

Partnerschaft ist, wenn der Partner schafft!



Partnerschaft auf Augenhöhe mit dem Generalunternehmer (Teil 3)

Über verschiedene Modelle der partnerschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Fassadenbauer und Generalunternehmer (GU) wurde in den beiden letzten Ausgaben der FASSADE berichtet. Zur Entscheidung, welches der Verfahren angewandt werden sollte, kommen mehrere Parameter in Betracht, die situativ abgewogen werden müssen. Diese werden in der aktuellen Ausgabe vorgestellt.

Bei der Auswahl des optimalen Verfahrens sind GU-seitig projektbezogen folgende Aspekte zu betrachten:

- Wie viele und welche Unternehmen sind insgesamt geeignet (bei dieser Frage spielt im Wesentlichen die Bonität eine große Rolle)?
- Wie ist die aktuelle Auslastung der Unternehmen in den Angebotsabteilungen?
- Wie stark ist das Interesse an dem jeweiligen Projekt?
- Kann das Volumen einer allein stemmen oder macht es

Sinn, zwei oder mehrere Partner zu einer Bietergemeinschaft zu binden?

- Haben einzelne Partner Vorarbeiten für das Projekt (Planung, Musterfassade etc.) geleistet?
- Hat ein Partner aufgrund der Art der Ausführung bzw. aufgrund zwingender Produktvorgaben eventuell eine Monopol- oder Oligopolstellung?
- Wie groß ist das Sicherheitsbedürfnis seitens des GU im Hinblick auf die benötigten Ressourcen und wie können diese im konkreten Einzelfall gesichert werden?
- Wie wird das Engineering der in Frage kommenden Unternehmen bewertet?
- Gibt es seitens der potenziellen Partner gute Kontakte zu Architekten oder Fachplanern?
- Gibt es darüber hinaus Kontakte zum Bauherrn/Entscheidungsträger, die man gegebenenfalls bündeln kann?

Die Fragen zeigen, dass das Thema Partnerschaft aus Sicht des GU doch sehr eigennützige Interessen als Anlass hat. Fehlende eigene Ressourcen für das Fassadengewerk und oft auch mangelnde eigene Kompetenz, über die ich schon in früheren Artikeln berichtet hatte, sind nicht die einzigen Beweggründe dazu. Risikoaspekte sind ebenso ein wichtiger Faktor wie die Option, über das oftmals hervorragende Netzwerk des Fassadenbauers zu den wichtigen Entscheidern die eigenen Chancen zum Auftrag zu verbessern.

Vor diesem Hintergrund sollte sich der Fassadenbauer seines Stellenwertes bewusst sein und sich ernsthaft die Frage stel-

len: Bin ich „nur“ der Nachunternehmer für die Fassade, den man nach Belieben wählen und gegebenenfalls austauschen kann? Oder bin ich ein Unternehmer, der mit mittlerer bis hoher Vorfertigung und mit hohem Materialaufwand für den richtigen Bauablauf, die Baustellenorganisation bzw. die Baustellenlogistik eine ganz wesentliche Rolle spielt? Der Geschäftsführer eines der größten deutschen Fassadenunternehmen hat zu mir einmal gesagt: „Partnerschaft funktioniert nur bis zur Auftragserteilung. Danach, bei der Abwicklung, ist Partnerschaft, wenn der Partner schafft!“ Diese Erkenntnis ergibt sich, wenn auf Geschäftsleitungsebene Aufträge akquiriert und verhandelt werden, sich dann aber während der Abwicklung die Geschäftsleitung des GU und oft auch die Projektleitung vollständig als Ansprechpartner ausklinken und den Fassadenbauer der Bauleitung überlassen. Wenn diese dann im Vorfeld nicht eingebunden war, die „Sprache des Fassadenbauers“ mangels Fachkompetenz nicht versteht, dann ist oft ein partnerschaftlicher und vor allem fairer Umgang miteinander in Gefahr.

Erfreulicherweise haben viele GUs inzwischen hauseigene Fachkompetenz installiert, die viele Projekte betreuen können und so als wichtiges Bindeglied einen reibungslosen Ablauf des Projektes fassadenseitig sicherstellen können. Was aber,

wenn es diese Fachleute nicht gibt? Sind dann eventuell externe Fachleute in das Projekt involviert, die aufkommende Probleme mit der entsprechenden Sachkunde lösen können?

Zurück zur Frage nach dem Stellenwert des Fassadenbauers: Bewertet man das heutige Geschäft im SF-Bau aus einiger Entfernung, so baut doch der GU schon lange nicht mehr selbst. Er lässt bauen. Er stützt sich auf die Leistungsfähigkeit seiner Nachunternehmer und „prahlt“ mit deren Leistungen auf Einweihungs- und Eröffnungsreden... Betrachtet man abschließend das Verhältnis Bauherr/GU und das Verhältnis GU/Nachunternehmer, so fällt auf, dass – wenn man ehrlich ist – kein Unterschied vorhanden ist. Der GU sollte seine Nachunternehmer, auf die er in zunehmendem Maße angewiesen ist, so behandeln, wie er von seinem Bauherren behandelt werden will. Das letztendlich wäre der Anfang für eine Partnerschaft auf Augenhöhe!

VARIOTEC



Haustürrohlinge mit/ohne CNC-Bearbeitung oder als All-inclusive Bausatz



Einfach - sicher - dämmen
Vakuum-Isolationspaneele und QASA-Bauteile



Fenstersysteme IV90 - IV110 aus Holz und/oder Holz-Alu

VARIOTEC GmbH & Co. KG
Weißmarterstr. 3-5
D-92318 Neumarkt i.d.OPf.
Tel.: +49 9181 6946-0
Fax: +49 9181 6946-50
info@variotec.de
www.variotec.de



WERK 2
Moosweg 12
D-92318 Neumarkt i.d.OPf.
Tel.: +49 9181 6946-10
Fax: +49 9181 6946-71
qasa@variotec.de



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.