

## Die Ausschreibungen – Neuland für uns als Bauherren

Absolutes Neuland war für uns das Thema Ausschreibung. Für jedes einzelne Gewerk wurde vom Architekten eine Aufstellung erstellt. Diese beinhaltet zum einen das benötigte Material und zum anderen die Bauleistungen, die der Handwerker erbringen soll.

Diese Aufstellung wird als Ausschreibung an verschiedene Handwerker versandt und ist mit einem Abgabetermin versehen, bis zu dem der Handwerker sein Angebot abgeben kann.

Da die Leistungen überall gleich sind, kann man die einzelnen Preise so ziemlich gut vergleichen.

### Nicht alle Handwerker mögen Ausschreibungen

Wir haben die Erfahrung gemacht, dass bei weitem nicht alle Handwerker an einer Ausschreibung teilnehmen. Manchen ist es regelrecht ein Gräuel. Wer also als Handwerker gerade genügend Aufträge hat, schmeißt wahrscheinlich die eine oder andere Anfrage einfach weg und bewirbt sich erst gar nicht um den Auftrag.

Ein Handwerker sagte zu uns, er antworte grundsätzlich nicht auf Ausschreibungen. Das Erstellen dauert ihm zu lange und er käme im Durchschnitt nur bei einem von zehn Angeboten zum Zug. Ein anderer meinte, er könne seine ganze Woche mit dem Erstellen von Angeboten verbringen, so viele würden bei ihm anfragen.

Nun, wie dem auch sei, wir waren froh, dass sich in unserem Fall immer genügend Handwerker fanden, die ihr Angebot abgegeben hatten.



Unser Tipp: Schreiben Sie in jedem Fall auch die Handwerker an, die Sie persönlich kennen. Dann ist die Chance ein Angebot zu erhalten besonders hoch.

Sie können auch nachtelefonieren und persönlich mit dem Handwerker sprechen. Wir haben das allerdings nicht gemacht, weil wir der Meinung waren, dass es schon Sache des Handwerkers ist, durch sein Angebot echtes Interesse an unserem Bau zu zeigen.

Wenn wir schon ‚unser Geld in seine Richtung werfen wollen‘, dann sollte es nicht noch einer extra Einladung bedürfen.

### Einheitspreisvertrag und Pauschalvertrag

Die Vergabe und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB) besteht aus drei Hauptteilen und befasst sich mit der Vergabe von Bauleistungen (VOB/A), den Allgemeinen Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen (VOB/B) und den Allgemeinen Technischen Vertragsbedingungen für Bauleistungen (VOB/C).

Der Teil A: umfasst den Zeitraum von der Ausschreibung der Bauleistungen bis zur Zuschlagserteilung, also dem Vertragsabschluss.

Der Teil B: beinhaltet den Zeitraum vom Vertragsabschluss über die Ausführung in allen Phasen bis hin zur Abnahme sowie der Abrechnung, der Zahlung und der anschließenden Gewährleistung.

Der Teil C: enthält technische Regeln zu Beschreibungen, Ausführung und Abrechnung der einzelnen Bauleistungen.

Man unterscheidet zwischen einem Einheitspreisvertrag und einem Pauschalvertrag. Wir haben uns stets für den Einheitspreisvertrag entschieden.

Beim Einheitspreisvertrag wird die endgültig zu zahlende Vergütung auf der Basis der erbrachten Leistung berechnet und nach den vereinbarten Einheitspreisen bezahlt. Diese Gestaltung wird im VOB-Vertrag als grundsätzlich vereinbart angesehen. Wer nach einer anderen Methode abrechnen möchte, muss eine dahingehende Vereinbarung nachweisen.

Konkret bedeutet das beispielsweise bei der Elektroinstallation, dass der Elektriker sein Angebot pro Meter tatsächlich verlegter Kabel, pro Stück tatsächlich montierter Schalter, Steckdosen und so weiter abgibt. Erst bei der Endabnahme wird dann genau festgestellt wie viel wirklich verbaut wurde. Bezahlt werden müssen dann nur die tatsächlich erbrachte Leistung und das effektiv verbaute Material.

Dieses Verfahren erschien uns für beide Seiten als die faireste Lösung. Da es beim Bauen häufig noch während der Ausführung eines Gewerks Änderungswünsche und/oder zusätzliche Ideen gibt, gehen bei dieser Art des Angebotes weder Handwerker noch Bauherr das Risiko ein, zuviel zu bezahlen oder auf einer erbrachten Leistung sitzen zu bleiben.

Die – wie wir fanden – problematischere Lösung wäre ein Pauschalvertrag gewesen. Beim Pauschalvertrag wird der Leistungsumfang pauschal festgelegt und für diese Leistungen wird ein fester Preis vereinbart.

Maßgebend ist also nicht die tatsächlich erbrachte Leistung, sondern die bereits im Voraus kalkulierte künftig zu erbringende Leistung. Der Pauschalvertrag muss dabei ausdrücklich im VOB-Vertrag vereinbart sein.

Bei einem Pauschalvertrag sind alle Einzelleistungen abgegolten, die zur Herstellung der Bauleistung gehören. Grundsätzlich trägt der Auftragnehmer das Risiko von Veränderungen, sei es bei Materialpreisen oder bei den Lohnkosten.

Das hört sich jetzt für den Bauherren vielleicht verlockend an, aber man sollte dabei bedenken, dass ein Handwerker dann nicht mehr auf individuelle Wünsche und Bedürfnisse des Bauherren eingehen können wird. Er muss zusehen, dass er im Plan bleibt und seine Kosten einspielen kann.

Wir fanden das eine unschöne Situation und wollten niemanden, der an unserem Haus mitbaut, so unter Druck gesetzt wissen. Mit dem uns auch von unserem Architekten empfohlenen Einheitspreisvertrag haben wir durchweg die besten Erfahrungen gemacht.

Leseprobe aus dem Buch <http://www.mein-finanzbrief.de/preis-wert-bauen/115>

Manches war nach der Abnahme etwas teurer, aber dafür gab es auch immer eine Mehrleistung. Anderes wurde sogar günstiger, weil weniger Material verbraucht wurde, als ursprünglich angenommen wurde.

