

Vergabeverfahren und Baukosten

- Kurzbericht -

WEEBER+PARTNER

Institut für Stadtplanung und Sozialforschung
- Planung und Forschung im Bauwesen und Städtebau -
Mühlrain 9 70180 Stuttgart
Emser Straße 18 10719 Berlin
2000

Bearbeitet von

Dr.-Ing. Hannes Weeber
Dipl.-Ing. (FH) Simone Bosch

Der Kurzbericht basiert auf der vom
Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen,
vertreten durch das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, Bonn,
geförderten Forschungsarbeit.
Verantwortlich für den Inhalt sind die Verfasser.

Inhalt

Vergabeverfahren und Baukosten	3
Ausschreibung und Vergabe im Überblick	3
Charakterisierung der Vergabeverfahren	5
<i>Ausschreibung von Einzelgewerken</i>	5
<i>Funktionale Ausschreibung</i>	5
<i>Ausschreibung für Werkgruppen (Bauen nach Smart; SIA / SBV, Schweiz)</i>	5
<i>Bauteam (Niederlande)</i>	5
<i>GMP: Garantiertes Maximaler Preis</i>	5
<i>Partnering (USA)</i>	6
<i>Bau-Systemwettbewerb</i>	6
<i>Bauen mit KOPF (Kybernetische Organisation, Planung, Führung nach Grote)</i>	6
<i>Schlüsselfertiges Bauen</i>	6
Wie werden Vergabeverfahren gewählt?	6
Erfahrungen der Anwender	7
Kostensteuerung	8
<i>Wettbewerb und Markttransparenz</i>	9
<i>Wettbewerb in frühen Phasen des Projekts</i>	9
<i>Bauqualität</i>	10

Der Abschlussbericht der Forschungsarbeit wurde in der Reihe "Bauforschung für die Praxis" des Fraunhofer IRB Verlags veröffentlicht:

Weeber, Hannes; Bosch, Simone: Vergabeverfahren und Baukosten.

Bauforschung für die Praxis Band 56

ISSN: 9999-2345

2001. 192 S. zahlr. Abb. u. Tab. kartoniert

ISBN: 3-8167-4255-6

DM 98.00 / EUR 50.11 / öS 715.00 / sFr 89.00

Vergabeverfahren und Baukosten

Es wird kaum je bestritten, dass die Verfahrensweise bei der Ausschreibung und Vergabe von Bauleistungen erheblichen Einfluss darauf haben kann, zu welchen Kosten ein Bauvorhaben schließlich realisiert und abgerechnet wird. Allerdings gehen die Meinungen darüber, welches Verfahren welche Effekte habe, weit auseinander.

Wir nehmen an, dass zumindest der Großteil der Bedingungen benannt werden kann, die für ein Projekt ein bestimmte Vergabeverfahren nahelegen oder ausschließen. Es gibt Hinweise genug, dass die Möglichkeiten geringe Baukosten zu erzielen, bei der Entscheidung für ein Vergabeverfahren nicht immer im Vordergrund stehen. Gleich wichtig oder wichtiger können Kostensicherheit, Terminalsicherheit, geringer Aufwand oder geringe Risiken bei der Wahrnehmung der Bauherrenaufgaben sein. Ebenso kann es auf eine sehr detaillierte Festlegung und Kontrolle aller Qualitäten ankommen. Nicht zuletzt gibt es Bauherren (und Architekten), die lieber schrittweise vorgehen und sich Detailentscheidungen und Änderungsmöglichkeiten möglichst lange offenhalten wollen, auch hier scheint das Kostensparen nur ein nachrangiges Ziel zu sein. Erst wenn die Prioritäten gesetzt sind, können geeignete Vergabeverfahren benannt werden, und erst nach dieser Eingrenzung kommen die Instrumente der Kostenbeeinflussung in die Diskussion.

Für die Untersuchung und Abhandlung unserer Frage auf der Basis von Erfahrungen ist es anschaulicher, von einigen typischen Fällen auszugehen und in diesen Fällen auch jeweils eine hohe Priorität der Baukosten-Frage zu unterstellen. Darüber hinaus scheint es uns wichtig, in das wie gesagt unklare Meinungsbild durch eine Befragung zu Präferenzen und Erfahrungen deutlichere Konturen zu bringen.

