



Abstract – Master-Thesis

Titel:

Implikationen im Akquiseprozess für Total- und Generalunternehmeraufträge am Fallbeispiel RIEDERBAU

Untertitel:

Kundenspezifische Erfolgsfaktoren in der Wahl des Vergabeverfahrens und der Vergabe von TU und GU Aufträgen

Name AutorIn: Marco Osl
Seitenanzahl: 165

Name AutorIn: ----
Seitenanzahl: ----

Hintergrund:

Das Unternehmen RIEDERBAU beschäftigt sich seit langem mit der strategischen Weiterentwicklung und dem Ausbau der Geschäftsfelder Total- und Generalunternehmer. Der kontinuierlich wachsende Druck auf das Verhältnis „Kosten – Leistbarkeit“ macht es notwendig die Bedürfnisse des Kunden zu kennen. Für RIEDERBAU steht die Erfüllungsverantwortung gegenüber dem Kunden im Zentrum ihres Schaffens.

Forschungsfrage - Hypothese:

Bedient der Totalunternehmer (TU) die Bedürfnisse des Kunden im Vergabeprozess besser als der Generalunternehmer (GU)?

Abhängig von der zu bedienenden Zielgruppe und einer frühen Einbeziehung in das Projekt, kann der TU durch seine wirtschaftlichen und technischen Ausführungskompetenzen dem Kunden eine bessere Kosten-, Qualität- und Haftungssicherheit in der Planungsphase bieten.

Bestehen für KMU's zukünftig Chancen das wachsende Geschäftsfeld TU/GU zu bearbeiten?

Mit einem strategisch langfristig aufgestellten Geschäftsmodell in Verbindung mit hoher Investitionsbereitschaft können sich KMU's vom klassischen Bauunternehmen hin zum Totalunternehmer entwickeln und ihr Wertangebot für den Kunden erweitern.

Methode:

Zur Beantwortung der Forschungsfragen wurde eine kundengruppenbezogene webbasierte Befragung mit ergänzendem Gedankenaustausch bei einzelnen Kunden durchgeführt.

Ergebnisse:

Die Auswertung und Interpretation der Befragungsergebnisse zeigen, dass jede Zielgruppe unterschiedlich gereichte aber ähnlich gelagerte Bedürfnisse in ihrer Wahl des Vergabeverfahrens haben, und zukünftig der Anteil an TU- und GU Projektrealisierungen zunehmen wird.

BetreuerIn: Mag. Dr. Harald Schützinger

Weitergabe gesperrt: Ja | Nein
Datum: 24.07.2021

Schlagnwortkatalog: Erfolgsfaktoren, Totalunternehmer, Vergabeverfahren, Bauwirtschaft



Abstract – Master-Thesis

Title:

Implications in the acquisition process for total and general contractor work on the case study RIEDERBAU

Subtitle:

Customer-specific success factors in the choice of the award procedure and the award of TU and GU contracts

Name of Author: Marco Osl
Number of pages: 165

Name of Author: ----
Number of pages: ----

Background:

The company RIEDERBAU has long been concerned with the strategic development and expansion of the TC and GC business areas. The continuously growing pressure on the "cost - affordability" ratio makes it necessary to know the needs of the customer. This thinking and the fulfillment responsibility towards the customer is at the center of the work.

Research question - hypothesis:

Does the FC serve the needs of the customer in the award process better than the GC/GC+?

Abhängig von der zu bedienenden Zielgruppe kann der TU durch seine wirtschaftlichen und technischen Ausführungskompetenz dem Kunden Kosten-, Qualität- und Haftungssicherheit bieten.

Are there opportunities for SME's to work on the growing TU / GU business area in the future?

With a strategically long-term business model in connection with a high willingness to invest, SMEs can develop from a classic construction company to a total contractor, as a supplement to the value offer for the customer.

Method and evidence:

To answer the research questions, a customer group-related web-based survey was carried out with a supplementary exchange of ideas with individual customers.

Results:

The evaluation and interpretation of the survey results show that each target group is ranked differently but has similar needs in their choice of award procedure, and that the proportion of TC and GC project implementations will increase in the future.

Supervisor: Mag. Dr. Harald Schützinger

Transmission prohibited: Yes | No
Date: 24.07.2021

Subject catalogue: Success Factors, General Contractor, Procurement, Construction Business