

Roulette der Preise

Seit 20 Jahren privatisiert man Österreich. Die Bundesimmobiliengesellschaft, Post oder Bundesbahnen sind nun „private“ Auftraggeber. Die Konsequenzen dieser Privatisierungswelle sind allerdings noch nicht ganz durchdacht und letztendlich bei der Preisverhandlung und Prüfung fatal, meint Hans Lechner.

Hans Lechner

leitet das Ingenieur und Architekturbüro Hans Lechner ZT (65 Mitarbeiter) und die Hans Lechner Baumanagement ZT GmbH (25 Mitarbeiter). Mit Büros in Wien, Graz, München und Frankfurt spezialisierte sich der Architekt und Zivilingenieur auf komplexe Bauvorhaben in Österreich und Deutschland wie etwa den Flughafen Wien Schwechat, Hauptbahnhof Wien oder die BMW-Welt in München. Hans Lechner unterrichtet an der Technischen Universität Graz am Institut für Baubetrieb und Bauwirtschaft das Fach „Projektentwicklung und Projektmanagement“. www.hanslechner.at



LECHNER

Wirtschaft ist nicht eindeutig. Der Käufer will die beste Qualität zum geringsten Preis. Der Verkäufer will den besten Preis und liefert dafür die geringste Qualität. Bei jedem Bauvorhaben wird dieses Spiel aufs Neue gespielt. Sind öffentliche oder halböffentliche Auftraggeber involviert, rollt die Kugel zwischen freier Marktwirtschaft und Wettbewerb, zwischen Preisverhandlung und Preisprüfung.

Transparenz als Schutz

Blicken wir zurück. Die Bauwirtschaft durchlebte ihre „Kondratieff’schen“ Wellen. Um 1850 platzte die Spekulationsblase beim Bau der Wiener Ringstraße;

Investor Epstein, der als Direktor der Nationalbank als unfehlbar in Wirtschaftsfragen galt, ging bankrott. Nach dem Ersten Weltkrieg begleiteten die Weltwirtschaftskrise heftige Preisschübe. Nach exzessiven Kostensteigerungen in den 1950er-Jahren wurde eine alte einfache Regel wieder eingeführt: Wer einen öffentlichen Auftrag will, muss sich selbst und seine Preise ebenso öffentlich-angemessen – also transparent – darstellen. Dieser zentrale Gedanke trug und trägt Önorm B2110. Zugleich müssen öffentliche Entscheidungsträger nach öffentlichen Regeln handeln, um als Personen unangreifbar zu bleiben. Jede Baugenehmigung mit ihrer mehrsei-

tigen Erklärung ist ein Beispiel für diese Deklarationspflicht der Entscheidungsgrundlagen.

Keine echten Gewinne

Damals argumentierten Experten der Bauwirtschaft, dass der öffentliche Auftrag dem öffentlichen = angemessenen Preis entspricht. Doch das immanente Gespenst des Kommunismus – die Planwirtschaft – verstellte die Sicht auf einen gewaltigen Gegensatz. Der öffentliche Auftraggeber ist kein freier Marktteilnehmer. In der echten, vollen Marktwirtschaft sagt der Bauherr, was es kosten darf. Beim öffentlichen Auftrag entscheidet der Wettbewerb, wer was zu welchem Preis produziert.

Während in der „Privat“-Wirtschaft der Gewinn der einzig entscheidende Faktor ist, machen öffentliche Auftraggeber keinen echten Gewinn. Baudirektoren sind Ausgabenverwalter. Die Ideen, Leistungsverzeichnisse gegen Gebühr zu verkaufen oder Leistungen der Honorarleitlinien selbst zu erbringen und dafür Geld einzubehalten, sind krampfhaftige Versuche, in ausgabenorientierten Dienststellen irgendetwas zu „verdienen“. Wenn dem Preis öffentlicher Bauten kein Ertrag gegenübersteht, drängt sich die zentrale Frage auf: Wer bemisst die richtige Höhe der Ausgaben?

