

# Schlachtfeld Bau

Ein Kommentar zur aktuellen Ausbausituation in Deutschland

von Ralf Schneider, Sachverständiger aus Erlensee.

In Fachzeitschriften dominieren oft Dokumentationen in Hochglanz über tolle Ausbaubeispiele. Nun will ich etwas zu den »Schattenseiten unseres Tuns« schreiben.

Da ich für viele Ausbaubetriebe, speziell Großbetriebe, in ganz Deutschland unterwegs bin, weiß ich, dass das Thema »Machenschaften von Auftraggebern von großen und größeren Baumaßnahmen« Probleme nach sich zieht, die viele deutsche Unternehmungen schon in den Ruin getrieben haben und noch treiben werden. Darüber wird in der Öffentlichkeit aber ungern berichtet.

Speziell bei öffentlichen Auftraggebern (Flughäfen, Kliniken, Konzerthäusern, Stadthallen etc.) ist Wunschenken an der Tagesordnung. Erste Kostenschätzungen von Planungsbüros für solche Baumaßnahmen lassen dann die Verantwortlichen zu ernüchternden Erkenntnissen kommen – »So teuer! Das hätten wir nicht gedacht!« Genau wie jeder Privatmann muss man für einen Baukredit Eigenkapital vorweisen – nur dann sind Bundes- und Landeszuschüsse zu erhalten. In der Regel reicht das Eigenkapital nicht aus – auf die geplante Baumaßnahme möchte man aber nicht verzichten, ja auch keine »abgespeckte Variante« realisieren. Also was wird gemacht: das Planungsbüro wird »genötigt«, die Kostenschätzung, unter Beibehaltung des Planungsziels, nach unten zu drücken. Es wird gedroht: »Wenn Sie das nicht tun, wird es ein anderer machen.«

## Unvollständige Ausschreibungen

Also was machen die Planungsbüros? Sie wollen den Auftrag ja nicht verlieren und gehen deshalb auf diese »Machenschaft« ein. Durch unvollständige Ausschreibungen, oft nur funktionale Ausschreibungen, zu geringen Massenansätzen etc. wirft man Preiseinziehungen auf den europäischen Markt.

Da unsere deutschen Unternehmungen auch auf Aufträge angewiesen sind, kauft man solche Aufträge ein – wohl wissend, dass hier mit schwarzen Zahlen herauszukommen, ein schwieriges Vorhaben sein wird. Aber

was soll's? Günstige/billige Nachunternehmer, deren Werklohnforderungen auch nach unten geschraubt werden müssen, sowie das Motto: »Nur ein Tag mit einem Nachtrag ist ein schöner Tag« – werden es schon richten.

Der Auftrag ist in der Tasche, mit der Ausführung wird (meist verzögert) begonnen, die eigenen Führungskräfte (Baumanager, Bauablaufstörungs-Ausgebildete) beginnen, ihre Fähigkeiten an den Tag zu legen. Behinderungsanzeigen, Nachträge etc. prasseln auf die Auftraggeberseite ein. Die Folge: Der Krieg beginnt.

Die Planungsbüros (meist überfordert, mit unzureichend ausgebildeten Ausbau-Architekten) und Projektsteuerer erkennen deren negative Situation und raten der Bauherrschaft, dem unzumutbaren Trockenbau-/Ausbauunternehmen den Vertrag zu kündigen (es ist ja noch nicht viel der vereinbarten Vertragssumme ausbezahlt – auch der wird noch »kriminell« nach unten geschraubt), um dann den zweiten oder dritten der Bieterliste neu zu beauftragen.

## Übernahme der Planungshaftung mit Folgen

Dieses Unternehmen meint dann: Hier können wir »reinschlagen«, die Bauherrschaft weiß was sie »versau-beutelt« hat, hier lässt sich nun gutes Geld verdienen. Das geht dann aber oft nicht auf. Die Planer, Projektleiter und Projektsteuerer wollen nun »verbrannte Erde wieder heilen«. Es werden neue Lose gebildet, neue Terminpläne aufgestellt und versucht, die vorschriftsmäßige Werkplanung den Unternehmen »aufs Auge zu drücken«. Viele lassen sich darauf ein – nicht wissend, welche Planungshaftung mit welchen Folgen sie erwartet.