Die Realität der Kostensteuerung über die Wahl eines Vergabeverfahrens wird allerdings noch von einem sehr wesentlichen weiteren Faktor bestimmt. Für das beabsichtigte Vergabeverfahren und die dazu passend vorbereiteten Projekt- und Vertragsunterlagen muss auch ein aufnahmefähiger und leistungsfähiger Markt vorhanden sein. Dass es hier Lücken und Besonderheiten gibt, wirkt sich gerade auf empirische Untersuchungsergebnisse deutlich aus. Und marktwirtschaftliche Lücken, Grauzonen und Besonderheiten beruhen nicht nur auf Unterschieden von Ort und Zeit des Handels (Region/ Besatz mit Betrieben; Konjunktur), sondern zum Beispiel auch auf der Marktmacht eines Nachfragers oder auf Reglementierungen.

Ausschreibung und Vergabe im Überblick

Das Vergabeverfahren wird vor allem dadurch geprägt, in welcher Phase der Projektierung der Bauherr seine eigene planende Mitwirkung beendet. Er wird so lange direkt mitwirken, bis er seine Interessen gewahrt sieht und diejenigen gefunden hat, welche die Aufgabe in seinem Sinne weiter durchführen.

Schnittstellen, an denen Vergaben stattfinden können

Bedarfs- planung		Vorent- wurfs- planung		Entwurfs-/ Genehmig.- planung		Aus- führungs- planung		Bauaus- führung
keine Zeichnung		1:200		1:100 1:200		1:50 Details		
Vergabe an TU / TÜ	Bauteam (Auftragsvergabe später)		Vergabe an GÜ, einschl. Auftrag zur weiteren Planung	Vergabe an Planer-GÜ-Team (Bausystemwettbewerb)	Vergabe an GU / GÜ, der die AP übernimmt	Vergabe an GU / GÜ, der die AP nicht übernimmt	Vergabe an GU / GÜ (selten)	Vergabe an Einzelunternehmer

TU Totalunternehmer

GU Generalunternehmer

GMP Garantiertes Maximales Preis

TÜ Totalübernehmer

GÜ Generalübernehmer

AP Ausführungsplanung

Weeber+Partner

Das Vergabeverfahren steht damit in engster Wechselwirkung mit der gesamten Projektierung und Bauabwicklung.

Entscheidend für das Gelingen des Projekts – das schließt günstige Kosten mit ein – wird es sein, die Zuständigkeiten jeweils dorthin zu delegieren, wo das Wissen und Können am größten ist. So entstehen Kompetenzschwerpunkte wie zum Beispiel Bauherr / Projektsteuerer – Architekt / Fachplaner – Baufirmen. Zur Optimierung des Projekts mit Kosten muss zwischen ihnen eine dauernde, verlässliche Kommunikation hergestellt werden. Lange vor der Vergabe der Bauleistungen sollen auch von Baufirmen Beiträge zum Projekt selbst eingebracht werden. In den Prozess "Vorschlagen - Abwägen - Entscheiden" ist also eine erweiterte Gruppe eingebunden, in der alle wichtigen Aspekte des Projekts präsent sind.

- ▶ Dem entsprechend muss die Kompetenz zur Projektorganisation im Ganzen gestärkt werden
- ▶ das Know-How aus dem Produktionsbereich soll früher und mit weit größerem Gewicht einfließen
- ▶ "Bauherrenleistungen" müssen im Vorfeld der Planung, im Rahmen der Planung selbst und bei der Projektsteuerung immer professioneller erbracht werden.

Voraussetzung ist die Überwindung der Schwellen, die – teils traditionell, teils normativ gesetzt – die Rollen und Aufgaben der Baubeteiligten und die Phasen eines Projekts voneinander trennen.

