

Lesehilfe zum Prozessschaubild: Bildung von Bauteams

Einleitung und Lesehilfe



Inhalt

Intention des Prozessschaubilds **3**

1. Einleitende Hinweise 5

2. Erläuterung des Prozessschaubildes 6

3. Zusammenfassung der Vor- und Nachteile 9

Intention des Prozessschaubildes

Das Prozessschaubild soll die Abläufe einer frühzeitigen und intensiven Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten verdeutlichen. Durch die Bildung von Bauteams bereits in der frühen Planungsphase sollen durch gemeinsames frühzeitiges Einbringen von Fachwissen und Erfahrung, Kosten reduziert, die Planung optimiert und die Bauzeit verkürzt werden. Sie dient Bauherren, Architektinnen und Architekten sowie Bauunternehmen als Hilfestellung, um den Prozess der Teambildung zu verstehen und die Vorteile einer kooperativen Vorgehensweise besser zu erkennen.

Die Betrachtung dieses Schaubildes basiert auf der Grundannahme, dass die Baupartnerin oder der Baupartner als Generalunternehmer (GU) fungiert. Der GU übernimmt somit die Bau- und Planungsleistung der LPH5 und schafft durch die Bündelung dieser Funktionen weitere Optimierungspotentiale im Planungs- und Bauprozess.

Es sind grundsätzlich auch andere Modelle der Bauteambildung denkbar, in welcher die Leistungsschnittstelle zwischen Architekten und Baupartner z.B. verändert definiert werden kann.

1 Einleitende Hinweise

Das vorliegende Prozessschaubild veranschaulicht die Bildung von Bauteams im Bauwesen, die auf einer frühzeitigen Kooperation zwischen Bauherr, Architekt:in und Bauunternehmen basiert. Ziel ist es, durch enge Zusammenarbeit von Anfang an die Effizienz im Planungs- und Bauprozess zu steigern und somit Kosten zu senken.

Das vorgestellte Schaubild zur Bildung von Bauteams eignet sich sowohl für den seriellen Wohnungsbau mit standardisierten Planungsprozessen, als auch für konventionelle Bauweisen mit individueller Planung. Es soll eine Hilfestellung geben, um den Prozess der Teambildung zu verstehen und die Vorteile einer kooperativen Vorgehensweise besser zu erkennen.

Das Prozessschaubild geht davon aus, dass ein Generalunternehmer (GU) als Baupartner:in agiert und sowohl die Bau- als auch die Planungsleistungen der LPH 5 übernimmt. Dies ermöglicht durch die Bündelung dieser Funktionen ein größeres Optimierungspotential im Planungs- und Bauprozess. Alternative Modelle der Bauteambildung sind ebenfalls denkbar, bei denen beispielsweise die Leistungsschnittstellen zwischen Planenden und Baupartner:innen neu definiert werden können. Es veranschaulicht die Schritte von der Definition der Projektaufgabe bis zum Beginn der Bauleistung. Es zeigt eine beispielhafte Ablaufstruktur, die den Fokus auf die Bauteambildung legt und logisch aufeinanderfolgende Verfahrensschritte vorschlägt. Abweichungen von diesem Ablauf sind möglich.

2 Erläuterung des Prozessschaubildes

Die Grafik gliedert den Prozess der Bildung von Bauteams in ihrer Abfolge beginnend am Ausgangspunkt und vier weiteren folgenden Schritten:

Ausgangspunkt:

Der Bauherr definiert die grundsätzlich wichtigen Basis - Rahmenparameter der Projektaufgabe. Dies umfasst u. a. Aspekte wie das Grundstück, die Lage, das Produkt/Bauvorhaben sowie den Zeitraum bis zur Fertigstellung.

