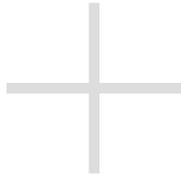


Wir bringen
Immobilien
auf den
richtigen Weg

**Partnering konkret:
Bauteamverfahren als Voraussetzung
für effizienten, kostengünstigen Wohnungsbau**

Marcus Becker
**Geschäftsführer Kondor Wessels Bouw Berlin GmbH
und
Vizepräsident des Hauptverbandes der Deutschen
Bauindustrie**

16.02.2017

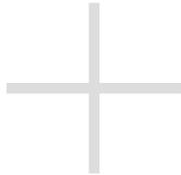


Wohnungsbedarf in Deutschland

- Die deutsche Bauindustrie schätzt den Bedarf an fertiggestellten Wohnungen für den Zeitraum 2016 bis 2020 auf jährlich 350.000 Einheiten.
- 2016 lag die Zahl der Fertigstellungen bei 280.000 bis 290.000 Wohnungen.
- Für das laufende Jahr erwarten wir 310.000 bis 320.000 Fertigstellungen.



Wir bauen bei Weitem nicht genügend Wohnungen.

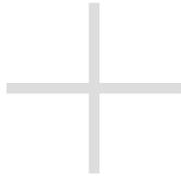


Bedarf an Mietwohnungen

- Den bundesweiten Bedarf an neuen Mietwohnungen sehen wir bei jährlich rund 170.000 Wohnungen für die Jahre 2016 bis 2020.
- Fertiggestellt wurden 2016 aber nur gut 100.000 Einheiten.
- Allenfalls 30.000 bis 40.000 Wohnungen sind davon dem kostengünstigen Marktsegment zuzurechnen.



Bei den Mietwohnungen liegen Bedarf und Fertigstellungen noch weiter auseinander.



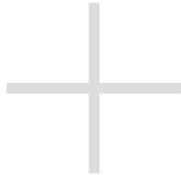
Studie vom Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau- und Reaktorsicherheit

„Reform Bundesbau“ aus April 2016

stellt folgendes fest:

” *Die **Trennung von Planung und Ausführung** ist ein traditionelles Grundprinzip in Deutschland, insbesondere im öffentlichen Hochbau.“*

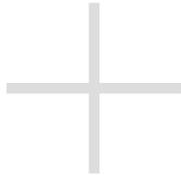
” *Primat des öffentlichen Vergaberechts ist die **Vergabe von Bauleistungen in Fachgewerken** und als **Einheitspreisvertrag mit Leistungsverzeichnis**.“*



Meine Thesen

” *Ohne Generalunterbeauftragung wird das Ziel von jährlich 20.000 neuen Wohnungen in Berlin und mindestens 350.000 Wohnungen in Deutschland nicht erreicht.“*

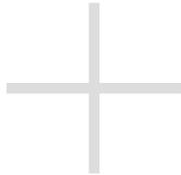
” *90% der als Generalunternehmer tätigen Berliner Wohnungsbauunternehmen zählen zum Mittelstand – GU-Vergabe ist mittelstandsfreundlich!“*



Reform Bundesbau stellt fest:

Pilotverfahren zu Partnering-Modellen

Im europäischen Ausland und in der Privatwirtschaft werden bei größeren öffentlichen Bauvorhaben zunehmend partnerschaftlich orientierte Vertragsmodelle angewendet. Es sind bisher noch keine substantiell bewertbaren und übertragbaren Untersuchungsergebnisse über den Erfolg derartiger Vertragsmodelle für das öffentliche Bauen in Deutschland bekannt. **Das BMUB wird ergebnisoffen** darauf hinwirken, dass im Rahmen von **Pilotverfahren** in seinem Zuständigkeitsbereich Erfahrungen auch mit alternativen Vertragsformen gesammelt werden (z. B. Open Books, Target - Cost). Die Vorbereitung **eines ersten „Partnering-Modells“** bei einem Großbauvorhaben des Bundes **ist** bereits weit **fortgeschritten**.



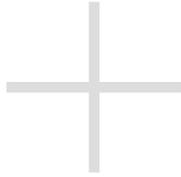
Die Studie des BMUB stellt weiter fest:

„Häufig prüfen Firmen bereits während der Kalkulationsphase die Leistungsverzeichnisse intern auf Fehler, Lücken und Risiken, zeigen diese aber nicht etwa - wie gemäß VOB vorgesehen - in der Angebotsphase beim Auftraggeber zur Klärung an, sondern geben ein strategisch kalkuliertes Angebot ab, mit dem Ziel, bei einem niedrigen Angebotspreis im Ergebnis nach Zuschlag eine hohe Abrechnungssumme durch Nachträge zu erreichen.“

Fazit:

***Der Unternehmer wird gezwungen niedrigst anzubieten, um einen Auftrag zu bekommen.
Er muss spekulieren!***

Wer ist hier Täter und wer ist Opfer?



