

Planen und Bauen in Bauteams

Dipl.-Ing. Jürgen Bott

AGW-Arbeitskreis Technik

Essen 30. April 2019





Definition und Historie

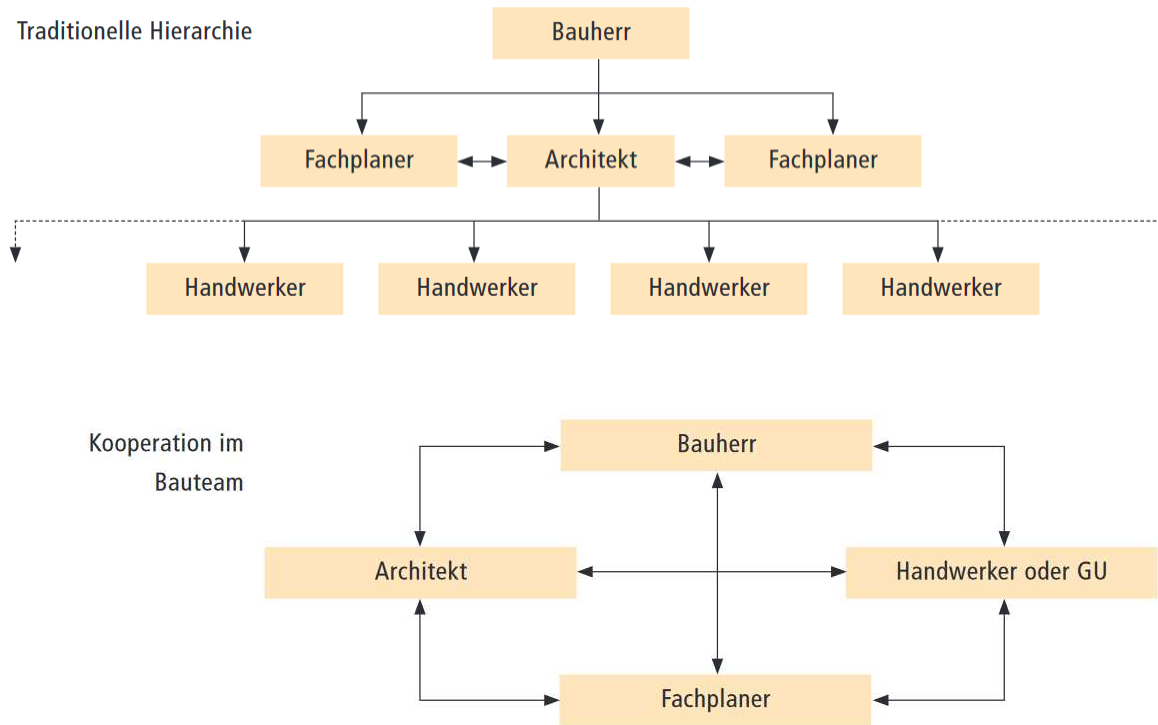
- Kooperatives Verfahren zur Planung und Realisierung von Bauprojekten
- Aufhebung der (strikten) Trennung zwischen Planung und Ausführung
- Frühzeitiges offenes Zusammenwirken von Bauherr, Planern und ausführenden Unternehmen



Definition und Historie

- Entwicklung als alternative (ergänzende) Wettbewerbsform in den Niederlanden in den 1980er Jahren
- Kooperative Verfahren waren schon aus Ländern mit amerikanischem oder angelsächsischem Einfluss bekannt (Partnering, GMP,...)
- Motivation in den Niederlanden war eine staatliche Regulierung der Grundstückspreise und –vergaben über Endverkaufspreise und Endmieten der entstehenden Immobilien

Planen und Bauen in Bauteams



Quelle: AKBW & AKRP: Bauteam – ein Leitfaden für Architekten und Handwerker, S. 8, 2009



Aktuelle Erwartungen an das „Wettbewerbsmodell Bauteam“

(Quelle: baumensch.de 2018)

- Kosteneinsparungen ca. 15 %
- Kostenobergrenze fixiert – Qualität optimiert
- Partnerschaftlicher Prozess



Aktuelle Erwartungen an das „Wettbewerbsmodell Bauteam“

(Quelle: baumensch.de 2018)

- Praxiswissen wird bereits in den Planungsprozess eingebracht
- Nachträge und claim-Management werden reduziert
- Risiken wie Insolvenzrisiko werden minimiert



Voraussetzungen (grundsätzlich)

