

## 7. Fachartikel aus der Reihe “Reinraum Realitäten“

### Was habe ich bestellt - und was bekomme ich wirklich?

#### Reinraum-Angebote richtig lesen und Fehlinterpretationen vermeiden

Von Dipl.-Ing. Alija Dzemailji, Reinraumkompass

##### Problem

Das Lastenheft wurde an mehrere Anbieter versendet, die Angebote liegen vor. Nun beginnt die entscheidende Phase: die Sichtung und Auswertung.

Haben Sie die Angebote wirklich verstanden? Was wurde ausgeschlossen, was bewusst offen formuliert und wo beginnt der Interpretationsspielraum?

Viele Angebote erfüllen formal die Anforderungen des Lastenhefts und weichen dennoch in ihrer tatsächlichen Leistungsfähigkeit deutlich davon ab.

*Wenn Sie Angebote primär nach Preis vergleichen, haben Sie die Entscheidung bereits falsch getroffen.*

##### Einordnung

Die ersten Fragen bei der Angebotssichtung lauten fast immer:

- Wie ist der Preis?
- Was ist im Angebot enthalten, was fehlt?
- Ist alles richtig, was angeboten wurde, oder bekomme ich am Ende die berühmte Waschmaschine dazu?
- Wo ist bei dem Angebot der Haken? (diese Frage kann bei großen Preisdifferenzen zwischen den Angeboten intensiven Druck erzeugen)

Wir wissen: Jeder Anbieter hat seine Stärken und Schwächen. Das ist normal und sie werden sich bei dem einen früher, bei dem anderen später zeigen.

Der für Ihr Projekt beste Anbieter ist nicht derjenige ohne Schwächen, sondern derjenige, dessen Schwächen bekannt, verstanden und beherrschbar sind.

*Das Ziel der Angebotsauswertung ist nicht, Fehler zu finden, sondern ein belastbares Verständnis darüber zu gewinnen, was ein Anbieter leisten kann, wo seine Grenzen liegen und welche Risiken aktiv gemanagt werden müssen.*

##### Konsequenzen

Falsch gelesene oder bewusst schwammige Formulierungen führen fast immer zu denselben Problemen:

- Nachtragslawinen
- Verzögerungen bei der Abnahme
- Schleichender Vertrauensverlust zwischen Bauherr und Anbieter
- Am Ende ein Reinraum, der “funktioniert“, aber teurer, instabiler und aufwendiger im Betrieb als geplant.

## Kleine Lösung

### 1. Gemeinsame Sprache: Formulierungen richtig einordnen

Viele Formulierungen klingen professionell, lassen in der Praxis aber bewusst viel Interpretationsspielraum.

Hier einige typische Beispiele aus der Praxis und was sie bedeuten:

Formulierung	Was das wirklich bedeutet	Risiko / Konsequenzen
<b>Äquivalente Komponenten zulässig</b>	Der Anbieter kann Komponenten eigenständig austauschen	Wer definiert Gleichwertigkeit?
<b>Schnittstellen bauseits</b>	Risikotransfer auf den Auftraggeber	Hoher Koordinationsaufwand in einer der anspruchsvollsten Aufgaben im Projekt
<b>Lieferung frei Bordsteinkante</b>	Abladen liegt komplett beim Auftraggeber	Risiko bei Schäden, Zusatzkosten für Kran, Personal usw.
<b>Brandschutz bauseits</b>	Abschottung nicht enthalten, nur mechanischer Einbau	Abnahmeprobleme später
<b>Elektroarbeiten bauseits</b>	Kosten-, Risiko- und Koordinationstransfer auf den Auftraggeber	- Standard-Elektrofirma sind selten auf das Reinraumumfeld spezialisiert - Hoher Koordinationsaufwand - Spezielle Produkte nötig (z.B. Reinraumsteckdosen, winddichte und druckbeständige Hohlwanddosen, Reinraum-Wanddurchführungen etc.)