Schritt 1 und Schritt 2:

In Schritt 1 und Schritt 2 erfolgt die Auswahl des Architekten oder der Architektin sowie der Baupartnerin oder des Baupartners, bzw. des Generalunternehmers (GU + LPH 5) durch den Bauherrn. Dieser wählt basierend auf eigener Erfahrung oder aus der Best Practice-Sammlung der Initiative für „Positive Projektbeispiele“ die für die Aufgabe geeignete Partner:innen aus. Gemeinsam mit den Architektinnen und Architekten erarbeitet der Bauherr die Rahmenparameter und definiert die Aufgabe (Schritt 1). Auf Basis erster Machbarkeitsuntersuchungen werden anschließend die Bauunternehmen angesprochen (Schritt 2).

Mit der Auswahl der Architektinnen und Architekten sowie der Baupartner:innen beginnt die Zusammenarbeit des Bauteams. Diese Zusammenarbeit wird in zwei Stufen nacheinander durchgeführt: Stufe 1 (Schritt 3) und anschließend Stufe 2 (Schritt 4).

Schritt 3 (Stufe 1):

Zwischen Bauherrn und Baupartner:in (beispielsweise ein Generalunternehmer) wird eine „Preferred Partnership Vereinbarung“ abgeschlossen. Das Architekturbüro wird in Form einer Vorabbeauftragung

zunächst bis Leistungsphase 2 und mit weiteren notwendigen Leistungen gebunden.

Auf dieser Basis arbeiten die Projektbeteiligten gemeinsam bis zum Abschluss der Leistungsphase 2 (LPH 2) zusammen, konkretisieren zuvor festgelegte Rahmenparameter vor und definieren klare Zielvorgaben.

Im Ergebnis der Stufe 1 erstellt der Generalunternehmer ein verbindliches Angebot für die Bauaufgabe. Je nach Ergebnis der Stufe 1 und nach Bewertung und Verhandlung des vorliegenden Angebots, kann der Bauherr entscheiden, ob die Zusammenarbeit weitergeführt wird (Übergang Stufe 2) oder nicht. Je nach Ergebnis des Angebots gibt es drei unterschiedliche Szenarien:

- Fall A1: Das Angebot des Generalunternehmers entspricht den Zielvorgaben, sodass der Auftrag für Stufe 2 vergeben wird.
- Fall A2: Das Angebot des Generalunternehmers entspricht den Zielvorgaben, aber der Bauherr vergibt keinen Auftrag für Stufe 2. Für diesen Fall kann die Zahlung einer Break-up Fee an den Generalunternehmer vereinbart werden.
- Fall B: Das Angebot des Generalunternehmers entspricht nicht den Zielvorgaben. In diesem Fall wird Stufe 1 beendet und der Bauherr sucht eine:n neue:n Baupartner:in. Zur Vergütung des bis dahin entstandenen Beratungsaufwandes seitens des Generalunternehmers sollte im Rahmen der „Preferred-Partnership-Vereinbarung“ eine Regelung getroffen werden.

Schritt 4 (Stufe 2):

Im vierten Schritt wird die Zusammenarbeit zwischen Bauherr, Generalunternehmer und Architekt:in weitergeführt. Hier wird zum Beispiel der Architektenvertrag bis einschließlich Leistungsphase 4 und weiteren notwendigen Leistungen geschlossen. Zudem wird der Bauvertrag (bei GU-Vertrag vorzugsweise als Globalpauschalvertrag) auf Basis des Angebots aus Schritt 3, Stufe 1 mit dem Generalunternehmer geschlossen. Dieser begleitet nunmehr den Planungsprozess der LPH 3 und 4 und optimiert hierbei die Baukosten resultierend aus der Planung. Nach Fertigstellung der LPH 4 erfolgt eine Übergabe der Planung an den Generalunternehmer, der die Bearbeitung der LPH 5 übernimmt.

