

Bauherr und Bauleiter unterschätzen zuweilen die Komplexität

Fragestellung **Manuela Item**
Redaktion **Raphael Briner**

Jeder und jede kennt die Klagen von Bauherren, deren Projekt tatsächlich oder vermeintlich nicht optimal gelaufen ist. Der Ärger richtet sich dabei oft gegen die ausführenden Handwerksbetriebe. Doch wie sehen diese die Zusammenarbeit mit Auftraggeber und Bauleitung? Die «Applica» hat bei einem Maler-/Gipser- und einem Malerunternehmer nachgefragt.



Rolf Schlagenhauf,
Geschäftsführer und Inhaber
der Rolf Schlagenhauf AG
mit Hauptsitz in Meilen ZH,
stellt fest, dass der
persönliche Kontakt der
Bauherren zu den Unterneh-
mern unerlässlich ist.
(Bild: zVg)

Herr Schlagenhauf, Herr Herren: Wie eng ist der Kontakt zwischen Ihnen und dem Bauherrn beziehungsweise Bauleiter?

Rolf Schlagenhauf: Dies variiert je nach Grösse und Komplexität des Projektes. Bei kleineren Projekten ohne Bauleiter ist der Kontakt zur Bauherrschaft eng. Hier beraten wir die Kunden direkt bezüglich Planung und Ausführung. Bei grösseren Aufträgen ist meistens die Bauleitung unser Ansprechpartner.

André Herren: Der Kontakt ist in den meisten Fällen sehr eng. Auch unsere Mitarbeiter sind alle soweit geschult, dass sie aktiv den Kontakt suchen und pflegen.

In welcher Phase der Bauplanung werden Sie als Unternehmer kontaktiert und beigezogen?

Schlagenhauf: Bei Projekten ohne Bauleitung übernehmen wir die Erstberatung und geben unsere Erfahrungen und Empfehlungen den Kunden weiter. Solche Aufträge führen wir meist von der ersten Kontaktaufnahme über die Ausführung bis hin zur Übergabe aus. Bei Aufträgen, die durch einen Bauleiter begleitet werden, zieht man uns in der Regel erst bei der Offertstellung bei.

Herren: Je nach Auftrag. Wenn der Kunde uns aufgrund unserer Spezialitäten der Farb- und Wohnraumgestaltung aufsucht, dann bereits bei der Ideenfindung. Wenn das Projekt über einen Architekten oder zum Beispiel Küchen-

bauer läuft, dann leider erst bei der Ausführung. Wir versuchen dies zu ändern, aber nicht alle Architekten schätzen es, wenn der Maler eigene Ideen und Vorschläge bringt.

Wieviel Mitspracherecht haben Sie bei Produktauswahl und Vorgehen?

Schlagenhauf: Auf die Produktauswahl können wir grossen Einfluss nehmen. Dadurch haben wir auch die Möglichkeit, unseren Kunden die bestmögliche Lösung anzubieten. Bei der Terminplanung ist unser Einfluss geringer, da die Wunschtermine oder das Bauprogramm meist vorgegeben sind.

Herren: In der Regel haben wir ein gutes Mitspracherecht. Bei der Produktauswahl wird uns sehr selten etwas vorgeschrieben.

Haben Sie einen Tipp an die Bauherren?

Schlagenhauf: Ich bin der Ansicht, dass der persönliche Kontakt zu den Unternehmern unerlässlich ist. Eine klare und direkte Kommunikation kann viele Missverständnisse verhindern. So empfehle ich vor der Vergabe eine Klärungssitzung. In der Ausführungsphase sollten eine Startsituation und anschliessend je nach Umfang der Arbeiten periodische Besprechungen über den Baufortschritt, Kostenstand, Termine, Zusatzarbeiten und Abnahmen erfolgen. Sofern eine Bauleitung involviert ist, ist es zudem wichtig, dass Verantwortlichkeiten geregelt sowie klar kommuniziert werden



Wenn das Neubauprojekt nicht ganzheitlich betrachtet wird, werden Arbeiten nicht ausgeführt, die dann bei der nächsten Renovation nachgeholt werden müssen.