### **Wichtig:**

Die wenigsten Reinraumfirmen führen Elektro- oder Brandschutzarbeiten selbst aus. Gleichzeitig ist der Auftraggeber auf deren Zuarbeit angewiesen.

Insbesondere bei diesen Gewerken ist sicherzustellen, dass *vor Baubeginn* eine vollständige Liste aller Leistungen inklusive Positionierung der Feldgeräte vorliegt.

Nur so können Leitungsführung, Trassen, Dimensionierungen und brandschutztechnische Anforderungen korrekt geplant und umgesetzt werden.

Genau in diesen Formulierungen entscheiden sich Risiko, Qualität und spätere Mehrkosten.

### 2. Transparenz aktiv erzeugen

*Das Ziel ist nicht, alle Risiken zu eliminieren. Ziel ist es, sie so transparent zu machen, dass sie aktiv gesteuert werden können.*

Das gelingt nur mit den richtigen Fragen, aber gleichzeitig gilt:

Wenn Fragen wie ein Verhör wirken oder Offenheit bestraft wird, entsteht das Gegenteil: der Anbieter wird Schwächen verschweigen.

Sinnvolle Fragen sind daher offen:

- Wo hatten Sie in vergleichbaren Projekten Schwierigkeiten?
- Welche Annahmen in Ihrem Angebot sind besonders kritisch?
- Wo sind unsere Anforderungen im Lastenheft aus Ihrer Sicht zu ambitioniert?
- Unter welchen Bedingungen funktioniert Ihre Lösung nicht mehr stabil?

*Ein nicht benanntes Risiko ist gefährlich. Ein bekanntes Risiko ist steuerbar.*

Diese Fragen schaffen Leitplanken für Offenheit. Ohne Angriff, ohne Gesichtsverlust. So entsteht Vertrauen.

### **3. Was im Angebot oft fehlt und später teuer wird**

Noch kritischer als das, was geschrieben steht, ist oft das, was nicht geschrieben steht. *Ein Angebot ist nicht vollständig, nur weil es umfangreich ist...*

#### **Preisstruktur**

Sind Einzelpreise, Titelpreise oder nur ein Gesamtpreis ausgewiesen?  
Ohne transparente Preisstruktur fehlt im Nachtragsfall jede Kontrolle.

#### **Nachträge und Mehrmengen**

Nachträge wird es geben. Entscheidend ist, wie damit umgegangen wird.  
Mehrmengen können wirtschaftlich sogar vorteilhaft sein. Sind sie jedoch nicht begrenzt, entsteht ein erhebliches Risiko.

Üblich sind Begrenzungen im Bereich von 10–15 % des Auftragswertes.  
Ohne Begrenzung: faktisch ein Blanko-Check.

#### **Projektorganisation**

Liegt ein Projekt-Organigramm vor? Veränderungen im Team sind Realität. Daher ist es wichtig, dass sichergestellt ist, dass es mindestens eine weitere Person gibt, die mit dem Projektstatus vertraut ist und die Leitung lückenlos übernehmen kann.

#### Zusammenfassend formuliert

Sie kaufen nicht nur eine Anlage, Sie entscheiden sich für einen Partner, mit dem Sie über Monate hinweg eng zusammenarbeiten werden.

Vertrauen entsteht nicht durch perfekte Angebote, sondern durch Transparenz über das, was funktioniert und über das, was kritisch werden kann.

Am Ende geht es nicht darum, das „beste“ Angebot zu finden, sondern darum, eine fundierte Entscheidung auf Basis von Klarheit zu treffen.

#### **Ausblick:**

In der Praxis zeigt sich, dass selbst sauber ausgewertete Angebote oft nicht die Grundlage für die finale Entscheidung sind.

Stattdessen dominieren Preisvergleiche und Verhandlungstaktiken, mit erheblichen Auswirkungen auf den Projektverlauf.

Warum der günstigste Anbieter häufig nicht die wirtschaftlichste Entscheidung ist und welche Fehler in der Vergabephase entstehen, zeige ich im nächsten Beitrag.