

Insights in das Projekt:

AllianzOne

Privates Projekt in der Schweiz

IPD

LAB



19. Januar

swissbau

2024

CAMPUS
SURSEE

KOST+PARTNER
Ingenieure und Planer

Zentralschweiz
m
arti

GUT
GEBÄUDETECHNIK

BF

CKW.

GEMPERLE
Neues | Bau | Gefühl

WEY
WEY+PARTNER AG

Abicht Gruppe
Gebäudetechnik
zukunftsicher planen

Unsere Erfahrungen aus den letzten Projekten

Konfrontative statt kooperative Vertragsgestaltung



Fehlerhaftes Anreizsystem belohnt Ineffizienzen



Wichtiges Know-How fehlt zur wichtigen Zeitpunkt



Ziele werden nicht klar definiert



Planung und Realisierung sind zwei verschiedene Welten

Anreize für den Bauherrn

// Stärkere Einbindung schafft Transparenz und Vertrauen

// Dank aktiver Einbindung des Bauherrn und Schlüsselpersonen ins Projektteam entsteht Transparenz im Prozess, was Identifikation und Vertrauen schafft

// Kostenkontrolle ist jederzeit gegeben

// Dies wird durch den "open book" Ansatz und die Einbindung der Schlüsselpersonen bereits in der Entwicklungsphase ermöglicht. Gemeinsam mit dem Bauherrn wird das Projekt entwickelt und die Kosten gemeinsam und mit hohem Bewusstsein definiert. Dies dank klaren Zielen und Kompetenzen im Team.

// Nachhaltige Entscheidungen fällen

// Maximales Know-How in der Produktedefinition und Entwicklung schafft fundierte Grundlagen für nachhaltige Entscheide.

Anreize für den Unternehmer

// Als Mitgestalter effizient agieren

// Dank frühzeitiger Einbindung kann der Unternehmer das Projekt mitgestalten und sein System effizient einsetzen. Sein Produkt und die damit verbundenen Kompetenzen kommen voll zum Tragen.

// Keine Puffer notwendig, da Teil der Entwicklung

// Der Unternehmer kann Einfluss auf Layout und Bauablauf nehmen. Er kann den Prozess mitgestalten und dadurch auf unnötige finanzielle und terminliche Puffer verzichten

// KMU-freundliche Lösung, die auf Qualität, nicht auch Nachtragsmanagement, basiert.

// Der Verzicht auf Puffer für Unvorhergesehenes spielt wertvolle Ressourcen für Kreativität und die Optimierung des Projektes und der Prozesse frei.

Anreize für den Planer

// Arbeiten am Projekt und nicht in Phasen

// Nicht wertschöpfende Tätigkeiten werden konsequent vermieden. Leistungen werden genau dann erbracht, wenn sie dem Projekt dienen. Dadurch gewonnene Ressourcen werden zur Optimierung eingesetzt

