NACHUNTERNEHMER: LEISTUNGSTRÄGER DER BAUAUSFÜHRUNG

Ausgewählte Ergebnisse einer Befragung von Nachunternehmern in Sachsen (D) und Illinois (USA)

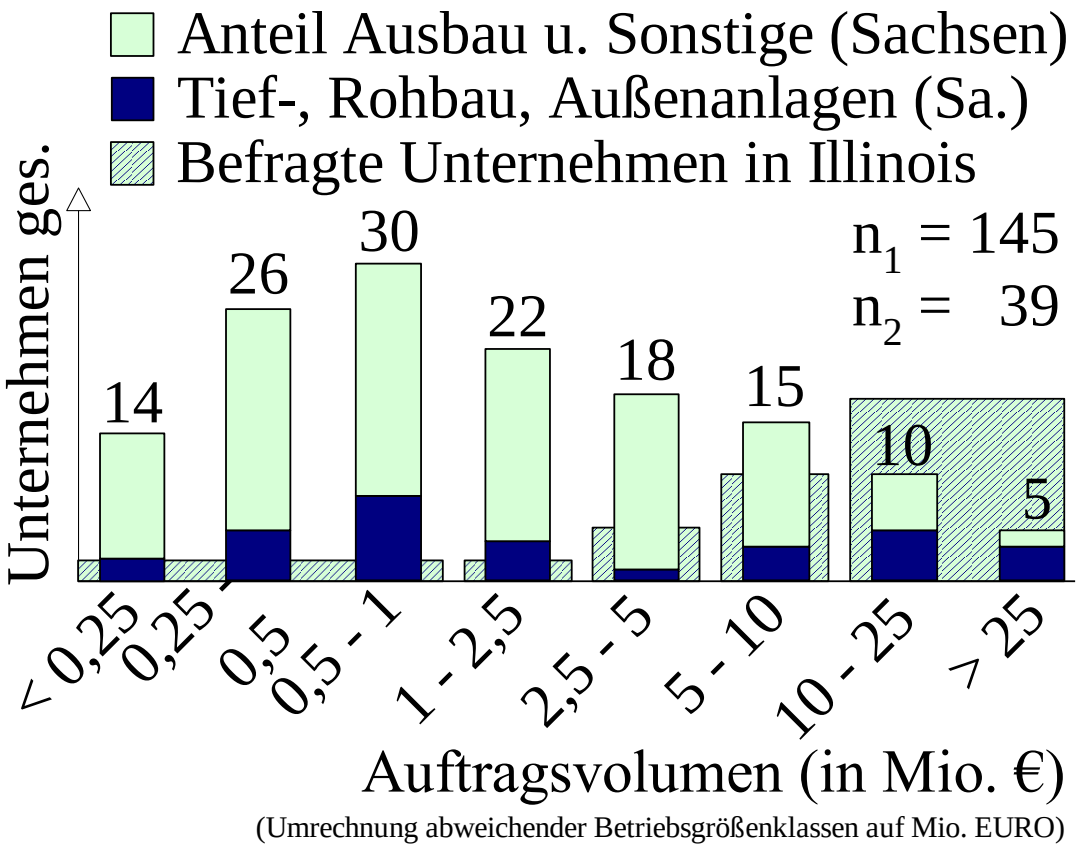
Gliederung

1. Grundlagen
2. Auftragsvergabe an Nachunternhmer
3. Kooperation zwischen General- und Nachunternehmer
4. Nachträge
5. Verzögerungen
6. Zusammenfassung