(Bild: SMGV)

und Entscheidungen rasch gefällt werden können.

Herren: Die Architekten wissen viel aber nicht alles. Es lohnt sich darum, bereits in der Planungsphase mit den entsprechenden Handwerkern Kontakt aufzunehmen, um die verschiedenen Ausführungsmöglichkeiten kennenzulernen.

Haben Sie einen Tipp an die Bauleitung?

Schlagenhauf: Die Bauleitung trägt eine grosse Verantwortung. Diese lässt sich nur vor Ort wahrnehmen. Aus diesem Grund sollte sich die Bauleitung, wie bereits gesagt, regelmässig auf der Baustelle mit den Unternehmern austauschen. Da die Bauleitung Bindeglied zum Auftraggeber ist, ist zudem eine klare Kommunikation über Verantwortlichkeiten wichtig.

Herren: Die Preisbildung der Unternehmer variiert nicht stark, wenn die Offerten früh genug verschickt werden. Es muss also nicht alles unter Zeitdruck gemacht werden. Von der Auftragserteilung bis zum Beginn der Ausführung dürfen schon drei bis vier Wochen liegen. Leider sieht der Alltag meistens anders aus. Auftrag erhalten, in der kommenden Woche mit den Arbeiten beginnen... Oder die Offerten werden innerhalb einer Woche zurückgefordert. Dies, obwohl viel mehr Zeit zur Verfügung gestanden hätte, denn die Anfrage für grössere Projekte durch die Bauherrschaft erfolgt fast immer früh.

Welches war der verheerendste Fehler von einem Bauherrn oder Bauleiter, den Sie je miterlebt haben?

Schlagenhauf: Gravierende Baumängel oder Fehler sind erfahrungsgemäss meist eine Folge verschiedener Versäumnisse oder Missverständnisse aller Parteien und nicht nur der Bauherrschaft. Aus diesem Grund kann ich hier kein entsprechendes Beispiel nennen.

Herren: Einen konkreten Fehler kann ich nicht nennen. Schlecht ist aber, wenn die Kommunikation des Bauleiters zum Bauherrn nicht gewährleistet ist und Ideen sowie Möglichkeiten nicht weitergeleitet werden. Am Schluss ist der Kunde enttäuscht, weil er gewisse Möglichkeiten nicht gekannt beziehungsweise erfahren hat. Oft werden die Zeitfenster im Bauprogramm viel zu eng geplant. Oder sinnvolle Zeitfenster werden nicht durchgesetzt, was zu Verzögerungen führt, die nicht kommuniziert werden. Wenn man dann als Unternehmer pünktlich auf der Baustelle erscheint, aber nicht mit der Arbeit beginnen kann, ist das frustrierend, vor allem, wenn es bei jeder Baustufe so geht... In solchen Fällen läuft der Bau aus dem Ruder.

Welches sind die typischen Fehler der Bauherren und Bauleiter?

Schlagenhauf: Ich stelle gelegentlich fest, dass die Komplexität eines Umbaus unterschätzt wird. Die meisten Fehler fallen dabei in der Planungsphase an. Beispielsweise werden gewisse Zeitfaktoren wie Bewilligungen durch

Ämter zu knapp eingeplant. Auch vergessen Bauherren teilweise, das Bauprojekt ganzheitlich zu betrachten. So werden Synergien nicht genutzt und Arbeiten, die ebenfalls während des Neubaus hätten ausgeführt werden können, müssen bei einer nächsten Renovation realisiert werden. Ebenfalls werden Bauabnahmen zu wenig konsequent durchgeführt.

Herren: Der Bauleiter verspricht dem Bauherrn Termine, die nicht eingehalten werden können. Manchmal wird künstlich Zeitdruck aufgebaut. Ungünstig ist auch, wenn nicht alle Beteiligten das Bauprogramm im Vorfeld miteinander besprechen.

Was hat sich in den letzten Jahren in der Kommunikation zwischen Ihnen und Bauherr/Bauleiter verändert?

