

# Unternehmenskooperationen und Bauteam-Modelle

für den Bau kostengünstiger Einfamilienhäuser

- Kurzbericht -

WEEBER+PARTNER

Institut für Stadtplanung und Sozialforschung  
- Planung und Forschung im Bauwesen und Städtebau -  
Mühlrain 9 70180 Stuttgart  
Emser Straße 18 10719 Berlin  
2005

Bearbeitet von

Dr.-Ing. Hannes Weeber  
Dipl.-Ing. Simone Bosch

Der Kurzbericht basiert auf der von der  
Stiftung für Forschungen im Wohnungs- und Siedlungswesen  
geförderten Forschungsarbeit.  
Verantwortlich für den Inhalt sind die Verfasser.



Kurzbericht

## Unternehmenskooperationen und Bauteam-Modelle

für den Bau kostengünstiger Einfamilienhäuser

*Die Nachfrage für das Wohnen im Einfamilienhaus ist hoch und beständig. Verbunden mit dem Wunsch nach einem unabhängigen und geschützten Lebensbereich möchten viele lieber in einem Haus für sich allein wohnen als in einer Geschosswohnung oder verdichteten Wohnanlage. Die schon laufenden Bemühungen für den Bau kostengünstiger und qualitätvoller Einfamilienhäuser müssen weiter verfolgt und neue Chancen dafür genutzt werden. Welche Möglichkeiten eröffnen sich hierzu durch die Beauftragung von Kooperationen – von Baufirmen und/oder Planern – oder durch Bauteam-Modelle?*

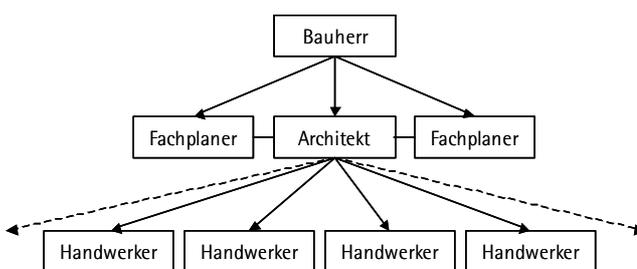
### Im Team zusammenarbeiten

Kooperation bedeutet: Es besteht eine kommunikative Arbeitsstruktur – ein Team, in dem die gemeinsamen Ziele der Beteiligten Priorität haben. Es ist notwendig, diese Ziele so zu entwickeln, dass jeder Beteiligte sie sich zu Eigen macht und am Erfolg und Misserfolg partizipiert. Diejenigen Teile oder Phasen des Projekts, in denen ein Beteiligter sich Vorteile auf Kosten anderer Beteiligter verschaffen kann, sind gering zu halten und mit Kontrollen und Sanktionen zu versehen.

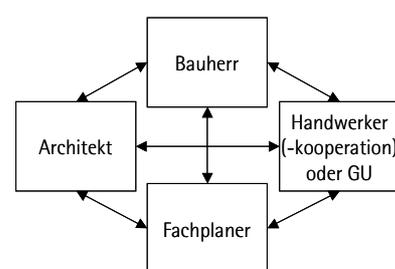
Das Gegenmodell wäre: Es bestehen a priori (starr) formalisierte, fachlich und rechtlich getrennte Auftraggeber-Auftragnehmer-Verhältnisse: Die Bauleistungen werden vom Auftraggeber beschrieben und von den Auftragnehmern ausgeführt wie bestellt. Zwischen den Auftragnehmern bestehen außer den unvermeidlichen Berührungspunkten keine Arbeitsbeziehungen. Es ist wahrscheinlich oder die Regel, dass die Kommunikation bei der Durchführung der Bauleistungen von den Interessengegensätzen zwischen allen Beteiligten geprägt ist. Wenn sich eine Seite Vorteile verschafft, wird dies im Allgemeinen zum Nachteil der anderen sein.