Dafür dass die immer komplexeren Projekte auch steuerbar bleiben, entwickeln sich neue organisatorische Strukturen. Mit welchen methodischen Ansätzen sie die Komplexität abbauen oder bewältigen wollen, dafür stehen Stichworte wie "Partnerschaftliche Modelle", "Selbstorganisation" und "Dezentralisierung", Bildung von "Werkgruppen" und

"Leistungspaketen". Meist können solche Ansätze aber nur zum Tragen kommen, wenn sie schon im Vorfeld der Vergabeverfahren beachtet wurden.

Vergabeverfahren sind konstituierender Teil der Projektorganisation im Ganzen. Im Vergabeverfahren bildet sich deshalb auch ab, wie ein Projekt – mit allen seinen Zielen einschließlich seiner Kosten – gesteuert werden soll. Logischerweise führt dies auch zu Präferenzen je nach Art des Projekts. Bei unserer Untersuchung sollen die für den Wohnungsbau bedeutsamen Vergabeverfahren im Vordergrund stehen.

Charakterisierung der Vergabeverfahren

Ausschreibung von Einzelgewerken

Die Leistungsbeschreibung mit Leistungsverzeichnis wird für jedes Gewerk einzeln erstellt. Grundlage und Bestandteil ist die Ausführungsplanung. Ausschreibung und Vergabe (Leistungsphasen 6 und 7 im Sinne der HOAI) erfolgen gewerkeweise nach Maßgabe der Branchenstruktur des Baugewerbes. Die Baukosten werden aus den Vergabe(Einzel-)preisen am Schluss ermittelt.

Funktionale Ausschreibung

Bei der Leistungsbeschreibung mit Leistungsprogramm (auch "funktionale" oder "konstruktionsneutrale" Leistungsbeschreibung) sind für die Wahl der Baukonstruktion nur die nutzungsbedingten Vorgaben des Bauherrn maßgebend. Die Art der Ausführung und die Technik werden hier also ebenfalls dem Wettbewerb unterstellt. Die funktionale Ausschreibung mündet regelmäßig in einen Pauschalvertrag ein.

Ausschreibung für Werkgruppen (Bauen nach Smart; SIA / SBV, Schweiz)

"Bauen nach Smart" bedeutet Realisierung des Bauvorhabens durch Gruppen zusammengehörender Gewerke, die sich zur Angebotsabgabe zusammenschließen müssen. Ziel ist frühzeitige Optimierung, Nutzung der Selbstorganisation und ein hinsichtlich Qualität, Preis und Termin verlässliches Angebot. Die Preise werden im Wettbewerb gebildet.

Bauteam (Niederlande)

Im frühzeitigen Zusammenwirken aller Baubeteiligten wird die Optimierung des Projekts in technischer und wirtschaftlicher Hinsicht angestrebt.

Stufe 1: Bauherr, Architekt und Fachingenieure entwickeln Vorentwurf und Kostenschätzung. Spätestens dann suchen sie ein versiertes Bauunternehmen.

Stufe 2: Zusammen mit diesem Bauunternehmen wird das Bauvorhaben optimiert und ausführungsfähig geplant.

Stufe 3: Im Anschluss erstellt das Unternehmen ein Angebot. Die Vergabe kann, muss aber nicht, an dieses Unternehmen erfolgen.

GMP: Garantierter Maximaler Preis

Mit dem GMP garantiert das Bauunternehmen ein Preislimit. Bei diesem Modell stehen partnerschaftliche Strategien im Vordergrund. Unterstrichen wird dies z.B. durch den

Anreiz, Optimierungs- und Vergabegewinne zwischen dem Bauherrn und dem Unternehmen zu teilen, auch hat der Bauherr das Recht, die Kalkulation einzusehen. Die Ausschreibung kann auf Basis einer Planung zwischen den HOAI-Phasen 2 und 5 erfolgen. Sie kann das angestrebte Preislimit bereits vorgeben. An die Fachkompetenz des Bauherrn(-Vertreter) sind hohe Anforderungen gestellt.

Partnering (USA)

Nach diesem Konzept arbeiten alle Projektbeteiligten zusammen, um den Gesamterfolg zu sichern. Das Prinzip lautet "win-win", es soll keine Verlierer geben. Aufgabenstellung und Problemlösungen werden zusammen erarbeitet. Vorteile sind die Begrenzung der Projektrisiken und die verbesserte Produktivität und Qualität.

