

Warum sich der Aufbau eines eigenen Baumanagement-Teams lohnen kann

Strategien für den Umgang mit Kostentreibern in der Bauphase

Fachkräftemangel, steigende Zinsen und vor allen Dingen unsichere Materialflüsse haben laut Baukostenindex des Statistischen Bundesamts (Destatis) in den letzten zwei Jahren zu einer Baukostensteigerung von knapp 35 Prozent bezogen auf den Zeitraum des 4. Quartals 2022 im Verhältnis zum Vergleichszeitraum 2020 geführt. Damit stellen diese Kosten heute beim Neubau von Wohngebäuden mit einem Anteil zwischen 60 und 70 Prozent den Löwenanteil. Die auf die Projektentwicklung von Pflege- und Sozialim-

mobilien spezialisierte Healthcare Real Estate GmbH (HCRE) mit Sitz in Berlin legt darum einen Schwerpunkt ihrer Geschäftstätigkeiten auf das Baumanagement, um in diesem Kontext die Entwicklung der Baukosten immer fest im Blick zu behalten.

Richtige Vergabestrategie für Projekte entwickeln

Vor dem Hintergrund, dass HCRE mit seinen Pflege- und Sozialimmobilien im Wesentlichen auf sehr gute Ortsteillagen in kleineren und mittelgroßen Städten abzielt, ist die hohe



MEHR ZUM THEMA
Auf der Expo Living & Care in Berlin spricht Sandra Verfürth über Seniorenimmobilien in Zeiten von steigenden Baukosten, Inflation und Zinswende. Das vollständige Programm finden Sie unter www.expo-living.care

Zahl auch wenig überraschend. Sie macht vielmehr deutlich, wo der Fokus des Unternehmens liegt.

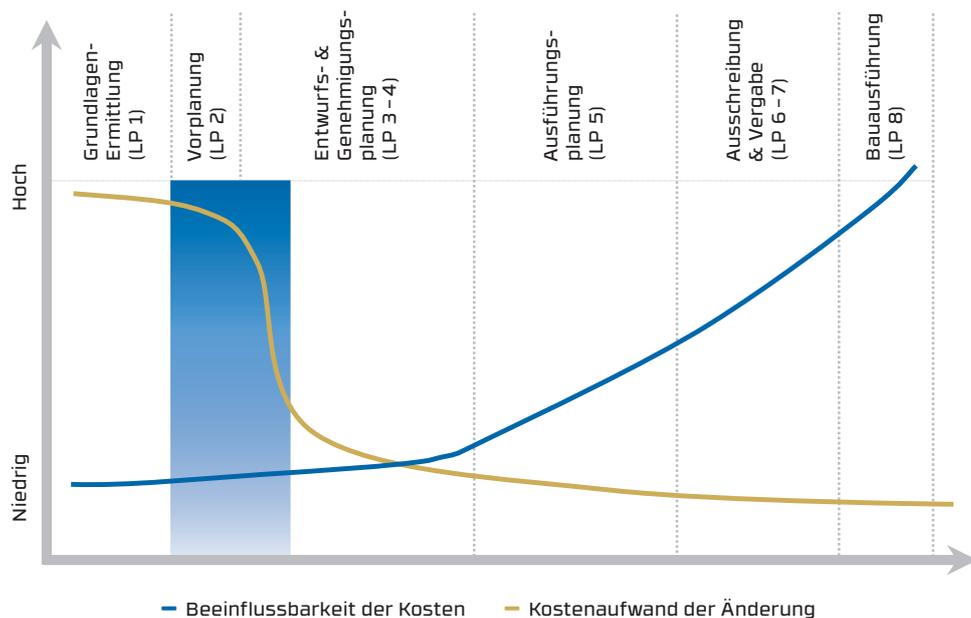
Die aktuell sinkenden Grundstückspreise linderten zwar die Schmerzen etwas, verlieren aber zunehmend an Bedeutung. Mittlerweile lässt sich feststellen, dass der Gewinn vordergründig nicht mehr im Einkauf liegt. Insbesondere in der Bauphase können verschiedenste Kosteneinsparpotenziale erzielt werden. Deshalb empfiehlt es sich, die richtige Vergabestrategie zu entwickeln.

Alle Kostenpositionen genau analysieren

Eine wesentliche Bedeutung kommt dabei dem Baumanagement zu, was sich angesichts der aktuellen Marktlage besonders auszahlt. Im Umfeld steigender Zinsen und unregelmäßiger Materialflüsse steigt der Risikoaufschlag bei Pauschalverträgen oder Garantierten Maximalpreis-Modellen (GMP). Es ist somit sehr lohnenswert, jede einzelne Kostenposition genauestens unter die Lupe zu nehmen.

Dabei hat sich auch herausgestellt, dass es hilfreich ist, den manchmal vielleicht etwas mühsameren Weg der Vergabe in kleinteiligere Lose zu gehen, anstatt sich die vermeintliche Kostensicherheit bei einem Generalunternehmer (GU) einzukaufen. Jens Wittenberg, verantwortlich für den technischen Bereich im Rahmen der HCRE Construction, hat in den letzten beiden Jahren die Abwicklungsstrukturen für eine Projektpipeline von rund 200 Millionen Euro für das Unteren erarbeitet. Dabei war die Personalplanung die größte Her-

Beeinflussbarkeit und Auswirkungen von Änderungen in den Leistungsphasen der Planung von Bauprojekten



Quelle: HCRE

Zu Beginn eines Bauprojekts ist das zu erzielende Einspar- und Optimierungspotenzial für den Bauherren am höchsten. Es lohnt sich also, frühzeitig tätig zu werden.



