



*DESIGN & BUILD – FUNKTIONEN UND
HÜRDEN IN DER PRAXIS*

2. DESIGN & BUILD KONFERENZ DEUTSCHLAND

12. APRIL 2018

STEFFEN KÜHN UND THOMAS RICHTER

DESIGN & BUILD – ZWEI SEITEN EINER MEDAILLE

Unternehmen

- frühzeitige Einbindung
 - Kompetenz statt billig
 - Teilhabe am Know-How
- etc.



Kunde

- fehlender Wettbewerb
- Abhängigkeit
- Verkauf eingeschränkter
Lösungen



AGENDA

- 1 PROJEKTORGANISATION
- 2 VERTRAGSMODELLE
- 3 PARTNERSCHAFTLICHKEIT
- 4 TRANSPARENZ
- 5 VALUE ENGINEERING
- 6 KOMPETENZ DES KUNDEN
- 7 KOMPETENZ DES UNTERNEHMENS
- 8 FAZIT

PROJEKTORGANISATION

- Kompetenzwettbewerb statt reinem Preiswettbewerb – Präqualifikationsphase
- Budgets sollten nicht ohne Beratung des Unternehmens erstellt werden
- Projektteams bei Unternehmern i.d.R. aufgestellt wie im GU-Bau, z.B. Qualitätssicherung bei den Fachbauleitern und nicht getrennte Aufgabe (dazu Reporting oft unvollständig)
- Teams häufig overstaffed (führt zu überhöhten Overheadkosten)

PROJEKTORGANISATION

- Oft unverbindliche Beratung in einer Qualifikationsphase nachgefragt, Unternehmen kann aber seine Einkaufskompetenz/seine Netzwerke erst nutzen, wenn er sich in einer Auftragsituation befindet, unverbindliche Beratung ist nicht nachhaltig,
- Viel zu späte Einbeziehung des Unternehmens, oft erst kurz vor oder gar nach Bauantrag
- Nur oberflächlicher Einstieg des Unternehmens in der Planungsphase, keine ausreichende Durchdringung der Planungs- und Bauaufgabe

VERTRAGSMODELLE

- „GU-Vertrag mit GMP“ statt partnerschaftliches Modell
- Projektmanagement- und Geschäftsbesorgungsleistungen des Unternehmens faktisch zentrale Leistungen, spielen aber oft keine Rolle in den Verträgen
- Incentives und Risikopuffer

VERTRAGSMODELLE

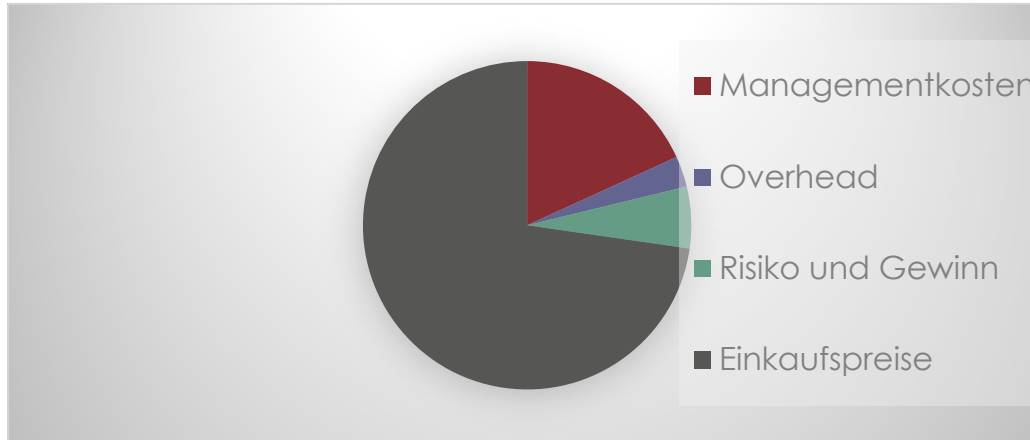
- Falsche Schwerpunkte bei den Verträgen:
 - Pathologie statt Prävention
 - Risikoallokation statt Risikomanagement
 - Definition von Rechten und Pflichten statt Beschreibung von Rollen, Prozessen, Szenarien und Beziehungen
- Es gibt immer zwei Seiten einer Medaille – mit Anwälten DREI

