

Zeitschrift: Wohnen
Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger
Band: 74 (1999)
Heft: 9: Luftige Laube statt muffigem Korridor

Artikel: GU : befiehlt, wer zahlt?
Autor: Allenspach, Christoph
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-106767>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 22.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

GU: BEFIEHLT, WER ZAHLT?

Immer wieder beklagen sich Bauherren, sie hätten von Generalunternehmen nicht jene Produkte erhalten, die vereinbart waren. Die Qualität entspricht nicht den Wünschen. Gegen solche Überraschungen hilft nur Genauigkeit bis in die Einzelheiten des Vertrages.

CHRISTOPH ALLENSPACH

Bauherren erfahren immer wieder, dass Verputze, Böden oder Möbel, die bei der Bauabnahme so schön neu aussahen, schnell einmal Schaden nehmen. Die Produkte waren offensichtlich billig gefertigt und müssen nach wenigen Jahren ersetzt werden. Schliesslich kostet, was angeblich preisgünstig war, eine happige Summe mehr. Die Auftraggeber sehen sich getäuscht in ihrem Vertrauen zum Generalunternehmen, das ihnen vertraglich ein schlüsselfertiges Haus zu fixem Preis garantiert hatte.

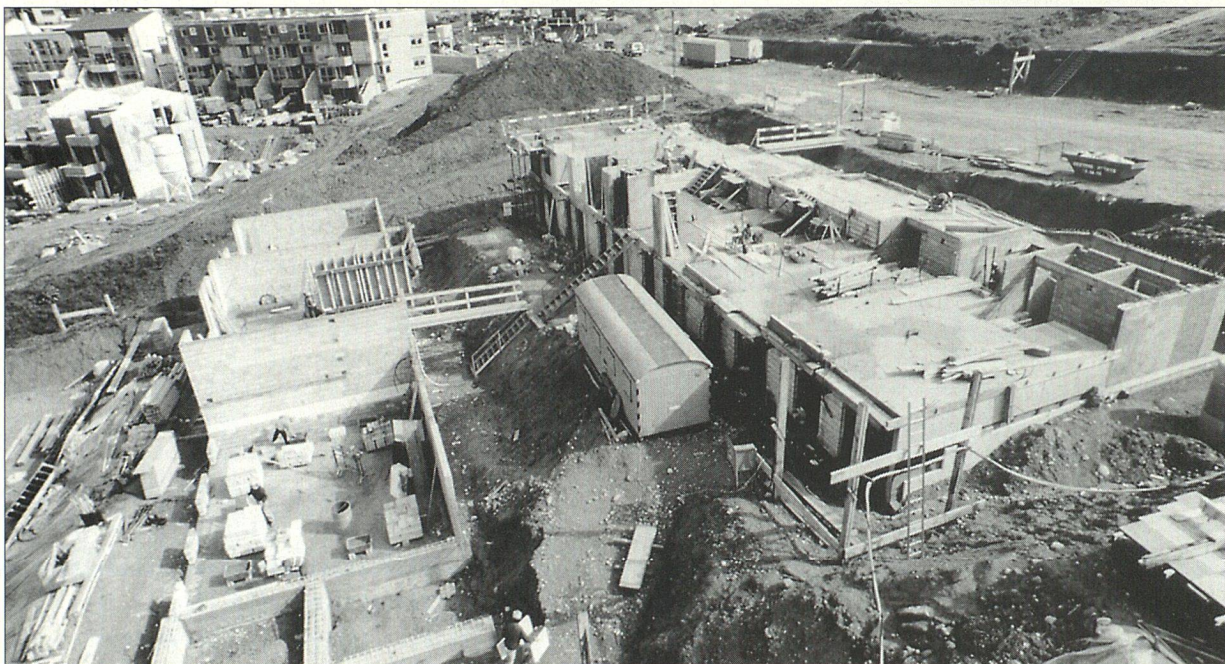
Ganz lassen sich Schäden an neuen Gebäuden und an der Ausstattung nie ausschliessen. Beanstandungen, die innerhalb der geltenden Gewährleistungsfrist von fünf Jahren angebracht werden, muss der Unternehmer kostenlos beheben. Allerdings ist die Gewährleistungsfrist nur eine eingeschränkte Garantie. Selbst billige Produkte überdauern sie in der Regel, ohne zu zerfallen. Die Probleme beginnen später. Schlechte Erzeugnisse nutzen sich jedoch schneller

