



Expertenpanel / Parlamentarischer Abend

»Schicksalsfrage für die deutschen Häfen:
Verkehrsinfrastruktur schneller planen,
schneller bauen, Wachstumschancen
sichern«

Erfahrungen der Bauindustrie

Dipl.-Ing. Thomas Groß

Geschäftsführer Hülskens Wasserbau GmbH & Co KG

Dipl.-Ing. Thomas Groß

- Geschäftsführer* *Hülskens Wasserbau GmbH & Co KG*
- eines der führenden Bauunternehmen im
Binnenwasserbau mit viel Erfahrung bereits im
dritten Jahrhundert
- Vorsitzender* *Bundesfachabteilung (BFA) Wasserbau*
im Hauptverband der Deutschen Bauindustrie
- Mitwirkung* *in Gremien und Vereinen die sich mit der*
Binnenschifffahrt und der Wasserstraße
beschäftigen

Image der Bauindustrie

Bauskandale

Der Milliardenpfusch

FLÜCHTLINGSHEIM IN BÜHL

Die Baukosten sind explodiert

BESTECHUNGSSKANDALE

Bauindustrie bleibt korrupteste Branche

Kriminelle Machenschaften

Korruption - typisch Bau

Baubranche

KEIN KUGELSCHREIBER ZU VIEL

Nährboden für kriminelle Machenschaften: Bestechung ist am Bau immer noch stärker verbreitet als anderswo. Warum die



Schmiergeld, Preisabsprachen, Bestechung: Zahlreiche Bauindustrie den Ruf einer korrupten Branche beschert.

Maßnahmen der Bauindustrie gegen „Fehlverhalten“

EMB

Wertemanagement Bau

Werte ▪ Compliance ▪ Integrität

BEGRIFFSVERSTÄNDNIS UND VERHÄLTNIS VON COMPLIANCE MANAGEMENT UND WERTEMANAGEMENT

Das EMB-Wertemanagement Bau (kurz EMB) verfolgt nicht nur eine Compliance-Strategie, sondern ist ein umfassendes wertebasiertes Managementkonzept.



Das Baugewerbe erwirtschaftet

6%

des globalen BIP.