1.1 Ausgangspunkt der Befragung

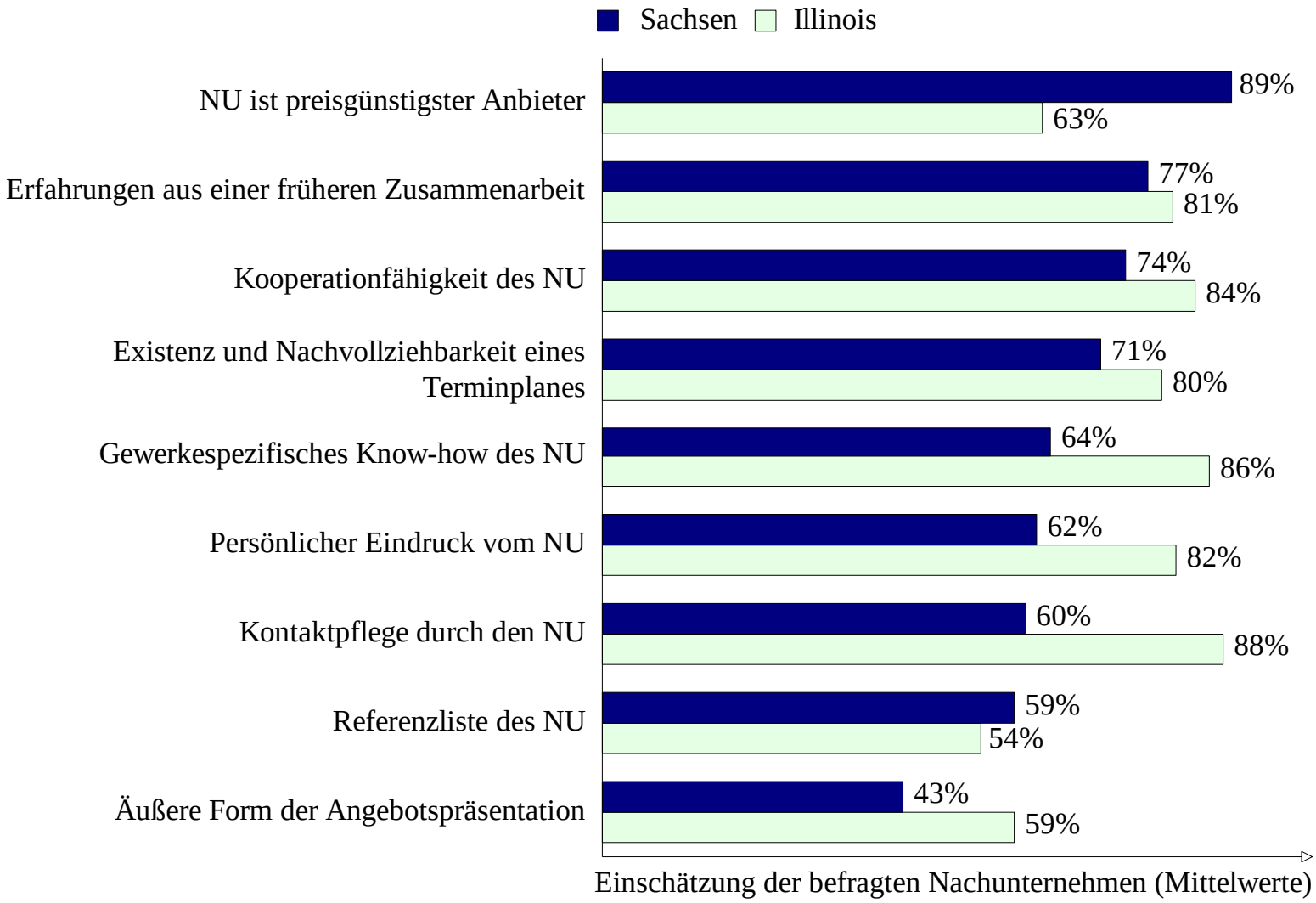
- Wesentliche Bauleistungen werden von Nach- bzw. Subunternehmern erbracht
- Arbeitsteilige Bauausführung erfolgt nicht innerorganisatorisch, sondern durch unternehmerisch eigenständige Einheiten
- Mehrstufiger Preiswettbewerb auch für nachgeordnete Leistungen
- Diversifizierung der Entscheidungsebenen und Interessenlagen, dadurch Entstehung zusätzlicher, nichttechnischer Zielkonflikte und Schnittstellen
- Regional/international unterschiedliche Erfahrungen

