



Bei allen größeren Projekten wird in der Regel ein Fachplaner eingeschaltet der dann seine Leistungen gemäß HOAI- Vertragswerk erbringen soll (was meist nicht brauchbar ist). Bei öffentlichen Auftraggebern, also Behörden und öffentlichen Institutionen wie Schulen, Universitäten usw. gibt es für die Vergabe von Aufträgen feste Regeln.

Da der Neubau und der spätere Betrieb von 2 verschiedenen Kostenträgern zu bezahlen sind, fließt der Wartungsvertrag meist nicht in die Angebotsbewertung mit ein.

Nach Abgabe eines Angebotes für die öffentliche Hand sind die Würfel gefallen, es wird vom Fachingenieur geprüft ob die Preise auskömmlich sind, ob Rechenfehler gemacht wurden (die dann korrigiert werden) und ob das Angebot vollständig und rechtsgültig ist.

Im Bereich der privaten Bauwirtschaft sieht das völlig anders aus.

Da kann es schon einmal sein, das man versucht den Unternehmer bis über die Schmerzgrenze hinaus zu Nachlassen zu bewegen die sein Ruin sein könnten.

Da muß man bei der Angebotsabgabe schon entsprechende Vorkehrungen getroffen haben.

Beim öffentlichen Auftraggeber ist die Bezahlung recht sicher (ausser wenn eine Haushalts-

sperre verhängt wird, dann werden Fehler gesucht und die Bezahlung verzögert).

Für den Bau wird ein Haushaltstitel geschaffen und das Geld liegt abholbereit auf einem Haushaltskonto.

Anders beim privaten Unternehmer, der kann schon einmal pleite gehen und das Geld ist weg.

Bei der Angebotsabgabe sollte ein Zahlungsplan vorgeschlagen werden, z. B. 50% der gesamten Auftragssumme werden auf das ARGE- Konto gezahlt (vom Auftraggeber) und als Sicherheit wird eine Bankbürgschaft einer deutschen, oder internationalen Bank beigebracht.

Das ist kein Problem, denn das Geld als Gegenwert liegt auf dem Konto.

Davon werden dann Löhne, Material usw. bezahlt (immer mit 2 Unterschriften).

Als erstes muß abgestimmt werden wer welche Kapazitäten mit in die ARGE einbringt:

- Arbeitskräfte (Anzahl und Art der Ausbildung und Tätigkeiten)
- Maschinen, Werkzeuge, Fuhrpark, Zertifikate usw.
- Grundkapital um mit der Auftragsbeschaffung zu beginnen

Dann müssen die Auftragsarten und Auftragsgrößen, sowie die Standorte gemeinsam einmal festgelegt werden.

Diese Unterlage soll dazu dienen eine sinnvolle und effektive Zusammenarbeit zu ermöglichen.

Aus diesem Grund stellen wir uns hier einmal kurz vor:

Heinz Nowak Organisator, Logistiker
gelernter Elektroinstallateur mit gut 12 Jahren Berufserfahrung auf dem gesamten Gebiet der Elektrotechnik
Studium Elektrotechnik
Ausbildung zum Betriebswirt
12 Jahre als Projektingenieur (Fachplaner) Elektrotechnik und Projektleitung Technik gesamt
15 Jahre als Projektentwickler und im Bereich Projektsteuerung

Der Mitarbeiterstamm besteht derzeit aus 16 polnischen Kollegen die einen hohen Ausbildungs- und Erfahrungsstand besitzen.

Derzeit sind wir als Subunternehmer tätig, wollen jedoch auch eigene, direkte Aufträge abwickeln und bei der Gelegenheit ggf. auch Mitarbeiter aus anderen Baubereichen dazugewinnen (Trockenbau, Estrich, Maler, Fliesen).

Wie eine Auftragsbeschaffung von statten gehen könnte, ist im Register 5 ersichtlich, hier haben wir aus einer Plattform, auf der wir angemeldet sind und Zugang haben, angekündigte Arbeiten einmal auszugsweise kopiert und eingefügt.

Nun müßten wir wissen in welchem Umfang wir zusammenarbeiten wollen und wie wir das realisieren wollen.