Kooperation bei Bauprojekten bedeutet das Relativieren der traditionellen Hierarchien und das Schaffen neuer und engerer Arbeitsbeziehungen zwischen den am Bau Beteiligten:

traditionelle Hierarchie:



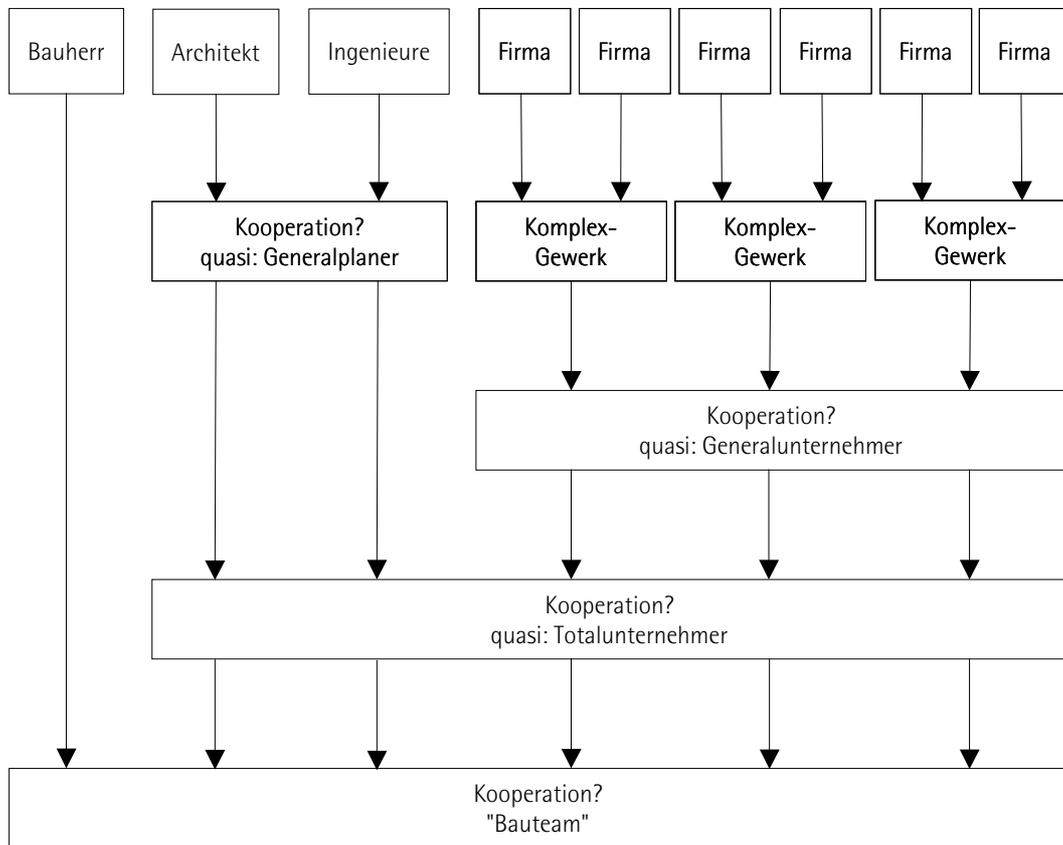
Kooperation:



Die möglichen Kooperationsformen der am Bau Beteiligten sind vielfältig. Kooperationsformen unterschiedlicher Art zwischen den Projektbeteiligten bei Planung und Bau eines Hauses werden dargestellt und analysiert, ihre Eignung für den Bau von Einfamilienhäusern wird diskutiert.

## Praktizierte Kooperationsformen und Bauteam-Modelle in Deutschland

Der Untersuchung liegen Kooperationsformen zu Grunde, die sich – ausgehend von den Einzel-Beteiligten in der ersten Zeile der Grafik – aus der folgenden Struktur herleiten:



Die Kooperationen können Planer und Baufirmen in unterschiedlicher Zusammenstellung umfassen. Ausgehend von den "klassischen" Rollenteilungen Bauherr – Planer – Gewerke können sich verwandte oder organisatorisch eng verzahnte Tätigkeiten zu komplexeren Leistungsbereichen zusammenschließen. Das "Bauteam" stellt die am weitesten gehende Integration dar. Auftraggeber, Planer und Bauausführende arbeiten hier bereits in einem sehr frühen Projektstadium zusammen. Bei anderen Konstellationen handelt es sich um "Kooperationen", bei denen unterstellt wird, dass der Bauherr ihnen nicht quasi als Teampartner angehört, sondern dem Team oder den Teams als Auftraggeber im herkömmlichen Sinne gegenübersteht.