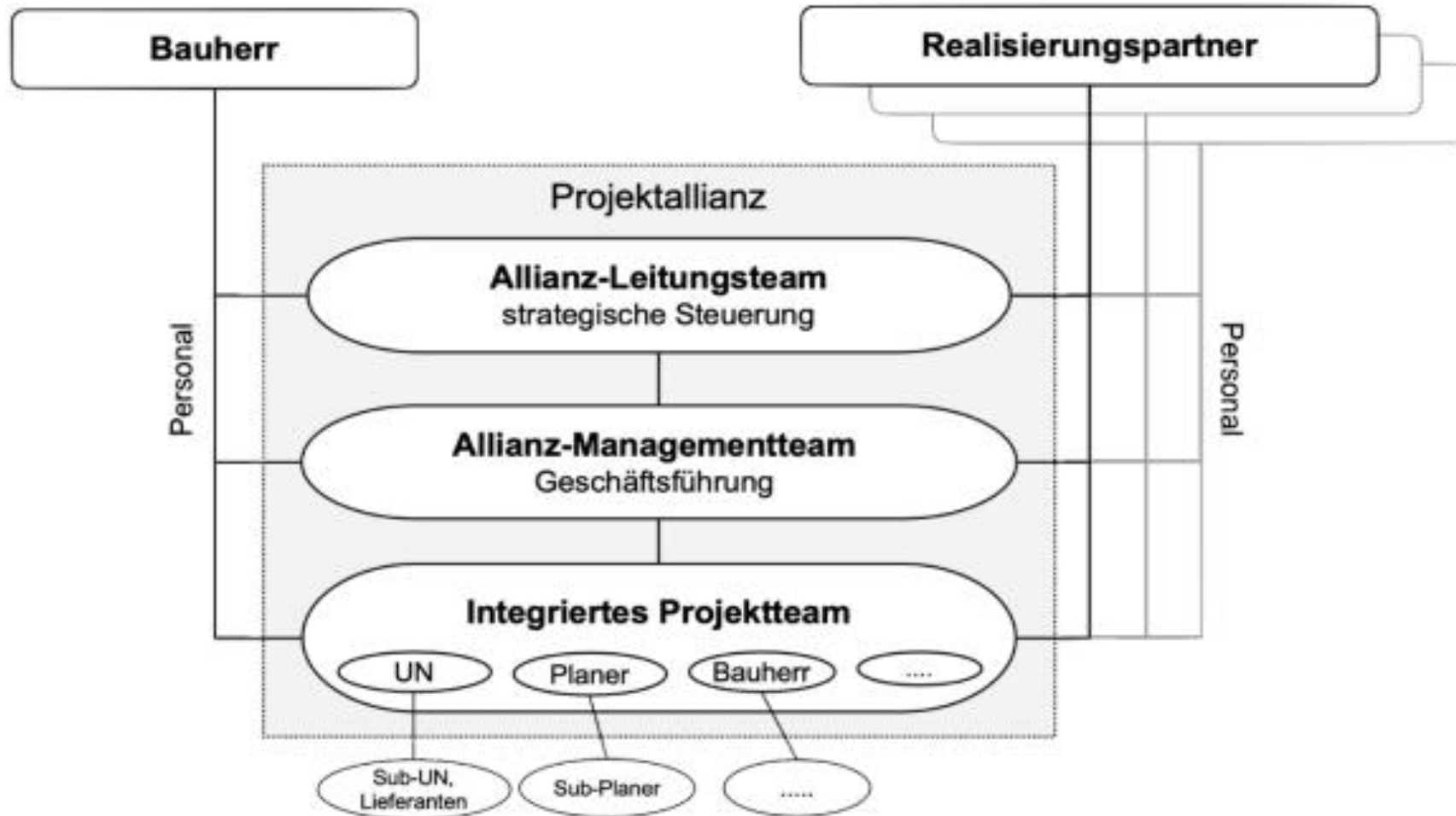
// Keine Doppelarbeiten

// Planer erstellen keine Pläne mit dem Wissen, dass diese nach der Ausschreibung ohnehin neu gemacht werden müssen. Dabei entsteht mehr Einfluss aber auch mehr Verbindlichkeit in frühen Phasen.

// Sichtbarkeit und enger Kontakt mit dem Bauherrn und dessen Bedürfnisse

// Durch die gemeinsame Planung und Zieldefinition entsteht eine hohe Identifikation mit dem Projekt. Entscheide werden aktiv mitgestaltet und dadurch mitgetragen.

Projektorganisation



3

BAUPROJEKT

Gebäude 1



Projekt



4

ROADMAP

IPD Canvas

PROJEKT:

Kultur & Werte

- ROLLEN KLÄREN
- FEHLERKULTUR
- MOTIVATION
- LEITENDER ORGANISATION

VORBILDER

- WOLFF
- KEMPE SCHWABER
- TRANSPARENZ

VERTRAUTEN

- ASSURANCE → AUSENAHMEN
→ ANREIZE

Projektbeschreibung / Ausgangslage

PROJEKT → FOKUS
ERFAHRUNG
DARAUSS ABLEITEN
ÜBERZEUGUNG?
FLUGHÄHTE?
TERMIN DEF 16/17
WEG IST UNKLAR
TRY + ERROR

Projektmanagement Team

- BEGLEITUNG
- SCHLANK
- BAUFÜHRER / ARCHITECT
- STATIK / HLK / HÜLLE / RM

IPD-Partner

- BAUHERREN
- HAUSTECHNIK (1002)
- HÜLLE
- ELEKTRIKER
- NUTZER (BILDUNG)

