

European Federation of Foundation Contractors (EFFC) Die Anwendung von elektronischen Auktionen für Verträge im Gründungssektor

Die Europäische Richtlinie 2004/18/EC für die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Bauaufträge, Lieferaufträge und Dienstleistungen gibt in Ziffer 14 der Präambel an:

..Dazu ist vorzusehen, dass diese elektronischen Auktionen nur Aufträge für Bauleistungen, Lieferungen oder Dienstleistungen betreffen, für die präzise Spezifikationen erstellt werden können.

. Hingegen sollten diejenigen Aspekte, der Angebote, bei denen nicht quantifizierbare Komponenten zu beurteilen sind, nicht Gegenstand von elektronischen Auktionen sein. Folglich sollten bestimmte Bau- und Dienstleistungsaufträge, bei denen eine geistige Leistung zu erbringen ist wie z.B. die Konzeption von Bauarbeiten-, nicht Gegenstand von elektronischen Auktionen sein.

Der Verband Europäischer Spezialtiefbauunternehmen (EFFC) stimmt mit diesen Aussagen überein und ist der Meinung, dass die Planung und Ausführung von Gründungen unter die Definition der nicht quantifizierbaren Komponenten fällt, die nicht Gegenstand von elektronischen Auktionen sein sollten.

Es ist klar, dass einige Kunden glauben, dass elektronische Auktionen attraktive Kosteneinsparungen auf dem Verwaltungssektor ermöglichen. Ebenso meinen sie, dass der niedrigste Preis sehr effizient durch direkten Wettbewerb ohne die Notwendigkeit langwieriger Vergabeverfahren erzielt werden kann. Ob dies in anderen Baubereichen der Fall ist, müssen die Kunden und deren Lieferanten entscheiden.

Der EFFC jedoch ist der Meinung, dass elektronische Auktionen im Normalfall kein geeignetes Vergabeverfahren für Gründungsarbeiten darstellt. Jeder, der die Nutzung von elektronischen Auktionen ins Auge fasst, sollte folgendes beachten:

Qualifizierte Angebote:

Die Mehrzahl der Gründungsaufträge ist sehr komplex. Baugrundverhältnisse können nie mit absoluter Sicherheit vorhergesagt werden. Dies beinhaltet ein Risiko element, dem zwar Rechnung getragen, das aber niemals komplett ausgeschlossen werden kann. Die Vertragsbedingungen können als Teil der Definition des Bausolls gesehen werden, können aber auch gleichzeitig ein größeres Risiko für den Unternehmer bedeuten.

Üblicherweise beinhalten Verhandlungen in der Vergabephase eine Diskussion über potentielle Risiken, wie sie zugeordnet werden und wer sie vergütet. Da sich Spezialtiefbauunternehmen in der Art und Weise der möglichen Risikoübernahmen unterscheiden, sind die meisten Angebote dahingehend qualifiziert und dies wird durch den letzten Preis des Unternehmers widerspiegelt.

Eine der fundamentalen Voraussetzungen der elektronischen Auktionen ist die, dass alle Beteiligten auf den absolut gleichen Konditionen anbieten. Dies ist für Gründungsarbeiten normalerweise nie der Fall.

Tragwerksplanung:

Gründungsaufträge beinhalten häufig mehr oder minder große Anteile an Planung/Design durch das Unternehmen. Aufgrund des Wettbewerbsdrucks in diesem Sektor konkurrieren die Firmen nicht nur über den Preis allein, sondern auch über das Engineering und die Erarbeitung von wirtschaftlicheren Sonderlösungen. Diese Alternativen bieten häufig deutliche Preisvorteile und Einsparungen in Folgegewerken, die nicht zum Vertrag der Gründungsarbeiten gehören. Eine realistische Bewertung und Berücksichtigung dieser Alternativen kann niemals auf Basis des niedrigsten Preises für den Hauptentwurf erfolgen.

Wirtschaftlich günstigstes Angebot (EMAT):

Eine gute Vergabepraxis beinhaltet eine Auswahl der Angebote nach dem Prinzip des wirtschaftlich günstigsten Angebotes und nicht allein nach dem Preis. Die Anwendung von elektronischen Auktionen fokussiert alle Beteiligten einzig auf den Preis, was für komplexe Gründungsarbeiten nicht sinnvoll ist.

