



Der Rückbau ist abgeschlossen, nun gibt es Platz für zwei neue Vollgeschosse.

Es entwickelt sich Dynamik

Text und Fotos: Thomas Stocker

Es ist beeindruckend zu beobachten, mit welcher Energie die Beteiligten nach besten Lösungen für das Projekt «AllianzOne» suchen. Unterdessen sind die Pfähle gebohrt, die Verstärkung der Pfeiler und Wände wird vorangetrieben.

In der aktuellen Phase treten die Vorteile eines Allianzmodells laufend an die Oberfläche. Bauen im Bestand und Rückbau sind sehr herausfordernd und die Allianz steht laufend vor neuen Herausforderungen, die eben gemeinsam und mit gemeinsamen Zielen bewältigt werden.

So verlangt die Platzierung der Mikropfähle einiges an Flexibilität, da die Rahmenbedingungen für fast jeden Pfahl anders aussehen. Mal liegt eine Kanalisationsleitung unter dem zu bohrender Pfahl, mal lässt sich das Bohrgerät nicht so platzieren, dass der geplante Standort möglich ist usw.

Da die Allianzpartner es nun gewohnt sind, miteinander zu planen und zu bauen, sind gemeinsame Lösungen sehr schnell



Herausforderungen und Probleme werden vor Ort gemeinsam gelöst.

entwickelt. Dies aber immer in Sinne von «best for Project» mit Fokus auf Qualität und Kosten. Schliesslich haben wir gemeinsam Ziele definiert, die wir gemeinsam erreichen wollen.

Es gibt keine Nachträge

Eine grosse Überraschung trafen die Bauarbeiter beim Abbruch der obersten Geschossdecke an. Statt der erwarteten

massiven Betondecke, so war es gemäss den Bestandesplänen zu erwarten, trafen wir etwa 20 Zentimeter starke Elemente aus zementgebundener Holzwolke mit einem fünf Zentimeter dicken Überbeton aus Leichtbeton an.

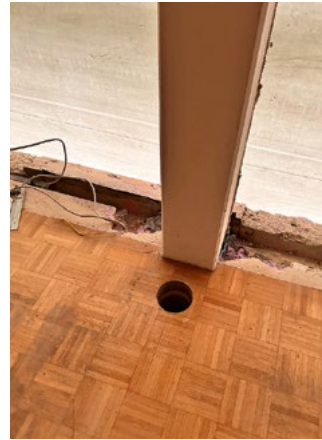
Dies veränderte die Ausgangslage für den abbrechenden Unternehmer disruptiv. Nebenbei wurde unser seinerzeit gefällter Entscheid, das oberste Geschoss abzu-



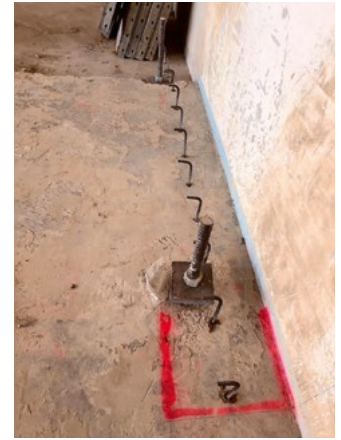
Schalungsarbeiten, um die Pfeiler zu verstärken.



Das Bohren der Mikropfähle ist aufwändig.



Bauen im Bestand erfordert besondere Sorgfalt.



Mikropfähle und Anschlussarmierung für die Erdbebenertüchtigung des Bestands.

brechen, definitiv bestätigt. Der Unternehmer konnte seine Vorgehensweise beim Abbruch optimieren und musste allerdings das Entsorgungskonzept anpassen. Statt die Abbruchmaterialien zu Recyclingmaterial zu verarbeiten, muss die Decke einer Inertstoffdeponie zugeführt werden.