### So haben unsere Ausschreibungen ausgesehen

Wenn es Sie interessiert, wie die Ergebnisse unserer Ausschreibungen ausgesehen haben, finden Sie hier eine Aufstellung der einzelnen Gewerke.

Selbstverständlich stellen alle Angebote nur eine Momentaufnahme dar, die in dem Monat entstand, als wir die jeweilige Ausschreibung gemacht haben. Es kann daher keinesfalls verallgemeinert werden und ist ja auch nur auf unser Haus bezogen, aber interessant sind die unterschiedlichen Angebote dennoch.

Wohlgemerkt: Alle Angebote bezogen sich auf die absolut gleiche Anfrage nach Materialien und den handwerklichen Leistungen.

### Ausschreibung Abriss

Mit den Kosten für den Abriss ging es für uns gleich spannend los. Schließlich hat man ja als Bauherr von dem Abriss des alten Gebäudes nichts. Es muss halt weg und fachgerecht entsorgt werden, damit man mit dem Neubau anfangen kann.

Wir haben von insgesamt vier Firmen ein Angebot für den Abriss erhalten. Dabei war die Abwicklung immer so, dass alle Angebote beim Architekten eingingen und wir dann von ihm immer eine tolle Aufstellung erhielten, in der in einer übersichtlichen Tabelle, die Kosten der einzelnen Anbieter geordnet dargestellt waren.

Der günstigste und teuerste Anbieter war jeweils gekennzeichnet und die vom Architekten geschätzten Preise standen meistens auch mit dabei. So konnten wir relativ leicht erkennen, wie die Ausschreibung für uns gelaufen war.

Hier die Zahlen:

Anbieter A:	9.763 Euro
Anbieter B:	14.053 Euro
Anbieter C:	16.142 Euro
Anbieter D:	19.179 Euro

Schätzpreis als Vergleichswert: 16.569 Euro

Das mussten wir nicht lange überlegen und haben uns für den günstigsten Anbieter entschieden. Nachdem wir noch einen Skontoabzug in Höhe von 5% verhandelt hatten, wurde der Auftrag erteilt.

Der Abriss ging übrigens problemlos und fristgerecht über die Bühne. Wir haben von dem Rechnungsbetrag etwas einbehalten, da die Firma eine Glasscheibe und den Putz im Keller beschädigt hatte. Das wurde dann auf Kosten des Abrissunternehmens behoben und war ziemlich schnell geregelt.

Lediglich bei der Schlussrechnung hat sich die Firma ziemlich hart getan. Wahrscheinlich hat in der Buchhaltung das Personal gewechselt.

Jedenfalls wusste wohl keiner mehr über den vereinbarten Skontoabzug Bescheid. Da war es gut, dass wir stets alle Schriftstücke aufgehoben haben, und so hat sich dieser Punkt gut klären lassen.



Unser Tipp: Wir raten Ihnen dringend dazu, alle Absprachen in Schriftform zu treffen. Das kann per Post, aber auch per E-Mail oder Telefax sein.

Sie brauchen aber in jedem Fall immer etwas in der Hand, um im Zweifelsfall nachweisen zu können, was Sie wann mit wem besprochen haben.

Wenn Sie beispielsweise mit einem Handwerker auf der Baustelle reden, nehmen Sie ein Blatt Papier und vermerken Sie kurz handschriftlich, was Sie gerade vereinbart haben.

Ich weiß, dass das jetzt ziemlich buchhalterisch klingt, aber glauben Sie mir: Wenn Sie es konsequent so machen, werden Sie es nicht bereuen. Legen Sie sich eine Schreibmappe und einen Stift ins Auto, dann haben Sie immer etwas dabei, um sich Notizen machen zu können.

Noch ein Tipp: Sie können Ihren Vertragspartner auch jederzeit bitten, die Notiz kurz gegenzuzeichnen. Dann sind Sie auf der ganz sicheren Seite.



Das alte Gemäuer musste erst mal weg

## Ausschreibung Rohbau

Nachdem das alte Haus abgerissen war, ging es mit dem Rohbau weiter. Hier haben uns ebenfalls vier Firmen ein Angebot zukommen lassen.

Hier die Zahlen:

Anbieter A:	46.428 Euro
Anbieter B:	53.134 Euro
Anbieter C:	53.704 Euro
Anbieter D:	63.216 Euro

Schätzpreis als Vergleichswert: 52.068 Euro

Das ist eigentlich ein typisches Angebot und dient als gutes Beispiel:

Zwei Firmen liegen ziemlich nahe am Schätzpreis des Architekten.

Einer liegt deutlich darüber, der hat also gerade wohl genug Aufträge und bietet nur mal so mit um zu schauen, ob er seinen überzogenen Preis durchbringt. Bekommt er den Auftrag, hat er ein Schnäppchen gemacht – bekommt er ihn nicht, ist es auch egal, er hat ja sowieso genügend Aufträge.

Eine Firma liegt deutlich unter dem Schätzpreis. Hier gilt es jetzt aufzupassen, dass mit der Firma auch alles in Ordnung ist. Fragen Sie bei Ihrem Architekten nach, ob er die Firma kennt oder schon einmal einen Auftrag mit diesem Unternehmen abgewickelt hat. Fragen Sie im Bekanntenkreis nach und versuchen Sie herauszufinden, warum die Firma so günstig anbietet.

Jedenfalls habe ich mit dem Inhaber der günstigsten Rohbaufirma einen Termin vereinbart und habe meinen Samstagabend dafür investiert.

Der Termin fand bei dem Bauunternehmer zu Hause statt. Er hatte sein Büro im Keller seines Hauses. Ich war pünktlich da und das Gespräch war angenehm. Es störte mich auch nicht, dass immer wieder mal seine kleine Tochter rein kam und fragte, wann der Mann (also ich) jetzt endlich geht. Sie wollte, dass der Papa zum Abendessen kommt.

Das Gespräch war wie schon gesagt ganz o.k. Jedenfalls bis zu dem Punkt, an dem er mir sagte, dass er gar nicht weiß, ob er für den Auftrag überhaupt Zeit hat. Also er würde den Auftrag schon gerne annehmen, aber eben nicht in dem Zeitfenster, das wir in der Ausschreibung genannt haben.

