



# Herzlich willkommen

## Design-Build für Genossenschaften

**Integrierte Projektabwicklungsmodelle für die Zukunft des genossenschaftlichen Bauens**

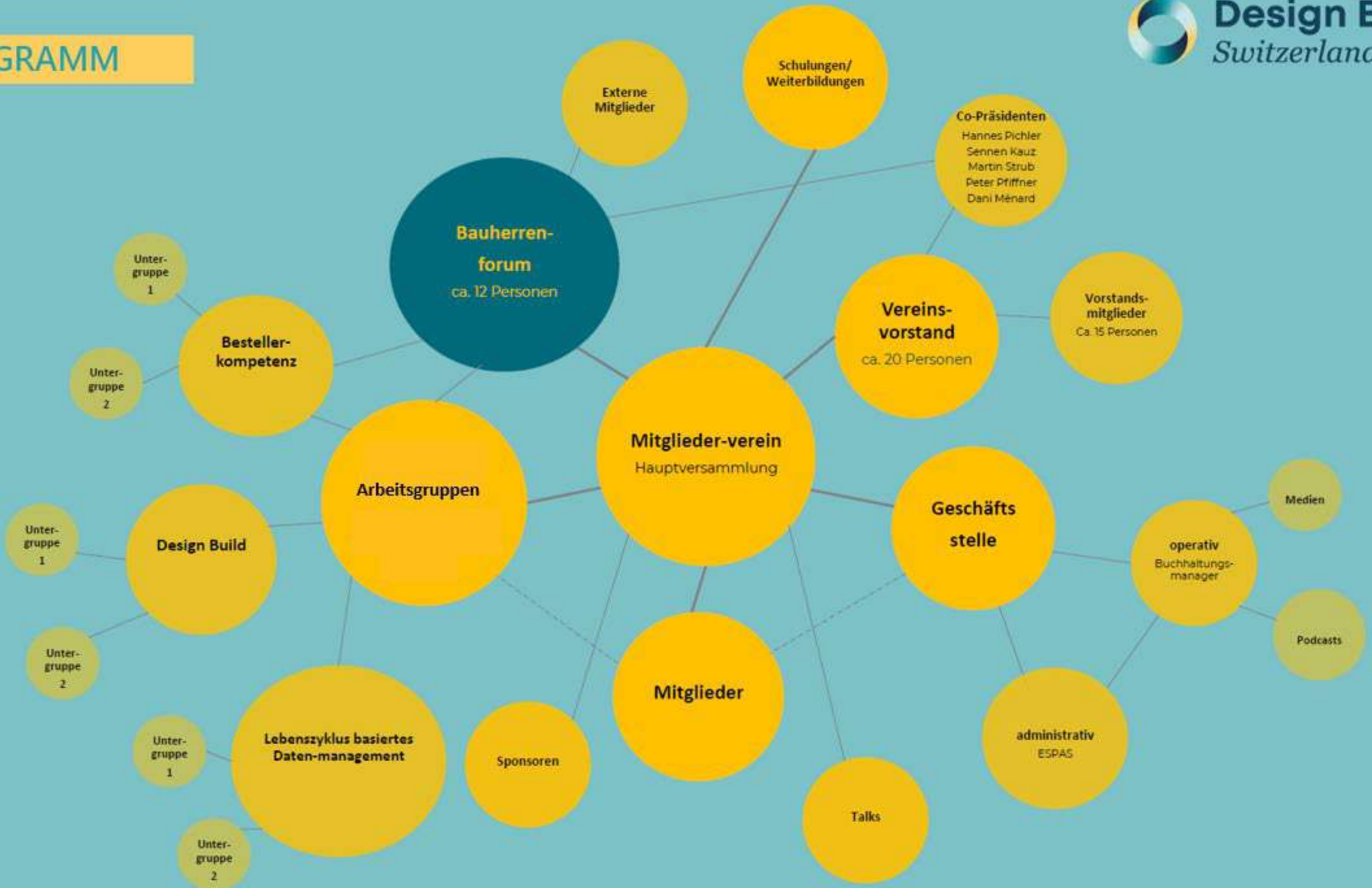
Eine Veranstaltung von Design Build Switzerland und WSS – Die Entwicklungsgenossenschaft

JED Schlieren, 5. März 2026



# Design Build Switzerland

# ORGANIGRAMM



# Vision



**Design Build als das integrierte Standard-Projektentwicklungsmodell**

in der Schweizer Bau- und Immobilienwirtschaft etablieren!





# Weiterbildungsangebot



## Design-Build- Intensivkurs 2.0

Der erste Kurs im Januar 2026 war derart schnell ausverkauft, dass wir bereits die 2. Version planen.

### SAVE THE DATE!

- 7. Mai 2026
- 8. Mai 2026
- 12. Mai 2026

Platzreservation unter:  
[stephanie.pfiffner@design-build.ch](mailto:stephanie.pfiffner@design-build.ch)

[design-build.ch](https://design-build.ch)

Als Entwicklungsgenossenschaft unterstützen wir  
**die öffentliche Hand,  
gemeinnützige Bauträger und  
private Grundeigentümer**  
bei der Entwicklung und Realisierung von bezahlbarem Wohnraum

# Marco Scotoni Henriquez

Vorstandsmitglied WSS

Entwicklung & Akquisition  
Halter Renovationen



[marco.scotoni@halter.ch](mailto:marco.scotoni@halter.ch)

# Programm

- |       |   |  |
|-------|---|--|
| 17:20 | <b>Übersicht integrierte Realisierungsmodelle</b> | Oliver Baur (WSS/Halter)               |
| 17:50 | <b>Was ist Design-Build?</b>                      | Hannes Pichler (DBS/ETH)               |
| 18:30 | <b>Podiumsgespräch</b>                            | Marco Scotoni (WSS/Halter, Moderation) |
| 19:00 | <b>Apéro Riche</b>                                |  |

# Oliver Baur

Vorstandsmitglied WSS

Entwicklung & Akquisition  
Halter Gesamtleistungen



[oliver.baur@halter.ch](mailto:oliver.baur@halter.ch)

# Projektentwicklungsmodelle «integrierte und fragmentierte»

**Oliver Baur, WSS & Gesamtleistungen Neubau**  
Schlieren, 5. März 2026

# 01 Übersicht und Unterscheidung

---

# 02 Vorstellung

---

# 03 Praxisbeispiele

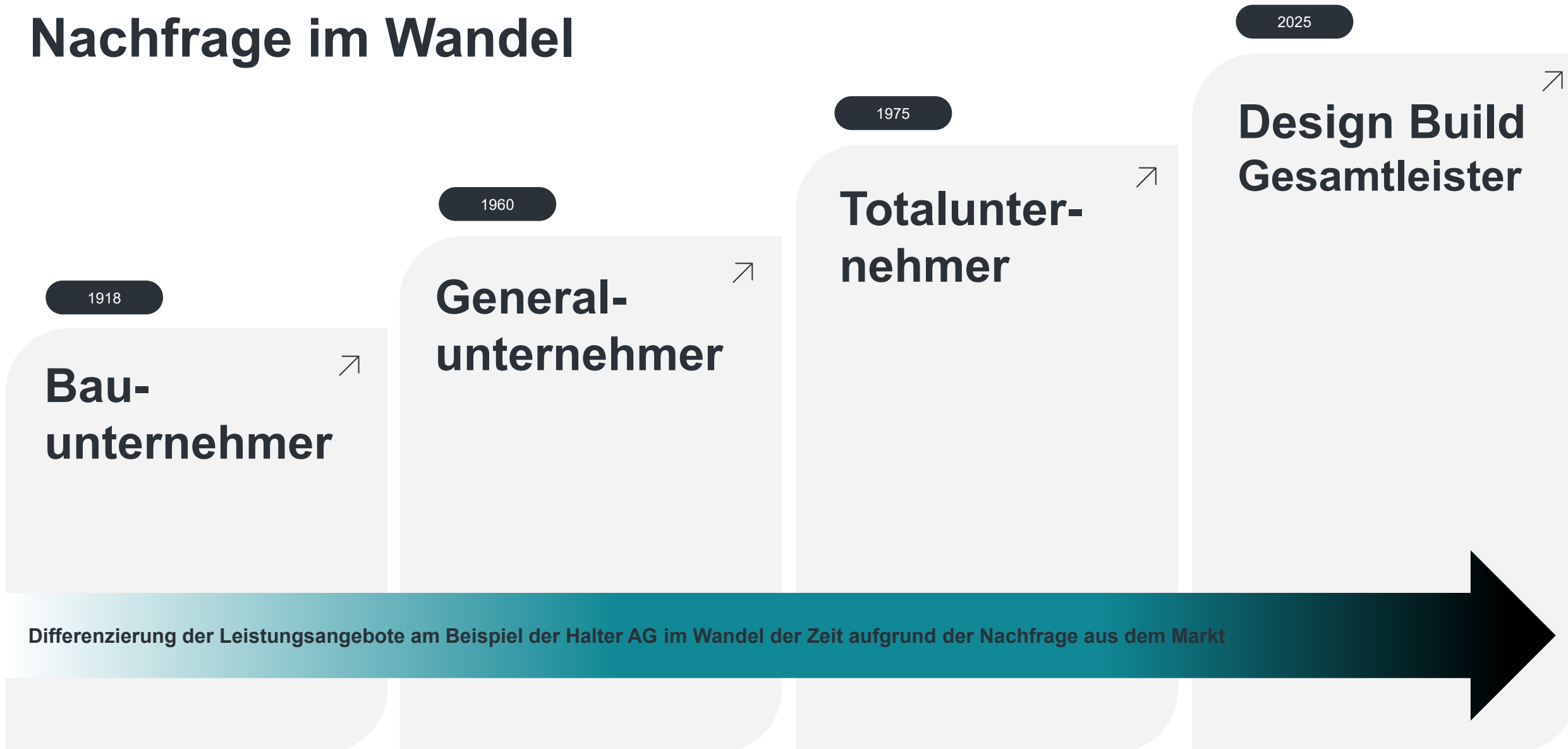
---

# Übersicht und Unterscheidung

Integrierte Projektentwicklung  
versus  
fragmentierte Projektentwicklung

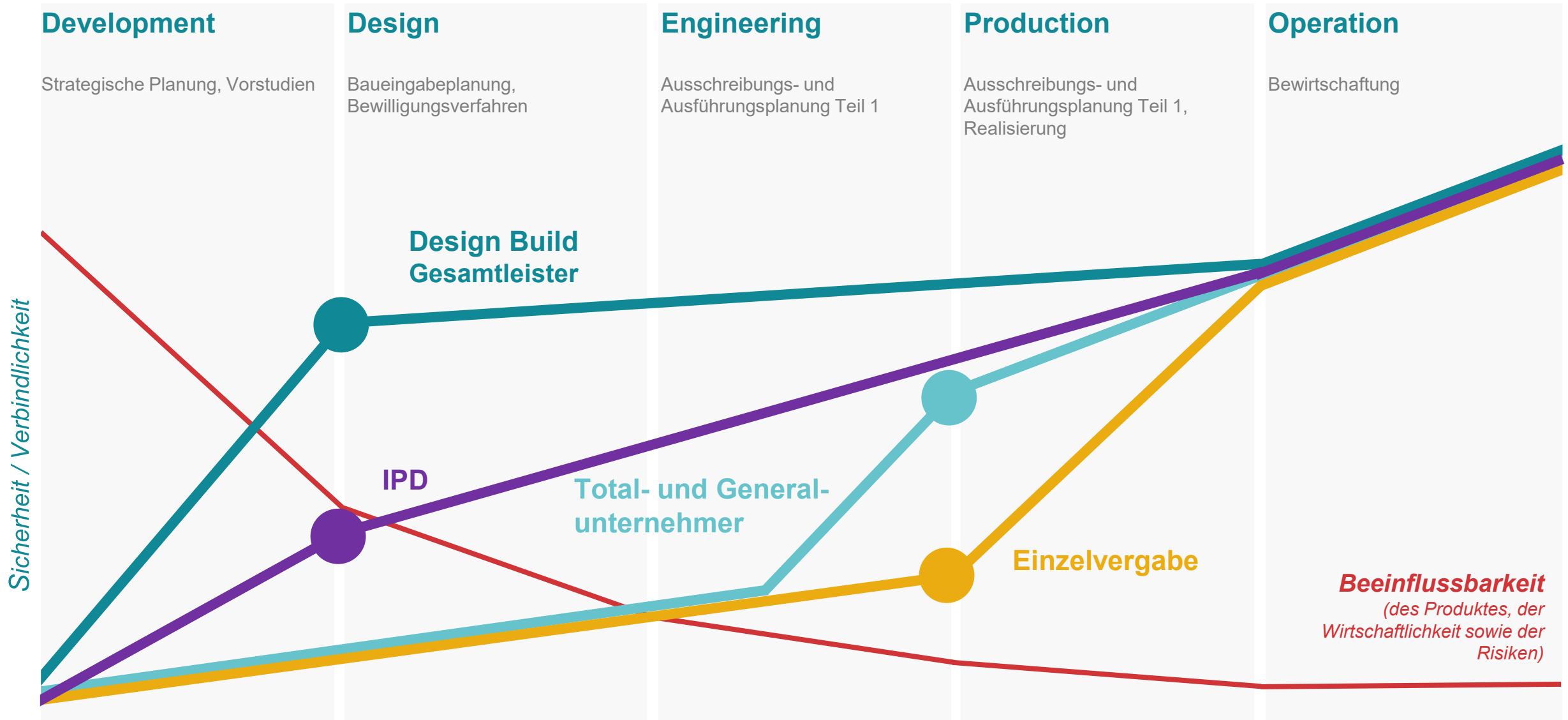


# Nachfrage im Wandel

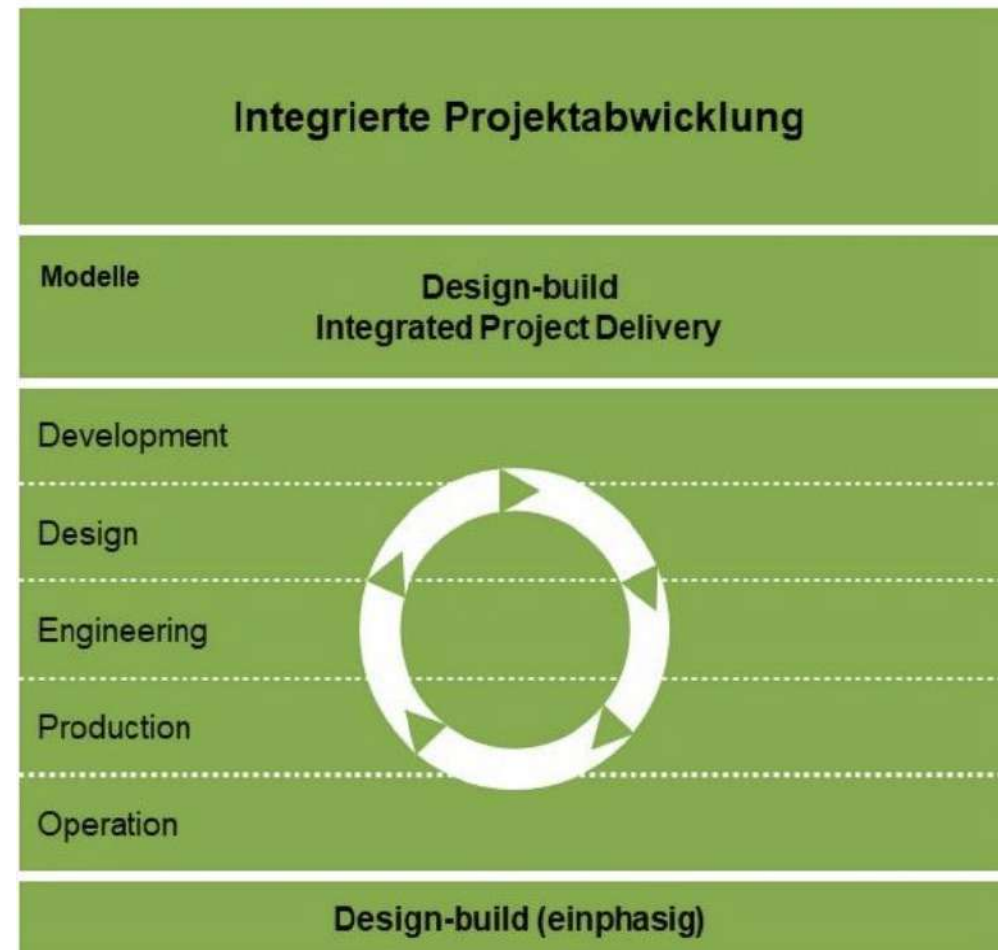


Differenzierung der Leistungsangebote am Beispiel der Halter AG im Wandel der Zeit aufgrund der Nachfrage aus dem Markt

