



Mai 2020

## **WERFEN SIE DEN ANKER!**



### **MEHRKOSTEN IM BAUGESCHEHEN - PSYCHOLOGISCH BETRACHTET**

Sicherlich haben Sie schon vom **Ankereffekt** gehört?! Dabei geht es in diesem Fall nicht um die Schifffahrt, ausnahmsweise auch nicht um rationale Fakten, auch nicht um rechtliche oder bauwirtschaftliche Aspekte, sondern vielmehr um die Psychologie, welche bei der Umsetzung von Mehrkosten eine nicht zu unterschätzende Rolle spielt. Menschen orientieren sich an Zahlen, dabei ist erwiesen, dass einmal eine ins Gespräch gebrachte „willkürlicher“ Zahl einen sogenannten „Anker“ bildet, welcher sodann für das Einschätzen einer Situation und für das Fälligen einer Entscheidung ausschlaggebend ist. Es spielt dabei keine Rolle, ob diese Zahl für eine rationale Entscheidung tatsächlich relevant oder nützlich ist. Erste Studien über den Ankereffekt lassen sich auf das Jahr 1974 zurückführen, in diesen manipulierten Amos Tversky, ein israelischer Pionier der kognitiven Psychologie, und Daniel Kahneman ein Glücksrad derart, dass es entweder bei der Zahl 10 oder bei der Zahl 65 zum Halten kam. Natürlich wussten die Teilnehmer der Studie nichts von dieser Manipulation. Nachdem sie eine Zahl am Glücksrad gedreht hatten, wurden sie gefragt, ob der Prozentsatz afrikanischer Länder in der UNO über oder unter dem gerade gedrehten Wert (entweder 10 oder 65) liegt.

# ING. WOLF DIRNBACHER

ALLGEMEIN BEEIDETER UND GERICHTLICH ZERTIFIZIERTER SACHVERSTÄNDIGER

SACHVERSTÄNDIGENBÜRO FÜR BAUWIRTSCHAFT E.U.

KETTENBRÜCKENGASSE 13

A – 1050 WIEN



[www.bauwesen-dirnbacher.at](http://www.bauwesen-dirnbacher.at)

Das Ergebnis: Wenn das Glücksrad bei 10 stoppte, lagen die Schätzungen im Durchschnitt bei 25 %. Stoppte das Rad dagegen bei 65, lag die Schätzungen deutlich höher, nämlich bei 45 %. Was bedeutet dies nun für die Geltendmachung und Behandlung von Mehrkostenforderungen? Es gehört zur tolerierten „guten Sitte“ im Baugeschäft, dass man als Auftragnehmer wohl nie bekommt, was man sich wünscht, genauso wie man als Auftraggeber nicht alles zahlen will, was ein Auftragnehmer begehrt. Bewusst oder unbewusst werden so die Anker, die Zahlen, geworfen. Auftragnehmer tendieren zu überzogenen Forderungen, Auftraggeber zu übertriebenen Kürzungen derselben. Dies oftmals auch vorausschauend auf „die gute alte Tradition“ in Österreich „man wird sich in der Mitte treffen“. Tatsächlich werden Sie in Ihrer Praxis auch schon bemerkt haben, dass diese geworfenen Anker, diese willkürlichen Zahlen, letztlich als Basis für die „Mitte“ herangezogen werden. Auftragnehmer sind vorerst aus vielen Gründen gut beraten, ihre Mehrkostenforderung großzügig anzusetzen. Warum?

- Direkt am Projekt arbeitende Mitarbeiter tendieren aus oftmals unbegründeten Ängsten gegenüber ihren Auftraggebern zu einer zu tief angesetzten Kalkulation. Man will den Auftraggeber nicht verärgern, die Zusammenarbeit nicht stören, etc. Dabei wird oftmals verkannt, dass Auftraggeber ohnedies mit Mehrkosten rechnen und durchaus auch einen professionellen Umgang damit pflegen. Man sollte also getrost den „Anker“ einmal weit werfen!
- Direkt am Projekt arbeitende Mitarbeiter tendieren oftmals zu einem „Best Case Szenario“, es wird angenommen, dass die besten Mitarbeiter in kürzester Zeit die besten Leistungen erbringen, dass die besten Zulieferquellen termintreu zur Verfügung stehen, dass interne und externe Arbeitsumfelder optimal bestellt sind u.v.m.. Natürlich sieht die Praxis anders aus, denn Mehrkosten und Mehrleistungen resultieren zumeist aus einem nicht geplanten, gestörten Bauablauf, erfordern daher meist höherer Ressourcen, Improvisationen, etc. und fallen damit deutlich höher aus als ursprünglich angenommen. Auch aus diesem Grund empfiehlt es sich, den „Anker“ einmal weit zu werfen.

