

# Sie haben die Kosten im Griff

Wie schaffen es Private, die Baukosten einzuhalten? Nachfrage bei drei Liechtensteiner Immobilienentwicklern: Hanno Konrad (Annagh Est.), Martin Meyer (ITW) und Dieter Büchel (Axalo Immobilien AG) sind schon lange im Geschäft.

## Daniel Bargetze

Eine Immobilie zu bauen, ist ein grosses Ereignis, ob als Privatperson oder als Unternehmen. Wer sich zutraut, ein solches Projekt selbst zu managen, geht einige Risiken ein, angefangen von der Planung bis hin zur Umsetzung: Wer koordiniert die verschiedenen beteiligten Unternehmen? Wer kontrolliert die Baukosten? Viele Bauherren setzen daher auf ein Totalunternehmer- (TU) oder Generalunternehmer- (GU) Modell, die je nach Ausgestaltung eine schlüsselfertige Umsetzung zum Fixpreis versprechen. Wie funktioniert das in der Praxis?

Hanno Konrad, Geschäftsführer der Projektentwicklerin und Totalunternehmerin Annagh Est. erklärt die Modelle: «Ein TU ist für die Planung und Realisierung, ein GU nur für die bauliche Realisierung verantwortlich». Martin Meyer, CEO des Immobilienentwicklers ITW in Balzers, erläutert: «Der Totalunternehmervertrag beinhaltet alle Bau- und Planungsleistungen inklusive Architekturleistungen, die ein Bauvorhaben erfordert». Der Vorteil für einen Bauherrn bestehe darin, dass der Bauherr für die Planung und Realisierung seines Bauwerks nur einen Vertrag abschliessen muss: «Der Bauherr hat nur einen Ansprechpartner und erhält alles aus einer Hand», so Meyer.

## Ab einer Bausumme von 2 bis 3 Millionen Franken

«Generell empfehlen sich TU-/GU-Modelle erst bei grösseren Bauten ab einer Bausumme von zwei bis drei Millionen Franken», sagt Hanno Konrad. «Bei einem individuellen Gebäude wie einem Einfamilienhaus ergeben diese Modelle kaum Sinn. Da beim TU-Modell der TU von Anfang an mit dabei ist, bereits in der Studienphase Optimierungen einbringen kann und durchgehend das Vier-Augen-Prinzip mit Architekt und TU-Projektleiter gelebt wird, ist dieses Modell im Bezug auf die Kostensteuerung sinnvoller. Falls bereits ein bewilligtes Bauprojekt mit Baubeschrieb vorliegt, kommt das GU-Modell zum Zuge, wobei die Planung dann kaum mehr optimiert werden kann».

Dieter Büchel, Geschäftsführer und Mitinhaber der Axalo Immobilien AG, führt noch eine weitere Variante ins Feld: die Bauherrenvertretung. Sie bietet sich an, wenn der Bauherr ein individuelles Projekt entwickeln und dabei die oberste Entscheidungskompetenz behalten möchte. «Beim Modell der Bauherrenvertretung hat der Bauherr die volle Entscheidungskompetenz bei der Berücksichtigung der Unternehmer, die den Auftrag ausführen sollen», sagt Büchel.

«Ein TU/GU kostet den Bauherren in der Regel nicht mehr, da bei grösseren Bauprojekten



TU-Vertrag mit Festpreis: Generationenhaus in Eschen. Kleines Bild: Hanno Konrad. Bilder: Unternehmen



Die ITW verantwortet den 30-Millionen-Franken-Bau «liug» in Chur. Kleines Bild: Martin Meyer.



30 Millionen Investitionsvolumen: Hotel am Wirtschaftspark in Eschen. Kleines Bild: Dieter Büchel.

vernünftigerweise ein Projektleitungs- und Baumanagement-Honorar eingerechnet werden sollte, welches in etwa dem TU-/GU-Honorar entspricht», sagt Konrad. Der TU übernimmt dafür auch die Leitung des Planungsteams. Je nach Bauprojekt und gewähltem Preis- und Vertragsmodell kann aber ein Risikozuschlag anfallen oder auch nicht. Martin Meyer spricht von einer «Management Fee» und damit Mehrkosten von rund 1 bis 1,5 Prozent der Bausumme, die jedoch durch Kosteneinsparungen «mehr als kompensiert werden».

