

Funktionale Fassadenausschreibungen: Gängig, aber keineswegs unkritisch



Wenn Bauherren bzw. Investoren die Bauaufträge für Immobilien zu vergeben haben, dann gibt es grundsätzlich zwei Wege: Entweder werden die Leistungen in Einzelgewerken ausgeschrieben, verhandelt und vergeben – wobei dann oft Projektsteuerer involviert werden –, oder die Vergabe erfolgt schlüsselfertig an einen Generalunternehmer (GU). Das zuletzt genannte Verfahren soll an dieser Stelle einmal näher beleuchtet werden.

Der GU bekommt vom Auftraggeber eine Ausschreibung, in der das gesamte Gebäude mit allen Gewerken spezifiziert ist. Bei komplexen und größeren Bauvorhaben können das ca. 50 bis 80 Gewerke sein. Diese sind, je nach Planungsreife, in unterschiedlicher Qualität ausgearbeitet. Dabei ist entscheidend, ob ggf. entsprechende Fachingenieure eingeschaltet wurden. Bei den Hauptgewerken des Rohbaus ist das eigentlich immer der Fall, bei der TGA oft, bei der Fassade manchmal, und bei den Ausbaugewerken selten. Schaut man sich einmal an, wie in einer solchen GU-Ausschreibung die Fassaden dargestellt sind, stellt man fest, dass diese im Regelfall „funktional“ beschrieben werden. Funktional heißt: Die Fassaden werden bzgl. ihrer zugeordneten Aufgaben sowie des ihnen angedachten Designs beschrieben und dargestellt. Idealerweise wird das durch Leitdetails und konkrete bauphysikalische Angaben ergänzt. Detaillierte Strukturen und Massen werden nicht zur Verfügung gestellt. Die Frage lautet: „Was kostet 1 Stück Fassade?“

Diese Frage kann der Kalkulator eines GU nicht ohne umfangreiche Vorarbeiten beantworten, da er auf die Zuarbeit von fachkompetenten Fenster- und Fassadenherstellern angewiesen ist. Diese erstellen aber nur ein Angebot, wenn sie ein Leistungsverzeichnis (LV) bekommen, in dem alle Leistungen sauber strukturiert und die einzelnen Positionen detailliert beschrieben und mit Men-

gen hinterlegt sind. Diese Arbeit muss jemand leisten. Jemand heißt: Bei jedem GU ein Mitarbeiter. Das heißt weiter: Wenn 10 GUs ein schlüsselfertiges Angebot erstellen wollen,



Wer gut einkaufen will, muss auch gut verkaufen können: Die Qualität der Ausschreibung von Fassaden ist ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Werfen diese eventuell 10 verschiedene Fassaden-LVs mit unterschiedlichen Strukturen und Massen für ein Projekt auf den Markt! Da sich aber nicht jeder GU die Arbeit macht und einige sich lieber auf das verlassen, was der Markt so hergibt, sind es in der Praxis weniger.

Aus Sicht eines Fassadenbauers stellt sich die Lage wie folgt dar: Er hat für ein und das gleiche Projekt mehrere Anfragen in unterschiedlichen Qualitäten mit unterschiedlichen Massen. Da der Kalku-

lator des Fassadenbauers aus ökonomischen und zeitlichen Gründen nur ein Angebot bearbeiten kann, das er dann allen anfragenden GUs zur Verfügung stellt, wird dieser dasjenige LV für seine Bearbeitung nehmen, das den ausgereiftesten Eindruck macht. Die dort ausgewiesenen Vordersätze zu den einzelnen Positionen überprüft er normalerweise in dieser Phase nicht. Ob diese stimmen, oder ob die Massen bewusst vom Verfasser verändert wurden, mit dem Ziel, „Trittbrettfahrer“ zu falschen Ergebnissen zu verleiten, weiß nur der Urheber. Wie ein GU mit diesem Risiko umgeht, der sich die Arbeit nicht gemacht hat, ist dessen Problem...

Das Problem hat aber auch der Bauherr, da er auf diesem Weg Angebote bekommt, die vermutlich bei einigen Anbietern zu hoch sind, da sie von falschen Grundlagen ausgehen. Wenn man dann noch bedenkt, dass viele mit dem Ziehen der Massen und der Erstellung einer spezifizierten Fassadenausschreibung beschäftigt sind und gleiche Arbeiten erledigen, so erkennt man, dass hier wertvolle Arbeitskraft vergeudet wird, die letztendlich über die Geschäftskosten bezahlt werden. Wie das bei anderen Gewerken aussieht, ist nicht Ge-

genstand dieses Beitrages. Vermutlich ist es aber bei den Schlüsselgewerken ähnlich. Fazit: Bauherren und Investoren sind schlecht beraten, wenn sie bei GU-Vergaben die Fassaden lediglich funktional beschreiben. Besonders, wenn Fassadenberater involviert sind, ist es für diese relativ wenig Aufwand, ein LV mit gut strukturierter Positionsbeschreibung und hinterlegten Mengen erstellen zu lassen. Das ist die Grundlage für einen fairen Wettbewerb mit guten Ergebnissen.

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



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