinien und Gesetzen des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) oder der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB) entsprechen. Mittelpunkt des Bauvertrages ist die Bau- und Leistungsbeschreibung. Sie sollte Leistungen, Materialien

Anzeige



GEDA®

ORIGINAL

GERÜSTBAUAUFZÜGE

GEDA Gerüstbauaufzüge vereinen einzigartige Qualität mit über acht Jahrzehnten Know-How und kontinuierlicher Weiterentwicklung.

Vielfältige, innovative Lösungen ermöglichen einen zügigen und zuverlässigen Materialtransport – rentabel auch bei niedrigen Einsatzhöhen. Robust und einfach im Handling meistern die GEDA Gerüstbauaufzüge nahezu jede Herausforderung am Bau.



info@geda.de
www.geda.de

B Organisation für die Baustelle

B 1. Angebot und Vertrag



Hilfsprozesse und -maßnahmen, die generell im Unternehmen zu regeln sind:

Leistungsbeschreibung:

Wir wirken darauf hin, dass die Leistung vom Bauherrn eindeutig beschrieben wird. Wir führen eine **Vorkundung/Begleitung** zum Bauvorhaben durch. Alle **qualitäts- und sicherheitsrelevanten Aspekte** sind berücksichtigt.

Zum Beispiel:

- Bei unvollständiger Leistungsbeschreibung wird der Bauherr/die ausschreibende Stelle von uns beraten, um Aspekte der Qualität und Sicherheit berücksichtigen zu können
- Baugrundrisiken, Altlastenkundung
- Risiken aus dem Baustellenumfeld (zum Beispiel Versorgungsleitungen, Verkehr, Beeinflussung Dritter, lokale Auflagen)
- Vorleistungen und Leistungspositionen einfordern
- SiGe-Koordination einfordern
- Die **staatlichen und berufsständischen Vorschriften** und Regeln und die entsprechenden VOB/VOL-Leistungstexte (blaue Mappe) sind in der Ausschreibung berücksichtigt

Kalkulation

In der Kalkulation unserer Bauleistung sind berücksichtigt:

- Bauablaufplanung
- Arbeitsverfahren
- Arbeitsschutz
- Terminplanung
- Baustelleneinrichtung
- Ressourcenplanung (Personal, Materialflüsse, Maschinen- und Nachunternehmerersatz usw.)

Wir kalkulieren auf **betriebswirtschaftlicher Basis**, in der zum Beispiel die Baustellengemeinkosten und die allgemeinen Geschäftskosten berücksichtigt sind

24

Auszug aus dem CASA-bauen Selbstcheck – B Organisation für die Baustelle

Ziel:

B 1. Angebot und Vertrag

CASA-bauen

Angebotsstellung

Wir erstellen Angebote, in denen wir die Leistungen, Preise und Termine vollständig und verständlich für den Bauherrn beschreiben. Bei vorgefertigten Leistungsverzeichnissen führen wir eine Risikobewertung durch, weisen gegebenenfalls den Bauherrn auf Risiken hin und machen entsprechende Vorschläge (zum Beispiel Angebotsbegleitschreiben). Wir haben die Bonität des Auftragsgebers überprüft.

Hinweis auf Referenzen: Gute Bauunternehmen der Qualitätsiegel, Präqualifikation



Umsetzung durch:

Bis:

Bemerkungen:

Verhandlung/Vergabegespräch

Wir klären in einem Gespräch mit dem Bauherrn die Vertrags- und Ausführungsdetails. Das Ergebnis des Gesprächs wird schriftlich festgehalten.

Zum Beispiel:

- Technische Umsetzung
- Arbeitsschutz
- Gemeinsame Nutzung von Einrichtungen
- Qualität
- Preis (betriebswirtschaftliche Grundlagen auch bei Nachlässen beachten)
- Termine
- Zahlungsbedingungen



Umsetzung durch:

Bis:

Bemerkungen:

Bauvertrag

Für das Bauvorhaben wird ein Bauvertrag mit dem Auftraggeber abgeschlossen. Es werden Zahlungsplan und Zahlungsweise vereinbart, so dass die Liquidität für die Bearbeitung des Auftrags sichergestellt ist. Wir informieren uns regelmäßig über das Bauvertragsrecht.

Zum Beispiel:

- Verbraucherverträge
- Musterbauverträge der Bauverbände



Umsetzung durch:

Bis:

Bemerkungen:

Wirkungskontrolle durch:

Anc

Erfolgt:

Weitere mögliche Prozesse und Maßnahmen sowie weitergehende Präzisionen von INQA-Bauen-Partnern finden Sie im Internet unter www.CASA-bauen.de

Angebot und Vertrag

BIT

25

Abbildung INQA-Bauen

sowie den Ausstattungsgrad detailliert beschreiben. Weiterhin werden Zahlungsplan und Zahlungsweise vereinbart, so dass die Liquidität für die Bearbeitung des Auftrages sichergestellt ist.

Die CASA-bauen-Praxishilfe gibt Ihnen wertvolle Hinweise für die Angebotserstellung, Kalkulation und Vertragsgestaltung. Nehmen Sie sich die Zeit für Ihren Kurzcheck „Angebot und Vertrag“, auch wenn sie kostbar und knapp ist. Beantworten Sie die CASA-bauen-Fragen (www.casa-bauen.de) und sorgen Sie damit für einen störungsfreien Ablauf auf der Baustelle.

In der nächsten Ausgabe berichten wir über den neunten von 14 CASA-bauen Impulsen – Kooperation der am Bau Beteiligten. Interesse geweckt? Sie haben Fragen zu CASA-bauen? Zögern Sie nicht, kontaktieren Sie uns. Wir stehen Ihnen mit Rat und Tat zur

Seite! Gern beantwortet Ihnen Frau Anika Klug-Winter von der uve GmbH für Managementberatung Ihre Fragen. Profitieren auch Sie von den Ergebnissen und Erfahrungen von CASA-bauen.

Ansprechpartnerin und autorisierte CASA-bauen Beraterin:

WEITERE INFORMATIONEN

uve GmbH für Managementberatung

Anika Klug-Winter, Dipl. Betriebswirtin (FH)

Kalkkreuthstr. 4 ■ D-10777 Berlin

Tel. +49 30 31582-464 ■ Mobil +49 178 5366164

Fax +49 30 31582-400 ■ www.uve.de



zertifiziert nach den Qualitätskriterien der Gesellschaft für Qualität im Arbeitsschutz mbH