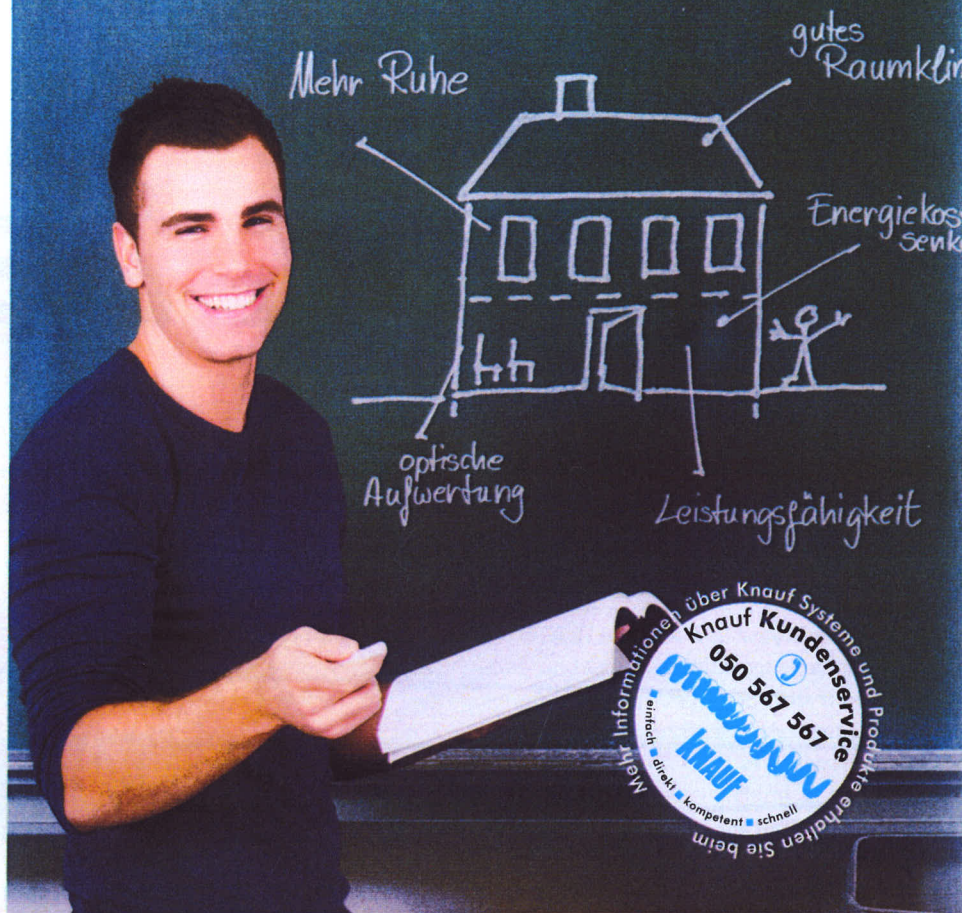
Preise ohne Beweisbarkeit

Die Angebotspreise der streng anonymen Wettbewerbe gelten per se als „richtige Preise“, weil sie aktuell gefunden werden. Das Billigstangebot ist folgerichtig das Richtige. Die Argumente, warum etwas im Detail mehr oder weniger kostet, sind praktisch immer in beide Richtungen einsetzbar, aber nie mathematisch beweisbar. Vergleichbare Einzelpreise bei Bauvorhaben sind eine Fiktion, ebenso wie „berechenbare“ Ergebnisse am Roulette-tisch. Die soziale Marktwirtschaft – vulgo Kapitalismus – kennt keine richtigen, argumentierbaren Preise. Preise am Bau sind vom System her ein Zufallsprodukt. Gelegentlich ungünstige Angebotsergebnisse gleicht bei öffentlichen Bauherren die überwiegende Zahl günstiger Billigstbieterangebote aus.

Dabei blicken öffentliche Bauherren auf das Verhandlungsprivileg der Privaten. Auftraggeber an der Grenze zwischen öffentlich und privat tun alles, um in den Genuss dieser Verhandlungsfähigkeit zu kommen. Bei Nachträgen entsteht (Ver-)Handlungsfreiheit, was viele – auch öffentliche – Auftraggeber verlockt, Preise nicht herzuleiten, sondern zu verhandeln. Dabei vermutet fast jeder im Bundesvergabegesetz eine Hürde, die das nicht zulässt.

Fatal, wenn dann der Rechnungshof die Einhaltung der öffentlichen Regeln prüft. ◀

Konzepte, die Schule machen



www.knauf.at, E-Mail: service@knauf.at

Neue Knauf Broschüre zeigt ganzheitliche Konzepte und Lösungen für effiziente Schulsanierung

Knauf bietet leistungsstarke Lösungen und Systeme für eine effiziente, ganzheitliche Sanierung. Die neue Knauf Broschüre „Konzepte, die Schule machen“ fasst die gesamte Kompetenz von Knauf übersichtlich und umfassend zusammen und bietet Ihnen die passende Hilfestellung bei der erfolgreichen Schulsanierung.

KNAUF