Quellen: World Economic Forum²

Anteil Bauwirtschaft am BIP in Deutschland schwankt von 1970 bis 2017 zwischen

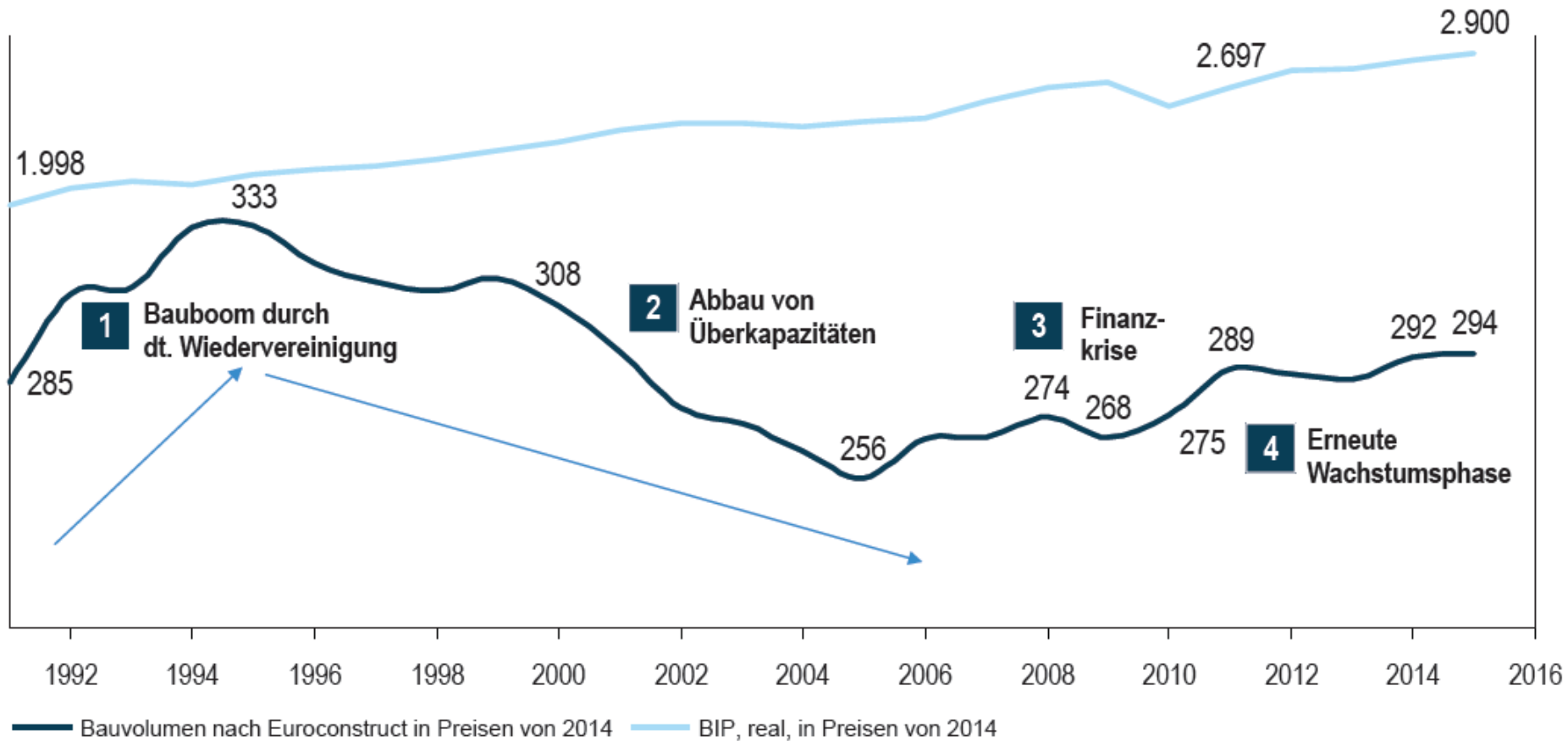


9,2 und **17,8%**

Bauvolumen: knapp 300 Milliarden € pro Jahr in Deutschland, europaweit an erster Stelle.

Aber: Der Bereich Infrastruktur/Tiefbau nimmt mit rund 17% (51 Milliarden Euro) den kleinsten Anteil ein.

Baubranche: Stetiges Wachstum nach der Talsohle 2005



Historisches Wachstum des deutschen Bauvolumens und Bruttoinlandsprodukts 1991-2015

