

Ohne Fachkompetenz geht es nicht:

Warum Generalunternehmer die Fassadenbranche von Anfang an brauchen (Teil 2)



Im letzten Heft habe ich im 1. Teil zu diesem Thema aufgezeigt, dass es ohne kompetente Unterstützung durch die Fassadenbranche nicht funktioniert, wenn Generalunternehmer (GUs) im Rahmen der Angebotsbearbeitung den Fassadenpreis ermitteln müssen. Diesmal wird die Phase der Auftragsabwicklung etwas näher betrachtet.

Halten wir noch einmal kurz fest: Für eine architektonisch und technisch anspruchsvolle Fassade hat ein GU – von einigen Ausnahmen abgesehen – selbst weder die Kompetenz, noch die Kapazitäten zum Bau dieses speziellen Gewerkes. Wenn darüber hinaus auch für die Steuerung dieser Leistungen entsprechend qualifiziertes Führungspotenzial fehlt, dann tendieren die Erfolgsfaktoren für eine qualifizierte Auftragsabwicklung gegen Null.



„Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen.“

John Ruskin (1819-1900),
englischer Schriftsteller, Kunst-
kritiker und Sozialphilosoph

Nachstehend einige Beispiele zu Defiziten, wie sie oft auf GU-Seite anzutreffen sind:

- Fehlendes Wissen über die spezifischen Abläufe führen zu kuriosen Bauzeitplänen. So wird oft der Rohbau minutiös terminiert mit mehreren Balken je Geschoss und Bauteil, die Fassade aber wird in einem einzigen Balken dargestellt.
- Durch mangelndes Verständnis für die fassadenseitigen industriellen Abläufe, die im Hinblick auf Planungsprozesse, Freigaben, Arbeitsvorbereitung, Beschaffung der Materialien und Produktion nicht parallel, sondern nur hintereinander erfolgen können, stellen sich diese für den Auftraggeber als eine Art „Blackbox“ dar. Anders lässt sich zum Beispiel die Erwartung eines Bauleiters nicht erklären, der heute eine Fassade bestellt und der Meinung ist, in 3 bis 4 Wochen kann es mit der Montage losgehen.
- Unprofessionelles Agieren bei Störungen im Bauablauf: Wenn sich Planungen ändern, der Rohbau um Monate später als vorgesehen fertiggestellt wird, der Endtermin aber bleiben muss, so hat das erhebliche Auswirkungen für den Fassadenbauer. Dass dieser seinem Auftraggeber erhebliche Ressourcen seines Betriebes für ein bestimmtes Zeitfenster zur Verfügung stellen muss, ergibt sich aus dem Vertrag. Wenn solche Zeitfenster nach hinten verschoben werden müssen aus Gründen, die der Fassadenbauer nicht

zu vertreten hat, dann kosten nicht genutzte Kapazitäten viel Geld, das der Auftraggeber zu bezahlen hat. Außerdem läuft dieser Gefahr, dass der Auftragnehmer bei einer Verschiebung nach hinten nicht mehr die notwendigen Kapazitäten hat, da diese ja wahrscheinlich für vertragliche Verpflichtungen gegenüber anderen Kunden belegt sind.

- Bei nicht ausreichendem Budget des GUs für den Einkauf der Fassadenleistungen (siehe auch Teil 1 in Ausgabe 5/2013) erfolgt die Vergabe oft nicht an ein fachlich und von den Kapazitäten her qualifiziertes Unternehmen, sondern auf der Suche nach „dem billigen Jakob“ zählt vielfach nur der Preis. Eine sehr teure Lösung, wie sich dann später zeigen wird.

Diese zuvor genannten Beispiele sind symptomatisch, wenn Projekte fassadenseitig aus dem Ruder laufen, die Aufzählung weiterer Ursachen würde hier den Rahmen sprengen. Eins aber haben alle gemeinsam: Fehlende Fachkompetenz auf der Auftraggeberseite.

Es gibt viele Möglichkeiten, diese zu organisieren. Eigene Fassaden-Fachleute an Bord zu haben, wäre eine gute Lösung. Auch die freien Fassa-

denberater können an den entscheidenden Punkten professionelle Beratung und Unterstützung leisten. Eine gute Investition ist das allemal, wenn man sie denn ordert und dann auch auf sie hört. Statt Projekt für Projekt immer wieder neue Fassadenbauer zu suchen und dann die Ausführung mit Firmen anzugehen, die man bisher gar nicht kannte, gäbe es noch eine weitere Möglichkeit: Nicht gegeneinander arbeiten, sondern ein partnerschaftliches Miteinander pflegen, das schon bei der Akquisition eines Auftrages beginnt. Bauen mit Partnern, die man kennt, auf die man sich verlassen kann, mit denen man frühzeitig Probleme im Dialog besprechen und nach Lösungen suchen kann. Geht nicht, höre ich schon, wo ist denn da der Wettbewerb? Geht doch, behaupte ich, auch unter Wettbewerbsbedingungen. Mehr zu diesem Thema demnächst...



Ulrich Hamer

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