
VDV

Verband Deutscher Vermessungsingenieure

Berufsverband für Geodäsie und Geoinformatik
Weyerbuschweg 23, 42115 Wuppertal
www.VDV-online.de info@VDV-online.de

Positionspapier zu Angebotsanfragen

Vorbemerkung:

Dieses Positionspapier ist nicht für einfache Angebote gedacht, sondern für Angebote, bei denen vor der Preisfindung vom (eventuellen) Auftragnehmer eine umfangreiche Leistungsbeschreibung selbst zu erstellen bzw. zu erarbeiten ist. Bei Auftragserteilung wird der Betrag natürlich angerechnet.

Es ist gängige Praxis, dass bei einer Ausschreibung mehrere Anbieter „eingeladen“ werden, ein kostenfrei erstelltes Angebot abzugeben. Mindestens drei Anbieter werden gefragt, oft auch fünf oder sogar noch mehr. Bei fünf angefragten Büros erstellen bei nur einer Beauftragung somit 80% der Anbieter ihr Angebot im wahrsten Sinne des Wortes umsonst. Diese tägliche Erfahrung ist unbefriedigend und auch nicht zielführend, sollen doch Geschäftspartner nach dem „auf Augenhöhe“-Prinzip zusammenkommen und qualitativ hochwertig und wirtschaftlich zusammenarbeiten. Hier wird das Leistungs- und Qualitätsprinzip dem Preisdumping geopfert.

Die ursprüngliche Idee, eine größere Wirtschaftlichkeit und Qualitätssicherung für den Ausschreibenden zu erlangen, wird so nicht erreicht. Die Ausschreibenden sind im Vorfeld nicht mehr bemüht eine qualitative Auswahl der einzuladenden Anbieter zu treffen. Im Gegenteil, immer öfter berichten Büros, dass sie nur angefragt werden, damit die Mindestzahl von drei Bietern erreicht wird. Eine Vergleichbarkeit der Angebote ist bei vielen Ausschreibungen aufgrund der unzureichenden Leistungsbeschreibung nicht gegeben. Sehr oft wird das vermeintlich günstigste Angebot angenommen. Das wirtschaftlichste Angebot bleibt auf der Strecke. Einziges Bewertungskriterium ist der Preis.

Problem: Gegenwärtig werden Angebote im Bereich des Vermessungswesen gratis erstellt. Diese Angebote sind nicht nur umfangreich, sondern bedürfen auch der Einarbeitung in wechselnde Ausschreibungsbedingungen. Die Erstellung eines Angebotes dauert somit viele Stunden und manchmal auch Tage. Zusätzlich werden erstellte Angebote für neue Ausschreibungen verwendet, ohne dass der Autor dafür eine Vergütung oder Nutzungsentschädigung erhält. Diese unentgeltlich erbrachten Leistungen summieren sich Deutschlandweit auf mehrere Milliarden Euro und der Staat verzichtet auf immense Steuereinnahmen.

In vielen Branchen ist es seit langem üblich für Kostenangebote Vergütungen zu verlangen, die im Falle einer Beauftragung verrechnet werden. Bei Autoreparaturwerkstätten ist es gang und gebe, bei Handwerkern auch und seit neuestem wird sogar für Angebote eines Telefonanschlusses eine Angebotsgebühr verlangt.

Lösung: Die Lösung ist einfach wie auch schnell umzusetzen. Angeforderte Angebote, die von Vermessungsbüros in vorgegebenen Rahmen abgegeben wer-

den sollen, müssen vergütet werden. Nur so kann die dafür aufgewendete Zeit wirtschaftlich dargestellt und anerkannt werden. Ein individuell angefordertes Angebot ist eine Leistung, die vergütet werden muss!

Burkhard Kreuter (VDV-Geschäftsführer)

Verband Deutscher Vermessungsingenieure VDV
Weyerbuschweg 23, 42115 Wuppertal
Telefon (mobil): 0172 – 430 29 11
E-Mail: info@VDV-online.de
Internet: www.VDV-online.de

=====