

Diese Checkliste soll privaten Bauherren eine erste Hilfestellung geben. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Wir freuen uns über Ihr Feedback und auch kollegiale Anregungen.

## Das sollten Sie bei der Einholung von Angeboten beachten:

1. Fragen Sie im Idealfall nur bei Firmen an, die Sie bereits kennen oder Ihnen vertrauenswürdig empfohlen wurden. Geben Sie durchaus Firmen den Vorzug, die bei Ihnen in der Nähe angesiedelt sind. Achten Sie darauf, dass die bei vielen Leistungen geforderten Einträge in der Handwerksrolle auch tatsächlich vorhanden sind.
2. Lassen Sie sich Referenzen nennen, die zu Ihrem Vorhaben in Art und Umfang auch passen. Fordern Sie zudem Referenzen an, die Sie selbst auch kontaktieren können. Nutzen Sie diese Möglichkeit zur Kontaktaufnahme!
3. Holen Sie immer auch mindestens ein bis zwei Vergleichsangebot ein!
4. Beschreiben Sie möglichst genau, was Ihre Anforderungen sind. Auch für den privaten Bauherren gilt das geschriebene Wort, um später eine bessere Vergleichbarkeit der Leistungen zu erhalten.  
Denken Sie hier in methodischen Schritten vom Ist- zum Soll-Zustand. Fangen Sie bei Anfahrt, Baustelleneinrichtung etc. an, gehen Sie weiter über z.B. Abbruch, Erdaushub und Entsorgung dieser Materialien, Beschaffung und Einbau neuer Materialien, lfd. Dokumentationen/Qualitätsnachweise während der Bauphase und beenden Sie die Arbeiten mit Baustellenreinigung, Nachweisführung und Abnahme.
5. Bestehen Sie auf eine Ortsbesichtigung zur Aufnahme von Maßen und Einbaubedingungen, damit diese im Angebot entsprechende Berücksichtigung finden können! Fragen Sie den Anbieter nach seinen Fragen, die ggf. nicht über Ihre Leistungsbeschreibung abgedeckt sind.
6. Besprechen Sie im Vorfeld zugleich mögliche Start- und Ausführungstermine (zeiträume), damit beide Seiten planen können.
7. Bitten Sie bei der Angebotslegung um Ausweisung der Einzelpositionen und vereinbaren Sie nach dem Vergleich der Angebote möglichst einen pauschalen Festpreis für die Ausführung des vereinbarten Leistungsumfanges.

## Das sollten Sie bei der Prüfung von Angeboten beachten:

1. Wurden die besprochenen Leistungen angeboten? Sonst bitte Vervollständigung anfordern. Lassen Sie sich ggf. bestätigen, dass alle Leistungen angeboten wurden, die zur Herstellung Ihres Soll-Zustandes erforderlich sind! Jede fehlende Position könnte ansonsten zu einer Leistungs- und damit Kosten-Ausweitung führen! „Eventual-Positionen“ können zu kalkulatorischer Klarheit führen, wenn man im Vorfeld z.B. nicht weiß, welche Bodenklasse der später zu entsorgende Aushub hat.
2. Wurde auf die Dinge eingegangen, die Sie im Rahmen der Ortsbesichtigung besprochen haben?
3. Entsprechen die Materialien Ihren (Mindest-)Vorgaben?
4. Sind die Leistungen/Materialien eindeutig definiert?
5. Stimmen die Mengen und Massen?
6. Sind die Nebenleistungen (z.B. Entsorgung) im Endpreis enthalten? Vorsicht, wenn diese nur als Eventual-Positionen im Angebot aufgeführt sind. Dann ist das nur eine Information für Ihre (Risiko-)Kalkulation und noch kein preislich fixierter Leistungsbestandteil!
7. Sind die technischen Standards/Regelwerke definiert, nach denen die Arbeiten ausgeführt werden? Verschaffen Sie sich hier Klarheit, wonach sich „richtig“ oder „ausreichend“ entscheidet!
8. Was ist Vertragsgrundlage? BGB oder VOB/B? (Gewerbliche Anbieter dürfen mit privaten Bauherren – wenn diese nicht über einen gewerblichen Bauleiter verfügen – grundsätzlich nur BGB-Verträge machen. Verträge auf Basis von VOB/B bedürfen entsprechender Fachkenntnis bei Auftragnehmer wie Auftraggeber.)
9. Achten Sie darauf, ob die Mehrwertsteuer den Angebotspreisen noch hinzuzurechnen ist.
10. Welche Zahlungskonditionen sollen vereinbart werden? Achten Sie hier insbesondere darauf, dass erst die Leistung und dann die Vergütung erfolgt.
11. Achten Sie darauf, dass möglichst Start- und Ausführungstermine(zeiträume) angegeben sind, damit Sie damit planen können.
12. Wie lange ist die Gültigkeitsdauer des Angebotes für Ihre Auftragserteilung? Diese sollte zu Ihrem Entscheidungszeitraum passen! Prüfen Sie bitte auch, wie mit evtl. Preiserhöhungen von Vorlieferanten während der Ausführungsdauer umgegangen werden soll. Sichern Sie Ihren Angebotspreis bestmöglich ab!

13. Angebote leben von Ihrer Vergleichbarkeit in Leistung und Preis aber zugleich auch von der Unterschiedlichkeit der inhaltlichen Präsentation der Leistungsanbieter selbst. Hinterfragen Sie daher alle Punkte, die für Sie „interessant“, „offen“ oder „klärungswürdig“ sind. Nutzen Sie dieses so erworbene Wissen für Ihren Vergleich.

Sie wünschen Unterstützung bei Leistungsdefinition, Ausschreibung oder Angebotsprüfung?  
Gern sind wir für Sie da!