

Angebote bis ins UG?

Autor(en): **Knoepfli, Adrian**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Wohnen**

Band (Jahr): **71 (1996)**

Heft 10

PDF erstellt am: **22.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-106405>

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.

ABGEBOTE BIS INS UG?

Die Baupreise sind im Keller, der Preiskampf tobt. Für die Bauherren ist dies eine verlockende Situation. Wie reagieren die Baugenossenschaften?

«Unter dem Deckmantel des Sparens werden volkswirtschaftliche und staatspolitische Auswirkungen geradezu leichtsinnig übergangen», kritisiert die Generalunternehmung Alfred Müller AG die «Billigst-Preis-Politik» des Kantons Zug bei der Arbeitsvergabe. Auch andere öffentliche Bauherren werden heute wegen Preisdrückerei angegriffen. Dass Private das Letzte aus den Auftragnehmern herausziehen, scheint man hingegen als selbstverständlich zu akzeptieren.

Wie verhalten sich nun die gemeinnützigen Wohnbaugenossenschaften, die einerseits ihren Mitgliedern zu möglichst günstigem Wohnraum verhelfen wollen, andererseits auch in einer gesamtgesellschaftlichen Verantwortung stehen? «Wir vergeben nicht grundsätzlich dem Billigsten», antwortet Roland Baumann, Geschäftsführer der ASIG, die in der Region Zürich rund 2200 Wohnungen besitzt. Und Theo Meyer vom Wohnbau-Genossenschaftsverband Nordwest (WGN, über 1000 Mietverhältnisse) bringt die Sache sogleich auf den Punkt: «Unternehmen, die gedrückt werden, zahlen weder einen Teuerungsausgleich noch eine Reallohnerhöhung.» Weil aber die meisten Mieter gleichzeitig Arbeitnehmer sind, würden auch sie unter einer Tiefstpreispolitik leiden.

EIN GUTER GAV IST MEHR WERT Bei der Arbeitsvergabe von Genossenschaften spielen also auch soziale Kriterien eine Rolle. Entsprechende Informationen (Einhaltung des Gesamtarbeitsvertrags, Arbeitsbedingungen, Lohnpolitik usw.) werden eingeholt, sofern man das Unter-

nehmen nicht bereits kennt. Wenn eine Firma einen guten Gesamtarbeitsvertrag habe und Lehrlinge ausbilde, so müsse dies der Genossenschaft einen Mehrpreis wert sein, bemerkt Josef Köppli von der Familienheim-Genossenschaft Zürich (2135 Wohnungen). Vom gegenwärtigen Preiserfall profitieren die Genossenschaften auch ohne Preisdrückerei. Der WGN hält in seinen Werkverträgen fest, dass keine Unterakkordanten und Montageequipen akzeptiert werden. Ein Küchenbauer, der trotzdem Equipen aus dem Elsass einsetzte, flog nicht nur vom Bau, sondern war auch seine WGN-Mitgliedschaft los. Die Genossenschaften, die im übrigen gute Zahler sind, wollen auch nicht auf Unterneh-