Projektziele

- TERMIN / -BIM
- QUALITÄT
- KOSTEN
- NUTZERANSPRECHER
- MA-ZUFRIEDENHEIT
- LEARNING
- ARBEITSGEBERFREIHEIT
- NACHHALTIGKEIT
- ANZEHMUNG BEREICHE
- BOTSCHAFTER

Produktionssysteme

- BIM
- DIGITALE TRANSFORMATION
- OFFEN BIM
- LEAN

Partnerauswahl

- SCHLÜSSELPARTNER
- ASSURANCE
- BIM-FÄHIG
- MOTIVATION / WERTE

Kommunikation / Teamführung

- AKADEMIE
- ROLF BAUHERR
- LEADER (AGIL)
- PROJEKT

Erfolgs- / Konfliktmanagement

- STUFENPLAN
- KLAGEVERZICHT
- KONFLIKTMANAGEMENT

Rechtliche Rahmenbedingungen

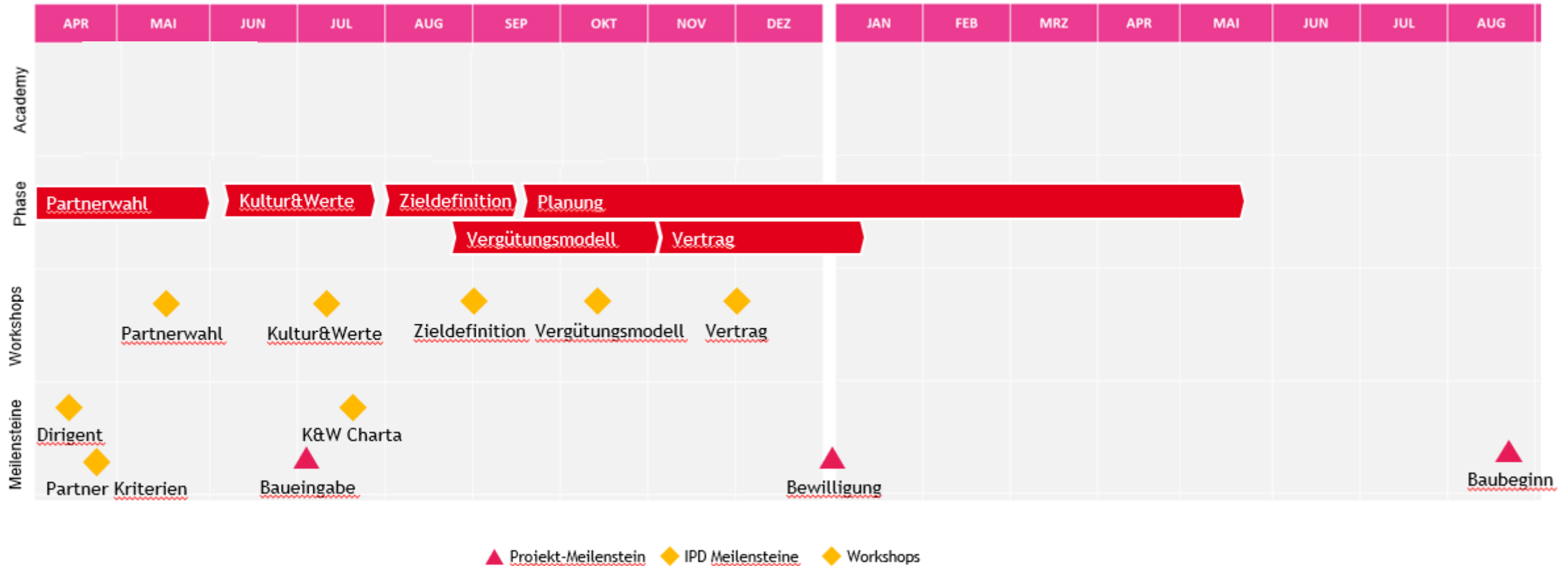
- MEHRFAKTORENTHEM VERBUND
- SIA-MITGLIED
- MARI

Vergütungsmodell

OPEN BOOK
ANREIZE

www.building-excellence.ch/ipd/

Grobprogramm



Workshops - Themen

Workshop	Datum	Themen
Workshop 1	28.09.23	Grundlagen
Workshop 2	12.10.23	Kultur/ Zusammenarbeit
Workshop 3	26.10.23	Digitale Planung (Tiefe)
Workshop 4	09.11.23	BIM
Workshop 5	23.11.23	Zielkosten
Workshop 6	07.12.23	Vertrag