# Unterschiedliche Projektabwicklungsmodelle



# Integrierte vs. fragmentierte Projektentwicklung

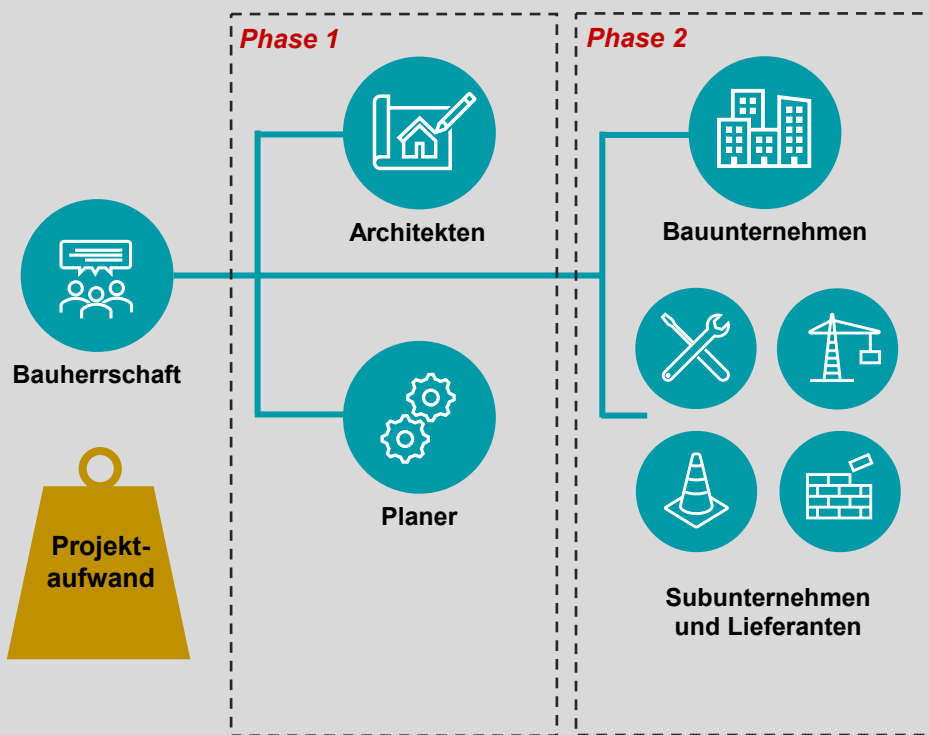


Quelle: Bauen digital Schweiz / Design Build Switzerland

# Fragmentierte Projektentwicklung

## Traditionelles Modell (fragmentiert)

Die Bauherrschaft trägt die Verantwortung für den gesamten Abwicklungsprozess (Fachkonzepte, Managementprozesse, Verträge, Kommunikation, Leadership, Kosten-, Termin- und Qualitätsrisiken).



Quelle: Halter AG

## Fragmentierte Projektentwicklung



Quelle: Bauen digital Schweiz / Design Build Switzerland

# Fragmentierte Projektentwicklung

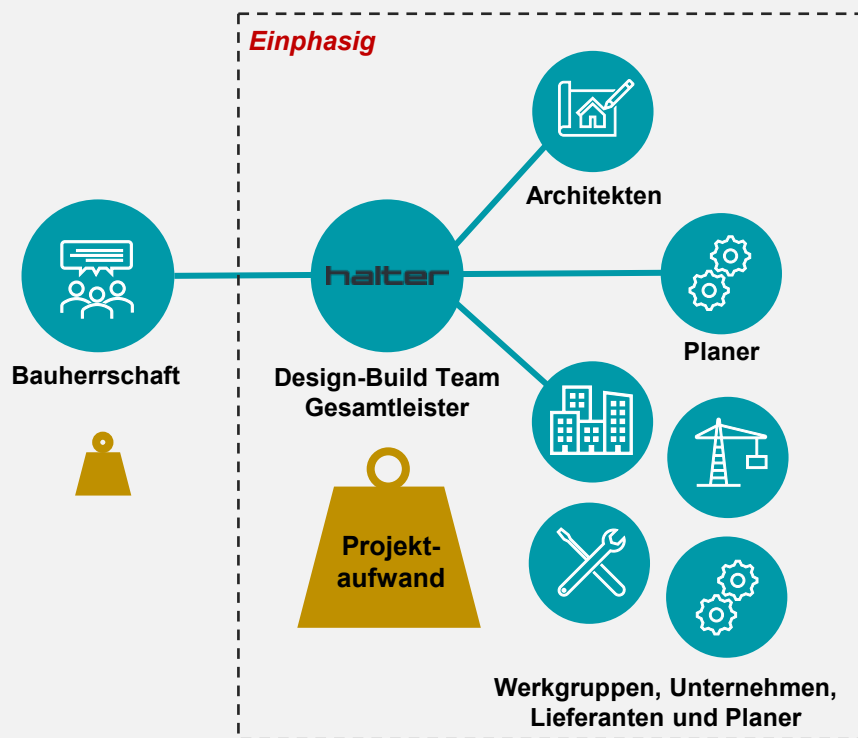
- Zweiphasig, Planung und Ausführung werden isoliert voneinander vergeben
- Reiner Kostenwettbewerb im Fokus
- Serielle Abfolge, keine gemeinsame Zieldefinition möglich
- Eigeninteressen stehen über dem gemeinsamen Projekterfolg (z.B. eigenes Vertrags- und Risikomanagement)
- Mehrwerte für das Projekt und innovative Lösungsansätze werden vernachlässigt
- Führt oftmals zu Auseinandersetzungen und Konflikten (Abgrenzung und Nachtragsforderungen)



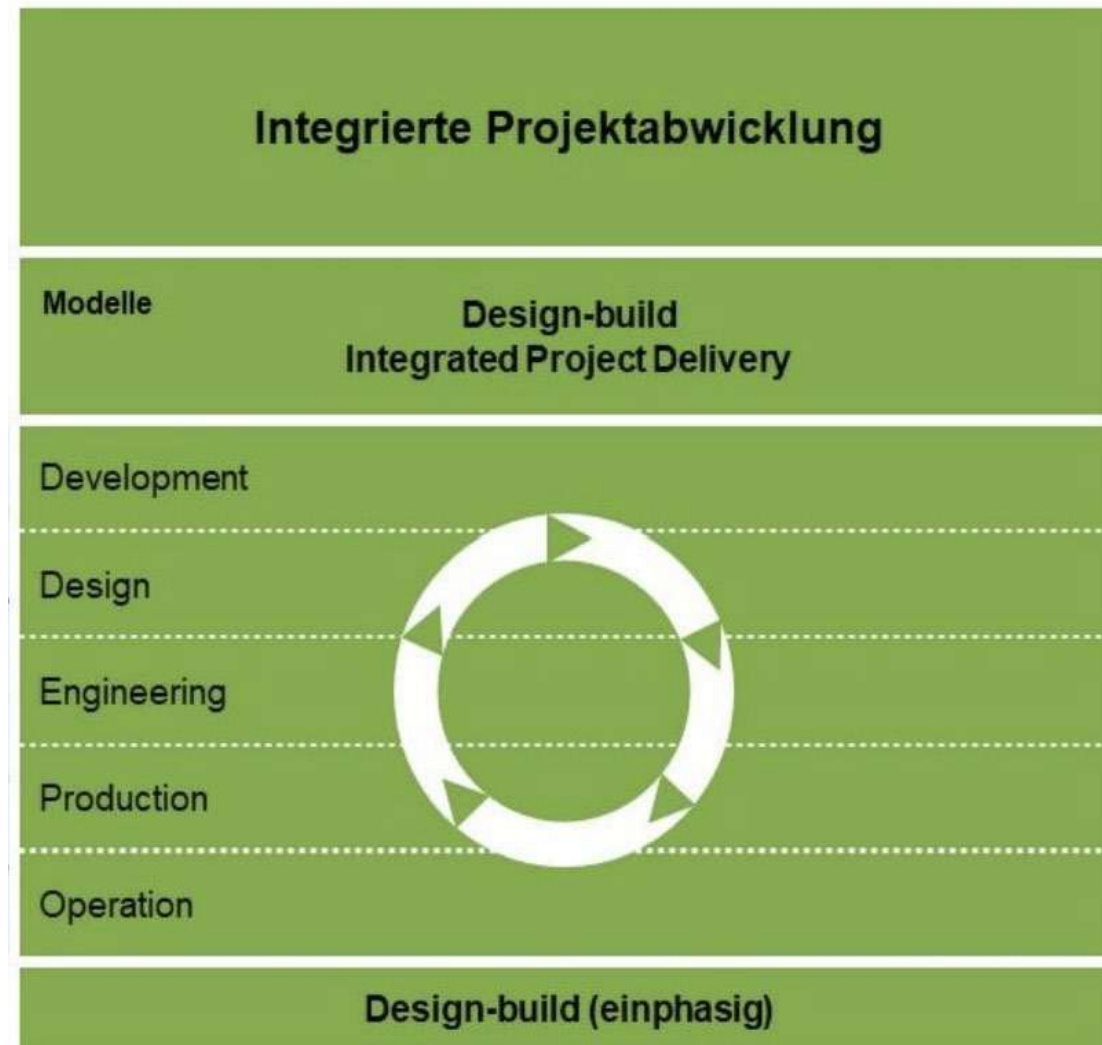
# Integrierte Projektentwicklung

## Design Build Modell (integriert)

Die Bauherrschaft gibt eine funktionale Bestellung mit Daten und Zielvorgaben (Nutzung, Betrieb, CO2-Emissionen und Kosten) ab und überträgt die Verantwortung für Fachkonzepte, Managementprozesse, Verträge, Kommunikation, Leadership, Kosten-, Termin- und Qualitätsrisiken gesamthaft an ein Design-Build-Team.



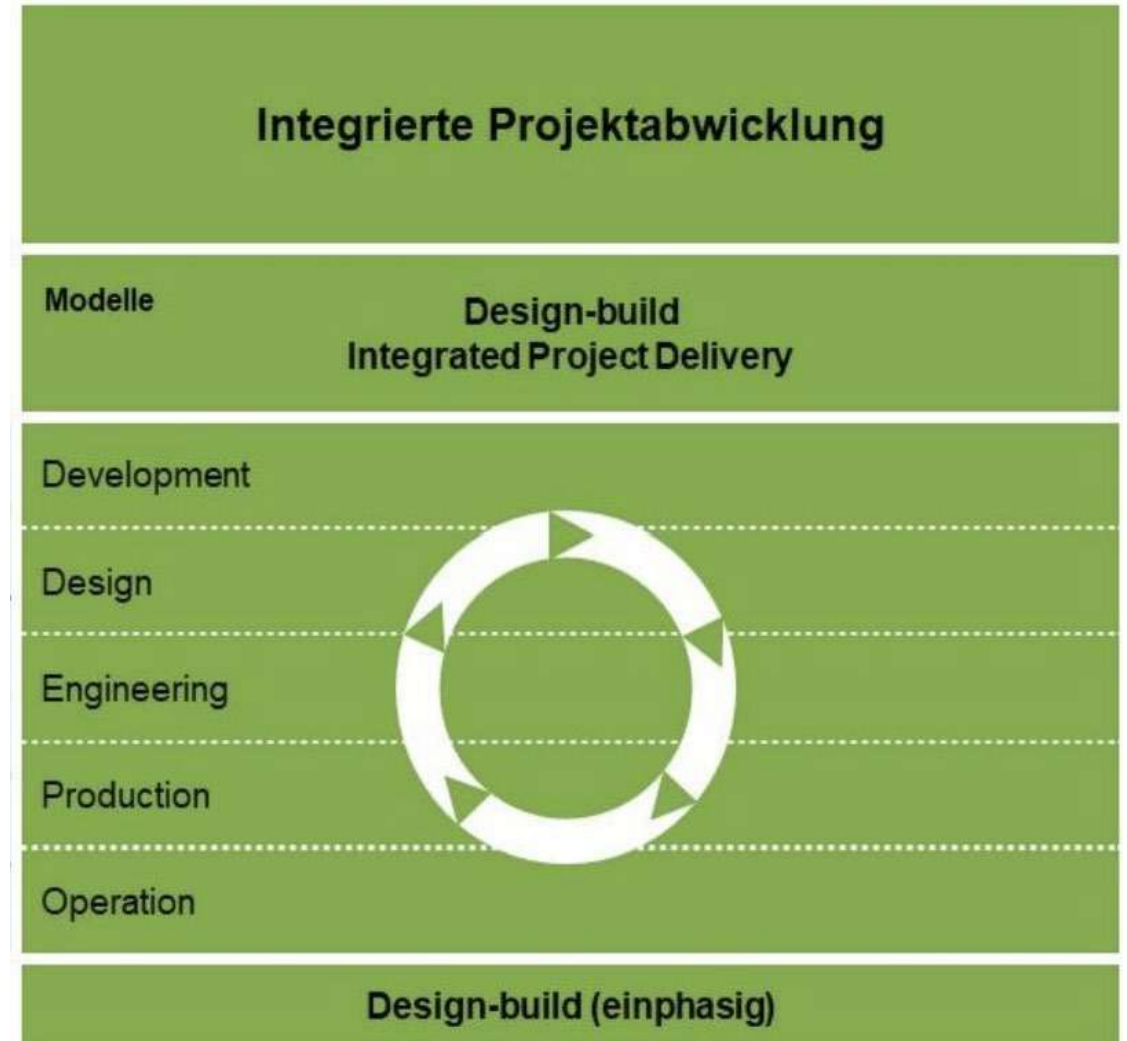
Quelle: Halter AG



Quelle: Bauen digital Schweiz / Design Build Switzerland

# Integrierte Projektentwicklung

- Einphasig, Planung und Ausführung werden in früher Phase zusammen vergeben
- Qualitäts- statt reinem Kostenwettbewerb (Innovation und Ausführungs-knowhow)
- Frühe und hohe Termin- und Kostensicherheit durch Integration der Ausführenden
- Keine Doppelspurigkeit z.B. in Submissionsplanung / Ausführungsplanung
- Gemeinsame Zielausrichtung und «best for project» Gedanke
- Funktionierende digitale Prozesse, Förderung der Vorfabrikation
- Transparenz, Partnerschaft und Vertrauen führt zu besserer Identifikation mit dem Projekt