Schlagenhauf: Der Zeitdruck ist für alle Parteien grösser geworden. Dies führt dazu, dass weniger Zeit in die Planung investiert wird und die Arbeiten kurzfristiger vergeben werden. Auch erhalten wir die Pläne nicht immer termingerecht. Des Weiteren wird viel mehr über E-Mail kommuniziert, was zu Missverständnissen führen kann.

Herren: Junge Bauleiter oder Architekten nehmen konstruktive Kritik, Ideen und Möglichkeiten gerne an. Sie sind nicht mehr so «elitär» wie vielleicht noch vor zehn Jahren. Die Bauherrschaft ist grundsätzlich wissbegieriger und wesentlich besser, aber eventuell fachlich nicht immer ganz richtig informiert. Es



André Herren, Geschäftsführer und Mitinhaber der Farbwerk Herren AG in Münsingen BE, wünscht sich mehr Zeit von der Offerte bis zum Abgabetermin und vom Vergabetermin bis zum Ausführungstermin.
(Bild: zVg)

wird mehr miteinander gesprochen. Das ist gut so, denn der Dialog ist wichtig.

Was hat sich in der Kommunikation zwischen Ihnen und anderen Unternehmern auf einer Baustelle verändert?

Schlagenhauf: Auch hier spielt der Zeitfaktor eine grosse Rolle. In vielen Fällen fehlt die Zeit beziehungsweise nehmen wir uns zu wenig Zeit, um uns untereinander abzusprechen.

Herren: Wenn man sich kennt, läuft das Bauprojekt wie von alleine. Absprachen erfolgen laufend und jeder ist am optimalen Gelingen des Projekts interessiert. Dies wird leider oft von sogenannten Baubegleitern ausgenutzt, indem diese den Unternehmern sagen, sie sollen sich selber organisieren. Auf anonymen Grossbaustellen ist bedauerlicherweise das Miteinander nicht viel wert. Jeder schaut meistens nur für sich. Da liegt es an den Mitarbeitern vor Ort, für eine gute Zusammenarbeit und Stimmung zu sorgen.

Denken Sie, dass sich Veränderungen wie zum Beispiel der Verlust von Richtfesten oder die schwindende Bereitschaft, ausschliesslich regionale Firmen zu berücksichtigen, auf die Kommunikationsfähigkeit sowie den Ablauf ausgewirkt haben?

Schlagenhauf: Ja, das denke ich schon. Richtfeste haben das Zusammengehörigkeitsgefühl auf der Baustelle gefördert und die Wertschätzung sowie den Stolz der Handwerker unterstrichen. Viel-

fach wird heute seitens Bauherrschaft auf ein Richtfest verzichtet oder es ist mit den vollen Terminkalendern immer schwieriger, solche Einladungen wahrzunehmen. Durch die Berücksichtigung von lokalen Handwerkern wird die Absprache vor Ort einfacher. Man ist schneller vor Ort. Des Weiteren ist die Verbindlichkeit höher. Niemand möchte es sich mit den Nachbarn oder dem Vereinskollegen verscherzen.

Herren: Es ist sicher für alle Beteiligten einfacher, wenn sich die am Bau beteiligten Firmen gut und positiv kennen. Dies gibt eine gute Stimmung und alles ist konstruktiv ausgerichtet. Dies ist der Vorteil von regionalen Firmen. Der Verlust der Richtfeste ist sicher zu bedauern, denn sie sind eine schöne Anerkennung für die beteiligten Personen. Das Problem ist aber unter anderem, dass die Leute an den Abenden viel anderes zu tun haben und daher nicht mehr an Richtfeste kommen wollen.

Was wünschen Sie sich in der Zusammenarbeit mit den Bauherren und Bauleitern für die Zukunft?

Schlagenhauf: Wie bereits erwähnt, würde ich mir wünschen, dass der persönliche Kontakt wieder enger wird. Nur wenn alle beteiligten Parteien an einem Strang ziehen, kann ein Bauprojekt ohne Leerläufe und zur Freude der Bauherrschaft und des Unternehmens ausgeführt werden.

