

Ausschreibungstexte, die tatsächlich verwendet werden

...oder wie Industrieproza lesbar wird.

Von Dipl. Ing. (fh) Architekt

Uwe Morell

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

# Ausschreibungstexte | für wen?

Wer arbeitet mit Ausschreibungstexten?

- Anbietende Unternehmen
- Ausschreibende Architekten/ Ingenieure /Fachplaner
- Auftraggeber (Gewerbe, Behörde)
- *Endkunden ?*

# Ausschreibungstexte|Anforderungen|Unternehmen

## **Anbietende Unternehmen:**

Bei Erstellung eigener Angebote dem Kunden gegenüber:

- Gut und hochwertig klingende Leistungsbeschreibung, die
  - hohe Baupreise erzielen hilft und
  - zu möglichst nichts Konkretem verpflichtet

Bei Abgabe von Angeboten auf Ausschreibungen von  
Architekten, Behörden oder gewerblichen Auftraggebern :

- Übersichtliches LV
- Kurzes, prägnantes LV
- Schnell kalkulierbares LV

## **Architektur- und Ingenieurbüros, Gewerbliche AGs:**

- „Ich will möglichst schnell zum fertigen und fehlerfreien LV kommen, auch wenn ich von der auszuschreibenden Leistung nichts verstehe“.
- Gut auffindbare Texte
- Geringer Einarbeitungsaufwand
- Leicht verständliche, inhaltlich aufklärende Texte
- „Fertige“ Texte ohne Nachbearbeitungsaufwand
  
- Viele Angebote auf Grundlage der Ausschreibung
- Wenig Nebenangebote, keine Einsprüche gegen Vergabeverfahren (rechtssichere Texte)

## **Architektur- und Ingenieurbüros, Gewerbliche AGs:**

Kann mir nicht der Hersteller das LV aufstellen?

**Nein!** Kann er vielleicht. – Sollte er aber nicht!

Warum sollten Hersteller nicht für Architekten ausschreiben?

- Planungshaftung
- Mengenermittlungsfehler
- Keine fachliche Bildung für den Architekten
- Keine Chance, Lob und Anerkennung zu gewinnen

# Ausschreibungstexte|Anforderungen|VOB/A

VOB/A; § 7 Leistungsbeschreibung:

1. 1. Die **Leistung** ist **eindeutig** und so **erschöpfend zu beschreiben**, dass alle Bewerber die Beschreibung im gleichen Sinne verstehen müssen und ihre Preise sicher und ohne umfangreiche Vorarbeiten berechnen können.
  
2. Um eine einwandfreie Preisermittlung zu ermöglichen, sind **alle** sie **beeinflussenden Umstände** festzustellen und in den Vergabeunterlagen **anzugeben**.

# Ausschreibungstexte | Anforderungen | VOB/A

VOB/A; § 7 Leistungsbeschreibung:

(1) 3. Dem Auftragnehmer darf **kein außergewöhnliches Wagnis** aufgebürdet werden für Umstände und Ereignisse, auf die er keinen Einfluss hat und deren Einwirkung auf die Preise und Fristen er nicht im Voraus schätzen kann.

4. **Bedarfspositionen** sind **grundsätzlich nicht** in die Leistungsbeschreibung aufzunehmen. Angehängte Stundenlohnarbeiten dürfen nur in dem unbedingt erforderlichen Umfang in die Leistungsbeschreibung aufgenommen werden.

Anmerkung: Die Rechtsprechung geht davon aus, dass der AN bei der Aushandlung des Bauvertrags regelmäßig unterlegen ist, weil er sich den durch die Ausschreibung vorgegebenen Bedingungen des AG zu unterwerfen hat.

VOB/A; § 7 Leistungsbeschreibung:

- (8) Soweit es nicht durch den Auftragsgegenstand gerechtfertigt ist, **darf** in technischen Spezifikationen **nicht auf** eine bestimmte Produktion oder **Herkunft** oder ein besonderes Verfahren oder auf **Marken**, Patente, **Typen** eines bestimmten Ursprungs oder einer bestimmten Produktion verwiesen werden, wenn dadurch bestimmte Unternehmen oder bestimmte Produkte begünstigt oder ausgeschlossen werden.

Solche Verweise sind jedoch ausnahmsweise zulässig, wenn der Auftragsgegenstand nicht hinreichend genau und allgemein verständlich beschrieben werden kann; solche Verweise sind mit dem Zusatz "**oder gleichwertig**" zu versehen.

