

# bau.zeitung

## SERVICEMAGAZIN

- 18 bau.kosten**  
Baukostenveränderungen Juli 2007
- 19 bau.kosten**  
Baukostenveränderungen August 2007
- 20 bau.kosten**  
Hoch- und Tiefbau im Juni 2007
- 21 bau.kosten**  
Bauvertrag Serie – Serie Teil 6
- 22 bau.steuer**  
Freiberufler: Investieren und Steuern sparen
- 24 bau.kalender**  
Topaktuelle Termine für und rund um die Bauwirtschaft zu Ihrer persönlichen Aus- und Weiterbildung
- 26 bau.recht**  
Nachhaltige Sicherung immaterieller Werte
- 29 bau.ausschreibungen**

## bau.kontakt

T +43 (0) 1/546 64-224  
F +43 (0) 1/546 64-347

[bauzeitung@wirtschaftsverlag.at](mailto:bauzeitung@wirtschaftsverlag.at)  
[www.bauforum.at](http://www.bauforum.at)

## Hochmut kommt vor dem Fall

Die nachfolgende Erzählung beruht auf einer wahren Begebenheit, die sich so im Herbst 2007 zugetragen hat: Eine Investorengruppe mit österreichischer und slowenischer Beteiligung plant die Errichtung eines – zugegebenermaßen – eher kleinen Einkaufszentrums mit ca. 18.000 Quadratmeter vermietbarer Shopfläche und ca. 700 überdachten Pkw-Stellplätzen in einer aufstrebenden Region im Norden Sloweniens. Mit an Bord ist auch eine börsennotierte österreichische Aktiengesellschaft, die durchaus große Investments insbesondere in den CEE- und SEE-Ländern tätigt. Zudem gibt es bereits Vorverträge mit namhaften Ankermietern aus Deutschland, Österreich und Slowenien, und die Finanzierung des Projektes ist zur Gänze gesichert. Da die Errichtungsgesellschaft den Firmensitz in Slowenien hat, kommt natürlich slowenisches Recht in den Verträgen zur Anwendung. Die Planung wurde von der Investorengruppe an eine slowenisch-österreichische Planergruppe vergeben, die die Ausschreibung als klassisches Generalunternehmerprojekt mit eigener Ausführungsplanung vorbereitet hat.

Vor Versand der Ausschreibungsunterlagen wurden beim Zusammenstellen der Bieterliste sämtliche Unternehmen, die als potenzielle bauausführende Partner eingestuft wurden, telefonisch angefragt, ob Interesse an einer Angebotslegung besteht und dafür auch genügend Ressourcen zur Verfügung stehen. Keines der angefragten Unternehmen hat abgelehnt, ganz im Gegenteil: alle angefragten Unternehmen haben größtes Interesse am Projekt bekundet! Auf der Bieterliste standen neben slowenischen Firmen auch fünf namhafte österreichische Baukonzerne bzw. große mittelständische Bauunternehmen, teilweise mit eigenen Niederlassungen in Slowenien.

Nach einer fünfwöchigen Angebotsfrist ist beim Auftraggeber ein einziges Angebot eines slowenischen Unternehmens mit österreichischer Beteiligung eingegangen! Nur zwei Unternehmen hatten während der Angebotsphase den Anstand, dem Auftraggeber eine schriftliche Absage zukommen zu lassen. Den übrigen, darunter auch einige der besagten österreichischen Unternehmen, erschien offensichtlich dieses Mindestmaß an Höflichkeit als nicht angebracht. Was war passiert? Waren die Vertragsbedingungen zu hart? Waren die Ausschreibungsunterlagen nicht klar genug formuliert? Beide Fragen können klar mit nein beantwortet werden. War die Angebotsphase zu kurz? Wohl auch eher nicht, wenn man bedenkt, dass in gleichen Zeiträumen wesentlich größere Projekte angeboten werden können. Aber was war es dann? Ist vielleicht die so lange herbelgejammerte, gute Konjunkturlage daran schuld, dass Unternehmen eine ablehnende Haltung einnehmen, wenn der Kunde mit dem Auftrag droht? Was ist die Konsequenz, wenn solche Projekte nicht realisiert werden und in der Schublade verschwinden, weil die Bauindustrie aus dem Jammerl auf den Gipfel der Anmaßung gestiegen ist? Eines steht jedoch fest: solche Projekte werden nicht in Zeiten mäßiger wirtschaftlicher Entwicklungstendenzen errichtet. Und wenn Anmaßung und Hochmut einsetzen, dann lässt der Fall nicht mehr lange auf sich warten.

Dipl.-Ing. Dr. techn. Thomas Mathol  
Professor für Bauwirtschaft an der FH Joanneum in Graz