

Sind Nachträge durch eine umfassende Beschreibung der Leistung vermeidbar?

Steffen Pekrul

P3 ProjektPartner
Nur zu Lehrzwecken





JA

FCB ProjektPartner
Nur zu Lehrzwecken



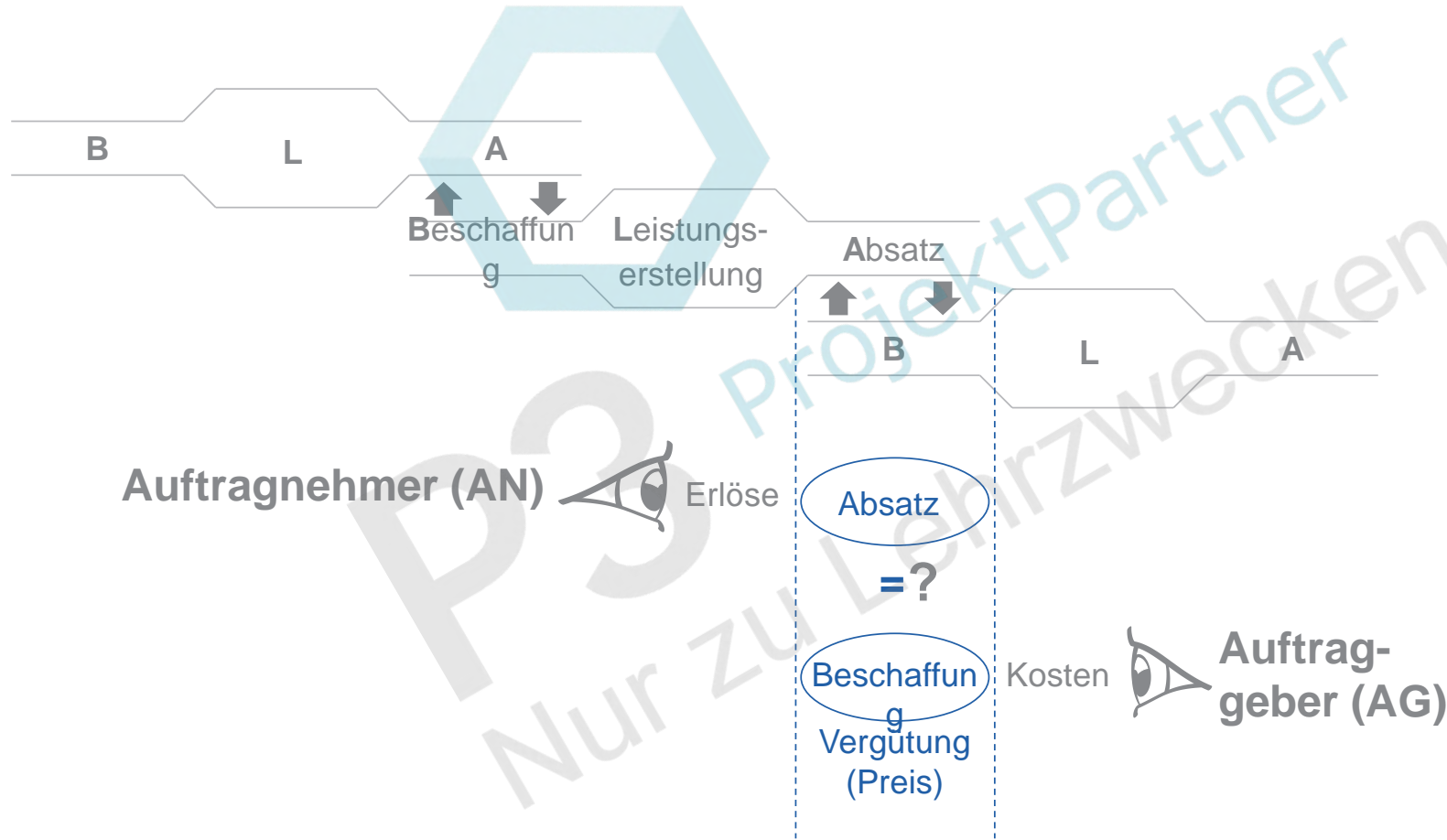


Warum gelingt es dann so selten?

