

DEUTSCHES

MENSCHEN & MÄRKTE, MASCHINEN, METHODEN, MATERIAL
die auflagenstarke Bauunternehmer-Zeitung

BAU BLATT

März/April 2005 32. Jahrgang, Nr. 311

MIT BAUGERÄTEMARKT

Elegante Ellipse

Vor grandiosem Ausblick auf die Alpen, Vorgebirge und die mächtige Burganlage der Festung Kufstein verwendete die Arbeitsgemeinschaft Kurz & Bodner die radienverstellbare TRAPEZTRÄGER-Rundschalung von PASCHAL. Eingesetzt wurde sie von dem österreichischen Händler Vitzthum des deutschen Schalungsspezialisten PASCHAL zum ersten Mal seit Jahren. In der Stadt am Inn sollte ein Wohn- und Geschäftshaus ein Treppenhaus mit perfekt geformten runden Wänden erhalten. Die Schalung kam vorgefertigt und nummeriert auf die Baustelle und musste nur noch aufgestellt werden. Ihre Schalung aus finnischem Birkenperrholz hat einen speziellen Aufbau, weshalb sie sich weder wellt noch ausbeult. Selbst vielfaches Umsetzen machte die Schalung aus vier Millimeter Stahl mühelos mit. Für das Treppenhaus mit seinen ellipsenförmigen Wänden waren vier Radien zwischen 3,45 und 17,70 Meter zu schalen; gearbeitet wurde in vier Takten mit einem halben Takt Vorlauf. Schon während des Baus kristallisierten sich die ebenmäßigen Betonoberflächen heraus.

Foto: Paschal



Themen:

Bauen nach Prinzipien der Natur

Immer höher soll gebaut werden. Doch mit gängigen Konstruktionsprinzipien stößt man mittlerweile an die Grenzen des Machbaren. Momentan ist bei 700 Metern Schluss, denn das Eigengewicht der Wolkenkratzer, die Wind- und Erdbbensicherheit sowie der Materialverbrauch verhindern noch kühnere Bauhöhen. Um diese Probleme in den Griff zu bekommen, erweist sich Bionik, die Wissenschaft aus Biologie und Technik, als wirksam. Indem die Konstruktion von Pflanzenzellen auf den Bau übertragen werden, lassen sich Baumaterialien und Eigengewicht einsparen. **Seite 7**

Des einen Abbruch ist des anderen Aufbruch

Während in der Vergangenheit vor allem hoch gebaut wurde, wird nun auch zunehmend hoch abgebrochen. Für dicht besiedelte Länder wie Deutschland wird der Abbruch und Neuaufbau immer interessanter. Das Deutsche Baublatt stellt die fünf höchsten, jemals in Deutschland abgebrochenen Gebäude den fünf höchsten sich momentan im Bau befindlichen Gebäuden gegenüber. **Seite 12-13**

Just in time - Transportlogistik auf dem Bau

Eine perfekt funktionierende Transportlogistik ist heute der Schlüsselfaktor zu einer effektiveren Abwicklung und somit zu einer höheren Wettbewerbsfähigkeit. Als einer der ersten Bauunternehmen setzt die Firmengruppe Max Bögl auf eine durchgängig standardisierte Logistikprozesskette im gesamten Fuhrpark. Diese wird zur Zeit in einem bereichsübergreifenden Projekt eingesetzt. **Seite 17**

Fünf Autobahnen als PPP-Projekte ausbauen

Noch in diesem Jahr will der Bund den Ausbau von fünf Autobahnen als Public-Private-Partnership (PPP)-Projekte anstoßen. Bundesbauminister Stolpe erwartet sich davon neben finanziellen Vorteilen vor allem zeitliche Gewinne und neue Impulse für den Straßenbau. Es ist das erste Mal, dass öffentliche Hand und Wirtschaft Erfahrungen beim Bau von Bundesautobahnen mittels PPP sammeln. **Seite 18**