1.2 Stichprobenumfang und -zusammensetzung

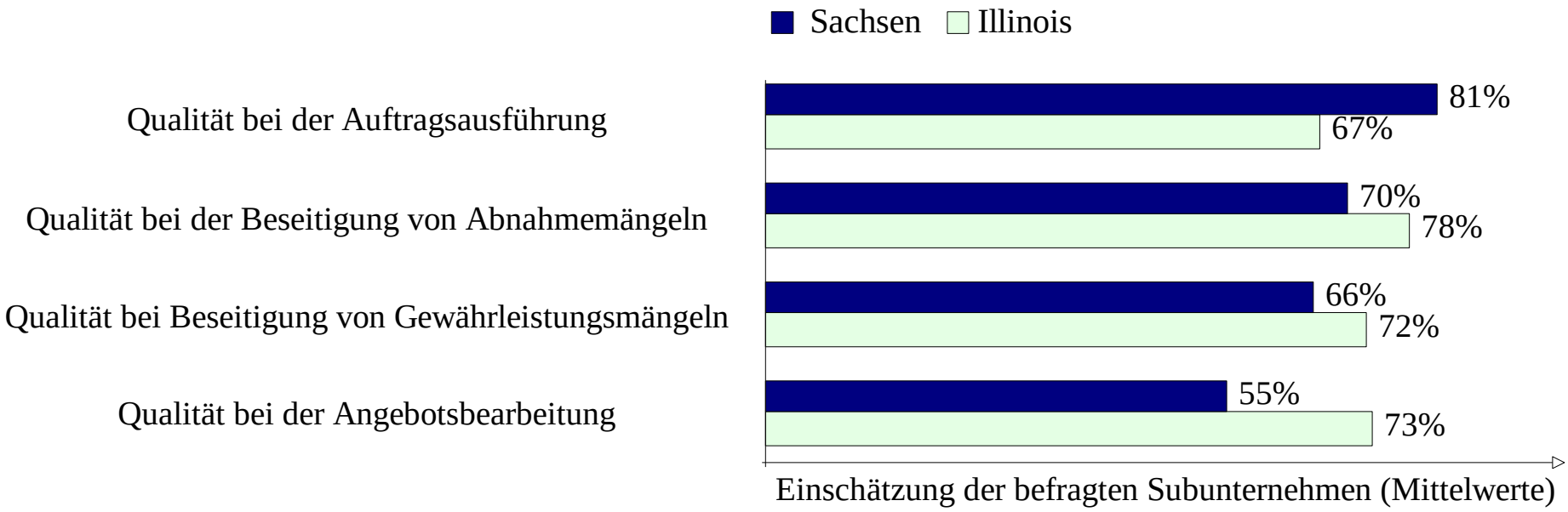


(Umrechnung abweichender Betriebsgrößenklassen auf Mio. EURO)

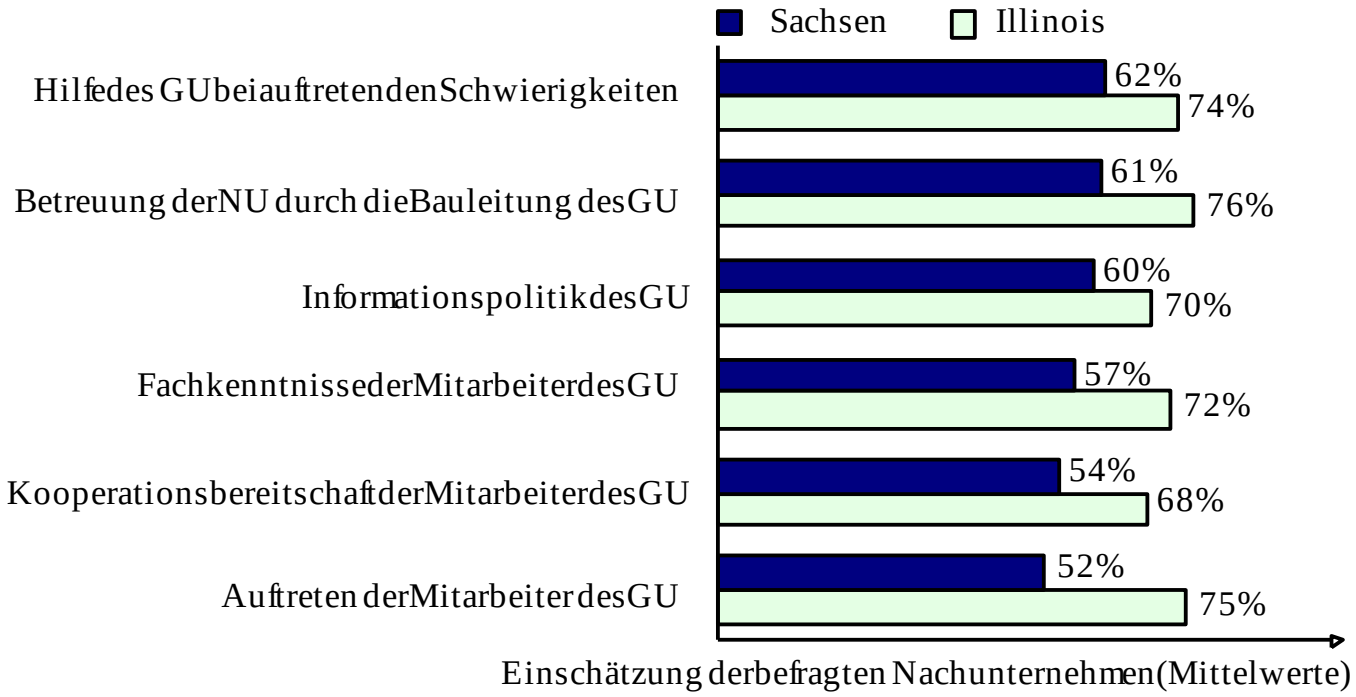
2.1 Wichtige Kriterien bei der Auftragsvergabe



