

MICHAEL A. SCHMID

(PROJEKTLEITER BEI DEM GENERALBAUUNTERNEHMEN BARESEL GMBH)

Anmerkungen zur Transkription:

L: = Jürgen Lauber

S: = Michael A. Schmid

B: = Olaf Beykirch (Tobol Controls GmbH)

L: Wir sind hier in Stuttgart und mir gegenüber sitzt Herr Schmid von der Firma Baresel. Das ist ein großer Generalunternehmer hier in Stuttgart. Mit Herrn Schmid sprechen wir heute über seine Erfahrungen im Bereich TGA. Herr Schmid, sagen Sie doch gleich etwas zu sich.

S: *Mein Name ist Michael Schmid. Ich bin 51 Jahre alt, lebe nun seit acht Jahren hier in Stuttgart und arbeite bei der Firma Baresel jetzt auch seit acht Jahren. Vorher war ich zehn Jahre selbstständig als Ingenieur für Elektrotechnik, am Schluss mit sieben Angestellten. Davor habe ich über fünfzehn Jahre in einem Ingenieurbüro für Elektrotechnik gearbeitet.*

L: Also brauchen wir für Ihre TGA-Erfahrung schon fast einen Taschenrechner. 33 Jahre TGA-Erfahrung. Wow. Das sind ja dann Hunderte von Projekten, die Sie schon erlebt haben.

S: Richtig.

L: Wie viele Bauprojekte haben Sie bei Baresel durchgezogen?

S: Etwa 25 Stück in acht Jahren.

L: Die erste Frage geht generell in Richtung Erfahrungen bei Bauprojekten, die Sie gemacht haben oder an denen Sie beteiligt waren. Ich möchte gerne wissen, bei wie viel Prozent der Bauprojekte, die Sie gesehen haben, kann der Bauherr am Schluss sagen, das Projekt ist punkto Termin und Kosten gut?

S: *Nach meiner Erfahrung bei der Firma Baresel GmbH ist es so, dass wir versuchen, auch den Kunden länger zu binden und dementsprechend das Projekt gemeinsam abzuschließen, nicht nur den Vertrag zu erfüllen. Und aus der Erfahrung insgesamt heraus sage ich, dass wir von fünf Kunden eine positive Referenz bekommen, von fünf eher weniger, und aus meiner persönlichen Erfahrung bei Baresel aus den ca. 25 Projekten ist die Erfolgsquote eher noch höher.*

L: Wie viel läuft denn bei den unzufriedenen Kunden schlecht?

S: *Ich würde sagen, von meinen Projekten sind es etwa 30 Prozent, die unter dem Begriff „schlecht“ laufen.*

L: Und warum ist im Endeffekt eine Unzufriedenheit da? Warum laufen die schlecht?

S: Zum Teil sind es Eigengewächse, sprich wir haben selber unsere Fehler gemacht, das muss man ganz selbstkritisch sagen. Auf der anderen Seite sieht sich der Bauherr aber durch das Vertragswesen, das immer komplizierter wird, in der Lage, mehr zu fordern, als wir bei uns kalkuliert hatten. Dadurch gerät das Projekt schon in die erste Schieflage.

L: Gehen wir zum Thema TGA, technische Ausrüstung von Gebäuden. Gibt es irgendwelche Konzepte, bei denen Sie sagen, damit bin ich in meinem Berufsleben immer gut gefahren? Technische Konzepte, Systeme? können Sie aus Ihrer Erfahrung den Hörern so mitgeben?

S: *Die TGA erfährt grundsätzlich eine immer höhere Gewichtung, allein schon im monnetären Bereich. Wir hatten früher auf der elektrotechnischen Seite sieben bis acht Prozent der Herstellsumme, momentan erreichen wir schon allein mit der Elektrotechnik zum Teil bis zu zwanzig Prozent.*

L: Zwanzig Prozent der Bausumme?

S: *Zwanzig Prozent der Bausumme nur auf der Elektrotechnik. Die Gesamt-TGA kann bei*

Sanierungsprojekten bis zu 60 oder 65 Prozent der Bausumme ausmachen. Das allein zeigt schon die Gewichtung, welche die TGA in den letzten Jahren erfahren hat, und da ist noch kein Ende in Sicht.

