

# Das **KP**-Vertragsmodell – **K**ooperative **P**artnerschaft am Bau



[www.kp-gruppe.de](http://www.kp-gruppe.de)

„Vertrauen statt Transaktionskosten“

---

---

## Einführung: Transaktionskosten am Bau

---

Transaktionskosten sind Aufwendungen, die bei den Vertragsparteien auf Grund des Vertragsverhältnisses entstehen, aber nicht zwingend zur Erfüllung des eigentlichen Vertragsgegenstandes (z.B. Erstellung Bauwerk) nötig sind. Hierzu zählen je nach Vertragsmodell:

- Ausschreibung (Erstellung Leistungsverzeichnis, Durchführung der Ausschreibung, Kalkulation, Verhandlung, etc.)
- Abrechnung (Aufstellung und Prüfung von Aufmaßen etc.)
- Schriftverkehr (Aufstellung und Prüfung von Nachträgen, Behinderungsanzeigen, etc.)
- Auseinandersetzungen (z.B. im Rahmen von Nachtragsverhandlungen)
- Überwachung/Kontrolle

Der Haupttreiber für Transaktionskosten ist Misstrauen zwischen den Vertragsparteien.

# Derzeit übliche Vertragsmodelle (1) - Der Einheitspreisvertrag

---

## Charakteristika:

- Aufstellung sämtlicher auszuführender Leistungen in einem Leistungsverzeichnis (i.d.R. durch den Architekten)
- Bepreisung des Leistungsverzeichnisses durch die Bieter mit Festpreisen für die jeweilige Einzelleistung bzw. Position (Einheitspreise)
- Auftragssumme ergibt sich aus der Summe der einzelnen Positionen (jeweils Menge x Einheitspreis)

## Vorteile:

- Einfache Vergleichbarkeit verschiedener Angebote auf Grund fester Angebotssummen

## Probleme:

- Hoher Aufwand für die Aufstellung des Leistungsverzeichnisses sowie die Ausschreibung (Transaktionskosten)
- Planung muss vor der Ausschreibung bereits weitestgehend abgeschlossen sein (Einbindung des ausführenden Bauunternehmens bereits in der Planungsphase daher nicht möglich) – spätere Änderungen sind teuer!
- Bieter tendieren auf Grund der Wettbewerbssituation oftmals zu niedrigen, teilweise nicht auskömmlichen Einheitspreisen. Diese Unterdeckung kann letztlich nur durch überhöhte Nachträge für geänderte oder zusätzliche Leistungen ausgeglichen werden (kein LV ist perfekt!). Dies führt regelmäßig dazu, dass die tatsächliche Abrechnungssumme deutlich über der ursprünglichen Angebotssumme liegt. Die Auswahl des Auftragnehmers wurde also auf einer eigentlich falschen Grundlage (Angebotssumme) getroffen, da sich die spätere Abrechnungssumme nicht im Vorfeld ermitteln lässt.
- Vom Auftragnehmer eingereichte Nachträge für jede geänderte oder zusätzliche Leistung müssen bearbeitet und beauftragt werden, umfangreiche Aufmaße müssen erstellt und geprüft werden (Transaktionskosten für beide Seiten)
- Auftraggeber neigen oftmals dazu, beim Vergleich der Angebote die Qualität und Zuverlässigkeit der Bieter unberücksichtigt zu lassen und unterstellen somit implizit, dass jeder Bieter die angebotene Leistung gleich gut ausführen wird und es somit lediglich auf den Preis ankommt – Dies kann zu Termin- und/oder Qualitätsproblemen führen!

## Derzeit übliche Vertragsmodelle (2) - Der Pauschalvertrag

---

### Charakteristika:

- Den Bieter wird die fertige Planung sowie ggf. eine Baubeschreibung zur Angebotserstellung zur Verfügung gestellt
- Die Bieter ermitteln die zur Erstellung des Bauwerks nötigen Einzelleistungen und Mengen selbst und kalkulieren auf dieser Basis ihr Angebot
- Auftragssumme ist ein Festpreis für die Erstellung des gesamten Bauwerks

### Vorteile:

- Einfache Vergleichbarkeit verschiedener Angebote auf Grund fester Angebotssummen
- Einfache Abrechnung i.d.R. auf Grundlage eines vereinbarten Zahlungsplans, aufwändige Aufmaße sind nicht nötig (dadurch geringere Transaktionskosten)

### Probleme:

- Hoher Aufwand auf Seiten der Bieter für die Erstellung des Angebotes (Transaktionskosten)
- Planung muss vor der Ausschreibung bereits weitestgehend abgeschlossen sein (Einbindung des ausführenden Bauunternehmens bereits in der Planungsphase daher nicht möglich)
- Änderungen sind teuer! Jede Änderung der ursprünglichen Planung, die der Angebotskalkulation zu Grunde lag, zieht Nachträge des Auftragnehmers nach sich, die auf Grund des in dieser Situation fehlenden Wettbewerbs i.d.R. sehr auskömmlich bepreist werden
- Vom Auftragnehmer eingereichte Nachträge für jede geänderte oder zusätzliche Leistung müssen bearbeitet und beauftragt werden (Transaktionskosten sowohl für die Erstellung als auch die Prüfung/Beauftragung)
- Auftraggeber neigen oftmals dazu, Qualität und Zuverlässigkeit der Bauunternehmen beim Vergleich der Angebotssummen unberücksichtigt zu lassen – Dies kann zu Termin- und/oder Qualitätsproblemen führen!