Lebenszeit von Bauten wird vorhersehbar

Es gibt kaum einen Baubereich, in dem bewehrter Beton nicht verwendet wird. Weist er im Lauf der Zeit Korrosion auf, entstehen hohe Kosten bei der Instandsetzung. In einem von der Deutschen Forschungsgemeinschaft geförderten Projekt soll ein Modell entwickelt werden, mit dem sich der Prozess der Schädigung in Betonbauteilen vorhersagen lässt. **Seite 22**

MAUERWERKSBAU 20-21
SCHALUNG & GERÜST 23
MESSEN & KONGRESSE 27
IMPRESSUM 28

Schlankere Vergabe bei öffentlichen Aufträgen

Mit Präqualifikation illegalen Praktiken und ruinösem Preiswettbewerb auf dem deutschen Baumarkt den Kampf ansagen

GARCHING (SF). Bislang müssen in Deutschland Bauunternehmen jedes Mal aufs Neue ihre Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit nachweisen, wenn sie sich um einen öffentlichen Auftrag bewerben wollen. Das ist mit einem hohen Aufwand, Zeit und Kosten verbunden, sowohl für Auftraggeber- als auch für die Unternehmenseite. Ein Qualifizierungsverfahren im Vorfeld der Auftragsvergabe fehlt, was aus Sicht vieler Beteiligten einer der Gründe für den ruinösen Preiswettbewerb in der Bauwirtschaft ist - mit all seinen negativen Folgen, wie Qualitätsmängel, Preisdumping, Rechtsstreitigkeiten und Insolvenzen. Daher forcieren Bund und die Spitzenverbände der Bauwirtschaft die Einführung eines Präqualifizierungsverfahrens, mit dem Ziel, das öffentliche Vergabeverfahren zu entbürokratisieren, einen Beitrag gegen Wettbewerbsverzerrung durch unseriöse illegale Praktiken zu leisten und die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Grundlage für die Vergabe von öffentlichen Aufträgen in Deutschland ist die Verdingungsordnung für Bauleistung (VOB) Teil A. In der VOB ist die Vergabe von Bauleistungen an fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Unternehmen zu angemessenen Preisen

regelt. Das Vergaberecht sieht vor, den Zuschlag nicht unbedingt dem preislich niedrigsten Anbieter zu erteilen, sondern vor allem die Wirtschaftlichkeit im Auge zu behalten. Es ist jedoch ein offenes Geheimnis, dass die öffentliche Hand vielfach die Entscheidung über

den Zuschlag vor allem vom geforderten Preis abhängig macht. Deshalb kommt es neben Qualitätsproblemen oftmals zu Unstimmigkeiten mit Nachtragsforderungen. Um die Leistungsfähigkeit der Unternehmen für den Markt transparenter zu machen, gibt es auf Bundesebene Bestrebungen, ein Präqualifizierungsverfahren einzuführen. Auch der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes, der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie sowie die Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt haben sich in einem gemeinsamen Positionspapier für die Einführung des Präqualifizierungsverfahrens ausgesprochen.

Ein solches Verfahren bietet den Vorteil, die bei jeder Vergabe notwendige Eig-

nungsprüfung zu vereinfachen. Dazu haben die Bewerber bisher bei der Vergabe der öffentlichen Hand jedes Mal ihre Eignung durch Nachweise zu belegen. Der Auftraggeber hat diese Nachweise bei jeder öffentlichen Ausschreibung zu bezeichnen, damit die Unternehmer diese Nachweise mit dem Angebot vorlegen können. Daher liegt es nahe, das Vergabeverfahren zu vereinfachen, indem an öffentlichen Aufträgen interessierte Unternehmen ihre Eignung von einer zentralen unabhängigen Stelle überprüfen und zertifizieren lassen zu können. Zukünftig soll diese Prüfung auf der Basis der in der VOB definierten Anforderung vorgelagert und auftragsunabhängig durchgeführt werden. Der Nachweis umfasst rechtliche Zuverlässigkeit, **Fortsetzung Seite 2**

