

Im Windschatten ...



Stefanie Manger, Chefredakteurin.

... von Generalunternehmen (GU) soll manches Nachunternehmen mit den Anforderungen für den Brückenbau und auch im Bereich der Instandhaltung mithalten können, obwohl es die in der Ausschreibung geforderten Qualifikationen nicht hat – zum Beispiel einen Nachweis für Betonstahlschweißen. So eine anonyme Information.

Im Gespräch mit ausführenden Brückenbauunternehmen und einer Baurechtsanwältin haben wir nach den gesetzlichen Spielräumen und Lücken recherchiert, die dieses Szenario bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen ermöglichen.

Eingespielt oder Seilschaft

Zwei Wege sind uns aufgefallen: In der Ausschreibung des öffentlichen Auftraggebers (AG) können Eignungsnachweise zweifach kontrolliert werden.

Entweder sind diese mit dem Angebot einzureichen oder auf „gesonderte Anforderung“ des AG vorzulegen. Bei letzterer Formulierung kann die Kontrolle beispielsweise, weil Auftraggeber und GU eine über Jahre vertrauensvolle Kooperation pflegen, wegfallen. Eine Möglichkeit also, wie unqualifizierte Nachunternehmen über Jahrzehnte immer wieder zum Zug kommen können.

„Stille-Post“ im Vergaberecht

Eine zweite Möglichkeit ergibt sich durch eine klare Lücke im Vergaberecht für öffentliche Aufträge (unterhalb des Schwellenwertes für Bauaufträge von 5 Mio. Euro). Dieses regelt nämlich nicht, auf welcher Basis von Unterlagen der GU den Nachunternehmer beauftragt: Der GU braucht nicht vollständig den für den Nachunternehmer relevanten Teil der Ausschreibung weiterzugeben. Es können nur Teile sein oder er kann selbst ein Leistungsverzeichnis für den Nachunternehmer erstellen. So können wichtige Informationen, aufgrund derer vielleicht auch der Angebotspreis höher ausfallen würde, verloren gehen, beispielsweise die Anforderung von Eignungsnachweisen.

Kontrolliert der AG Eignungsnachweise und der Nachunternehmer muss nun – entgegen seinen Informationen – die in der Ausschreibung des AG geforderten Unterlagen vorlegen, muss er seine Mitarbeiter ein bisschen schneller schulen lassen oder Sanktionen in Kauf nehmen.

Wer übernimmt aber in diesem Fall die für den Nachunternehmer überraschenden, zusätzlichen Kosten? Das Recht spricht für ihn, erklärt die Anwältin. Der Nachunternehmer muss nicht zwangsweise auf den Kosten sitzen bleiben, er kann zivilrechtlich gegen den GU vorgehen. Diesen bringt das Zurückhalten von so wichtigen Informationen rechtlich in eine missliche Lage.

Würgegriff statt Windschatten

In der Geschäftspraxis wandelt sich an diesem Punkt die Windschattenfahrt zum Würgegriff. Statt Recht setzen sich nicht selten wirtschaftliche Abhängigkeiten und das Recht des Stärkeren durch – auch weil Nachunternehmen, die mit preisgünstigen Angeboten punkten, meist keinen Zugriff auf schlagkräftigen Rechtsbeistand haben.

In diesem Sinn haben wir uns den Einsturz der Ponte Morandi in Genua zum Thema gemacht. Lesen Sie ab Seite 6.

Stefanie Manger

Meistgelesene Online-Artikel der mb 7-8

1. Fensterbau im Unterricht
2. Dienstleister für online-Vertrieb
3. Bettentürme der Uniklinik Münster
4. Wollen Sie künftig metallbau lesen?

Geben Sie einfach die Überschrift online ins Suchfeld ein!

www.metallbau-magazin.de



Präzisions-Schweißbische vom Weltmarktführer.



Besuchen Sie uns an unserem Messestand und testen Sie unsere Schweißbische.