02

# Modelle im Detail

**Einzelleistungsträger – ELT**

**Generalunternehmer – GU**

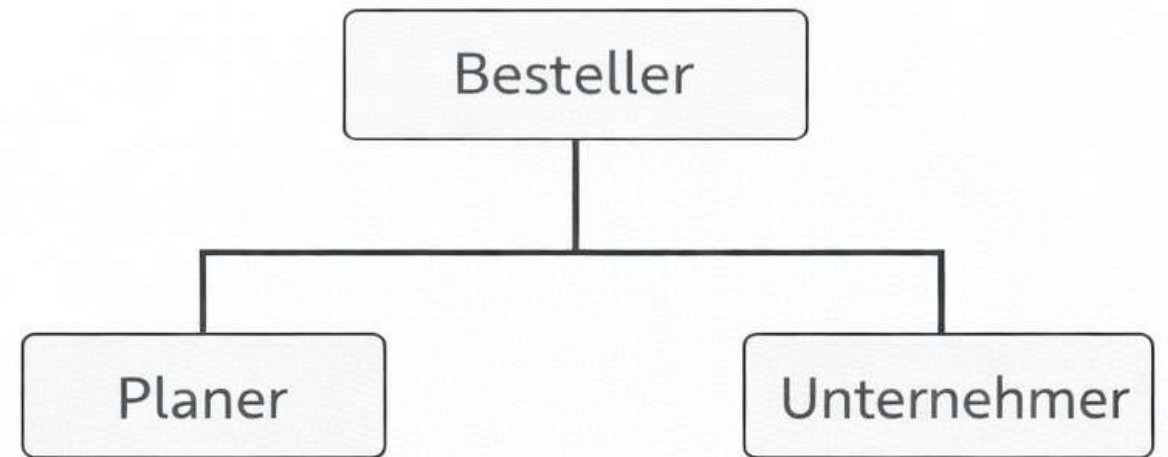
**Totalunternehmer – TU**

**Gesamtleister – GL**



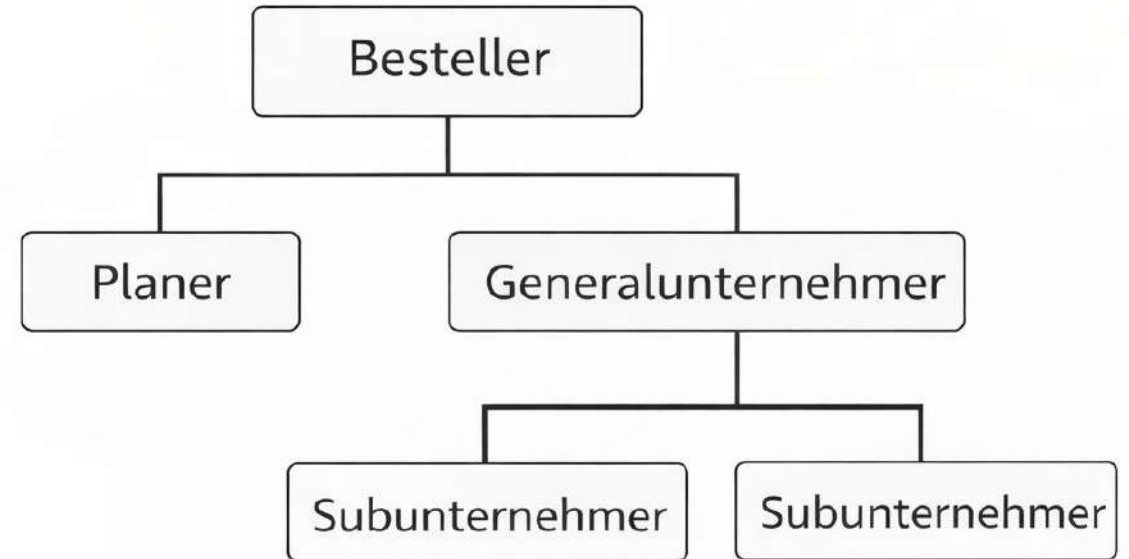
# ELT - Einzelleistungsträger

- Sehr ressourcenaufwändig im Management für den Besteller oder deren Vertreter über alle Phasen, viele Verträge und Schnittstellen
- Kosten-, Termin- und Qualitätsrisiko über alle Phasen beim Besteller
- Kein Klumpenrisiko bei einem einzigen Vertragspartner
- Lange Planungs- und Vorbereitungszeit bis Baubeginn
- Üblicherweise reiner Kostenwettbewerb bei Vergaben für die Realisierung (TU, GU oder Unternehmer)
- Ausführende Unternehmer können nur bedingt Einfluss auf die Projektziele nehmen aufgrund spätem Projekteinstieg z.B. Ausführungswissen in die Planung einbringen
- Learning aus der Realisierung praktisch unmöglich aufgrund Zweiphasigkeit, was häufig zu Umplanung führt, sobald die Vergabe an die ausführenden Unternehmer erfolgt ist
- Eigeninteressen stehen über dem gemeinsamen Projekterfolg, z.B. Höhe der Baukosten bestimmen Planerhonore
- Mehrwerte für das Projekt und innovative Lösungsansätze werden vernachlässigt, da dies eine Umplanung zur Folge hätte
- Negative Auseinandersetzungen und Konflikte zwischen Planung und Ausführung



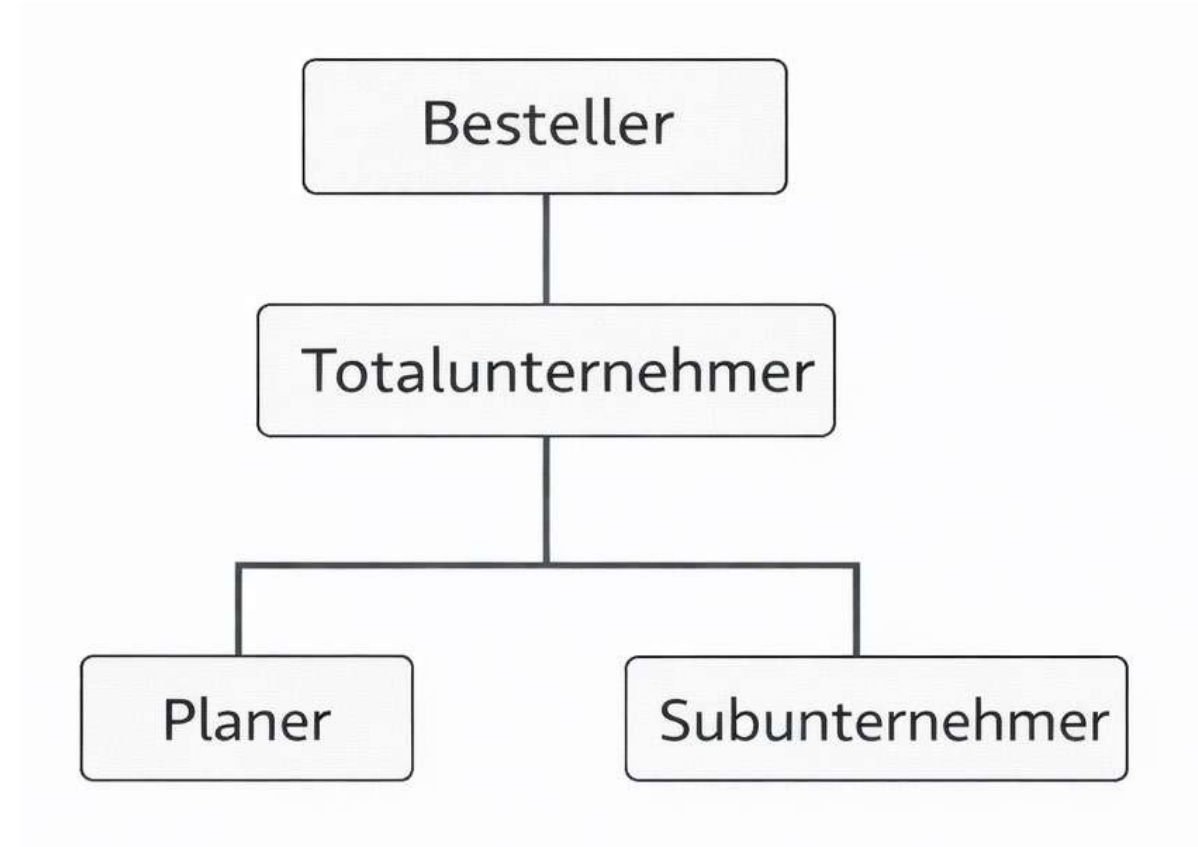
# GU - Generalunternehmer

- Ressourcenaufwändig für den Besteller im Management für den Besteller oder deren Vertreter über alle Phasen, viele Verträge und Schnittstellen
- Späte Kosten-, Termin- und Qualitätssicherheit für den Besteller i.d.R. ab Phase Realisierung, Planungsrisiko verbleibt beim Besteller
- Klumpenrisiko mit GU ab Phase Realisierung
- Lange Planungs- und Vorbereitungszeit bis Baubeginn
- Zuschlag i.d.R. über reinen Kosten- und Terminwettbewerb
- GU kann nur bedingt Einfluss auf die Projektziele nehmen aufgrund spätem Projekteinstieg
- Learning aus der Realisierung praktisch unmöglich aufgrund Zweiphasigkeit, was häufig zu Umplanung führt, sobald die Vergabe an GU erfolgt ist
- Ziele Besteller und Eigeninteressen GU können zu Konflikten führen
- Grosses Schuldzuweisungspotenzial für Konflikte im Dreieck (Besteller-Planer-GU) z.B. Planungsfehler
- Wissensdelta zw. GU und Planer durch späten Projekteinstieg kann zu Mängel und Qualitätseinbussen in der Realisierung führen



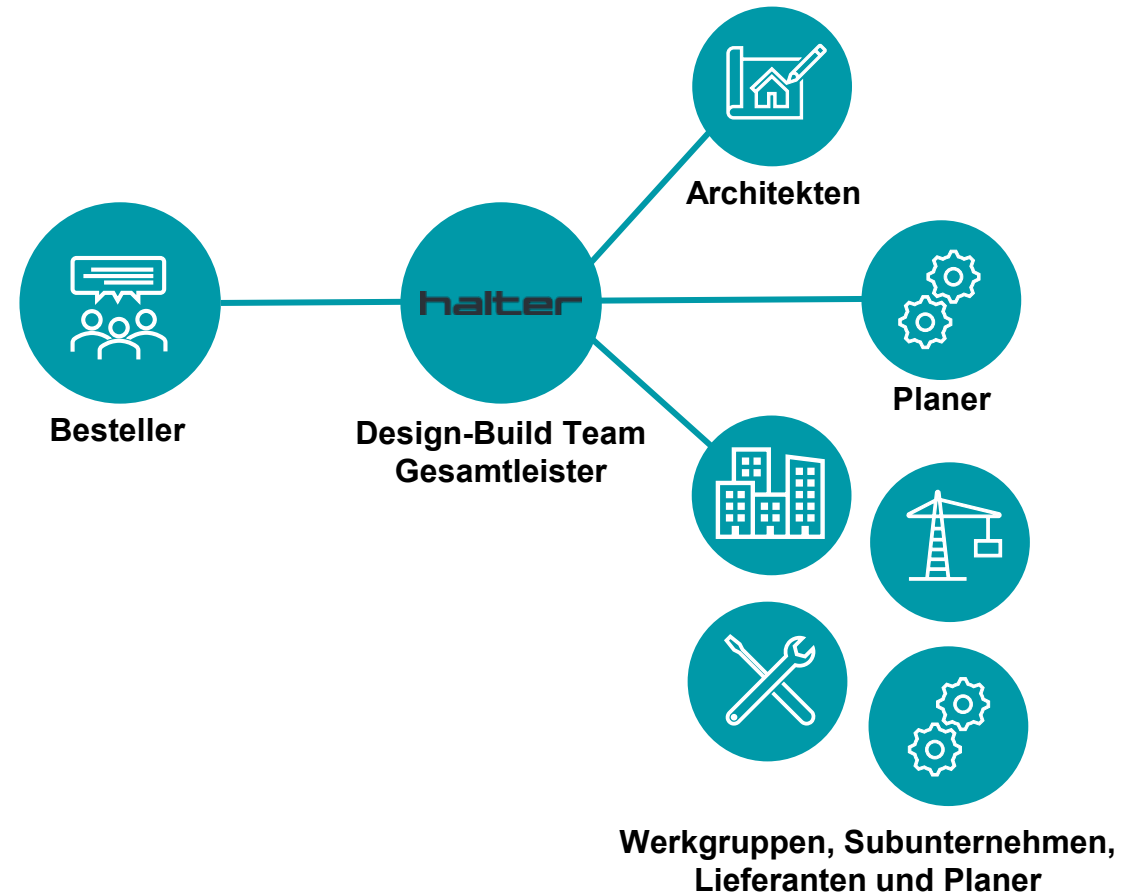
# TU - Totalunternehmer

- Ressourcenaufwändig für den Besteller im Management, Entlastung ab Vergabe TU i.d.R. in der Phase Realisierung
- Späte Kosten-, Termin-, Planungs- und Qualitätssicherheit für den Besteller i.d.R. ab Phase Realisierung
- Klumpenrisiko mit TU ab Phase Realisierung
- Lange Planungs- und Vorbereitungszeit bis Baubeginn
- Reiner Kostenwettbewerb im Fokus
- TU kann nur bedingt Einfluss auf die Projektziele nehmen aufgrund spätem Projekteinstieg
- Learning aus der Realisierung praktisch unmöglich aufgrund Zweiphasigkeit, was häufig zu Umplanung führt, sobald die Vergabe an TU erfolgt ist
- Ziele Besteller und Eigeninteressen TU können zu Konflikten führen
- Wissensdelta zw. TU und Planer durch späten Projekteinstieg kann zu Mängeln und Qualitätseinbußen in der Realisierung führen
- Planer wechseln während dem Projekt den Vertragspartner vom Besteller zum TU



# GL - Gesamtleister

- Bestellung durch Besteller inkl. verbindliche Projektziele ab Phase Development bis Operation für GL. Dadurch entsteht eine gemeinsame Zielausrichtung und «best for project» Gedanke
- Ressourcenschonend für den Besteller im Management ab Phase Development
- Kosten-, Termin-, Planungs- und Qualitätssicherheit für den Besteller ab Projektstart
- GL wird fortlaufend an den Projektzielen gemessen, jederzeitiger Exit für Besteller sichergestellt nach definierten Exits Szenarien
- Einphasig, Planung und Ausführung werden in früher Phase zusammen vergeben und maximales Learning aus der Realisierung sichergestellt
- Kurze Planungs- und Vorbereitungszeit bis Baubeginn
- Qualitäts- statt reinem Kostenwettbewerb (Innovation und Ausführungs-knowhow) durch z.B. GL-Wettbewerb
- Über alle Phasen durchgehendes Projektteam aufbauend auf dem digitalen Gebäudemodell fördern Produktivitätssteigerung und Standardisierung
- Transparenz, Partnerschaft und Vertrauen führt zu besserer Identifikation mit dem Projekt



03

# Praxisbeispiele

Bern, Huebergass

Zürich, Am Ueberlandpark



# Huebergass

Bern

Mit der sozial und ökologisch nachhaltigen Areal- und Stadtteilentwicklung Mutachstrasse Bern plante die Einwohnergemeinde der Stadt Bern eine innovative Wohnsiedlung mit differenziertem Angebot unterschiedlicher Wohnungstypen zu schaffen. Für Familien und Bewohnergruppen mit beschränkten finanziellen Möglichkeiten entstanden rund 103 kostengünstige Wohnungen mit flexibel nutzbarer Raumstruktur und hoher Belegungsdichte.