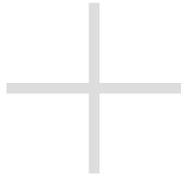
” Nachhaltiges, langfristiges und vertrauensvolles Zusammenwirken zwischen Auftraggeber und Unternehmen wird bisher vergleichsweise gering honoriert bzw. gefördert.“

Missverhältnis: Auftraggeber - Auftragnehmer

Der Auftraggeber gibt

Der Auftragnehmer nimmt



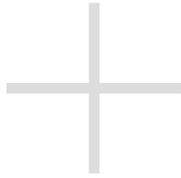


Fehlende Augenhöhe



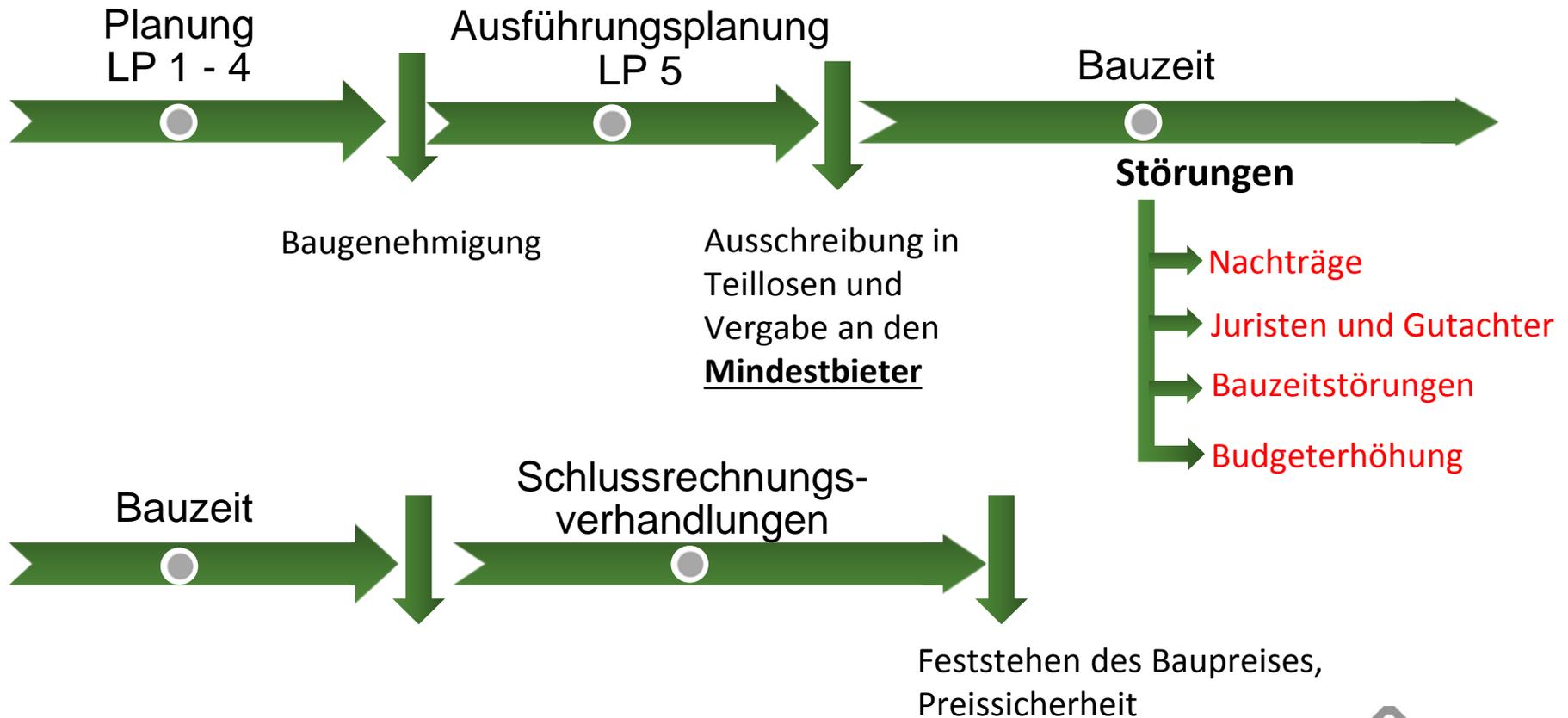
Bauherr

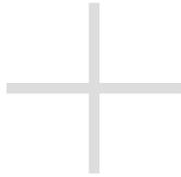
Unternehmer



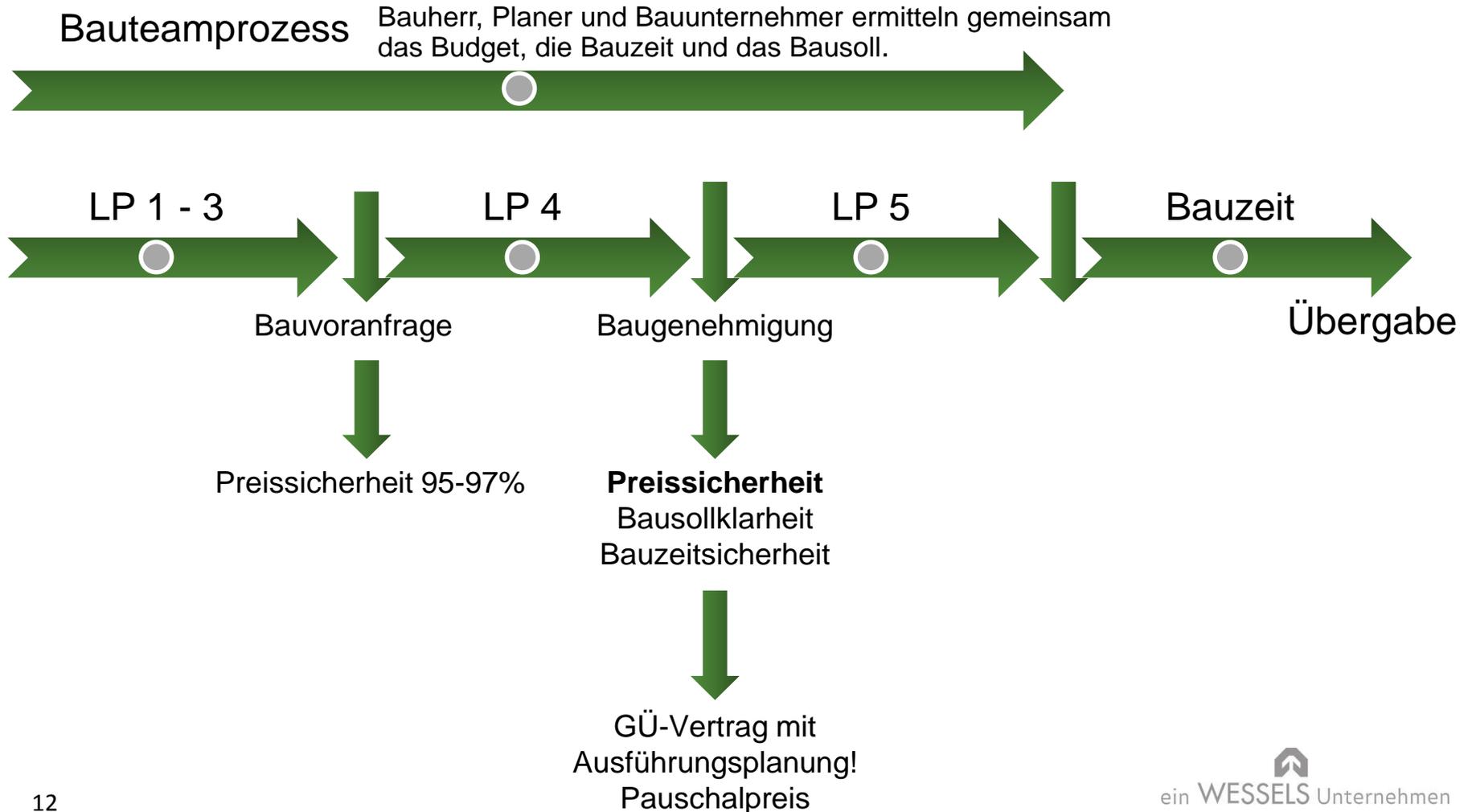
Klassische Einzelvergabe

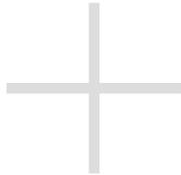
Grundsatz: Erst planen - dann bauen!