- Bereitschaft die tradierte Trennung von Planung und Ausführung zu überwinden
- Freihändige Vergabe an Planer und Ausführende auf Basis eines Bauteam-Vertrages (Einzelverträge oder „G“-Verträge) = „reine Lehre“
- Bauteam-Vertrag muss fair und „auf Augenhöhe“ gestaltet sein und eine „exclusive“ Zusammenarbeit in der Bauteamphase beinhalten



Voraussetzungen

- Transparenz und Kompetenz zu der Kalkulation von Baukosten (bis hin zu EK-Baustoffpreisen und Arbeitszeitwerten pro Einheit)
- Der Unternehmer legt seine Kalkulation offen und vereinbart mit dem Bauherrn einen festen (GU-) Zuschlag, welcher auch bei Änderung der Kostenbasis gilt
- Der Bauherr verpflichtet sich zur Erteilung des Auftrages an den/die Unternehmer, falls die Vorgaben des Pflichtenheftes eingehalten wurden und die Kosten nicht um mehr als einen vorher vereinbarten Prozentsatz abweichen



Voraussetzungen

- Annahmeverpflichtung für den Auftrag besteht seitens des Unternehmers
- Eine Ausschlussklausel verbietet Angebote fremder Unternehmer während der Bauteam Vereinbarung
- Die Grundlagen der Bauaufgabe werden vor Abschluss des Bauteamvertrages vom Bauherrn in einem Pflichtenheft dokumentiert (Vertragsbestandteil)



Voraussetzungen

- Grundsätzlich endet die Bauteamvereinbarung nach Beendigung der Planung (LP 5/6) mit der Erteilung eines Bauauftrages
- Der in der Regel federführend im Bauteam tätige (General-) Unternehmer hat Anspruch auf Erstattung der ihm laut Vertrag zustehenden Vergütung, falls der Auftrag nicht erteilt wird, da z.B.:
 - Keine Einigung über die Bausumme
 - Bauherr erhält keine behördliche Genehmigung



Voraussetzungen

- Der Bauherr oder ein externer Moderator führt das Bauteam durch:
 - Festlegung der Anforderungen
 - Leiten der Bauteambesprechungen
 - Kontrollieren und Koordinieren der einzelnen Mitglieder
 - Abschließende Beurteilung der Vorlagen
 - Herbeiführen rechtzeitiger Beschlussfassung



Vergabemodell mit vorlaufender Ausschreibung / Wettbewerb

- Ideen- und Preis-Wettbewerb auf Basis einer Vorentwurfsplanung (LP 2) und/oder dem Pflichtenheft des Bauherrn
- TU/TÜ oder Bietergemeinschaften aus Planern und ausführenden Unternehmen erarbeiten eine vertiefende Planung (LP 3) und Bauleistungsbeschreibung und geben einen „Garantierten Maximal-Preis“ für die Komplettleistung ab.



Vergabemodell mit vorlaufender Ausschreibung / Wettbewerb

- Auswertung durch den Bauherrn erfolgt streng nach dem Gleichbehandlungsprinzip zum Beispiel mit den Methoden der Nutzwertanalyse (gewichteter Kriterienkatalog)
- Nachfolgend wird mit dem wirtschaftlichsten Bieter ein Kooperationsvertrag / Bauteamvertrag geschlossen
- Die Zulässigkeit des gewählten Vergabemodells ist bei öffentlichen Auftraggebern auf Basis des nationalen oder europäischen Vergaberechts bei Bedarf und im Einzelfall rechtlich zu prüfen



Fazit

- In einem überhitzten Markt bieten kooperative und transparente Wettbewerbs-Modelle eine neue Chance nachhaltiges Vertrauen zu schaffen
- Kapazitäten werden für Auftragnehmer und Auftraggeber planbarer
- Risiken werden für Auftragnehmer beherrschbarer
- Nachtragsrisiken werden für Auftraggeber reduziert



Fazit

- Projektzeiten, insbesondere Bauzeiten, können optimiert werden
- Gemeinsam genutzte Instrumente, zum Beispiel Kostenkataloge für Bauelemente, müssen ggf. entwickelt und von allen Beteiligten auch gleich verstanden werden
- Projektkostenreduzierungen sind erst in Folgeprojekten mit gleicher Konstellation zu erwarten



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit.**

Allbau GmbH | Kastanienallee 25 | 45127 Essen
T. 0201.22 0 70 | F. 0201.22 07-335 | www.allbau.de