ab als gute, aber Abnutzung ist kein Garantiefall. Spätestens dann, wenn die Bauherren in solchen Fällen auf die Verträge pochen, kommt das böse Erwachen. Angebliche Qualitätsbeschreibungen wie «Velours-Textilboden Arbeitsbereich» oder «Buchenparkett» erweisen sich als zu vage und lassen in der Ausführung krasse Unterschiede zu. Rechtliche Schritte haben hier kaum Aussicht auf Erfolg.

ACHTUNG, DER SCHEIN TRÜGT! Zwei Produkte können fast identisch aussehen, sie sind es aber nicht. Billigkopien oder Produkte aus sehr billiger Produktion mit Komponenten von minderer Qualität sind nicht auf den ersten Blick zu erkennen. Die Angebotspalette an Produkten ist enorm gross. Laien, die versuchen, sich zurechtzufinden und in Katalogen blättern, geben schnell einmal entnervt auf. Zu viel, zu unübersichtlich – und was ist nun eigentlich gut? Nur Fachleute können Qualität und Lebensdauer von Produkten beurteilen. Der Bauherr ist auf deren Ehrenhaftigkeit angewiesen. Traditionell ist der Architekt die Vertrauensperson. Er arbeitet in der Regel eng mit dem Bauherrn zusammen, und die Produkte werden weitgehend gemeinsam gewählt.

Bei Verträgen mit grob umschriebenen Produkten im Rahmen eines Gesamtpauschalpreises hat der Bauherr allerdings kaum mehr Einfluss auf die Produktwahl. Er bringt vor Vertragsabschluss seine Wünsche an. Später kann er bei Produkten nur noch innerhalb eines sehr engen Rahmens

FOTO: ZVG



Wer für die Arbeit auf der Baustelle einen Generalunternehmer verpflichtet, tut gut daran, im Vertrag die Vorgaben von Normen oder Produkten detailliert festzuhalten.

auf meist tiefstem Preisniveau wählen. Beim Einkauf hat er kein Mitspracherecht. Die Arbeit und die Entscheide der Generalunternehmer sind für ihn unkontrollierbar, da in den Verträgen keine Kontrollinstanz vorgesehen ist. Der Bauherr muss voll darauf vertrauen, dass ihn sein Vertragspartner nicht übervorteilt. Doch mancher ist sich bei der Vertragsunterzeichnung nicht genügend bewusst, dass generell die billigstmöglichen Angebote berücksichtigt werden, die gerade noch die Vertragsbedingungen einhalten. Wenn also «Velours-Textilboden Arbeitsbereich» im Vertrag steht, ist dabei nicht der Belag des Qualitätsherstellers gemeint, den der Bauherr sich vorstellt, sondern irgendein Teppich, der diesem Produktionsverfahren entspricht und die Minimalanforderungen erfüllt.

Rechtlich ist dagegen nichts einzuwenden. Ausserdem sind die Marktmechanismen so angelegt, dass der Generalunternehmer die Preise aufs äusserste drücken muss, um sein Risiko einzudämmen und den Gewinn zu maximieren. Denn der Generalunternehmer wird in der GU-Ausschreibung selbst zur Abgabe des äussersten Angebotes gezwungen – vom Bauherrn. Vor allem bei grosser Quantität wird enorme Preisdrückerei betrieben. Qualität und Lebensdauer können unter diesen Umständen selbstverständlich keine Rolle mehr spielen.

SONDERWÜNSCHE SIND TEUER Hat der Bauherr Sonderwünsche oder höhere Qualitätsanforderungen, weil er den einen oder anderen Teil seines Gebäudes besser ausstatten will, muss er einen Aufpreis bezahlen. Und dieser kann happig sein! Hersteller von qualitativ hochwertigen Produkten machen immer wieder die Erfahrung, dass in den Offerten von Generalunternehmen an die Bauherren ihre Produkte zu übersetzten Abwehrpreisen eingesetzt werden. Dafür ist nicht der Lieferpreis verantwortlich, sondern überrissene Margen für die GU, die ein Mehrfaches der Billigprodukte betragen können. Denn ein gutes Produkt muss in grosser Menge, bei entsprechenden Rabatten, nicht immens teurer sein als ein schlechtes.

