

# VIEW@time

www.viewattime.de

print & online

1.Quartal 2017  
kostenlos

**More News** für Ingenieure und Architekten

Anzeigen-Service Tel.: +49 (0)7633-93340-00  
Redaktion Tel.: +49 (0)7664-8088  
www.viewattime.de



## Neue Regeln für das Miteinander am Bau ... we change the game!

Von Dr. Hendrik Seibel, Düsseldorf „Nein, das war ich nicht. Das war der Trockenbauer!“ Oder „Das ist jetzt aber ein Mehraufwand, da muss ich die Stunden festhalten.“ Beliebt ist auch: „Das war doch klar, dass die Fliesen, die Sie sich ausgesucht haben, erst im Frühjahr geliefert werden!“. So oder so ähnlich wird tagtäglich auf den Baustellen in Deutschland kommuniziert. Gegenseitige Schuldzuweisungen sind an der Tagesordnung, für Terminverzögerungen, Kostenüberschreitungen und Mängel wird immer der Einzelne verantwortlich gemacht.

### Grenzen am Bau begegnen tick@time – we change the game!

Dabei sind die Projekte, deren ursprünglich formulierte Kosten- u. Terminziele nicht eingehalten werden, längst der Regelfall. Das klassische System des Bauens stößt an seine Grenzen. Jedes Gebäude ist ein Unikat. Selbst bei Fertighäusern, die auf der grünen Wiese entstehen, müssen die projektspezifischen Rahmenbedingungen, wie Topographie, planungsrechtliche Festsetzungen etc. berücksichtigt werden. Im Gegensatz zu anderen Industrien wie bspw. der Flugzeug- oder Automobilindustrie – wo Prototypen immer in Teams entwickelt werden, die bereits miteinander gearbeitet haben, hat sich in der Deutschen Bauwirtschaft in den letzten Jahrzehnten eine Art „Wanderzirkus“ herausgebildet. Begründet durch ein Ausschreibungs- u. Vergabeverfahren, das - trotz der sich ständig verändernden Rahmenbedingungen – mit der fordistisch geprägten Überzeugung betrieben wird, jedes Detail und damit jede Ausführungs- und Leistungsposition sei von vornherein planbar und kostenmäßig zu erfassen, werden die Karten bzw.

die Projektbeteiligten in jedem Projekt neu gemischt. Nachkalkulation und gemeinsames Lernen sind so kaum möglich. Stattdessen punkten regelmäßig die „wirtschaftlichsten“ Bieter, die sich allzu gerne einer kaskadenartigen Struktur von Subunternehmern und Scheinselbständigen bedienen, um den Gewinn zu maximieren.

#### Hochkomplexes Bauen heute

Zum Vorteil des Einzelnen werden kosten- und zeitintensive Nachtragsverhandlungen bis hin zu jahrelangen Gerichtsverfahren betrieben. Eine Entwicklung, die sich angesichts der ständig wachsenden Anforderungen an Gebäude – insbesondere der Energieeffizienz –



Gebäudeausrüstung (bspw. Lüftung), ein Bodengutachter, ggf. noch ein baubegleitender Qualitätsüberwacher und – last but not least – der Bauherr als zukünftiger Nutzer beteiligt.

Aufgrund der gesetzlichen, insbesondere energetischen Anforderungen müssen also immer mehr spezialisierte Fachplaner, Gutachter und Sachverständige in ein Projekt eingebunden werden. Damit wächst aber auch der Kommunikations- und Koordinationsaufwand für den einzelnen Architekten und Bauleiter. Neben den technischen Aspekten rücken daher zunehmend auch die sozialen bzw. kommunikativen Aspekte in den Vordergrund, was, zumindest in dieser Ausprägung, derzeit weder in der Ausbildung des Architekten noch in der Honorarordnung ausreichend berücksichtigt wird.

War der Architekt früher Generalist, der Gewerke übergreifend planen und entscheiden konnte, muss er heute ...