Mann, war ich ‚stinke sauer‘. So ein Trolo. Denkt der, dass ich meine Zeit gestohlen habe. Mein schöner Samstagabend, den hätte ich auch anders verbringen können. Aber ich ließ mir (hoffentlich) nicht viel anmerken, packte meine Sachen zusammen und sagte zu ihm, er solle sich halt bis Montag überlegen, ob er nun kann oder nicht.

Am betreffenden Montag mussten wir ihn anrufen, er selbst hatte sich nicht gemeldet und er konnte auch nicht. Ein anderer Auftrag war ihm wichtiger.

Tja, als Bauherr lernt man neue Menschen kennen. Einige sind nett, andere echt toll und die dritte Gruppe hatte gerade ein neues Mitglied gewonnen.

Aber im Leben geschieht ja selten etwas zufällig, und so war es auch hier: Der Auftrag ging nach ein paar Telefonaten unseres Architekten schließlich an den Anbieter C. Die Firma Baufetzer in 89537 Giengen (<http://www.fetzer-bau.de>).

Mit dieser Firma hatten wir richtig Glück. Da hat alles gepasst. Vom ersten Gespräch, über den Preis (da ist man uns noch sehr entgegengekommen), über die Ausführung bis hin zur Schlussabnahme und der Rechnungsstellung.

Herr Wolfgang Fetzer (Dipl. Bauing. FH) leitet die Firma und war uns immer ein freundlicher und kompetenter Ansprechpartner. Auch sein Vorarbeiter war ein echter Vollblut-Handwerker und wir können wirklich nur sagen:

Hut ab! Wenn alle Handwerker so arbeiten würden, wäre bauen doppelt so schön. Vielen Dank deshalb auch an dieser Stelle nochmals an Herrn Wolfgang Fetzer und sein Team. Wir waren beeindruckt und komplett zufrieden!



Nachdem das alte Haus abgerissen war, konnten die Rohbauarbeiten für das neue Objekt beginnen.

## Ausschreibung Elektroinstallation

Für die Elektroinstallation erhielten wir fünf Angebote. Drei waren verhältnismäßig nahe beieinander und zwei lagen deutlich über den Preisen der ersten drei Anbieter.

Da wir seit vielen Jahren einen ‚Haus- und Hofelektriker‘ hatten, war es uns am liebsten, dass dieser auch in unserem neuen Haus die Elektroarbeiten übernimmt.

Aber hier zunächst die Zahlen:

Anbieter A:	12.954 Euro
Anbieter B:	13.219 Euro
Anbieter C:	13.250 Euro
Anbieter D:	15.385 Euro
Anbieter E:	16.369 Euro

Unser Lieblingselektriker war der Anbieter C und so haben wir gleich direkt mit ihm Kontakt aufgenommen. Nach einem kurzen Gespräch war der Auftrag mit 5% Rabatt und zusätzlichen 3% Skontoabzug unter Dach und Fach.

Zwei Dinge gilt es bei diesem Gewerk noch zu erwähnen:

Zum einen wurde die Ausschreibung nicht direkt von unserem Architekten gemacht, sondern von einem Elektromeister, den wir auch gesondert bezahlen mussten. Warum ist das eigentlich so, haben wir uns an dieser Stelle gefragt?

Nun, die Antwort war einfach: Es gibt einige Fachgewerke, für die es Fachingenieure gibt. Diese übernehmen im Prinzip dieselbe Leistung wie sie ein Architekt für das gesamte Bauwerk übernimmt, jedoch nur auf ihr jeweiliges Fachgewerk bezogen (Tragwerk, Heizung, Sanitär, Elektroinstallation, Brandschutz, Baugrund, Bauphysik und so weiter).

In unserem Fall, wurde ein Elektrofachbetrieb beauftragt, da die Größe unseres Gebäudes dies wirtschaftlicher erscheinen ließ. Sprich, mit Elektroinstallation kannte sich unser Architekt nur bedingt aus und kümmerte sich deshalb hier ‚lediglich‘ um die Koordination unter den Fachgewerken.

Zum anderen haben sich die Elektroarbeiten ziemlich lange hingezogen. Wir hatten zwar bei Einzug Licht und Strom, aber bis alles fertig war, wurde es schließlich April 2009 und da wohnten wir bereits seit 5 Monaten im Haus.

Das war eine der wenigen unschönen Situationen beim Bau für uns, aber wir konnten es nicht ändern. Wenn Sie einen Handwerker erwischen, der nicht pünktlich fertig wird, haben Sie schlicht Pech. Da kann man nicht wirklich viel machen, ohne dass es ein Wahnsinns Aufwand wird.

Wir haben von der Schlussrechnung letztendlich 7% als Verzugsentschädigung einbehalten und waren froh, als endlich nicht mehr jede Woche aufs Neue ein Elektriker vor unserer Tür stand.

## Ausschreibung Zimmermann

Die Ausschreibung für die Zimmermannsarbeiten war bei uns der größte Posten. Klar, wenn man ein Holzhaus baut, ist der Zimmermann der wichtigste Handwerker. Entsprechend gespannt warteten wir auf die Angebotseingänge.

Insgesamt hatten leider nur zwei Betriebe ein Angebot abgegeben. So war bei diesem für uns so wichtigen Gewerk die Auswahl leider nicht groß. Preislich lagen beide eng beieinander, so dass es auch nicht viel zu verhandeln gab.

Mit einem der beiden Anbieter hatte unser Architekt in der Vergangenheit bereits einige Projekte reibungslos und zufriedenstellend abgewickelt. Daher nahmen wir geradewegs mit diesem Handwerker Kontakt auf.

Der Zimmermann war freundlich und sympathisch. Nach einem etwa einstündigen Gespräch wurden wir uns handelseinig. Wir erhielten einen annehmbaren Nachlass in Form eines 5%igen Skontoabzug, da wir bereit waren, eine Anzahlung in Höhe von 50.000 Euro zu leisten. Dadurch musste der Zimmermann sein Material nicht selbst vorfinanzieren.

