

Beschaffung

Autor(en): **Dambach, Hans-Ulrich / Frei, Urs / Knobel, Kurt**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **77 (2002)**

Heft 12

PDF erstellt am: **12.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-107127>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Auftragsvergabe von Baugenossenschaften –
ein Streitgespräch

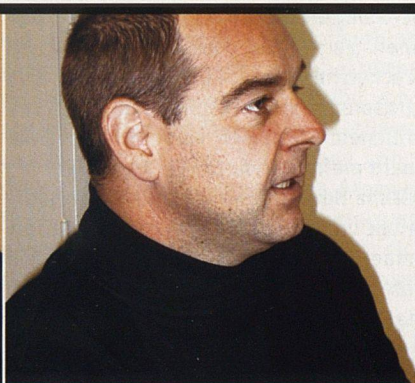
Zählt nur der Preis?

Tiefe Baukosten bedeuten günstige Mietzinse. Deshalb ist der Preis bei der Auftragsvergabe oft das wichtigste Kriterium. Andererseits gehört es zur sozialen Verantwortung der Baugenossenschaften, das lokale Gewerbe zu unterstützen und dadurch letztlich Arbeitsplätze der eigenen Mieterschaft zu erhalten. Was aber, wenn auswärtige oder gar ausländische Firmen günstiger sind? Müssen wegen des «Heimatschutzes» gar höhere Mietzinse in Kauf genommen werden? Zu diesem Themenkreis diskutierten Vertreter dreier Baugenossenschaften sowie einer Generalunternehmung.



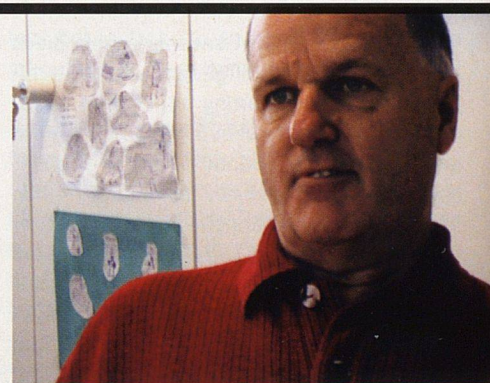
Hans-Ulrich Dambach

ist Geschäftsleitungsmitglied der Allreal Generalunternehmung AG, einer der grossen GU auf dem Platz Zürich. Sie verwirklichte für die ABZ die Siedlung Regina-Kägi-Hof.



Urs Frei

ist Präsident der Baugenossenschaft Zurlinden, Zürich, und hauptberuflich Inhaber einer Fensterfabrik. Die Unternehmergenossenschaft Zurlinden besitzt rund 1000 Wohnungen und erstellt immer wieder Neubauten, zuletzt die Siedlung Am Wasser.



Kurt Knobel

ist Geschäftsführer der Baugenossenschaft Freiblick, Zürich, mit über 500 Wohnungen. Sie erstellt derzeit gemeinsam mit der Baugenossenschaft Zurlinden eine Neubausiedlung in Zürich-Leimbach.

Den Auslöser des hier gekürzt und leicht bearbeitet abgedruckten Gesprächs bildet ein Artikel in *wohnen* 5/2002. Unter dem Titel «Bauen mit System» informierte er über die Möglichkeiten der industriellen Fertigung im Wohnungsbau. Als Beispiel war unter anderen die ABZ-Siedlung Regina-Kägi-Hof angeführt, wo der beauftragte Generalunternehmer Allreal die Nasszellen vorgefertigt aus Italien bezogen hatte – ein Auslandeinkauf, den die Diskussionsteilnehmer Urs Frei und Kurt Knobel nicht billigen können.

Herr Dambach, warum hat sich die Allreal bei den Badezimmern für den Regina-Kägi-Hof für ein ausländisches Unternehmen entschieden?