PARTNERSCHAFTLICHKEIT

- Design & Build ohne Partnering?
- Unternehmen versteht unter Partnerschaftlichkeit, keinerlei Risiken zu übernehmen
- Bauherr versteht unter Partnerschaftlichkeit, an alle Vergabegewinne und Kalkulationspuffer zu kommen und Minimalpreise zu erzielen
- Kommunikation, „Beißhemmung“

TRANSPARENZ

- Trennung der Management-Kosten von den Bauleistungen
- echte „open books“ notwendig, kein Verstecken von Informationen zur Positionswahrung



TRANSPARENZ

- regelmäßiges und umfassendes Reporting zu Kosten und Terminen (oft vernachlässigt)
- volle Transparenz der Nachunternehmerbeziehungen (Rahmenverträge, Beauftragungen über mehrere Projekte, Rückvergütungen etc.)
- Qualitätssicherung komplett offenlegen (nicht: zwei Mängellisten, eine intern, eine für den Bauherrn)

VALUE ENGINEERING

- Architekten/Planer verteidigen planerische Lösungen – Vorschläge der Unternehmer werden als Störung / Mehraufwand empfunden
- VE nicht nur bezogen auf das Budget, sondern mehr und mehr bezogen auf die Realisierungszeit
- Oft kein echter planvoller VE-Prozess, sondern faktisch GU-Nebenangebote
Best Practice: ***VALUE ENGINEERING LOG***



VALUE ENGINEERING

Best Practice: VALUE ENGINEERING LOG

REF	SUB-CONTRACT	OPPORTUNITY	RATING	ACTION	ACTION OWNER	POTENTIAL COST	GC Cost	ACTUAL SAVING	PROGRAMME IMPACT	DESIGN	COMMENTS
Value Engineering Log Project Charly, Berlin											
Rating Key <p>p Proceed i Awaiting further information r Rejected c Awaiting client instruction</p>											Comments key: Project Manager Architect Lighting Consultant MEP Consultant General Contractor
30	Kitchen	Omit livecooking table	p	PM / Sub kitchen to confirm location for google approval	Sub Kitchen, PM	-60.000 €	-46.493 €	-46.493 €	no	update needed	As discussed with Catering 46.492,62€ excl. M&E
31	Kitchen	Change work benches in the basement kitchen to be standard mobile units	i	PM / Sub to review for confirmation of detail for google approval	Sub Kitchen, PM	-25.000 €	-2.500 €				As discussed with Catering 46.492,62€ excl. M&E
32	Kitchen	Omit the cupboards in the service corridor by the basement kitchen	r	Client to confirm approval for instruction	Client	-14.000 €	-14.000 €				As discussed with Catering 46.492,62€ excl. M&E
33	Kitchen	Standard mobile fabrication in Coffee Bar & Events support pantries	i	Sub kitchen scope required for costing; GC to confirm costs, including M&E	Sub Kitchen	-1.600 €	-1.600 €				As discussed with Catering 46.492,62€ excl. M&E
34	Kitchen	Coffee Machines change in specification - Thermoplan into Melitta/Cafina (as Google Switzerland)	i	For Client instruction	Client	-17.139 €	-17.466 €				GC cost €16,323 + 5%OHP + 2% risk = €17,466
37	Kitchen	Granite worktops	i	GC to provide costs for alternative in non-client areas	General Contractor	-2.625 €					16,323€
39	Lighting	Alternative R2B-TOX lighting	i	GC to confirm that proposed alternative fittings meet performance specification and provide samples for client approval	General Contractor	-122.850 €	-122.850 €				GC to confirm lighting meets performance specification for subsequent client approval of samples
40		Product: PFSA, MC g1	p	Architects to provide chosen sample to google for approval and confirmation of instruction	Architect, GC	-228.900 €	-233.260 €	-233.260 €	no	update needed	125000 (218K + 5% OHP + 2% risk = €233,260)
41		Product: PFSA, MC g10	p	Architects to provide chosen sample to google for approval and confirmation of instruction	Architect, GC	-17.325 €	-17.655 €	-17.655 €	no	update needed	16500 (ditto on OHP and risk)
42		Product: PFSA, MC g12	p	Architects to provide chosen sample to google for approval and confirmation of instruction	Architect, GC	-13.125 €	-13.375 €	-13.375 €	no	update needed	12500 (ditto on OHP and risk)
47	Jacks	Product: proceeds i-d, Jacks	c	GC to provide data sheet missing from offer of 30th June for Architects approval	General Contractor	-23.100 €	-22.000 €				It is a system construction; we have send the data sheets with our offer at June 30th, 22.000€
48	Electrical	alternative system "Batterien Lenz"	p	Approved for instruction by PM	Project Manager	-12.154 €	-12.154 €	-12.154 €	no	update needed	PM to instruct
49	Preliminaries	Alternative protection	i	GC to review and advise budget saving: "Protection works => Type of protection (DSB 22mm, DSB 16mm, wooden panel 3,2mm or Foil)"	General Contractor	-20.000 €					GC to confirm - alternative tenderer recommendation we are waiting for a response
52	Ceilings / Floors	Alternative baffels manufacturer / spec	c	GC to source alternative and meet saving target of €32K offered by alternative contractor	General Contractor	-32.000 €	-10.500 €				GC to confirm - alternative tenderer recommendation, 10.500€
53	Glazed Partitions	Alternative glazed partitions manufacturer	i	GC to review and confirm budget saving: Metal-glass-construction => up to 18.000,- Euro (by change of manufacturer)	General Contractor	-18.000 €					GC to confirm - alternative tenderer recommendation which constructions are meaningful?
54	Soft Flooring	Alternative carpet / soft flooring specification	i	GC to explore alternatives for Architects approval and advise budget saving	General Contractor	-17.500 €					GC to confirm - alternative tenderer recommendation we are waiting for a response
55	Lift	Revised lift specification	i	MEP Consultant to forward revised information to ISG for costing	MEP Consultant	-15.000 €					
						-640.318 €	-513.853 €	-322.937 €			