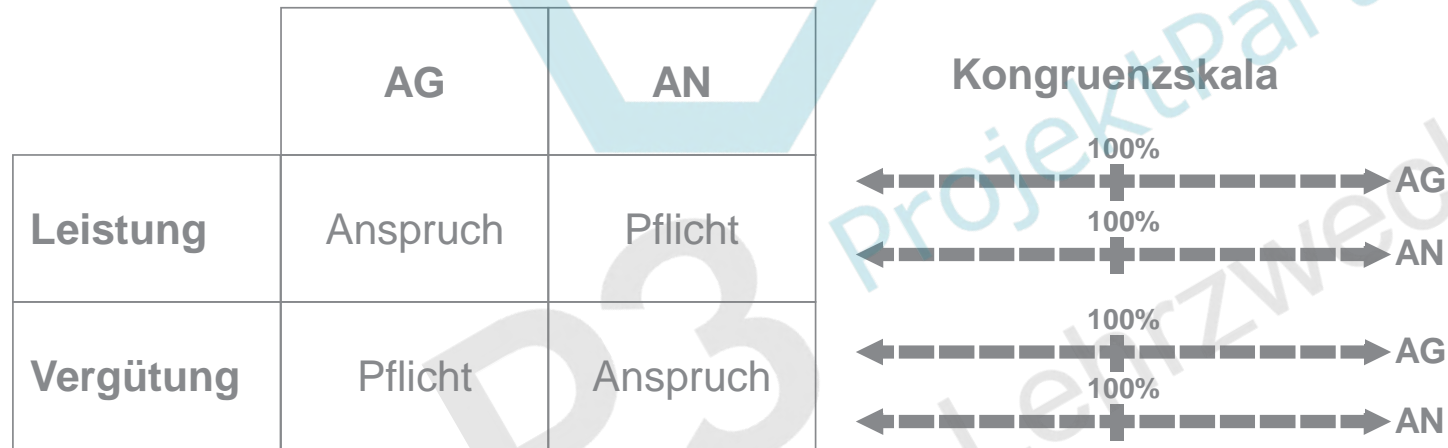
P3 ProjektPartner
Nur zu Lehrzwecken



Pfarr`scher Institutionen-Ansatz



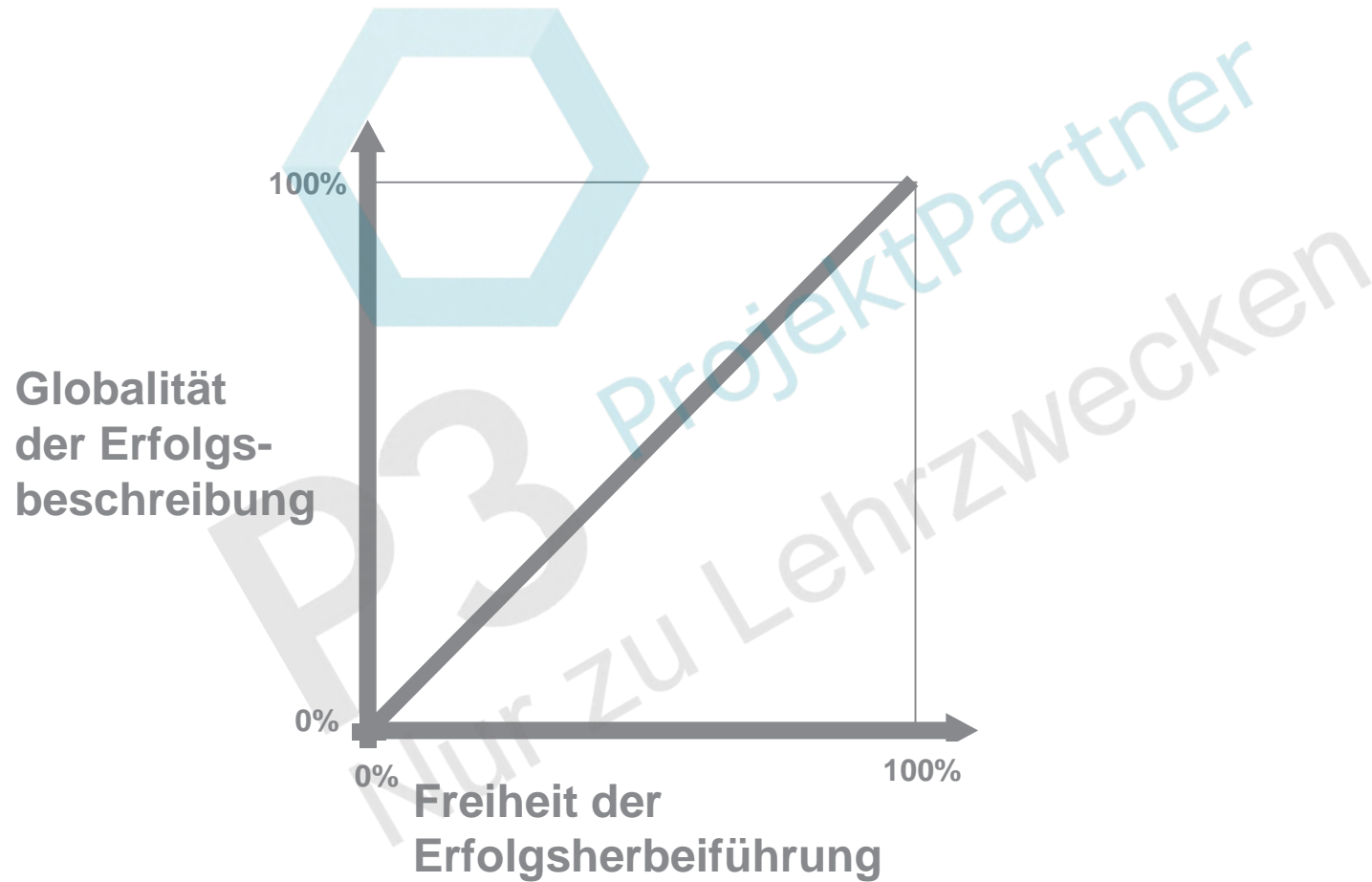
Die Beschreibung der Leistung soll die Kongruenz zwischen Absatzfunktion der AN-Seite und Beschaffungsfunktion der AG-Seite herstellen



Jedem Werkvertrag ist der objektive Erfolgsanspruch und der objektive Vergütungsanspruch immanent.

Nur, wer sieht was?