Angebotspreis und Nachträge:

Der niedrigst mögliche Preis kann auf den ersten Blick für den Kunden sehr attraktiv sein, jedoch besteht durchaus die Möglichkeit, dass der Unternehmer versucht seinen Preis über Nachträge und Änderungen aufzubessern, was letztendlich in Budgetüberschreitungen, Diskussionen und möglichen Bauzeitverzögerungen endet; ebenso können hieraus niedrigere Qualitäten und Sicherheitsstandards resultieren.

Unwirtschaftliche und untragbare Gewinnmargen:

Anwender von elektronischen Auktionen in Großbritannien reklamieren Einsparungen von bis zu 30% gegenüber der normalen Vergabepraxis. Spezialtiefbauunternehmen haben üblicherweise Gewinnmargen von weniger als 5%. Werden diese Margen noch weiter reduziert, so treibt man damit Unternehmen in die Insolvenz und verhindert auf jeden Fall Investitionen in Gerät und Ausrüstung. Ebenso werden die Möglichkeiten für Forschung und Entwicklung reduziert und die Ressourcen für Sicherheit und Ausbildung limitiert.

Bieterverhalten:

Untersuchungen in Deutschland haben gezeigt, dass Personen, die an elektronischen Auktionen teilnehmen, einem Spielertrieb unterliegen oder Irrtümern in der Beurteilung des Auftrags erliegen und damit einen unrealistisch niedrigen Preis anbieten, was zu den oben genannten Problemen führt.

Kompetenz der Unternehmen:

Die Kompetenz des Spezialtiefbauunternehmers ist von besonderer Bedeutung. Sobald die Gründung Teil des Bauwerkes geworden ist, ist es schwierig, wenn nicht sogar unmöglich, aber auf jeden Fall sehr teuer, etwaige Mängel zu beheben. Die Folgen von Mängeln an Gründungsmaßnahmen können sehr leicht katastrophal werden. Es ist daher von grundlegender Bedeutung, dass der Kunde Vertrauen in den Spezialtiefbauunternehmer, der die Arbeiten ausführt, hat. Der kompetente Unternehmer wird im Normalfall seine Prinzipien und Reputation nicht im Rahmen eines extremen Wettbewerbs mit anderen Unternehmen im Zuge einer elektronischen Auktion aufgeben.

Kundenbeziehung:

Die Anwendung von elektronischen Auktionen reduziert die Möglichkeit einer kooperativen Problemlösung und einer wertorientierten Vergabeentscheidung. Die Möglichkeiten von offenkundigen Kosteneinsparungen können verloren gehen und die Wahrscheinlichkeit von Auseinandersetzungen wird sich erhöhen.

Transparenz:

Die bisher gemachten Erfahrungen von EFFC-Mitgliedern zeigen aus folgenden Gründen Bedenken:

- Sofern der Vertrag nach EMAT-Prinzipien vergeben wird, kennt der Bieter die Gewichtung, denen sein eigenes Angebot unterliegt; er kennt jedoch nicht die Wichtung, der das aktuell billigste Angebot unterliegt.
- Kunden können durchaus „Geister-Bieter“ einführen, um den Preis nach unten zu drücken.
- Die Auktion kann durchaus Angebote vergleichen, die tatsächlich Unterschiede aufweisen, da:
 - Vertragliche Nebenabreden mit dem Kunden getroffen wurden.
 - Sicherheitsfaktoren im Grundbau variabler als in anderen Bausparten sind und durchaus verschiedene den Angeboten zugrundegelegt sein können.
 - Die Tragwerksplanung nicht vergleichbar ist.

Aufgrund aller oben aufgeführten Gründe haben sich die Mitglieder der EFFC dafür ausgesprochen, nicht an elektronischen Auktionen teilzunehmen. Kunden sollten sehr sorgfältig abwägen, ob sie elektronische Auktionen vornehmen, insbesondere unter Berücksichtigung, dass:

- Leistungsfähige Unternehmen sich weigern, an elektronischen Auktionen teilzunehmen,
- am Ende der Auktion eine Auswahl des optimalen Unternehmers nicht möglich ist,
- dieses Vergabeverfahren die Entwicklung von Langzeitbeziehungen verhindert und die Stärke und die technische Entwicklung der Spezialtiefbauindustrie nachhaltig reduziert.

EFFC, Oktober 2005