L: Was sind technische Konzepte, die sehr gut laufen?

S: Ich sehe zuerst einmal meine TGA-Nachunternehmer als Partnerfirmen. Das ist nicht unbedingt das Generalunternehmerdenken oder das, was man unter einem Generalunternehmer versteht oder allgemein glaubt zu verstehen. Meine Erfahrung ist, je besser wir in der Planungsphase ausarbeiten und je besser und klarer wir das Vertragswesen zu unserem Nachunternehmer machen, desto besser ist dann auch das Ergebnis, das dann für beide zufriedenstellender ist. Ich weiß zum Vornherein, was ich will, und er weiß, was er mir zu liefern hat. Die Planung ist natürlich immer wieder durch externe Fachingenieure gebunden und jede Firma lebt und stirbt durch den, der sie vertritt.

L: Jetzt höre ich schon das Thema Beziehungen, Verhältnisse mit Partnern und Bauherren. Gehen wir aber noch einmal zurück. Gibt es aus Ihrer Sicht keine technischen Konzeptionen, bei denen Sie generell sagen können, man soll die Finger weglassen bei TGA?

S: Nein. Es gibt Spezialthemen wie zum Beispiel Krankenhausbauten, Justizvollzugsanstalten oder Flughäfen. Klar, das sollte man nur dann als Generalunternehmer angreifen, wenn man die Erfahrung dafür mitbringt.

L: Zum Umgang mit Partnern. Welche Erfahrungen haben Sie im Umgang mit Planern gemacht?

S: Die Planer sind die letzten 10, 15 Jahre eigentlich immer zu selbstständig gelaufen. Die Kontrolle hat gefehlt. Die Kontrolle seitens eines Projektleiters, das Vertragswesen mit dem Planer durchzugehen, klare Strukturen zu schaffen und auch schnelle Entscheidungswege herbeizuführen. Man hat sie allein laufen lassen, macht das Leistungsverzeichnis, setzt den GU-Vertrag auf, egal wie. Da lief sehr viel schief.

L: Ein Bauherr, der nicht über einen GU geht, sondern Einzelvergabe macht. Was würden Sie dem empfehlen?

S: Sie bauen effektiv, wenn sie genau wissen, was sie wollen. Das Problem ist, dass wir sehr oft Auftraggeber haben, die gar nicht wissen, was sie wollen. Sie wissen, wie viele Büros sie für 400 Angestellte wollen, sonst nichts.

L: Das wäre die Frage gewesen: Welche Erfahrungen haben Sie mit Bauherren? Sie sagen, die Erfahrung mit Bauherren ist, dass diese oft nicht wissen, was sie wollen?

S: Ja. Sie erstellen ein Vertragswerk. Hier ist egal, ob er es mit einem Projektsteuerer, einem Architekten über Einzelvergaben macht oder mit einem Generalunternehmer. In diesem Vertragswerk hat man von vornherein zu viel Auslegungsspielraum. Das kann für uns als Auftragnehmer gut sein, kann aber genauso auch ins Gegenteil umschlagen.

L: Das heißt, die Erfahrung mit Bauherren ist, sie sind zu unpräzise, wissen zu wenig von dem, was sie später wollen oder können es nicht ausdrücken?

S: Ganz klar Ja.

L: Gehen wir über zu einem Realprojekt. Das war ja jetzt eher die generelle Erfahrung, die Sie dort in verschiedenen Blickwinkeln haben. Sie haben ein Projekt gemacht, das in der Schnelligkeit der Bearbeitung herausragt. Stellen Sie es kurz vor.

S: Unser Auftraggeber war die DIBAG in München. Das ist ein Auftraggeber, mit dem wir schon seit Jahrzehnten zusammenarbeiten. Der hat für die AREVA in Erlangen vier Bürogebäudekomplexe für 2700 Mitarbeitende erstellt. Wir haben eine Gesamtbauvolumensumme von zirka 60 Millionen gehabt und haben das in 14 Monaten realisiert.

L: 14 Monate ab Spatenstich?

S: 14 Monate ab Ausbebung. Einschließlich Planungsphase. Es gab dort nur Entwurfskonzepte, wie man es sich vorgestellt hat. Wir sind in der Fachingenieurebene in der Phase 3, der Entwurfs-

planung oder Ausführungsplanung komplett eingestiegen.