Hans-Ulrich Dambach: Zunächst muss ich festhalten, dass wir vorgefertigte Nasszellen auch bei anderen Bauten anwenden, etwa beim Eichrain mit 300 Wohnungen oder ganz aktuell an der Dennlerstrasse, wo 180 Wohnungen entstehen. Ihr Einsatz ist relativ komplex, es braucht dafür vom Baulich-Strukturellen her besondere Voraussetzungen, etwa einen grossem Wiederholungsfaktor. Leider gibt es nur ausländische Unternehmen, die das anbieten. Es treten zwar Schweizer Lizenznehmer oder Vertretungen auf, die Produktion geschieht aber in Österreich, Italien, oft auch in Osteuropa. Beim Regina-Kägi-Hof waren die Nasszellen nur ein Element, wir haben beim ganzen Objekt systematisch auf Vorfabrikation geachtet. Das hat schliesslich dazu geführt, dass wir die harten Vorgaben der ABZ erfüllen konnten, nämlich eine Viereinhalbzimmerwohnung für 1600, 1700 Franken monatlich auf den Markt zu bringen.

Herr Frei, was stört Sie an dieser Auslandsvergabe?

Urs Frei: Im *wohnen*-Beitrag sagt Herr Dambach, man sei mit Qualität und Ausführung der Zellen zufrieden gewesen. Tatsache ist aber, dass gravierende Mängel auftraten und umfangreiche Garantiearbeiten nötig wurden. Offenbar war die Qualität so miserabel, dass die Firma heute gar nicht mehr existiert. Sie haben einfach das Billigste eingekauft, nur deshalb haben Sie den italienischen Anbieter gewählt. Unter dem Strich wären Sie mit einer lokalen Firma letztlich billiger gefahren.

Hans-Ulrich Dambach: Wir hatten gewisse Garantieprobleme und Nachbesserungen, da haben Sie Recht. Das ist allerdings auf dem Bau nichts Aussergewöhnliches, dafür gibt es ja auch Garantieverpflichtungen. Selbstverständlich haben wir den Auftrag nach Italien vergeben, weil der Preis stimmte. Wir durften annehmen, dass unter den fast werkstattähnlichen Verhältnissen bei der seriellem Vorfabrikation die Qualität stimmt. Meine Aussage im *wohnen*-Beitrag war breiter gefasst: Bei den erwähnten anderen Bauten haben wir viel mehr Zellen in grösserer Vielfalt eingebaut, dort haben wir erhalten, was wir erwarteten. Schliesslich stimmt das nun auch für den Regina-Kägi-Hof.

Ihre Kritik trifft aber auch den Bauherrn, Herr Frei.

Urs Frei: Offenbar lautet die Zielvorgabe: eine billige Wohnung um jeden Preis. Dabei wählt man mit dem Generalunternehmer einen Ge-

schäftspartner, dem es egal ist, wo er die Sachen einkauft und auf den man die Verantwortung schieben kann. Für mich als genossenschaftlichen Bauherrn sollten Mensch, Gesellschaft und Umwelt jedoch in einem ausgewogenen Verhältnis berücksichtigt werden. Es widerspricht auch dem Leitbild der ABZ, das festhält, man wolle mit verantwortungsvollen Geschäftspartnern arbeiten, die sich am genossenschaftlichen Gedankengut orientieren und Gesamtarbeitsverträge einhalten. Im Leitbild stellt ihr den Menschen in den Mittelpunkt. Der soll aber nicht nur in den Wohnungen leben, sondern auch hier arbeiten können. Diesen Kreislauf brecht ihr.

Peter Schmid: Natürlich gibt es hier einen Zielkonflikt. Allerdings hat auch ein günstiger Mietzins eine Wirkung auf den Menschen, er bietet ihm nämlich langfristig und nachhaltig einen Riesenvorteil. Da macht es durchaus einen Unterschied, ob eine Wohnung im Anlagewert zehn Prozent höher liegt, das ergibt dann für achtzig oder hundert Jahre einen höheren Mietzins. Sozialpolitisch sind günstige Mietzinse ein unbestreitbar wichtiger Faktor. Zur Unternehmerauswahl: Wir haben in unseren Verträgen eine klare Regelung, dass das lokale Gewerbe bevorzugt werden soll. Bei der jüngst fertiggestellten Siedlung Jasminweg stammten 87 Prozent der Unternehmen aus Stadt und Kanton Zürich, 13 Prozent aus den angrenzenden Kantonen, es war kein einziger ausländischer Anbieter dabei. Die Nasszellen beim Regina-Kägi-Hof sind eine völlige Ausnahme, wobei die Armaturen und Apparate auch hier Schweizer Produkte sind.