Bau-Systemwettbewerb

Ein Wettbewerb, der Architekten und bauausführende Firmen zusammenspannt, also neben den Bauleistungen auch kreative Leistungen umfasst. Ausgehend von einem Vorentwurf entwickelt sich ein Leistungs- und Preiswettbewerb der Teilsysteme (zum Beispiel Gründung, Tragsystem, Haustechnik, Innenausbau, Fassade).

Stufe 1: Bauherr und Entwurfsplaner entwickeln das Systemkonzept sowie Qualitätserfordernisse, einen Kostenrahmen und Zeitvorgaben.

Stufe 2: Auswahl der zweckmäßig im Wettbewerb auszuschreibenden Teilsysteme, gemeinsame Ausführungsplanung von Entwurfsplaner und Fertigungsplaner.

Stufe 3: Während der Ausführung sichert der Architekt die funktionalen, technischen und gestalterischen Ziele für den Bauherrn und betreibt Qualitätssicherung.

Bauen mit KOPF (Kybernetische Organisation, Planung, Führung nach Grote)

Auf integrierte Planung und Ausschreibung von Einzelgewerken orientiert; im Bauablauf auf weitgehende Selbstorganisation in deren Arbeit und Zusammenwirken angelegt. Hohe Produktivität und Qualitätsbewusstsein sollen zur Maxime für alle Beteiligten werden und sich quasi als Führungsaufgabe bis auf die "untersten" Ebenen übertragen. Deshalb umfasst das System auch wesentliche Elemente für das innerbetriebliche Baustellenmanagement der ausführenden Firmen (Soll-Ist-Vergleiche, Mitkalkulation).

Schlüsselfertiges Bauen

Das schlüsselfertige Bauen beruht auf der Bestellung und Erstellung eines kompletten Objekts auf der Grundlage eines Pauschalangebots. Die Spielarten reichen, bildlich gesprochen, von Konfektion über Maßkonfektion bis zum Maßanzug. Die Vergabegrundlage kann also auch eine funktionale Leistungsbeschreibung oder eine Leistungsbeschreibung mit Leistungsverzeichnis sein. Typisch für den Schlüsselfertig-Bau sind ein reduziertes Engagement des Bauherrn im Projektablauf und ein Pauschalpreis.

Wie werden Vergabeverfahren gewählt?

Ein Vergabeverfahren hat zunächst zwei entscheidende Merkmale:

- ▶ die Art der Leistungsbeschreibung, mit der der Bauherr seine Ziele und Vorstellungen vermittelt (Leistungsbeschreibung mit Leistungsverzeichnis, Leistungsbeschreibung mit Leistungsprogramm)
- ▶ die Art und Form der Verträge, mit denen der Bauherr die Unternehmen, die das Vorhaben weiter durchführen sollen, verpflichtet

Vor dem Hintergrund der Erwartungen an die Leistung und der bevorzugten Vertragsart ist drittens zu bestimmen:

- ▶ die Art der Unternehmen, die Vertragspartner des Bauherrn werden können (zum Beispiel Generalübernehmer, Generalunternehmer, Mehrgewerke-Unternehmen, Einzelgewerk-Unternehmen)

Nahezu jede Kombination von Leistungsbeschreibung, Vertragsart und Auftragnehmer ist möglich und lässt sich vertraglich und organisatorisch darstellen. Eine erste Erörterung dieser Präferenzen sollte aber die Auswahl sinnvoll eingrenzen helfen. Ein viertes Merkmal muss dabei einbezogen werden:

- ▶ die Art der Kostensteuerung, besonders die Art der Nutzung des Wettbewerbs zwischen möglichen Anbietern, aber auch andere Möglichkeiten der Sicherung eines befriedigenden Preis-Leistungs-Verhältnisses.

