

Warum ein niedriger Dachstuhl-Preis täuschen kann – Die Positionsebene im Angebot · Ausführliche praktische Anleitung

Im Überblick: Drei Angebote für einen neuen Dachstuhl liegen auf dem Tisch – und die Summen weichen deutlich voneinander ab. Wer hier vorschnell den niedrigsten Preis wählt, übersieht oft, dass wesentliche Arbeitsschritte fehlen. Denn Dachstuhl-Angebote werden selten nach demselben Muster aufgebaut, was einen direkten Summenvergleich riskant macht. Dieser Ratgeber zeigt, wie Sie trotzdem zu einer belastbaren Entscheidung kommen.

Warum ein niedriger Preis täuschen kann

Stellen Sie sich folgendes Szenario vor: Betrieb A unterbreitet ein Angebot über 12.000 Euro, Betrieb B eines über 15.000 Euro. Auf den ersten Blick scheint A deutlich günstiger zu sein. Doch wenn im Angebot von A wichtige Positionen wie die fachgerechte Entsorgung des alten Dachstuhls, die Baustellenlogistik oder die Aussteifung während der Montage fehlen, können die tatsächlichen Kosten schnell über denen von B liegen. Der Summenvergleich allein sagt nichts über die Vollständigkeit der Leistung aus. Erst die transparente Aufschlüsselung aller enthaltenen Arbeitsschritte macht Angebote wirklich vergleichbar.

Die fünf Positionen, die Angebote unterscheiden

Ein vollständiges Dachstuhl-Angebot setzt sich aus mehreren eigenständigen Arbeitspaketen zusammen, die in der Praxis unterschiedlich zugeordnet oder ganz weggelassen werden können. Die Planung und das Aufmaß umfassen Statik, Maße und die Verantwortung für Ausführungsunterlagen. Material und Abbund beinhalten Holzprodukte, zugeschnittene Teile, Verbindungen und Vorfertigung. Zur Montage gehören das Aufrichten, Ausrichten, die Aussteifung und vorübergehende Sicherung. Die Baustellenlogistik deckt Kranstellung, Lagerfläche, Zufahrt und Witterungsschutz ab. Schließlich fallen bei einem Austausch Rückbau und Entsorgung der alten Konstruktion an. Jede dieser Positionen kann teilweise, vollständig oder gar nicht im Angebot enthalten sein.

Typische Fallen bei den einzelnen Positionen

Bei der Planung kann ein Angebot eine fertige Tragwerksplanung voraussetzen oder eigene Planungsleistungen einpreisen – ohne Klärung bleibt es unverbindlich. Beim Material ist entscheidend, ob der Abbund mit Zapfungen und Nagelungen enthalten ist oder nur das Rohholz. Auch Konterlatten, Firstklammern und Windrispen werden häufig vergessen. Bei der Montage trennt sich, ob ein Betrieb liefert oder schlüsselfertig aufbaut – ein Bausatz ohne Aufbau ist deutlich günstiger. Engpässe auf dem Grundstück wie schmale Zufahrten oder fehlender Kranstellplatz verursachen oft Nachträge während der Bauphase, die im Angebot nicht auftauchen.

So bereiten Sie sich auf den Vergleich vor

Bevor Sie Angebote anfordern, bringen Sie Ihre eigenen Unterlagen in eine klare Reihenfolge. Prüfen Sie, ob Tragwerksplanung und ausführungsfähige Maße vorliegen. Definieren Sie den gewünschten Dachaufbau mit allen Lasten. Klären Sie, ob Kran- und Lieferzugang gesichert sind. Und klären Sie, ob ein Neubau entstehen oder ein Bestandsdach saniert werden soll. Diese Punkte müssen für alle angefragten Betriebe identisch sein, damit ein Summenvergleich überhaupt Aussagekraft bekommt. Fordern Sie von jedem Betrieb eine vollständige Aufschlüsselung aller enthaltenen Positionen an.

Fazit

Eine niedrige Gesamtsumme ist kein Zeichen für ein gutes Angebot. Erst die transparente Aufschlüsselung aller Positionen zeigt, ob die Leistung vollständig ist oder ob wesentliche Arbeitsschritte fehlen. Vergleichen Sie Inhalte, bevor Sie Summen vergleichen – das ist der einzige Weg zu einer fundierten und belastbaren Entscheidung beim Dachstuhl-Angebot.

Weitere Dokumente zum Thema

[Warum ein niedriger Dachstuhl-Preis täuschen kann – Die Positionsebene im Angebot](#)

[Zugehöriges Dokument](#)