

## **Das Ende von Spekulationsangeboten**

Das Vorgehen war so einfach wie gebräuchlich: Um bei Ausschreibungen möglichst das günstigste Angebot abgeben, zugleich jedoch gewinnorientiert leisten zu können, arbeiteten viele Unternehmen in der Vergangenheit mit so genannten „mischkalkulierten Niedrigpreisen“, vereinzelt auch als „Spekulationsangebote“ bezeichnet. Es wurden einzelne Positionen absichtlich „herunter gerechnet“, da nach einer Besichtigung der Baustelle schnell klar wurde, dass diese nicht oder nur in geringem Umfange abgefragt werden. Bei Leistungen jedoch, die voraussichtlich in erheblichem Maße anfallen würden, erhöhte man im Gegenzug die Einheitspreise. Diesem weit verbreitetem Vorgehen hat der Bundesgerichtshof nun mit Beschluss vom 18.05.04 – Aktenzeichen: X ZB 7/04 – einen Riegel vorgeschoben. Er entschied, dass derjenige Bieter, welcher die von ihm tatsächlich für einzelne Leistungspositionen geforderten Einheitspreise auf verschiedene Einheitspreise anderer Leistungspositionen im Wege der so genannten „Mischkalkulation“ verteilt, zwingend von der Wertung auszuschließen ist.

Dieses Urteil darf jedoch nicht dahin verstanden werden, dass sämtliche extrem niedrigen Einheitspreise zu einem Ausschluss von der Vergabe führen. Das Oberlandesgericht Rostock beschloss am 15.09.04, Aktenzeichen: 17 Ver 4/04, dass selbst bei Einheitspreisen in Höhe von 0,01 EUR der Angebotsinhalt im Einzelfall aufzuklären ist. Allein aus der Eintragung eines derart niedrigen Einheitspreises folgt nämlich nicht, dass eine Mischkalkulation tatsächlich stattgefunden hat. So könnte beispielsweise die Leistung deswegen mit 0,01 EUR kalkuliert werden, weil Synergieeffekte sinnvoll genutzt werden können oder andere günstige Umstände aus Sicht des Bieters in die Kalkulation eingebracht werden.

### **Fazit**

Nicht jeder niedrige Einheitspreis zwingt zum Ausschluss eines Angebotes innerhalb der Vergabe. Nur solche Angebote sind zwingend auszuschließen, bei denen „Abpreisungen“ in einer Position durch „Aufpreisungen“ in einer anderen Position ausgeglichen werden.

### **Campos-Tipp**

Achten Sie darauf, dass Ihre Angebote in jeder einzelnen Position den tatsächlich kalkulierten Einheitspreis der dort angebotenen Leistung widerspiegeln müssen. Eine Verteilung auf andere Positionen ist nicht mehr zulässig und führt zu einem zwingenden Ausschluss Ihres Angebots.

Rechtsanwalt André Bußmann, erschienen 11/04 bei **campos-net.de**