

Ohne Fachkompetenz geht es nicht:

Warum Generalunternehmer die Fassadenbranche von Anfang an brauchen (Teil 1)



Wenn Generalunternehmer (GUs) schlüsselfertige Gebäude zu errichten haben, dann erbringen sie in aller Regel nur einen Teil der Leistungen selbst. Üblicherweise sind das die Rohbauarbeiten. Damit kennen sie sich gut aus. Dafür haben sie in der Regel eigenes Personal, das mit Beton, Stahl und Steinen umgehen kann. Für fast alle anderen Gewerke wie Ausbauleistungen, technische Gebäudeausrüstung (TGA) sowie Fenster und Fassaden haben GUs die für die Ausführung benötigten Mitarbeiter normalerweise nicht. Also braucht man Nachunternehmer (NUs), die diese Arbeiten übernehmen. Idealerweise hat man dann aber für die Steuerung dieser Gewerke entsprechend qualifiziertes Führungspotenzial. Oft aber fehlt es auch daran.

Am Beispiel des Schlüsselwerkes Fassade soll hier einmal aufgezeigt werden, wie ein GU „tickt“, wenn er eine architektonisch und technisch anspruchsvolle Fassade bauen soll, für die er selber weder die Kompetenz, noch die Kapazitäten hat. In diesem Beitrag wird die GU-Findungsphase betrachtet, im folgenden Beitrag die Phase der Auftragsabwicklung.

Zunächst mal braucht der GU, der sich um einen Auftrag bemüht, für ein solch komplexes Gewerk wie die Fassade Angebote aus dieser Branche. Über Erfahrungswerte mit m²-Preisen lässt sich eine Fassade nämlich nicht kalkulieren. Es gibt zwar einige Unternehmen, die dies immer mal wieder versuchen, aber die sterben so langsam aus: Zu groß sind die Risiken, die man auf diese Art eingeht.

Solange es genügend Fassadenfirmen gibt, die in der GU-Findungsphase alle anfragenden GUs bedienen, muss das eigentlich nicht sein. Es soll aber GUs geben, die in dieser Phase gar keine Angebote mehr bekommen...

Ich wundere mich allerdings über die Leidensfähigkeit einiger Fassadenbauer, die ja zu diesem Zeitpunkt schon viel Geld in die Hand nehmen, um den zutreffenden Preis für die Leistungen zu finden – und das ohne zu wissen, wer später als GU den Zuschlag bekommt und ob dieser dann als

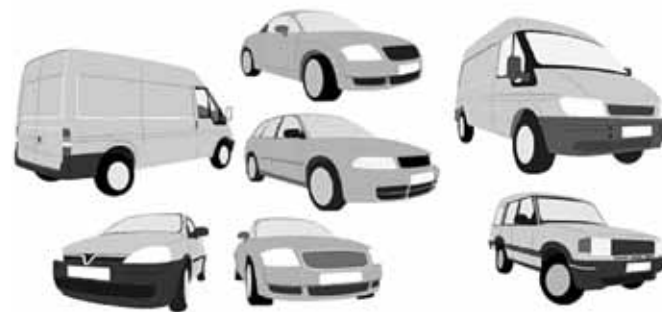
Auftraggeber auch akzeptabel ist. Denn eine solche Entscheidung hängt nicht allein von dessen wirtschaftlicher Lage und seiner Bonität ab, sondern auch oder sogar in erster

In Person sind das „Projekt- oder Niederlassungsfürsten“, getrieben von vorgegebenen Umsatzzielen. Leider ist diese Unsitte weitverbreitet. Dass es auch anders geht und prakti-

Geld in das Projekt investiert hatten, sind dann oft schon außen vor.

Klar ist: Das Beispiel stellt natürlich die denkbar schlechtesten Voraussetzungen für eine Auftragsabwicklung dar. Wie es erfolgreicher geht, wird im nächsten Heft berichtet.

Zwischenfazit: Kompetenz ist durch nichts zu ersetzen! Es gibt Generalunternehmer, die sich mit richtig guten Fachleuten aus der Fassadenbranche verstärkt haben. Einige – vor allem größere GUs – sind auf dem richtigen Weg. Auch projektbezogene Unterstützung durch freie Fassadenberater kann sinnvoll sein. Keine Fachkompetenz an Bord zu haben ist keine Lösung.



Ulrich Hamer (2)

Fassadenkosten müssen individuell ermittelt werden. Die pauschale Frage „Was kostet eine Fassade?“ lässt sich sonst nur beantworten mit: „100 m² Fassade kosten so viel wie ein Auto.“

Linie vom bekannten Umgang miteinander. Spätestens im Zuge der Verhandlungen bemerkt man dann nämlich, dass auf das ursprüngliche Angebot nicht der eigentlich notwendige GU-Zuschlag zur Abdeckung der Geschäftskosten erfolgte. Schlimmer noch, es wurden eigenmächtig Abschlüsse ohne Rücksprache mit dem Anbieter vorgenommen nach dem Motto: „Erst mal holen wir den Auftrag und gehen danach so richtig auf den Markt, der gibt unseren Preis dann schon her“. Die Entscheidung über die Höhe solcher Abschlüsse wird nicht aufgrund vorhandenen Fachwissens getroffen, sondern oftmals nach „Gutsherrenart“.

ziert wird, liegt auf der Hand. Ist der Auftrag beim GU dann da, kommt schnell der Verdacht auf, dass das zur Verfügung stehende Budget für die Vergabe der Fassade nicht reicht, bei anderen Gewerken wie zum Beispiel der TGA ist das wahrscheinlich ähnlich. Also wird eine 2. Ausschreibungswelle gestartet – und diejenigen Fassadenfirmen, die im Vorfeld viel Arbeit und



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