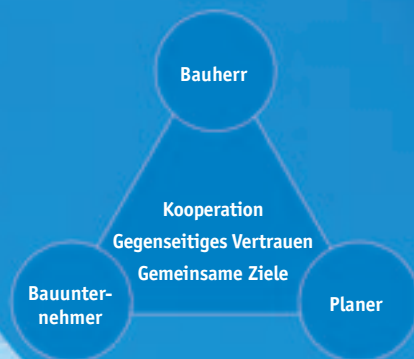


PARTNERING BEI BAUPROJEKTEN



**DIE DEUTSCHE
BAUINDUSTRIE**



PARTNERING ALS ERFOLGSFAKTOR

⇒ Partnerschaftsmodelle der Deutschen Bauindustrie

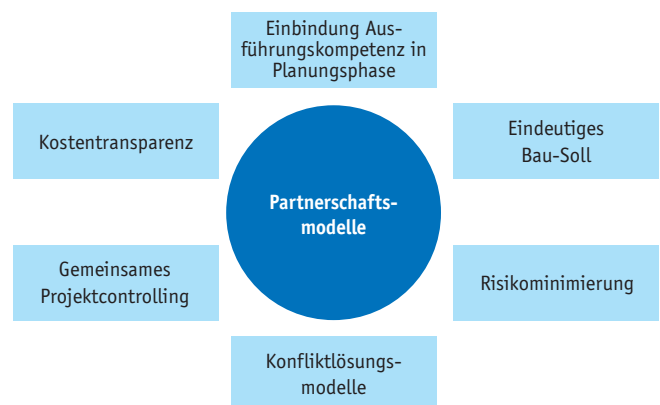
- stellen die Kooperation der Vertragsparteien in den Vordergrund,
- setzen auf gegenseitiges Vertrauen und gemeinsame Projektziele,
- sind auf die gemeinsame Optimierung des Bauprojekts ausgerichtet,
- integrieren alle Projektbeteiligten in einem Team,
- minimieren die Konfliktpotenziale zwischen den Vertragsparteien,
- führen zur kostengünstigeren, schnelleren und qualitativ besseren Abwicklung von Bauvorhaben,
- schaffen Mehrwert für den Bauherrn.

ELEMENTE DER PARTNERSCHAFTSMODELLE

⇒ Erfolgsfaktoren für eine

partnerschaftliche Projektabwicklung

- Frühzeitige Einbindung der Ausführungskompetenz des Bauunternehmers in die Planungsphase.
- Gemeinsame Festlegung des Bau-Solls, Herbeiführung einer identischen Bau-Soll-Auslegung zwischen Bauherr und Bauunternehmer vor Vertragsabschluss.
- Ausgewogene Vertragsgestaltung und Risikominimierung für Bauherr und Bauunternehmer.
- Transparente Zusammensetzung der pauschalierten Vergütung, Prinzip der gläsernen Taschen, evtl. Garantierter Maximum-Preis (GMP)-Vergütungsregelung.
- Gemeinsame Festlegung der Projektablaufstrukturen (Projekthandbuch) und gemeinsames Projektcontrolling.
- Vereinbarung außergerichtlicher Konfliktlösungsmodelle.





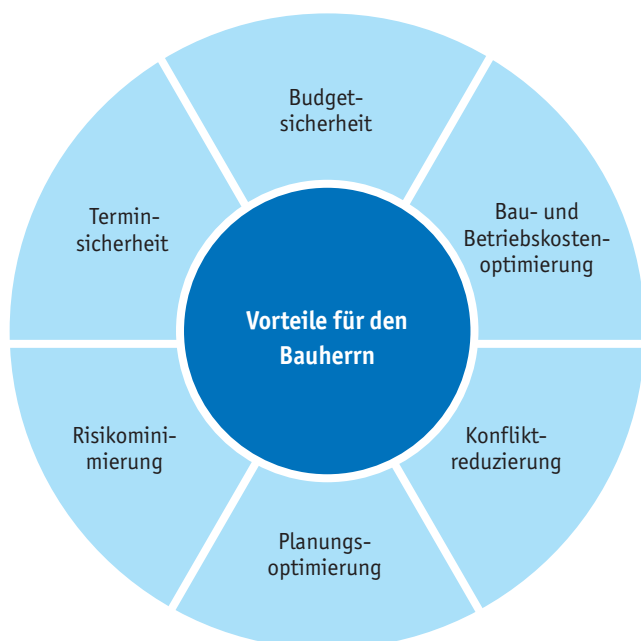
ABLAUF DER PARTNERSCHAFTSMODELLE

➔ Grundsätzlicher Ablauf in zwei Phasen

Partnerschaftsmodelle laufen grundsätzlich in zwei Phasen ab. In der bauvorbereitenden Phase wird der Bauunternehmer frühzeitig in den Planungsprozess eingebunden. Am Ende dieser ersten Vertragsphase besteht für beide Seiten eine Ausstiegsoption zur Beendigung der Zusammenarbeit. Einigen sich Bauherr und Bauunternehmer über die Vergütung der Bauleistung, tritt die Bauphase in Kraft.

➔ 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 DER PARTNERSCHAFTSMODELLE FÜR DEN BAUHERRN

- ➔ Zusätzliches Optimierungspotenzial für die Planung durch frühzeitige Einbindung der Ausführungskompetenz des Bauunternehmers. Hierdurch Möglichkeit zur Senkung der Bau- und Betriebskosten.
- ➔ Ablaufoptimierung und Kosteneinsparung durch Vermeidung von Wiederholungsschleifen im Planungsprozess.
- ➔ Verkürzung der Projektdauer durch nahtlosen Übergang zwischen den Projektphasen.
- ➔ Reduzierung des Konfliktpotenzials durch transparente Vertragsrisiken.
- ➔ Frühzeitige Budgetsicherheit durch verbindliche Kostenbewertungen bereits während der Planungsphase.
- ➔ Reduzierung von Nachtragsrisiken, Projektstörungen und Konfliktkosten durch Herbeiführung einer identischen Bau-Soll-Auslegung.
- ➔ Konfliktvermeidung bei Leistungsänderungen durch transparente Kostenverläufe.
- ➔ Erhöhung der Kosten- und Termsicherheit durch klare Kompetenzen, effiziente Projektabwicklung und gemeinsames Projektcontrolling.
- ➔ Reduzierung von Kosten und Terminrisiken durch rasche außergerichtliche Lösungen.



Realisierung unterstützt von:



Bildnachweise:

BilfingerBerger AG (2), HOCHTIEF/Fotograf B. Hoff (1), W. Kleber (1), Ed. Züblin AG (1)

Erarbeitet von:

Arbeitskreis „Partnerschaftsmodelle
in der Bauwirtschaft“ im Hauptverband
der Deutschen Bauindustrie e.V.

Wissenschaftliche Beratung:

**U N I K A S S E L
V E R S I T Ä T**

Institut für Bauwirtschaft
Fachgebiet Baubetriebswirtschaft
Univ.-Prof. Dr.-Ing. P. Racky

Herausgegeben von:

Hauptverband der
Deutschen Bauindustrie e.V.

Kurfürstenstraße 129
10785 Berlin
Postanschrift: 10898 Berlin

Telefon (030)212 86-0
Telefax (030)212 86-240
E-Mail: bauind@bauindustrie.de
www.bauindustrie.de



**DIE DEUTSCHE
BAUINDUSTRIE**