Diesen Weg der freiwilligen Anzahlung haben wir übrigens bei einigen Handwerkern beschritten und sind stets mit einem Nachlass belohnt worden. Freilich muss man sich als Bauherr sicher sein, dass der Handwerker seinen Auftrag auch ordentlich abwickelt, aber bei den Handwerkern, mit denen unser Architekt bereits früher zusammen gearbeitet hatte, waren wir uns immer sicher, dass alles gut und reibungslos klappen würde.

Und so war es auch bei den Zimmermannsarbeiten: Bis auf ein paar wirkliche Kleinigkeiten wurde super sauber und ordentlich gearbeitet. Das einzig Nachteilige war, dass sich die Fertigstellung um eine Woche verzögerte. Wir mussten unseren Einzug deshalb um diese Woche verschieben.

Da uns durch den verschobenen Einzug auch selbst Kosten entstanden sind, haben wir bei diesem Gewerk einen Einbehalt in Höhe von 750 Euro vorgenommen, der letztendlich auch so akzeptiert wurde.

## Ausschreibung Trockenbau

Im Trockenbau wurden unsere Deckenverkleidung und einige Innenwände erstellt. Um es gleich vorweg zu sagen: Die Verkleidung der Zimmerdecken im Trockenbauverfahren – also mit Rigipsplatten – war eine gute Wahl. Es geht sehr schnell und sieht sauber aus.

Die Innenwände würden wir uns allerdings nicht mehr aus Rigipsplatten fertigen lassen. Die Innenwände gehören damit zu den ganz wenigen Dingen, die wir anders machen würden, wenn wir noch einmal zu bauen hätten.

Da bei uns viele Wände nur einfach (anstatt doppelt) mit Rigipsplatten beplankt sind, ist die Stabilität nicht wirklich prickelnd. Hier wurde, im Nachhinein betrachtet, dem ‚Low Budget‘-Gedanken etwas zu strikt gefolgt.

Wir würden uns also auch die Innenwände vom Zimmermann fertigen lassen. Dann wird als Baumaterial keine Gipskartonplatte sondern die wesentlich stabilere OSB-Platte verwendet. Das ist zwar teurer, aber auf der anderen Seite auch wesentlich stabiler.

Wir haben beispielsweise einmal versucht, ein Geländer auf den Gipskartonplatten zu montieren. Nach wenigen Tagen fing es an zu wackeln und war ab da unbrauchbar. Die Rigipsplatten boten einfach zu wenig Halt für die Befestigung.

Wir mussten das Geländer daher auf der anderen Seite des Kellerabgangs montieren. Dort befindet sich im oberen Teil eine Holzverkleidung und im unteren Teil eine Mauer. Das Geländer wurde also ummontiert, und dort hängt es bis zum heutigen Tag fehlerfrei und fest.

Die Gipskartonwand hingegen mussten wir an den sechs Stellen ausbessern, an denen es unschöne, ausgebrochene Löcher gab und anschließend musste die komplette Wand nochmals gestrichen werden.



Daher unser Tipp: Beschränken Sie sich mit Rigipsplatten auf die Bereiche, an denen – wie beispielsweise an den Decken – keine Dinge angebracht werden, die starker Belastung ausgesetzt sind.

Wenn Sie – warum auch immer – kein Holz einsetzen möchten, lassen Sie sich zumindest alles doppelt mit den Gipskartonplatten verkleiden. Es ist den Mehrpreis wert.

So, jetzt aber weiter mit der Ausschreibung. Insgesamt hatten sich fünf Handwerker gemeldet und das waren ihre Angebote:

Anbieter A:	16.398 Euro
Anbieter B:	16.165 Euro
Anbieter C:	19.178 Euro
Anbieter D:	20.821 Euro
Anbieter E:	20.924 Euro

Schätzpreis als Vergleichswert: 15.797 Euro

Hier brachte die Ausschreibung also auch wieder einmal deutliche Preisunterschiede zu Tage. Wir haben uns für den Anbieter A entschieden. Er erschien mir in einem persönlichen Gespräch kompetent und zuverlässig zu sein.

Es kommt zwar nicht oft vor, aber hier hat mich meine Menschenkenntnis ganz offensichtlich getäuscht. Wir waren mit der Ausführung nicht zufrieden und würden diesem Handwerker auch keinen Auftrag mehr erteilen.

Die vollmundigen Versprechungen und Zusicherungen bezüglich der Qualität seiner Arbeit konnte er nicht einhalten. Insbesondere hat uns gestört, dass:

- wir seine Materialreste, die er einfach nur vor unser Haus geworfen hatte, selbst an einem Wochenende einsammeln und in den Bauschuttcontainer werfen mussten

- er im Bad eine wirklich schiefe Wand angebracht hat und auch einige weitere Stellen nicht lotrecht sind
- man an manchen Stellen die Eckschutzschienen sieht. Diese wurden nicht fachgerecht verspachtelt
- seine Abschlussrechnung von unserem Architekten in vielen Punkten korrigiert werden musste. Er hatte zuviel aufgeschrieben.

Bei diesem Gewerk habe ich selbst einfach nicht aufgepasst und so kam es, dass der Architekt zwar auf die obigen Punkte hingewiesen hat, aber ich habe es irgendwie nicht wirklich registriert. Normalerweise hätte ich die Arbeit so einfach nicht abgenommen und logischerweise auch nicht voll bezahlt.

„Das Blöde an der Sache“ war in diesem Fall, dass mir der Murks des Handwerkers erst auffiel, als der Schreiner seine Möbel eingebaut hatte. Jetzt erst sah ich, wie schief beispielsweise die Wand im Bad war.

Da war es freilich schon zu spät, die Rechnung war bezahlt und jetzt noch zu reklamieren, war wegen der bereits eingebauten Badmöbel nicht mehr sinnvoll. Also mussten wir dieses Gewerk schlicht als Lernerfahrung verbuchen und unser Gemüt damit beruhigen, dass es keinen perfekten Bau gibt.

Trotzdem ist es natürlich ärgerlich, wenn man gutes Geld für schlechte Leistung zahlt. Einmal nicht wirklich aufgepasst und schon reingefallen. Na ja, so ist das Leben eben manchmal auch: Hart aber gerecht ☺

### Ausschreibung Fensterbauer

Die Ausschreibung der Fenster und Haustüren verlief ganz unspektakulär. Insgesamt gaben fünf Firmen ihr Angebot ab. Wir haben uns für die Firma A entschieden und noch 3% Skontoabzug erhalten.