# Alternatives Vertragsmodell – Cost-plus-Fee-Vertrag

---

## Charakteristika:

- Ausgewählten potenziellen Partnern für die Bauausführung wird der vorhandene Planstand zur Verfügung gestellt
- Abgerechnet werden die tatsächlich anfallenden Herstellkosten (Ist-Kosten) zzgl. eines vereinbarten Aufschlages (Fee). Es handelt sich dabei um ein „Open Book-Verfahren“ bei dem der Auftragnehmer sämtliche entstehenden Aufwendungen anhand von Rechnungen etc. nachweisen muss - eine feste Auftragssumme gibt es daher nicht!

## Vorteile:

- Aufwand für die Erstellung von umfangreichen Ausschreibungsunterlagen entfällt (Reduzierung Transaktionskosten)
- Ausgewählte Bauunternehmen können bereits in der Planungsphase eingebunden werden, was i.d.R. zu Vorteilen in Bezug auf Umsetzbarkeit und Wirtschaftlichkeit führt
- Planung muss zu Baubeginn nicht abgeschlossen sein, Änderungen sind auch während der Bauausführung möglich und führen nicht zu „überzogenen“ Nachträgen, da es diese in diesem Vertragsmodell gar nicht gibt! Daher müssen diese auch nicht aufgestellt und geprüft/beauftragt werden, was die Transaktionskosten für alle Beteiligten erheblich senkt!
- Keine Nachträge = weniger Auseinandersetzungen = bessere Arbeitsatmosphäre für alle Beteiligten!
- Auftraggeber und Auftragnehmer können ihre jeweiligen Erfahrungen und Netzwerke beim Materialeinkauf sowie der Vergabe von wesentlichen Nachunternehmerleistungen bündeln und so bessere Ergebnisse erzielen

## Probleme:

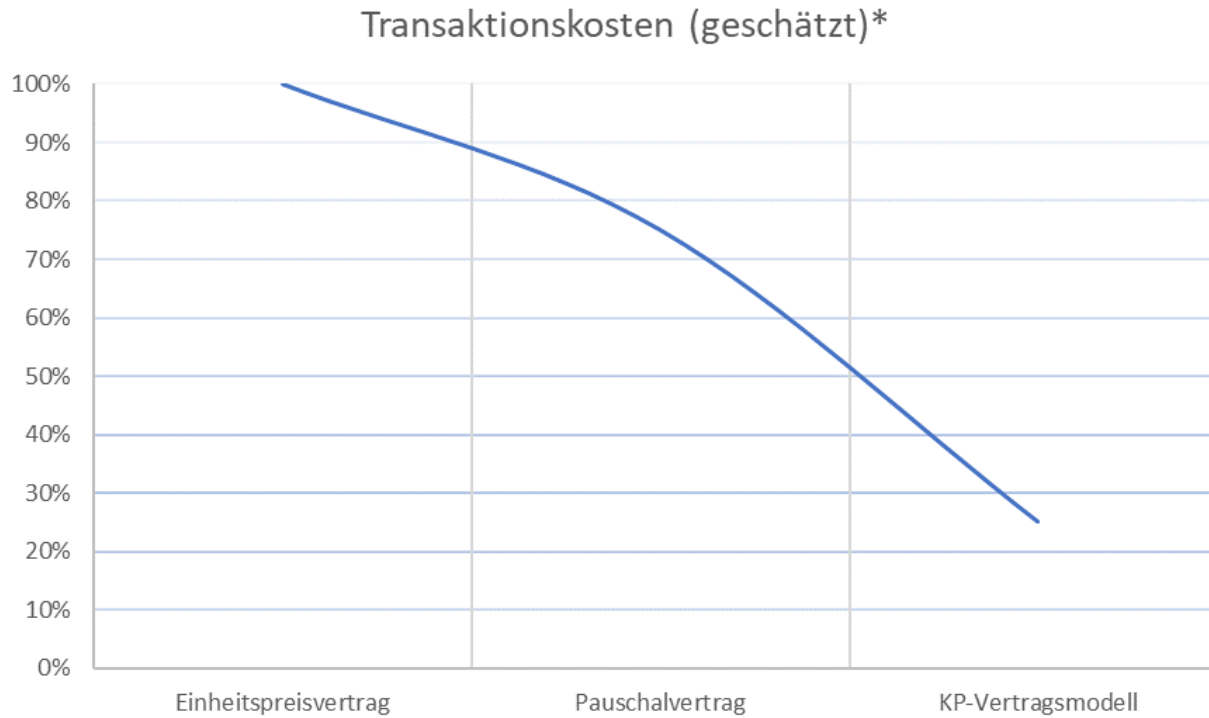
- Keine feste Angebotssumme, daher rein monetärer Vergleich von Angeboten schwierig bzw. lediglich über die geforderten Aufschläge (Fees) möglich – aber wie verlässlich sind Angebotssummen wirklich?
- Unbedingt erforderliches Vertrauen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer schwerer messbar als blanke Zahlen
- Auswahl des geeigneten Partners für die Bauausführung erfordert ein intensiveres gegenseitiges Kennenlernen bzw. Prüfen (entfällt bei Stammkundenbeziehungen)