Team Canvas

Team Canvas

Version:

SWISS
EXCELLENCE
FORUM
Network to Success

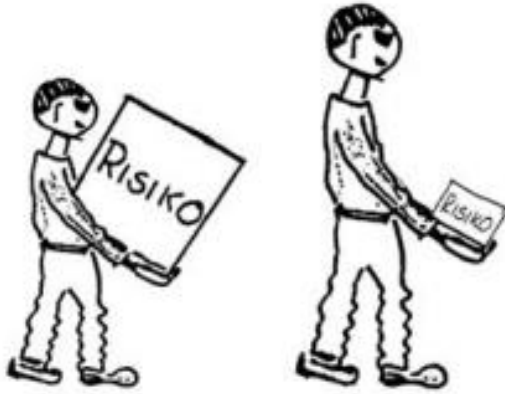
<p>Personen & Rollen Was sind unsere Positionen und welche Rollen erfüllen wir in unserem Team?</p> 	<p>Gemeinsame Ziele Was wollen wir als Gruppe erreichen? Was sind unsere Schlüsselziele, die ausführbar, messbar und termingebunden sind?</p> 	<p>Werte Für was stehen wir? Welches <u>sind</u> unsere Leitlinien? Welche gemeinsamen Werte wollen wir im Mittelpunkt unseres Teams haben?</p> 	<p>Regeln & Aktivitäten Welche Regeln wollen wir nach dieser Sitzung einführen? Wie kommunizieren und halten wir uns gegenseitig auf dem Laufenden? Wie treffen wir Entscheidungen? Wie führen wir unsere Aufgaben aus und evaluieren diese?</p> 
<p>Persönliche Ziele Was sind unsere individuellen persönlichen Ziele? Haben wir persönliche Motive, welche wir offenbaren wollen?</p> 	<p>Zweck</p> <p>Warum tun wir überhaupt, was wir tun? Weshalb gibt es uns (Abteilung, Projekt, Team)?</p>		<p>Erwartungen & Notwendigkeiten Was braucht jeder von uns, um erfolgreich zu sein? Welches <u>sind</u> unsere persönlichen Bedürfnisse an unser Team, damit wir Bestleistungen liefern können?</p> 
<p>Stärken & Qualitäten Welche Fähigkeiten in unserem Team helfen uns, unsere Ziele zu erreichen? Welches sind zwischenmenschliche/soziale Fähigkeiten, die wir besitzen? Was können wir gut, individuell und als Team?</p> 		<p>Schwächen & Verbesserungsmöglichkeiten Welche Schwächen weisen wir individuell und als Team auf? Was sollten unsere Teamkollegen über uns wissen? Welches sind Hindernisse in der Zukunft, auf welche wir wahrscheinlich stossen werden?</p> 	

5

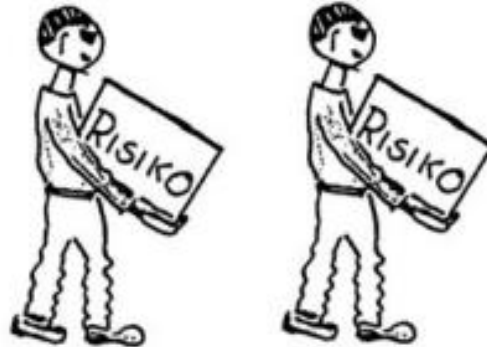
SUBMISSION

Gemeinsame Risikotragung

traditionell



einzelne einseitig (unfair)