### *Kooperationen als Komplexgewerke*

Die als "Komplexgewerk" kooperierenden Unternehmen übernehmen die Ausführung verwandter Bauleistungen. Der Bauherr hat einen Ansprechpartner für alle kooperierenden Gewerke und entweder nur einen Vertrag für die Gesamtleistung oder – insbesondere bei locker und formlos zusammenarbeitenden Kooperationen – einzelne Verträge mit den beteiligten Handwerkern. Ein Komplexgewerk können sowohl kleine, lose Kooperationen anbieten – zum Beispiel drei Firmen führen gemeinsam eine Badsanierung durch – als auch größere Kooperationen bis hin zu einer Aktiengesellschaft, die im Rahmen eines Facility Managements einen Handwerkerservice anbietet.

### *Kooperationen als Generalunternehmer*

Die Kooperation übernimmt quasi als "Generalunternehmer" – aber nicht wie üblich mit Subunternehmen, sondern partnerschaftlich organisiert – sämtliche Bauleistungen einschließlich deren Koordination (organisatorische Bauleitung). Die Generalunternehmer-Kooperation kann ein projektbezogener Zusammenschluss als Bieter- und Arbeitsgemeinschaft sein oder ein auf dauerhafte Zusammenarbeit angelegter Zusammenschluss – zum Beispiel ein Verein oder eine eigens dafür gegründete GmbH.

### *Kooperationen als Totalunternehmer*

Als "Totalunternehmer" übernimmt die Kooperation neben sämtlichen Bauausführungsleistungen auch die Architekten- und Fachplanerleistungen. Eine Totalunternehmer-Kooperation kann sich projektbezogen zum Beispiel im Rahmen eines kombinierten Wettbewerbs zusammenschließen (Ausschreibungen für Architekten und Handwerker-Teams oder Generalunternehmer) oder als dauerhafter Firmenzusammenschluss von Handwerkern und Planern schlüsselfertiges Bauen anbieten. Auch können außergewöhnliche Projektanforderungen zu einer Kooperation zwischen Planern und Generalunternehmern führen.

### *Bauteams*

Das Bauteam aus Bauherr, Planern und Firmen kooperiert projektbezogen. Dabei können Planer und Firmen ein eingespieltes Team sein, das schon andere Projekte gemeinsam entwickelt und gebaut hat. Für die Vorgehensweise und den Projekttablauf mit einem Bauteam gibt es kein einheitliches Verfahren, deshalb sprechen wir von Bauteam-Modellen. Grundlegend ist die frühe Zusammenarbeit aller Beteiligten. Mit einer Kostenobergrenze und der Optimierung der Qualität mit diesen maximal zulässigen Kosten sind Ziele gesetzt, die das Bauteam erreichen muss. Mit diesen Rahmenbedingungen wird die Idee des Bauteams – nach niederländischen Vorbildern – auf verschiedene Art umgesetzt, zum Beispiel werden Ausschreibungen und somit Wettbewerbs-Elemente integriert, was nötigenfalls auch erlaubt Projekte VOB-konform durchzuführen.

### *Generalplaner*

Der Generalplaner übernimmt gegenüber dem Bauherrn die Verantwortung für sämtliche Planungsleistungen. Die Generalplanung umfasst neben den originären Architektenleistungen die Fachplanerleistungen und Management- und Steuerungsaufgaben. Für den Bauherrn verbessert sich die Überschaubarkeit und Handhabbarkeit, wenn nicht nur Bauleistungen gebündelt vergeben werden, sondern auch die Planung durch eine Person vertreten wird. Bei kleineren Projekten im Wohnungsbau ist ein Generalplaner aber nicht notwendig. Für den Bauherrn macht es hier keinen großen Unterschied, ob er einzelne Planer oder einen Generalplaner beauftragt.