Anbieter A:	13.132 Euro
Anbieter B:	13.379 Euro
Anbieter C:	14.561 Euro
Anbieter D:	15.802 Euro
Anbieter E:	15.806 Euro

Auffällig war bei dieser Ausschreibung lediglich, dass die Anbieter B und C ein Angebot abgaben, obwohl sie zu dem in der Ausschreibung genannten Fertigstellungsdatum gar nicht liefern konnten.

Der Anbieter C teilte uns das sogar erst bei einem Vororttermin auf der Baustelle mit, an dem wir sein Gewerk besprechen wollten. So etwas bedeutet für den Architekten und den Bauherrn unnötigen Zeitaufwand und Frust.

Deshalb hier ein Appell an alle Handwerker: Seid doch so gut und gebt nur die Angebote ab, die ihr auch tatsächlich fristgerecht abwickeln könnt. Das erspart Euch den Aufwand der Angebotserstellung. Dem Architekten und dem Bauherrn erspart ihr Zeit und Nerven.

Ansonsten waren und sind wir mit den Fenstern sehr zufrieden. Es sind wunderschöne, weiße Holzfenster, die sich butterweich öffnen und schließen lassen und die sehr dicht verriegeln. Die Haustür bekam nach ca. 18 Monaten noch einmal einen anderen Verriegelungsmechanismus, da sich der erste als nicht geeignet herausgestellt hat, aber das war kein großes Ding und in wenigen Stunden ausgetauscht.

### Ausschreibung Klempner

Hier ging es im Wesentlichen um die Dachrinnen am Wohnhaus, dem Büro, der bestehenden Doppelgarage und dem neuen Carport.

Die Ausschreibung lief für uns super, denn es gab einen absoluten Ausreißer nach unten, der – warum auch immer – ein absolutes Toppangebot abgegeben hatte. Nach kurzem Telefonat und einem Skontoabzug von 2% bekam er den Auftrag, denn die Firma war unserem Architekten als zuverlässig bekannt.

Hier die unterschiedlichen Angebote:

Anbieter A:	2.998 Euro
Anbieter B:	4.929 Euro
Anbieter C:	5.028 Euro
Anbieter D:	6.460 Euro

Schätzpreis als Vergleichswert: 5.695 Euro

Was bei den Dachrinnen noch erwähnt sein soll: Ursprünglich hatten wir eine Ausführung in Titan-Zinkblech ausgewählt. Nachdem uns jedoch ein Fachmann für elektromagnetische Immissionen dringend davon abriet, haben wir uns für eine Dachrinne aus Kunststoff entschieden. Die Dachrinne fungiert so nicht als ‚Rundum Antenne‘ für alle möglichen Strahlungen, die sich in der Luft befinden.

Ob das nun etwas gebracht hat oder nicht, kann ich schlecht einschätzen. Zumindest geht es meiner Frau, die im alten Haus doch ziemliche Probleme bekommen hat, seit dem Einzug in unser neues Haus gesundheitlich wieder gut.

Allerdings muss man auch sagen, dass es bei den Kunststoffdachrinnen Probleme mit den Steckverbindungen gibt. Diese mussten bereits einmal mit einer Kunststoffmasse nachgedichtet werden, da sie an den Steckverbindungen zu tropfen angingen.

Ein Vorteil ist indessen, dass diese Dachrinnen niemals rosten werden. Der Preis war hingegen etwas höher als der für herkömmliche Dachrinnen aus Titan-Zinkblech. Unter dem Strich tue ich mich daher mit einer Empfehlung schwer. Beide Ausführungen haben Vor- und Nachteile. Ich denke aber, wir würden wieder Dachrinnen aus Kunststoff verbauen lassen.

### Ausschreibung Dachabdichtung

Diese Ausschreibung betraf das Dach des Büroteils. Im Wesentlichen ging es dabei um die Wärmedämmung und Abdichtung gegenüber Feuchtigkeit. Die insgesamt fünf Anbieter haben wie folgt angeboten:

Leseprobe aus dem Buch <http://www.mein-finanzbrief.de/preis-wert-bauen/124>

Anbieter A:	4.675 Euro
Anbieter B:	5.112 Euro
Anbieter C:	5.975 Euro
Anbieter D:	6.574 Euro
Anbieter E:	6.653 Euro

Schätzpreis als Vergleichswert: 6.716 Euro

Allesamt blieben somit unter dem Schätzpreis und wir freuten uns einmal mehr. Der Anbieter A gewährte uns noch 3% Skontoabzug und erhielt den Auftrag.

### Ausschreibung Heizung/Sanitär

Jetzt kommt wieder ein großer Posten. Bei Heizung und Sanitär kann man ein halbes Vermögen ‚versenken‘. Wir haben durch unsere Beschränkung auf das wirklich Notwendige in der Sanitärausstattung und durch die gute Planung unseres Herrn Zoller bei der Heizung versucht, die Kosten niedrig zu halten.

Insgesamt haben drei Anbieter bei der Ausschreibung mitgemacht. Die Ausschreibung wurde – wie bereits erwähnt – von unserem Haustechnikplaner Herrn Zoller erstellt.

Anbieter A:	34.912 Euro
Anbieter B:	49.157 Euro
Anbieter C:	49.957 Euro

Bei der Firma A handelte es sich um eine bekannte Firma aus dem Nachbarort. Sie war Herrn Zoller bekannt und galt als zuverlässig und gut zugleich.

Warum es hier solch hohe Abweichungen gab, lässt sich nur schwer erklären. Ich würde einfach mal spekulieren, dass die Anbieter B und C zu diesem Zeitpunkt bereits ziemlich ausgebucht waren und es deshalb zu diesen enormen Preisunterschieden kam.

Die Preisverhandlungen hat diesmal unser Architekt geführt. Ich glaube an dem Tag hatte ich gerade Geburtstag und da war er so freundlich, mir etwas zusätzliche Zeit zu verschaffen.