Von der Billigschiene aufs Abstellgleis

Von Sonja Foerstl

In Deutschland grassiert das Billigfieber: Ob Lebensmittel, Kleidung oder Elektronik - jeder Cent, der eingespart werden kann, zählt, jeder Preisnachlass ist willkommen. Hauptsache, es geht noch günstiger. Schließlich hat die Werbung selbst den passenden Slogan für alle Schnäppchenjäger gefunden: „Geiz ist geil!“ lautet die Devise. Ruinöse Preiskämpfe sind auf dem Bausektor schon lange die Norm. Um einen der dünn gesäten Aufträge zu ergattern, unterbieten sich die Bauunternehmen gegenseitig und riskieren sogar, kein Geld zu verdienen. Dass sie dabei langfristig den Kürzeren ziehen und mit Billigangeboten ihr eigenes Grab schaufeln, scheinen viele zu vernachlässigen. Mehrere Verlust bringende Aufträge hintereinander führen ins Aus, mit der Folge, dass sich viele Bauunternehmen hierzulande nicht mehr oder nur sehr schwer halten können.

Einer der Preistreiber ist die öffentliche Hand. Angehalten, aus den eingegan-

gen Angeboten das jeweils wirtschaftlichste auszuwählen, bekommt fast immer der billigste Anbieter den Auftrag. Ganz egal, ob er überhaupt in der Lage ist, den Auftrag auszuführen oder ob seine finanziellen Mittel reichen, das Bauwerk zu vollenden. Damit aus einem Verlustgeschäft doch noch ein profitables wird, stellen die Firmen Nachträge, die mittlerweile schon feste Bestandteile jeder Kalkulation geworden sind. So wundert es niemanden mehr, dass die kalkulierte Bausumme nicht ausreicht und ein Bauvorhaben schnell teurer wird als geplant. Der richtige Weg gegen öffentliches Preisdumping könnte deshalb sein, die Leistungsfähigkeit der Unternehmen bereits im Vorfeld der Vergabe öffentlicher Aufträge zu prüfen. Warum sollte die in anderen Ländern Europas als Standard erhobene Präqualifikation nicht auch in Deutschland funktionie-

ren? Es kommt auf einen Versuch an.

Nicht viel anders als die staatlichen Stellen handeln private Bauherren. Wer heute baut, schaut erst auf die Kosten, und die müssen so niedrig wie möglich sein. Anschließend wird noch mal mit der Firma nachverhandelt. Ganz vergessen wird, dass gute Qualität, kompetente Beratung und guter Service ihren Preis haben. Immer öfter klagen Bauherren über Pfusch am Bau, immer häufiger werden Gutachter hinzugezogen, um Baumängel zu bewerten. Das können dann auch keine noch so günstigen Sonderangebote wieder wettmachen.

Beim Bau eines Hauses geht es eben nicht um einen Fernseher oder Computer, der mal schnell gegen einen neuen ausgetauscht wird, wenn er kaputt ist. Beim Bauen geht es um langfristige Wer-

te, die die nächsten Jahrzehnte Bestand haben müssen. Doch das kann nur mit Qualität statt billiger Massenware gelingen. Hohe Bauqualität schafft zufriedene Kunden, und die wiederum tragen zu einem positiven Image des Unternehmens bei. Doch wie mehr Qualität schaffen, ohne die Kosten in die Höhe zu treiben? In Deutschland gibt es fast 4 900 Förderprogramme, die Häuslebauer nutzen können, wenn sie sich für Energie sparende Bauweise entscheiden. Sie müssen nur wissen, welche zinsverbilligten Förderdarlehen für sie die Richtigen sind. Wenn Unternehmer sie darüber richtig informieren, lassen sich eine hochwertige Bauqualität zu höheren Preisen rechtfertigen. Das schafft Kundenbindung durch den zusätzlichen Service der ausführlichen Beratung. Ob öffentlicher, oder privater Bau - fest steht, dass wir ein Umdenken in den Köpfen brauchen. Wer auf Qualität setzt, kann dann wirklich von sich behaupten: „Ich bin doch nicht blöd!“