Als Bauherr wartet man im Normalfall nun gespannt auf die Nachtragsofferte und zuckt beim Öffnen ob der Summe der Mehrkosten zusammen. Statt einem intransparenten Mehrpreis verrechnet der Unternehmer im «open book»-Verfahren seine Selbstkosten, erhält zusätzlich den deklarierten Gewinn, wie für alle Arbeiten, für die er beauftragt wurde.

Im vorliegenden Fall reduzieren sich die Kosten für den Bauherren gar, weil der Aufwand für das Zerlegen der Decke sich mehr reduziert als die etwas teureren Deponiekosten auslösen. Ein wunderbares Beispiel, welche Vorteile das Allianzmodell für alle Beteiligten mit sich bringt. Wir kennen keine Gewinner und Verlierer, sondern feiern gemeinsam Erfolge und – wenn's sein muss – auch Niederlagen.

Ebenfalls Überraschendes trafen wir in der Fassade an. Statt wie in den Plänen auf zweischalig versetzte Betonelemente trafen wir auf monolithisch fabrizierte Betonelemente mit einer eingelegten marginalen Wärmedämmung. Dies macht die Demontage der äusseren Schale unmöglich und erfordert eine Anpassung der neuen Fassadenverkleidung.

Das Allianzvirus breitet sich aus

Die Tätigkeiten auf der Baustelle nehmen zu und die Anzahl der Beteiligten wächst. Nun hat die Allianz die Aufgabe, auch die Ausführenden mit dem Allianzgedanken zu infizieren. Dies ist für viele neu, wurden bei vergangenen Projekten die Mitarbeiter doch vor allem dazu angehalten, die eigenen Gewerke und Aufgaben möglichst effizient umzusetzen.

Dass nun alle Beteiligten miteinander für Effizienz und Qualität sorgen, ist doch eher ungewöhnlich. Das passiert auch nicht einfach so, sondern muss geschult und erwirkt werden.

Die Mitarbeitenden werden über das Allianzmodell mit konventionellen, aber auch kreativen Methoden informiert und von den Vorgesetzten durch ihre Vorbildfunktion für die neue Zusammenarbeitsform begeistert. So werden wir in den nächsten Wochen und Monaten einiges in die Gänge bringen, dass das Baustellen-team zusammenwachsen lässt.

Und wie läuft das mit den Subunternehmern?

Als aufmerksamer Leser ist Ihnen sicher schon aufgefallen, dass der Allianz lediglich vier ausführende Unternehmer angehören. Dies wurde bewusst so entschieden, um zwar etwa 70 Prozent der Baukosten abzubilden, aber das Allianzteam nicht allzu gross werden zu lassen. Damit bleibt das Allianzteam sehr flexibel und dynamisch.

Die Allianzpartner, die in ihrem Verantwortungsbereich direkt Subunternehmer benötigen und koordinieren, orientieren die Allianz über die Submission und fällen gemeinsam den Zuschlagsentscheid für die Auftragsvergabe. So hat beispielsweise der verantwortliche Unternehmer für die Gebäudehülle vorgestellt, mit welchem Fensterbauer die Gebäudehülle erstellt werden soll und welche Angebote vorliegen. Die Allianz hat dem Vorschlag des Unternehmers zugestimmt und die Unternehmer können mit der Planung und Ausführung ihrer Arbeiten starten.

Etwas anders verhält es sich mit den Gewerken, die nicht in der Allianz vertreten sind. So beispielsweise Gipser, Maler, Unterlagsbodenbauer oder Schreiner. Dazu erstellt der Planer ein konventionelles Leistungsverzeichnis, führt eine Submission mit den Anbietenden durch und formuliert einen Antrag zur Vergabe der Arbeiten an einen Unternehmer.

Die Vergabe erfolgt nun aber durch die Allianz, und diese tritt auch als Auftraggeber auf. Schliesslich verantwortet die Allianz die Zielkosten und die nichtmonetären Ziele, auf welche die Subunternehmer grossen Einfluss haben. Deshalb macht ein solches Szenario komplett Sinn und ist sehr zielführend. AllianzOne erreicht ihre Ziele ausschliesslich gemeinsam. ||