

KOOPERATIVE VERTRAGSMODELLE UND
BAUBETRIEBLICHE LÖSUNGSANSÄTZE –
IST DEUTSCHLAND REIF FÜR ALTERNATIVEN?
BEITRÄGE ZUM BRAUNSCHWEIGER BAUBETRIEBSSEMINAR
VOM 22. FEBRUAR 2019

ISBN 978-3-936214-31-4

Inhaltsübersicht

	Seite
Kooperationsmöglichkeiten während der Angebotsphase bei Maßnahmen der öffentlichen Hand	1
<i>Prof. Dr. iur. Susanne Mertens, LL. M. Baker & McKenzie, Berlin</i>	
Die Innovationspartnerschaft als vergaberechtliche Basis für eine Projektrealisierung im Team	14
<i>Stefan Schautes HOWOGE Wohnungsbaugesellschaft mbH, Berlin</i>	
Neue Wege der Zusammenarbeit durch Building Information Modeling	27
<i>Cornel Gaudlitz Gaudlitz Architekten GmbH, Wolfsburg</i>	
Chancen und Grenzen einer modellbasierten Angebotsbearbeitung	37
<i>Univ.-Prof. Dr.-Ing. Patrick Schwerdtner Institut für Bauwirtschaft und Baubetrieb, TU Braunschweig</i>	
Partnerschaftliche Vertragsmodelle in der praktischen Umsetzung	59
<i>Dipl.-Ing. Jens Quade Ed. Züblin AG, Hamburg</i>	
Der KOOP-QuickCheck: Eine Methode zur Messung der Kooperation in Bauprojekten	74
<i>Dipl.-Ing. Dr. techn. Wolfgang Wiesner PORR Bau GmbH, Wien</i>	
Kosten und Nutzen einer frühzeitigen Einbindung von Expertenwissen in Allianzmodellen	84
<i>David R.R. Philipp ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG, Hamburg</i>	
Risikomanagement als Erfolgsfaktor für anreizbasierte Bauverträge	99
<i>Dr. Philip Sander ; Dr. Markus Spiegel RiskConsult GmbH, Innsbruck</i>	
Die Autoren	124
Verzeichnis der Schriftenreihe des Instituts für Bauwirtschaft und Baubetrieb	127

Kooperationsmöglichkeiten während der Angebotsphase bei Maßnahmen der öffentlichen Hand

*Prof. Dr. iur. Susanne Mertens, LL. M.
Baker & McKenzie mbB, Berlin*

Inhaltsübersicht

1	Einleitung	2
2	Allgemeine Rahmenbedingungen für Kooperation	3
2.1	Der Kooperationsbegriff.....	3
2.2	Zielkonflikte.....	4
2.3	Positive Zielbeziehungen.....	4
2.4	Kooperationsgrenzen.....	5
2.5	Zwischenergebnis.....	6
3	Rechtliches Fundament	6
4	Vergaberechtliche Kooperationstools	7
4.1	Markterkundungen.....	7
4.2	Funktionale Leistungsbeschreibung.....	8
4.3	Zuschlagskriterien.....	8
4.4	Zulassen von Nebenangeboten.....	9
4.5	Kooperative Verfahrensarten.....	10
4.6	Sachdienliches Auskunftsverhalten.....	11
4.7	Entschädigung von Angebotserstellungskosten.....	11
5	Resümee	12

Die Innovationspartnerschaft als vergaberechtliche Basis für eine Projektrealisierung im Team

Stefan Schautes

HOWOGE Wohnungsbaugesellschaft mbH, Berlin

Inhaltsübersicht

1	Auftrag der HOWOGE	15
2	Beschaffung von Planungs- und Bauleistungen	16
2.1	Projektmanagement: Projektleitung „Der Kümmerer“	16
2.2	Funktionale Leistungsbeschreibung als Basis aller Verfahren	17
2.3	Vergabe von Planungsleistungen	18
2.4	Übersicht über die unterschiedlichen Vergabeverfahren	19
2.4.1	Generalübernehmermodell	19
2.4.2	Ankauf schlüsselfertiger Developments	19
3	Innovationspartnerschaft	20
3.1	Rechtliche Grundlage im Baubereich	20
3.2	Phasen der Innovationspartnerschaft	21
3.3	Innovationspartnerschaft am Beispiel Frankfurter Alle 218 – Q218	24
3.3.1	Status quo	24
3.3.2	Inhaltliche Terminkette	25
3.4	Das Typenhaus: Vom Mindeststandard zum Standardhaus?	26