VON ADRIAN KNOEPFLI

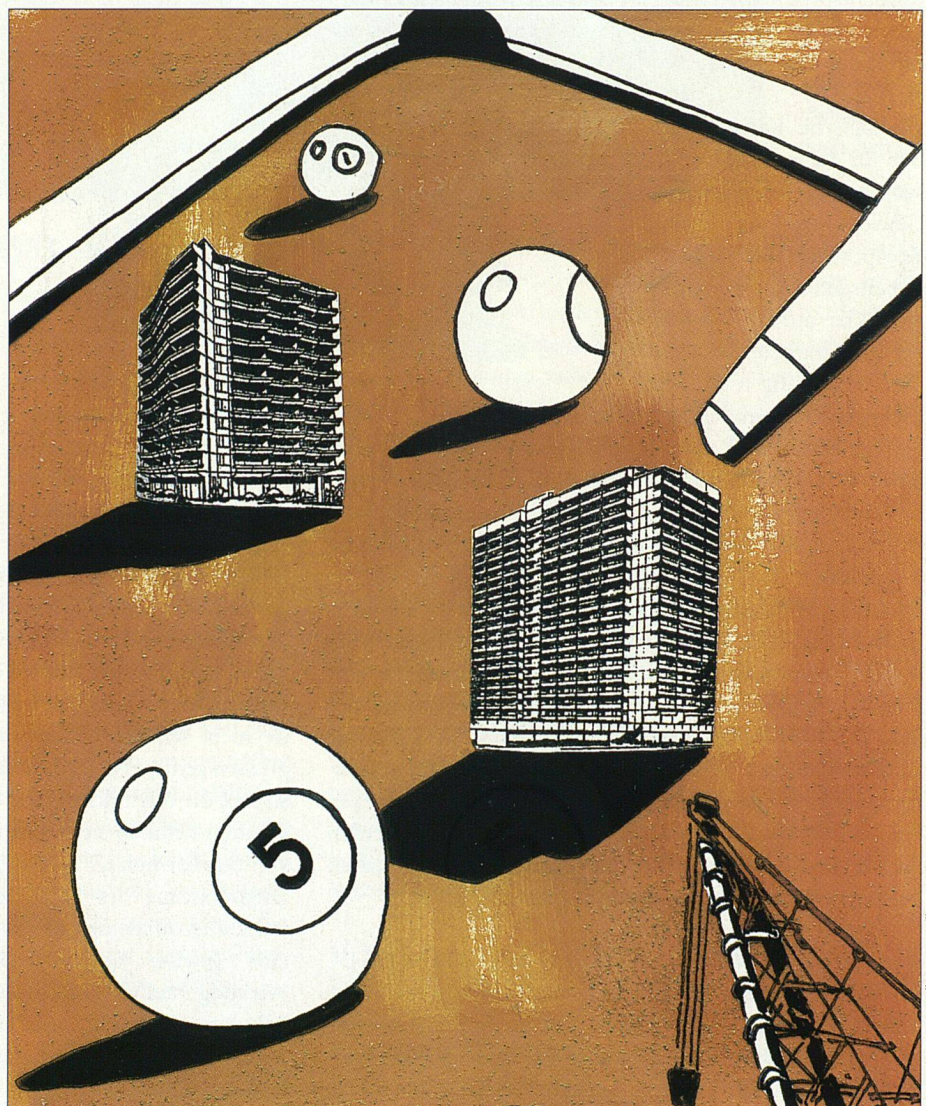


ILLUSTRATION JOËLLE LANÖE



men hereinfließen, die – schlimmstenfalls bereits während der Bauarbeiten – Konkurs machen und nicht mehr vorhanden sind, wenn Garantiarbeiten anfallen. Um keine unliebsamen Überraschungen zu erleben, wird die Bonität der Firmen überprüft.

DRUCK VON GANZ OBEN Allerdings ist klar, dass auch die Genossenschaften auf den Preis achten müssen. Sie holen heute in der Regel Konkurrenzofferten ein und machen Abgebotsrunden. Preislich kaum mehr einen Spielraum hat, wer nach dem Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz (WEG) baut. «Die Politik drückt das Bundesamt für Wohnungswesen, das Bundesamt uns, wir drücken die Unternehmer und die Unternehmen ihre Beschäftigten», erklärt Jean-Pierre Kuster vom WohnbauBüro Uster, der als Geschäftsführer der Wogeno Uster und der Gewo in Rüti entsprechende Erfahrungen gemacht hat. Theo Meyer meint gar, im Moment sei es kaum mehr möglich, Wohnraum mit dem WEG zu erstellen.

Ökologische Kriterien haben für die meisten Genossenschaften nicht dasselbe Gewicht wie die soziale Komponente. Bei gewissen Arbeitsgattungen schau man klar auf die Verwendung ökologischer Materialien, was häufig mit einem

Mehrpreis verbunden sei, hält Josef Köppli fest. Oft werden gewisse Materialien vertraglich ausgeschlossen. Dass möglichst ortsansässige Firmen berücksichtigt werden, ist wegen der kurzen Transportwege umweltfreundlich. Keine grosse Bedeutung wird den ISO-Zertifikaten (Qualitätssicherung) beigemessen.

Bereits beim Entscheid, wen man überhaupt zur Offertstellung einlädt, spielt das Beziehungsnetz der Beteiligten (Vorstand, Baukommission, Architekt) eine Rolle. Genossenschaften, zu deren Mitgliedern auch Firmen zählen, behandeln diese bevorzugt. Wenn der Preisunterschied weniger als 6 bis 8 Prozent (je nach Arbeitsgattung) betrage, bekomme beim WGN das Mitglied den Auftrag, sagt Theo Meyer. Bei der Wohnstadt Basel (rund 300 Wohnungen) werden die Mitgliedfirmen auf jeden Fall eingeladen, und sie haben bei der Vergabe auch «ein gewisses Plus».