2.2 Faktoren für die wiederholte Zuschlagserteilung

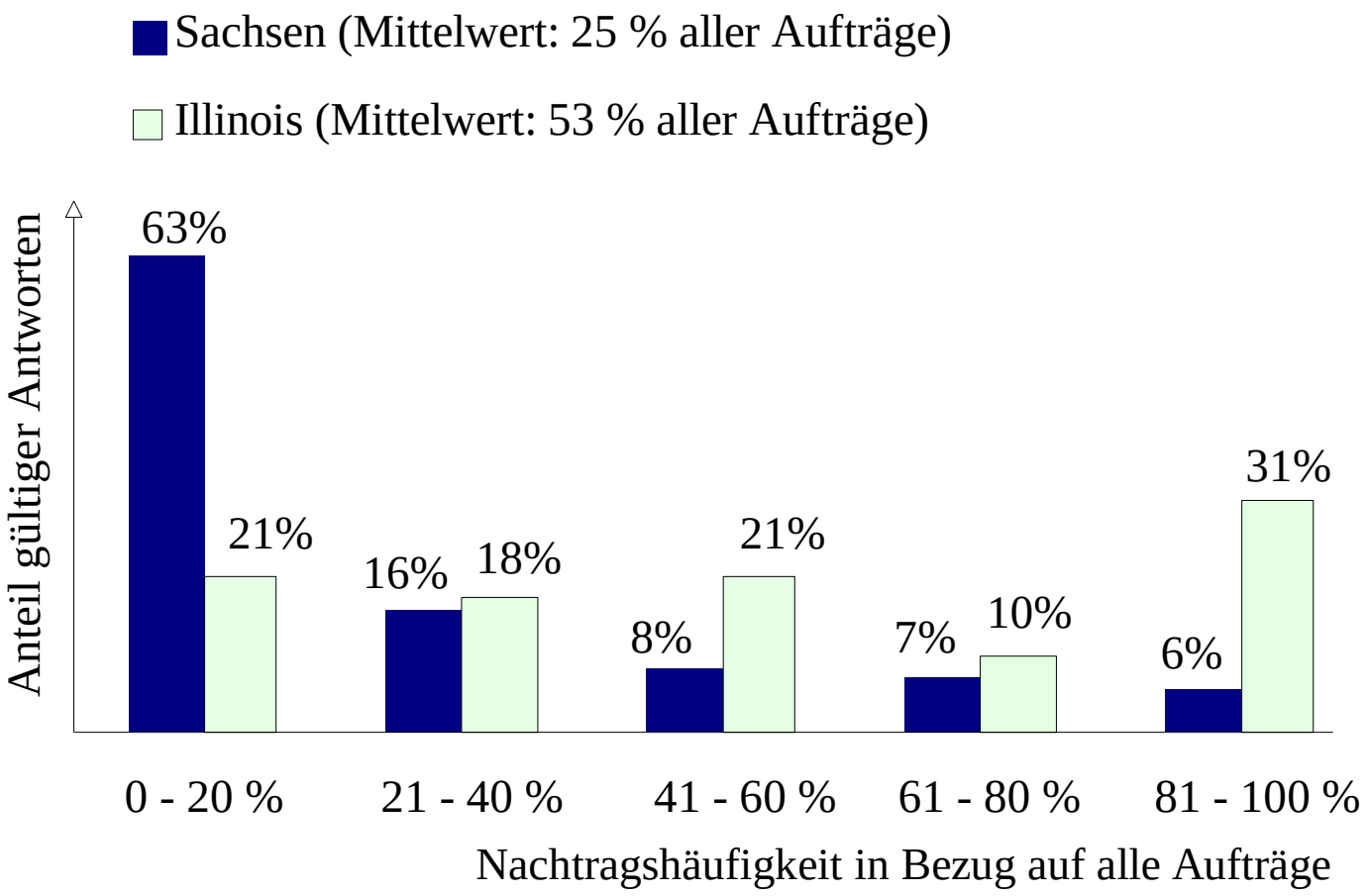


3.1 Softskills der Bauleitung des