## Kooperations-Modelle im Einfamilienhausbau

Der Rückgang des individuellen Hausbaus – der Nutzer ist Bauherr – gegenüber schlüsselfertigen Bauträgerangeboten hat zum einen mit Kosten, zum anderen mit der zunehmenden Komplexität des Bauens zu tun. Beim individuellen Projekt werden die Risiken in Bezug auf Qualität, Kosten und Termine – Oberbegriff "Ärger" – hoch eingeschätzt, die Arbeitsbelastung aus der Bauherren-Rolle wohl sogar meist unterschätzt. Bei schlüsselfertigen Komplettangeboten für Einfamilienhäuser erwarten Käufer in jeder Hinsicht weniger Unsicherheiten und Ärger. Zielsetzung von Kooperationen ist, dem Bauherrn seine Aufgaben wesentlich zu erleichtern und Konfliktpotenzial von ihm fernzuhalten.

### *Eignung von Kooperationen für den Einfamilienhausbau*

Den Neubau von Einfamilienhäusern sehen viele Gesprächspartner als gut geeignete Aufgabe für Handwerkerkooperationen: Die Projekte sind überschaubar und die erforderlichen Gewerke können im Rahmen der Selbstorganisation vorteilhaft koordiniert werden. Sie sind auch von kleineren Handwerksbetrieben, die bei der Vergabe von Großprojekten keine Chance haben, im Team gut zu bewältigen. Dass sie Einfamilienhäuser bauen können und gerne bauen würden, heißt für viele Handwerkerkooperationen aber nicht, dass sie auch schon solche Aufträge hätten.

Die aktuelle Marktsituation im Einfamilienhausbau wird für Handwerkerkooperationen eher ungünstig beurteilt. Ein harter Preiskampf, insbesondere im untersten Preissegment, macht es für Handwerkerkooperationen schwer, sich auf diesem Markt zu positionieren. Die Handwerker haben den Eindruck, dass Bauherren in erster Linie nach dem Preis entscheiden und sich nicht umfassend informieren, was sie für diesen Preis bekommen. Die Kooperationen betonen immer wieder, dass sie an ihren Qualitätsansprüchen festhalten und sich weder der billigen Konkurrenz beugen wollen, noch können.

Als Generalunternehmer zusammenarbeitende Handwerker sind überwiegend im Bestand tätig – Anbau, Ausbau, Umbau, Renovierung, Sanierung – und eher selten im Neubau. Eine größere Rolle spielen beim Neubau Vergaben an Handwerkerkooperationen in Form von Komplexgewerken – bei sonst konventioneller Projektorganisation. Im Team geplante und gebaute Einfamilienhäuser bieten vor allem Kooperationen als Totalunternehmer – dauerhaft oder projektbezogen – als Komplettpaket an, das heißt sämtliche Planungs- und Ausführungsleistungen zum Festpreis. Dauerhafte Kooperationen haben gegenüber projektbezogenen den Vorteil, sich bei ersten gemeinsamen Projekten "zusammenraufen" zu können, gegebenenfalls können nicht kooperationsfähige Partner ausgetauscht werden. Sie können die Teamarbeit von Projekt zu Projekt optimieren, sich eine Routine erarbeiten und dadurch eine bessere Marktposition erreichen.

Bauteams nach niederländischem Vorbild sind noch wenig verbreitet, meist wird das Verfahren im Rahmen von Modellprojekten erprobt. Die Erfahrungen haben gezeigt, dass sie sich mehr für den Bau größerer Wohnanlagen oder kleiner serieller Projekte eignen, weniger für ein einzelnes Einfamilienhaus. Grund dafür ist der hohe Entwicklungsaufwand im Bauteam. Er lohnt sich in der Regel nur, wenn es um ein größeres Projekt, vor allem weitere Realisierungen des gleichen Konzepts geht.