L: Innerhalb von 14 Monaten?

S: Innerhalb von 14 Monaten.

L: Mit wem haben Sie gearbeitet?

S: *Wir haben als klassischer Generalunternehmer über Ausschreibungen unsere Nachunternehmer gesucht und dürfen zum Schluss sagen, es war ein sehr positives Projekt für alle Baubeteiligten, für die Nachunternehmer genauso wie für uns und auch für unseren Auftraggeber. Der Nutzer ist auch heute noch voller Lob und erlaubt uns, mit seinem Namen zu werben, was auch nicht unbedingt alltäglich ist.*

L: Sehr positiv. Auf der MSR-Ebene haben Sie bei diesem Projekt mit der Firma TOBOL zusammengearbeitet.

S: *Ja, das war für mich persönlich das erste größere Projekt mit der Firma TOBOL. Wir hatten vorher einmal ein kleineres Bauvorhaben. Das war für mich der Grund, mit dem Herrn Beykirch an einen Tisch zu sitzen und uns zu sagen, können wir hier nicht miteinander arbeiten? Haben Sie die Kapazitäten? Geht das überhaupt? Kriegen Sie das in der Zeit überhaupt alles unter? Und wir hatten zu dem Zeitpunkt auch keine fertige Planung. Da haben wir das Konzept miteinander entwickelt, indem wir gesagt haben, lass uns beschreiben, was möchten wir messen, steuern und regeln? Und haben dann versucht, global funktional einen Vertrag miteinander zu erstellen, was wir letztendlich auch gut geschafft haben und auch mit einem sehr guten Erfolg, auch hinsichtlich der Zufriedenheit des Nutzers, also sprich von der AREVA und auch seitens unseres Auftraggebers, mit dem wir am Anfang schon zu kämpfen hatten dahingehend, weil eben die Firma TOBOL überhaupt nicht bekannt war und es in der Größenordnung auch nicht üblich war, da einen neuen Partner reinzubringen.*

L: Also ein riesengroßes Projekt und dann schnelle Sachen machen. Ist das üblich bei TOBOL? Ich habe mir gegenüber den Herrn Beykirch. Herr Beykirch ist geschäftsführender Gesellschafter der Firma TOBOL. Sprechen Sie mal über das Projekt aus Ihrer Sicht. Wie kamen Sie dazu, wie hat es sich entwickelt?

B: *An dieses Projekt kann ich mich sehr gut erinnern. Ich habe eines Tages vom Herrn Schmid von der Firma Baresel, den ich damals auch noch nicht so kannte, einen Anruf erhalten und zwei Tage später war ich auf der Baustelle, um dort einfach erst mal zu schauen und die Menge und den Umfang dort zu erfahren. Wir hatten auch sofort angefangen, ganz konkret uns zu überlegen, wo sind die Schaltplätze für die ISPs? Wo planen wir die hin?*

L: Wo die Schaltschränke hinkommen?

B: *Genau, die Informationsschwerpunkte. Und das ging eigentlich ...*

L: Wann kamen Sie rein? War da schon der Hochbau gestanden?

B: *Ja. Der Hochbau stand schon. Sämtliche TGA-Firmen haben bereits gearbeitet.*

L: Dann kamen Sie als MSR dazu?

B: *Richtig.*

L: Wie viele der 14 Monate waren da schon rum?

B: *Gute sechs oder sieben waren da schon rum.*

L: Also mehr als die Hälfte war schon rum, dann kam die MSR-Firma dazu?

S: *Ich muss dazu sagen, es sind vier Bürogebäude mit einer komplett durchgehenden offenen Tiefgaragenebene.*

L: Wie groß ist das in Quadratmetern? Gibt es da eine Idee?

