

Vorwort

Die vorliegende Arbeit entstand in den Jahren 1998 – 2002 während meiner nun 12-jährigen Tätigkeit als Lehrbeauftragter für Baubetriebswirtschaft.

Sie versucht wissenschaftlich zu belegen, was ich in Jahrzehnte langer Berufstätigkeit mit Erfolg erreicht habe: Vergaben im Bauwesen zu fest kalkulierten Pauschalpreisen mit exakt bestätigten Mengenvereinbarungen möglichst vor Baubeginn zu vereinbaren. Mein Wunsch ist es, durch diese Arbeit Streitfälle zu vermeiden bzw. zu reduzieren, die in Deutschland jedes Jahr im Baugewerbe die Milliardengrenze überschreiten.

Wenn es mir gelingt, die Streitigkeiten nur um einige Prozentpunkte zu vermindern, hat sich die Arbeit meiner Meinung nach bereits gelohnt.

Zu dieser Arbeit motivierten mich Herr Prof. Dr.-Ing. habil. U. Nagel, dem ich auch viele wertvolle Hinweise verdanke, sowie die beiden Dekane der FH Köln und Wiesbaden: Herr Prof. B. Franken und Herr Prof. D. Scheeren.

Meinem Betreuer – Herrn Prof. Dr. habil. W. Schäfer – möchte ich für die ausgezeichnete Begleitung und die Geduld, die er mit mir hatte, danken.

Bedanken möchte ich mich auch bei Herrn Prof. Dr.-Ing. G.-W. Mainka, Herrn Prof. Dr.-Ing. U. Diederichs und nochmals bei Herrn Prof. Dr. habil. W. Schäfer, bei denen ich die Promotionseignungsprüfung ablegen durfte.

Weiterhin bedanke ich mich bei Frau M.-L. Hermes und meiner Frau Irmgard sowie bei meinem Freund, Herrn Dr. T. Wink, die mir bei der Einarbeitung in die statische Methodik sowie bei den Lay-Out-Arbeiten geholfen haben und bei Herrn Dipl.-Ing. A. Utz, der die Zeitpläne für mich angefertigt hat.

Anteil an dieser Arbeit haben aber auch viele der über tausend Studenten, die ich in den letzten 12 Jahren ausbilden durfte und die mir auf Grund von Fragen und Gesprächen einen Anreiz zu dieser Publikation gaben.

Radevormwald, im April 2002