Zusammenfassung der Eignung der Kooperationsformen für den Einfamilienhausbau:

Kooperationsformen	Eignung für ein einzelnes Einfamilienhaus	Eignung für eine Einfamilienhaus-Wohnanlage	individuelle Planungsmöglichkeiten für den Bauherrn	Optimierung der Planung mit Kosten	Anforderungen an den Bauherrn
Kooperation als Komplexgewerk	+	+	+	+	↑
Kooperation als GU	++	++	-	+	↓
Kooperation als TU	++	++	-	+	↓↓
Bauteam	-	++	++	++	↑↑

Weeber+Partner 2004

++ sehr gut                    ↑↑ sehr hoch  
 + gut                            ↑ hoch  
 - gering                        ↓ gering  
 -- keine                        ↓↓ sehr gering

Inwieweit sich (Handwerker-)Kooperationen im Einfamilienhausbau durchsetzen können, ist weniger von einzelnen Kooperationsformen abhängig, sondern vielmehr

- < von den Prioritäten professioneller Bauherren: wenig differenziert und möglichst billig, aber für ein großes Marktsegment zu bauen,
- < von den Prioritäten der Einzelbauherren: individuell und qualitätsbewusst, aber in diesem Rahmen preiswert zu bauen,
- < vom Verhalten der Bauträger und Investoren: Beauftragung internationaler Subunternehmer oder lokaler und regionaler Handwerksbetriebe
- < und nicht zuletzt von der Motivation aller Projektbeteiligten prinzipiell zusammenzuarbeiten und ihrer Überzeugung, dadurch ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis zu erreichen.

*Vorteile für den Einfamilienhausbauherren und -käufer*

Durch intensive Kooperation der Projektbeteiligten – in jeder Form – lassen sich Kosten, Termine und Qualitäten besser steuern und damit sicherer erreichen. Ziel von Kooperationen ist es, Risiken für den Bauherrn zu minimieren. Sie wollen dem Bauherrn das Bauen möglichst einfach und angenehm machen.

Auch Kooperations-Projekte können dem Bauherrn hohe Kostensicherheit bieten. Voraussetzung dafür ist eine klare Definition der Leistungen gemeinsam durch Bauherr und Kooperationspartner bei Projektbeginn, so dass eine verlässliche Kalkulation möglich wird. Dafür bietet die Kooperation in der Regel einen "garantierten Festpreis" an. Mehrkosten entstehen, falls ein Bauherr im Projektverlauf ständig neue Wünsche und nachträgliche Änderungen einbringt.

Einsparungspotenziale werden erschlossen, indem alle Projektbeteiligten – und insbesondere auch die ausführenden Firmen – früh ihr Fachwissen und ihre Praxiserfahrung mit wirtschaftlichen Konstruktionen und Verfahren in das Projekt einbringen. Beginnend bei der Bedarfsplanung und deren Umsetzung in den Bauentwurf sollte die Handhabung dem Prinzip der funktionalen Leistungsbeschreibung entsprechen, deren

Einsparungspotenzial in den Optimierungsmöglichkeiten liegt, die dem Auftragnehmer – und gerade ihm – zur Verfügung stehen. Gemeinsam mit dem Bauherrn wird diskutiert, welche Lösungen die Handwerksbetriebe auch am besten und wirtschaftlichsten realisieren können – mit welchen Konstruktionen, Methoden, Materialien sie gute Erfahrungen haben.

Bei den Kooperations-Modellen geht es nicht allein um den Preis, sondern um preiswerte gute Qualität. Die Kooperationspartner betonen, dass sie nicht nur billig sein wollen und können, sondern ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten möchten. Beim Bauen mit einer Handwerkerkooperation oder einem Bauteam bekommt der Bauherr eine besser abgestimmte Leistung. Es wird nicht jedes Gewerk isoliert abgearbeitet, sondern die Vorteile integrierter Lösungen werden gesucht, was oft auch zu wirtschaftlicheren Ergebnissen führt. Auch die Routine bei dauerhafter Zusammenarbeit trägt zu einer höheren Objekt- wie Verfahrensqualität bei.

