

Nachtragsmanagement für kleine und mittlere Büros

Büros werden heute verpflichtet, jedes Gesetz, jede Verordnung, jeder rechtliche und technische Richtlinie und eine immer größer werdende Zahl Auftraggeber-interner Vorschriften einzuhalten - nur ein Gesetz nicht, die HOAI.

Zitat:

„Mit der Reform der HOAI soll der Wettbewerb gefördert und der Bürokratieabbau vorangebracht werden. Die Büros werden konsequenter als bisher zur betriebswirtschaftlichen Kalkulation und Vertragsgestaltung angehalten ...“

Diese Aussage stammt aus der amtlichen Begründung zur HOAI 2009, zu finden unter 4.1 Amtliche Begründung allgemein, I. Ausgangslage und Zielsetzung. Der Ordnungsgeber, die Bundesregierung, hat also mit der HOAI 2009 u. a. eine Hinwendung zu den Ingenieurverträgen ausdrücklich gewollt. Durch die Zustimmung des Bundesrates hat dieses Ziel den politischen Segen erhalten. Man kann also sagen, dass es politischer Wille ist, dass sich die Büros mehr um betriebswirtschaftliche Aspekte und vertragliche Vereinbarungen bemühen sollen. Das beinhaltet, dass man davon ausging, dass die Büros dies bis dato nicht oder in nicht notwendigem Umfang getan haben.

Diese Annahme ist durchaus zutreffend. Anders nämlich als die Bauwirtschaft, die sich spätestens seit Ende der 70er Jahre intensiv um ein Nachtragsmanagement bemühte, sich hierzu schulte und ihre Nachtragsbegehren konsequent durchsetzte, bemühten sich die Büros stets um Konsens und ein Miteinander und vermieden eigene Nachträge so gut es ging. Nachträge waren verpönt.

Mit steigendem Druck auf die Honorare, begleitet von immer umfangreicher werdenden Vertragsunterlagen öffentlicher Auftraggeber (bis zu 140 Seiten umfassende CAD-Richtlinien) und stetig steigenden Anforderungen an Kommunikation und Dokumentation, ist es höchste Zeit, dass sich auch kleine und mittlere Büros dem Nachtragsmanagement widmen.

Voraussetzung für ein Nachtragsmanagement ist ein Vertragsmanagement.

„Vertragsmanagement (Vertragsverantwortung) wird in der Praxis als das Fundament für das betriebswirtschaftliche Handeln eines Unternehmens angesehen und stellt somit eine sowohl globale als auch eine komplexe Unternehmensaufgabe dar. In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass fast alle Abteilungen in einem Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette von diesem Thema betroffen sind. Jede Abteilung hat ihre fachspezifischen Anforderungen an das Vertragsmanagement, welche wie folgt aufgeführt sind:

- Einkauf: Die Möglichkeit zur Erstellung und Abwicklung von Verträgen mit Lieferanten, Maklern und Partnern
- Vertrieb: Die Möglichkeit zur Erstellung und Abwicklung von Verträgen mit Kunden

- Rechtsabteilung: Einhaltung gesetzlicher Vorschriften (wie z. B. KonTraG, Sarbanes Oxley Act oder Basel II) sowie gesellschaftsrechtlicher Vorschriften (z. B. Einhaltung von Firmenrichtlinien) im Vertragswesen
- Controlling: aktive Risikobewertung in Anlehnung an existierende Vertragsverhältnisse
- Revision: Verbesserung der Audit-Fähigkeit über existierende Verträge, sowie Transparenz aller Vertragsprozesse
- Geschäftsführung: Aufbau und Optimierung des internen Kontrollsystems (IKS) (siehe auch Management Risk Controlling (MRC)), sowie Kostenreduzierungen auf Basis eingeschränkter und kalkulierbare Vertragsrisiken.“

Quelle: <http://de.wikipedia.org/wiki/Vertragsmanagement>

Ingenieurbüros sind Unternehmen, die von diesen Grundsätzen betroffen sind. Die aufgeführten Abteilungen gibt es sogar in kleinen Büros, auch wenn dort viel in Personalunion erledigt wird.

- haben Sie ein Vertragsmanagement?
- haben Sie ein Nachtragsmanagement?
- ist Ihnen und Ihren Mitarbeitern immer klar, womit Sie eigentlich beauftragt sind, tatsächlich, nicht „vermeintlich“?
- wissen Sie und Ihre Mitarbeiter immer, ob Sie sich im Leistungs-Soll oder schon darüber hinaus befinden?
- weisen Sie Ihre Auftraggeber immer rechtzeitig darauf hin, dass Sie für Mehrleistung auch Mehrhonorar beanspruchen?

Immer mehr Büros widmen sich diesen Themen und fordern externe Beratung hierzu an.

Der Aufbau eines Nachtragsmanagements ist keine Frage von großen, mittleren oder kleinen Büros. Es ist eine Frage des wirtschaftlichen Überlebens.

Tipp:

Ein Nachtrag ist ein Angebot an den Auftraggeber für eine Leistung, die erforderlich aber bislang nicht beauftragt ist.

Eine Behinderungsanzeige ist der Hinweis an den Auftraggeber, dass seine Mitwirkung erforderlich ist.

Nachträge und Behinderungsanzeigen sind daher weder böse noch verwerflich. Vielmehr hat der Auftraggeber Anspruch darauf, dass Sie ihn zeitnah und umfassend über alle sein Vorhaben betreffenden Vorgänge unterrichten. Das gilt insbesondere für die Entwicklung der Kosten.

Haben Sie Interesse an einer Schulung hierzu? Suchen Sie Unterstützung beim Aufbau eines Nachtragsmanagements in Ihrem Büro?

Dann setzen Sie sich gern mit mir in Verbindung.

Alle ingside-Informationen stehen Ihnen zum Download zur Verfügung unter www.ingside.de