Zwischen der Mitteilung des Baupreises durch den Generalunternehmer (in LPH 2) und dem Zeitpunkt des Baubeginns kann ein erheblicher Zeitraum liegen, da zunächst noch die Entwurfsplanung erstellt werden, die Baugenehmigung eingeholt und Teile der Ausführungsplanung erarbeitet werden muss. Sollte dieser Zeitraum besonders lang ausfallen, kann es sein, dass sich der Generalunternehmer nicht mehr an den ursprünglich angegebenen Baupreis gebunden sieht; in solchen Fällen könnte es erforderlich werden, eine Regelung zur Preisanpassung (Indexierung) zu treffen. Es ist im Vorfeld klar zu regeln, wie lange der Angebotspreis Bestand hat.

Das Schaubild hebt hervor, welche Rolle Bauherr, Architekt:in und Baupartner:in in den verschiedenen Leistungsphasen einnehmen.

3 Zusammenfassung der Vor- und Nachteile

Vorteile:

- **Mögliche Kostenreduktion**
Die frühzeitige Einbindung des Generalunternehmers und die enge Zusammenarbeit im Team ermöglichen eine Optimierung der Kostenplanung.
- **Planungssicherheit**
Die gemeinsame Erarbeitung der Planung und die frühzeitige Festlegung von Rahmenparametern erhöhen die Planungssicherheit und soll langwierige Umplanungsprozesse vermeiden. Hierdurch kann Zeit im Planungsprozess eingespart werden.
- **Effizienzsteigerung**
Die enge Kooperation im Team fördert den Informationsaustausch und die Abstimmung der Prozesse, was zu einer effizienteren Projektabwicklung führt.
- **Qualitätsverbesserung**
Die frühzeitige Einbindung von Fachwissen und Erfahrung des Generalunternehmers sowie die laufende Kontrolle der Arbeitsziele kann zu einer höheren Qualität der Planung und damit des Bauprojekts beitragen.

Nachteile:

- **Kein Marktvergleich**

Die frühzeitige Bindung an eine:n Baupartner:in führt zum Ausschluss des Marktes. Dadurch entfällt ein direkter Vergleich und Wettbewerb (Marktvergleich).

- **Planungstiefe vs. Preisverbindlichkeit**

Die Bauleistung muss zu einem sehr frühen Planungszeitpunkt preiseinstufig werden. Dies erfordert, dass die Planung bereits so detailliert ist, dass eine belastbare Kostenermittlung möglich ist. Daher ist eine höhere Planungstiefe in diesem Stadium notwendig. Ist die Planungstiefe nicht ausreichend, können Preisaussagen ggf. später nicht gehalten werden.

- **Preisbindung**

Zwischen der Baupreisangabe und dem Baubeginn kann viel Zeit vergehen. Bei längeren Zeiträumen ist ggf. eine Preisindexierung erforderlich und erhöht den Baupreis bzw. weicht von der Zielvereinbarung ab.



Patinnen und Paten des Arbeitskreises

Jan H. Ipach, Coido Architects
Michaela Wiedl, HAMBURG TEAM Gesellschaft für Projektentwicklung mbH

Mitwirkende des Arbeitskreises

Laura-Mae Deppenmeier, SAGA Unternehmensgruppe
Knud Einemann, B&O Bau Hamburg GmbH
Gabor Gottlieb, Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen
Dirk Hansen, SAGA Unternehmensgruppe
Bastian Humbach, HAMBURG TEAM Gesellschaft für Projektentwicklung mbH
Kilian Jonak, LRW Architekten
Dierk Königs, molestina architekten + stadtplaner GmbH
Karin Loosen, Hamburgische Architektenkammer
Friederike Mechel, Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen
Kornelia Ott, Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen
Karen Pein, Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen
Anna Quitzsch, Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen
Carola Reckzeh, SAGA Unternehmensgruppe
Bertram Sahlmann, KBNK Architekten
Jonathan Schliehe, GOLDBECK Nord GmbH
Karin Siebeck, Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen
Tanja Storch, Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen