

Der Fassadenbauer als Partner

Zusammenarbeit auf Augenhöhe mit dem Generalunternehmer (Teil 2)



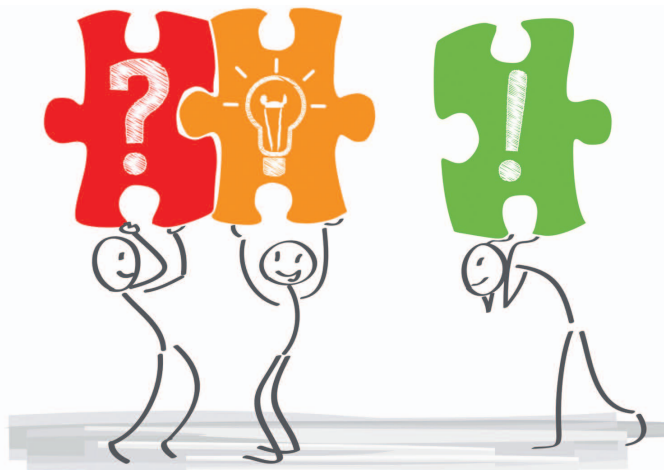
Über zwei gängige Möglichkeiten der partnerschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Fassadenbauer und Generalunternehmer (GU) wurde im letzten Heft berichtet. Hier soll ein weiterer Weg beschrieben werden, der sich in der täglichen Praxis bewährt hat – und der zusätzlich noch einen entscheidenden Vorteil bringt: Nämlich partnerschaftliche Zusammenarbeit in der Phase, in der der GU noch gesucht wird, mit der Option, auch den potenziellen Fassadenpartner unter Wettbewerbsbedingungen zu finden.

Die beiden bisher beschriebenen Verfahren haben aus Sicht des GU den Nachteil, sich zu einem Zeitpunkt auf einen Partner festlegen zu müssen, zu dem gar nicht klar ist, welcher Fassadenbauer ein besonders gutes und wirtschaftlich attraktives Angebot erarbeiten kann. Oder mit anderen Worten ausgedrückt: Man setzt auf ein Pferd, ohne zu wissen, wie schnell dies ist und ob es überhaupt eine Chance hat, das Rennen zu gewinnen.

Genau das ist auch das KO-Kriterium, wenn GU-seitig immer wieder behauptet wird, solche Verfahren funktionieren genau deshalb nicht. Es geht aber doch – und zwar wenn es gelingt, in dieser frühen Phase Wettbewerb unter den Fassadenbauern zu generieren, bei dem diese bereit sind, Herzblut in ein Angebot zu stecken und schon zu diesem Zeitpunkt den wirklichen finalen Preis zu nennen. Hier ist ein „beschränkter und moderierter Wettbewerb“ ein geeignetes Verfahren.

Hierzu bedarf es einiger grundsätzlicher Voraussetzungen:

1. Die Bereitschaft und der Wille des GU, auch wirklich „seinen“ Fassadenpartner für die Ausführung schon im Rahmen der Angebotsbearbeitung zu finden und sich vor Abgabe des Angebotes an den Kunden verbindlich festzulegen und vorvertraglich zu binden.
2. Einen fachkundigen Moderator, der die speziellen Leistungsspektren der Fassadenbauer gut kennt und mit seinen Marktkenntnissen und Kontakten in der Lage ist, die für das anstehende Projekt „richtigen“ Fassadenbauer zu



Partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen GU und Fassadenbauer führt zum Erfolg.

finden und zu einem solchen Verfahren zu motivieren. Diese Funktion hat insofern eine entscheidende Rolle, da sie die Akzeptanz getroffener Vereinbarungen auf beiden Seiten sicherstellen muss.

Sind diese beiden Parameter erfüllt, dann kann das Verfahren wie folgt ablaufen:

Zunächst muss der Moderator nominiert werden. Das kann ein Mitarbeiter des GU sein, der über entsprechende Erfahrungen verfügt, aber auch ein externer Berater, der für diese Rolle qualifiziert ist. Exzellente Kenntnisse rund um die Fassadentechnik und -kosten, beste Marktkenntnisse und ein sehr guter Ruf sind unabdingbar, da nur so sichergestellt werden kann, dass mit den im Rahmen der Bearbeitung gewonnenen Erkenntnissen und Informationen vertraulich umgegangen wird. Dieser wählt in Abstimmung mit der Geschäftsleitung des GU zwei bis drei ideal für das Projekt geeignete Kandidaten aus und klärt mit diesen, ob ein derartiges Verfahren

für diese in Frage kommt. Ist das der Fall, trifft man sich mit diesen Unternehmen zu einem Angebots-Startgespräch, natürlich mit jedem Fassadenbauer einzeln. Hier wird von der Projektleitung das Projekt vorgestellt und gemeinsam durchgesprochen. Die am Projekt beteiligten Personen lernen sich persönlich kennen. Außerdem wird verbindlich vereinbart, wer was bis wann macht. Zu Sondervorschlägen wird ausdrücklich aufgefordert, erste Ansätze dazu wird der Moderator im Idealfall bereits aufzeigen können. Abschließend wird ein Termin vereinbart, zu dem der Bieter sein Angebot persönlich präsentiert. Bei entsprechend großen Projekten macht eventuell ein weiterer Zwischentermin Sinn. Nach der Präsentation aller Bieter und Auswertung der

© Tuefelfix – Fotolia.com
 Ergebnisse wird sich ein Favorit ergeben, mit dem man eine weitere Verhandlung führen wird, in der dann alle Konditionen, einschließlich eines abschließend vereinbarten Preises, in Form einer schriftlichen Vorvereinbarung zu einem späteren Vertrag dokumentiert werden.

Der Charme dieses Modells liegt darin, dass allen beteiligten Bietern klar ist, in dieser Phase „den letzten Preis“ liefern müssen, wenn sie sicherstellen wollen, als Partner des GU im Rennen zu bleiben. Gerade auch deshalb werden alle bemüht sein, gute Ideen mit Sondervorschlägen zu entwickeln, um dies Ziel zu erreichen. Der sich so für den GU ergebende strategische Vorteil liegt auf der Hand.

Zur Gesamthematik „Partnerschaften“ werde ich im nächsten Heft das Thema noch einmal aus einer anderen Sichtweise beleuchten: „Partnerschaft ist, wenn der Partner schafft“ – so funktioniert es natürlich garantiert nicht.



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

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