Quelle: Statistisches Bundesamt; Euroconstruct; Roland Berger

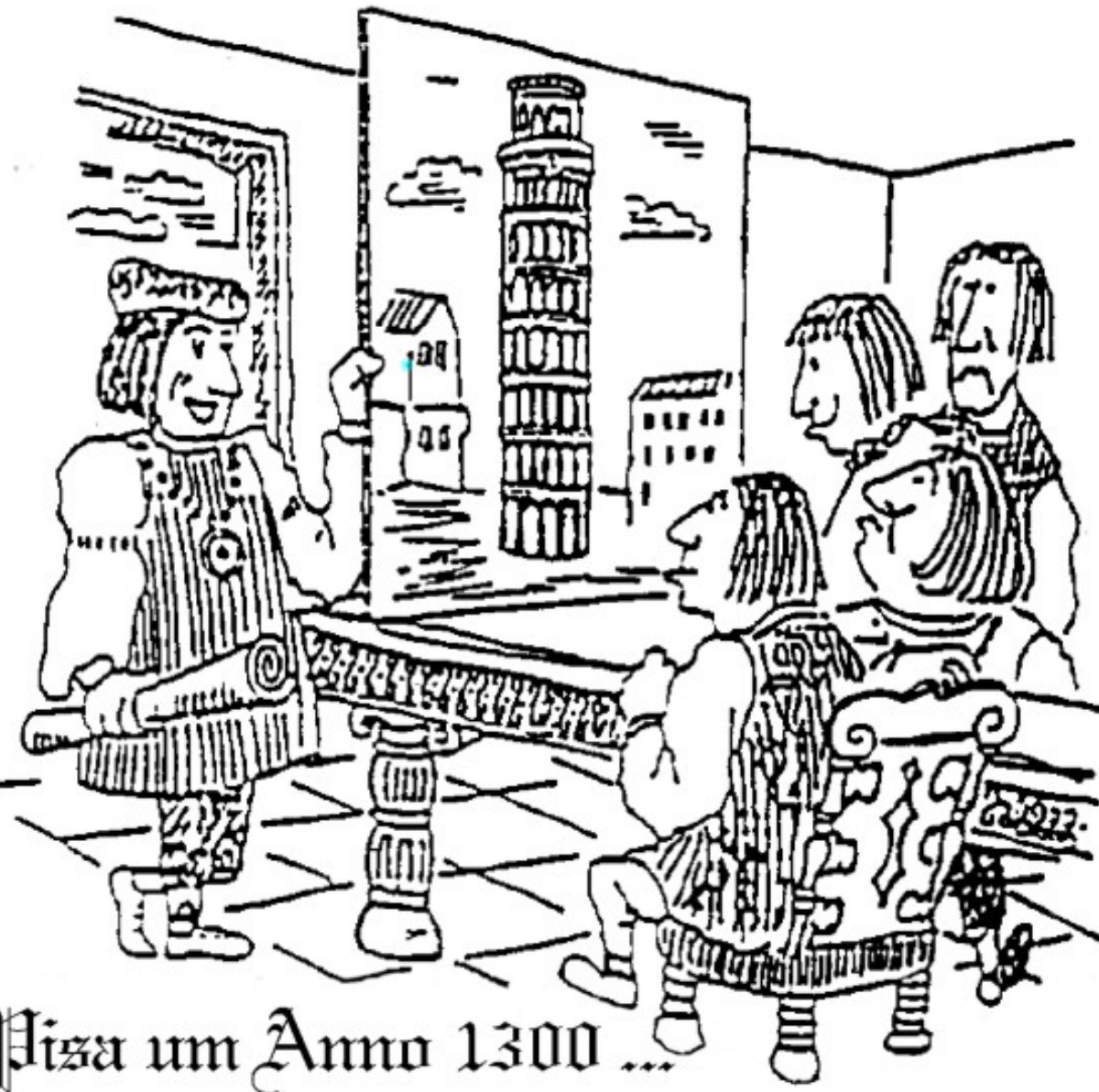
Folgende Aspekte prägen die Bauindustrie:

- Risiken in der Abwicklung von Bauprojekten
- hoher Kostendruck
- hohe Individualität der Projekte
- Zeit- und Kostenüberschreitungen
- nur minimal positive Bilanzen
- Hemmung von Produktivität und Innovation
- Reduktion der Gewinnspannen
- gegensätzliche unternehmerische Ziele der Projektbeteiligten
- unterschiedliche Vorgehensweisen bei der Vergabe von Projekten
- fragmentierte Lieferketten
- Variabilität in den Kosten für Unternehmer, Preisschwankungen
- zyklische Natur der Bauwirtschaft

Probleme der Bauindustrie

- Vergabe (und Ausschreibung) auf Basis nicht abgeschlossener Planungen. Daraus können Nachträge in erheblicher Größenordnung entstehen.
- Vergabe (und Ausschreibung) auf Basis nicht ausreichender Planungen und vorhergehender Untersuchungen.
- „Geiz ist Geil“ – Mentalität

Führt hier nicht zum Erfolg



„... und wenn wir außerdem auf das Baugrundgutachten verzichten, können wir nochmal 700 Lire sparen.“

Probleme der Bauindustrie

- Ungenaue Formulierung der Ansprüche des Bauherrn und daraus resultierende Änderungen während der Bauzeit. Dem Bauherrn wird erst in der Bauphase klar, was er haben möchte.
- Taktische Kostenschätzungen, die dem Ziel dienen, ein Projekt innerhalb eines Budgets zu verwirklichen.
- Fehlende Bewertung von Risiken im Vorfeld
- Auftragsvergabe an das billigste Unternehmen, und nicht an das wirtschaftlichste, wie es § 97 Abs. 5 GWB eigentlich vorsieht.