Neue Wege der Zusammenarbeit durch Building Information Modeling

Cornel Gaudlitz

Gaudlitz Architekten GmbH, Wolfsburg

Inhaltsübersicht

1	Einleitung	28
2	Planung aus Sicht des Architekten	30
2.1	Planung und Koordination mit traditionellen Methoden	30
2.2	Herausforderungen als Treiber für Innovationen	31
2.3	Prinzipien bei der Anwendung von Building Information Modeling	31
3	Auswirkungen auf die Zusammenarbeit am Beispiel B11	32
3.1	Vorstellung Projekt	32
3.2	Beispiele einer BIM-Anwendung	34
3.2.1	Visualisierung und Entscheidungen	34
3.2.2	Kommunikation	35
4	Zusammenfassung und Ausblick	36

Chancen und Grenzen einer modellbasierten Angebotsbearbeitung

Univ.-Prof. Dr.-Ing. Patrick Schwerdtner

Institut für Bauwirtschaft und Baubetrieb, TU Braunschweig

Inhaltsübersicht

1	Einleitung	38
2	Vertragstyp und Unternehmereinsatzform als Grundlage der modellbasierten Angebotsbearbeitung	40
2.1	Mögliche Varianten und Eingrenzung der weiteren Betrachtung.....	40
2.2	Einbindung des BIM-Modells in die Prozesskette.....	42
3	Grundlagen und Prinzipien bei der Anwendung von Building Information Modeling	44
3.1	Grundlagen der Nutzung von BIM	44
3.2	Ein Koordinationsmodell – mehrere Fachmodelle	46
3.3	Vernetzung als relevanter Entwicklungsschritt.....	47
3.4	Nutzung der BIM-Modelle durch das ausführende Unternehmen.....	49
4	Diskussion von Einzelaspekten bei modellbasierter Angebotsbearbeitung	51
4.1	Leistungssoll: Das Modell als (alleinige) Preisermittlungsgrundlage?.....	51
4.1.1	Visualisierung von (Teil-)Leistungen	51
4.1.2	Vereinfachungen bei der Modellierung.....	51
4.1.3	Berücksichtigung von bauverfahrenstechnischen Überlegungen	53
4.2	Kalkulation: Das Modell als Dokumentationsgrundlage der Annahmen?.....	54
4.2.1	Kalkulationsmodell durch Unternehmer	54
4.2.2	Ersteller des Algorithmus verwaltet die Intelligenz.....	54
4.2.3	Übermittlung kalkulatorischer Grundlagen.....	55
5	Zusammenfassung und Ausblick	57

Partnerschaftliche Vertragsmodelle in der praktischen Umsetzung

Dipl.-Ing. Jens Quade

Ed. Züblin AG, Hamburg

Inhaltsübersicht

1	Einleitung	60
2	Grundlagen des Partnering	60
2.1	Wesentliche Merkmale von Partnering-Projekten	60
2.2	Partnering - Zukunftsvision oder längst Standard?.....	61
3	Die Auswahlphase	61
3.1	Wettbewerb bei der Partnerauswahl	62
3.2	Auswahlverfahren am Beispiel Axel Springer Neubau in Berlin.....	63
4	Die Preconstruction-Phase	64
4.1	Umfang und Leistungen der Preconstruction-Phase.....	64
4.2	Risikomanagement als Instrument der Zusammenarbeit.....	66
5	Die Construction-Phase	67
5.1	Unterschiede zu konventionellen Vertragsmodellen	67
5.2	Die Projektorganisation.....	67
5.3	Teamkultur und Teambuilding.....	68
5.4	Gemeinsames Projektcontrolling.....	68
6	Partnering-Projekte als Innovationstreiber	69
6.1	Die Bedeutung von BIM im Partnering	69
6.2	Anwendungen in der Preconstruction-Phase	70
6.3	Anwendungen in der Construction-Phase.....	71
7	Zukunft Partnering: Lean IPD und Allianzmodelle in Deutschland	71
8	Fazit – Ist Deutschland reif für Partnering?	73