VALUE ENGINEERING

- Nur möglich wenn Kosten transparent
- Planungskompetenz des Unternehmens, vor allem in der TGA essentiell
- Unternehmen wollen sich in der Regel aus dem Thema Betrieb (Abläufe, Kosten etc.) heraushalten
- Notwendige Zeiträume für Genehmigungsprozesse für Änderungen nach Value Engineering müssen von vorneherein eingeplant werden

KOMPETENZ DES BAUHERRN

- Open Book Verfahren erfordern eine hohe technische Kompetenz des Kunden
- Entscheidungsvorlagen bei Open Book-Verfahren und Vorlagen zum Value Engineering müssen qualitativ und quantitativ bearbeitet werden auf Kundenseite
- Oft zu lange Entscheidungswege und nicht ausreichend Entscheidungskompetenz auf Projektebene

KOMPETENZ DES BAUHERRN

- Organisationsstruktur auf Seiten Kunde, insbesondere in der Industrie, teils zu schwerfällig: interne Schnittstellen und Rollenverteilung, vor allem wenn Einkauf, interne Revision und Bauabteilung getrennt
- Problem vieler Bauherrn: Kontrollwut statt Pragmatismus, Controlling statt Entscheidungen, Scheu vor Übernahme von Verantwortung der handelnden Personen

KOMPETENZ DES UNTERNEHMENS

- Planungskompetenz, insbesondere TGA oft nicht ausreichend vorhanden, um Planungsprozess zu steuern und Planungslösungen/Optimierungen zu erarbeiten oder zu bewerten
- Spezifische Projektmanagementkompetenz notwendig
Unternehmen muss ein Team aus Projektmanager, Bauleitern und Einkäufern (Baukaufleuten) allokalieren

KOMPETENZ DES UNTERNEHMENS

- Spezifische Planungsmanagement notwendig
Planungskoordination zwischen Fortschreibung der Planung, Änderungen aus Werkstattplanungen und Value Engineering
- Wissens- und Erfahrungstransfer zwischen verschiedenen Einheiten/Niederlassungen
Best Practice:
LESSONS LEARNT PROZESS - mit allen Beteiligten Kunde UND Unternehmer

FAZIT

- Design & Build in Deutschland: Wir üben noch
- Fehlschläge dürfen nicht Organisationsmodell diskreditieren
- Wissenstransfer und Erfahrungsaustausch essentiell



STEFFEN KÜHN

DIPL.-ING. ARCHITEKT
WIRTSCHAFTSMEDIATOR

TÄTIGKEITSGEBIETE

Design&Build Services für multinationale IT Unternehmen in der DACH – Region, WorkPlacePerformance Beratung und Mieterplanung für Office Development