S: *Wir hatten über 40'000 Quadratmeter. Wir haben diese vier Gebäude auch in einer Taktung hochgezogen, sodass wir einmal an einem Bauteil eins vielleicht schon gearbeitet haben und mit der TGA-Firma im Teil 4 noch im klassischen Rohbau waren. Der Herr Beykirch kam zu einem sehr, sehr späten Zeitpunkt dazu. Das war die letzte Firma der TGA. Das habe ich aber ganz*

bewusst gewählt. Aber es war auch für mich das erste Mal. Wir haben uns diesen Schritt sehr wohl überlegt gehabt. Ich sagte, der von der MSR-Firma kommt zu uns an den Tisch, wenn ich alle restlichen TGA-Firmen bereits vergeben habe und die schon in der Montageplanung sind. Das hatte den Vorteil und den Scharm, dass der GU-Vertrag schon eins zu eins umgesetzt war in der Montageplanung, dort gab es natürlich Optimierungsvorschläge seitens von unseren Nachunternehmern, von der Kälte, der Lüftung etc. Die wussten ganz genau, was sie bauen wollen. Das hat uns natürlich in der MSR-Beschreibung und in der Vertragsfindung sehr geholfen. Wir haben uns auch einen Tag mit den Firmen zusammengesetzt, wir saßen zehn, zwölf Stunden zusammen mit den ganzen ausbauenden technischen Gewerken und haben so miteinander gesagt, das ist die Summe, die wir hierfür brauchen, und wir haben vom ersten Tag an bis zum letzten Tag so gearbeitet und haben die geforderten Ziele inklusive Budget zur vollsten Zufriedenheit auch eingehalten.

L: Wie lief es dann weiter bei Ihnen, als Sie dort waren, Herr Beykirch?

B: Wir hatten einen Vertrag gemacht, der gut war, wie der Herr Schmid schon sagte, dadurch, dass die Montagepläne der TGA-Firmen vorlagen, wussten wir auch konkret, was wir bauen sollten. Das ist nicht immer so. Wenn ich am Anfang in der Ausführungsplanung stehe oder bloß eine Entwurfsplanung habe, dann liegt man auch daneben, was dann später mal gebaut werden wird.

L: Das Thema Planungsreife hört man öfters. Wenn Sie vergleichen würden den Aufwand, den Sie haben als Firma, wenn Sie so ein Projekt hätten, wo Sie nur die Entwurfsplanung haben und einen Preis machen sollten, oder der Phase, wo Sie schon wissen, was montiert wird oder was in der Montage ist, wie viel Prozent Mehraufwand hätten Sie aufgrund dieser Unklarheit in der Planung? Spricht man da über Promille oder ein paar Prozent?

B: Das ist 20 Prozent Mehraufwand.

L: 20 Prozent Mehraufwand aufgrund der Unschärfe und Unbestimmtheit, das, was man eigentlich realisieren soll.

B: Und vor allen Dingen Ärger, weil ja die Änderungen passieren und das hat immer etwas mit Geld zu tun.

S: Und mit Unsicherheit, die da drin ist. Entweder geht dann der Nachunternehmer, in dem Fall die Firma TOBOL auf die sichere Seite und kalkuliert 10 oder 15 oder 20 Prozent Reservekosten ein, um eben gleich von vornherein gefeit zu sein, nicht am ersten Tag schon einen Nachtrag schreiben zu müssen. Und der Weg, den wir hier gemacht haben, das ist wirklich das Positive da dran, wussten wir vom ersten Tag an, was wir wollen, und wir hatten aber auch schon die komplett fertige Montageplanung da. Das heißt, wir hatten insgesamt über das gesamte Bauvolumen zwei oder drei Nachträge, aber das waren Basissonderwünsche, die wir so oder so gehabt hätten. Aus der Planung heraus, aus der Feststellung heraus vom ursächlichen Generalunternehmervertrag zu ihm gab es keinen Nachtrag.

L: Keine Nachträge. Super. Das heißt, man kann für den Bauherrn, der zuhört, sagen, je früher man wissen will, was es genau kostet, desto schlechter wird die Zahl sein.

S: Richtig.

B: Man muss auch sagen, dort gab es keine MSR-Planung. Dort gab es keine MSR-Ausführungsplanung. Das heißt, wir haben unsere MSR-Planung erstellt nach den Vorgaben der Montageplanung der TGA-Gewerke Lüftung, Heizung.

L: Was haben Sie da installiert? Wie viel Stück oder wie viele Datenpunkte?