Herren: Mehr Zeit in der Vorbereitungsphase von der Offerte bis zum Abgabe-



Es ist von Vorteil, wenn sich die am Bau beteiligten Firmen und deren Mitarbeitenden kennen, weil sie aus der gleichen Region sind.

(Bild: SMGV)

termin und vom Vergabetermin bis zum Ausführungstermin. Die Architekten und die Bauleiter sollten sich mit den ausführenden Unternehmen frühzeitig vernetzen, damit genügend Zeit bleibt, um den Endkunden, den Bauherrn, richtig zu beraten. Der Architekt sollte stärker als Knotenpunkt agieren anstatt ein ‚Alleswischer‘ zu sein. Deshalb müssen Aufträge frühzeitig vergeben werden, damit sich die Bauherrschaft noch tiefer mit den Details auseinandersetzen kann. Die Renovationen, die man am Fernse-

hen sieht, sind nicht realistisch dargestellt. Umbauen und Renovieren benötigen ihre Zeit.

Wie wird es aufgenommen, wenn Sie als Handwerker den Bauherrn oder Bauleiter auf Fehler oder Unstimmigkeiten hinweisen?

Schlagenhauf: Bei der Äusserung von negativer Kritik ist immer entscheidend, wie sie formuliert wird. Das Sprichwort ‚Wie man es in den Wald hineinruft, so schallt es heraus‘ kommt nicht von un-

gefähr. Aus diesem Grund versuche ich konstruktiv auf Unstimmigkeiten hinzuweisen, damit das Gegenüber nicht das Gesicht verliert. Dies wird dann meistens positiv aufgenommen.

Herren: In der Regel wird dies gut aufgenommen, wenn die Kritik angebracht, frühzeitig geäußert und fair ist. ■

Literaturtipp: Sacha Menz und Oliver Kriebus: Mängel im Hochbau – Empfehlungen für Ausführende und Entscheidungsträger; ETH Zürich, 2013.

Häufige Fehler der Bauherren und Tipps zu deren Vermeidung

- Sparen beim Architektenhonorar. Der Architekt wird nur mit der Erstellung der Projektpläne für die Baueingabe beauftragt.
- Die Bauherrenfamilie will mehr Räume, als das Budget zulässt. Viele Häuser werden am Anfang zu gross entworfen. Der Architekt hat Mühe, den Bauherrn auf den Boden des begrenzten Budgets zu holen.
- Ausführungsalternativen. Die Bauherren wollen bestimmte Baudetails und sind nicht davon abzubringen. Als Bauherr legen Sie sich besser nicht zu früh fest auf: Materialien, Konstruktionsweisen, Energieversorgung.
- Der Bauherr nimmt die Projektplanung als Ausführungsplanung. Wenn Änderungen erst auf der Baustelle erkannt werden, wird es richtig teuer.
- Keine detaillierte Baubeschreibung erstellt. Nachforderungen durch Baufirmen sind in solchen Fällen die Regel.
- Leistungsbeschreibung ohne Architekt. Der häufigste Grund für Nachforderungen ist eine mangelhafte Beschreibung der Lieferungen und Leistungen im Auftrag.
- Der Bauherr verzichtet aus Kostengründen auf Ausführungspläne und Detailplanung, Ausschreibung oder eine Bauleitung. Viele Neubauten werden auf Basis der Projektpläne errichtet, was ein grosser Fehler ist.
- Keine Ablaufplanung erstellt. Ohne einen Ablaufplan geht es bei den Terminen auf der Baustelle drunter und drüber.
- Keine detaillierte Vergleichsangebote eingeholt. Holt man nur ein einziges Angebot ein, sprengt dieses meistens den Kostenrahmen. Es sollten mindestens drei Vergleichsangebote eingeholt werden, was Baukosten spart.
- Mangelhafte Kostenkontrolle. Zu lange auf Bauabrechnungen warten führt zu Kostenüberschreitungen.
- Baukontrollen durch den Bauherrn. Ein Baumangel, der sofort erkannt und fachmännisch behoben wird, birgt keine Folgeprobleme.

Quelle: www.deutscher-bauzeiger.de