

Auswahl des richtigen Auftragnehmers

In Deutschland gibt es im Prinzip vier Varianten, um sich den neu errichteten Traum von den eigenen vier Wänden zu erfüllen:

- das Bauen mit einem Architekten und einem oder mehreren Bauunternehmen;
- das Bauen mit einem Generalunternehmer bzw. Generalübernehmer;
- der Erwerb eines Fertighauses sowie
- der Kauf von einem Bauträger.

Bei allen Fällen kommt es darauf an, einen Baupartner bzw. Vertragspartner zu finden, auf den sich der Bauherr von Anfang an verlassen kann und der sein Handwerk auch nachweislich beherrscht. Wie heißt es doch: Bauen ist Vertrauen!

Ein altes Sprichwort besagt aber auch: „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser!“ Nach diesem Leitsatz sollte jeder Bauherr seine Baupartner auswählen. Seriöse Anbieter haben in der Regel nichts zu verbergen. Sie beherrschen ihr Handwerk und lassen sich notfalls auch in die Karten schauen.

Die Vorgehensweise: Der Auftraggeber (Bauherr) übergibt dem Auftragnehmer (Bauunternehmen) eine ordnungs-gemäße Planung, also eine detaillierte Leistungsbeschreibung, zumindest eine Darstellung seiner Vorstellungen, mit der Bitte, ein Angebot über die beschriebenen oder aus dem Plan zu ziehenden Leistungen zu erstellen. Darauf aufbauend gibt der Auftragnehmer sein Angebot ab. Der Bauherr erteilt einem Anbieter, von dessen Befähigung er sich gründlich überzeugt hat, den Auftrag, d.h., er nimmt das Angebot an.

Zehn Punkte, die in ein seriöses Bauangebot gehören:

1. detailliertes Preisangebot - Sind darüber hinaus Sonderleistungen und Gutschriften für realistische Eigenleistungen berücksichtigt?
2. Grundrissvorschläge mit kompletter Bemaßung und dazugehörigen Nutzflächen (Grundrisse),
3. Alternativangebote, z.B. ein Typenhaus, ein Ausbauhaus, mit oder ohne Keller bauen,
4. die komplette und detaillierte Bau- und Leistungsbeschreibung mit Mengenangaben und prüffähigen Herstellerzertifikaten,
5. ein Mustervertrag mit allen Zusatzvereinbarungen,
6. der Zahlungsplan (Rohbau ca. 50 Prozent!),
7. eine Referenzliste mit konkreten Referenzobjekten - Was wurde wo selbst ausgeführt?
8. transparente und prüfbare Informationen zur Leistungsstärke - Seit wann besteht die Firma? Welche Zertifikate bestehen über welche Qualifikationen? und die Prüfbarkeit der Solvenz (Hausbank!),
9. zusätzliche Informationen zum Serviceangebot (Gewährleistung, Wartung und Pflege sowie zusätzliche Garantieangebote) sowie
10. die Bindefrist des Angebotes.