Aus Sicht des Bauherrn ist es ein großer Vorteil, dass er beim Bauen mit einer Handwerkerkooperation nur einen Ansprechpartner hat, unabhängig davon wie viele Gewerke beteiligt sind. Aber dieser Ansprechpartner muss auch im Stande sein, die Arbeit des Teams zu steuern. Mit einer eingespielten Handwerkerkooperation oder im Bauteam werden Reibungsverluste und damit auch Zeitverluste vermieden, bei der Planung und auf der Baustelle gibt es weniger Konfliktpotenzial. Die Beteiligten und die verschiedenen Gewerke arbeiten zusammen, anstatt sich gegenseitig zu behindern. Die wirtschaftlichen Vorteile liegen auf der Hand, denn Ärger – Änderungen, Behebung von Baumängeln, Terminverzögerungen usw. – kostet immer auch Geld. Von diesen Einsparungen profitieren alle Beteiligten einschließlich des Bauherrn.

### **Verbreitung und Etablierung kooperativer Verfahren**

Es gibt viele Kooperationsaktivitäten, aber die intensive – und möglichst frühzeitige – Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten ist für Bauherren, Planer und ausführende Firmen nicht selbstverständlich. Während Interessenten für ein privates Einfamilienhaus zunehmend die Bauherrenrolle vermeiden und ihr Haus schlüsselfertig vom Bauträger oder Fertighausanbieter kaufen, setzen private Bauherrengemeinschaften teilweise einen Gegentrend. Die Wahrnehmung alternativer Vorgehensweisen und Verfahren ist beim Laien-Bauherrn bisher gering, bei professionellen Bauherren sind Kooperationsprojekte bisher meist Modellprojekte.

#### *Qualitäts- und preisbewusstes Bauen als Konzept*

Einstimmige Meinung von Kooperationsmitgliedern selbst wie von Experten ist, dass (Handwerker-)Kooperationen Einfamilienhäuser nicht allein über den Preis verkaufen können, sondern über die Qualität – und zwar Produktqualität und Verfahrensqualität – verkaufen müssen. Das müssen sich Kooperationen erst selbst bewusst machen und es dann ihren potenziellen Bauherren vermitteln. Was es heißt, qualitäts- und preisbewusst zu bauen, kann Laien-Bauherren am einfachsten anhand guter Beispiele gezeigt werden. Das machen zum einen die Kooperationen mit ihren Referenzobjekten selbst. Zum anderen trägt die Auszeichnung und Publikation vorbildlicher Projekte dazu bei.

## *Offensive Öffentlichkeitsarbeit*

In den Medien – in der Presse wie im Fernsehen – dominieren Negativschlagzeilen die Berichterstattung zur Baubranche: Firmenpleiten, Baumängel, Unzuverlässigkeit etc. Dass es in der Öffentlichkeit so wenig positive Werbung für die Baubranche gibt, sehen Handwerker als Problem. Um dieses Bild, zumindest für lokale Handwerksbetriebe, zu korrigieren, ist offensive, professionelle Öffentlichkeitsarbeit notwendig und zwar sowohl individuell durch die Kooperationen für sich selbst und ihre Produkte als auch – von außen – für Kooperationen insgesamt. Erfolgreiche Beispiele müssen über die jeweilige Region hinaus bekannt gemacht werden. Erfahrungen bei den Kooperationsprojekten in Bezug auf Erfolge und Schwierigkeiten müssen aufgezeigt werden, ohne sie schönzureden – nur so können andere davon lernen und Enttäuschungen vermeiden.

Öffentlichkeitsarbeit ist für viele Handwerker noch ein ungewohntes Tätigkeitsfeld. Um sich als Kooperation mit ihrem Produkt Einfamilienhaus einen Markt zu erschließen, müssen sie sich und ihre Referenzobjekte laufend präsentieren und ins Gespräch bringen. Dazu reicht es nicht, Anzeigen auf den Immobilienseiten der Tagespresse zu schalten, sondern es sollten zum Beispiel Tage der offenen Tür in Referenzprojekten veranstaltet werden, Erfahrungsberichte auf den Lokalseiten der Presse veröffentlicht werden, regionale Messen genutzt werden. Um Bauinteressenten Informationen anzubieten, gehört das Medium Internet mittlerweile sicher auch dazu.

