

8. Fachartikel aus der Reihe “Reinraum Realitäten“

Vergabe im Reinraum: Richtige Preisverhandlung und Anbieterauswahl

Von Dipl.-Ing. Alija Dzemailji, Reinraumkompass

Ausgangssituation

„Ihr Angebot liegt 15 % über dem Wettbewerb. Da müssen Sie uns schon entgegenkommen.“

Der Anbieter am Tisch hat jetzt zwei Optionen: Nachgeben oder Standhaft bleiben.

Gibt er nach, entwertet er seine eigene Kalkulation. Bleibt er standhaft, riskiert er den Auftrag zu verlieren.

Egal, wie die Entscheidung ausfällt, der Schaden ist bereits entstanden.

Problem

Im vorherigen Artikel haben wir geklärt, wie Angebote vergleichbar gemacht werden. Doch selbst bei sauberer Vergleichbarkeit steht die schwierigste Phase noch aus: *Die Vergabe und Preisverhandlung.*

Kurze Erklärung

Die klassische Argumentation lautet meist:

“Ihr Angebot liegt über unserem Budget“ oder „Anbieter A ist günstiger. Warum sollten wir Ihnen den Auftrag geben?“

Diese Aussagen basieren in vielen Fällen auf Annahmen, nicht auf belastbarer Vergleichbarkeit.

Und selbst wenn sie zutreffen, entsteht ein neues Risiko: Viele Anbieter steigen an dieser Stelle innerlich aus, oder passen ihr Verhalten an.

Angenommen, ein Anbieter gewährt Ihnen 15 % Nachlass. Dann gibt es nur zwei realistische Erklärungen:

1. Das Angebot war vorher nicht sauber kalkuliert
2. Der Nachlass wird später kompensiert

Beides ist kritisch.

Denn ein Anbieter, der seine Preise beliebig anpassen kann, sendet ein klares *Signal: Der ursprüngliche Preis war nicht belastbar.*

Konsequenzen

Was nach dem Nachlass passiert

Wenn ein Anbieter unter Preisdruck nachgibt, verändert sich das gesamte Spiel:

- Die ursprüngliche Kalkulation wird entwertet

- Risiken werden intern verschoben
- Nachträge und Leistungsreduzierungen werden vorprogrammiert

Oder anders formuliert: *Die Marge verschwindet nicht, sie wandert.*

Ein erfahrener Kollege sagte einmal zu mir: „Wenn du 1.000 € Nachlass gibst, ist das nur der erste von vielen Tausendern die noch folgen.“ Und genau so ist es in der Praxis.

Der eigentliche Konflikt in der Realität

Während der Auftragnehmer wirtschaftlich arbeiten muss, möchte der Auftraggeber Kosten reduzieren - und auch der Einkauf möchte mit seinem Erfolg glänzen.

Wird dieser Zielkonflikt über Druck gelöst, entsteht kein besseres Angebot, sondern ein instabiles:

- Viele Nachträge während der Bauphase
- Diskussionen über Leistungsabgrenzung
- Qualitäts- oder Terminprobleme

Kurz gesagt: *Der Preis wird vorne optimiert und hinten bezahlt.*

Kleine Lösung - Wie die Vergabe sinnvoll aufgebaut wird

Eine saubere Vergabe folgt einer klaren Logik.

1. Technische Klarheit vor Preisverhandlung

Erst wenn Leistungen eindeutig definiert sind, ist ein Preis belastbar.

Leistung zuerst, Preis zuletzt.

Alles andere ist Spekulation.

2. Keine pauschalen Nachlassforderungen

Eine gesunde Marge ist kein Puffer, sondern Voraussetzung für ein stabiles Projekt.

Erfahrungsgemäß liegen Margen in der Reinraumtechnik häufig in folgenden Größenordnungen:

- ca. 30–42 % bei Projekten unter 1 Mio. €
- ca. 23–35 % bei Projekten über 1 Mio. €

Je höher der Eigenfertigungsanteil, desto größer die Marge.

Entscheidend ist jedoch nicht die Höhe der Marge, sondern deren Notwendigkeit.

3. Den Anbieter verstehen

Stellen Sie offene Fragen:

- Wo liegen Ihre größten Risiken in diesem Projekt?
- Welche Annahmen sind besonders kritisch?

- Wie gehen Sie mit unvorhergesehenen Herausforderungen um?

Sie werden häufig hören, dass bei bestimmten Positionen Reserven einkalkuliert wurden. Das ist kein Zeichen von Schwäche, sondern von Erfahrung, denn nicht jedes Angebot wird beauftragt und auch die Ausarbeitungszeit ist begrenzt. Jedes Projekt bringt neue, nicht vollständig planbare Herausforderungen.

Am Ende bleibt oft nur ein Teil der kalkulierten Marge übrig. Das unternehmerische Risiko trägt der Anbieter.

4. Vergabe ist Vertrauensentscheidung

Am Ende wählen Sie nicht den günstigsten Anbieter, sondern den, dem Sie zutrauen, Probleme zu lösen.

So wählen Sie den richtigen Anbieter aus

Die Auswahl eines Reinraumanbieters ist keine Rechenaufgabe, sondern eine strukturierte Entscheidung. Die folgenden fünf Schritte helfen Ihnen dabei.

Schritt	Leitfrage	Worauf Sie achten sollten	Typischer Fehler
1. Prioritäten klären	Was ist für mein Projekt kritisch?	Komplexität, Zeitdruck, Schnittstellen	Alles gleich gewichten und am Ende nach Preis entscheiden
2. Verhalten bewerten	Wie tritt der Anbieter im Prozess auf?	Rückfragen, Offenheit, Mitdenken	Nur das Angebot lesen, nicht das Verhalten interpretieren
3. Preisunterschiede verstehen	Warum ist ein Anbieter günstiger?	Leistungsumfang, Risiken, Kalkulation	Günstig = besser annehmen
4. Angebotsstabilität prüfen	Wie belastbar ist das Angebot?	Annahmen, offene Punkte, Grauzonen	Spätere Änderungen unterschätzen
5. Vertrauensentscheidung treffen	Wem traue ich zu, Probleme zu lösen?	Erfahrung, Haltung, Kommunikation	Entscheidung rein rational treffen wollen

Zusammenfassend formuliert

Eine gute Vergabeentscheidung ist keine Rechenaufgabe, sondern eine fundierte Vertrauensentscheidung. Der günstigste Preis ist selten der beste. *Der beste Preis ist der, bei dem beide Seiten langfristig erfolgreich sein können.*

Eine gute Vergabe erkennen Sie letztendlich nicht am Preis, sondern daran, wie ruhig das Projekt danach läuft.

Ausblick:

Im nächsten Beitrag zeige ich, warum selbst bei guter Vergabe die Kosten während der Projektumsetzung oft noch stark steigen - und wie Sie Nachträge und Leistungsstreitigkeiten gezielt minimieren können.