

Bauunternehmer nennt ZIA innovationsfeindlich

Thorsten Krauß, Vorstandsvorsitzender des Bauunternehmens Undkrauss, hat auf der Design-&-Build-Konferenz vergangenen Donnerstag scharfe Kritik am Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA) geäußert.

Es ging um das Thema Partnering am Bau, also um partnerschaftliche Vertragsmodelle zwischen Auftraggebern und den Planern sowie ausführenden Bauunternehmen. "Wir könnten besser und billiger bauen, wenn wir solche Modelle häufiger anwenden würden", sagte Krauß. Das Problem sei jedoch, dass in der Immobilienbranche das Partneringmodell immer noch weitgehend unbekannt ist oder teilweise ignoriert wird - offenkundig eben auch vom ZIA.

Sein Vorstoß, hierzu einen Arbeitskreis oder einen Ausschuss zu bilden, sei nach den Worten des Bauunternehmers jedenfalls abgeblockt worden mit der Begründung, dass es bereits einen ZIA-Arbeitskreis Projektentwicklung gäbe. "Der ZIA ist da innovationsfeindlich, das kann ich nicht nachvollziehen", kritisierte Krauß, der selbst Mitglied im Innovation Think Tank beim ZIA ist.

Auch Harro Grimmer, geschäftsführender Gesellschafter des Planungsbüros MPP, sieht Aufklärungsbedarf beim Thema Partnering. Er sei regelrecht bestürzt darüber gewesen, dass viele Marktteilnehmer, darunter immobilienfinanzierende Banken und Projektsteuerer, mit dem Begriff nichts anfangen könnten. "Wir merken, dass da noch reichlich Werbung gemacht werden muss." Grimmer schätzt, dass durch die Anwendung von Partneringmodellen das Nachtragsvolumen bei Bauprojekten von durchschnittlich drei Prozent auf ein bis 1,5 Prozent gesenkt werden könnte.

Von einer notwendigen "Erklärungsoffensive" spricht Thomas Richter, Rechtsanwalt und Head of Real Estate bei der Kanzlei Arnecke Sibeth Dabelstein. Zwar habe sich in den letzten Jahren hier bereits einiges getan, von dem Anwendungsniveau in angelsächsischen Ländern sei Deutschland aber noch weit entfernt.

Richter sieht zahlreiche Vorteile für Partneringmodelle, unter anderem mehr Transparenz, ein umfangreicheres Reporting und verbesserte Abstimmungsprozesse sowie ein aktives Risikomanagement. Insbesondere in Krisensituationen wie derzeit würden sich solche Vergabemodelle besonders gut eignen. Allerdings sei Corona nur eine der vielen Problemstellungen, die sich am Bau ergeben. "Auch in klassischen Modellen kann man mit den auftretenden Problemen vernünftig umgehen, wenn die Parteien sauber kooperieren. Aber Partnering ‚institutionalisiert‘ und fördert diese Kooperation."

Bauunternehmer Krauß gibt die Hoffnung jedenfalls nicht auf, dass er beim ZIA Gehör finden wird und setzt auf ein offenes Ohr bei der neuen Geschäftsführung, die Anfang September wechselte. "Wir benötigen hier ein Sprachrohr. Davon ist schließlich die gesamte Kette der Immobilien- und Bauwirtschaft betroffen."

Der ZIA zeigt sich auf Nachfrage von Handelsblatt Inside Real Estate durchaus offen für Gespräche: "Auch wir sehen Mehrparteienverträge als ein gutes Tool, um insbesondere große Bauvorhaben erfolgreich durchzuführen", teilt ein Sprecher mit. Der Verband sei davon überzeugt, dass Konfrontationen am Bau allen Parteien schaden und häufig zu Verzögerungen und höheren Kosten führten. "Daher unterstützen wir eindeutig diejenigen Initiativen, die Standardsetzung in diesem Bereich vorantreiben wollen und verfolgen diese auch in unseren eigenen Reihen." Nicolas Katzung

Quelle: Real Estate Newsletter vom 03.11.2020

Ressort: Nachrichten

Dokumentnummer: HBRE20201103007

Dauerhafte Adresse des Dokuments: https://pressearchiv.handelsblatt.media/document/HBRE__HBRE20201103007

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt Fachmedien GmbH

© GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH