VSB-Mitteilungen

Vollauslastung in der Kanalsanierung – was geht noch?

Die Vergabe von Kanalsanierungsleistungen an eine qualifizierte und zuverlässige Fachfirma ist schon immer eine Kunst für sich. Die Kenntnis des sich ständig weiter entwickelnden Vergaberechts mit all seinen Facetten, die richtige Wahl der Vergabekriterien sowie vollständige und eindeutige Verdingungsunterlagen sind wesentliche Voraussetzungen, um diese Aufgabe möglichst souverän zu meistern. Doch für manche stellt die Auswahl des geeigneten Bieters derzeit fast schon ein Luxusproblem dar, denn auf die ausgeschriebene Kanalsanierung wird nur ein oder gar kein Angebot eingereicht.

Die hohe Auslastung im Bereich Kanalsanierung dürfte inzwischen allgemein bekannt sein. Mit Blick auf das jährlich erhobene Stimmungsbarometer des VSB wird klar: Daran wird sich auch in näherer Zukunft nichts ändern. Sanierungsfirmen, Ingenieurbüros und Auftraggeber sehen einhellig auch weiterhin eine sehr gute Auslastung. Eine kurzfristige Änderung dieser Situation ist auch deshalb nicht zu erwarten, weil die Kapazitäten nicht beliebig erweitert werden können – es fehlt an Mitarbeitern.

Was also tun, um in einer solchen Situation trotzdem die Kanalsanierungen wie geplant umsetzen zu können? Wie so oft gelten hier die Gesetzmäßigkeiten des Marktes: Wenn sich der Arbeitsmarkt zum Arbeitnehmermarkt entwickelt, muss ich die Attraktivität als Arbeitgeber erhöhen, und wenn sich der Sanierungsmarkt zum Auftragnehmermarkt entwickelt, muss ich die Attraktivität als Auftraggeber bzw. im konkreten Fall die Attraktivität der Ausschreibung erhöhen. Dies mag provokativ klingen, ist aber durchaus ernst gemeint, denn alles andere kostet unnötig Geld. Es bedarf dazu auch keiner gewagten Kunstgriffe, sondern lediglich der Beachtung einiger einfacher Regeln:

Zeit ist Geld

Normalerweise kostet mehr Zeit mehr Geld – in diesem Fall ist es umgekehrt. Eine der sichersten Methoden, keine oder nur überhöhte Angebote zu erhalten, ist eine Ausschreibung im Sommer mit der Maßgabe der Fertigstellung zum Jahresende, obwohl der Ausführungszeitraum eigentlich zu kurz ist. Bei der derzeitigen Auslastung wirkt die Wahl eines langen Ausführungszeitraumes deutlich kostensenkend. Um den Zeitraum der Ausführung und deren Überwachung dennoch überschaubar zu halten, hat es sich bewährt, einen realistischen, nicht zu langen Ausführungszeitraum festzulegen, diesen aber variabel in ein größeres Zeitfenster einzuordnen.

Losgrößen

Die gewählten Losgrößen sollten an das Leistungsvermögen der in Frage kommenden Sanierungsfirmen angepasst sein. Bei geschlossener Bauweise werden erfahrungsgemäß Ausschreibungen mit einem Volumen zwischen 300.000 € und 1.000.000 € gut bedient. Kleinere Lose sind weniger attraktiv, größere Lose werden ggf. hinsichtlich Risiko und Auslastung als kritisch bewertet und genügen schnell nicht mehr dem Gebot der Mittelstandsfreundlichkeit. Bei der offenen Bauweise sind größere Lose attraktiver, können aber häufig im Zuge der teilgebietsweisen Sanierung nicht erreicht werden. In diesem Fall kann die Abwicklung über den Jahresunternehmer die günstigere Lösung sein.