REGULIERUNGEN SIND NICHT DIE REGEL Bei der gesamtschweizerisch tätigen Graphis (1211 Wohnungen in 9 Kantonen) spielen auch die von der Mieterschaft gewählten Siedlungskomitees eine Rolle, die den Kontakt zum örtlichen Gewerbe wahren, wie Geschäftsführer Werner Friedrich Burren erklärt. Die Firmen stellen bei der

Graphis einen Viertel des Genossenschaftskapitals. Eine gute Beziehung zu den auftragnehmenden Firmen lohne sich, stellt Burren fest. Dann könne man auch auf sie zählen, wenn einmal etwas dringend sei. Verschiedene Genossenschaften versuchen, möglichst Produktivgenossenschaften zu berücksichtigen. Eine Tendenz hin zu Generalunternehmen lässt sich nicht feststellen.

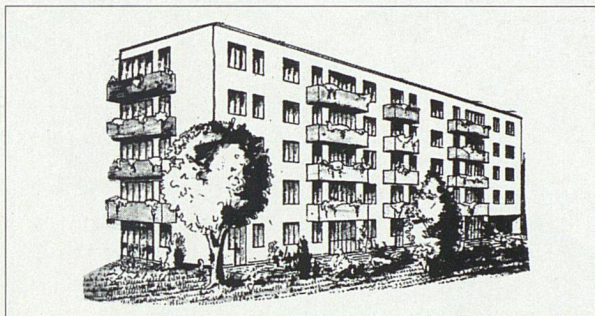
Bei den meisten Genossenschaften ist das Vorgehen nicht reglementiert. Die Allgemeine Baugenossenschaft Zürich (ABZ, 3576 Wohnungen) ist daran, Vergabungsrichtlinien auszuarbeiten, die FGZ hält sich im Grundsatz an die Submissionsordnung der Stadt Zürich. Der Gesamteindruck: Man kennt in der Regel die Firmen, denen man Aufträge erteilt, oder dann kann man sich die notwendigen Informationen beschaffen. Das ist wohl auch der Grund dafür, dass das Formular für eine Präqualifikation der Firmen, das vom SVW ausgearbeitet wurde, bei den grossen, professionell geführten Genossenschaften zwar freundlich begrüsst, aber nicht unbedingt als dringend notwendig erachtet wird. Für kleinere, im Milizsystem arbeitende Genossenschaften dürf-

te es auf jeden Fall eine Hilfe sein.

Gefragt wird im Formular u.a. nach folgendem: Tätigkeiten des Unternehmens, Umsatz, grösster Auftrag in den letzten drei Jahren, Anzahl Beschäftigte (fest und temporär), Anzahl Lehrlinge, Lohnsumme, Mitgliedschaft in Branchenverbänden,

Gesamtarbeitsvertrag, Höhe des bezahlten Teuerungsausgleichs, Massnahmen zur Weiterbildung des Personals, Qualitätssicherungssystem, Ortskenntnis, Referenzen.

Qualifiziert werden sollen die Unternehmen also nach wirtschaftlichen, sozialen und auftragsbezogenen Kriterien. Hingegen fehlt vorerst der Bereich Ökologie. Hier ist es nicht ganz einfach, Indikatoren zu finden, nach denen gefragt werden könnte. SVW-Geschäftsführer Fritz Nigg will mit dem Formular erreichen, «dass Vorstandsmitglieder von Baugenossenschaften keine Aufträge an Firmen vergeben, in denen sie nicht selber arbeiten würden». Branchenverbände begrüssen gemäss Nigg eine Präqualifikation, und grosse Investoren, die öffentliche Hand und ein Teil der Baugenossenschaften nehmen sie – in unterschiedlicher Form – bereits vor. Das Formular, das Nigg als Dienstleistung des SVW versteht, und von dem er sich auch eine gewisse abschreckende Wirkung auf «Winkelunternehmer» verspricht, wird im September von der Verbandsleitung verabschiedet.



Das neue Formular zur Präqualifikation von Unternehmen kann ab sofort bezogen werden: SVW, Drucksachen, Bucheggstrasse 109, 8057 Zürich

