

Der ganze Erfahrungsschatz kann eingebracht werden

WETTBEWERBSMODELL

Seit rund zehn Jahren ist der Gesamleistungswettbewerb im Markt vertreten.

Deshalb kennt man seine wesentlichen Erfolgsfaktoren.

PHILIPP PEIKERT

Das Verfahren ist für beide Parteien als gleichermassen anspruchsvoll wie aufwendig zu bezeichnen. Umso wichtiger ist es, die Vorteile aus diesem Wettbewerbsmodell zu schöpfen. Es mag sein, dass auf den ersten Blick mit der Auftragserteilung von Einzelleistungen der günstigste Preis erzielt werden kann.

Jedoch gesamtheitlich betrachtet, bietet dies nicht für jedes Projekt das beste Resultat, die maximale Rendite oder das optimale

Preis-Leistungs-Verhältnis. Unter anderem ist zum Beispiel der frühe Einbezug eines GU/TU ein Vorteil, welcher der Gesamleistungswettbewerb mit sich bringt.

So besteht die Möglichkeit von Anfang an, Optimierungen in ein Projekt einzubringen, die sich positiv auf die Wirtschaftlichkeit und spätere Ausführung auswirken können. Dies wiederum bietet mehr Spielraum in der Planung und der Bauausführung für anspruchsvolle Architektur und qualitativ hochstehende Detaillösungen.

Klare Priorisierung der Aufgaben

Die Erreichung der Ziele wird wesentlich präziser, wenn eine klare Priorisierung der Vorgaben vorgenommen wird. Denkbar ist es zum Beispiel, dass den Wettbewerbsteilnehmern als Grundlage die Einhaltung eines Kostendachs

oder die Erreichung einer Rendite vorgegeben wird. Der Bauherr wird so kostenmässig vergleichbare Projekte zur Auswahl erhalten, und die Bewertung kann sich dann allein auf architektonische, funktionale oder weitere Aspekte konzentrieren.

Sinnvoll ist es, das Verfahren zweistufig durchzuführen. In einer 1. Phase empfiehlt es sich, dass die Teilnehmerschaft eine Kurzanalyse, einen Vorgehensvorschlag, eine Stellungnahme und eine Vorstellung der Unternehmung und der Arbeitsgruppe mit Referenzbeispielen abgibt. Die Kurzanalyse, welche eine Risiko- und Aufgabenanalyse beinhaltet, kann schon dazu dienen, die Aufgabenstellung für die zweite Phase zu verfeinern.

Geschaffen wird die Grundlagen für den Erfolg: Das Vertrauen.

Austausch- oder Zwischenbesprechungen während der Erarbeitung der Projektvorschläge haben Vor- und Nachteile. Der Vorteil ist, dass diese Besprechungen bereits die Grundlage für eine gemeinsame Entwicklung bieten, indem der Bauherr gemäss seinen Bedürfnissen Einfluss nehmen kann. Präferenzen der Bauherrschaft können aufgenommen und miteinbezogen werden.

Die Voraussetzung für solche Austausch- und Zwischenbesprechungen ist allerdings, dass die Ideen der einzelnen Arbeitsgruppen im Gremium bleiben und nicht weitergetragen werden. Ansonsten zerfällt die Vielfalt der Projektvorschläge und Lösungsansätze der verschiedenen Wettbewerbsteilnehmer.

Eine sehr wichtige Phase auf dem Weg zur Entstehung eines neuen Projektes ist beim Modell des Gesamleistungswettbewerbes die Phase nach Abschluss des Wettbewerbsverfahrens.

Grösstmögliche Transparenz

Auch bei noch so umsichtiger Wettbewerbsvorbereitung und präzisen Vorgaben wird auch das ausgewählte Projekt weitere Optimierung- und Veränderungsschritte durchlaufen. Manch ein Bauherr fürchtet sich vor dieser Phase, da er sich dem ausgewählten TU ausgeliefert fühlt und nicht enden wollende Kostennachträge befürchtet. Vom TU muss in dieser Phase grösstmögliche Transparenz verlangt werden, damit die Kostenentwicklung nachvollziehbar bleibt. Die p-4 AG hat sehr gute Erfahrungen mit einem zweistufigen Vertragsmodell gesammelt.

In der ersten Phase nach Abschluss des Wettbewerbsverfahrens wird zwischen der Bauherrschaft und dem TU ein Generalplanervertrag abgeschlossen. Der daran anschliessende TU-Werkvertrag wird nach Abschluss der Projektierung bei wesentlich genauerem Detaillierungsgrad abgeschlossen. Einigen sich Bauherr und TU nicht über das Kostendach, hat der Bauherr immer noch die Wahl, Konkurrenzangebote einzuholen. Die Planungsaufwendungen des TU sind in diesem Fall selbstverständlich zu entschädigen. In der Phase der Projektoptimierung hat das TU-Team die Möglichkeit, den ganzen Erfahrungsschatz zugunsten des Projektes einzubringen.

Philipp Peikert, Leitung Projektentwicklung,
p-4 AG, Zug.

www.p-4.ch