Gewerkstrennung

Kanalsanierungen in offener und geschlossener Bauweise werden von unterschiedlichen Firmen ausgeführt. Diese Leistungen sollten deshalb trotz des damit verbundenen Koordinationsaufwandes auch getrennt ausgeschrieben werden. Anderenfalls wird die Gesamtleistung nicht nur deutlich teurer, sondern wegen des bereits in der Angebotsphase erforderlichen Koordinierungsaufwandes ggf. so unattraktiv, das keine Angebote abgegeben werden.

Umfassende und eindeutige Verdingungsunterlagen

Es dürfte sich inzwischen herumgesprochen haben, dass Videodurchsichten und Ortsbegehungen für die Angebotsabgabe den Bietern nicht zuzumuten sind. Aber auch darüber hinaus hilft eine eindeutige und vollständige Beschreibung der Leistungen, den Aufwand für die Angebotsabgabe gering zu halten. Dabei ist dringend zu empfehlen, auf Standards wie die ZTV von DWA und VSB und die Musterleistungsverzeichnisse des VSB zurückzugreifen, da diese von einer Reihe von Fachleuten erarbeitet und geprüft wurden und die Bieter sich auf diese Anforderungen bereits eingestellt haben.

Keine Risikoverlagerung

Auftraggeber neigen gelegentlich dazu, alle erdenklichen Risiken auf die Auftragnehmer zu übertragen. Dies ist nicht nur unfair, sondern sorgt wegen der notwendigen Risikoabdeckung zwangsläufig für höhere Kosten. Fällt diese Erhöhung in schlechten Zeiten noch moderat aus, so werden in der jetzigen Zeit schwer kalkulierbare Risiken hoch eingepreist oder entsprechende Ausschreibungen gar nicht erst bedient.

Die oben beschriebenen Maßnahmen helfen in den meisten, allerdings nicht in allen Fällen. Die Vergabe von Sanierungsmaßnahmen mit objektiv schwierigen Randbedingungen, wie schlechter Zugänglichkeit oder schwierigem Technikeinsatz bleibt auch bei detaillierter Beschreibung und ausreichend Zeit derzeit eine Herausforderung.

Die Ingenieurbüros sind derzeit ebenfalls sehr gut ausgelastet, wegen der nicht ganz so stark ausgeprägten Spezialisierung aber etwas flexibler, sodass in der Regel ein qualifiziertes Büro für die Planung und Bauüberwachung einer Kanalsanierung gefunden werden kann. Irritationen gibt es derzeit zu den Auswirkungen des EuGH-Urteils zur HOAI, welches einige Auftraggeber zu exotischem Vergabeverhalten oder abwartender Haltung verleitet. Beides ist unnötig, denn die Vergütung nach HOAI ist nach wie vor ohne weiteres möglich, sofern nicht auf die Einhaltung von Mindest- oder Höchstsätzen bestanden wird. Auch der derzeitige Planungsstand zur Überarbeitung der Rechtsverordnung, welche im nächsten Jahr abgeschlossen werden soll, sieht eine Beibehaltung bei gleichzeitiger Anpassung in diesem Punkt vor.

Insofern steht dem notwendigen Erhalt unserer Kanalnetze zunächst einmal nichts oder zumindest nicht viel im Wege. ■

Dipl.-Ing. Michael Hippe
Vorsitzender des Vorstands

Mail: hippe@sanierungs-berater.de
Web: www.sanierungs-berater.de

c/o Franz Fischer Ingenieurbüro GmbH
Holzdamm 8, 50374 Erftstadt
Tel.: +49 (2235) 463646

Verband Zertifizierter Sanierungs-Berater für Entwässerungssysteme e.V. (VSB)

Ansprechpartner:
Dr.-Ing. Igor Borovsky, Geschäftsführung
Frau Aleksandra Bonnet, Büroleitung
Wöhlerstraße 42, 30136 Hannover
Tel. (0511) 84 86 99 55,
Fax. (0511) 84 86 99 54
eMail: info@sanierungs-berater.de,
www.sanierungs-berater.de

Geschäftszeiten:
Montag – Donnerstag 8.30 Uhr – 16.30 Uhr,
Freitag 8.30 – 14.30 Uhr