Bei einer Anzahlung von 50% erhielten wir einen Nachlass von 2% und einen Skontoabzug von 3%. Insgesamt war es somit 5% günstiger als das Ursprungsangebot und das haben wir dann gerne angenommen, zumal uns eine Fertigstellung in der Kalenderwoche 36 zugesagt wurde, was für uns sehr wichtig war.

Langsam kamen wir dem Einzugstermin schließlich immer näher und näher.

### Ausschreibung Putzarbeiten

Bei den Putzarbeiten gab es wenig Aufregendes. Leider haben sich nur zwei von fünf angefragten Firmen an der Ausschreibung beteiligt. Beide Firmen lagen mit 7.400 Euro bzw. 7.500 Euro dicht beieinander. Der Schätzpreis des Architekten

lag bei 7.750 Euro, so dass man davon ausgehen konnte, dass beide Firmen ein ordentliches Angebot abgegeben hatten.

Ich kannte weder die eine noch die andere Firma persönlich. Unserem Architekten waren beide bekannt und so überließ ich ihm die Wahl des Handwerkers. Ich meine, dass wir noch 3% Skontoabzug erhielten, kann es aber bei diesem Gewerk leider nicht mehr genau sagen. Die Putzarbeiten gingen irgendwie an mir vorbei. Im Grunde genommen ist das ein sehr gutes Zeichen, denn wenn Sie als Bauherr nichts von einem Handwerker mitbekommen und nachher alles passt, muss man doch sagen: „Herz, was begehrt Du mehr?“

Und so war es auch hier: Irgendwann einmal habe ich die Gipser in unserem Keller gesehen, brav „Guten Tag“ gesagt und das war es auch schon.

### Ausschreibung Malerarbeiten

Bei den Ausschreibungen der Malerarbeiten hatten sich drei Firmen beworben. Die Preise lagen hier doch wieder deutlich auseinander:

Anbieter A:	8.375 Euro
Anbieter B:	9.934 Euro
Anbieter C:	13.411 Euro

Wenn man hier nachrechnet, so liegen der günstigste und der teuerste Anbieter sagenhafte 60% auseinander. Und das wohlgernekt bei ganz genau dem gleichen Material und den gleichen Quadratmetern, die es zu streichen galt.

Umso mehr haben wir uns gefreut, dass sich der Maler A noch mit einem wirklich freundlichen und sympathischen Schreiben um den Auftrag beworben hat.

Sein Preis ging ja sowieso absolut in Ordnung und so lernten wir einen wirklich super Handwerker kennen, der uns noch viel Freude bereiten sollte. Aber alles der Reihe nach.

David Thieringer ist Malermeister und wohnt in einem Nachbarort von uns. Wir kannten ihn zwar noch nicht, aber er kannte uns als Autor des Chefbuches (<http://www.mein-finanzbrief.de/chef/>), das er bereits gelesen hatte.

Wir waren uns von Anfang an irgendwie sympathisch. Die Chemie, wie man so schön sagte, stimmte auf Anhieb. Bereits beim ersten Termin auf der Baustelle merkte man, dass da jemand ist, dem seine Kunden am Herzen liegen. Er kam sehr pünktlich zum Besprechungstermin auf die Baustelle. Pünktlichkeit ist mir immer wichtig, denn sie zeugt von Respekt vor seinem Gesprächspartner.

Er suchte gemeinsam mit uns und dem Architekten die passenden Farbtöne aus und beriet uns bei der Wahl der zu verwendenden Materialien. Bei einer Position sparte er uns von sich aus unnötige Kosten ein, indem er uns auf eine günstigere Möglichkeit hinwies. Dass die Farbe ‚Latex 3000‘ ein absoluter Treffer war, habe ich bereits weiter vorne im Buch geschrieben. Sie ist wirklich strapazierfähig und so können kleinere Flecken einfach weggewischt werden.

Malermeister David Thieringer wurde zu unserem absoluten Lieblingshandwerker auf der Baustelle. Er war unsere klare Nummer 1.

Wie kein anderer Handwerker hat er nicht nur super sauber und gründlich gearbeitet, sondern auch des Öfteren für andere Handwerker mitgedacht. Auf ihn war einfach Verlass. Egal, was wir fragten, brauchten oder was ‚noch schnell erledigt‘ werden musste, auf David Thieringer konnten wir zählen.

Ein Beispiel verdeutlicht das sehr schön: Eines Abends kamen wir spät abends noch unerwartet auf die Baustelle. Von außen sahen wir, dass die Autos von Kay-Peter Thierer und David Thieringer vor unserem Haus standen.

Wir gingen ins Haus und staunten nicht schlecht: Beide hatten ihre Schuhe ausgezogen um keine Laufspuren zu hinterlassen und fegten den Boden. Die anderen Handwerker hatten wohl ziemlich viel Schmutz hinterlassen und das haben die beiden ‚noch schnell wegmachen wollen‘, wie sie uns sagten.

Lieber Leser: Wenn Sie das Glück haben, solche Menschen zu finden, wird Ihr Bau zum Erfolg. Ich finde es einfach bemerkenswert, wenn jemand über den eigenen Tellerrand hinausblickt und das tut, was getan werden muss. Und zwar unabhängig davon, ob es in sein Aufgabengebiet hineingehört oder nicht.

Auch im Laufe der weiteren Bauphase haben wir dann immer mal wieder auf Herrn Thieringer zurückgreifen können. Es gab beispielsweise Probleme mit den Fugen des Trockenbauers, die Herr Thieringer behoben hat. Oder als der Putz am Kamin Risse bekam, war es ebenfalls wieder Herr Thieringer, auf den wir zählen konnten. Auch als ganz kurzfristig vor Einzug noch die Wandvertäfelung im ganzen Haus eingelassen werden musste, machte er auch dies möglich.