Ablauf mit Bauteamverfahren





Das Geheimnis von kostengünstigem Wohnungsbau ist auch das Geheimnis von kostengünstigem, effizientem Bau von Großprojekten:

- Ein Team von Spezialisten muss vertrauensvoll zusammenarbeiten
- Viele kleine Stellschrauben tragen zur Kostenreduzierung bei
- Es gibt Aufwendungen die Kosten erhöhen und keinen Beitrag zum Bau leisten
- Streit steigert immer die Kosten
- Die bisherige Umgangskultur muss verändert werden

Grundprinzipien bei Partnerschaftsmodellen, Bauteamverfahren



Preiswettbewerb in der partnerschaftlichen Projektentwicklung

3-Phasen-Modell

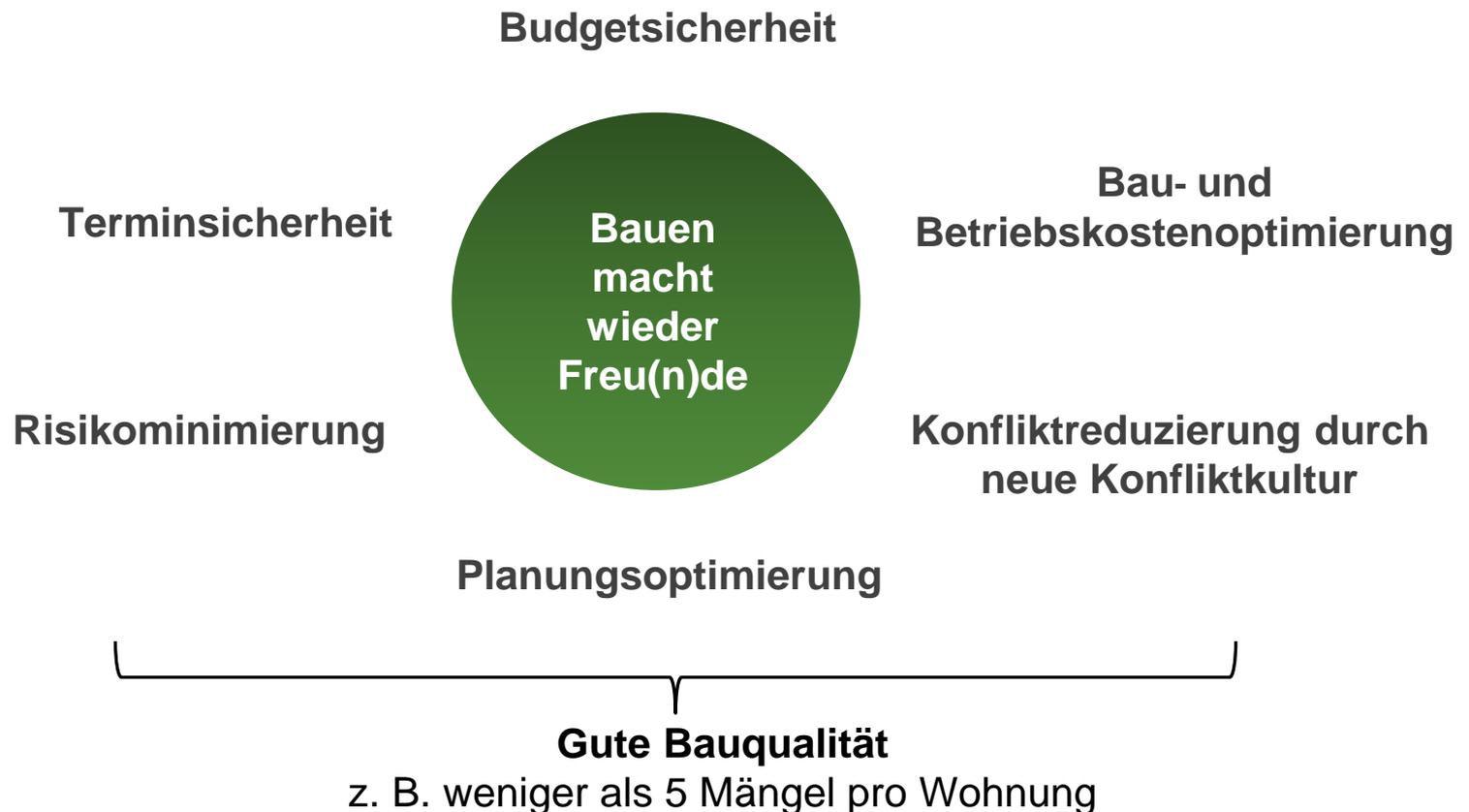


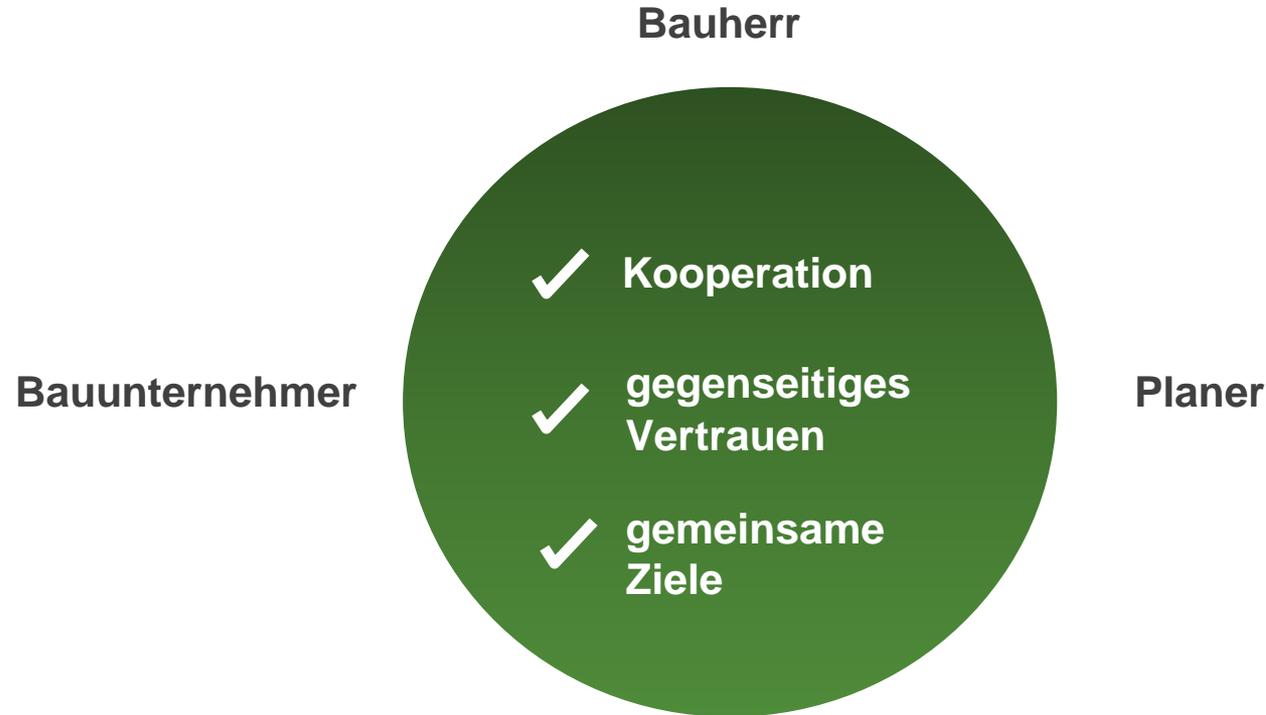
Wandel vom Preiswettbewerb zum Kompetenzwettbewerb

Partnerschaftsmodelle schließen den Bieterwettbewerb zu Projektbeginn nicht aus.

Er wandelt sich jedoch von einem reinen Preiswettbewerb zu einem Kompetenzwettbewerb.

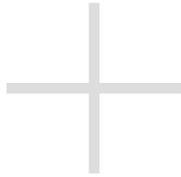
