

Anleitung zur Kosten-Plausibilisierung für die Antragstellung

im Rahmen von LEADER-Projekten und/oder Kleinprojekten (Regionalbudget)

Was ist eine Kosten-Plausibilisierung?

Für ihren Projektantrag erstellen Sie einen nachvollziehbaren Ausgabenplan. Dazu haben wir Ihnen ein Muster-Ausgabenplan bereit gestellt (siehe www.leader-kleeblatt.de), in welchem Sie alle im Projekt anfallenden Kosten eintragen. Um Ihre Ausgabenaufstellung nachvollziehbar zu machen, sind Sie im Rahmen der Antragstellung dazu verpflichtet, alle Kostenpositionen/Gewerke durch konkrete Angebote zu belegen.

Wie plausibilisiere ich Projektkosten?

Zur Plausibilisierung direkt gibt es keine konkreten formalen Vorgaben. Damit alle Angebote vergleichbar und nachvollziehbar sind, haben Sie unterschiedliche Möglichkeiten:

- Screenshots verschiedener vergleichbarer Angebote aus dem Internet (mit Datum)
- Eventuell müssen Angebote bei Online-Diensten per Mail angefordert werden
- Baumaßnahmen lassen sich durch den aktuellen Baukostenindex (BKI) plausibilisieren
- Bei baulichen Maßnahmen oder anderen komplexen Leistungen können Sie Angebote/Kostenvoranschläge schriftlich anfordern.
(**HINWEIS:** Bitte lassen Sie sämtliche Angebote an den Antragsteller adressieren!)

Bitte achten Sie darauf, dass durchaus auch einzelne Kostenstellen von unterschiedlichen Anbietern gewählt werden können. Deshalb müssen Sie die Kostenstellen einzeln vergleichen.

Wie viele Angebote muss ich für die Plausibilisierung vorlegen?

Die Anzahl der Angebote ist von den Kosten des jeweiligen Gewerkes abhängig. Sowohl für LEADER-Projekte als auch für Kleinprojekte im Rahmen des Regionalbudgets gelten folgende Wertgrenzen bezüglich der Anzahl der vorzulegenden Vergleichspreise:

- Kostenpositionen **bis 1.000 € netto: 1 Angebot**
- Kostenpositionen **bis 10.000 € netto: 2 Angebote**
- Kostenpositionen **ab 10.000 € netto: 3 Angebot**

Worauf ist bei den Vergleichsangeboten zu achten?

Es ist wichtig, darauf zu achten, dass in den Angeboten eindeutig vergleichbare Leistungsmerkmale zu finden sind. Dabei geht es nicht zwangsweise um absolute Baugleichheit oder Markengleichheit, sondern um eine generelle **Vergleichbarkeit der Leistungen**. Für komplexere Sachverhalte empfiehlt es sich, eine Art Leistungsverzeichnis anzulegen.



Beim Vergleich der Angebote ist auf folgende Dinge besonders zu achten (besonders bei Screenshots):

- Sind die Preise **inklusive MwSt. (brutto) oder exklusiv der MwSt. (netto)** angegeben?
- Sind die **Lieferkosten inklusive**?
- Werden ggf. **Rabatte/Skonti** angeboten? (Diese müssen genutzt werden, sofern vorhanden)

Diese Informationen sollten bestensfalls eindeutig aus den eingereichten Unterlagen hervorgehen. Für den Ausgabenplan müssen die Angebote mit den geringsten Kosten ausgewählt werden.

Wie bereite ich die Plausibilisierung optimal für den Antrag auf?

- Nummerieren Sie alle Angebote und die darin enthaltenen Leistungspositionen, um so Vergleichbarkeit der zu schaffen.
- Bringen Sie alle Preise in Übereinstimmung (brutto).
- Makieren Sie Sonderregelungen sowie Rabatte und Skonti.
- Erstellen Sie nach Vergleichen der Angebote den Ausgabenplan (mithilfe des Musterkostenplans) und tragen Sie alle Angebote in den Kostenplan ein. Vorzugsweise tragen Sie das günstigste Angebot in die erste Spalte ein. Der Ausgabenplan wird anschließend automatisch errechnet.

Was passiert bei Änderungen im Finanzplan während der Projektabwicklung?

Sobald sich Änderung des geplanten Finanzrahmens abzeichnen, wenden Sie sich bitte umgehend an der Regionalmanagement, um die notwendige Folgeschritte zu besprechen.

Wenn sich im Laufe der Projektabwicklung eine Kostenposition so gravierend ändert, dass ein Änderungsantrag erforderlich ist wird, so ist diese hinsichtlich der Änderungen erneut zu plausibilisieren.

Kontakt Regionalmanagement:

E-Mail info@leader-kleeblatt.de | Tel. 02593 / 900 3365 | Mobil 01575 / 27 42 495