Globalitätsdilemma



Zeitdilemma

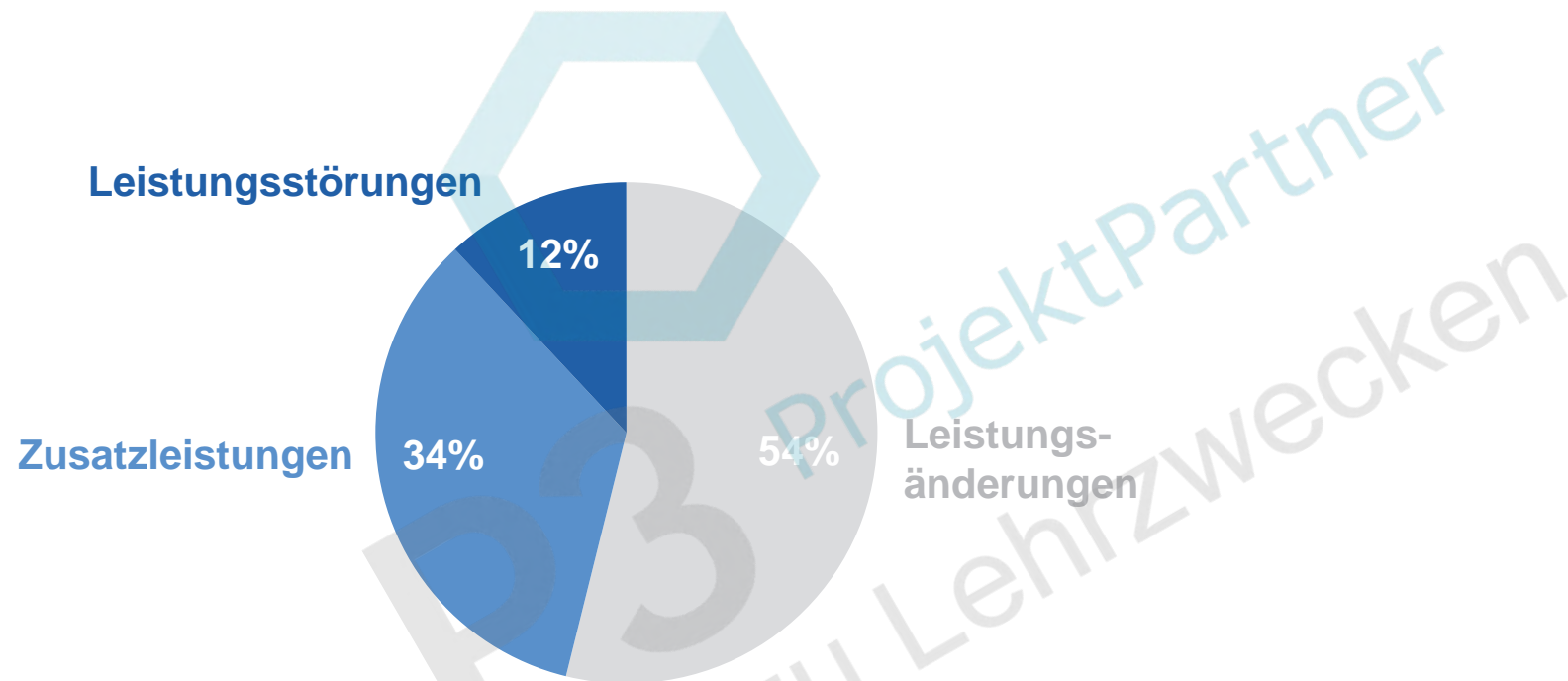


Als Entscheidungsgrundlage wird oftmals ein Preis benötigt, bevor der Werkerfolg genau spezifizierbar ist.

P3 ProjektPartner
Nur zu Lehrzwecken



Ergebnis*: 91% unserer Werkverträge mit unseren AN generieren Nachträge. Davon (in Volumen):



Davon jeweils ca. 1/3 aus unzureichender Leistungsbeschreibung

*)Leistungsjahr 2013, untersucht: 80 Mio Nachtragunternehmerleistung NL Hamburg

Hinweise für „nachtragssicheres“ Ausschreiben und Kontrahieren

1. Entscheiden > Planen > Bauen (nicht umgekehrt).
2. Eliminiere Risiken faktisch anstatt sie zu versichern. – Die Police ist zu teuer oder sie platzt.
3. Ordne Risiken dort an, wo sie gesteuert werden können.
4. Vermeide „konjunktives“ Bausoll.
5. Vermeide Bedarfspositionen.
6. Schreibe keinen festen Preis an eine unfeste Planung.
7. Schreibe „empathisch“ aus.
8. Löse Dich aus der Fremdbestimmung des Produkts.



**Sind Nachträge durch eine umfassende
Beschreibung der Leistung vermeidbar?**

Ja.

P3 ProjektPartner
Nur zu Lehrzwecken