AMB
in Stuttgart
18.09. - 22.09.2018
Hall 1, Booth 12330

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an uns oder an den Händler Ihres Vertrauens.



Bernd Siegmund GmbH

Ährenstraße 29 | 86845 Großaitingen | Deutschland (Bayern)
Telefon 0049 (0) 82 03 / 96 07 - 0 | info@siegmund.com

www.siegmund.com



Ob ein Unternehmen angemessen versichert ist, sollte jährlich überprüft werden. Wir haben Alexander Crisan von SMK Versicherungsmakler gefragt, worauf Geschäftsführer der Branche achten sollten. **Seite 68**



In Kooperation mit Austrian Standards erhalten die Mitglieder der österreichischen Bundesinnung kostengünstig Zugang zu relevanten Normen. Bundesinnungsmeister Harald Schinnerl informiert. **Seite 63**



Ulrich Barnickel ist Metallbildhauer, Autoschlosser, Schmiedemeister, Künstler und promovierter Philosoph. Die Metallkunst des 63-Jährigen, der in Weimar geboren wurde, schätzt auch Papst Franziskus. **Seite 10**

AKTUELL

- 6 Dr.-Ing. Dirk Proske – Axpo Power**
„Bei etwa 10% aller Brückeneinstürze rollt Verkehr.“
- 8 Zum Einsturz der Ponte Morandi**
Einige Stimmen zum Vorfall in Genua

BRANCHE

- 44 Marktübersicht (Teil 2)**
Multifunktionale Profilsysteme – Stahl- und Edelstahl
- 63 ‚MeinNormenPaket‘**
Eine österreichische Idee für KMUs

MANAGEMENT

- 65 Coaching: ein Lift nach oben**
Mit einem Coach Strukturen für Wachstum schaffen

PORTRÄT

- 10 Dr. Ulrich Barnickel**
Metallbildhauer und Philosoph

OBJEKT

- 30 Farbspektrum vor Diarahmen**
Biologisches Forschungszentrum in Gießen
- 33 Das Autohaus Van den Broeck**
Metallbauer sichert Vorteile durch BIM

NUTZFAHRZEUGE

- 55 Transporter**
IAA-Schwerpunkt Elektromobilität

SPEZIAL

- 22 Die Security in Essen**
Einige Messe-Highlights vorgestellt

TECHNIK

- 16 Nachrüstung von Einbruchschutz**
„Alufenster haben's in sich!“
- 38 Wo saubere Luft wichtig ist**
Absaugetechnik in der Anwendung

Titelbild:
Bosch bietet mit neuer Technologie leistungsstärkere Akkus.
Foto: Bosch Powertools



Unternehmer Klaus Berlemann stellt Schiebetore und Zaunanlagen her. Für seine rauchende Belegschaft hat er einen Handaufleger engagiert. Dank dessen Hilfe raucht Mitarbeiter Marcel Pfüller (Foto) statt 25 Zigaretten am Tag nur noch fünf. **Seite 70**



Ab 2019 müssen neue Staubgrenzwerte eingehalten werden. Wer jetzt in Absauganlagen investiert, dem winken Fördergelder. Wir berichten über die aktuelle Technologie für Werkstätten und Produktionshallen. **Seite 35**



TS Aluminium in Großefehn ist ein Marktführer für Terrassendächer. Unternehmer Rainer Trauernicht hat mit speziellen Profilen für den Wintergarten- und Terrassendachbau den Aufbau des noch jungen Marktes begleitet. **Seite 28**



Schöne Häuser bekommen schöne Tore. Sektionaltore von Novoferm.

Sie suchen ein attraktives Garagentor? Schauen Sie in den Novoferm-Katalog und empfehlen Sie Ihrem Kunden eine der zahlreichen Varianten. So gehen Sie auf seine Wünsche ein und haben gleichzeitig die Sicherheit einer technisch und optisch überzeugenden Lösung.

Novoferm - Wir machen das Tor!



Jetzt Katalog anfordern
(0 28 50) 9 10-0
oder anschauen unter
www.novoferm.de