Ein Hauptproblem: Systematik der Auftragsvergaben - billig oder wirtschaftlich

- Das Merkmal der Wirtschaftlichkeit wird von vielen immer noch als günstigster Preis verstanden.
- Gerade die „Billigstvergabe“ birgt große Risiken für den Bauherrn, sowohl mit Blick auf die Qualität als auch auf die Wirtschaftlichkeit der Bauausführung.
- Für die Bauunternehmen führt die Fokussierung auf den Preis zu einem ruinösen Wettbewerb, der am Ende existenzbedrohend sein kann.
- Die Reformkommission „Bau von Großprojekten“ fordert deshalb zu Recht, dass **„öffentlichen Bauherren Vergabeverfahren von Bauleistungen so ausgestalten sollten, dass der Beste mit dem wirtschaftlichsten Angebot und nicht der Billigste den Zuschlag erhält.“**
- Ermittlung der Wirtschaftlichkeit durch die Berücksichtigung qualitativer und technischer Zuschlagskriterien.

Was benötigt die Bauindustrie?

- Wirtschaftlich nachhaltige und planbare Gewinnspannen, die sowohl das branchenspezifische Fachwissen als auch die Projekterfahrung der beteiligten Firmen sowie das übernommene Risiko, adäquat widerspiegeln.
- Höhere Widerstandskraft zur Absicherung gegen extreme Konjunkturschwankungen, oder die wachsenden Risiken und die zunehmende Komplexität von Bauprojekten.
- Förderung von Partnerschaften und Zusammenarbeit zwischen allen Projektbeteiligten zur ganzheitlichen Optimierung der durchgeführten Bauprojekte-

Was wünscht die Bauindustrie?

Die Bauindustrie will qualitativ, hochwertig und schnell bauen, nicht aber **STREITEN!**

Streiten bedeutet nur Aufwand (finanziell, personell, usw.) für beide und ist meist ineffektiv.

Wer sind die Guten und wer die Bösen?

Keiner!

Alle am Bau Beteiligten tragen zu den Problemen bei. Sie können nur gemeinsam gelöst werden.

Aus dem Bericht der Reformkommission Großprojekte.

Wie wünscht sich die Bauindustrie das Bauen?

durch

Partnerschaftliches Bauen
(mit verschiedenen Methoden)

Die Bauindustrie will Partner des Bauherren sein!

Wie geht partnerschaftliches Bauen?

- Generalunternehmervertrag (GU)
- Partnerschaftliche Projektzusammenarbeit (PPZ)
eine Erweiterung des GU-Vertrages: Value Engineering (Kosten und Prozessoptimierung), Bonus-Malus-System, Alternative Streitbeilegungsmechanismen
- Design and Built Verträge
(Bei der WSV = Planen und Bauen Modelle PB)
- Integration von Planung und Bau – Verminderung von Schnittstellen,
- Partnering
Kooperation der Vertragspartner und Projektbeteiligten ist tragendes Element
- Bauteamvertrag
Ausführung wird bereits in der frühestens Vorplanungsphase eingebunden, proaktive frühzeitige Konfliktlösung
- Funktionsbauvertrag (FBV)
(Bei der WSV = Planen, Bauen und Unterhalten Modelle PBU)
Unterhaltung und Erhaltung des Bauwerkes werden vertraglich integriert

Voraussetzungen für das Gelingen von Partnerschaftsmodellen!

