

Themenspezial

DER BAYERISCHE BAUINDUSTRIEVERBAND



Die Bauwirtschaft in Deutschland orientiert sich an hohen Zielen.

Fotos: Daniel Schwaiger

Anreize durch Allianzverträge

Moderne Vertragsformen könnten die Partnerschaft zwischen der öffentlichen Hand und der Bauwirtschaft gerade bei Infrastrukturprojekten erheblich verbessern.

Von Gerd Otto

REGENSBURG. Warum die deutsche Bauwirtschaft weltweit einen hervorragenden Ruf genießt und dennoch Großprojekte ausgerechnet in Deutschland immer wieder mit erheblichen Kosten- und Terminüberschreitungen in die Schlagzeilen geraten, darüber lässt sich trefflich streiten. Das federführende Bundesverkehrsministerium entschied sich deshalb bereits 2013 dazu, eine Reformkommission ins Leben zu rufen, die zwei Jahre später tatsächlich Handlungsempfehlungen vorlegte. Diesem hochkarätigen Gremium gehörte auch Johann Bögl, der Chef des Neumarkter Bauunternehmens Max Bögl, an.

Viele Aspekte auch jenseits von Flughafen Berlin oder Stuttgart 21 sind dabei durchaus grundsätzlicher Natur. Dies bestätigt auch Ewald Weber, Oberpfälzer Bezirksvorsitzender des Bayerischen Bauindustrieverbands und Geschäftsführer der Franz Kassecker GmbH in Waldsassen. Als prinzipielles Manko empfindet er es, dass gerade öffentliche Bau-

aufträge ausschließlich nach den Baukosten vergeben werden, obwohl dieser Bereich lediglich ein Fünftel der Gesamtkosten eines Projekts ausmacht. Da auf die mit vier Fünfteln dominierenden Unterhaltskosten kaum geachtet werde, könne eine Beschaffungsentscheidung selten optimal ausfallen, ist der Oberpfälzer Bauunternehmer überzeugt.

Neben einer funktionalen Ausschreibung – statt einer reinen Einzelausschreibung – plädiert der Verbandsvorsitzende auch für neue Vertragsformen. Dazu zählt unter anderem der „Design and Build“-Vertrag, bei dem Planer und Baufirma ihre Leistung gemeinsam anbieten. Im Mittelpunkt der immer wieder diskutierten öffentlich-privaten Partnerschaften (ÖPP) steht nach Auffassung des Bauindustrieverbands die Überlegung, den Lebenszyklusgedanken tatsächlich zu leben. Werden bei diesem Modell Bau- und Unterhaltskosten von Anfang an als eine Einheit betrachtet, müssten die bei ÖPP anfallenden hohen Kosten für die Angebotserarbeitung angemessener als bisher erstattet werden. Entscheidend aber sei, dass öffentli-

che Hand und Privatwirtschaft auf diese Weise gemeinsam eine bessere Lösung schaffen, als sie das einzeln könnten. „ÖPP muss freilich stets mehr sein als eine Finanzierungsvariante“, betont Ewald Weber. Diese Partnerschaft sollte die Kreativität, die Ideen und die Projekterfahrung der Bauindustrie mit einbinden.

Den Partnerschaftsgedanken noch stärker umzusetzen, das könnte man auch im Infrastrukturbau durch einen Allianzvertrag schaffen. Wie Weber erläutert, wird hierbei eine virtuelle Projektgesellschaft gegründet mit dem Ziel, durch Teamarbeit und gegenseitiges Vertrauen Investitions- und Betriebskosten sowie die Projektlaufzeit zu minimieren und gleichzeitig Qualität und Termintreue zu steigern. In einer Win-win-Situation werde auf Basis einer Kostenschätzung ein Zielpreis ermittelt. Werde dieser Zielpreis unterschritten, teilen sich die Partner die Differenz. „Wird er überschritten, müssen sich auch alle Partner an der Überschreitung beteiligen“, betont Weber. Ähnlich könnten auch Projektziele wie Termine, Qualitäten und Sicherheiten behandelt werden.

„Baubegleitend“ reicht nicht: Planen und Bau aus einer Hand

Gerade die Baupraktiker würden gerne auf das Konfliktpotenzial einer künstlichen Abtrennung beider Bereiche verzichten.

Gastbeitrag von Thomas Schmid, Hauptgeschäftsführer des Bayerischen Bauindustrieverbands

Planen und Bauen gehören eng zusammen. Jedoch wird es meistens nicht in einer Verantwortung, sondern getrennt von unterschiedlichen Akteuren durchgeführt. In den meisten anderen Branchen ist es selbstverständlich, dass Konstruktion, Produktion, Marketing und Vertrieb eng aufeinander abgestimmt werden.

Planen und Bauen zu trennen, ist nachteilig für den Bauausführenden, aber auch für das Bauprojekt insgesamt, wenn die Planung nicht gut gemacht oder nicht vollständig ist. Die Planung muss stehen, bevor mit dem Bau angefangen werden kann. „Baubegleitendes“ Planen ist nämlich nicht gemeint, wenn von der Forderung die Rede ist, dass Bauen und Planen zusammengehören.

Bauen und Planen passen dann zusammen, wenn sie aus einer Hand kommen oder zumindest unter einer Verantwortung stehen. Bei der im öffentlichen Bau üblichen Ausschreibung eines Leistungsprogramms sind Planen und Bauen jedoch getrennt, sogar strikt.

Denn dazwischen stehen noch die Ausschreibung und die Vergabe an den

bis dahin noch anonymen Bieter. Dafür gibt es sicherlich gute Argumente. Klar ist aber auch, dass diese künstliche Abtrennung des Bauens vom Planen ein großes Potenzial für Konflikte mit sich bringt. Jeder Baupraktiker weiß ein Lied davon zu singen. Gerne würde er darauf verzichten, denn sein Beruf ist das Bauen.

Planen und Bauen enger zu verzahnen, ist im industriellen Wohnungsbau und im Gewerbebau gängige Praxis. Auch international gibt es viele Vorbilder dafür. Angefangen von der funktionalen Ausschreibung, die den Zweck des Bauvorhabens ausschreibt, nicht aber einzelne Posten des Leistungsverzeichnisses, bis hin zum Allianzvertrag, der über ausgefeilte Anreizmechanismen alle Baupartner auf den bestmöglichen Bauerfolg hin ausrichtet, gibt es eine Vielzahl dafür geeigneter Vertragsformen.

Gut zusammen zu bauen fängt bei der Vergabe an. Wenn nahezu immer der preislich Billigste beauftragt wird, ohne Berücksichtigung von dessen Bauqualität, Termintreue und Zuverlässigkeit, werden viele Chancen einer guten Zusammenarbeit von Anfang an nicht genutzt.

Es wird sogar – im Gegenteil – die Saat für künftige Konflikte ausgesät. Ein Miteinander von Anfang an wäre der bessere Weg.



Thomas Schmid, Hauptgeschäftsführer des Bayerischen Bauindustrieverbands

BAUINDUSTRIE BAYERN

BAUEN FÜR DIE ZUKUNFT

➤ Eine Ausbildung in den Unternehmen der bayerischen Bauindustrie ist interessant und bietet viele Aufstiegschancen.

www.bauindustrie-bayern.de/bildung