Generalunternehmers

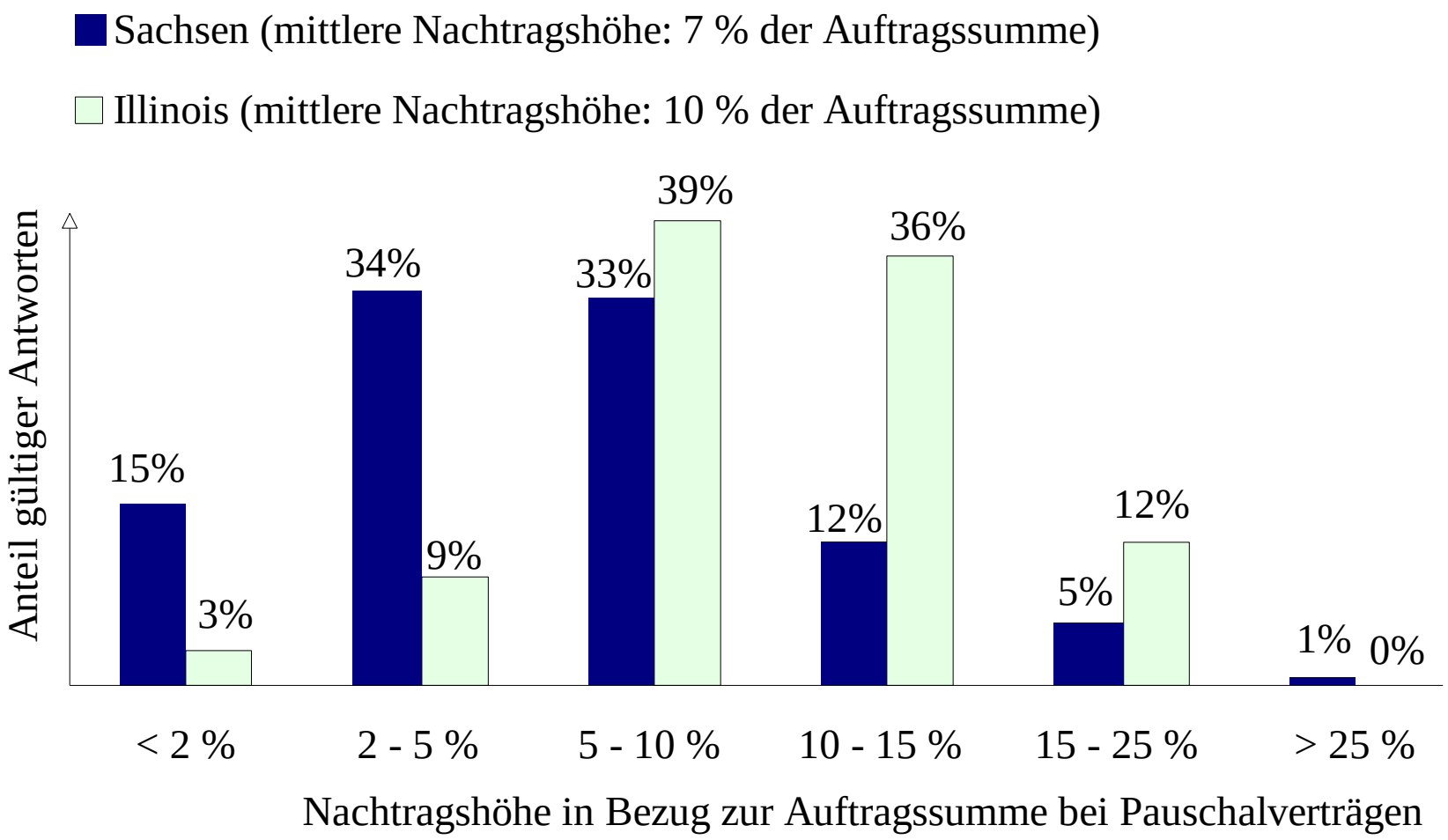


(Die Abbildung wurde nach einem Bearbeitungsfehler korrigiert.)