# Ausschreibungstexte|Anforderungen|VOB/A|Fabrikatsverbot

VOB/A; § 7 Leistungsbeschreibung:

Ausnahmen vom Fabrikatsverbot:

- Bereits verwendete Produkte sollen in Erweiterungsbauten weiterverwendet werden
- Ersatzbeschaffungen
- Gestalterisch relevante Ausführung im gestalterisch wesentlichen Bereich (Werk der Baukunst)
- *... und sonst gar nichts!*

# Ausschreibungstexte|Anforderungen|VOB/A|Gleichwertigkeit

## Gleichwertigkeit der Produkte aus Sicht des Marketing

- Gemeinsamkeiten mit anderen Produkten/ Produkten anderer Hersteller („me too“)
- Qualitätsmerkmale / Alleinstellungsmerkmale (Beispiele)
- „Überqualifikation“ von Produkten

## Der Begriff der **Eignung**:

- Eignung – ein binäres System
- Besondere Eignungsanforderungen müssen begründet sein
- Erforderliche Einhaltung von Mindestanforderungen
- Keine Besserstellung für höherqualifizierte Produkte

# Marketing|Zu Beginn der Ausschreibung

Regelmäßige Fragen der Ausschreibenden:

- Fachliche Fragen (wie geht das?)
- Was steht in den Regelwerken (was brauche ich?)
- Schnittstellen (innerhalb von Leistungen des Gewerks, zu Vor- und Folgegewerken)
- Wiederkehrende Probleme und Fehler

Wie und wo beantworten Sie als Produkthersteller diese Fragen?

# Marketing | Bestandteile Ausschreibung

Mögliche Bestandteile einer Ausschreibung:

- Allgemeine Baubeschreibung
- *Besondere und Zusätzliche Vertragsbedingungen*
- ZTV, zusätzliche technische Vertragsbedingungen
- Leistungspositionstexte
- Ggf. Schnittstellenliste
- *Ggf. Pläne*

Fragen:

- a) Woraus resultieren Nachträge?
- b) In welchen dieser Themen unterstützen Sie als Hersteller den Ausschreibenden?
- c) Mit welchen Hilfsmitteln?

# Marketing | Hersteller- Positionstexte | Aufbau

## Aufbau und formale Gestaltung von Positionstexten

- Kurze, prägnante Kurztextzeile mit allen preisrelevanten Angaben
- Langtext bestehend aus:
  - 1 bis 4 Zeilen Fließtext Kurzbeschreibung zur Einführung, ansonsten nur
  - Tabellarischen Angaben (s. nächste Seite)
  - Hersteller System- und Produktbezeichnung (am Ende des Textes, leicht und organisiert löschar, mit Zusatz „oder gleichwertig“!)
  - Hersteller Produktvorteil 1 (kein Alleinstellungsmerkmal)
  - Hersteller Produktvorteil 2 (kein Alleinstellungsmerkmal)

# Marketing|Hersteller- Positionstexte|Inhalt

Tabellarischer Inhalt von gut lesbaren und gut kalkulierbaren Positionstexten (Teil 1):

- Vorleistung, Untergrund
  - Bewegung, Risse,
  - Toleranzen, Ausgleich,
  - Materialbasis, chem. Unverträglichkeit
  - Haftzugfestigkeit, Rauigkeit
- Verwendungszweck
- Beanspruchung
- Techn. Anforderungen (Klasse, Regelwerk)
- Folgeleistung
- Einbauort

# Marketing | Hersteller- Positionstexte | Inhalt

Tabellarischer Inhalt von gut lesbaren und gut kalkulierbaren Positionstexten (Teil 2):

- *Hersteller Produktangabe (mit Zusatz „oder gleichwertig in Bezug auf...“)*
- *... Hersteller Produktvorteil 1 (kein Alleinstellungsmerkmal)*
- *... Hersteller Produktvorteil 2 (kein Alleinstellungsmerkmal)*