Die Halter AG hat mit ihrem Projekt den selektiven Investoren- und Projektwettbewerb für die Planung und Realisierung der Wohnsiedlung und den Stadtteilpark gewonnen.



|   |  |
|---|--|
| <b>Nutzung</b>                            | 103 Wohnungen  |
| <b>Bauherrschaft/Investor</b>             | Gemeinnützige WBG Huebergass   |
| <b>Development</b>                        | Halter AG, WSS   |
| <b>Design, Engineering und Production</b> | Halter AG  |
| <b>Städtebau und Architektur</b>          | GWJ Architektur AG   |
| <b>Freiraum</b>                           |  |
| <b>Vermarktung</b>                        | Tend AG  |
| <b>Kennzahlen</b>                         | Grundstücksgrösse: 10'372 m <sup>2</sup><br>Geschossfläche: 12'000 m <sup>2</sup><br>Gebäudevolumen: 40'173 m <sup>3</sup> |
| <b>Baukosten (inkl. MwSt.)</b>            | CHF 34 Mio.  |
| <b>Bauzeit</b>                            | 08.2019 – 04.2021  |

# WBG Huebergass Bern

- Genossenschaftswettbewerb über Vergabe von Land im Baurecht von der Stadt Bern -> Kriterien nebst Projekt, Höhe der künftigen Kostenmiete
- WSS, Halter und gwj Architekten mit Siegerprojekt
- Halter als GL bereits im Wettbewerb
- Kosten-, Termin-, Planungs- und Qualitätssicherheit durch Halter für WSS
- Gemeinsamer Design-2-Cost Prozess aller Projektbeteiligten, jeder investierte Baukostenfranken wurde hinterfragt.



# Am Ueberlandpark

Zürich

ASIG und Habitat realisieren auf den Baufeldern 1–4 im Dreispitz Zürich-Schwamendingen das Projekt „Am Ueberlandpark“ mit 8 Gebäuden (1 Hochhaus, 7 Zeilenbauten) in den Baubereichen B6–B8. Es entstehen 347 Mietwohnungen, eine KiTa, ein Kindergarten, Ateliers, Gewerbe- und Gemeinschaftsräume. Brücken verbinden das Areal direkt mit dem Ueberlandpark. Zwei Gebäude erhalten gemeinschaftlich genutzte Dachgärten.



|   |   |
|---|---|
| <b>Nutzung</b>                            | Wohnen, Kita, Kindergarten, Atelier, Gewerbe und Werkräume  |
| <b>Bauherrschaft/Investor</b>             | ASIG Wohngenossenschaft und Habitat 8000 AG   |
| <b>Development</b>                        | Besteller und Halter AG   |
| <b>Design, Engineering und Production</b> | Halter AG   |
| <b>Städtebau und Architektur</b>          | Luca Selva Architekten AG,<br>Lütjens Padmanabhan Architekten GmbH  |
| <b>Freiraum</b>                           | Westpol Landschaftsarchitektur GmbH   |
| <b>Vermarktung</b>                        | <i>offen</i>  |
| <b>Kennzahlen</b>                         | Grundstücksgrösse: 21'860 m <sup>2</sup><br>Geschossfläche: 55'908 m <sup>3</sup><br>Gebäudevolumen: 147'895 m <sup>3</sup> |
| <b>Baukosten (inkl. MwSt.)</b>            | CHF 168 Mio.  |
| <b>Bauzeit</b>                            | 08.2029 – 01.2032   |

habitat  
8000  
Bezahlbar wohnen.

ASIG  
wohnen und mehr

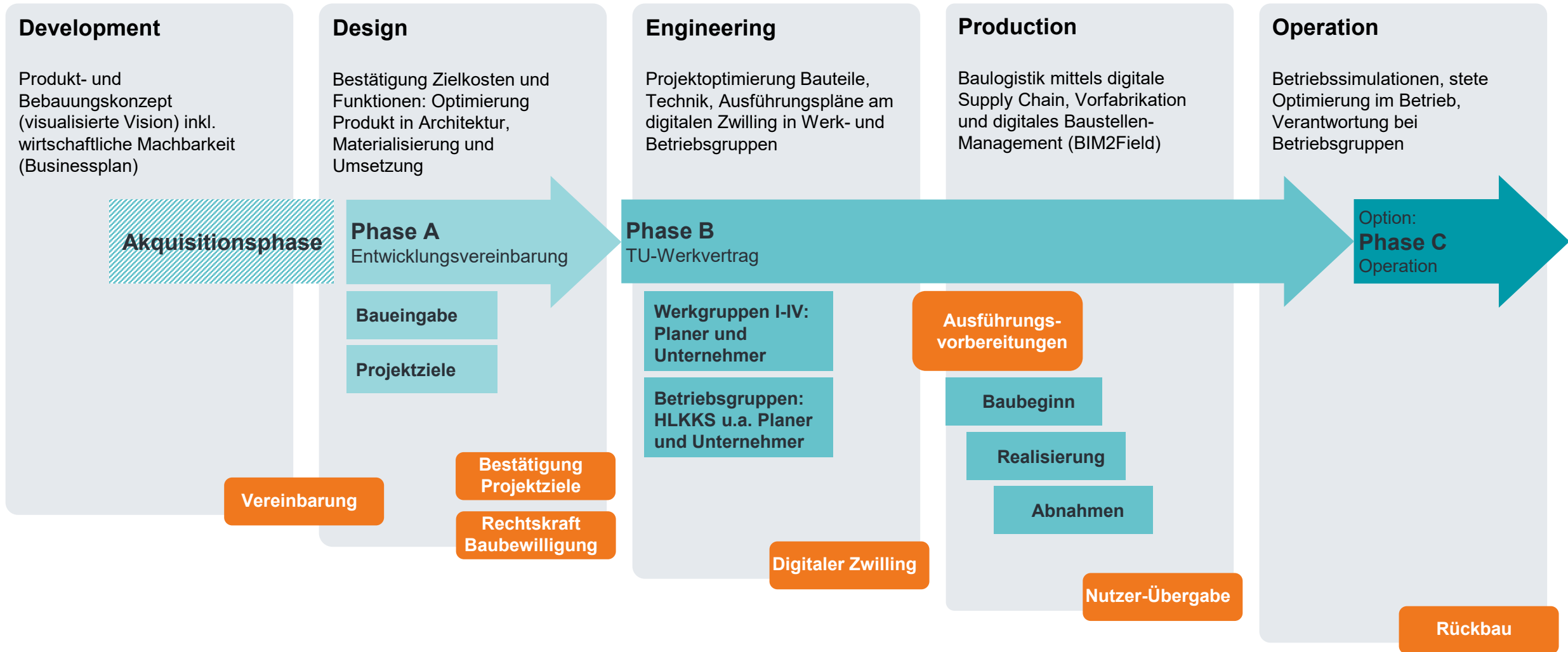
# «am Ueberlandpark» Zürich, Dreispitz

- Digitaler Studienauftrag durch Besteller
- Gesamtleistersubmission basierend auf Projekt aus dem Studienauftrag mit umfassendem Baubeschrieb
- Abschluss einer Projektentwicklungsvereinbarung mit vereinbarten Projektzielen (Werkpreis, vermietbare Nutzflächen, Graue Energie, Qualität) zw. Besteller und Halter für die Phase Design bis und mit Baueingabe
- Bis Rechtskraft Baubewilligung wird die Planung durch Halter vorfinanziert
- Bestätigung der Projektziele durch Halter vor Einreichung der Baueingabe
- Projektstand: Einreichung Baueingabe im Sommer



Integrierte Projektabwicklung

# Design Build → Gesamtleister-Modell



## Development und Design

# Phase A - Entwicklungsvereinbarung

- Abschluss **Entwicklungsvereinbarung** einschliesslich Projektziele:
  - Rechtskraft Baubewilligung
  - Flächenkennzahlen und Termine
  - Zielkosten und Benchmarks (minimale Effizienz, Kosten pro Nutzung und Einheit)
  - Nachhaltigkeits- und Qualitätsstandard, ggf. Zertifizierungen
  - Entwurf Totalunternehmer-Werkvertrag als Beilage
- **Partnerschaftliche Projektentwicklung**, Führen des gesamten Projektteams durch Halter
- **Strategische Entscheide** verbleiben **beim Besteller**
- **Individuelle Zusammenarbeit** mit laufendem Reporting an Besteller, **Entlastung** von dessen operativen Ressourcen
- **Vorfinanzierung** Phase A (inkl. Studienauftrag, sofern notwendig) bis zum Erreichen der Projektziele durch Halter
- Bei **Abweichung von den Projektzielen** durch Halter, ist der **Besteller frei und ohne Kostenfolgen, welche Unternehmung er mit der Realisierung beauftragt.**
- **Jederzeitige Exit-Möglichkeit** bei Besteller mittels Übernahme der effektiven Drittkosten, Eigenleistungskosten Halter und einer zu definierenden fixen Pauschalentschädigung

Engineering und Production

# Phase B - Totalunternehmerwerkvertrag

- Unterzeichnung und Inkrafttreten **Kostendach-Totalunternehmer-Werkvertrag** mit Erreichen der definierten Projektziele
- **Sicherheit seitens Besteller** bezgl. **Kosten, Termine und Qualität** ab Phase A
- **Kostendach-Werkpreis** mit offener Abrechnung und Unterschreitungsbeitrag
- **Mitspracherecht** bei der **Subunternehmerauswahl** sowie im **Vergabeprozess**
- **Engineering und Production des Bauwerks** anhand der definierten Projektziele von Beginn weg
- **Führen des gesamten Projektteams durch Halter**
- **Individuelle Zusammenarbeit** und Reporting an Besteller, **Entlastung** von dessen operativen Ressourcen
- **Pauschales Gesamtleisterhonorar** für Baumanagement sowie Risiko und Gewinn
- **Garantien** durch **Gesamtleister mit über 100-jährigem Bestehen**

# Vielen Dank

# Q&A

# Hannes Pichler

Co-Präsident  
Design Build Switzerland

Direktor Immobilien  
ETH Zürich



[hannes.pichler@design-build.ch](mailto:hannes.pichler@design-build.ch)



# Design Build Switzerland

## Design Build für Genossenschaften

Hannes Pichler

5. März 2026

[design-build.ch](https://design-build.ch)

# Vorstellung Hannes Pichler

Direktor, Real Estate Management, ETH Zürich

Nebenbeschäftigungen

- Co-Präsident Design Build Switzerland
- Mitglied Kommission für Innovation des CRB
- Fachrat für die Immobilienausbildung HSLU

Erfahrung

- 6 Jahre internationaler privater Industrie- und Anlagenbau
- 14 Jahre öffentlicher Hochbau in CH
- 10+ Jahre Anwendung des Design Build Abwicklungsmodells



Bildquelle: Eawag, Alessandro Della Bella

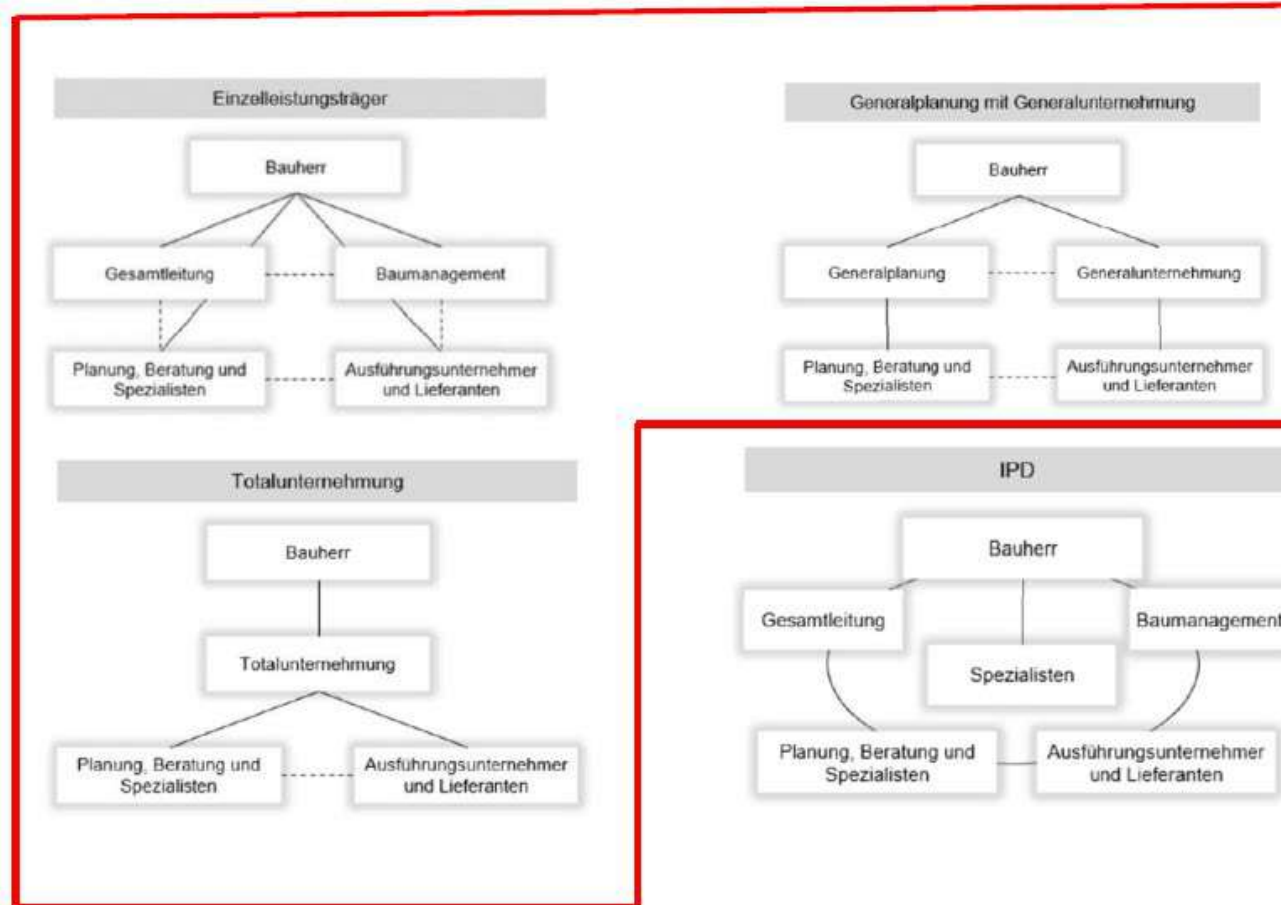
Laborgebäude Flux (2015 – 2020)

Erstes Best Value Design Build Projekt im ETH-Bereich

# Agenda

- Design Bid Build
- Design Build
- Strategische Projektabwicklungsplanung / Bestellung
- Anwendungsbeispiele

# Übersicht Projektentwicklungsmodelle



Legende zu den Organigrammen:

Vertragsverhältnis —————

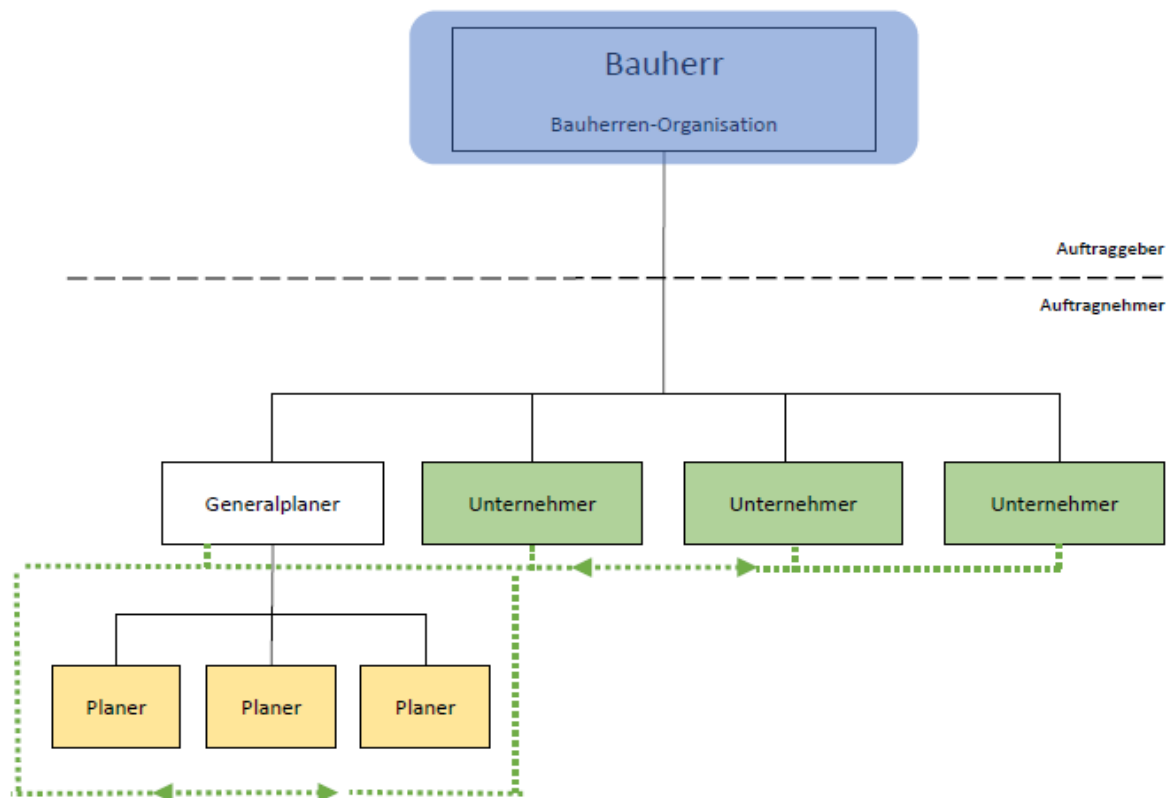
Zusammenarbeit - - - - -



Quelle: [www.bauen-digital.ch](http://www.bauen-digital.ch)