In einer Studie zu Informationsangeboten zum preiswerten und ökologischen Bauen (Weeber+Partner 2002) wurde untersucht, wie und wo private Bauherren sich zum Hausbau oder Hauskauf informieren. Die befragten Bauherren hatten das bestehende Informationsangebot nicht ausgeschöpft, 38 Prozent entschieden sich kurzfristig oder sogar spontan für ein Objekt. Es ist also nicht ganz einfach, einen potenziellen Bauherrn frühzeitig mit Informationen zu Angeboten von (Handwerker-) Kooperationen zu erreichen. Eine sehr große Rolle bei der Informationsbeschaffung von Bauherren spielt deren Bekanntenkreis. Auch die Handwerkerkooperationen berichten, dass sehr viele Aufträge über Mund-Propaganda durch zufriedene Kunden entstehen.

Um die Bildung von Kooperationen zu fördern, bieten insbesondere die Handwerkskammern schon vieles an, allerdings regional sehr unterschiedlich. Kooperationen werden auf der Handwerkerseite jedoch nicht generell als Lösung für die schwierige Situation im Baugewerbe gesehen. Und gewerkeübergreifende Teamarbeit hat sich noch nicht verstetigt. Handwerker und Planer müssen weiterhin zur Zusammenarbeit aufgefordert und motiviert werden, die Vorteile scheinen oft weniger im Gespräch zu sein als die Befürchtungen im Hinblick auf geringere Selbstständigkeit und mögliche Konflikte. Schon in der Ausbildung der Handwerker kann – muss! – gewerkeübergreifende Zusammenarbeit geübt und damit selbstverständlich werden.

## *Umsetzung*

Planen und Bauen im Team kann für die Anbieter eine interessante Alternative sein. Die Einstiege und Entwicklungsmöglichkeiten in Kooperationen müssen bekannt(er) gemacht und von den Kammern und Innungen aktiv gefördert werden.

- ▶ Kooperationsformen bekannt machen – differenziert und detailliert:

Die Begriffe Kooperation und Bauteam sind zwar in vieler Munde, aber oft wird nur ungenau und wenig konkret darüber gesprochen. Bei den am Bau Beteiligten besteht Bedarf an ausführlichen Informationen und Erfahrungsaustausch. Gefordert sind Verbände, Kammern, Verbraucherorganisationen, Kommunalverwaltungen, Ministerien und nicht zuletzt die schon mit Kooperation erfahrenen Baubeteiligten selbst. Sie alle haben Kommunikationswege, die genutzt werden können. Kooperations-Wissen gilt es zu vermitteln und die vielfältigen Einzelerfahrungen mit Kooperationsprojekten zugänglich zu machen.

- ▶ Internationale Erfahrungen mit Kooperations-Modellen übertragen:

International sind Teamarbeit und Partnering-Modelle verbreiteter als in Deutschland, wo sich ein Umdenken vom solistischen zum gemeinschaftlichen Arbeiten weiter entwickeln muss. Auch wenn sich die Modelle nicht eins zu eins auf das Bauen in Deutschland übertragen lassen, können von ihnen Prinzipien der Kooperation abgeleitet und eingesetzt werden – was bereits geschieht. Zum Beispiel werden verschiedene Bauteam-Ansätze nach niederländischem Vorbild erprobt, hier sind Bauteam-Verfahren mit integrierter Ausschreibung in einer frühen Projektphase zu nennen. Diese wird als Voraussetzung dafür gesehen, dass sich das Bauteam-Verfahren in Deutschland weiter durchsetzen kann.

- ▶ Rechtliche Vorschriften fortentwickeln:

Die Erfahrungen der analysierten Kooperations-Projekte zeigen, dass eine Fortentwicklung privatrechtlicher und öffentlich-rechtlicher Vorschriften wünschenswert ist, damit sich Kooperations-Verfahren als Alternative neben den anderen Verfahren etablieren können.

Eine Anpassung des Architektenrechts ist aus Sicht der Architekten wünschenswert, damit sie zusammen mit ausführenden Firmen einem Bauherrn projektbezogen gemeinsam eine Komplettleistung anbieten können, ohne dass der Architekt dadurch mit seinem gesamten Büro als im Baugewerbe tätig eingestuft wird. Bisher lässt sich eine enge Kooperation von Architekten und Handwerkern rechtlich nicht so umsetzen, wie es den Beteiligten sachgerecht erscheint. Die Einstufung des Architekten als freiberuflich oder als gewerblich könnte nicht pauschal für alle seine Tätigkeiten, sondern projektbezogen erfolgen.