4.1 Nachtragshäufigkeit allgemein

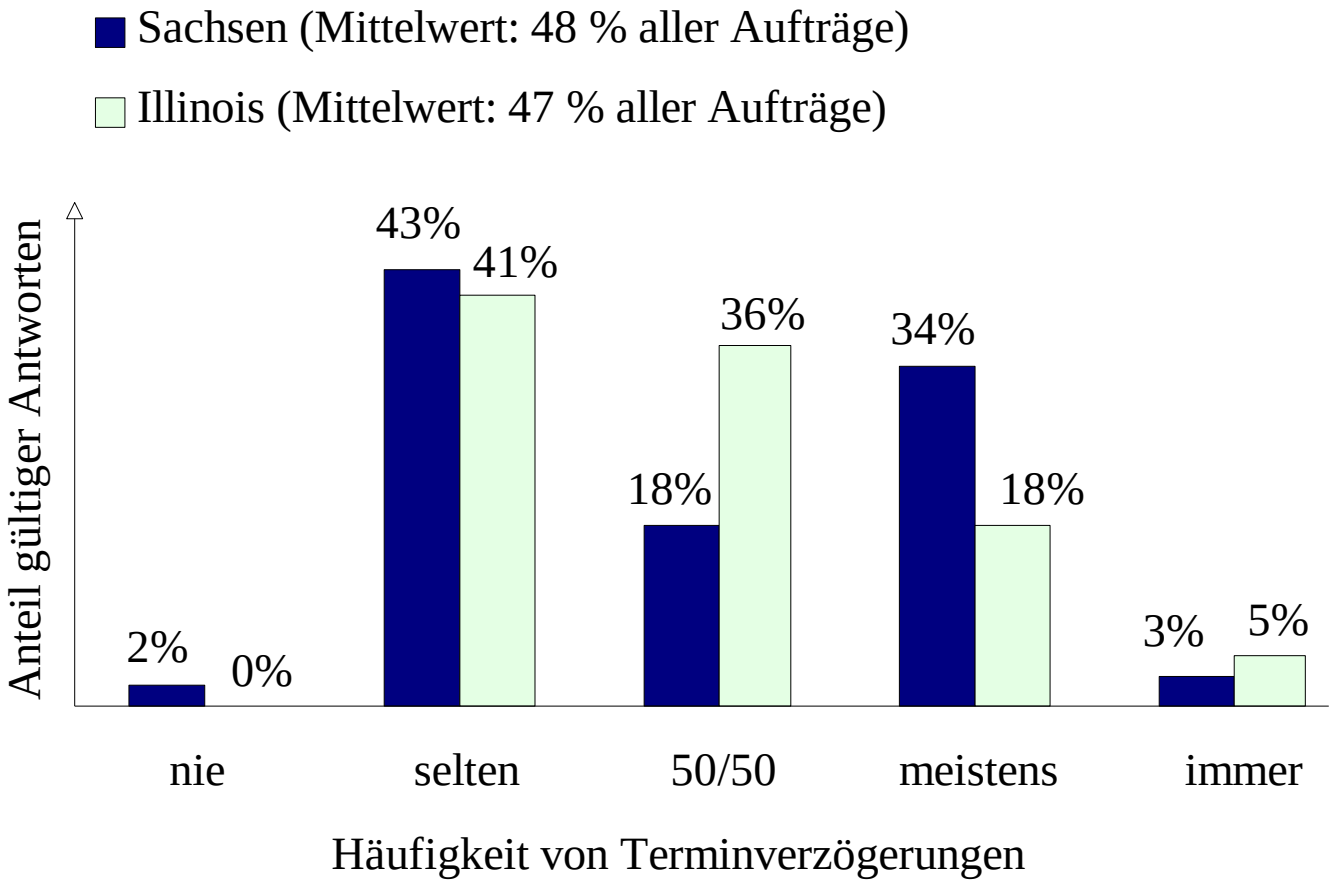


4.2 Nachtragshöhe bei Pauschalverträgen

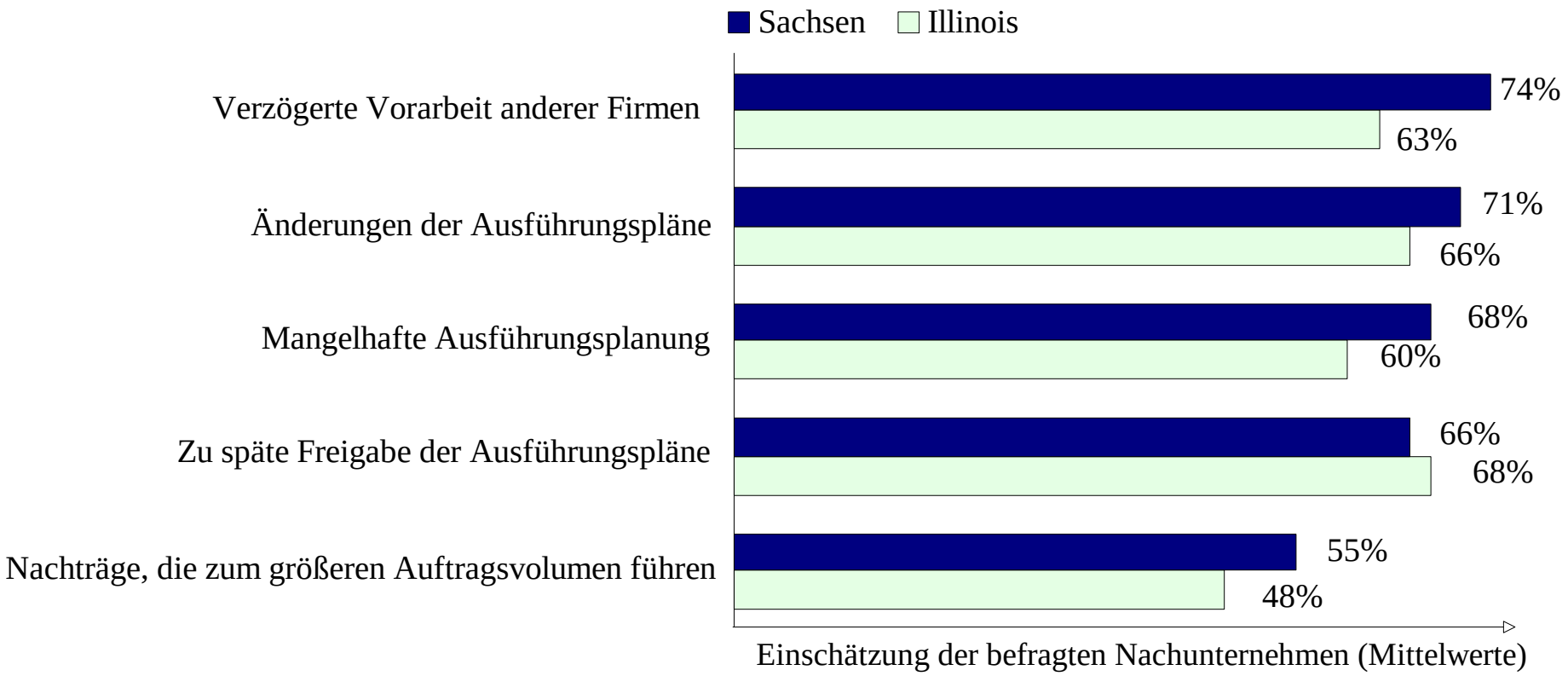


4.3 Ursachen für Nachträge

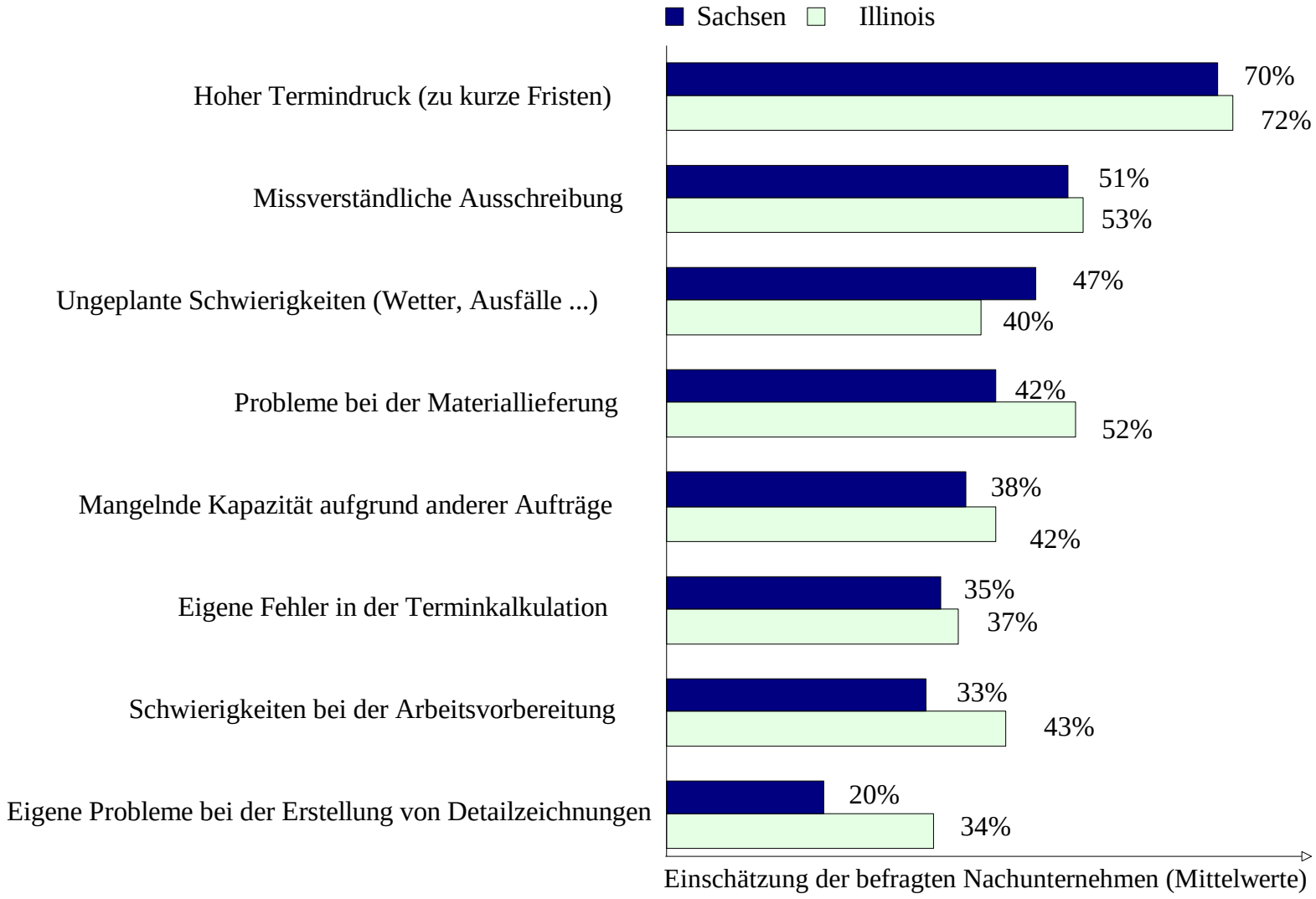
4.1 Häufigkeit von Terminverzögerungen



4.2 Ursachen für Verzögerungen aus Auftraggebersphäre



4.3 Ursachen für Verzögerungen aus Auftragnehmersphäre



5 Zusammenfassung

- Auftragsvergabe in Illinois erfolgt weniger preissensibel; wichtiger ist eine frühere, erfolgreiche Zusammenarbeit
- Intensivere Kooperation zwischen General- und Nachunternehmer in Illinois
- Nachträge in Illinois sind häufiger (53 % zu 25 %), höher (10 % zu 7 % bei Pauschalverträgen) und weniger umstritten (nur 14 % statt 30 %) als in Sachsen
- Häufigkeit und Ursachen von Terminverzögerungen sind fast identisch