**Wichtig: die Ausschreibungen sind plan- oder leistungsverzeichnis- / devis-basiert**

# Konventionelle Modelle = Design Bid Build



- = Verantwortung für die Koordination der Leistungen und vertraglichen Schnittstellen
- = Vertragsverhältnis
- = Kollaboration

Bildquelle: Halter

- Zwei oder mehrere Verträge für Planung und Ausführung
- Sequentielle Abwicklung
- Bekannter und etablierter Prozess durch SIA 112 - Modell Bauplanung
- Trennung von Planungs- und Bauaktivitäten

# Weitere Eigenschaften von Design-Bid-Build

- Sequentieller Prozess -> Planen, dann Bauen -> kein fast-tracking möglich
- Bauherrschaft wählt Planer:
  - Auf Basis von Qualifikationen, z.B. durch Wettbewerbsverfahren
  - Direkte vertragliche Beziehung zwischen Bauherrschaft und Planer
  - Planer soll als Treuhänder der Bauherrschaft wirken
- Unternehmer wird typischerweise auf der Basis des Preises (Unternehmer-Flachrennen, oft falsche Anreize) ausgewählt:
  - Planung zum Zeitpunkt der Vergabe konzeptionell weit fortgeschritten
  - Unternehmervarianten zwar möglich, Spielraum jedoch begrenzt

# Zusammenfassung Design Bid Build

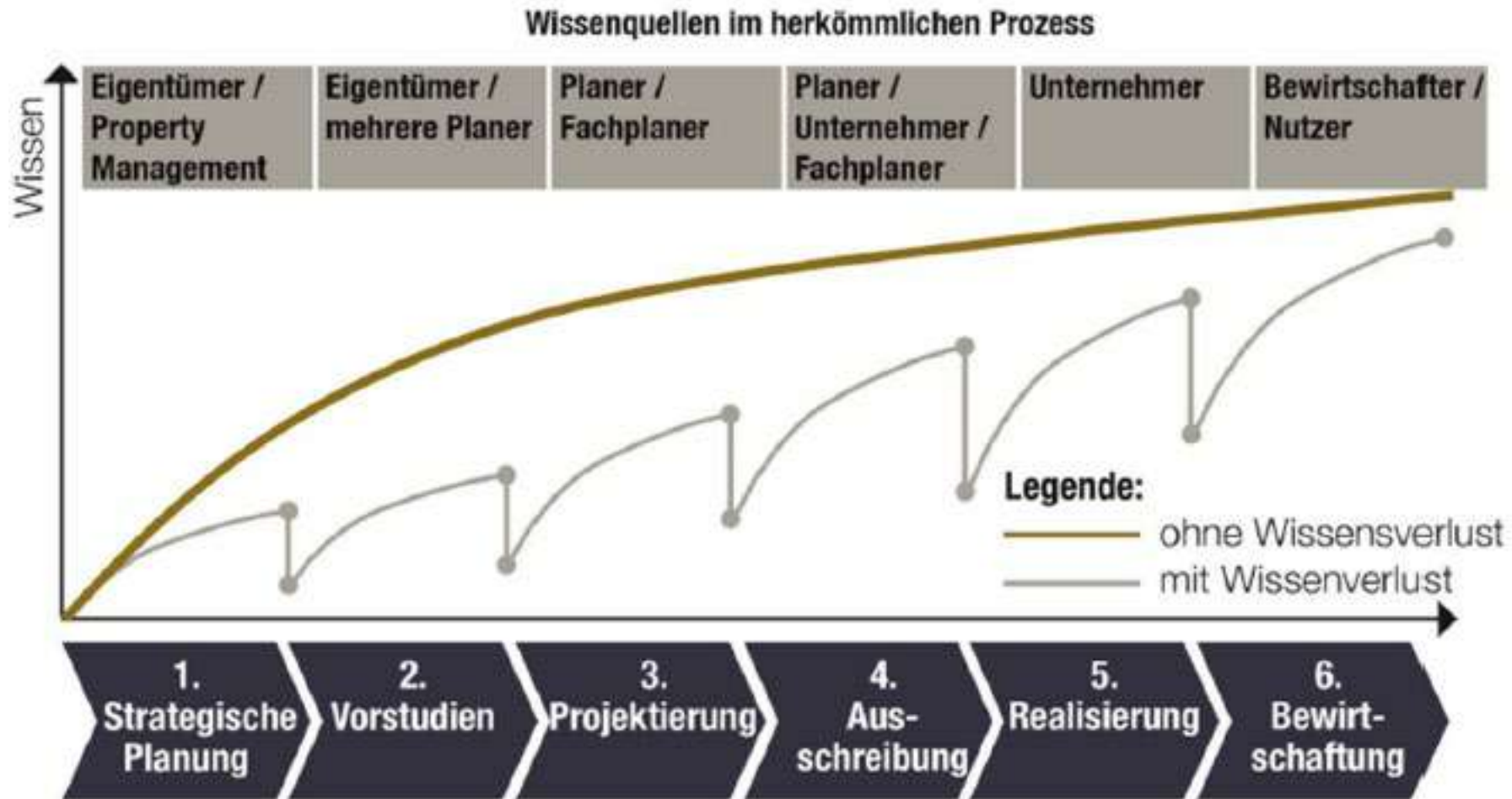
| Bauherrschaften  | Unternehmer / Planer  |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>– Der Beschaffungsprozess ist unkompliziert, gut etabliert und verständlich (SIA Normen)</li><li>– Der Auftraggeber kennt die Planung, bevor er in den Ausschreibungsmarkt eintritt (SIA Phase 41)</li><li>– Die Mitwirkung von Unternehmen fehlt weitestgehend während des Planungsprozesses (SIA Phasen 31-33)</li><li>– Potenzial für Konflikte und Streitigkeiten zwischen den Parteien durch die Trennung von Planung und Bau, die das Projekt verzögern und die Kosten erhöhen</li><li>– Bauherr trägt die Beweislast für Planungsfehler bzw. muss Regress auf Planer nehmen</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>– Etablierte Prozesse und Markt</li><li>– Planer und Auftragnehmer haben jeweils eine direkte Beziehung zum Auftraggeber</li><li>– Planer und Bauunternehmer haben keine vertragliche direkte Beziehung zueinander</li><li>– Wahl der Unternehmerangebote in der Regel auf der Basis des Preises</li><li>– Der General/Totalunternehmer muss möglicherweise Angebote weniger qualifizierter Subunternehmer akzeptieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben</li><li>– Keine Möglichkeit zur beschleunigten Bauausführung oder zur Überwindung von Lieferkettenproblemen durch frühzeitige Beschaffung von Ausrüstung und Materialien</li></ul> |

# Herausforderungen von Design Bid Build

- Trennung von Planungs- und Bautätigkeiten /  
Rollende Planung und Vergabe
- Informationsasymmetrien und dadurch  
opportunistisches Verhalten
- Fehlende Kostenoptimierung durch doppelt  
falsche Anreizsysteme

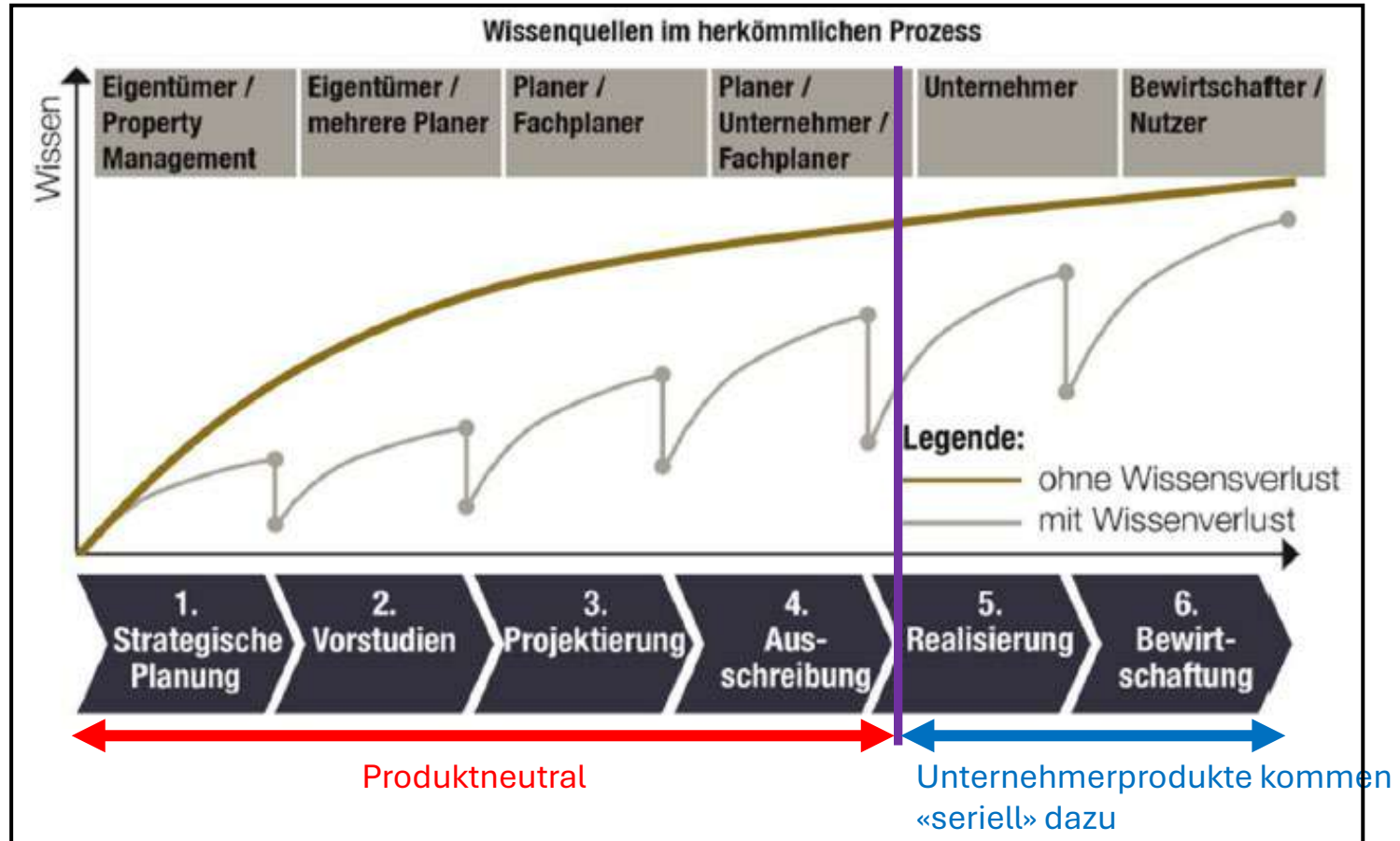


# Wie kann diese Graphik interpretiert werden?



Bildquelle : Wissensverluste verhindern effiziente Projektabwicklung nach Häubi (2009)

# Konventionelle Modelle – Trennung von Planung und Bau

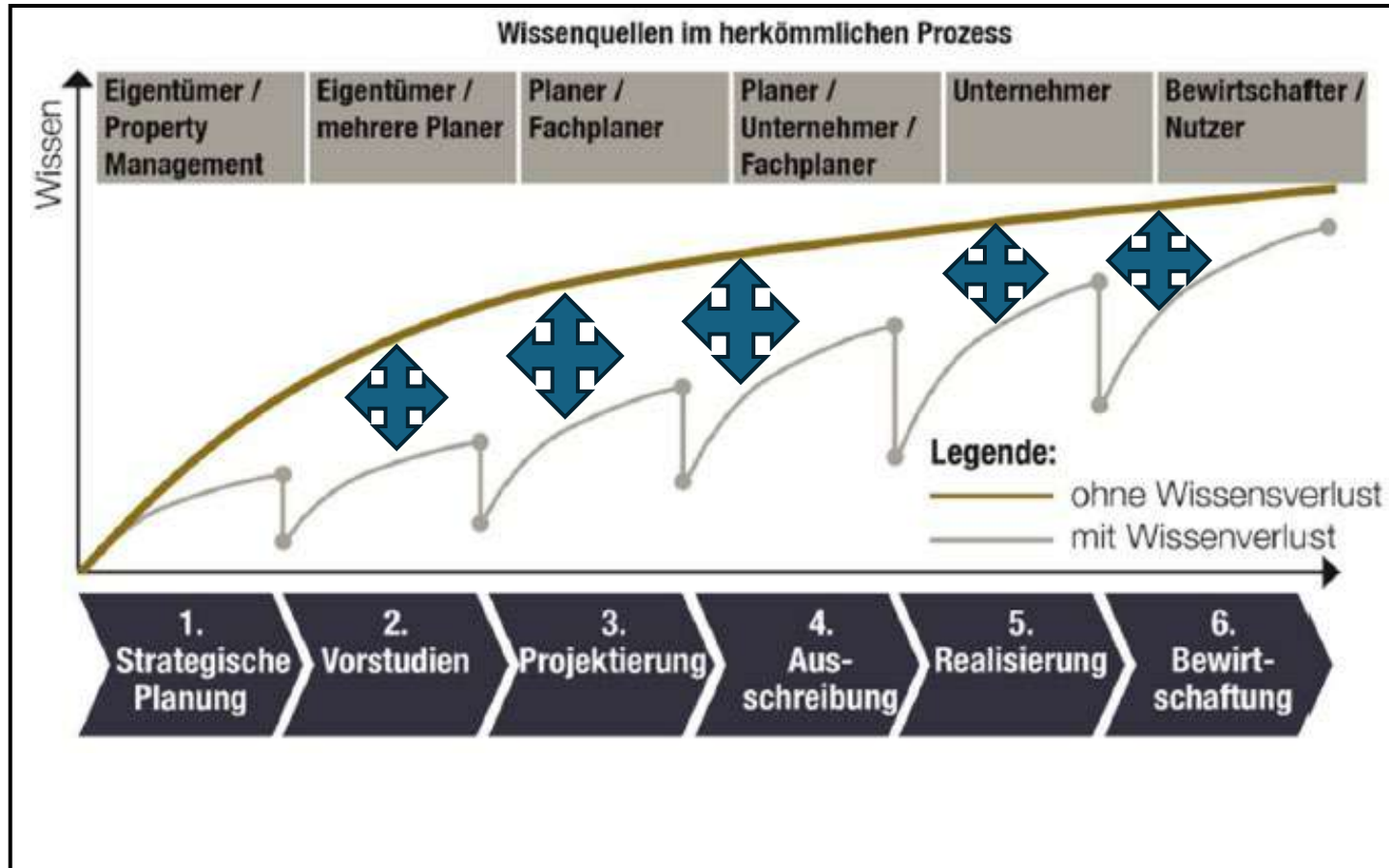


Bildquelle: Wissensverluste verhindern effiziente Projektabwicklung nach Häubi (2009)

Der herkömmliche Prozess verläuft weitestgehend **produktneutral** und **in sich ständig ändernden Konstellationen**. Erst in der Realisierung (SIA Phase 51) kann die Ausführungsplanung gemacht werden, weil viele technische Lösungen von den gewählten Firmen und deren Systemen abhängen (z. B. Fensterprofile, Befestigungssysteme).