Die meisten Kooperations-Projekte lassen sich hinsichtlich der Vergütung der Planer auch jetzt schon HOAI-gerecht abrechnen. Allerdings sind Leistungen wie integrale Planung, Koordination eines Bauteams etc. nach HOAI nicht explizit abgedeckt. Mit dem Bauherrn oder innerhalb der Kooperation – je nach Gegebenheiten – müssen Vereinbarungen getroffen werden, welche Tätigkeiten eventuell als "Besondere Leistung" oder "Zusätzliche Leistung" oder Leistung nach Zeitaufwand zu vergüten sind. Ein ausdrücklicher Hinweis auf die Notwendigkeit einer solchen Vergütung in der HOAI wäre wünschenswert.

*Was nützt dem Einfamilienhaus-Bauherrn?  
– Individualität, Transparenz, Sicherheit, Entlastung*

Das Bauen mit Kooperationen bietet den großen Vorteil des individuellen Planens und Gestaltens. Für den Bauherrn muss sein Projekt in jeder Phase überschaubar sein. Dafür gelten bei einer privaten Baufamilie noch höhere Anforderungen als bei einem professionellen Bauherrn. Wichtig sind hohe Transparenz und Sicherheit in Bezug auf die Planung, den Ablauf, die Termine, die Qualitäten und besonders auch in Bezug auf die Kosten. Der private Bauherr möchte (und könnte) sich das alles nicht selbst erkämpfen, er sucht deshalb einen Partner, der sich mit seinen Zielen identifiziert und die Kompetenz hat, sie verlässlich und möglichst stressfrei umzusetzen.

Unter diesen Gesichtspunkten ist das Bauen mit einer Kooperation für den privaten Bauherrn eine attraktive Alternative zum Hauskauf vom Fertighausanbieter oder Bau-träger, für den professionellen Bauherrn ist es eine Alternative zur Beauftragung eines Generalunternehmers. Ein Bauteam, in das er selbst integriert ist, bringt dem Bauherrn hohe Transparenz und hohe Sicherheit auch bei individualisierter Planung, so dass er zwar mehr Arbeit hat als bei einem Hauskauf, aber die Baufamilie ihre Ziele optimal umsetzen kann.

Bringt es nun wirtschaftliche Vorteile, mit Kooperationen oder im Bauteam zu bauen? Da stellt sich die Frage nach Vergleichsmaßstäben. Wer Wert auf individuelles Bauen legt, wird gerade beim Bauen mit Kooperationen und im Bauteam ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis erzielen.

Zitierweise:

Weeber+Partner: Unternehmenskooperationen und Bauteam-Modelle für den Bau kostengünstiger Einfamilienhäuser. Kurzbericht zum Forschungsvorhaben. Stuttgart 2005.

---

Das Forschungsvorhaben "Unternehmenskooperationen und Bauteam-Modelle für den Bau kostengünstiger Einfamilienhäuser" wurde von der Stiftung für Forschungen im Wohnungs- und Siedlungswesen gefördert. Für den Inhalt sind allein die Verfasser verantwortlich.

Der Hauptbericht umfasst etwa 130 Seiten.

Inhalt:

- ▶ Praktizierte Kooperationsformen und Bauteam-Modelle in Deutschland
- ▶ Kooperationen im Detail
- ▶ Kooperations-Modelle im Einfamilienhausbau
- ▶ Verbreitung und Etablierung kooperativer Verfahren

### **WEBER+PARTNER**

Institut für Stadtplanung und Sozialforschung

Das Institut, seit 1969 in Stuttgart, seit 1991 auch in Berlin ansässig, verbindet die Disziplinen Architektur, Stadtplanung und Sozialwissenschaften in Praxis und Forschung.

---

Bitte die vorstehenden Informationen jeder Veröffentlichung beifügen.