Kurz gesagt: Hier stimmt Preis und Leistung. Hier fühlt man sich als Kunde wohl und ist dauerhaft gut beraten. Würde es einen Wettbewerb aller Handwerker geben, hätten wir persönlich einen klaren Sieger:



David Thieringer - der Malermeister

Plattenweg 7  
89542 Herbrechtingen

Telefon 07324 - 988620  
Telefax 07324 - 988621

### Ausschreibung Fliesenleger

Bei der Ausschreibung der Fliesenarbeiten gab es nur einen Anbieter, der in etwa beim Schätzpreis des Architekten lag. Die beiden anderen Firmen lagen unverständlich weit darüber. Hier die Angebote:

Anbieter A: 11.585 Euro  
Anbieter B: 14.593 Euro  
Anbieter C: 16.904 Euro

Schätzpreis des Architekten: 11.001 Euro

Bedenkt man, dass es sich nicht etwa um unterschiedliche Fliesen gehandelt hat, sondern um das absolut gleiche Fabrikat der Marke Creaton, dann kommen einem Preisunterschiede von ca. 46% auch hier ‚spanisch‘ vor.

Wir haben lediglich mit dem Anbieter A Kontakt aufgenommen und konnten noch einen kleinen Skontoabzug vereinbaren. Der Auftrag verlief problemlos, wir haben auch hier nichts von der Firma mitbekommen. Eines Tages lagen die Fliesen drin und wir waren mit der Optik des Fußbodenbelags sehr zufrieden.

### Ausschreibung Innentüren

Bei unseren Innentüren konnte man nicht wirklich von einer Ausschreibung sprechen. Zwei Schreiner hatten keine Zeit, den Auftrag abzuwickeln und so waren wir froh, dass der dritte Schreiner den Auftrag überhaupt angenommen hat.

Der Preis ging aber in Ordnung und so haben wir dem Schreiner, der auch die Pappelverkleidung im Innenraum montiert hat, auch den Auftrag für die Innentüren erteilt.

Unsere Innentüren sind in schlichtem Weiß gehalten und haben einen Türdrücker aus Aluminium. So passen sie zur sonstigen Innenraumgestaltung gut dazu und die einfache Ausführung ermöglichte auch einen günstigen Preis.

Die Tür vom Wohnraum zum Büroteil sowie die Zwischentür der beiden Büroräume sind Ganzglastüren, die ebenfalls Türdrücker aus Aluminium haben.

Durch die Glastüren kommt angenehmes Licht und sie sind – ganz im Gegensatz zu unseren ursprünglichen Befürchtungen – überhaupt nicht hellhörig. Wir machen die beiden Türen zu und haben vollkommene Ruhe im Büro. Das ist sehr angenehm.

### Ausschreibung Möbel

Beim Schreiner für unsere Möbel gab es ebenfalls keine Ausschreibung. Da hatte Kay-Peter Thierer seinen Lieblingsschreiner, mit dem er auch sonst zusammen arbeitete.

Was die Möbel angeht haben wir geteilte Erfahrungen gemacht: Die Planung lief sehr gut. Hier wurden wir auch innenarchitektonisch von Herrn Thierer unterstützt, der sämtliche Skizzen der Möbel angefertigt hatte.

Die Besprechungen beim Schreiner vor Ort waren auch durchweg in Ordnung. Es wurde auf unsere Bedürfnisse eingegangen und wir hatten auch den Eindruck, dass man sich genügend Zeit für uns genommen hat.

Leseprobe aus dem Buch <http://www.mein-finanzbrief.de/preis-wert-bauen/128>

Katastrophal war hingegen die Lieferzeit. Wir haben unsere Büromöbel beispielsweise erst sieben Monate nach unserem Einzug erhalten. Und auch für diesen Liefertermin mussten wir kämpfen.

Ebenfalls nicht zufriedenstellend war die Ausführung der Arbeiten:

- Da gab es Kratzer in den Türen, der Tisch hat gewackelt wie der Hund mit dem Schwanz, wenn sein Frauchen nach Hause kommt.
- Beim Waschtisch im Bad quoll das Holz nach wenigen Wochen vom Wasserdampf auf, weil man die Holzplatte falsch verarbeitet hatte.
- Die Duschverkleidungen lösten sich zusammen mit einer Verkleidung am WC von der Wand.
- Das Fensterbrett im Bad quoll ebenfalls durch die feuchte Luft auf.

Wir mussten mit Mängelrügen arbeiten, um eine Reaktion des Schreiners zu erhalten. Solche Mängelrügen sind unangenehm, kosten Zeit und verursachen vermeidbaren Aufwand. Erstaunlicherweise kam der Schreiner nach einer schriftlichen Mängelrüge immer recht schnell ‚in die Puschen‘.

Wir haben zwar zweimal einfach einen Abzug vorgenommen, aber es blieb trotzdem dabei: Mit diesem Handwerker haben wir keine guten Erfahrungen gemacht. Die Gleichgültigkeit, mit der Kundenbeschwerden beantwortet wurden, war nur noch durch die Langsamkeit der Abwicklung zu übertreffen.

Unser Appell: Liebe Handwerker, bevor man einen Kunden sieben Monate warten lässt, ist es doch sinnvoller, den Auftrag nicht anzunehmen. Der Schaden, der durch die negative Weiterempfehlung des enttäuschten Kunden entsteht, ist ungleich höher als der Verlust durch den entgangenen Gewinn. Ein enttäuschter Kunde macht zehnmal soviel kaputt, wie ein zufriedener Kunde Ihnen Gutes bringt!

Es ist schade, dass man als Kunde so etwas schreiben muss, aber Ihnen ist als Leser ja nur dann gedient, wenn wir das Projekt so schildern, wie wir es auch tatsächlich erlebt haben und da gehören halt auch solche Erlebnisse dazu.

### Nachverhandeln mit den Handwerkern

Dieser Punkt ist nicht jedermanns Sache. Mir persönlich macht es zwar durchaus Spaß, aber es gibt ganz viele Menschen, die einfach nicht handeln mögen. Wenn das bei Ihnen so sein sollte, zwingen Sie sich bitte nicht dazu.

Suchen Sie sich dann lieber jemanden, der das Verhandeln für Sie übernimmt. Das kann Ihr Lebenspartner sein oder auch Ihr Architekt. Sie können auch einen Freund oder Bekannten bitten und ihm beispielsweise fünf Prozent von allem anbieten, was er an Nachlass und Skontoabzug für Sie erzielt.

