

**Mike Gralla**

# **Garantierter Maximalpreis**

**GMP-Partnering-Modelle –  
Ein neuer und innovativer Ansatz  
für die Baupraxis**

Von Dr.-Ing. Mike Gralla



**Teubner**

B. G. Teubner Stuttgart · Leipzig · Wiesbaden

# Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis .....	11
Abkürzungsverzeichnis.....	15
<b>1 Situation der Bauwirtschaft in Deutschland.....</b>	<b>17</b>
1.1 Grundsätzliches .....	17
1.2 Interessenkonkurrenz und Spannungsfelder.....	18
1.3 Kundenzufriedenheit .....	19
1.4 Bauprozess und Baubeteiligte .....	20
1.5 Restrukturierung der Wettbewerbs- und Vergabeformen .....	21
<b>2 Partnering.....</b>	<b>27</b>
2.1 Grundsätzliches .....	27
2.2 Definition und Philosophie des Partnering.....	29
2.3 Grundkomponenten des Partnering .....	31
2.3.1 Gemeinschaftliche Ziele .....	31
2.3.2 Gemeinschaftliche Vorgehensweisen zur Problemlösung .....	31
2.3.3 Kontinuierliche Verbesserungen .....	32
2.4 Entwicklungsstufen des Partnering .....	33
2.4.1 Projekt - Partnering.....	33
2.4.2 Strategisches Partnering.....	34
2.4.3 Weiterentwicklung des Partnering.....	35
2.5 Erfahrungen bei der Anwendung des Partnering .....	36
2.6 Vor- und Nachteile des Partnering .....	37
2.6.1 Vorteile des Partnering .....	37
2.6.2 Nachteile / Schwierigkeiten des Partnering .....	38
2.7 Weitere innovative Managementansätze.....	40
2.7.1 Target Costing .....	40
2.7.2 Simultaneous Engineering.....	45
<b>3 Traditionelle Wettbewerbs- und Vertragsformen.....</b>	<b>47</b>
3.1 Grundsätzliches .....	47
3.2 Traditionelle Wettbewerbsformen.....	49
3.2.1 Einzelvergabe .....	49
3.2.2 SF-Wettbewerbsformen Generalunternehmer und -übernehmer .....	52
3.2.3 SF-Wettbewerbsformen Totalunternehmer und -übernehmer.....	57
3.3 Traditionelle Vertragsformen .....	60
3.3.1 Einheitspreisvertrag .....	63
3.3.2 Detail-Pauschalvertrag.....	63
3.3.3 Einfacher Global-Pauschalvertrag.....	64
3.3.4 Komplexer Global-Pauschalvertrag.....	65

<b>4</b>	<b>Angloamerikanische Wettbewerbs- und Vertragsformen.....</b>	<b>67</b>
4.1	Grundsätzliches .....	67
4.2	Baumarktbeteiligte.....	67
4.3	Wettbewerbsformen.....	72
4.3.1	Traditional Method .....	73
4.3.2	Design and Build Methods .....	75
4.3.3	Management Methods .....	76
4.3.4	Design and Manage Method.....	80
4.3.5	Synopse der Wettbewerbsformen.....	81
4.4	Vertragsarten .....	82
4.4.1	Price Based Contracts.....	84
4.4.2	Cost Based Contracts.....	85
4.4.3	Synopse der Vertragsarten.....	88
4.4.4	Britische Standardvertragsbedingungen .....	89
<b>5</b>	<b>Wettbewerbs- und Vertragsform ‚Guaranteed Maximum Price‘ .....</b>	<b>97</b>
5.1	Grundsätzliches .....	97
5.2	GMP als Target Contract.....	98
5.2.1	Performance Target Contract.....	100
5.2.2	Time Target Contract.....	101
5.2.3	Cost Target Contract.....	102
5.3	Systematisierte Darstellung der Wettbewerbs- und Vertragsform GMP.....	102
5.4	Integriertes Construction Management .....	106
5.4.1	Construction Manager .....	109
5.4.2	Management Contractor .....	110
5.4.3	General Contractor.....	111
5.4.4	Design and Manage Contractor .....	112
5.4.5	Design and Build Contractor .....	113
5.5	GMP-Bestimmungsmethoden .....	114
5.5.1	Traditionelle GMP - Methode .....	115
5.5.1.1	Entwurfs- und Projektierungsphasen.....	116
5.5.1.2	Bauausführungsphasen .....	123
5.5.2	GMP - Budget - Methode .....	124
5.5.2.1	Entwurfs- und Projektierungsphasen.....	127
5.5.2.2	Bauausführungsphasen .....	129
5.5.3	GMP - Wettbewerb - Methode .....	129
5.5.3.1	Entwurfs- und Projektierungsphasen.....	131
5.5.3.2	Bauausführungsphasen .....	132
5.6	GMP-Vertragskomponenten.....	132
5.7	GMP-Anreizmechanismen .....	134
5.7.1	Optimierungsgewinne.....	135
5.7.2	Vergabegewinne .....	136
5.8	GMP-Aufteilungsmechanismen .....	136
5.8.1	Kalkulatorische Grundlagen .....	138

5.8.2	Deckungsbeitrags-Vereinbarung .....	140
5.8.3	GMP-Unterschreitung mit festem Aufteilungsverhältnis .....	141
5.8.4	GMP-Unterschreitung mit variablem Aufteilungsverhältnis .....	142
5.8.5	GMP-Unterschreitung mit Zielkosten-Aufteilungsverhältnis .....	143
5.8.6	GMP-Überschreitungen.....	145
5.8.7	Berechnungsbeispiel.....	147
5.9	Änderungsmanagement.....	149
5.9.1	Symptom des 'floating GMP' .....	149
5.9.2	Change Orders .....	150
5.9.3	Ansätze zur Konfliktlösung.....	153
<b>6</b>	<b>Chancen- und Risikoanalyse der Wettbewerbs- und Vertragsform GMP .....</b>	<b>159</b>
6.1	Grundsätzliches zur Chancen- und Risikoanalyse .....	159
6.2	Bauwirtschaftliche Chancen- und Risikoanalyse.....	161
6.2.1	Analysekriterien .....	161
6.2.2	Chancen und Risiken .....	166
6.3	Baurechtliche Chancen- und Risikoanalyse.....	170
6.3.1	Baurechtliche Grundlagen .....	171
6.3.2	Analysekriterien .....	173
6.3.3	Chancen und Risiken .....	178
6.4	Zusammengefasstes Chancen- und Risikoprofil.....	182
<b>7</b>	<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>185</b>
<b>8</b>	<b>Sachwortverzeichnis.....</b>	<b>195</b>