

Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
Band: 5 (1992)
Heft: 6

Artikel: Der Generalunternehmer ist nicht günstiger
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-119637>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

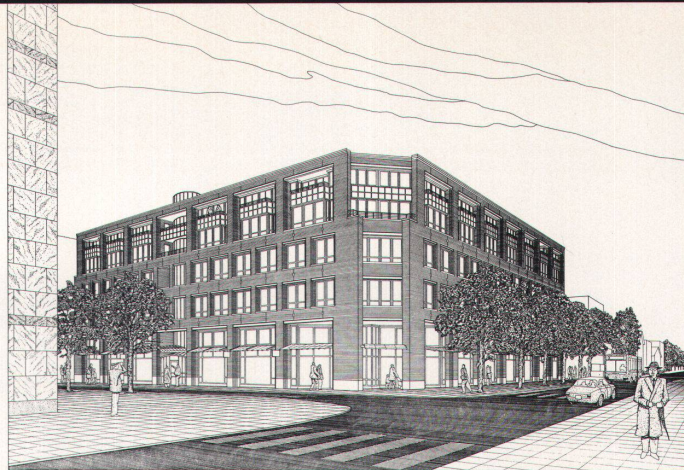
Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 06.10.2024

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Der Generalunternehmer ist nicht günstiger



Viel behauptet, aber selten überprüft ist der Glaube, ein Generalunternehmer sei günstiger als das konventionelle Verfahren mit dem Architekten als Treuhänder des Bauherrn. In Zug wurde einmal nachgefragt. Die Probe aufs Exempel zeigt: Am Preis kann es nicht liegen.

Die Stadt Zug gewährte der Pensionskasse für das städtische Personal 1977 ein Baurecht auf dem Gelände des ehemaligen städtischen Werkhofs. Erst 14 Jahre später, im Juni 1991, konnte wegen konjunkturbedingten Verzögerungen und nach mehreren Überarbeitungen des Projekts mit dem Bau begonnen werden. Architekt ist der Sieger des Wettbewerbs, Josef Stöckli aus Zug. Der Wohn- und Gewerbebau «Laubenhof» mit 8135 m² Bruttogeschossfläche enthält 28 Wohnungen. Das entspricht einem Wohnanteil von 40 Prozent, 21 Prozent sind Läden, 36 Prozent Büros und 3 Prozent Lager.

Generalunternehmer (GU) oder konventionelle Arbeitsvergabe unter der Leitung des Architekten, das war die Frage. Die Bauherrschaft entschloss sich zur Probe aufs Exempel und beschritt beide Wege gleichzeitig: Neben anfänglich sieben Generalunternehmer-Offerten machte der Architekt den üblichen Kostenvoranschlag aufgrund von Unternehmerangeboten. Die Operation wurde von der Bauherrschaft geleitet. Diese zog neben dem professionellen Projektleiter auch noch einen externen Bauberater zu. Die Grundlagen erarbeitete der Architekt, das heisst, das ganze Projekt war bis in alle Einzelheiten in Beschrieb und Plan festgelegt. Die Generalunternehmer und der Architekt reichten ihre Angebote jedoch unabhängig voneinander ein. Die Bauherrschaft wählte aus den sechs GU, die

offeriert hatten, vier aus. Deren Offerten wurden aufgrund von Gesprächen mit Projektleiter und Bauberater überarbeitet. Der Architekt seinerseits führte mit den Unternehmern eine Abgebotsrunde durch. Zu vergleichen waren am Schluss also vier GU-Offerten und der konventionelle Kostenvoranschlag nach der zweiten Runde.

Das Ergebnis in der Kurzfassung: Am günstigsten war das Angebot des Architekten mit rund 29 Millionen. Die grösste Preisdifferenz betrug 5,95 Prozent (dazu Kasten). Die Baukommission beschloss daraufhin, das Projekt in konventioneller Art ausführen zu lassen. Zurzeit wird gebaut, und in rund zwei Jahren wird sich in der Bauabrechnung herausstellen, ob sich der Entscheid ausbezahlt hat.

Federführender Architekt

Das Resultat des Offertenvergleichs ist keineswegs erstaunlich. Zwei Gründe sind dabei ausschlaggebend:

1. Die genaue Festlegung der Leistungen. Die Planung des Architekten war soweit vorangetrieben worden, dass der Generalunternehmer «nur zur Ausführung gebraucht wurde», wie sich einer der Beteiligten ausdrückte. Dieselben Handwerker offerierten die gleichen Leistungen, kein Wunder, dass die gleichen Preise herauskamen. Was der GU mit Verhandlungsgeschick verbilligte, verteuerte er wieder durch die rund 5 Prozent GU-Honorare.

2. Eine wesentliche Rolle spielt der Zahlungsplan der GU. Während bei der konventionellen Akonto-Bezahlung der Unternehmer nach SIA im ersten Baujahr rund 4,5 Millionen auszugeben waren, verlangte der teuerste GU 7 Millionen. Die Differenz von 2,5 Millionen, ein Jahr angelegt, ergibt über 200 000 Franken Zins. Die Bauherrschaft zog es vor, das selber zu tun.

Was daraus zu lernen ist

Einige Lehren können aus dem zweispurigen Vorgehen gezogen werden:

- Wo sich die Generalunternehmer auf die Ausführung beschränken, sind sie nicht billiger. Für sie spricht im Fall «Laubenhof» nicht der Preis, sondern die Garantien, die sie übernehmen.
- Würde die klare und eindeutige vorherige Festlegung der Leistungen zur Norm, wären die erbitterten Grabenkämpfe zwischen GU und Architekten wohl bald zu Ende. Allerdings heisst

das, dass 54 Prozent der Architektenleistungen vor dem Entscheid für einen GU und damit auch vor Baubeginn bereits erbracht und bezahlt werden müssen. Die Architekten wären gezwungen, den ganzen Bau durchzudetaillieren, und die Bauherren gingen das Risiko ein, Arbeiten bezahlen zu müssen, die, falls der Bau nicht ausgeführt wird, für die Katz sind. Anders herum: So wie wir heute planen, sind die Konflikte eingebaut.

GU: Sparen am Detail?

Die GU argumentieren mit Ausführungsvarianten. Sie wissen, was billiger ist. Und damit sind wir am zentralen Punkt: Wer bestimmt die Ausführungsqualität? In der Grauzone zwischen Baubeschrieb und Bauführerentscheid wird desto mehr Geld verdient, je weniger die architektonische Detailqualität eine Rolle spielt. Oder: je pauschaler, desto schaler. Das gilt übrigens für Architekten genauso wie für GU. LR

Kostenvergleich

Firma	Gesamte Baukosten		Zinskosten
	in Fr.	in %	
Architekt J. Stöckli, Zug	28 913 000	100,00	2 667 000
Göhner AG, Zürich	29 409 000	101,72	2 877 000
Mobag AG, Zürich	30 634 000	105,95	3 170 000
Retex AG/Hammer AG, Zug	30 096 000	104,09	3 004 000
Karl Steiner AG, Zürich	29 264 000	101,21	3 270 000