Aber auch Auftraggeber sind dann gut beraten, vorerst einmal Kürzungen in den Raum zu stellen, den „Anker“ knapp zu setzen, wenn sie schon negative Erfahrungen mit überzogenen Mehrkostenforderungen gemacht haben. Somit ist das „Ankerwerfen“ eine durchaus nachvollziehbare Methode, die zu einem Erfolg verhelfen kann.

E-Mail: [office@bauwesen-dirnbacher.at](mailto:office@bauwesen-dirnbacher.at)

Mobile: +43/664/9168080

Telefax: +43/1/8765655-50

UID-Nr.: ATU 43502107

Firmenbuch Nr. 500524 s

Handelsgericht Wien

Bankverbindung:

Bank Austria, IBAN AT921100010782187800

BIC: BKAUATWW

*Gewerbeberechtigungen für „Unternehmensberater einschließlich der Unternehmensorganisatoren“ (gebundenes Gewerbe der gehobenen Dienstleistungsberufe, Reg. Zl. 101395/G13/14)*

## ING. WOLF DIRNBACHER

ALLGEMEIN BEEIDETER UND GERICHTLICH ZERTIFIZIERTER SACHVERSTÄNDIGER

SACHVERSTÄNDIGENBÜRO FÜR BAUWIRTSCHAFT E.U.  
KETTENBRÜCKENGASSE 13  
A – 1050 WIEN



[www.bauwesen-dirnbacher.at](http://www.bauwesen-dirnbacher.at)

Der nützliche Beitrag aus bauwirtschaftlicher Sicht liegt nun darin, das Ankerwerfen zu objektivieren und zu legitimieren, indem die Wurfweite durch nachvollziehbare Argumente bestimmt wird. Oder auch anders ausgedrückt, wer nicht alle Werkzeuge kennt und nützt, welche für die Ermittlung und Prüfung von Mehrkosten dem Grunde und der Höhe nach bestimmend sind, wird den Anker, nämlich die Höhe der Mehrkostenforderung, nicht zu seinem Vorteil setzen. Ich habe mich auf die fachgerechte Dokumentation, Berechnung und Prüfung von Mehrkosten spezialisiert. Auf meiner Homepage [www.bauwesen-dirnbacher.at](http://www.bauwesen-dirnbacher.at) finden Sie dazu weitere nützliche Informationen. Als unabhängiger, zur Objektivität und Unparteilichkeit verpflichteter Sachverständiger unterstütze ich Sie gerne beim „Werfen und Setzen des Ankers“! Ein Erststudium des Sachverhaltes mit einhergehender Beratung ist für Sie immer kostenlos! Bitte scheuen Sie sich nicht mich zu kontaktieren, wenn entsprechende Fragen auftauchen! Wenn nicht jetzt, wann dann?

Ing. Wolf Dirnbacher  
(Allgemein beeideter und  
gerichtlich zertifizierter Sachverständiger)



E-Mail: [office@bauwesen-dirnbacher.at](mailto:office@bauwesen-dirnbacher.at)  
Mobile: +43/664/9168080  
Telefax: +43/1/8765655-50

UID-Nr.: ATU 43502107  
Firmenbuch Nr. 500524 s  
Handelsgericht Wien

Bankverbindung:  
Bank Austria, IBAN AT921100010782187800  
BIC: BKAUATWW

*Gewerbeberechtigungen für „Unternehmensberater einschließlich der Unternehmensorganisatoren“ (gebundenes Gewerbe der gehobenen Dienstleistungsberufe, Reg. Zl. 101395/G13/14)*