Erfahrungen der Anwender

Das Verdingungswesen in Deutschland ist noch sehr stark von den Traditionen der Einzelausschreibung von Fachlosen und der Vergabe auf der Basis von öffentlichen und beschränkten Ausschreibungen geprägt. Die VOB/A gehört dazu und sie wird auch noch bei vielen Wohnungsunternehmen angewandt. Dort gibt es aber zunehmend Projekte, bei denen bisher nicht übliche Vergabeverfahren zum Einsatz kommen.

Kernaussagen in Kurzfassung:

- ▶ *Art der Leistungsbeschreibung*

Klar und ohne Umständlichkeiten, dem Vorgehen bei der Kalkulation angepasst. Dann auch mit Leistungsprogramm, sonst Leistungsverzeichnis bevorzugt.

- ▶ *Vertragsform / Vertragsart*

Abhängig vom Bedarf an Steuerungs-Möglichkeiten vor und nach Vergabe. Enger Zusammenhang mit Organisation der Planung und Überwachung.

- ▶ *Art des Unternehmereinsatzes*

Abhängig von der Marktverfassung; bei Komplexgewerken auch von Vorerfahrung und Referenzen, vom aktuellen Maß der Auslastung eigenen Personals.

► *Art der Auswahl eines bestimmten Bieters zur Beauftragung*

VOB besonders häufig, aber zunehmend kritisiert – auch Zwänge aus Teil B. Partnerschaftliche Zusammenarbeit gefragt, auch als Faktor der Wirtschaftlichkeit.

► *Mitwirkung von Unternehmen vor Vergabe der Bauleistungen*

Noch relativ selten, aber immer erfolgreich und wirtschaftlich, Detaillierfahung im Procedere ist wichtig.

Parallelausschreibungen

Wenn ein Objekt gleichzeitig auf unterschiedliche Arten ausgeschrieben wird, ermöglicht das einen direkten Vergleich der Wirtschaftlichkeit der verschiedenen Verfahren im jeweiligen Einzelfall. Manche Unternehmen wenden die Parallelausschreibung regelmäßig an, teilweise ist sie überhaupt nicht bekannt; teilweise werden aber auch rechtliche Bedenken geltend gemacht. Verallgemeinerungen aus bisherigen Ergebnissen sind problematisch, weil die preisbestimmenden Faktoren zu vielfältig und zu variabel sind.

Zusammenfassung

So lange bewährte und eingespielte Verfahren funktionieren, das heißt, wenn mit ihnen das vorgesehene Preis-Leistungs-Verhältnis erreicht wird, besteht oft keine Initiative, sich mit neuen Verfahren auseinanderzusetzen. Die Märkte im Planungs- und Baubereich verändern sich jedoch, Unternehmen – seien es Handwerkerkooperationen oder Totalübernehmer – bieten Leistungen immer öfter gebündelt oder als Gesamtpaket an. Auch die Vorstellungen von einem angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnis sind allenthalben beträchtlich revidiert worden.

Kostensteuerung

Es ist unseren Untersuchungsergebnissen zufolge fraglich, ob bestimmte Vergabeverfahren sich von vorn herein auf die Preisgestaltung bei Bauleistungen auswirken. Sicher ist dagegen, dass sie hinsichtlich der sonstigen Ziele, die mit der Wahl eines Vergabeverfahrens erreicht werden sollen, sehr unterschiedliche Auswirkungen haben. Als wichtigstes Kriterium für eine Erfolg versprechende Projektabwicklung ist neben der Höhe der Baukosten die Transparenz und Steuerbarkeit des Geschehens zu werten.

Preise resultieren sehr stark aus der jeweiligen Marktstruktur und der aktuellen Auslastung eines (Teil-)Marktes. Das Vergabeverfahren spielt in diesem Rahmen eine Hauptrolle. Wenn der Auftraggeber die preisgünstigsten Teilmärkte und Betriebe für seine Ausschreibung wählen will, dann muss er letztlich auch flexibel sein im Hinblick auf die Möglichkeiten und Notwendigkeiten der weiteren Steuerung der Einzelheiten des Projekts. Er muss sich dann auf verschiedene Organisationsformen und Vertragsformen einlassen können sowie sogar hinsichtlich der erwarteten Gegenleistungen mehr oder weniger Spielräume gewähren.