KONTAKT

Tel. +49 307001439-10, Fax +49 89 38808-101
steffen.kuehn@isgplc.com

ERFAHRUNG

Steffen Kühn ist Architekt und Wirtschaftsmediator im Bau- und Immobilienbereich, das Spektrum reicht von der Projektentwicklung über das Redevelopment bis zur Baurealisierung. Er leitet die Niederlassung Berlin des internationalen Design&Build Unternehmens ISG plc und realisiert Projekte für multinationale IT Unternehmen in der DACH Region. Die Abwicklung von Immobilienprojekten mittels kooperativen Verfahren und die Implementierung von angelsächsischen Vergabeverfahren in Deutschland sind wesentliche Bestandteile seiner Tätigkeit.

AUSBILDUNG

Studium Bauingenieurwesen, Architektur und Wirtschaftsmediation in Leipzig, Dessau und Berlin

FUNKTIONEN

Mitglied im „Verband der Bau- und Immobilienmediatoren e.V.“, der Architektenkammer Berlin und Auditor für Büro - und Handelsgebäude in der „Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen e. V.“

REFERENZEN u.a.

- Realisierung von Laborprojekten in allen Sicherheitsstufen, darunter die ersten Laborbauten der Schutzstufe 4 in Deutschland
- Mitaufbau des Asset- und Investmentmanagers Jones Lang LaSalle Retail Asset Management GmbH
- Realisierung von Standorten multinationaler IT Unternehmen in der DACH Region
- Regelmäßige Vortragstätigkeit zu den Themen Projektmanagement, kooperativen Verfahren und WorkPlacePerformance



THOMAS RICHTER

RECHTSANWALT
PARTNER

RECHTSGEBIETE

Projektbegleitende Rechtsberatung, Privates Baurecht, Anlagenbau und Liefergeschäft, Projektentwicklung, Architekten- und Ingenieurrecht, Bau- und Grundstücksstreitigkeiten, Außergerichtliche Streitbeilegung,

KONTAKT

Tel. +49 89 38808-211, Fax +49 89 38808-101
trichter@arnekesibeth.com

ERFAHRUNG

Thomas Richter ist auf privates Baurecht, Architekten- und Ingenieurrecht spezialisiert. Er vertritt Immobiliengesellschaften, Projektentwickler, Bauträger, Industrieunternehmen, Projektsteuerer, Architekten und Ingenieure, öffentliche Wohnungsbauunternehmen, institutionelle Investoren und Finanzinstitute. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind die projektbegleitende Rechtsberatung und Themen der Projektentwicklung und des Projektmanagements. Er ist Lehrbeauftragter für Privates Baurecht und Architektenrecht sowie für Grundlagen des Rechts an der TU München.

AUSBILDUNG

Studium in München, Mainz, Barcelona und Madrid

FUNKTIONEN

Mitglied des Aufsichtsrates einer Genossenschaftsbank und des Beirats eines Ingenieurbüros für Tragwerksplanung, stellv. Vorsitzender des Stiftungsrates einer gemeinnützigen Stiftung

REFERENZEN u.a.

- Juristische Projektbegleitung „Bavaria Towers“ für institutionellen Investor und für Projektentwickler
- Begleitung des Projekts „Am Südpark“ der Accumulata Immobilien Development in einem partnerschaftlichen Modell
- Juristische Projektbegleitung „Alte Akademie“ und „Karstadt am Bahnhof“, München für SIGNA
- Begleitung der Planung, Errichtung und Verwertung eines großen Wohnbauprojekts in Berlin
- Juristische Projektbegleitung einer innerstädtischen Quartierentwicklung am Ku'damm für Projektgesellschaft
- Zahlreiche Projekte in partnerschaftlichen Modellen für Auftraggeber, u.a. Hotel Schloss Fuschl, Alter Hof (München), Chipfabrik in Ostdeutschland, diverse Bürobauten für Projektentwickler, Wohnungsbau, Hotels
- Begleitung der Entwicklung und Lieferung von Triebzügen für Siemens AG, Terminals in Madrid und Paris für Audi AG; Fabrik für schwere LKW in Krakau, Polen, für MAN Nutzfahrzeuge AG



*DESIGN & BUILD – FUNKTIONEN UND
HÜRDEN IN DER PRAXIS*

2. DESIGN & BUILD KONFERENZ DEUTSCHLAND

12. APRIL 2018

STEFFEN KÜHN UND THOMAS RICHTER