Das Spiel mancher »Baurüger« geht weiter. Es gibt nur noch wenige, gut arbeitende Trockenbaufachkräfte in Deutschland. Studierte Ausbau-Ingenieure bieten sich zwar dem Markt an. Diese nehmen aber keinen Bauschrauber und Spachtelwerkzeug mehr in die Hand. Die wenigen Fach-Kolonnen aus Portugal, Polen, Serbien und Kroatien sind bei unseren Großbetrieben heiß begehrt. Klappt es hier mit deren Bezahlung nicht, sind sie in aller Eile beim nächsten Ausbaubetrieb. Eine immer mehr zunehmende Strategie vieler Auftraggeber ist weiterhin: »Mangelrüge als Mittel der Restfinanzierung und Zahlungsverweigerung.«

Wenn der Leistungsstand beim Unternehmerwechsel nicht von einem öffentlich bestellten und vereidigten Fach-Sachverständigen akribisch genau aufgenommen wird, ist ein weiteres Konfliktfeld eröffnet. »Das haben nicht Sie gebaut, sondern Ihr Vorgänger«, wird behauptet. Wer das Geld hat, hat in der Regel den längeren Arm.

---

**Eine immer mehr zunehmende Strategie vieler Auftraggeber ist weiterhin: »Mangelrüge als Mittel der Restfinanzierung und Zahlungsverweigerung«.**

---

Nachfolgeunternehmen werden mit solchen Macheschaften um das Überleben kämpfen müssen.

Ein weiteres Konfliktfeld sind die Bauverzögerungen. Da zu Beginn der Baumaßnahme viel Unvorhergesehenes bewerkstelligt werden muss, verzögert sich das Bauen. Der Innenausbau, geplant im Frühjahr, kann häufig erst im Spätherbst, ja im Winter, begonnen werden. Größere Baumaßnahmen unterliegen strengen Realisierungsvorgaben. Wer bleibt auf der Strecke? In der Regel die Ausbauunternehmen.

Chaotische Beispiele deutscher Großbaustellen, bei denen ich eingeschaltet war und noch bin, gibt es viele – von Bremen bis Heilbronn, von Bonn bis Dresden. Dabei steht in den Gutachten immer wieder: »Den Innenausbau bei nicht geschlossenen Dächern und Fassaden beginnen zu lassen, ist ein unverantwortlicher Schildbürgerstreich.«

So kämpfen dann Ausbauunternehmen weiter, um am Markt bestehen zu können.

Zum Schluss möchte ich Ihnen den Kommentar eines Ausbauunternehmers nicht vorenthalten. Dieser schrieb an mich: »Wenn dies so weitergeht, wird es in sehr naher Zukunft keine Handwerker mehr geben! Handwerker sind auch nicht, wie in manch anderen Wirtschaftszweigen, durch »künstliche Intelligenz« zu ersetzen.



#### Ralf Schneider

ist Diplom-Ingenieur, Architekt und Maler- und Lackierermeister. Er ist von der Handwerkskammer Wiesbaden ein für die Fachgebiete Putz, Stuck, Trockenbau, sowie Malerarbeiten öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger.

Auch wir versuchen vergebens neue Mitarbeiter und Lehrlinge zu finden. Mit unseren Mitarbeiterlöhnen können wir allerdings den derzeitigen Industrielöhnen und Ausbildungsvergütungen nicht das Wasser reichen.

In vielen Firmen steht in Zukunft eine Betriebsübergabe durch die jetzigen Eigentümer oder Geschäftsführer an. Das kann aber nur Erfolg haben, wenn die wirtschaftlichen und politischen Gegebenheiten dafür vorhanden sind.

Unsere Politiker müssen endlich begreifen, dass es mindestens schon ›Viertel nach 12‹ ist und die Uhr sich immer schneller ins Ungewisse dreht.«

Ist dem noch etwas hinzuzufügen?