



Partnerschaft? Nein Danke!

Umgang mit dem Generalunternehmer einmal anders ...

Dass eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Fassadenbauer und Generalunternehmer (GU) in erster Linie doch recht eigennützige Interessen des Auftraggebers verfolgt, darüber wurde im letzten Heft der FASSADE (3/2014) berichtet. Dass vor diesem Hintergrund und oft auch wegen in der Vergangenheit gemachter Erfahrungen ein „Kuschelkurs“ auf Seiten der Fassadenbauer nicht besonders beliebt ist, liegt auf der Hand. Es gibt sogar Unternehmen, die eine ganz andere Strategie bei der Akquisition von Fassadenaufträgen verfolgen, die man eher mit „Konfrontationskurs“ bezeichnen kann. Eine mögliche und auch praktizierte Vorgehensweise sei nachstehend kurz beschrieben.

Da ein Fassadenbauer nicht alle eingehenden Kundenanfragen bedienen und bearbeiten kann, muss im Vorfeld bei der Auswahl der Projekte selektiert werden. Man kann sich so diejenigen auswählen, bei denen schon aufgrund der Qualität der Ausschreibungsunterlagen ersichtlich ist, dass die Planung noch nicht sehr weit fortgeschritten ist und seitens des GU vom Fassadenbauer erheblicher Input erwartet wird, um alle Ausführungsdetails zu klären. Ja, das gibt es tatsächlich, und das trifft besonders dann oft zu, wenn der GU die Phase 5 HOAI selbst zu erstellen hat und diesen Planungsprozess – in erster Linie um Zeit und Kosten zu sparen – versucht, weitgehend auf die Nachunternehmer abzuwälzen. Nach dem Motto „Was nicht eindeutig definiert ist, geht zu Lasten des Auftraggebers“ werden solche Anfragen seitens des Fassadenbauers mit minimal möglichen Ansätzen bearbeitet und so die Aufträge zu „Dumpingpreisen“ hereingenommen. Das sicher erkennbare Nachtragspotenzial muss den Auftrag später in die Gewinnzone bringen. Nach Auftragserteilung erhält der GU dann ein erstes Schreiben von seinem Fassadenbauer mit folgendem oder ähnlichem Inhalt:



Ulrich Hamer

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

„Verehrter Kunde, vielen Dank für den Auftrag. Um diesen ordnungsgemäß abwickeln zu können, möchten wir Sie bitten, uns gem. VOB/B § 3.1 die für Ausführung notwendigen Unterlagen unverzüglich zur Verfügung zu stellen. Unter diesen Unterlagen verstehen wir die Ausführungsplanung Phase 5 HOAI mit geklärten und detaillierten Schnittstellen zu den fassadenseitig tangierenden anderen Gewerken. Wir sind bei Auftragsannahme davon ausgegangen, dass diese Planung vollständig und bereits abgeschlossen ist. Sollte das nicht der Fall sein, würde das unweigerlich zu einer so genannten „baubegleitenden Planung“ führen, was die vertraglich vereinbarte Terminalsituation aber nicht hergibt. Wir fordern Sie daher auf, uns die v. g. Unterlagen bis zum tt.mm.jj zu übergeben. Wir weisen vorsorglich

bereits jetzt schon darauf hin, dass bei Nichteinhaltung der Frist bzw. bei Übergabe unvollständiger Unterlagen wir gem. VOB/B § 6.1 behindert sind. Daraus resultierende Termin- und Kostenveränderungen sowie weitergehende Ansprüche aufgrund gestörter Planungs- und Bauabläufe teilen wir Ihnen zu gegebener Zeit mit. Freundliche Grüße.....“

Eine derartige Vorgehensweise erfordert natürlich vertraglich perfekt geschultes Personal. Hochprofessionelles Claim-Management, das sämtliche Vorgänge einschließlich der Korrespondenz mit dem GU gerichtsfest dokumentiert, ist Grundvoraussetzung.

Die Arbeitsweise von Unternehmen, die auf diese Art vorgehen, geht weit über das normale Maß sogenannter „Nachtragsjäger“ hinaus. Da schon vom Start weg mangels Planungsvorleistungen der Auftraggeber eine konstruktive

Unterstützung für das Projekt durch den Fassadenbauer versagt wird, bedeutet das für solche Projekte einen erheblichen Terminverzug, dessen Folgen im Regelfall immer vor Gericht geklärt werden müssen.

Interessanterweise gelingt es so agierenden Firmen immer wieder, neue Aufträge zu generieren, da bei vielen Auftraggebern offensichtlich allein der Preis eine Vergabeentscheidung herbeiführt.

Ist das oben beschriebene Geschäftsgebaren seriös? Ich lasse die Antwort mal offen und stelle eine Gegenfrage: Warum gehen wir nicht endlich dazu über und planen erst, bevor wir bauen?

Hinweis: Ausführlich erörtert wurde diese Thematik von mir in der Ausgabe 02/2013 dieser Zeitschrift mit dem Titel „Gut geplant ist fast gewonnen – Wie sich gestörte Planungs- und Bauabläufe bei Fassaden vermeiden lassen“.

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

Die Branche im Netz: Aktuell. Kompakt. Nah dran.

Alles Wichtige aus der Fenster- und Fassadenbranche: Produktnews, Unternehmensmeldungen, Veranstaltungstermine, Fachartikel. Seien Sie nah dran!

www.die-fassade.de



Fachrecherche

Alle Artikel der vergangenen Jahre nach Stichworten oder Firmennamen sortiert



Branchenlexikon

Über 1.000 Fachbegriffe aus der Branche in 6 Sprachen
Jetzt auch als App!