- Reife digitaler Zwilling?
- Vorfabrikation?
- Modulares Bauen?
- Kreislaufwirtschaft?
- Kostenoptimierung?
- Schnittstellenrisiken?

# Informationsasymmetrien durch ständig ändernde Konstellation

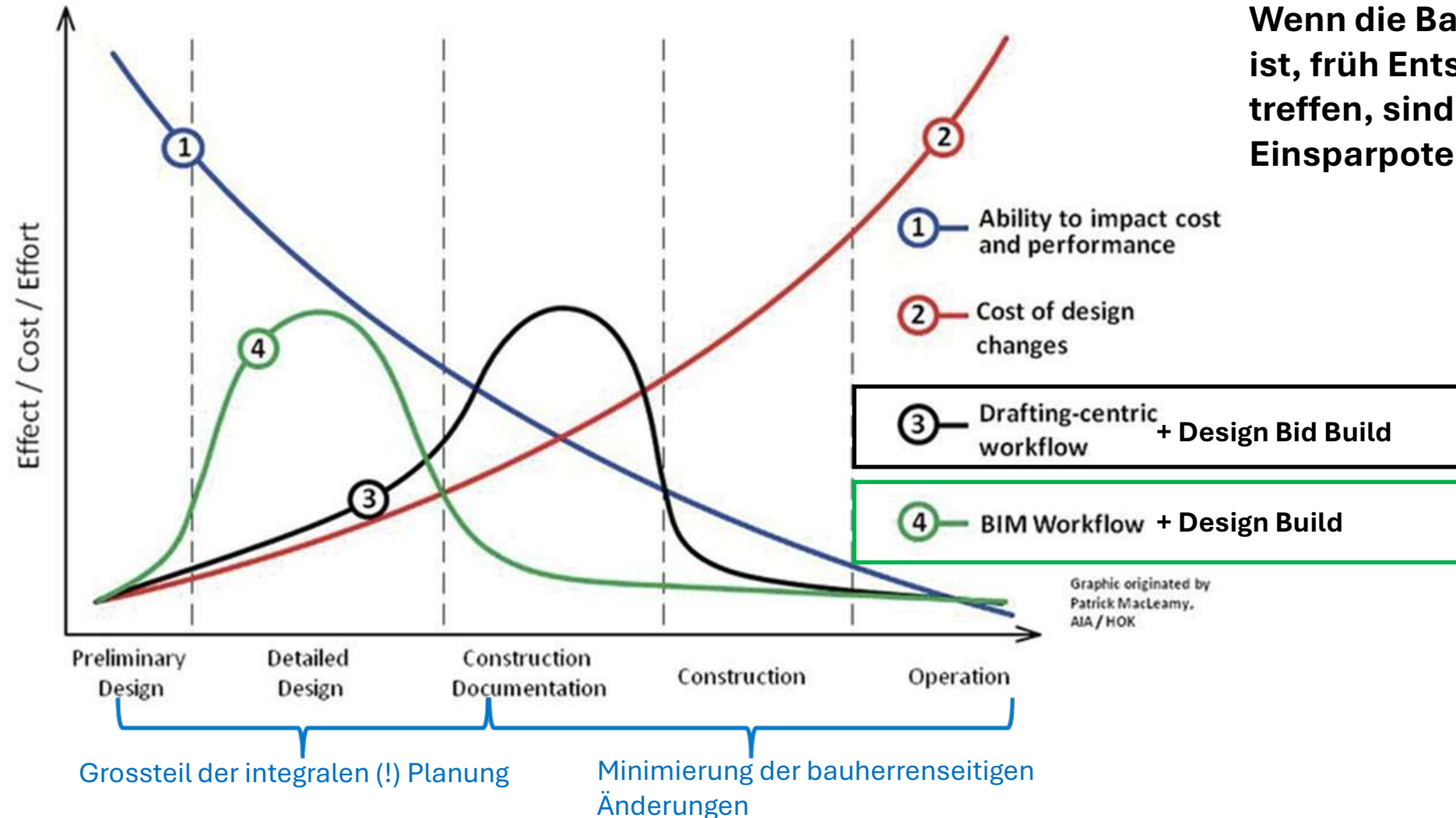


Der herkömmliche Prozess verläuft weitestgehend **produktneutral** und **in sich ständig ändernden Konstellationen**.

Dadurch entstehen Informationsverluste und Informationsasymmetrien.

Bildquelle: Wissensverluste verhindern effiziente Projektabwicklung nach Häubi (2009)

# Das Mac-Leamy Diagramm



**Wenn die Bauherrschaft gewillt ist, früh Entscheidungen zu treffen, sind grosse Einsparpotenziale möglich!**

# Honorar nach den aufwandbestimmenden Baukosten

## Hypothese des doppelt falschen Incentives

Obwohl eigentlich nicht mehr gültig, wird der Zeitaufwand oft in Bezug zu den aufwandbestimmenden Baukosten berechnet.

- 7.1 Grundsätze**
- .1 Der Aufwand des Architekten für die Grundleistungen (siehe Art. 3.3.3) in den Phasen 3 bis 5 gemäss Art. 4 steht erfahrungsgemäss in einem bestimmten Verhältnis zu den aufwandbestimmenden Baukosten des bearbeiteten Bauwerkes. Dieser Zusammenhang erlaubt es, den erforderlichen durchschnittlichen Zeitaufwand ( $T_m$ ) in Bezug zu den aufwandbestimmenden Baukosten zu ermitteln. Durch Multiplikation dieses Wertes mit dem Faktor ( $i$ ), der die Eigenschaften und Zusammensetzung des eingesetzten Teams berücksichtigt (siehe Art. 7.9), wird der für die Honorarberechnung massgebende, auftragsspezifisch prognostizierte Zeitaufwand ( $T_p$ ) errechnet.

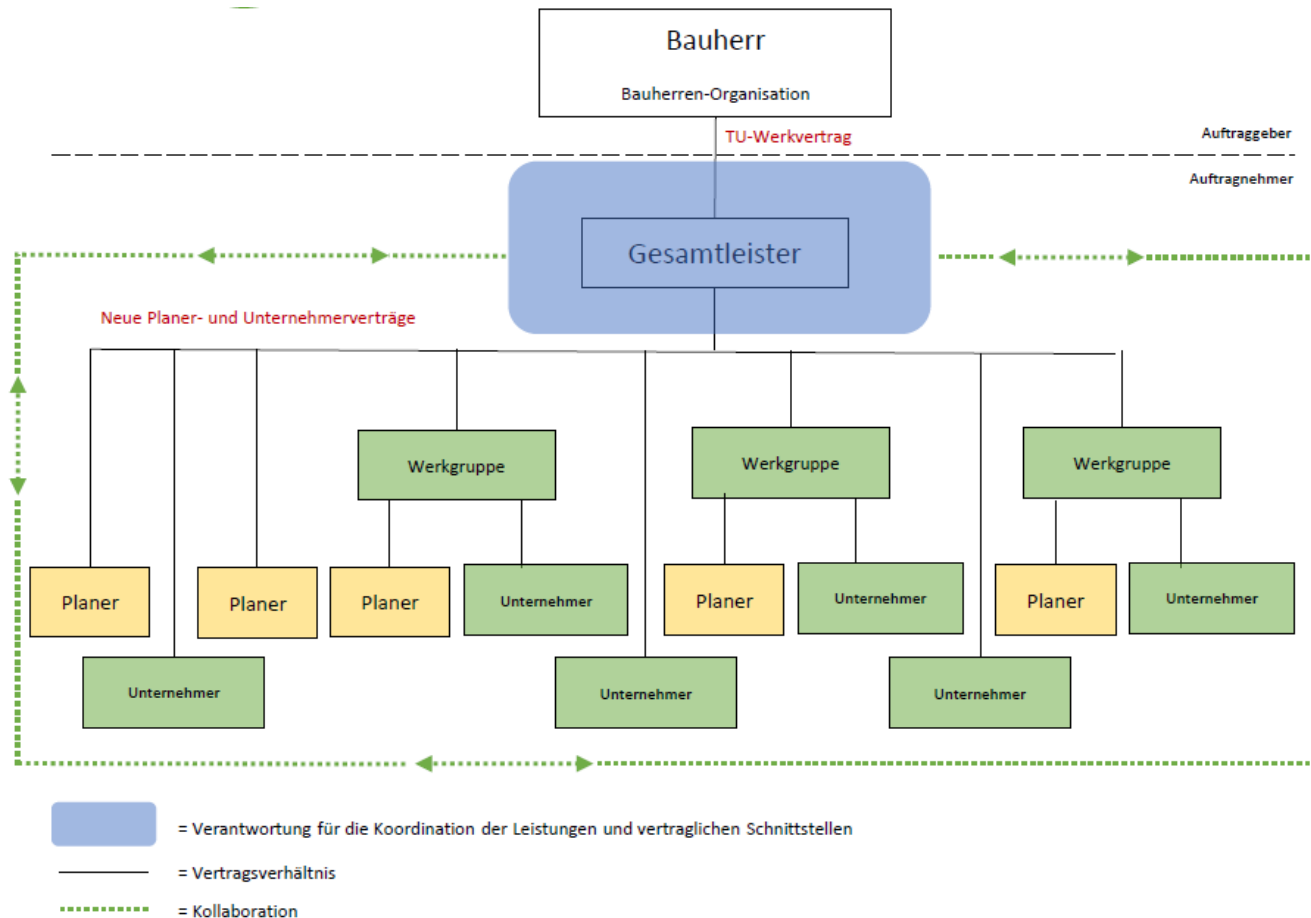
SIA 102: Kap. 7 Honorarberechnung nach aufwandbestimmenden Baukosten. 2020 als Norm ausser Kraft gesetzt!

Der Planer kann umso mehr Geld verdienen, desto:

- grösser die aufwandbestimmenden Baukosten
- weniger Optimierungsaufwand er leistet

-> Hypothese: Doppelt falscher Anreiz im Sinne des Bauherren Kosten zu sparen.

# Was ist Design Build?



- Ein Vertrag für Planung und Ausführung (1 oder 2-phasig)
- Sowohl ein Mindset als auch ein Prozess
- Partner wählen explizit integrierte Zusammenarbeit
- Verschränkung von Planung und Bau
- Verschiedene Procurement-Ansätze möglich
  - Anbieterwahl auf **Basis eines ausgearbeiteten Projekts** (Gesamtleistungswettbewerb / Best-Value Design Build)
  - Anbieterwahl auf **Basis von Qualifikationen** (Design-to-Cost oder Design-to-Scope / Progressive Design Build)

# Weitere Eigenschaften von Design-Build

## Ein Vertrag für Planung und Ausführung

- Planer und Unternehmer haben eine direkte vertragliche Beziehung
- Organisationformen können sich unterscheiden. In der Regel ist ein Unternehmer oder eine Arge direkter Vertragspartner der Bauherrschaft
- Haftung für Planungsfehler beim Design-Build-Team

Bauherrschaft wählt Design Build Team in der Regel auf einer anderen Basis als auf der des tiefsten Preises

Unternehmer inkl. Subunternehmer können direkt bei der Optimierung der Planung mitwirken

Die frühe Kollaboration zwischen Planern und Unternehmern fördert die Zusammenarbeit und reduziert Informationsasymmetrien

# Arten von Design Build

|                         | <b>Gesamtleistungswettbewerb<br/>Best Value Design Build</b>   | <b>Design to Cost / Design to Scope<br/>Progressive Design Build</b>   |
|-------------------------|--|--|
| <b>Auswahlverfahren</b> | <p>Der Fokus im Verfahren liegt auf dem Ideenwettbewerb</p> <p><u>Stufe 1- Präqualifikation</u><br/>Wahl der qualifiziertesten Anbieter<br/>Idealerweise 3</p> <p><u>Stufe 2 – Beschaffungsverfahren</u><br/>Wahl des Best-Value Angebots im Gesamtleistungswettbewerb</p> | <p>Fokus im Auswahlverfahren liegt auf Qualifikationen</p> <p>Achtung öffentliche Bauherrschaften:<br/>Preiselemente müssen nach BÖB / VÖB Teil des Angebots sein.</p> |
| <b>Planung</b>          | <p>Grösserer Teil der Planung während Beschaffungsverfahren (-&gt; Vergütung) und vor dem Anbieter-Entscheid</p>   | <p>Planung beginnt nach dem Zuschlagsentscheid.<br/>Enge Kollaboration zwischen Planer und Bauherrschaft</p>   |
| <b>Preis</b>            | <p>Design-Build-Firma liefert die Planung inkl. verbindlichem Preisangebot</p>   | <p>Preis wird zu dem Zeitpunkt fixiert, zu welchem Preis, Scope und Zeitplan klar sind<br/>-&gt; Wichtig: Ausstiegsklauseln, wenn keine Einigung gefunden wird.</p>    |

# Einführung Design Build zu Grunde liegende Konzepte

Design to Cost

Modularisierung

Early Contractor Involvement /  
Frühe Einbindung v. Unternehmen  
/Werkgruppen

Co-Location / Single Source of Truth  
/ Integrierte Zusammenarbeit

Fast – Tracking / Beschleunigte  
Abwicklung

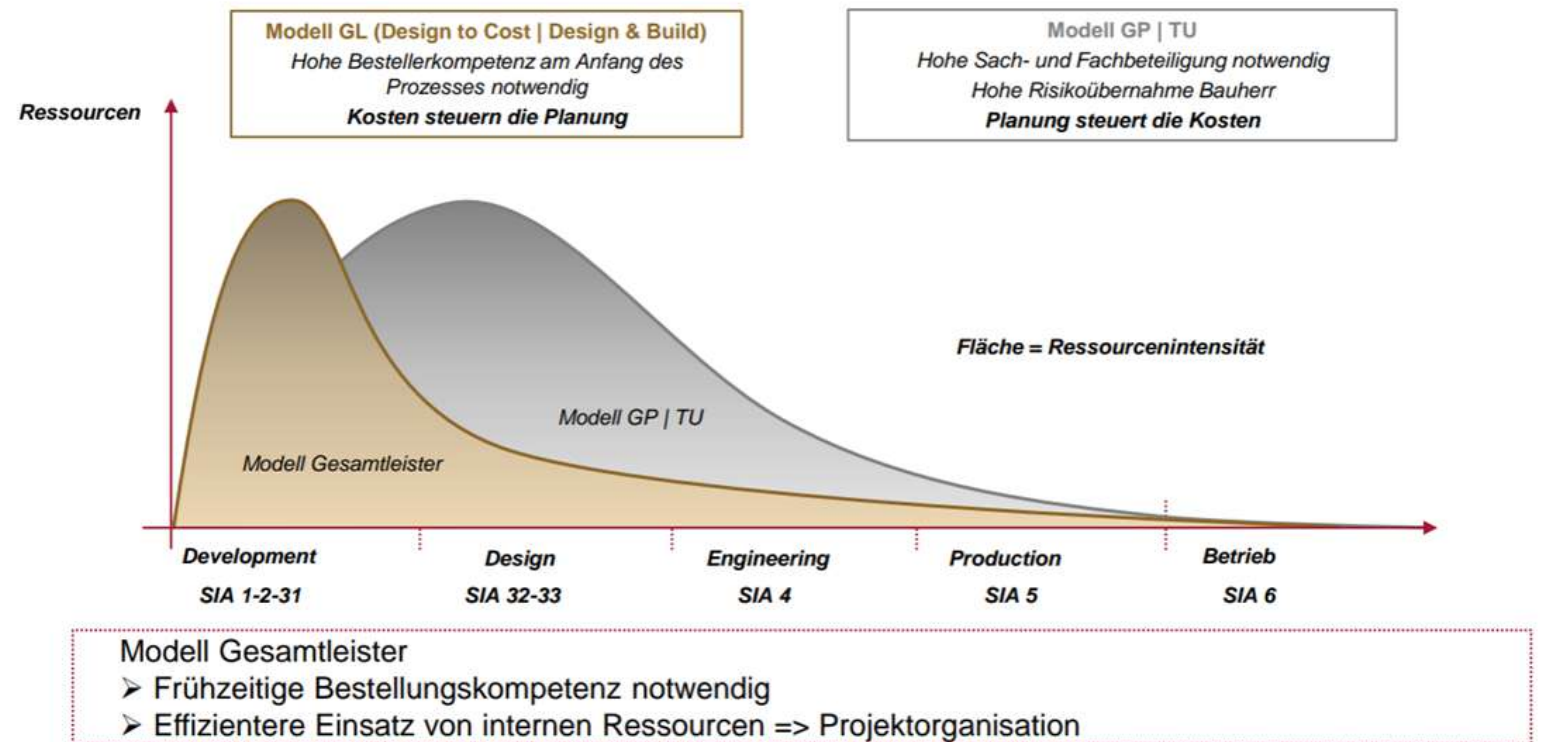
# Design to Cost

Grundlage für Design-to-Cost: Kosten steuert die Planung, nicht die Planung die Kosten

In der konventionellen Projektabwicklung nach dem SIA-112: Modell Bauplanung ist „Design to Cost“ eher ein Traum als eine Realität.