Herr Knobel, machen Genossenschaften, die nicht so günstig bauen, etwas falsch?

Kurt Knobel: Wir sind derzeit in Leimbach gemeinsam mit der Baugenossenschaft Zur Linden an der Realisierung einer Neubausiedlung. Auch wir kämpfen für günstige Mietzinse, wir wollen unseren sozialpolitischen Auftrag erfüllen. Der lautet nämlich, günstige Wohnungen zur Verfügung zu stellen. Wir bringen es jedoch beim besten Willen nicht fertig, an die 1700 Franken heranzukommen, die die ABZ für eine Viereinhalbzimmerwohnung verlangt. Die gleiche Wohnung kostet bei uns 1950 bis 2100 Franken, was wir immer noch günstig finden. Wir haben uns gesagt: Dafür beschaffen wir Arbeit für Leute, die bei uns wohnen. Mich stören die Seitenhiebe auf die Kleinen, die eben nicht wüssten, wie es geht. Kommt hinzu, dass uns die Kosten für das Bauland stark belasten. In Leimbach stand es ursprünglich mit 5,6 Millionen in den Büchern, wir mussten der Stadt schliesslich 8,9 Millionen bezahlen. Gemessen wer-



Peter Schmid

ist Präsident der Allgemeinen Baugenossenschaft Zürich (ABZ) mit rund 3700 Wohnungen. Bei ihren Neubauprojekten setzt die ABZ auf die Zusammenarbeit mit Generalunternehmungen.

den wir jedoch an der Endmiete, die über die Baukosten nichts aussagt.

Peter Schmid: Ich muss schon betonen, dass beim Regina-Kägi-Hof das Preis-Leistungs-Verhältnis besonders günstig war. Der Bau fiel in eine Zeit, wo die Unternehmer froh um Arbeit waren. Der Mengeneffekt und die günstige Lage machten zudem die serielle Fertigung möglich.

Herr Dambach, verlieren denn Bauherren, die mit einer GU bauen, alle Einflussmöglichkeiten?

Hans-Ulrich Dambach: Das ist eine Frage der Abmachungen. Vorgaben müssen allerdings schon bei der Offertstellung, bei der Planung offengelegt sein. So kann etwa bei einem konventionell aufgegebenen Projekt nicht plötzlich auf Vorfertigung gewechselt werden.

Peter Schmid: Für die ABZ geschah der Entscheid für die GU auch aus «innenpolitischen» Gründen. Nach grossen Abschreibungen in den 90er-Jahren wollten wir beim ersten Neubau Termin- und Kostensicherheit. Trotzdem versuchen wir, das Gewerbe aus Stadt und Kanton zu berücksichtigen. Wir prüfen die Unternehmerlisten – auch auf Firmen, die Gesamtarbeitsverträge nicht einhalten. Andererseits müssen wir der GU auch Kompetenz gewähren. Daraus ergeben sich Ausnahmen wie die Nasszellen, über die wir im Voraus orientiert waren und die wir begründen können. Man muss auch sehen, dass Neubauprojekte in dieser Grössenordnung komplex sind. Natürlich achten wir trotzdem auf hohe Qualität, die sind wir unserer Nachwelt schuldig. So verlangen wir eine 5-Jahr-Garantie oder sorgen beim Regina-Kägi-Hof dafür, dass der Boden im ehemaligen Industriegebiet vollständig von Altlasten bereinigt wurde.

Herr Frei, wie unterscheidet sich die Bautätigkeit der Untertnermergenossenschaft?