In jedem Fall sollte es jemand sein, dem es Spaß und Freude macht, sonst wird es nicht gut. Handwerker habe ich persönlich so kennengelernt, dass die wenigsten gerne verhandeln. Die meisten sind zwar als Handwerker gut, aber

Leseprobe aus dem Buch <http://www.mein-finanzbrief.de/preis-wert-bauen/129>

nicht unbedingt als Kaufmann. Das muss man berücksichtigen und entsprechend vorgehen.

Noch etwas war uns wichtig: Verhandelt haben wir immer nur BEVOR wir einen Auftrag erteilt haben. Sobald der Auftrag erteilt wurde, ist Schluss mit Handeln. Dann sind Preise und Leistung fest. Das gilt für beide Parteien.

Generell haben wir drei Dinge ‚gefunden‘, die wir verhandeln konnten:

- Die Ausführung und das Material
- Ein Abgebot oder auch Nachlass genannt
- Einen Skontoabzug für schnelles Zahlen der Rechnung

Eine der Möglichkeiten noch etwas nachzuverhandeln bietet sich bei den Materialien an, die man auswählt. Besonders dann, wenn Sie merken, dass der Handwerker nicht beim Preis heruntergehen möchte, können Sie es damit versuchen, dass er bei der Ausstattung bzw. dem Material noch etwas drauflegt.

Da Handwerker ja immer nur den Einkaufs- und nicht den Verkaufspreis bezahlen müssen, ist der Schmerz hierbei oftmals nicht ganz so groß, wie bei einem direkten Preisnachlass.

Ein Beispiel: Sie könnten versuchen, die Fliesen einer höheren Preisklasse zu dem Preis zu bekommen, den Ihnen der Handwerker genannt hat. Dann hat der Handwerker zwar etwas weniger Gewinn, aber er kann seinen Preis durchsetzen. Sie hingegen haben die bessere Ausführung erhalten.

Nun zum Abgebot (auch Nachlass genannt): Darunter versteht man den direkten Preisnachlass. Sie haben ein Angebot mit einem Preis von 10.000 Euro erhalten und möchten gerne 5% Nachlass. Dann bezahlen Sie nur noch 9.500 Euro. Wichtig ist hierbei, dass sich das Abgebot immer auf den Nettopreis bezieht. Die Mehrwertsteuer wird also erst danach hinzugerechnet. Das Abgebot ist natürlich das erste Ziel einer jeden Preisverhandlung für Sie als Bauherr, denn dadurch sparen Sie am meisten und ganz direkt.

Der dritte Verhandlungsspielraum tut sich beim Skontoabzug auf. Was ist der Hintergrund – warum gibt es diesen Abzug überhaupt?

Nun, alle Selbstständigen freuen sich, wenn ihre Rechnungen pünktlich bezahlt werden und sie sich teure Mahnungen und Anwälte sparen können. Deshalb gewährt man dem Kunden einen Skontoabzug, wenn er die Rechnung innerhalb des vereinbarten Zahlungsziels begleicht.

Beispiel: Sie erhalten eine Rechnung über 10.000 Euro. Als Zusatz steht darunter „Zahlbar innerhalb von 14 Tagen mit 3% Skontoabzug oder innerhalb von 30 Tagen rein netto“.

Der Zusatz bedeutet dann zweierlei:

Innerhalb von 30 Tagen müssen Sie den Betrag in jedem Fall beglichen haben, ansonsten sind Sie mit der Zahlung im Rückstand, und der Handwerker könnte den Rechtsweg beschreiten.

Zahlen Sie die Rechnung bereits innerhalb von 14 Tagen, brauchen Sie lediglich 9.700 Euro zu überweisen. Den Betrag von 300 Euro (das ist der Skontoabzug) schenkt Ihnen der Unternehmer für das zügige Bezahlen seiner Forderung.

Sie finden übrigens einen Skontorechner (den ich Ihnen sehr empfehle) auf der Webseite dieses Buches: <http://www.mein-finanzbrief.de/preis-wert-bauen/> Der Rechner ist im Modul ‚Low\_Budget\_Home\_and\_Office.xls‘ enthalten.

Nun haben wir uns natürlich gefragt, was ist denn das Verhandlungsziel? Wie viel Nachlass und Skontoabzug ist denn nun gut und ab wann wird es unverschämt?

Eine schwere Frage, denn das richtet sich ganz nach dem jeweiligen Angebot und dem Umfeld. Wenn nur ein einziger Anbieter da ist, tut man sich natürlich als Bauherr wesentlich schwerer, als wenn drei Anbieter in etwa preisgleich angeboten haben.

Ab wann es unverschämt wird, ist auch schwer zu beantworten. Wir haben – wie Sie ja gesehen haben – auf unsere Ausschreibungen hin Angebote erhalten, die teilweise 40, 60 oder noch mehr Prozent an Abweichung hatten.

Ich meine, letztendlich gibt der Markt die Preise vor. Wenn ein seriöser Handwerker einen Preis ausruft und darauf während der Verhandlungen einen Nachlass von 5% gibt und Ihnen zusätzlich noch weitere 3% Skontoabzug einräumt, dann erscheint mir das für beide Seiten in Ordnung.



Unser Tipp: Leben und leben lassen ist hier bestimmt eine gute Devise. Man muss immer beide Seiten sehen und Verständnis für seinen Verhandlungspartner haben, allerdings ohne sich dabei selbst über den Tisch ziehen zu lassen. Am Ende des Tages entscheidet der Markt, was geht und was nicht.

#### Bietervergleich mit einzelnen Positionen genau durchlesen

Wenn Sie einen Architekten haben, sind Sie in diesem Punkt fein raus, denn dann kümmert er oder sie sich darum. Ansonsten müssen Sie unbedingt darauf achten, dass die Angebote auch tatsächlich das beinhalten, was Sie in der Ausschreibung gefordert haben.

Es bringt Ihnen beispielsweise wenig, wenn der Zimmermann zwar günstig ist, aber dafür Ihre Balken in einem kleineren Querschnitt anbietet. Das war bei uns zwar nicht der Fall, aber der Teufel ist ein Eichhörnchen und guckt manchmal ganz lieb drein.



Unser Tipp: Hier bitte unbedingt gut aufpassen und die Angebote bei Material und Dienstleistung daraufhin überprüfen (lassen), ob auch wirklich alle Handwerker das Gleiche angeboten haben.