

Baumanagement: Risiken einkalkulieren

Da die Gewinnmargen in der Bauindustrie mit 1,5 % oft sehr niedrig sind, ist eine gute Risikokalkulation wichtig. Was dabei beachtet werden muss, erläuterte Marc Aßmann, Sachverständiger für Naturwerkstein, am 5. März beim Bautechnischen Seminar »Baubetrieb« des DNV.

»Wer davon ausgeht, dass es bei einer Baustelle hauptsächlich um einen Bau geht, liegt falsch«, sagte Aßmann provokativ. Vielmehr bewahrheitete sich immer wieder der Satz: »Am Bau wird ein Vertrag erfüllt, nebenbei entsteht ein Gebäude.« Den Vertrag, der sich zwischen Auftraggeber und Anbieter anbahnt, richtig zu definieren, sei jedoch nicht einfach – geschweige denn, ihn sicher zu interpretieren, stellte Aßmann vor 80 Teilnehmern aus DNV-Mitgliedsbetrieben klar. Ausschreibungen seien eine hochkomplexe Sache, die die Liaison zwischen Auftraggeber und Anbieter nicht selten trübe. So komme es vor, dass sich Auftraggeber bei Reklamationen mitunter auf Informationen beziehen, die lediglich in den Plänen, jedoch nicht explizit in der Leistungsvereinbarung über das ausgeschriebene Verfahren aufgeführt waren. Laut Aßmann kann sich ein Betrieb dagegen leicht wehren, denn es gilt in jedem Fall die Regel: »Text vor Plan«. Was bedeutet: Erscheint dem Anbieter der Text der Leistungsvereinbarung klar, muss er nicht in Plänen – die womöglich

nur vor Ort einsehbar sind – nach Unklarheiten suchen.

Einzelkosten aufführen

Wer bei dem Angebot, das er einreichen will, über Kostenarten kalkuliert, komme schnell ans Ziel, tappe allerdings im Dunkeln, was die tatsächlich entstehenden Kosten betreffe, warnte Aßmann. Anstatt ein Fassadenelement mit 75 € pro Quadratmeter oder das Schließen von Fugen mittels Silikon mit 6,50 € pro Meter zu berechnen, sollten die Einzelkosten sämtlicher Teilleistungen aufgeführt werden. Das bedeutet, die Lohnkosten aller Arbeitsvorgänge mit dem Bauarbeitsschlüssel (BAS) zu kalkulieren sowie die benötigten Baustoffe, Geräte und Fremdleistungen aufzulisten. Hinzu kommen Baustellengemeinkosten für den Baucontainer sowie allgemeine Geschäftskosten.

Wagniszuschlag einplanen

Dennoch laufe am Ende selten alles nach Plan, weshalb die Angebotssumme unbedingt einen auf unterschiedliche Posten verteilten Wagniszuschlag enthalten sollte. So würden allgemeine Unternehmens-



Marc Aßmann, Sachverständiger für Naturwerkstein, berät Natursteinfirmen mit seinem Unternehmen Pronag

wagnisse abgedeckt, wie z. B. die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, die zu höheren Personal- oder Materialkosten führen kann, oder Risiken durch den technischen Fortschritt. »Im Blick behalten werden müssen außerdem kalkulatorische Risiken, ein Gewährleistungswagnis sowie witterungsbedingte Risiken«, ergänzte Aßmann. Die große Kunst sei es, eine möglichst niedrige Angebotssumme vorzulegen, die aber gleichzeitig alle Kosten und Wagnisse abdecke. Virtuelles Baumanagement (Building Information Modelling = BIM) vergrößere die Chance, dass alles planmäßig verlaufe. BIM erzeugt und verwaltet Gebäudedaten. »Mit Hilfe von IT-Technologie wird so die Mengenermittlung erleichtert sowie die Baudokumentation, die Logistikplanung und die Angebotskalkulation verbessert«, sagte Aßmann. Bauprojekte könnten dadurch kostengünstiger und zeitsparender abgewickelt werden.

Pat Christ



Rund 80 Teilnehmer ließen sich von Marc Aßmann in Würzburg in die Geheimnisse der Kostenkalkulation einweihen. Fotos: Pat Christ

NEU · NEU · NEU

Die neue Grablaterne

mit integriertem Weihwasserkessel



Gleich Prospekt anfordern!

- Platzsparend, besonders auf Urnengräbern
- Rückenschonend (fragen Sie Ihre eigene Großmutter)
- Friert im Winter bei brennender Kerze nicht ein
- Sie sparen einen Sockel
- Auch auf Erdgräbern eine harmonische Einheit
- Bestes Preis-Leistungsverhältnis

Manfred LEHNER

Innovative Produkte
Kreuzbergstraße 6
Tel. 073 48/60 64
Fax 073 48/20 53 64
89198 Westerstetten
www.manfred-lehner.de