Die bei den traditionellen Verfahren umgesetzte strikte Trennung von Planung und Ausführung lässt, da erst zu einem späten Projektzeitpunkt tatsächliche Kosten ins Gespräch kommen, einen geringeren Kostensteuerungs-Spielraum als andere Verfahren. Die Aufhebung der Polarisierung zwischen der planenden und der bauausführenden

Seite erscheint sinnvoll. Ein partnerschaftliches Zusammenarbeiten ist notwendig. Know-How muss gebündelt werden, damit gemeinsam innovative, objektgerechte Lösungen erarbeitet werden können, mit denen sich niedrigere Kosten erzielen lassen.

Es geht jedoch nicht nur um die Zusammenarbeit zwischen Architekt, Ingenieur und Unternehmer, sondern auch die Beteiligung des Bauherrn spielt eine Rolle. Kooperative Verfahren, in die der Bauherr, die planende und die bauausführende Seite integriert sind – wie beim Bauteam, beim Bau-Systemwettbewerb, bei Verfahren mit einem GMP-Vertrag –, ermöglichen allen Beteiligten einen ständigen Kostenüberblick und wenn sich abzeichnet, dass das bei Projektbeginn gesetzte Kostenziel nicht zu erreichen ist, kann rechtzeitig reagiert werden.

Aus den geführten Gesprächen ist zu entnehmen, dass die bisherigen Erfahrungen sehr positiv sind.

Wettbewerb und Markttransparenz

Die Frage nach einem möglichst preisgünstigen Bieter stellt sich normalerweise bei jeder Vergabe, gleich nach welchem Vergabeverfahren. Der potentielle Auftraggeber kann ihn nur finden, soweit er den Markt überschaut. Ein funktionierender Markt ist transparent. Der Markt der Bauleistungen ist dies kaum. Von Ausschreibungsergebnissen wird zu wenig bekannt. Darunter leidet die Handlungsfähigkeit auf beiden Seiten. Dass mehr Information den Markt verderbe und Preise hoch halte, kann nicht sein:

- ▶ Echter Wettbewerb unterläuft alle "Vorgaben" dieser Art bis hin zu den leider verbreiteten Preisabsprachen und vergleichbaren Verhaltensweisen.
- ▶ Markttransparenz macht Mut zum Wettbewerb und begrenzt höchstens seine Extreme, die ohnehin entbehrlich sind – Kamikaze-Preise und Mond-Preise.
- ▶ Markttransparenz verschafft auch den Aspekten der Qualität und der Innovation mehr Aufmerksamkeit.

Von Transparenz in einem Markt kann erst die Rede sein, wenn sie auf beide Seiten, Angebot und Nachfrage, zutrifft. Das heißt, auch die Leistungsbeschreibungen müssen eindeutig abgefasst sein, damit Preise überhaupt vergleichbar werden. Aber Leistungsbeschreibungen sind zu oft schlecht, das heißt irreführend.

Wettbewerb in frühen Phasen des Projekts

Hier unterscheiden sich die Vergabeverfahren natürlich deutlich. Prinzipiell gilt: Um möglichst viele Einsparungsmöglichkeiten an den Baukosten zu erschließen, sollte Wettbewerb (oder gleichwertige Verfahren) so früh wie möglich einsetzen. Bezogen auf den Entwurf steht traditionell der Architektenwettbewerb zur Verfügung. Für die Bauleistungen ist der Wettbewerb um die Vergabe von Einzelgewerken auf Grundlage von Leistungsbeschreibung mit Leistungsverzeichnis immer noch sehr verbreitet. Eine Variante bzw. Kombination bildet der Bau-Systemwettbewerb, der ab Phase 2 bis 4 ausgeschrieben werden kann – allerdings besser vor Phase 4 und Einholen der Baugenehmigung.

Als unter Umständen gleichwertige Verfahren sind Team-Planungen zu sehen, bei denen die Planung (auch technisch) mit Baukosten optimiert wird, bevor die Bauleistungen vergeben werden. Wettbewerb zwischen potentiellen Auftragnehmern besteht hier zunächst nur im Vorfeld – ins Team eingeladen wird der Auftragnehmer, von dem die

interessantesten Beiträge erwartet werden dürfen. Es sollte aber vertraglich bestimmt sein, dass danach noch weitere Bieter einbezogen werden können, so bleibt "der Markt" präsent und die Preise unter Kontrolle. Einige Varianten des frühzeitigen Wettbewerbs oder zumindest frühzeitiger Optimierung an / mit Baufirmen zielen darauf ab, dass auch kleinen Firmen die Mitwirkung in komplexen Projektstrukturen ermöglicht werden soll.

Generalunternehmer und Schlüsselfertig-Anbieter haben die Möglichkeit, ähnlich wie ein Bauherr zu agieren, wenn sie in einer frühen Planungsphase ihr Angebot ausarbeiten sollen: Sie können in Anlehnung an die Verfahrensweisen des Bauteams oder des Bau-Systemwettbewerbs vorgehen. Die Angebotsfristen lassen dazu normalerweise wenig Zeit, es bilden sich aber Firmenbindungen (auf Dauer angelegte Formen der Zusammenarbeit) heraus, die auch effiziente Kooperation bei Angeboten mit "kreativer Komponente" ermöglichen.

Bauqualität

Die Qualität der Bauausführung gehört zu den wesentlichen Vorgaben in einem Projekt. Ein einheitliches Verständnis von Bauqualität beim Auftraggeber wie beim Auftragnehmer ist nicht selbstverständlich. Es muss bei jedem Projekt gemeinsam entwickelt werden. Die Beschreibung und Vereinbarung der Qualitätsstandards ist ein wichtiges Feld für die Kostensteuerung. Ihre Vermittlung an die anderen Baubeteiligten ist entscheidend dafür, dass das angestrebte Preis-Leistungs-Verhältnis auch tatsächlich erreicht wird. Dazu dienen die Planung und Leistungsbeschreibung, sodann die Einweisung der Firmen in das Bauvorhaben und speziell in ihren Auftrag und schließlich die Anweisungen der Bauleitung. Eine zusätzliche und möglichst auch schriftlich dokumentierte Einweisung in die jeweils anstehenden Ausführungs-Abschnitte ist sinnvoll.

Einsparungspotentiale in diesem Bereich werden aber nur erschlossen, soweit Qualitäten überhaupt zur Disposition stehen (z.B. Normen begrenzen dies). Deshalb müssen auch diese Spielräume klar umrissen sein, damit eine sinnvolle Optimierung der Planung mit Kosten möglich wird.

Zitierweise:

Weeber+Partner: "Vergabeverfahren und Baukosten",
Kurzbericht zum Forschungsvorhaben, Stuttgart 2000

Das Forschungsvorhaben "Vergabeverfahren und Baukosten" wurde vom Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen gefördert. Für den Inhalt sind allein die Verfasser verantwortlich.

Der Hauptbericht umfasst 192 Seiten sowie Tabellen und Abbildungen:

Inhalt:

- ▶ Charakterisierung der Typen der Vergabe
- ▶ Die wichtigsten Elemente eines Vergabeverfahrens
- ▶ Die wichtigsten Vergabeverfahren im Einzelnen
- ▶ Erfahrungen der Anwender
- ▶ Ansatzpunkte der Kostensteuerung im Gesamtprojekt
- ▶ Kostensteuerung im Zusammenhang mit Ausschreibung und Vergabe
- ▶ Wettbewerb und Markttransparenz
- ▶ "wer macht was" im Planungs- und Bauprozess
- ▶ Glossar

WEBER+PARTNER

Das Institut, seit 30 Jahren in Stuttgart, seit 10 Jahren auch in Berlin ansässig, verbindet die Disziplinen Architektur, Stadtplanung und Sozialwissenschaften in Praxis und Forschung. Die Leitung haben Dr.-Ing. Hannes Weeber, Regierungsbaumeister, Freier Architekt und Dr. Rotraut Weeber, Soziologin.

Bitte die vorstehenden Informationen jeder Veröffentlichung beifügen