## Beschaffungsstrategie

Effizienz / interne Ressourcen



Bildquelle: Swiss Life Asset Management

# Verschränkung von Planungs- und Bauaktivitäten

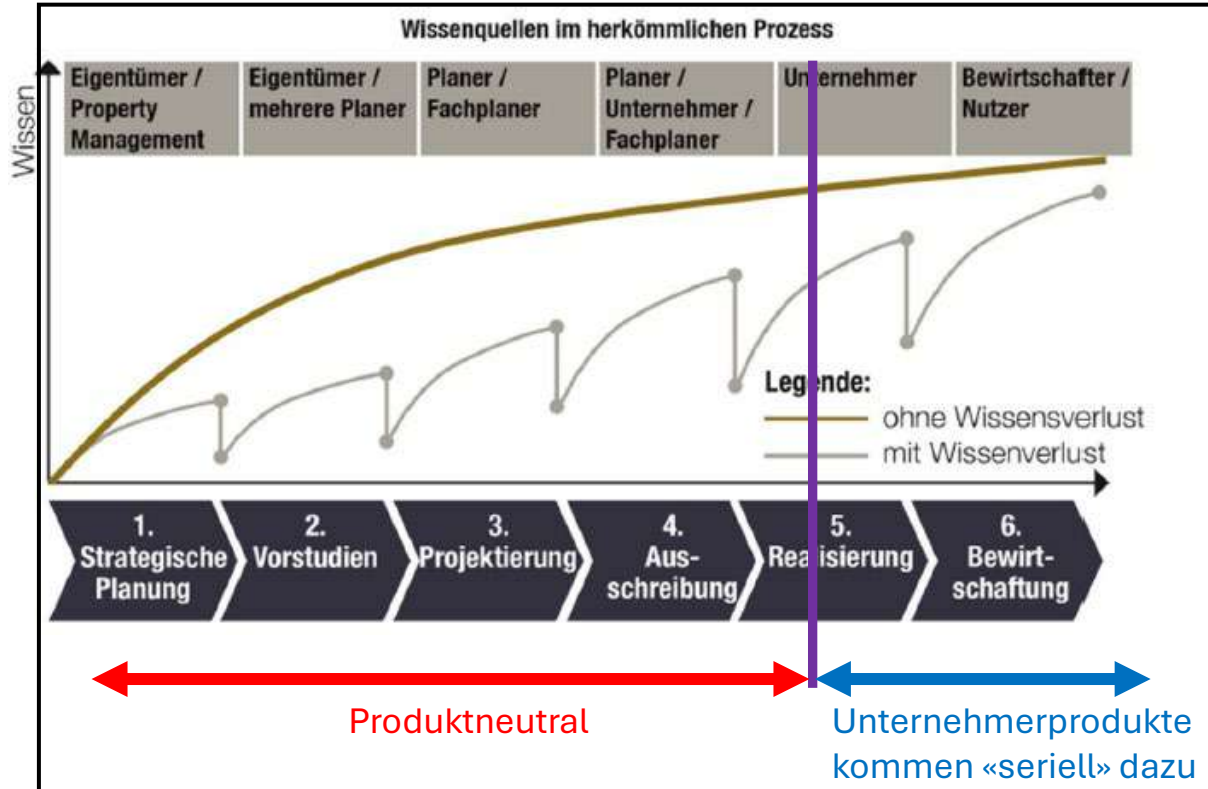


Abb.: Wissensverluste verhindern effiziente Projektabwicklung nach Häubi (2009)

## Design - Bid - Build



Im konventionellen Modell werden Planung und Ausführung als weitestgehend aufeinanderfolgende Prozesse betrachtet.

# Verschränkung von Planungs- und Bauaktivitäten

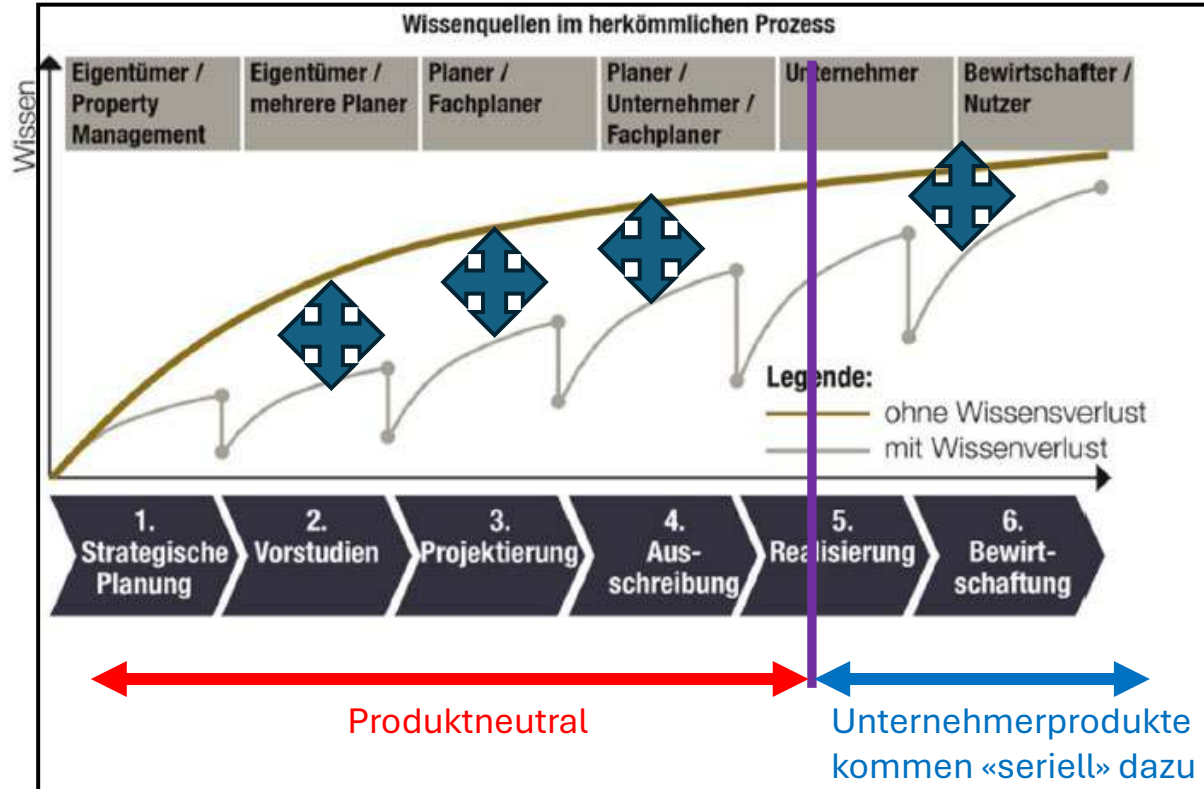


Abb.: Wissensverluste verhindern effiziente Projektabwicklung nach Häubi (2009)

## Design Build



Bei Design Build werden Planung und Ausführung als **ein integrierter Prozess** betrachtet.

Dies reduziert die Informationsasymmetrien und Wissensverluste!

Dies ermöglicht die frühzeitige Unternehmerknow-how in die Planung!

# Frühzeitiger Einbezug der Unternehmer

Ist die Planung in der Ausführung effizient umsetzbar? Was ist die beste Installationsmethodik?

Wann muss was geplant oder bestellt sein, um die Ausführungszeit zu minimieren?

Gemeinsame Betrachtung der Risiken. Reduktion der Ausführungsrisiken.

Vorfabrikation möglich? Maximierung der Ausführung unter «geschützten Bedingungen». Dadurch wird die Arbeitssicherheit und die Präzision erhöht. Zudem können verschiedene Elemente gleichzeitig vorgefertigt werden (Parallelisierung).

Frühzeitige Abstimmung zur Bauleistungslogistik. Wann und wie muss was auf die Baustelle. (Just-in-Time delivery)

# Design Build: Gesamtleister und Werkgruppen



Die Bauherrschaft kann auch Werkgruppen auch direkt koordinieren!

# Strategische Projektentwicklungsplanung

Die Strategische Projektentwicklungsplanung ist die frühzeitige Festlegung, wie ein Bauprojekt organisatorisch und vertraglich abgewickelt werden soll, bevor die eigentliche Planung und Ausführung beginnt. Sie ist Teil der strategischen Phase und bildet die Grundlage für die Projektorganisation.

# Strategische Projektabwicklungsplanung .. in mehr Detail

## WAS SIND DIE PROJEKTZIELE?

Zudem:

**Kompetenzen:**  
Zu was ist die  
Organisation fähig?

**Ressourcen:**  
Über welche  
Ressourcen verfügt die  
Organisation?

**Mindset:**  
Haben die involvierten  
Mitarbeitenden den  
richtigen Mindset?

**Interner Support:**  
Unterstützt die  
Organisation das  
Vorhaben?

**Stakeholdermgmt:**  
Wie werden Behörden /  
Ämter / VR etc.  
eingebunden?

**Risiken:**  
Welche Risiken will die  
Organisation eingehen?

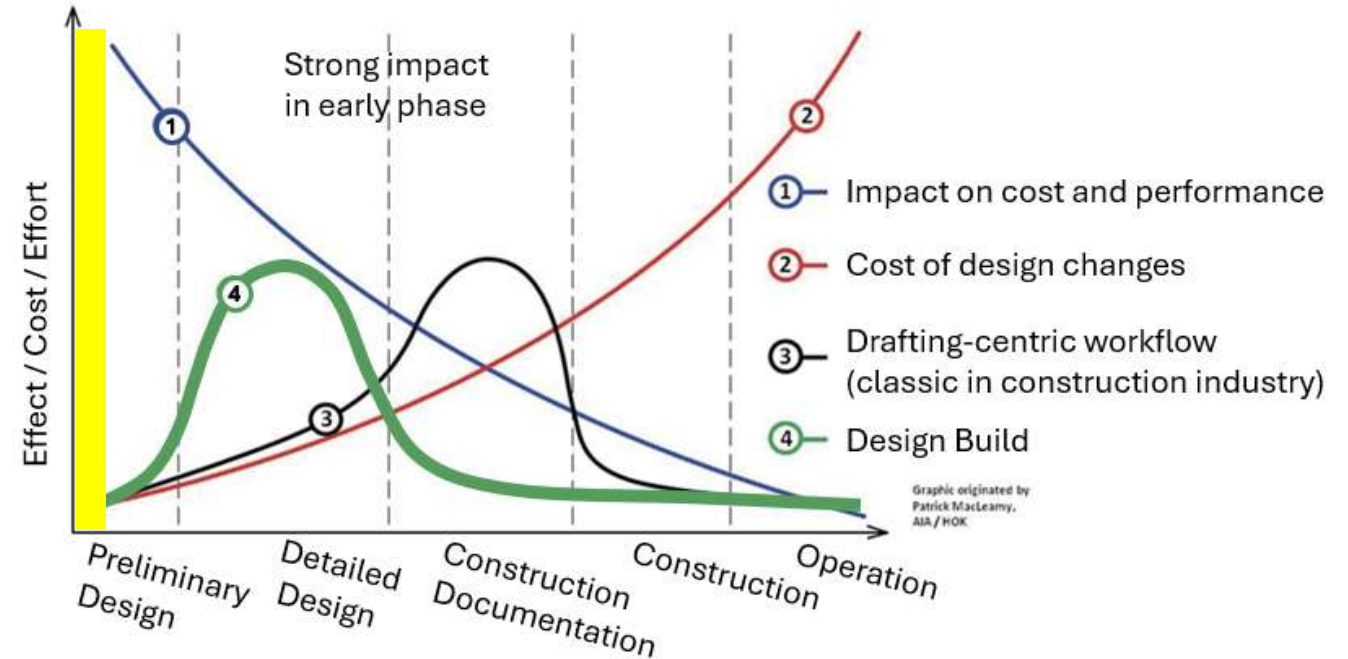
**Marktanalyse:**  
Was kann der Markt /  
was nicht?

# Strategische Projektentwicklungsplanung

## Verantwortlichkeiten

Strategische Projektentwicklungsplanung ist eine Aufgabe des Bestellers:

- Diese Aufgabe kann nicht delegiert werden
- Projekterfolg hängt davon ab
- Die richtigen Entscheidungen können Geld, Zeit und Ressourcen sparen



Die **Strategische**  
**Projektentwicklungsplanung**  
startet vor der Planung des Projekts!

