

Nagel auf den Kopf getroffen



Wolfgang Bodien

Sie treffen mit Ihrem Artikel den Nagel auf den Kopf. Wir sind einer der größten Luftkanalbauer im nordostdeutschen Raum und erhalten fast täglich von unseren Kunden – das sind der Handel und die Anlagenbauer – Anfragen mit von TGA-Gesellschaften erstellten Leistungsverzeichnissen für unseren Leistungsumfang, also eckige Lüftungskanäle und Zubehör. Leider stelle ich immer wieder fest, dass fast 80 % der Leistungsverzeichnisse nicht den gültigen Normen und Regelwerken entsprechen. Da werden längst abgelöste Normen aufgeführt. Die Mengengerüste sind nicht aussagefähig, da die in der Norm vorgegebene Abrechnungsklassen fehlen. Diese sind wichtig für die Blechdicken und die Berechnung der Logistik- und Fertigungskosten. Denn große Teile (ab 1 m Kantenlänge) beinhalten eine Blechdickenerhöhung sowie erforderliche Versteifungen im Rahmenbereich durch die DIN EN 1507, die die zulässige Durchbiegungen vorgibt. Selten werden die Hygienevorschriften gemäß VDI 6022 aufgeführt. Diese führen dazu, dass Bauteile nur in Folie verpackt geliefert werden dürfen. Die Teile lassen sich auf dem Lkw nicht mehr stapeln, sodass die Logistikkosten steigen. Ich könnte die Beispiele endlos fortführen. Einige TGA-Unternehmen habe ich angeschrieben und auf die ungenügenden Ausführungen hingewiesen. Ich habe keine Antwort bekommen. Diese Arbeitsweise der Planer führt in letzter Konsequenz zu weiteren Pleiten von mittelständischen Betrieben, da ein 10- bis 30-Mann-Betrieb gar keine Möglichkeiten hat, ein wirksames Claimmanagement zu betreiben. Das wird die großen Marktteilnehmer sicher befriedigen, da lästiger Wettbewerb minimiert wird. Aber es darf nicht vergessen werden, dass diese unflexiblen Kolosse auf die Unterstützung der kleinen und mittleren Luftkanalbauer angewiesen sind, die in zwei bis vier Tagen ihre Teile liefern können. Damit verhindern wir, dass Montagekolonnen tagelang untätig auf Material

warten müssen. Und im Übrigen: Die Qualität leidet, weil Billigheimer unserer Branche die ungenügenden Leistungsverzeichnisse zur Grundlage ihrer Produkte nehmen. Unternehmen, die auf Qualität setzen, haben so oft das Nachsehen und verschwinden vom Markt, weil sie mit den Preisen nicht mithalten können. Ein Schelm, wer Böses dabei denkt.

Wolfgang Bodien, Geschäftsführer der b.arc GmbH, Pritzwalk

Wir sind ein Vertriebsunternehmen, beschäftigen uns auch mit der Veredelung verschiedener Komponenten, sind jedoch nicht im Baubereich direkt tätig. Ich bin der Meinung, dass ein Ausmerzen von Nachträgen grundsätzlich zu begrüßen ist. Nur glaube ich, dass bei Planern und Bauherren manches erst in der Realität erkannt wird und daher Änderungen erforderlich werden.

Gerhard Ries, Geschäftsführer der Ries GmbH, Nauheim