

# Der Fassadenbauer als Partner

## Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit dem Generalunternehmer (Teil 1)



In den beiden letzten Beiträgen ging es um die Thematik, wie Generalunternehmer (GUs) mit dem Gewerk Fassade umgehen. Von einigen Ausnahmen abgesehen, haben sie selbst weder die Kompetenz noch die Kapazitäten zum Bau dieses speziellen Gewerkes. Statt Projekt für Projekt immer wieder neue Fassadenbauer als Nachunternehmer zu suchen und dann die Ausführung mit Firmen anzugehen, die man bisher gar nicht kannte, gibt es noch eine weitere Möglichkeit: Nicht gegeneinander zu arbeiten, sondern ein partnerschaftliches Miteinander zu 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.

Naheliegender ist es natürlich, wenn sich ein GU schon im Rahmen der Kalkulation fest mit einem Fassadenbauer zusammenschließt. Hierzu gibt es zwei unterschiedliche Ansätze:

1. Zum einen die Möglichkeit einer vorvertraglichen Vereinbarung, in der beide Partner sich verpflichten, das Projekt exklusiv miteinander anzugehen und es im Auftragsfall auch zu den vorher niedergeschriebenen Konditionen abzuwickeln. Der Fassadenbauer ist auch in diesem Modell im Regelfall der Nachunternehmer des GUs.

2. Wenn der Fassadenanteil an den gesamten Baukosten einen sehr großen Anteil hat – was bei besonders komplexen und technisch sehr anspruchsvollen Fassaden oft der Fall ist – besteht darüber hinaus die Option, das Projekt als Bietergemeinschaft zu starten mit der Maßgabe, im Auftragsfall eine Arbeitsgemeinschaft (ARGE) zu bilden.

Beide Varianten bieten sich immer dann an, wenn aufgrund der Ausführungsart der geplanten Fassade und aufgrund der Marktsituation nur wenige Anbieter infrage kommen. Man spricht dann auch von rechtzeitiger Ressourcensicherung – auch strategisch sicherlich eine interessante Option. Und noch eine interessante Überlegung: Sollte nicht der Bauherr vor der Vergabe des Bauauftrages wissen, welches Unternehmen die Fassade baut, um so selbst die Qualität für dieses wichtige Ge-



Mit Partnern, die man kennt und auf die man sich verlassen kann, lassen sich frühzeitig Probleme im Dialog besprechen und gemeinsam Lösungen suchen.

werk, für die Visitenkarte seines Gebäudes, sicherzustellen?

Allerdings: Beide Modelle können nur dann funktionieren, wenn auf beiden Seiten eine Vertrauensbasis vorhanden ist. Schließlich bindet man sich ja zu einem sehr frühen Zeitpunkt an einen Partner – ohne zu wissen, wie attraktiv der Preis für die seitens des Partners zu erbringende Leistung ist. Hilfreich ist da sicherlich, wenn beide Parteien sich bereits aus früheren Projekten gut kennen und beiderseits positive Erfahrungen vorliegen.

Eine gemeinsam angelegene Kalkulation mit Optimierung der Schnittstellen zwischen Fassade, Rohbau, Ausbau und Haustechnik, weiterhin eine früh abgestimmte Logistik, Planung von Krannutzung und Ge-

rüsten, das alles trägt zu einem wirtschaftlich ausgereiften Angebot an den Kunden bei.

Während bei der ersten Variante der Leistungsanteil des Fassadenbauers mit den klassischen Geschäftskosten des GUs beaufschlagt wird, entfällt dieser Aufschlag beim ARGE-Modell. Das kann weitere erhebliche Kostenvorteile für den Bauherrn bedeuten. Jedoch muss ein Weg gefunden werden, was die Thematik „gesamtschuldnerische Haftung“ anbetrifft. Es ist sicher

nicht akzeptabel, dass ein Fassadenbauer, zum Beispiel in einem späteren Insolvenzfall, für den Rest der GU-Leistung haftet und in Anspruch genommen werden kann. Der Komplex ist lösbar, muss aber im Angebot an den Bauherrn angesprochen und später im Bauvertrag geregelt werden.

Es gibt noch eine weitere Möglichkeit zu einem Partnerschaftsmodell, welches sogar in der Kalkulationsphase Wettbewerb zulässt. Mit diesem Modell habe ich in der Vergangenheit beste Erfahrungen gemacht. Ich nenne das „beschränkter moderierter Wettbewerb“. Wie die Spielregeln bei diesem Verfahren sind, welche Voraussetzungen es erfordert, wie und warum es so erfolgreich sein kann, wird im 2. Teil zu diesem Thema im nächsten Heft detailliert erklärt.



Ulrich Hamer

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](http://www.hamernet.de)

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