# Erwartungshaltung Eigentümer / Betreiber / Nutzer

Beispiel ETH / Empa

## Maximierung des langfristigen Nutzens der Investition

- Nutzungsneutrale und flexible Infrastrukturen
- Tiefe Investitions- / Lebenszykluskosten
- Beste integrale Lösung aus Funktion, Architektur, Technik und Betrieb

## Minimierung der Risiken und Eigenleistungen

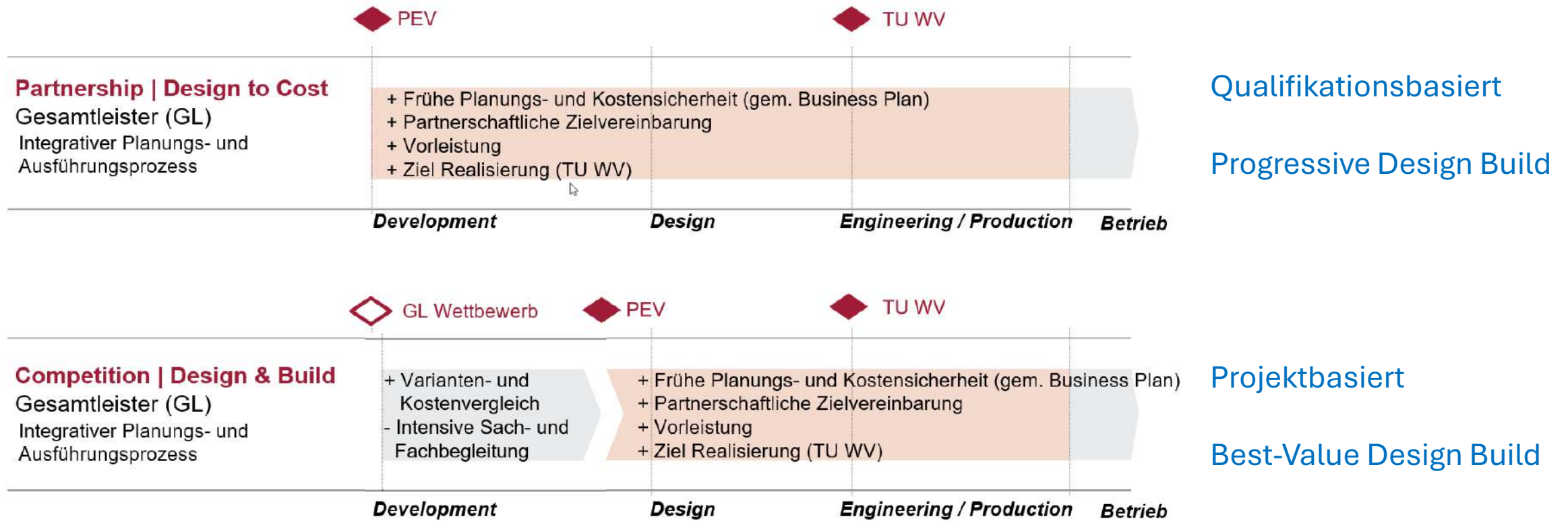
- Delegation der Risiken an den bestgeeignetsten Risikoträger
- Kosten- und Terminalsicherheit
- Fokussierung der Eigenleistung auf das Wesentliche

## Akzeptanz des Vorgehens bei den verschiedenen Anspruchsgruppen

- Integration aller Stakeholder in den Beschaffungsprozess
- Integraler Ideenwettbewerb

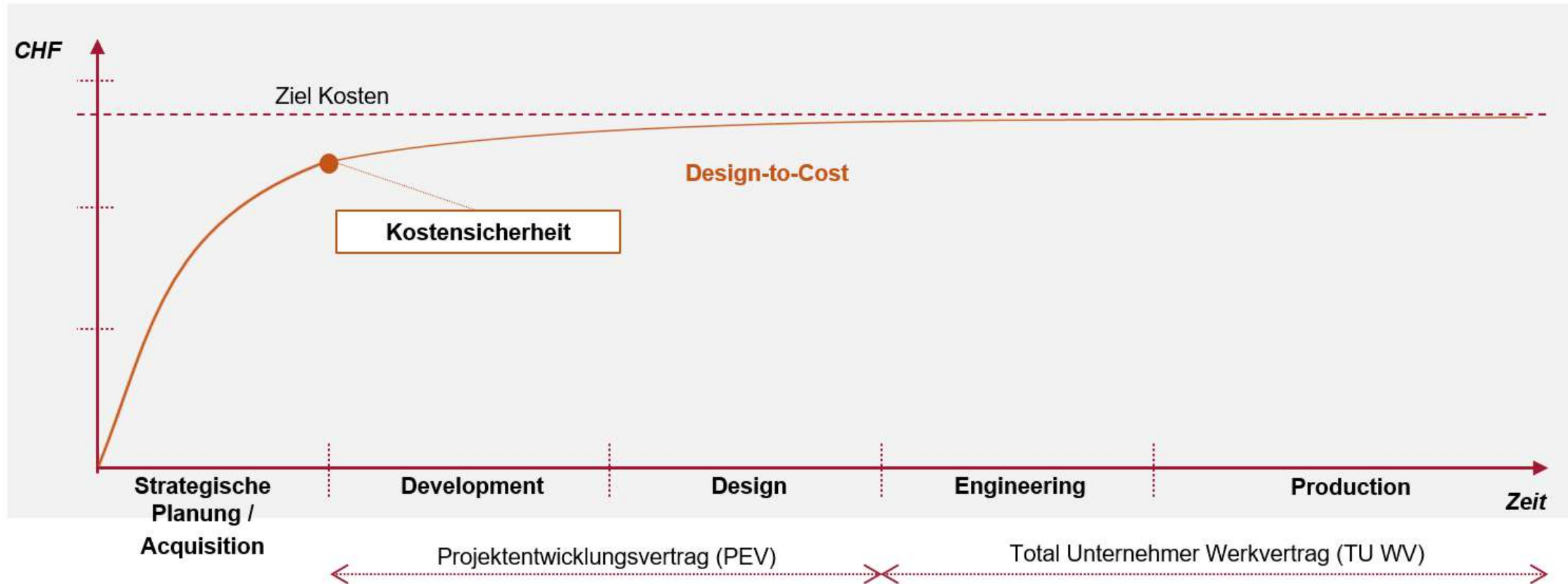
# Wahl des Design Build Abwicklungsmodells

## Beispiel Swiss Life



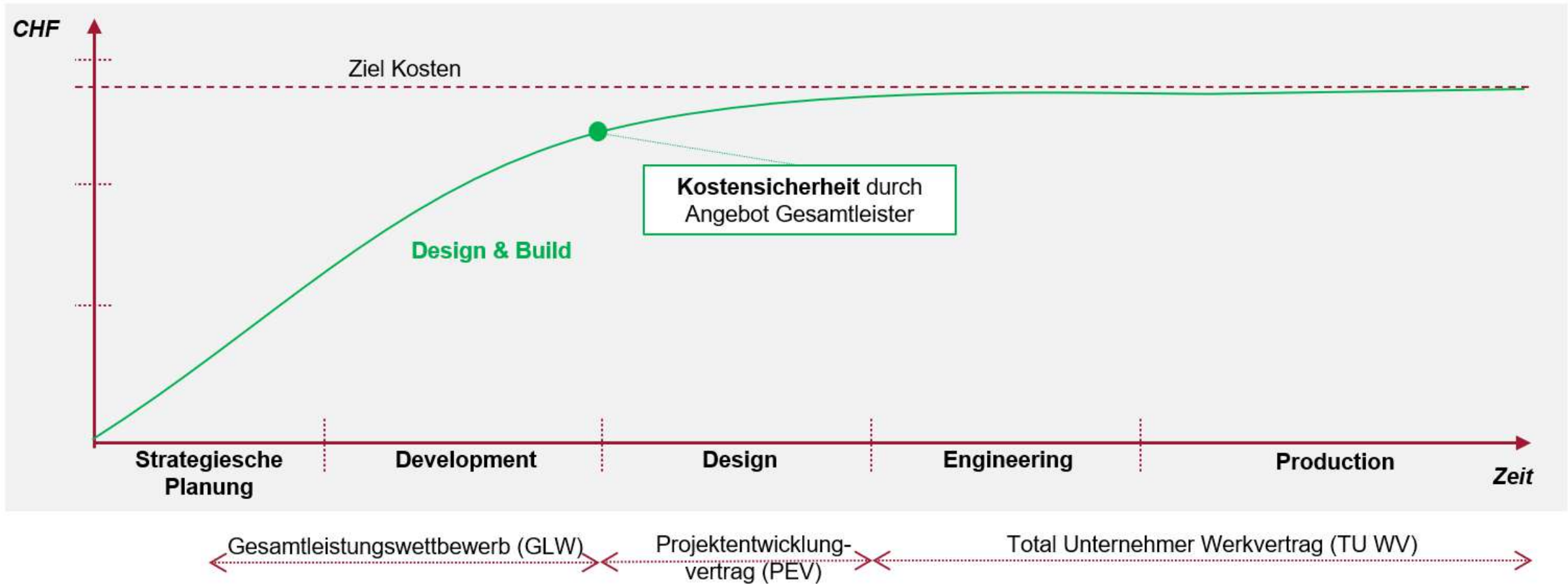
# Beschaffungsformen Beispiel Swiss Life

## Partnership Model | Design-to-Cost



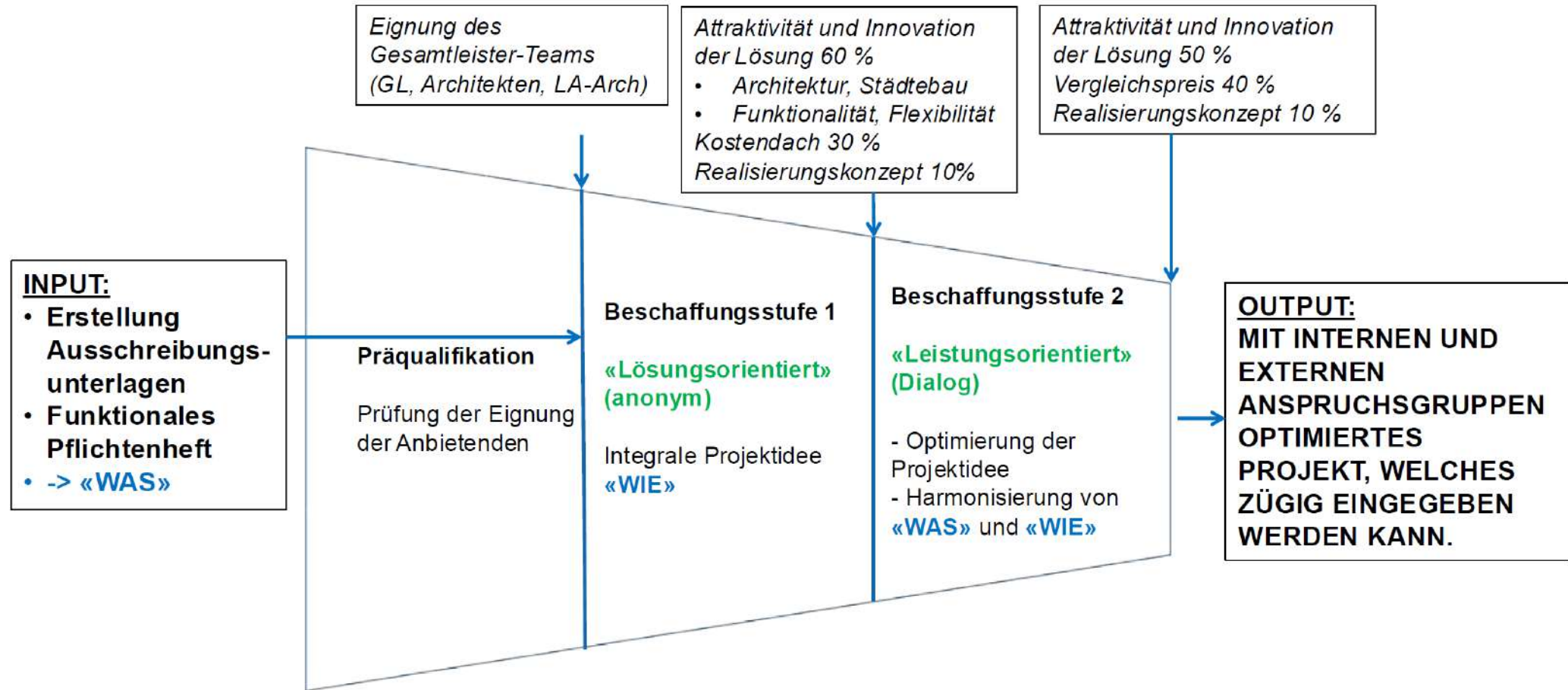
# Beschaffungsformen Beispiel Swiss Life

## Competition Model | Design & Build



# Ablauf «Best-Value» Design Build Verfahren

Beispiel ETH Zürich



@ Bauherrschaften: Aufwand der Teams ansprechend vergüten!

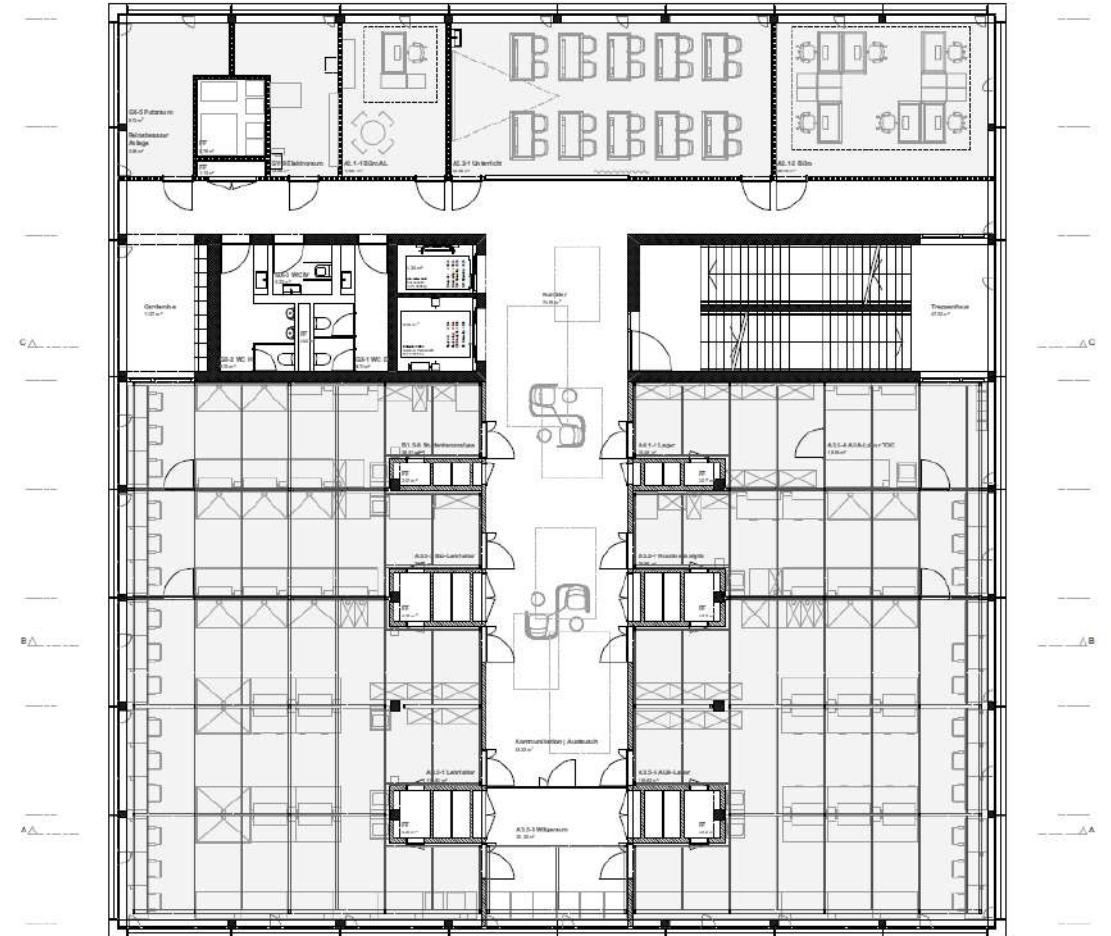
# Neues Hochhaus HWS

Beispiel ETH Zürich



# Laborgebäude «FLUX»

Beispiel Eawag Dübendorf



# Baufeld B5, ESP Thun-Nord (Empa als Ankermieterin)

Beispiel Empa



Visualisierung: Halter AG

# Projekt «Co-Operate»

Beispiel Empa





# Projekt «Co-Operate»

Beispiel Empa



Bilder: Kevin Olas / Empa



# Projekt «Co-Operate»

Beispiel Empa



Bilder: Kevin Olas / Empa

# Q&A



**Sabine Merz**

Leiterin Bau & Entwicklung  
GL-Mitglied  
**ABZ** (Zürich/Agglom.)



**Claudia Bauersachs**

Geschäftsleitung  
**BG wohnen&mehr**  
(Basel/Birsfelden)



**Hannes Pichler**

Co-Präsident  
**Design Build Switzerland**  
Direktor Immobilien  
**ETH Zürich**



**Oliver Baur**

Vorstandsmitglied **WSS**  
Entwicklung & Akquisition  
**Halter Gesamtleistungen**

# Q&A



# Danke!

[design-build.ch](https://design-build.ch)

[wss.ch](https://wss.ch)