

Warum das günstigste Angebot selten das Beste ist, und wie Bauherren umdenken können

CMY Brand Solutions – Whitepaper

Der Preis als trügerischer Kompass

„Wir müssen sparen“ – kaum ein Projekttag vergeht, ohne dass dieser Satz fällt. Budgets sind knapp, Margen eng, und Bauherren stehen unter Druck, Kosten zu reduzieren. Naheliegender erscheint da der Griff zum günstigsten Angebot. Doch was auf den ersten Blick vernünftig wirkt, ist in der Praxis oft eine Falle.

Gerade in der Architektur und im Messe- / Eventbau zeigt sich: Das günstigste Angebot ist selten das wirtschaftlichste. Nachträge, Qualitätsprobleme und Verzögerungen verschlingen mehr Geld, als die ursprüngliche Ersparnis hergab. Dieses Whitepaper beleuchtet, warum Bauherren ihre Entscheidungskultur überdenken müssen – und wie ein Umdenken gelingt.

Der Irrglaube „billig = günstig“

Viele Bauherren setzen den Preis mit Wirtschaftlichkeit gleich. Sie vergleichen Summen, ohne die dahinterliegenden Leistungen kritisch zu prüfen. Das führt zu falschen Entscheidungen:

- Unterschiedlicher Leistungsumfang: Das eine Angebot enthält Fachplanung und Bauüberwachung, das andere nicht. Später muss teuer nachgekauft werden.
- Qualitätsunterschiede: Komponenten unterscheiden sich massiv in Lebensdauer und Betriebskosten, auch wenn sie oberflächlich gleich wirken.
- Nachträge als Geschäftsmodell: Manche Anbieter kalkulieren bewusst knapp, um den Zuschlag zu bekommen – und holen sich das Geld später über Nachträge zurück. So wird das vermeintlich günstigste Angebot schnell zum teuersten.

Die wahren Kosten: Nachträge, Zeit und Qualität

Nachträge: Die häufigste Kostenfalle. Was in der Ausschreibung fehlt, wird später teuer ergänzt. Manche Anbieter kalkulieren absichtlich „Lücken“ ein.

Zeitverluste: Billiganbieter sparen oft am Personal. Die Folge: verzögerte Abläufe, hektische Nacharbeiten, verpasste Deadlines. Besonders im Messebau mit fixen Eröffnungsterminen ist das fatal.

Qualitätsmängel: Billige Technik fällt schneller aus, billige Ausführung wirkt unprofessionell. Am Ende muss nachgebessert werden – oft mitten im Betrieb.

Die Summe dieser Faktoren macht klar: Preis und Kosten sind nicht dasselbe.

Der Trugschluss der „50% und mehr Rabatte“

In Ausschreibungen tauchen immer wieder Angebote auf, die 50 oder 60 % unter dem Durchschnitt liegen. Für Bauherren klingt das wie ein Jackpot – „die Hälfte gespart!“ Doch in Wahrheit ist es ein Warnsignal.

Warum das problematisch ist

- Unausgeglichene Kalkulation: Kein Anbieter kann ein Projekt mit halbem Marktpreis seriös umsetzen, ohne massiv an Qualität, Sicherheit oder Personal zu sparen.
- Nachtragsstrategie: Viele Dumpingpreise sind Köder, die eigentlichen Kosten kommen über Nachträge.
- Instabilität des Anbieters: Wer dauerhaft unter Preis arbeitet, gefährdet seine Existenz, mit dem Risiko, mitten im Projekt auszufallen.

Das mittelfristige Risiko

- Mehrkosten durch Nachträge,
- Qualitäts- und Funktionsmängel,
- höhere Betriebskosten,
- im Extremfall Projektabbruch oder Neuvergabe.

Compliance und Nachhaltigkeit

- Nachhaltigkeit: Extrem niedrige Preise entstehen häufig durch Lohndumping, minderwertige Materialien oder Missachtung von Sicherheitsstandards. Das widerspricht gängigen Nachhaltigkeitsstrategien.
- Compliance: Viele Unternehmen haben klare Vergaberichtlinien für faire, transparente und qualitätsorientierte Prozesse. Ein Anbieter mit Dumpingpreis verstößt meist gegen diese Prinzipien, und kann zu internen, wie externen Konsequenzen führen.
- Reputation: Stakeholder, Mitarbeiter und Öffentlichkeit nehmen wahr, wenn Preis über Verantwortung gestellt wird. Das beschädigt das Vertrauen in die Marke.

Ein „Billigauftrag“ ist also nicht nur ein Risiko für das Projekt, sondern auch für Glaubwürdigkeit und rechtliche Sicherheit des Auftraggebers.

Wie Bauherren lernen können, anders zu denken

Der Schlüssel ist eine Veränderung der Bewertungskultur.

Mehrkriterielle Bewertung: Preis ist nur ein Faktor. Hinzukommen müssen:

- Qualität und Vollständigkeit der Planung,
- Erfahrung und Referenzen,
- Transparenz der Kalkulation,

Aufklärung und Training: Viele Bauherren müssen erst lernen, Angebote qualitativ zu prüfen. Schulungen, interne Guidelines und externe Beratung helfen, die Kultur zu ändern.

Praxisbeispiel: Teuer gespart

Ein Messebauunternehmen vergab die Beleuchtung eines 800 m² Stands an den günstigsten Anbieter. Ergebnis:

- Fehlende Schnittstellenplanung → Nachträge von 60.000 €.
- Minderwertige Leuchtmittel → Schlechte Farbqualität der ausgestellten Produkte.
- Zeitverzug → zwei Tage verspäteter Aufbau.

Am Ende lag das Projekt 25 % über dem Budget – deutlich teurer als das zweitgünstigste, seriösere Angebot.

Wege zum Umdenken & Fazit

- Bewusstsein schaffen: Beispiele und Zahlen zeigen, wie „Billigaufträge“ scheitern.
- Transparenz fordern: Angebote müssen detailliert sein, keine Pauschalen ohne Erklärung.
- Planung honorieren: Fachplanung gehört ins Budget und darf nicht kostenlos erwartet werden.
- Compliance verankern: Vergabeprozesse müssen interne Regeln und Nachhaltigkeitsziele berücksichtigen.

Fazit: Das günstigste Angebot ist fast nie das beste. Bauherren, die nur auf den Preis achten, handeln kurzsichtig, und riskieren Nachträge, Qualitätsprobleme, Verzögerungen und Verstöße gegen eigene Compliance-Standards.

Wirtschaftlich ist ein Angebot dann, wenn es Gesamtkosten, Qualität, Sicherheit und Nachhaltigkeit berücksichtigt. Nur so entsteht ein Projekterfolg, der auch langfristig Bestand hat.