- ein Bauherr, der über ausreichend und gut ausgebildetes Personal verfügt, sodass eine **Zusammenarbeit auf „Augenhöhe“** ermöglicht wird.
- ein Vergaberecht, das sowohl die frühzeitige **Einbindung von Baukompetenz** in den Planungsprozess zulässt als auch dem öffentlichen Auftraggeber **genügend Flexibilität bei der Wahl des geeigneten Beschaffungsmodells** einräumt.
- Das **Know-how der Unternehmen muss auch im Wettbewerb geschützt werden** und darf durch den Bauherren nicht anderen Bietern zur Verfügung gestellt werden. Der Bauherr darf sich die Vorschläge der Bieter auch nicht zu eigen machen und weiter verwenden, zumindest nicht ohne Genehmigung und adäquate Vergütung.

Voraussetzungen für das Gelingen von Partnerschaftsmodellen!

- Die Prozessbeteiligten müssen verstärkt zusammenarbeiten. Hierzu bieten sich moderne Lösungen, wie **Cloud-basiertes Arbeiten** und **BIM** (Building Information Modeling) an.
- **Projekttransparenz** für alle (Open Books?)
- Die Bauprozesse müssen partnerschaftlich optimiert werden und dies sollte auch auf vertraglichen Vereinbarungen beruhen. Also besteht eine **Pflicht zur Zusammenarbeit**
- **Optimierung** der Projekte **bezogen auf den Projektlebenszyklus**. Nicht den kurzfristigen Erfolg suchen.
- **Frühzeitige, vollständige, umfassende Planung**
- Frühzeitige **Einbindung der Baukompetenz** in die Planung



Bundesministerium
für Verkehr und
digitale Infrastruktur

Reformkommission Bau von Großprojekten

Komplexität beherrschen – kostengerecht, termintreu und effizient

Endbericht



Partnerschaftlich Planen, Bauen und Betreiben

Konferenz am 27. Juni 2018 ab
11.00 Uhr im ewerk Berlin und ex-
klusive Vorstellung der Broschüre
"Bauen statt streiten"

Programm

Anmeldung

www.bauindustrie.de

Vielen
Dank!

Auf Wiedersehen!



Image der Bauindustrie

Thomas Bauer, 60, hat die ständige Kritik an der Bauindustrie satt. Sie werde, sagt der Präsident des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie, in Deutschland "generell nicht gut" behandelt.

SZ: Herr Bauer, ist es Ihnen manchmal peinlich, Baupräsident zu sein?
Überhaupt nicht!

Aber Sie und Ihre Kollegen kriegen doch nichts hin, alles wird teurer und verzögert sich um Jahre - die Elbphilharmonie, der neue Flughafen in Berlin . . .

Das liegt nicht an uns. Die öffentliche Wahrnehmung ist falsch. Viele Menschen verbinden mit dem Wort Bau nur die ausführende Wirtschaft. Aber am Bau sind ganz viele beteiligt.

Wer noch?

Der Bauherr, die Architekten, Firmen, die sich um die Innenausstattung kümmern, also so etwas machen wie Bäder, Türen und auch Entrauchungsanlagen. Alle Leistungen, die Baufirmen für den neuen Flughafen erbringen sollten, sind längst fertig. Ich weiß gar keine Baufirma, die an diesem Desaster beteiligt ist. Das ist ein Planungs-,

Projektsteuerungs- und Ausstattungsproblem.

Korruption - typisch Bau

Nährboden für kriminelle Machenschaften: Bestechung ist am Bau immer noch stärker verbreitet als anderswo. Warum die Branche besonders anfällig ist.

Ein Kommentar von Sibylle Haas, Süddeutsche Zeitung

Das Image der Bauwirtschaft war noch nie besonders gut. Der Ton ist rauh, die Arbeitsbedingungen sind hart, die Bezahlung ist nicht üppig. Kein Job für weiche Jungs also. Wer dort arbeitet, muss einiges aushalten können. Das gilt auf den Baustellen wie im Management. In den oberen Etagen wird schon seit Jahren um jeden Auftrag gekämpft. Früher haben sich die Firmen durch Preisabsprachen die Konkurrenz vom Leib gehalten, bis ihnen das Kartellamt auf die Finger schlug. Der Wettbewerb ist heute nicht einfacher geworden. Er hat im Gegenteil durch die Erweiterung der Europäischen Union an Schärfe zugelegt.