Doch vielleicht wollen gewisse GU nicht auf Qualitätsprodukte eintreten, da damit die übrigen Billigprodukte in Frage gestellt werden. Neben einem genau definierten Qualitätsprodukt lässt sich das Angebot eines Billigstanbieters nicht als «gleichwertig» ausweisen, und dem Auftraggeber muss auffallen, wie schwammig die Normen sind. Beim nachträglichen Wechsel auf ein Qualitätsprodukt sind die zugeschlagenen «Margen» hochwillkommen, damit die Rechnung des GU aufgeht.

Wenn sich Bauherren über Preis und Qualität Gedanken machen, ist der gewohnte Ablauf der Arbeiten gestört. Grosse preisliche Unterschiede zum vorgeschlagenen Billigprodukt können deshalb hilfreich sein, damit der Bauherr

einlenkt. Hohe Preise für gewünschte Qualitätsprodukte können in der vorgesehenen Bausumme keinen Platz finden. Man bleibt folglich beim Billigprodukt – und bezahlt nach einer schlechten Erfahrung den Aufpreis für ein gutes Produkt vielleicht kurz nach Ablauf der Gewährleistungsfrist. Die Kosten für die Arbeit, die bei Billigerzeugnissen in keinem Verhältnis zum Produkt stehen, werden bei frühzeitigem Aus- und Neueinbau gleich mehrfach bezahlt.

BEI VERTRAGSABSCHLUSS BEACHTEN Ein gutes Produkt ist längerfristig nicht teurer als ein minderwertiges. Es macht mehr Freude, da die Qualität über die ganze Lebensdauer befriedigt. Sie haben eine längere Lebensdauer, die ziemlich genau vorausgesagt werden kann. Damit hat der Bauherr weit weniger Kosten und Umtriebe für Unterhalt und Renovation. Er bezahlt zu Beginn etwas mehr und spart den Aufpreis oft in kurzer Zeit wieder ein. Deshalb lohnt es sich insbesondere, vor Vertragsabschluss spezielle Wünsche preislich beim Hersteller selbst abklären und sie im Vertrag genau festzuhalten: Produkt x von Firma y. Einige Zusatzstunden des planenden Architekten für die Formulierung einer detaillierten GU-Ausschreibung sind meist gut angelegtes Geld.

Der Auftraggeber bewegt sich heute in einem Käufermarkt. Seine – vor Vertragsabschluss – starke Position sollte er aber nicht nur in Druck auf den Pauschalpreis, sondern in Bauqualität umzumünzen versuchen. Die Erfahrung lehrt, dass vom Generalunternehmen keine Vorschläge für Qualitäts- und Ausstattungsverbesserungen zu erwarten sind. Beim Vertrag ist daran zu denken, den GU-Zuschlag für Änderungsmehrkosten ausdrücklich wegzubedingen. Schliesslich empfiehlt es sich dringend, eine Klausel einzusetzen, die ein Herauslösen einzelner Positionen aus dem Vertrag ermöglicht, wenn der Bauherr beim allfälligen Produktwechsel über ein günstigeres Angebot als der Generalunternehmer verfügt. ■

Tips für die Zusammenarbeit mit der GU

Minimieren Sie den Spielraum der Generalunternehmung bezüglich Qualitätsstandard im Ausbau durch detaillierte Vorgaben von Normen oder Produkten. Vorsicht bei der Beschreibung «...oder gleichwertig» – mangels Definition sagt später die GU, was eingerechnet ist.

Der Beizug eines in GU-Ausschreibung erfahrenen planenden Architekten bringt oft wertvolle Impulse.

Sehen Sie die Möglichkeit von Änderungen der Produkte ohne GU-Zuschlag im Vertrag vor.

Vereinbaren Sie die Möglichkeit, einzelne Positionen aus dem GU-Vertrag herauszulösen, wenn Sie beim Produktwechsel ein günstigeres Angebot als der GU erhalten.