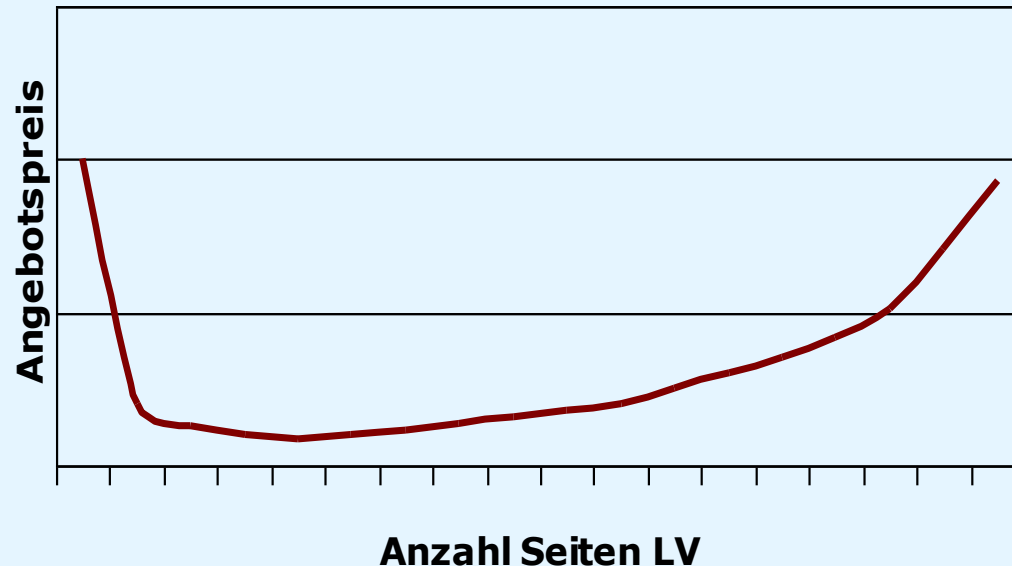
In Positionstexten **überflüssig, keinesfalls zu erwähnen:**

- Tätigkeitsbeschreibungen (nur Leistungen beschreiben!)
- „liefern, vertragen und einbauen“
- „einschließlich Verschnitt“
- „fix und fertige Leistung“
- „fachgerecht...“
- „einschließlich Befestigungsmittel...“

# Marketing | Hersteller- Positionstexte | Inhalt

Grundsatz für LV- Texte:

Fassen Sie sich so kurz und präzise wie möglich und beschreiben Sie so wenig wie nötig.



# Marketing | Hersteller- Positionstexte | Beispiel

Beispiel eines übersichtlichen LV- Positionstextes:

## **GK-Ständerwand 2-lagig, 125mm, hydrophob.**

GK-Ständerwand mit verz. Profilen, beidseitig doppelt hydrophobiert beplankt

Ausführung:	beidseitig 2-lagig beplankt, d= 125 mm
Vorleistung:	Massiv- Rohbau, Toleranzen nach DIN 18.202, Tab 3. Deckendurchbiegung < l/300, Spannweite 4,125 mtr
Verwendung:	Raumtrennwand als Badezimmerwand
Schallschutz:	> 47 dB nach DIN 4109
Brandschutz:	F0, keine Anforderung nach DIN 4102
Spachtelung:	Q2 nach DIN 18340
Feuchteschutz/ Klima:	hydrophobierte Platten
Folgeleistung:	h < 2,00 mtr: Fliesen h > 2,00 mtr: Anstrich Latex o. vorhergehende Spachtelung
Einbauort:	Badezimmerwände alle Wohnungen

# Marketing | Hersteller- Präsentation

Voraussetzungen für Texte, die verwendet werden sollen:

Gute Auffindbarkeit des Textangebots

Hilfen (Texte, Entscheidungstabellen, Techn. Tabellen, Regelwerk auszüge)

Gliederung der Präsentation nach:

- Einsatzzweck
- Systemlinien
- Produkten (AVA ist keine Unternehmer - Leistungskalkulation!)
- Übersichtliche Texte, die schnell erfasst werden können
- Inhaltlich gleichartig aufbereitete Texte

# Marketing | Hersteller- Präsentation

Sonstige Produkthersteller-Hilfen für Ausschreibende:

- CD- ROM mit AVA- Texten, inkl. EDV- Programm
- Interaktive Entscheidungsmatrix zur Systemauswahl
- Schulungen im Produkt
- Schulungen in der Ausschreibung
- Interaktive Texterstellung
- Angabe von Baupreisen
- Schnittstellenlisten
- Sammlung von Bauschäden des Gewerks und Möglichkeiten der Vermeidung
- Kopplung CAD- Details mit AVA- Texten