# Das **KP**-Vertragsmodell – **Kooperative Partnerschaft** am Bau

---

- Abrechnung als Cost-plus-Fee-Vertrag
- Enge, vertrauensvolle **Zusammenarbeit** mit dem Auftraggeber mit dem Ziel einer qualitativ hochwertigen und termintreuen Realisierung des Bauvorhabens zu einem möglichst wirtschaftlichen Preis (Kooperative Partnerschaft)
- Aufschlag (Fee) auf die Herstellkosten liegt zwischen 20 und 30 Prozent, je nach Komplexität und Größenordnung des Bauvorhabens
- Herstellkosten beinhalten im Wesentlichen:
  - Arbeitsstunden gewerbliches Personal auf der Baustelle (gemäß vereinbarten Verrechnungssätzen)
  - Gerätekosten – Kran, Bagger, Radlader, LKW, Container, Schalung, Gerüst, etc. (gemäß vereinbarten Verrechnungssätzen bzw. bei Mietgerät Nachweis durch externe Rechnungen)
  - Materialkosten (nachgewiesen durch externe Rechnungen)
  - Entsorgungskosten (nachgewiesen durch externe Rechnungen)
  - Nachunternehmerkosten (nachgewiesen durch externe Rechnungen)
- Aufschlag (Fee) beinhaltet im Wesentlichen:
  - Allgemeine Geschäftskosten (kaufmännische und technische Verwaltung)
  - Bauleitung
  - Personentransporte zur/von der Baustelle (inkl. der Wegezeiten), Kosten für Unterkünfte (sofern erforderlich)
  - Wagnis und Gewinn
- Neben sehr niedrigen Transaktionskosten bietet dieses Vertragsmodell folgende weitere Vorteile:
  - Nutzung Know-how des Auftragnehmers bereits in Planungsphase möglich
  - Fairer Umgang mit Änderungen (Abrechnungsmodalitäten sind klar – keine Nachträge!)
  - Auftraggeber und Auftragnehmer sind echte (Geschäfts-) **Partner** und arbeiten gemeinsam an der bestmöglichen Umsetzung des Bauvorhabens – sorgt i.d.R. für bessere Atmosphäre!

# Vertrauen senkt Transaktionskosten



\*) Kosten für Ausschreibung, Kalkulation, Vergabe, Aufstellen/Prüfen von Abrechnungsunterlagen, Bearbeiten/Prüfen/Beauftragen von Nachträgen und sonstigem Schriftverkehr, Bauüberwachung

# Vertrauen Sie uns! – KAMMERDIENER PEEGUT GRUPPE

---

## Unternehmensprofil:

- derzeitige Gruppenstandorte in Gersfeld (Rhön), Frankfurt am Main, Fulda und Neuhausen a. d. F. / Stuttgart
- Schwerpunkt der Bauprojekte in Hessen und angrenzenden Bundesländern
- ca. 25 Mio. EUR p.a. erwirtschaftete Leistung
- ca. 160 Mitarbeiter/innen (davon insgesamt ca. 10% Auszubildende / Duale Studenten)
- 3 Geschäftsführende Gesellschafter



Dr. Christoph Schetter



Dirk Wölfer



Dr. Stefan Gehrlein

## Unternehmensschwerpunkte:

- Ingenieurbau / Verkehrsinfrastruktur (KAMMERDIENER PEEGUT – Standort Gersfeld)
- Bauen im Bestand (KAMMERDIENER TRAUTMANN – Standort Frankfurt am Main)
- Umwelt- und Spezialbau (KAMMERDIENER KRIEG – Standort Fulda)
- Fugenkonstruktionen / baunaher Metallbau (JANNASCH – Standort Neuhausen / Stuttgart)