Seite 2



**www.spot-line.de**  
**mediengestaltung**

technische Website  
technische Fotografie & Grafik  
www.lenbach-mediengestaltung.de  
Tel. +49 (0) 7664 8088

### Brandaktuell

we change the game	S. 2
Berufshaftpflicht	S. 3
Digitale Projekte	
ARGE BauIT-Fachtagung	S. 4
Spektakuläres Licht	
Software für Architekten	S. 5
Kostencontrolling	
Bauleitung in Perfektion	S. 6
Projektcontrolling	
Effektives	S. 7
Qualitätsmanagement	
Dokumentenmanagement	S. 8
Gewinnspiel	

### Honorare für Architekten voll ausschöpfen

Die HOAI ist für Architekten der gesetzliche Rahmen zur Berechnung der Honorare. In über 50 Paragraphen und 15 Anlagen regelt sie die Abrechnung von Planungsleistungen. Mit speziell für die Honorarermittlung entwickelten Softwarelösungen kann der Planer den Überblick behalten und sicherstellen, dass er seine Honorare voll ausschöpft. Hierzu muss er schon sehr früh auf das Spezialwissen der anderen Beteiligten zurückgreifen, wenn er keine fehlerhafte und damit haftungsanfällige Planung vorlegen will. Dies widerspricht jedoch einem klassischen, linearen Planungs- und Bauprozess, wie er etwa in der HOAI formuliert ist.

Seite 5

### Digitale Projekte | Dienstleistung im Internet - nach wie vor unterschätzt!

Sabine Lenbach Geschäftsinhaberin spot-line - Mediengestaltung

Vor allem in Bezug auf den eigenen Internetauftritt. So fühlt sich oft ein erstes mit dem Interessenten geführtes Kundengespräch über seinen angedachten Webauftritt an.

#### Aus der Portokasse, aber perfekt

Mein Gesprächspartner gibt mir nach den ersten Sätzen zu verstehen, dass sein Internetauftritt ganz einfach sein soll. Mit drei bis vier Seiten und ein paar Fotos. Bestimmt ist so eine Kleinigkeit auch schnell nebenbei in zwei bis drei „Stündchen“ – mit Ihrer Erfahrung - erledigt. Ich fühle mich geehrt. Weiter im Redefluss bekomme ich mitgeteilt, dass er den Text auch schon in Form von Zeitungsartikeln

präsent hat, die könne man (in diesem Fall ich) ja kurz ein bisschen ändern. Übrigens sei es bestimmt auch gar kein Problem, die Seite mal eben bis Anfang nächster Woche online zu stellen....

Nachdem nun von meinem Interessenten das Terrain meiner eigenen Dienstleistung klar abgesteckt und anscheinend auch im Vorfeld schon ruckzuck kalkuliert wurde, wird mir nahegelegt, dass diese Kleinigkeit ja nun nicht die Welt kosten könne und ein Pauschalangebot erwartet wird, dass aus der Portokasse locker

zu begleichen ist.

#### Kalte Berechnung oder keine Ahnung vom Metier?

So einfach gibt es also Aufträge! Ich stelle mir sofort die Frage, inwiefern der Ausgang eines solchen Gesprächs jemals eine Win-Win-Situation für beide Seiten darstellen kann. Die Antwort ist einfach. Was spielt sich wohl in den Gedanken des Gesprächspartners, der mich um eine Beratung gebeten hat, ab? Kann es sein, dass mich der Kunde mit diesen Aussagen konfrontiert, weil er es

nicht besser weiß? Oder möchte er mich bewusst aus der Reserve locken? Gilt es, schon bei Beginn des Gesprächs den Preis zu drücken? Ist es möglich, in der heutigen, digitalen Zeit – der Interessent hat das neueste iPhone neben sich liegen – nicht zu wissen, wie wichtig und aufwendig gerade digitale Projekte sind? Hat die Firma finanzielle Probleme die ihr einen wertigen Internetauftritt verweigern?

#### Webauftritt mit vier Seiten? – na klar!

Ich bleibe ruhig und erläutere dem ambitionierten Interessenten die Präsentation seiner Firma im Internet. Selbstverständlich erstelle ich ihm einen Webauftritt mit vier Seiten:

#### „Kontakt, Anfahrt, Impressum, Datenschutz“

Das sieht gut aus, auch ohne die Präsentation der Firma! Also gut, wir ergänzen nun eben schnell um weitere 17! Seiten die mein Gesprächspartner erstaunt als notwendig empfindet, das sei doch klar!

Seite 3