S: Es waren vier Gebäude, wo drei davon identisch waren. Dort wurde oben auf dem Dach Lüftungsgeräte und Kälteanlage montiert, dort gab es eine ISP und im Keller gab es eine ISP für die Heizung. Das war drei Mal identisch. Damit konnten wir natürlich auch eine gute Kopiersache machen. Das andere Gebäude waren Konferenzräume und die Küche und soweit. Dort

gab es mehrere Anlagen. Das war auch das Gebäude, das wir zum Schluss fertiggestellt haben.

L: Also sechs Stück. Drei Mal zwei in den Bürogebäuden ...

B: Genau, bei der anderen gab es drei Anlagen. 9 ISP-Standorte mit mehreren Schaltschränken.

L: Zentralen, Technikzentralen. Und wie wurde die Leittechnik realisiert?

B: Die Leittechnik wurde im Untergeschoss realisiert, war sehr komfortabel mit einer Serverlösung. Die war sogar so komfortabel und so gut, dass dort der Herr Fisli, der Manager, ein Jahr später andere Liegenschaften, die er betreibt, mit aufgeschaltet hat.

L: Das heißt, Sie haben alles geliefert, Schaltschränke und die Leittechnik.

S: Dazu muss man sagen, es war zuerst andersrum geplant. Sprich unser zu erstellendes Gebäude hätte auf eine bestehende Leitstelle aufgeschaltet werden müssen, und wir haben durch den Erfolg und nicht zuletzt durch die Superlösungen von der Firma TOBOL es erreicht, dass der Nutzer hinterher gesagt hat, das, was ihr uns hier gebaut habt, ist viel besser als das, was wir haben. Also drehen wir den Spieß um.

L: Bis wann waren Sie dann fertig?

B: Wir haben im Oktober angefangen und im Mai war dann die Übergabe.

L: Oktober bis Mai.

B: Ja.

L: Gut. Sagen Sie uns, Herr Schmid, wie sieht die Zukunft der TGA im Bauwesenaus? Was sehen Sie für die Zukunft nach 34 Jahren? Sie haben noch einige Jahre vor sich. Mit 51 muss man noch ein bisschen arbeiten. Was bringt das? Wo liegt der Trend? Wo geht es hin?

S: Ich habe richtig Angst davor, wenn man an die Zukunft denkt, weil die Bauzeiten immer kürzer werden. Es geht zu Lasten der Qualität der Bauten. Das Ziel muss sein, einem Investor oder einem Bauherrn zu erklären, dass man nicht noch kürzer bauen kann. Die Technik wird immer intensiver, wenn wir beim Thema TGA bleiben, wir haben viele neue Themen, die dort einfließen müssen. Es geht um Nachhaltigkeit, es geht um die Wirtschaftlichkeit der Gebäude, diese Themen und Ressourcen werden immer kürzer. Ich denke, vor dieser Verkürzung habe ich richtig Bauchweh. Wir haben aktuell auch Projekte, die deshalb absolut in die Schieflage gehen. Das heißt, wir können den ursprünglich vorgesehenen Endtermin nicht halten.

L: Den Einzugsstermin?

S: Ja, den ursprünglich vereinbarten Vertragstermin kann ich nicht einhalten. Grundsätzlich ist es so, aus meiner Sicht, müssen wir die Planung stärken, um in den Vertragsabschlüssen mit unseren Nachunternehmern so viel Klarheit zu haben, dass wir die Zeiten einhalten können, die wir vertraglich vereinbart hatten.

L: Es bleibt also kein Spielraum mehr für Unwägbarkeiten?

S: Nein.

L: Wenn Sie heute mit diesem Zeitdruck ein Gebäude dem Nutzer übergeben, also wenn Sie den Auftraggeber, den Nutzer hereinlassen, wie viel Prozent der TGA ist dann im Normalfall schon fertig?

S: Ich würde den Fertigstellungsgrad bei mindestens 95 Prozent ansetzen. Fünf Prozent kann man sich über Einstellungs- und Einregulierungsarbeiten noch zurückhalten, aber grundsätzlich muss die Technik funktional und vorhanden sein. Wenn Sie kein Licht haben, können Sie den Raum nicht nutzen. Das geht nicht.

L: Okay. Ich hoffe, dass der Zeitdruck nicht noch zunimmt. Herzlichen Dank.