Der KOOPERATIONS-QuickCheck (KOOP QC): Eine Methode zur Messung der Kooperation in Bauprojekten

*Dipl.-Ing. Dr. techn. Wolfgang Wiesner
PORR Bau GmbH, Wien*

Inhaltsübersicht

1	Einleitung.....	75
2	Einordnung der Initiative „Kooperative Projektabwicklung“ in die Entwicklung der Bauwirtschaft.....	75
2.1	Zum Wesen der Bauwirtschaft	75
2.2	Zur chronologischen Einordnung	76
2.3	Zur Notwendigkeit des Übergangs in eine neue Periode	77
3	Die Methode „KOOPERATIONS-QUICKCHECK KOOP-QC“	78
3.1	Methodenentwicklung in der ÖBV	78
3.2	Ausrollung und Umsetzung	79
3.3	Status und Ausblick	81
4	Zusammenfassung	82

Kosten und Nutzen einer frühzeitigen Einbindung von Expertenwissen in Allianzmodellen

David R.R. Philipp

ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG, Hamburg

Inhaltsübersicht

1	Einleitung	85
2	Veranlassung	85
2.1	Grenzen traditioneller Projektentwicklungsmodelle bei konkreten Bauprojekten.....	85
2.2	Traditionelle Struktur	85
2.3	Niveau des gemeinsamen Verständnis	85
2.4	Trennung von Planung und Ausführung	86
2.5	Mangelnde Integration und bilaterale Verträge.....	87
3	Das Pilotprojekt	87
3.1	Asset	87
3.2	Größe	88
3.3	Funktion.....	88
4	Das gewählte Vertragsmodell	89
4.1	IPD (Integrated Project Delivery)	89
4.2	Lean Construction	90
4.3	Werte und Grundsätze der Zusammenarbeit	91
5	Phasen der gemeinsamen Projektabwicklung	92
5.1	Projektvorbereitung	93
5.2	Auswahl Projektpartner	93
5.3	Validation Basiszielpreis	93
5.4	Die gemeinsame Entwicklung von Bauaufgaben und Maximalpreis.....	93
5.5	Realisierungsphase	94
6	Validierung	94
6.1	Begriffsbestimmung	94
6.2	Ablauf der Validierung.....	95
6.3	Ergebnisse.....	96
7	Nutzen	96
7.1	Unternehmer	96
7.2	Bauherr	97
7.3	Alle Parteien	97
8	Zusammenfassung	98

Risikomanagement als Erfolgsfaktor für anreizbasierte Bauverträge

Dr. Philip Sander ; Dr. Markus Spiegl
RiskConsult GmbH, Innsbruck

Inhaltsübersicht

1	Einleitung	100
2	Großprojekte folgen anderen Regeln	102
3	Projektentwicklungs- und Vertragsmodelle	105
3.1	Das Problem der modernen Zeit	105
3.2	Der traditionelle Bauvertrag.....	105
3.3	Wahl des passenden Vertragsmodells nach Projekttyp.....	106
3.4	Übersicht Projektentwicklungsmodelle	107
3.5	Beispiel eines Projektentwicklungsmodells.....	108
4	Risikomanagement bei Großprojekten	110
4.1	Integration von Kosten und Terminen	110
4.2	Probabilistische Methoden.....	111
4.3	Anwendung im Projekt	112
5	Beispiel 1: Fixed Price Incentive Fee (FPIF)	114
5.1	Grundlagen und Modell	114
5.2	Der gemeinsame Weg von AG und AN zu den Zielkosten	118
6	Beispiel 2: Pauschalpreis mit Anreizsystem	119
6.1	Das bekannte Problem	119
6.2	Beispiel Incentive Bauzeit	120
7	Zusammenfassung und Ausblick	122