

Checkliste: Offerten vergleichen und vergeben

Offerten sind nur vergleichbar, wenn sie denselben Leistungsumfang beschreiben. Diese Arbeitshilfe hilft dir, Angebote fair zu vergleichen und Lücken zu erkennen, bevor sie zu Nachträgen werden – für private Bauherrschaften und alle, die Bauleistungen vergeben.

Kurz gesagt: Vergleiche Äpfel mit Äpfeln – ohne gleiche Leistungsbeschreibung ist der «günstigste» Preis trügerisch. Der Preis ist nicht alles: Vollständigkeit, Qualität, Referenzen, Termine und Bonität zählen ebenso. Regiearbeiten und Eventualpositionen sind die typischen Einfallstore für Nachträge.

1. Vergleichbarkeit herstellen

- ☐ Liegt allen Offerten **dieselbe Leistungsbeschreibung** zugrunde, idealerweise nach einer einheitlichen Kostengliederung wie eBKP-H?
- ☐ Sind Mengen und Ausmasse in allen Angeboten identisch?
- ☐ Ist pro Position klar, ob **Pauschalpreis** oder **Einheitspreis** gilt?
- ☐ Sind **alle Positionen** enthalten, oder gibt es Lücken mit dem Vermerk «nicht enthalten» beziehungsweise «bauseits»?
- ☐ Sind Teuerung beziehungsweise Index, Gültigkeitsdauer der Offerte und Zahlungsplan angegeben?

Rechne jede Offerte auf denselben Umfang hoch, bevor du Preise nebeneinanderstellst. Was in einem Angebot fehlt, kommt später als Nachtrag – dann ohne Konkurrenz.

2. Inhalt prüfen

- ☐ Sind **Regiearbeiten** mit Stundenansätzen und **Eventualpositionen** ausgewiesen?
- ☐ Ist der Material- und Qualitätsstandard spezifiziert, oder steht dort nur «nach Wahl Bauherrschaft»?
- ☐ Sind die **Nebenkosten** enthalten: Baustelleneinrichtung, Entsorgung, Gebühren, Anschlüsse?
- ☐ Hast du eine Reserve für Unvorhergesehenes eingeplant?
- ☐ Sind die Schnittstellen zu anderen Gewerken definiert, ohne Doppelspurigkeiten und ohne Lücken?

3. Anbieter beurteilen, nicht nur den Preis

- ☐ Gibt es **Referenzen** und vergleichbare Objekte?
- ☐ Hast du **Bonität und Haftpflichtversicherung** des Unternehmers geprüft?
- ☐ Sind die Termine realistisch und verbindlich?
- ☐ Ist der Unternehmer bei einem Pauschalvertrag leistungsfähig genug, Stichwort Insolvenzrisiko?

- ☐ Hast du eine **Nutzwertanalyse** gemacht, in der Preis, Qualität, Termin und Vertrauen gewichtet sind?

4. Vor der Vergabe

- ☐ Ist dir bewusst, dass das günstigste nicht das wirtschaftlichste Angebot sein muss – und hast du bewusst entschieden?
- ☐ Sind alle Unklarheiten **schriftlich** bereinigt und ist das Bietergespräch protokolliert?
- ☐ Koppelst du die Vergabe an einen schriftlichen Werkvertrag, statt mündlich zuzusagen?

Eine mündliche Zusage bindet dich unter Umständen bereits – prüfe den Vertrag, bevor du sie gibst.

Was als Nächstes

Nach dem Vergabeentscheid folgt die Prüfung des Werkvertrags – dafür gibt es eine eigene Checkliste. Unterschreibe erst, wenn der Vertrag die Offerte sauber abbildet.

Stand: September 2026

Arbeitshilfe von Bauly (bauly.ch/vorlagen) – keine Rechtsberatung.