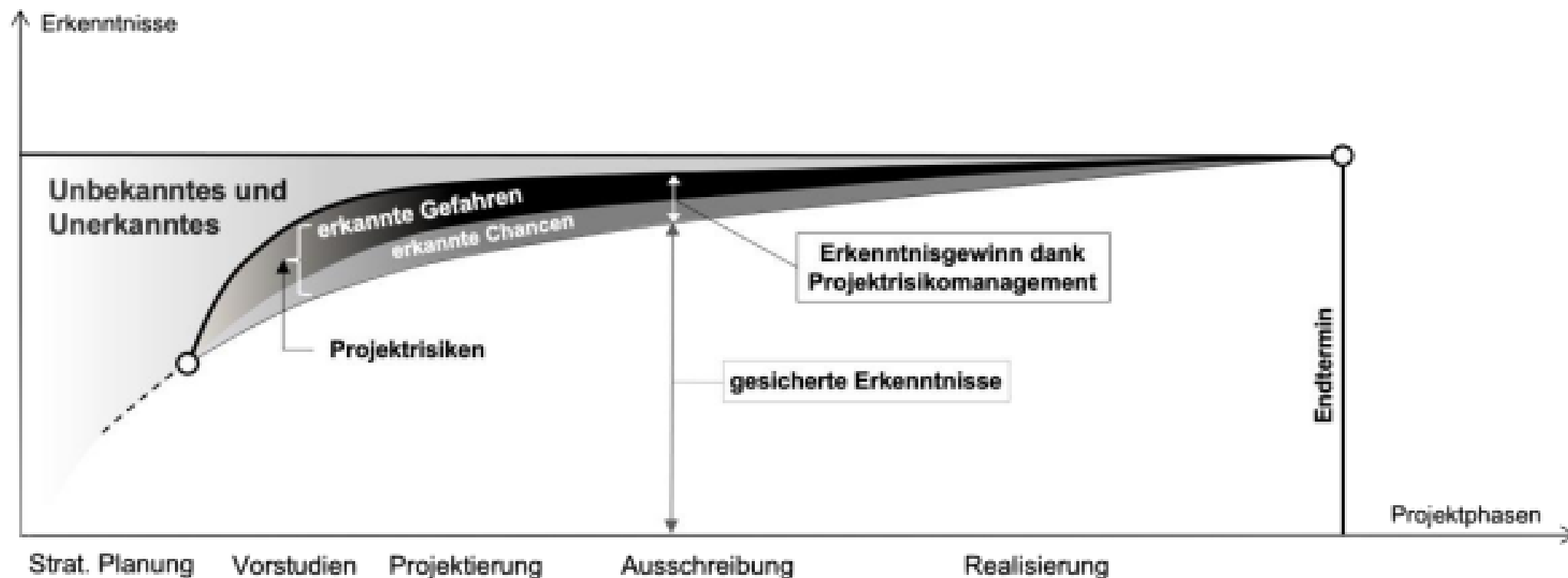
einzelne ausgewogen (fair)

