

# [The Property Post Gastbeiträge]

DAS ONLINE-MEINUNGSPORTAL FÜR DIE DEUTSCHE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Gefällt mir Folgen

Seite durchsuchen

XING

in Folgen

G+ Folgen

S

Home

Meinungen

Gastbeiträge

TPP TV

Research

Community

Kontakt

Newsletter

Fachaufsätze

Interviews

Best-Practice

## Niederländer leben den Konsens

*Das Design & Build - Modell in der Praxis*



*Alexander Horsch, Geschäftsführer, CP Bauteam GmbH*

*Das Aachener Unternehmen CP Bauteam praktiziert seit über 20 Jahren bei allen Projekten das Bauteamverfahren. Getreu dem „Design & Build“-Modell ist CP alleiniger Vertragspartner des Bauherrn, die eigentliche Projektrealisierung erfolgt in partnerschaftlicher Mannschaftsarbeit. Im Interview mit „The Property Post“ spricht CP-Geschäftsführer Alexander Horsch über Kommunikation beim Bauprojekt, die Einbindung des Bauherrn und die positive Denkweise unserer niederländischen Nachbarn.*

**The Property Post:** Was versteht Ihr Unternehmen unter dem Bauteam-Verfahren?

**Alexander Horsch:** Mit unserem Unternehmenssitz in Aachen profitieren wir von der Nähe zu den Niederlanden, wo das Bauteam-Verfahren entwickelt wurde. Die Baubranche ist in den Niederlanden konsensgetrieben – im Gegensatz zu der in Deutschland. Die Niederlande haben uns bei CP Bauteam deutlich geprägt: Seit mehr als 20 Jahren realisieren wir Projekte ausschließlich in einem weiterentwickelten Bauteam-Modell (Design and Build). Rein juristisch sind wir dabei als alleiniger Vertragspartner des Bauherrn zwar im Cockpit des Projekts. Doch de facto ist es ein gleichrangiges und partnerschaftliches Miteinander mit festen Kooperationspartnern. Das schließt eine gewisse Heterogenität der Teams überhaupt nicht aus – ganz im Gegenteil. Wenn Sie also das Bauwerk in die Mitte rücken, reißen Sie traditionell trennende Mauern nieder und entwickeln eine positive Eigendynamik, die erfahrungsgemäß den erfolgreichen Projektabschluss fast zum Selbstläufer werden lässt.

**TPP:** Wo liegen aus Ihrer Sicht die Gründe nach einer zunehmenden Nachfrage nach Bauprojekten aus einer Hand?

**Horsch:** Bauprojekte sind heute deutlich vielschichtiger und komplexer als noch vor einigen Jahren: Die geforderte Gebäudedefunktionalität wächst, der Bauherr braucht mehr Prozesssicherheit, Ressourcen müssen geschont und nachhaltige Alternativen gefunden werden. Zudem schreitet die Digitalisierung in der Baubranche stetig fort und die sprichwörtliche ‚grüne Wiese‘ bekommt zunehmend Seltenheitswert. Wie reagiert die Branche darauf? Die einzige mögliche Antwort aus unserer Sicht heißt Kompetenzen bündeln und Teamarbeit durchsetzen. Die traditionell getrennten Bereiche von Planung und Ausführung, das „alle gegen jeden“ und alle gemeinsam gegen den Bauherrn und seine Planer haben sich überlebt und sind vor allem nicht zielführend. Ein Blick auf den Markt belegt: Zahlreiche Beispiele in den Niederlanden, dem angelsächsischen Ausland, aber auch in Deutschland sprechen für sich – die steigende Nachfrage nach der Abwicklung aus einer Hand ist das Echo dieser guten Erfahrungen.

*TPP: Wie bewerten Sie die Entwicklung partnerschaftlichen Bauens im deutschen Bausektor?*

**Horsch:** Mein Gefühl nach 30 Jahren in der Branche ist, dass wir uns aktuell an einem Wendepunkt befinden. Projekte geraten aufgrund der zuvor beschriebenen Komplexität – gepaart mit der traditionellen, vermeintlich bewahrenden Durchführungspraxis – zunehmend in Schieflage. Dies verdeutlicht, wie notwendig hier ein Umdenken ist. Glücklicherweise sind bei allen Baubeteiligten deutliche Tendenzen erkennbar hin zu einen „Wir zusammen“ statt einem „Ich zuerst“. Dazu zähle ich übrigens auch die Genehmigungsbehörden in den öffentlichen Verwaltungen. Ein wirklicher Kulturwandel braucht allerdings Zeit. Mit einem exklusiven Fokus auf partnerschaftlichem Bauen leisten wir unseren Beitrag. Es ist schön zu sehen, dass Veranstaltungen wie die „2. Design & Build Konferenz“ unser Ansinnen unterstützen und die Bau- und Immobilienbranche mit diesem wichtigen Thema bereichern.

*TPP: Das Ausland ist bereits einen Schritt weiter: In den USA, Großbritannien und den Niederlanden sind partnerschaftliche Modelle wie erwähnt bereits fest etabliert. Wie lassen sich konkret solche Modelle auch in Deutschland implementieren?*

**Horsch:** Vier Punkte sind aus meiner Sicht hierbei zu beachten. Erstens: Bei der Auswahl der Planer und der ausführenden Unternehmen darf diese nicht ausschließlich aufgrund des günstigsten Angebotes getroffen werden. Entscheidend sind vielmehr Expertise, Qualität, Verlässlichkeit, Teamgeist und Engagement. Zweitens: Das Wissen um die Kostenbeeinflussungskurve - hoher Einfluss zu Projektbeginn, geringer Einfluss zum Zeitpunkt der Bauausführung - ist fast Allgemeingut. Umso mehr verwundert, dass das Wissen darum trotzdem oft zu keinem entsprechenden Verhalten führt. Wir müssen also zwangsläufig die Kräfte und Kompetenzen schon in der Planungsphase zusammenführen. Drittens: In der deutschen Baubranche ist es leider gängige Praxis, enorme finanzielle und zeitliche Ressourcen für Nachträge und Rechtsstreitigkeiten aufzuwenden. Eine konsensorientierte Konfliktkultur und Kommunikation schaffen dafür Abhilfe. Viertens: Um sich gegen das ominöse „Was passiert, wenn...“ abzusichern, liegt ein engmaschiges Netz aus Bürokratie über der gesamten deutschen Baubranche. Dem Partnering entgegenstehende Hemmnisse, beispielsweise aus dem Handwerks- oder Landesrecht, dem Vergaberecht, aber auch beim privatwirtschaftlichen Bauherrn, sollten benannt werden, auf den Prüfstand kommen und abgebaut werden.