## Arbeitsvergaben: Alles ins Ausland?

Wer in Liechtenstein baut, muss auf viele Befindlichkeiten Rücksicht nehmen: Bauunternehmen aus dem Ausland werden kritisch beäugt, sollte man doch die heimische Wirtschaft stärken. Besteht die Gefahr, dass TU-/GU-Unternehmer alle Arbeiten ins Ausland vergeben, um die Kosten einzuhalten und ihre Marge zu verbessern? «Als Bauherr kann man speziell in unserem Land davon ausgehen, dass ein Generalunternehmer die einheimischen Unternehmen nach Möglichkeit berücksichtigt», sagt Martin Meyer, der auch Präsident der Wirtschaftskammer Liechtenstein ist. Das liechtensteinische Gewerbe sei absolut konkurrenzfähig und die Erfahrung zeige, dass praktisch alle Aufträge mit Ausnahme von Produkten und Dienstleistungen, welche nicht in Liechtenstein produziert bzw. angeboten werden (beispielsweise Liftanlagen und Bauabdichtungen), auch im Land vergeben werden. Dieter Büchel empfiehlt, den Rahmen für Arbeitsvergaben frühzeitig abzustecken: «Der Bauherr kann im TU-Vertrag die Berücksichtigung regionaler Unternehmen festlegen und somit indirekt Einfluss nehmen, jedoch ist dies immer im Voraus zu klären».

## Wenn es doch teurer wird

Zeichnet sich eine Kostenüberschreitung ab, profitiert der Bauherr vom TU-/GU-Modell: «Würde ein Fixpreis oder das Modell einer offenen Abrechnung mit Kostendach vereinbart, liegt das Risiko zu 100 Prozent beim Totalunternehmer», sagt Martin Meyer. Es liegt daher im ureigenen Interesse eines Totalunternehmers, dass die Baukosten eingehalten werden: Hat er mit dem Kunden einen Fixpreis vereinbart, so will er die Kosten gering halten, um für sich selbst eine höhere Marge zu erwirtschaften. Auch für Hanno Konrad ist klar: «Der TU trägt die Mehrkosten. Falls im Fixpreis Reserven enthalten sind, wird allenfalls vertragsabhängig zuerst darauf zurückgegriffen». Auch Dieter Büchel plant in der Regel eine Risikoreserve ein.

«Die Höhe dieser Reserve variiert bei jedem Bauprojekt je nach Grösse und Komplexität, aber es ist üblich, dass eine Reserve von etwa 5 bis 12 Prozent der Gesamtbaukosten eingeplant wird. Diese dient dazu, zusätzliche Kosten zu decken, die durch unerwartete Ereignisse wie Baugrundprobleme, Planungsänderungen oder Marktpreisschwankungen entstehen können».

## Ein Unternehmen geht in Konkurs

Was passiert, wenn im schlechtesten Fall ein Total- oder Generalunternehmer in Konkurs geht? Hanno Konrad empfiehlt eine sorgfältige Auswahl des TU/GU mit passenden Referenzen und langjähriger Erfahrung: «Entscheidend ist auch der TU-/GU-Projektleiter. TU-/GU-Modelle für ein einzelnes Bauprojekt, das heisst mittels Immobiliengesellschaften, die nur für ein einziges Bauprojekt gegründet und danach wieder gelöscht werden, sind aus meiner Sicht abzulehnen, weil dann bei allfälligen Mängeln und Garantiefällen der Vertragspartner der Bauherrschaft nicht mehr vorhanden ist».

In Liechtenstein ist Konrad in den letzten Jahren kein TU-Konkurs bekannt und auch Martin Meyer sagt: «Unsere regionalen General- und Totalunternehmer sind alle sehr gut aufgestellt. Das Risiko eines Konkurses ist relativ gering». Aktuell gelte es jedoch, gerade mehrere Konkurse von Bauunternehmern zu bewältigen, berichtet Konrad. Auch hier ist der Bauherr beim TU-/GU-Modell im Vorteil: Diese Situation muss durch den TU/GU federführend gelöst werden. Konrad empfiehlt: «Wichtig ist die Bezahlung des TU/GU nach Baufortschritt gemäss Zahlungsplan, das heisst in Tranchen. Die Bauherrschaft hat dadurch Gewähr, dass der TU/GU bereits einen Teil des geschuldeten Wertes erstellt hat».

## Private bauen günstiger

Eignen sich TU-/GU-Modelle auch für staatliche Bauten? «Es wurden bereits in der Vergangenheit erfolgreich staatliche Bauten mittels eines GU-/TU-Modells realisiert. Eine solche Vorgehensweise hat bei einem Modell mit Fixpreis die Vorteile der Kostensicherheit und der besseren Planbarkeit», sagt Martin Meyer und ergänzt: «In der Regel baut der Privatsektor ausserdem auch 10 bis 15 Prozent günstiger als die öffentliche Hand, welche oftmals über zu komplexe Projektorganisationen und -strukturen verfügt und an das öffentliche Vergaberecht gebunden ist». Hanno Konrad kennt auch öffentlich-private Partnerschaftsmodelle: «Diese funktionieren in den Nachbarländern Österreich und Deutschland nachweislich, haben sich mittlerweile bewährt und werden erfolgreich gelebt».