



Hinweise zur Kostenplausibilisierung und zum Nachweis der Wirtschaftlichkeit

Bei den Zuschüssen aus dem LEADER-Programm handelt es sich um öffentliche Mittel aus dem Haushalt der EU und des Landes Baden-Württemberg. Deswegen sind eine Reihe von Richtlinien und Vorgaben zu beachten. Die Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit bei der Verwendung öffentlicher Mittel ist einer dieser Grundsätze. Im Zuge der Antragstellung und Bewilligung von LEADER-Projekten geht es zunächst einmal darum, dass der Antragsteller zeigt, dass er diesen Grundsatz befolgt hat, indem er eine Markterkundung bzw. einen Preisvergleich durchgeführt hat und auf der Basis dieses Preisvergleichs die Kosten seines Projekts veranschlagt hat. Diese sogenannte Kostenplausibilisierung erfolgt in der Regel dadurch, dass der Antragsteller für jede Kostenposition bzw. jedes Gewerk mindestens drei Vergleichsangebote vorlegt. Die Kosten werden jeweils auf der Basis des günstigsten Angebots bewilligt.

Was bedeutet dabei „das günstigste Angebot“?

Das „günstigste“ Angebot bedeutet zunächst einmal **das billigste Angebot**. Das bedeutet aber nicht, dass der Antragsteller gezwungen wird, ein qualitativ minderwertiges Produkt zu verwenden/einzubauen, nur weil dieses das billigste ist. Der **Projektträger gibt** selbst das **Qualitätsniveau vor**, das er für die jeweiligen Kostenpositionen/Gewerke zur zielgereichten Umsetzung seines Vorhabens benötigt. Dazu formuliert er als Basis der Angebotseinholung eine **Leistungsbeschreibung**, die er jeder Anfrage zu diesem Gewerk beilegt. Natürlich sollte das definierte Qualitätsniveau in angemessenem Verhältnis zum Zweck des Vorhabens stehen (z. B. für Projekte mit hoher Besucher- bzw. Nutzerfrequenz sollten die jeweiligen Gegenstände entsprechend robust und hochwertig sein, um dieser Frequenz standzuhalten und nicht kaputtzugehen – „vergoldete Wasserhähne“ sind jedoch sicher nicht gerechtfertigt!!)

Was ist, wenn nicht der günstigste Anbieter beauftragt wird?

Der Antragsteller kann den Anbieter seiner Wahl beauftragen. Er kann aber bei der Abrechnung des Vorhabens immer nur maximal den bewilligten Betrag geltend machen. D. h., ist die beauftragte Firma teurer als das für die entsprechende Kostenposition bewilligte Angebot, trägt der Antragsteller die Differenz selbst.

Müssen immer drei Vergleichsangebote vorgelegt werden?

Ja, es handelt sich dabei um eine **Mindestanzahl**, die sich auf die Angebote bezieht, **die** der Bewilligungsstelle **tatsächlich vorgelegt werden müssen**. In der Regel muss man bei mehr als drei Anbietern nachfragen, um drei entsprechende Vergleichsangebote zu erhalten.



Was ist, wenn die eingegangenen Angebote nicht hundertprozentig vergleichbar sind?

Das kennt jeder: Besonders bei Handwerkerangeboten werden viele Kostenpositionen optional angeboten, die gar nicht nachgefragt worden sind, oder mehrere Kostenpositionen werden zusammengefasst, und es geht aus dem Angebot nicht eindeutig hervor, was tatsächlich angeboten worden ist. Aus diesem Grund ist eine **Leistungsbeschreibung mit Qualitäts- und Mengenangaben** ganz wichtig!! Diese sollte den **Kostenplausibilisierungsunterlagen**, die die Bewilligungsstelle erhält, unbedingt beigelegt werden. **Bei Unklarheit** über die angebotene Position sollte vorab mit dem jeweiligen Antragsteller Rücksprache gehalten werden und das Ergebnis dieser Rücksprache **auf den Unterlagen als Erläuterung vermerkt** werden. Dabei sollte aber kenntlich gemacht werden, wer den Vermerk auf den Angebotsunterlagen eingefügt hat.

Was muss ich tun, wenn ich keine drei Vergleichsangebote erhalte?

Dann werden von den Bewilligungsstellen auch weniger als drei Angebote als Grundlage der Kostenplausibilisierung akzeptiert. Allerdings muss der Antragsteller **nachweisen**, dass er eine „**ausreichend große Anzahl**“ von Anbietern **um Abgabe eines Angebots gebeten** hat, i. d. R. **acht bis zehn Anbieter**. Diese Anfragen müssen den Kostenplausibilisierungsunterlagen beigelegt werden. Deswegen empfiehlt es sich, bei den Angebotsanfragen immer eine **Frist zu setzen**, bis zu der das jeweilige Angebot vorgelegt werden muss. Ggf. kurz vor Ende der Frist noch einmal nachhaken und dieses Schreiben ebenfalls den Kostenplausibilisierungsunterlagen beilegen. Bei Unikaten, Alleinstellungsmerkmalen von best. Gegenständen oder Sonderanfertigungen ggf. Vergleichsangebote von ähnlichen Gegenständen beifügen, Alleinstellungsmerkmal muss nachgewiesen werden und dem Zweck des Vorhabens dienen.