partnerschaftlich

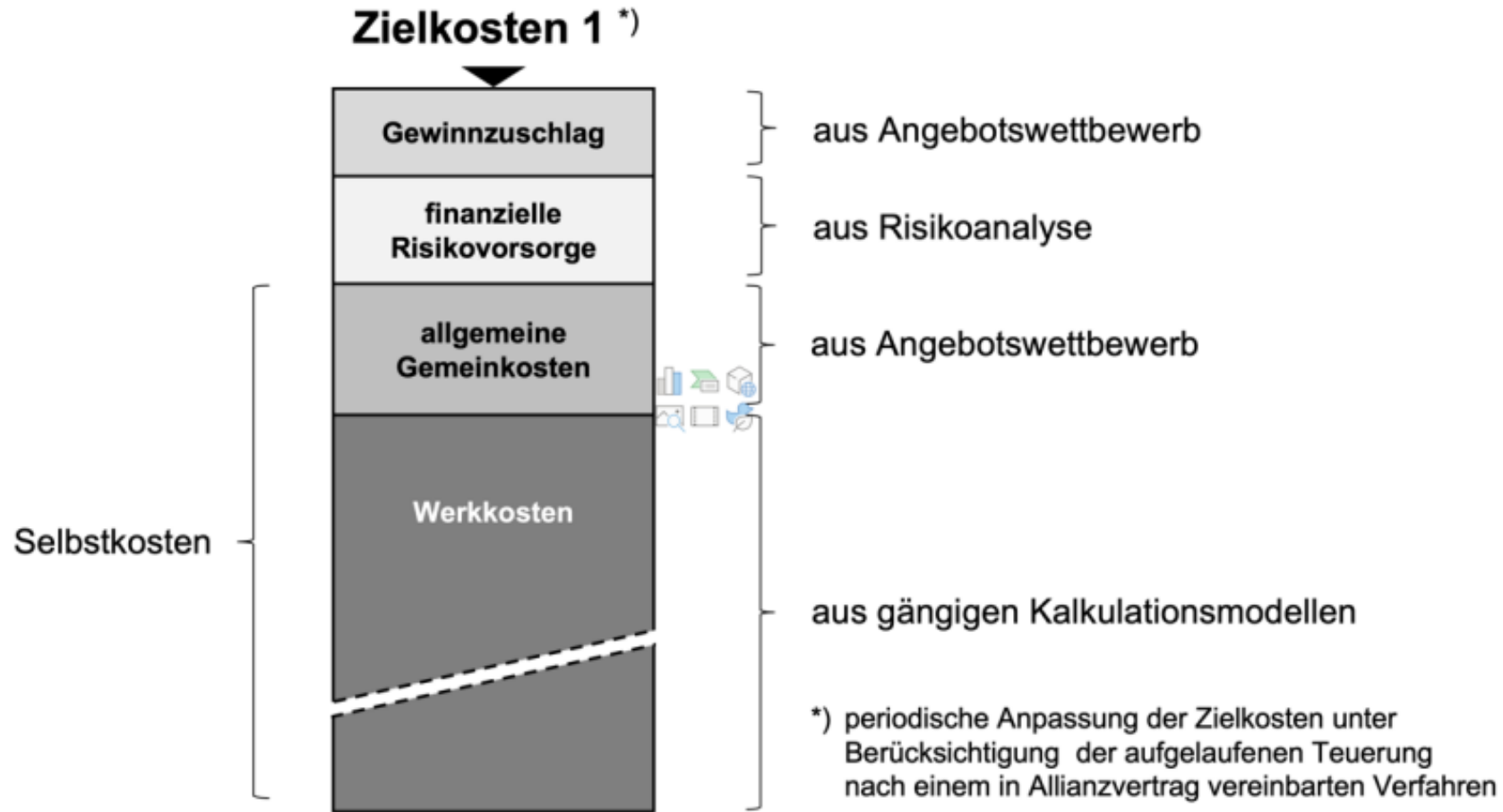


gemeinsam

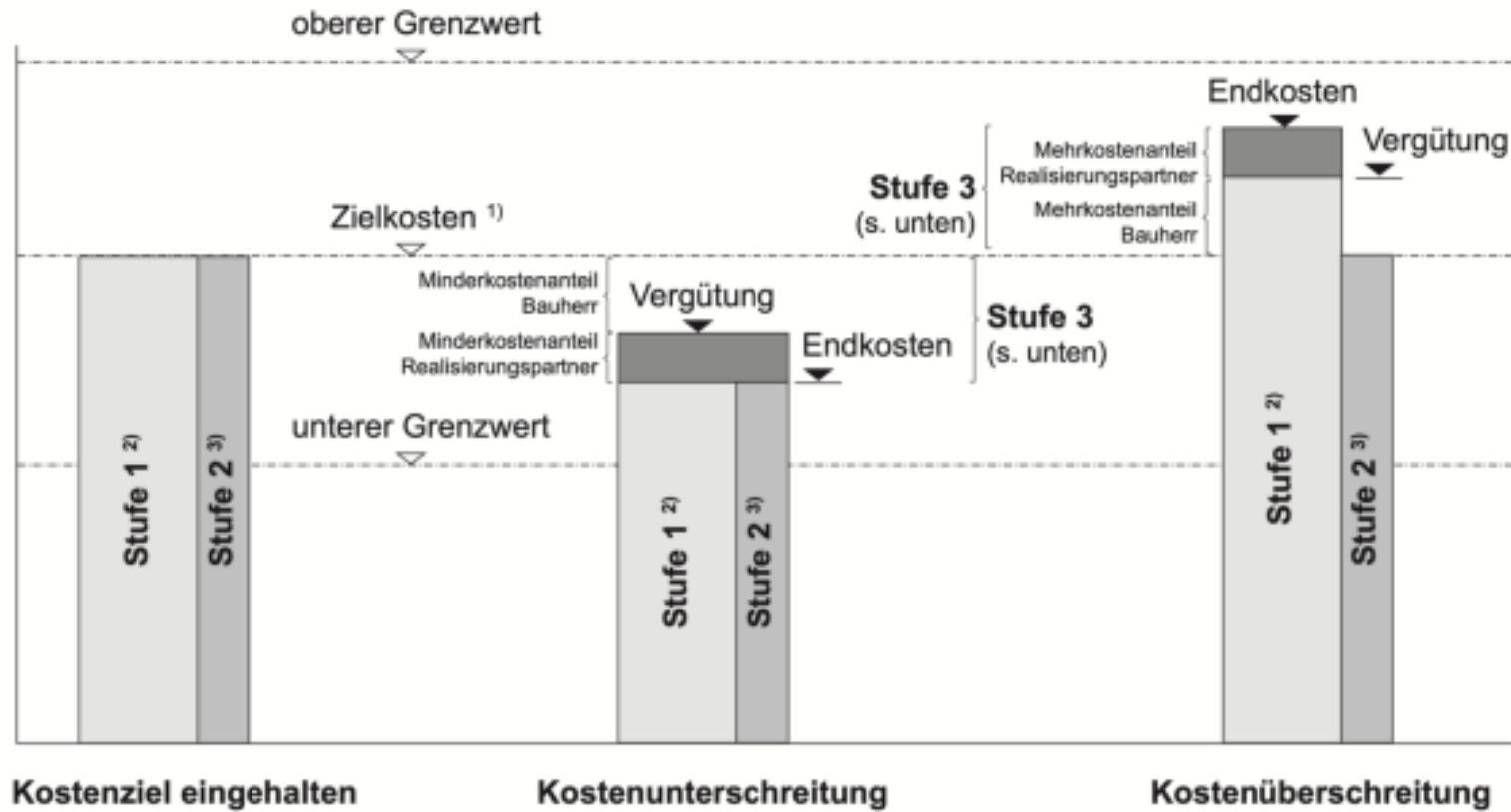
Integrales Projektrisikomanagement



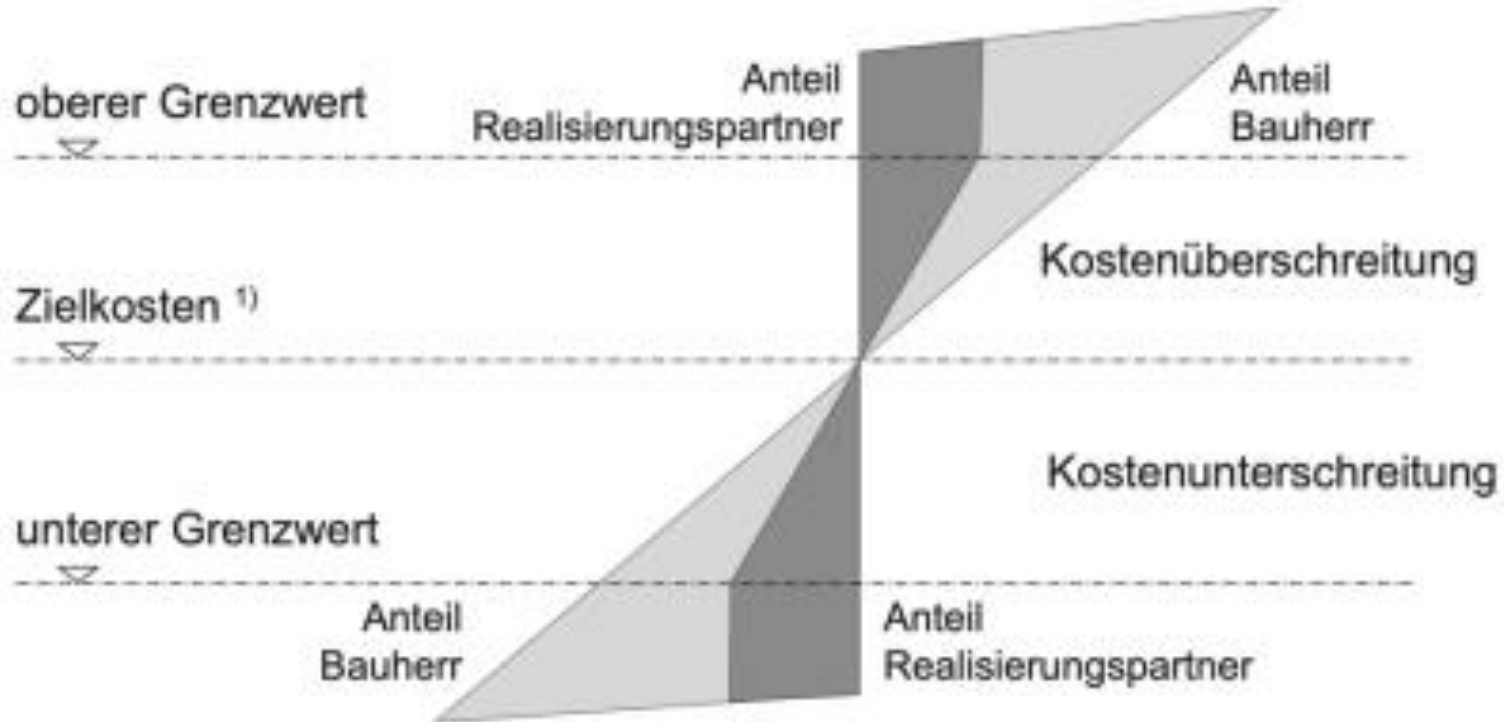
Zusammensetzung der Zielkosten



Vergütungskonzept



Grenzwerte



1) Zielkosten werden nach vereinbartem Mechanismus der Teuerung angepasst

Grenzwerte

	Werte	CHF ca.	Beispiel 1 5%	Beispiel 2 10 %	Zielerreichung 500'000 (+/- Abweichung der Zielkosten vom vom KV) = 900'000
Zielkosten	100 %	6'900'000	345'000	690'000	
Oberer Grenzwert	110 %	7'590'000			
Unterer Grenzwert	90 %	6'210'000			
Beteiligungen:					
Bauherr	50.0 %		172'500	345'000	450'000
Architekt	3.6 %	420'000	12'420	24'840	32'400
Bauingenieur	1.6 %	180'000	5'520	11'040	14'400