„Die aktuell sinkenden Grundstückspreise verlieren an Bedeutung, in der Bauphase liegen die Einsparpotenziale.“

Sandra Verfürth, HCRE

ausforderung. Mittlerweile steht das Team und die Strukturen verfestigen sich. Mit insgesamt elf Fachleuten – vom „Junior“ bis zum „Senior“ – ist die Abteilung mittlerweile die personalstärkste Truppe der Unternehmensgruppe und bietet ihre Projekt- und Baumanagementleistungen auch Dritten an.

Das unternehmenseigene Team aus Architekten und Ingenieuren macht es mittlerweile möglich, hausintern sogar die Bauleitung abzubilden und somit das Leistungsspektrum eines Generalunternehmens zu vergleichsweise günstigeren Preisen abzubilden.

Es zahlt sich dabei aus, bereits in der Entwurfsplanung Bauleitungskompetenz einzubinden. Dadurch können hohe Gestaltungsspielräume und enorme Einsparpotenziale erzielt werden. Wichtige Erkenntnis: In der Ausschreibungs- und Vergabephase besteht die Chance, an den letzten fünf Prozent der Baukosten zu arbeiten. In der Entwurfsphase liegt das Potenzial sogar bei rund 20 Prozent.

Frühzeitiges Handeln im Bauprozess lohnt sich

Besonders deutlich wird das Volumen von Einspar- und Optimierungspotenzialen, wenn man diese ins Verhältnis zum zeitlichen Verlauf der

Leistungsphasen eines Bauprojekts setzt (siehe Grafik links). Hierbei werden die Planungs- und Herstellungskosten (gelb) mit dem Planungs- und Baufortschritt der Projekte (blau) in Zusammenhang gestellt. Fest steht, dass zu Beginn eines Projektes, sprich zur Grundlagenermittlung (LP 1), der Grad der Beeinflussbarkeit und damit das Optimierungspotenzial am höchsten ist. In den nächsten beiden Phasen, der Vorplanung (LP 2) und Entwurfsplanung (LP 3) erfolgt jedoch der stärkste Abfall der Beeinflussbarkeit innerhalb eines Projektes. Alle Kosten und Aufwendungen für Bauänderungen verhalten sich ab der Entwurfs- und Genehmigungsplanung (LP 3 und 4) direkt proportional mit zunehmendem Planungs- und Baufortschritt.

Eigenes Baumanagement als Erfolgsfaktor nutzen

Der Ansatz der HCRE lässt sich am besten mit einem internen Baumanagement vergleichen. Neben der Planungssteuerung beginnt man dafür frühzeitig, auch dank eigener Ausschreibungskompetenz, bestimmte Teilleistungen am Markt abzufragen. Das kann eine Leistung aus dem Bereich Spezialtiefbau sein, ein komplexer Abbruch oder auch eine vorgehängte Fassade. Die Rückmeldung der Ausführenden führt dann



„Wir haben jederzeit Zugriff auf einen Pool an soliden Handwerkern, auf die wir uns verlassen können.“

Jens Wittenberg, HCRE

Beim Start eines neuen Projekts ist das Einsparpotenzial besonders hoch.

im Regelfall zu einer kosteneffizienteren Planung und baut Überraschungen in der Ausführung vor.

Mit Vorlage der Baugenehmigung geht der Entwickler dann in die Ausschreibung des Erdbaus, Rohbaus und der TGA. Im Ergebnis agieren die Experten von HCRE dann mit Detailpauschalverträgen und bleiben im Kostenrisiko, haben aber im Gegenzug die Chance auf marktabhängige Preisoptimierungen und behalten bis zum Schluss die Zügel in der Hand.

Interne Vergleichsdaten konsequent ermitteln

Ein weiterer Vorteil des eigenen Baumanagements sind die vielen Vergleichszahlen, die im Laufe der Zeit gesammelt und in einer unternehmenseigenen Datenbank verdichtet und ausgewertet werden können. Diese Benchmarks helfen dem Team auch bei der Akquise neuer Projekte, da es sich nicht mehr nur auf die sprichwörtliche „Glaskugel“ verlassen muss. Vielmehr lassen sich so viele Kostenpositionen vorhersagen.

Natürlich lassen sich nicht alle unterjährigen Entwicklungen auf diese Weise zuverlässig einplanen. Dennoch weiß man auf der Grundlage der Datenbasis immer genau, welche Preise aktuell im Markt erzielt werden können und hat immer Zugriff auf einen Pool an soliden Handwerkern, mit denen man bereits gute Erfahrungen gemacht hat.

GASTAUTOREN dieses Beitrags sind Sandra Verfürth und Jens Wittenberg von der Berliner Unternehmensgruppe Healthcare Real Estate (HCRE).