Müssen immer Angebote eingeholt werden, oder reicht auch eine Internet-/Katalogrecherche?

Eine telefonische Preisabfrage, Katalog- oder Internetrecherche ist **bei Kostenpositionen bis 500,- €/Gewerk zulässig**. Über die telefonischen Preisabfragen ist eine kurze Notiz (Datum des Telefonats, Name der Firma und des Ansprechpartners, Preis) anzufertigen, Katalog- bzw. Internetpreisrecherchen sind durch Kopien oder Ausdrücke nachzuweisen. Aber auch hier müssen drei Vergleichspreise dokumentiert werden.



Wie kann man den Aufwand zur Kostenplausibilisierung verringern?

- Immer eine kurze **Leistungsbeschreibung** für die jew. Kostenposition/das Gewerk aufstellen!!! Diese hilft ggf. später bei der Bewilligung weiter, wenn die abgegebenen Angebote unterschiedliche Positionen enthalten.
- Gesamtkosten **nicht zu kleinteilig in** einzelne **Kostenpositionen oder Gewerke unterteilen**, ähnliche Kostenpositionen großzügig zusammenfassen. Beispiel: Voll eingerichtete, funktionsfähige Gastronomieküche mit allen Geräten und Instrumenten anfragen (ggf. in Leistungsbeschreibung definieren, was alles enthalten sein soll), anstatt jeweils separater Anfragen für Küchengeräte mit Einbau, Maschinen und Geschirr.
- Bei größeren Bauvorhaben: **Generalunternehmer** für das gesamte Bauvorhaben **beauftragen**. Dann müssen vorab nur drei verschiedene Generalplanerangebote eingeholt werden, es entfällt die Plausibilisierung für einzelne Gewerke.

Zu welchem Zeitpunkt sind die Kostenplausibilisierungsunterlagen vorzulegen?

Die **Prüfung der** veranschlagten Kosten auf **Plausibilität** erfolgt **bei** der Prüfung der Antragsunterlagen durch die Bewilligungsstelle (Regierungspräsidium oder L-Bank). Die vollständigen Kostenplausibilisierungsunterlagen sind also dem **Antrag auf Bewilligung**, dem zweiten Schritt im Antragsverfahren, beizufügen.

Ob die veranschlagten Kosten plausibel sind, interessiert **aber auch** den **Auswahlausschuss**. Je besser die veranschlagten Kosten bereits zur Antragstellung beim LEADER-Verein durch Vergleichsangebote untermauert sind, desto sicherer die Entscheidungsgrundlage des Auswahlausschusses. Außerdem kann der Antrag auf Bewilligung nach dem Beschluss des LEADER-Auswahlgremiums schnell auf den Weg gebracht werden, wenn bereits drei Vergleichsangebote vorliegen.

Gibt es Fälle, in denen keine Kostenplausibilisierung durch Angebotseinholung durchgeführt werden muss?

Ja, immer dann, wenn ein **öffentliches Vergabeverfahren** nach VOB, VOL oder VOF durchgeführt werden muss. Dies ist in der Regel bei öffentlichen Vorhaben ab einem bestimmten Schwellenwert der Fall. In diesem Fall muss der Bewilligungsstelle für den Antrag auf Bewilligung nur eine Kostenschätzung vorgelegt werden. Die Kosten werden nachträglich vor der Auszahlung des Zuschusses anhand der Vergabeunterlagen plausibilisiert.



Welche anderen Nachweise der Wirtschaftlichkeit des Vorhabens sind vorzulegen?

Bei **privat-gewerblichen Projekten** ist dem Antrag auf Bewilligung in der Regel zusätzlich zu den Kostenplausibilisierungsunterlagen eine **Wirtschaftlichkeitsbetrachtung** in Form eines **Businessplans** (Gegenüberstellung v. Investitionskosten und Einnahmen, Gewinnerwartung) vorzulegen. Bei privaten gemeinnützigen Projekten ist mindestens aufzuzeigen, wie die laufenden Betriebskosten gedeckt werden.

Außerdem wird von der Bewilligungsstelle bei privaten Projekten in der Regel eine **Bestätigung der Hausbank** angefordert, dass die **Finanzierung** (über Eigenmittel und ggf. Kredite) **gesichert** ist.