Elektroingenieur	0.4 %	50'000	1'380	2'760	3'600
HLK Ingenieur	0.9 %	100'000	3'105	6'210	8'100
Baumeister	14.7 %	1'700'000	50'715	101'430	132'300
Gebäudehülle	12.7 %	1'460'000	43'815	87'630	114'300
HLK/Sanitär	8.7 %	1'000'000	30'015	60'030	78'300
Elektro	7.4 %	850'000	25'530	51'060	66'600
Diverses		1'140'000			
Total	100.0%	6'900'000			

Anreizsystem für nichtmonetäre Ziele

- // Qualität und Funktionalität
- // Nachhaltigkeit / Öko-Bilanz
- // Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz
- // Umweltschutz
- // Öffentliche Akzeptanz
- // Prozesse und Organisation
- // Termine
- // Kosten

6

ASSESSMENT

Kriterien

- // Qualität der Lösung
- // Nachhaltigkeit
- // Chancen und Gefahren
- // Schlüsselpersonen, Ausbildung und Erfahrung
- // Digitalisierung
- // Förderung der Akzeptanz bei Stakeholdern
- // Nachweis Eigenverantwortung
- // Prozesse, Managementsystem
- // Bauzeit
- // Preis

Assessment

Stundenansätze	effektiv	effektiv	effektiv
Baustellengemeinkosten LNK	72%	80.76%	68.54%
Inventar Miete	50%	70%	80%
Inventar RR	50%	70%	90%
Allg. Gemeinkosten	8%	11%	8%
Gewinn	3%	4%	5%

Assessment

Qualität der Lösung	23	23	21
Nachhaltigkeit	28	25	26
Chancen und Gefahren	32	32	28
Schlüsselpersonen	18	18	18
Digitalisierung	80	80	76
Akzeptanz	30	29	29
Eigenverantwortung	23	20	22
Prozesse	16	16	16
Bauzeit	21	21	21
Preis	84	70	64
Total	355	334	321

UND ZUM SCHLUSS

// Fragen und Anregungen?

