

Vergabe von Fassadenaufträgen: Auf die richtige Strategie kommt's an.



Wenn öffentliche Auftraggeber Fassadenleistungen im offenen Verfahren nach VOB/A ausschreiben, beteiligen sich oft sehr viele Fassaden-/Metallbauer an diesem Wettbewerb. Bei 20 bis 30 Angeboten ist die Chance für ein Unternehmen, einen Auftrag zu generieren, recht gering. Es soll zwar das annehmbarste Angebot den Zuschlag erhalten, in der Regel ist es aber das billigste. Selbst wenn wirtschaftliches Optimierungspotenzial da wäre, geht der Weg nur über zusätzliche Nebenangebote. Und ob diese gewertet werden, ist ungewiss.

Anders sieht es aus, wenn Bauherren bzw. Investoren oder Generalunternehmer Fassadenarbeiten zu vergeben haben. Bei größeren Projekten sind hier im Vorfeld meist Fassadenberater eingebunden, die nicht nur für eine klare Leistungsbeschreibung und aussagekräftige Fassadenleitdetails Sorge tragen, sondern auch ihren Auftraggeber über den in Frage kommenden Bieterkreis beraten. Ein beschränkter Wettbewerb mit einer überschaubaren Anzahl von Teilnehmern „auf Augenhöhe“ ist dann die Folge.

Nicht nur die geringere Zahl an Wettbewerbern erhöht dann die Chance auf den Auftrag. In vielen Fällen lassen sich – ohne Abstriche an das Design der Fassade – die Kosten deutlich reduzieren, wenn man aktiv über Alternativen nachdenkt. Dazu bietet sich ein breites Spektrum von Möglichkeiten:

- ein alternatives Montageverfahren
- eine andere Konstruktionsart
- Optimierungen an den Schnittstellen zu anderen Gewerken
- vergleichbare Produkte anderer Hersteller für einzelne Fassadenkomponenten

Der letztgenannte Punkt verdient umso mehr Beachtung, wenn beim Studium der Ausschreibungsunterlagen der Eindruck entsteht, dass die Industrie bei der Anfertigung behilflich war. Oft werden durch solche „Beratungen“ Qualitätsmerkmale festgelegt, die



Ulrich Hamer (2)

Bei diesem Bürogebäude konnten die Fassadenkosten durch eine Änderung der Konstruktion von PR-Fassade in eine Fensterkonstruktion mit PR-Optik um mehr als 15% reduziert werden.

man nicht unbedingt braucht, die aber die Anzahl der in Frage kommenden Hersteller extrem einschränken. Solche Sondervorschläge kann der Bieter sogar ausarbeiten, ohne das Ur-Leistungsverzeichnis zu verpreisen. Wichtig ist nur, dass die Leistungen vollständig angeboten werden, die technischen Anforderungen wie Bauphysik und Statik erfüllt werden und der Architekt keine Abstriche an das Design des Gebäudes machen muss. Und das Wichtigste: Der Sondervorschlag sollte natürlich deutlich günstiger sein als die ausgeschriebene Lösung. Denn für den Auftraggeber steht immer der Preis im Vordergrund. An dieser Stelle sind

die Kreativität und das Know-how der Fachfirmen gefragt – und dann natürlich der Mut, mal einen anderen Weg zu beschreiten. Die Kunst für den Bieter besteht dann darin, seine Unternehmerlösung so zu präsentieren, dass der Auftraggeber diese Ansätze nicht aufgreift und unter Wettbewerb stellt. Das letztendlich bedarf einer speziellen Angebotsstrategie, bei der die Themen part-

nerschaftlicher und fairer Umgang miteinander eine entscheidende Rolle spielen.



Dipl.-Ing. Ulrich Hamer berät Investoren, Generalunternehmer und Fassadenbauer zu Fragen bezüglich Fassadenmarkt, Budgetoptimierungen und Konflikten während der Bauausführung.

Hintergrundinformationen zu diesem Thema sind beim Autor abrufbar. Kontakt über die Redaktion der FASSADE (0234-95391-26) oder direkt über die Website

www.hamernet.de