Urs Frei: Wie erwähnt ist für uns der tiefe Mietpreis das falsche Ziel. Wir definieren

Qualität und versuchen sie möglichst kostengünstig zu erzielen. Die Folge ist, dass wir deshalb um etwa zehn Prozent teurer bauen. Dafür wurden sämtliche Aufträge hier vergeben, und die Unternehmer verdienen noch etwas daran. Das führt auch dazu, dass Garantiarbeiten mit Kulanz erledigt werden können. Wir sind klar der Meinung, dass es sich lohnt, einen besseren Preis zu zahlen.

Peter Schmid: Da könnte man einige Gegenargumente bringen. Zum einen bedeuten höhere Preise nicht, dass der Arbeiter mehr Lohn erhält. Ausserdem: Wer sagt denn eigentlich, welches der faire Preis ist?

Urs Frei: Wir schauen die Unternehmen eben an. Wir wollen wissen, wie die Kalkulationen aussehen, wie viel Gewinn eingerechnet wurde. Wenn einer mit einem Tiefpreis kommt, nehmen wir ihn nicht. Wichtig sind zudem gute Referenzen. Das bedingt natürlich, dass man sich Zeit und Mühe nimmt. Aus unserer Sicht ist das jedoch Bauherrenpflicht.


Hans-Ulrich Dambach: Dann haben Sie ja keinen freien Markt mehr, sondern eine Auswahl an Stammlieferanten, die Sie aufgrund der Offenlegung beschäftigen. Wir erleben den Markt ganz anders. Es herrscht ein mörderischer Preiskampf, wir müssen mit den Preisen runter, sonst haben wir keine Chance. Wenn ein Kunde einen Mietzins von 1700 Franken anpeilt, nützt ein Konzept mit 1800 nichts. Einen Lichtblick gibt es bei den heimischen Anbietern. Noch vor fünf Jahren konnte ich keinen Schweizer Lieferanten für die vorgefertigten Nasszellen finden. Heute gibt es einige Firmen, die dieses Gebiet nicht einfach den ausländischen Produzenten überlassen wollen.

Herr Knobel, der Freiblick ist eine Mietergenossenschaft und wünscht ebenfalls tiefe Mietzinse. Warum bauen Sie nicht mit GU?

Kurt Knobel: Wir haben auf eine GU verzichtet, obwohl auch unser Vorstand im Nebamt geführt wird. Dafür haben wir Fachleute geholt, die uns begleiten, einen Bauherren-

berater, einen fähigen Projektmanager. Damit erreichen wir garantiert auch eine gute Qualität zu einem guten Preis, aber nicht zum billigsten, das ist der Unterschied. Auch wir wollen die Unternehmen kennen und wissen, was preislich überhaupt drin liegt. Wenn wir Offerten von fünf Unternehmen erhalten, und eine taucht um sechzig Prozent gegenüber dem Durchschnitt, dann kann etwas nicht stimmen.

Peter Schmid: Dann macht ihr im Prinzip Branchenerhalt. Es gibt auch Handwerker, die zu hohen Preisen schlecht arbeiten, andere zu tiefen gut. Schliesslich verändert sich der Markt ständig. Für mich ist die Frage komplexer. Letztlich geht es darum, beide Ziele, tiefe Mieten und Arbeitsplatzhaltung, unter einen Hut zu bringen.

Urs Frei: Ich sage nicht, eine Baugenossenschaft soll generell nicht mit einer GU bauen. Wenn ihr das Know-how fehlt, kann das richtig sein. Aber sie soll ihr einen anständigen Preis gewähren, bei der Wahl der Unternehmen mitreden und darauf achten, dass die Arbeiten vernünftig bezahlt werden. Vorstände sollten sich bewusst sein, was es bedeutet, Aufträge zu vergeben. 

AUFGEZEICHNET VON RICHARD LIECHTI

Anzeige



Erhalten. Erneuern. Erstellen.

die guten Gärtner

Gartenbau-Genossenschaft Zürich/Im Holzerhurd 56/8046 Zürich
Telefon 01 371 55 55/Fax 01 371 05 20/www.ggz-gartenbau.ch