Vorteile von Bauteamverfahren und partnerschaftlicher Projektabwicklung





**Unser Leitbild:
Alle sitzen in einem Boot!**

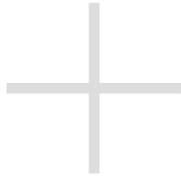
Alle arbeiten für das Projekt und nicht für die Wahrung von Positionen!



Neubau einer Wohnanlage



- 🏠 Wohnfläche 10.400 m² mit 143 WE (i. M. 56 m²)
- 🏠 Standard Baubeschreibung mit Leitfabrikaten, Faktor Wohnfläche/BGFa oberirdisch 0,78
- 🏠 Kostengruppe 300 und 400 mit brutto 1.420 €/m² Wohnfläche bei 10.410 m² Wohnfläche
- 🏠 Kostengruppe 200 bis 700 (ohne Finanzierung) mit brutto 1.650 €/m² Wohnfläche
- 🏠 Bauzeit 2016 bis 2017



Neubau eines Hochhauses

- 🏠 Wohnfläche 6.300 m² mit 113 WE
(i. M. 71 m²)
- 🏠 Faktor Wohnfläche/ BGFa
oberirdisch 0,78
- 🏠 Kostengruppe 300 und 400 mit
brutto 1.600 €/m² Wohnfläche
- 🏠 Kostengruppe 200 bis 700
(ab HOAI LP 5, ohne Finanzierung)
mit brutto 1.750 €/m² Wohnfläche
- 🏠 Bauzeit 2016 bis 2017





Wir bringen
Immobilien
auf den
richtigen Weg

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit.**