

Checkliste:

Erfolgsfaktoren: Was Generalunternehmer für eine erfolgreiche Zusammenarbeit tun können

Autor: Sandra Rauch, freie Journalistin

Immer auf der sicheren Seite

- ✓ **Von unserer Fachredaktion geprüft** Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

Erfolgsfaktoren: Was Generalunternehmer für eine erfolgreiche Zusammenarbeit tun können

Der Erfolg als Generalunternehmer steht und fällt mit der pünktlichen Fertigstellung der mit dem Bauherrn vereinbarten Leistung. Um dies zu erreichen, muss die Zusammenarbeit mit den Nachunternehmern sorgfältig geplant und koordiniert werden.

Maßnahme	Erledigt	Notizen
Klare Absprachen: Zwischen Auftragsvergabe des Endkunden und Baustart liegen oft nur wenige Wochen. Wer Nachunternehmer, vor allem die Kerngewerke, schon frühzeitig über den möglichen Auftrag informiert, sichert sich deren kurzfristige Verfügbarkeit nach Zuschlagserteilung. Die Auftragsvergabe an den Nachunternehmer sollte als Individualvereinbarung mit klarem Bezug auf Leistungsverzeichnis und Vergabeprotokoll gestaltet sein.	☐	
Strukturierte Planung: Die Baustellenkoordination ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren. Auf Seite des Generalunternehmers muss ein fester und verlässlich erreichbarer Ansprechpartner (Bauleiter, Polier) bestimmt sein, der die einzelnen Projektschritte vorgibt und gegebenenfalls deren Ausführung überwacht. Bei größeren Baustellen sollte dieser Verantwortliche permanent vor Ort sein.	☐	
Rechtzeitige Problemlösung: Damit alle Firmen termingerecht arbeiten können, muss der Generalunternehmer Verzögerungen oder Planänderungen so früh wie möglich kommunizieren und sich um die Lösung damit verbundener Probleme kümmern - in enger Absprache mit den betroffenen Gewerken.	☐	
Pünktliche Zahlung: Der Ruf eines Generalunternehmers bemisst sich vor allem an der pünktlichen Zahlung erbrachter Leistungen. Potenzielle Streitposten, wie Materialverbrauch, am besten schon im Vorfeld klären. Im Zweifelsfall das Material selbst zur Verfügung stellen (Achtung: andere Vertragsgestaltung erforderlich).	☐	