Baukonstruktionen / Bauelemente

# Ist BIM-gesteuertes Bauen ein Schlüssel zum kostengünstigen Bauen? Vonovia-Vorstand Klaus Freiberg gibt die Antwort

Dachaufstockung oder Neubau. Größere oder kleinere Wohnungen. Selbstbauen oder bauen lassen. Warum BIM-gesteuertes Bauen Vorteile hat. Zu diesen und anderen Themen bezieht Vonovia- Vorstand Klaus Freiberg im Gespräch mit Wohnungswirtschaft-heute-Chefredakteur Gerd Warda Stellung.

Klaus Freiberg. Foto: Vonovia

Vonovia stellt sich vor – hier per KLICK!!

**Gerd Warda: Sie planen, mindestens rund 1000 Wohnungen pro Jahr zu bauen. Nun haben Sie Ihre Bestände über 700 Standorte gestreut. Wollen Sie aufstocken, nachverdichten oder auf der grünen Wiese „richtig" neu bauen?**

**Klaus Freiberg:** Aktuell beschäftigen wir uns intensiv mit dem Thema Dachaufstockung und setzten diese bereits in Städten wie Frankfurt, Essen oder München um. Dieses Verfahren überzeugt durch kurze Bauzeiten, zudem ist es preiswert und schafft im Ergebnis das, was in Deutschland so dringend benötigt wird: neuen, qualitativ angemessenen Wohnraum in guten Lagen mit bereits vorhandener Infrastruktur. Die Nachverdichtung – die ein wenig mehr Zeit benötigt - nutzt Baulücken oder sonstige Freiflächen in Stadtgebieten für neuen Wohnraum. Hier gehen wir sehr systematisch mit Hilfe eines IT-gestützten Prozesses vor, um Potentiale auf unseren Grundstücken zu erfassen.
Beide Verfahren sind dabei keine „Reißbrett"-Konzepte, sondern müssen je nach Stadtteil individuell geplant werden. Ganzheitliche Quartiersentwicklung ist uns besonders wichtig: Neue Parkplätze, Ansiedelung von Geschäften, neue Energiekonzepte, Ausbau und Erhalt von Infrastruktur, Einbindung der Städte und anderer Stakeholder. Zudem geht es auch zunehmend um Bürgerbeteiligung, wie z.B. im Essener Eltingviertel, wo die Anwohner bei der Gestaltung der Freiflächen mitwirken.

Das Bauen „auf der grünen Wiese" möchte ich nicht ausschließen. Im ersten Schritt konzentrieren wir uns jedoch auf die Flächen, bei denen wir an eine bereits vorhandene Sozial- und Verkehrsinfrastruktur anknüpfen können.

**Gerd Warda: Wer macht das bei Ihnen? Haben Sie Kompetenz im Haus? Architekten sind rar… Degewo hat ein Team aufgebaut. Andere kaufen Fachwissen ein, wieder andere sagen: Wir haben einen Projektentwickler, der macht das schon für uns. Wie gehen Sie da vor?**

**Klaus Freiberg:** Wir haben in den letzten Jahren eine eigene Handwerkergesellschaft aufgebaut. Das heißt, wir haben das operative Know-how vieler Gewerke bereits im Haus. Zusätzlich haben wir Bauingenieure und Architekten eingestellt, um uns auch auf dem Gebiet der Planung breiter aufzustellen. Diesen Weg werden wir konsequent weiterverfolgen.

**Gerd Warda: Dann werden Sie selbst bauen?**

**Klaus Freiberg:** Wir sind sozusagen unser eigener Generalunternehmer: Was wir nicht selbst umsetzen, koordinieren wir effizient. Außerdem bauen wir standardisiert und modular, also mit vorgefertigten Elementen auf standardisierten Grundrissen. Der Vorteil des BIM-gesteuerten Bauens - also nach Maßgabe der Gebäudedatenmodellierung – liegt darin, dass die Planung weniger Zeit in Anspruch nimmt und kostengünstiger realisiert werden kann.

**Gerd Warda: Warum mit BIM?**

**Klaus Freiberg:** Ziel ist es, attraktiven Wohnraum zu bieten, der bezahlbar ist. Dabei planen wir jedes Projekt individuell, nutzen aber die Vorteile des seriellen Bauens und greifen so auf feste Parameter zurück.

Vereinfacht gesagt, folgen wir dem Prinzip der Legostein-Bauweise. Wir definieren zunächst die verschiedensten Grundrissanforderungen – von der großzügigen Wohngemeinschaft hin zur barrierearmen Singlewohnung. Sind diese Wohnungstypen einmal entworfen, ergeben sich die verschiedensten Kombinationsmöglichkeiten, die sich an die jeweiligen sozialen, demographischen und infrastrukturellen Voraussetzungen anpassen lassen. So entsteht immer wieder ein individuelles Ergebnis, ohne jedoch zum Architektenbleistift zu greifen.

**Gerd Warda: Stichwort BIM: Sie kontrollieren die Qualität. Sie können steuern und können das Lebenszyklushausbuch weiterschreiben. Das ist eine gute Entscheidung. Da sind Sie einer der wenigen in Deutschland. Da können Sie auch schadenpräventiv planen. Sie können überlegen: Was baue ich ein und welche Schwierigkeiten hat das?**

**Klaus Freiberg:** Ich denke, das ist die richtige Richtung. Aus unserer Sicht bietet die Standardisierung heute das größte Potential, um Wohnraum im benötigten Umfang zu realisieren. Wir orientieren uns dabei stärker an vergleichbaren Industrien, die diese Verfahren für sich professionalisiert haben – zum Beispiel am Automobilbau. Auch im Hotelgewerbe ist schon ein Gutteil dessen realisiert. Auf diese bewährten Muster sollten wir auch bei der Errichtung von Wohngebäuden aufsetzen, denn die Parallelen beider Baukörper sind enorm. Wir wollen auch mit alten Vorurteilen aufräumen: Bauen mit vorgefertigten Elementen ist inzwischen deutlich individueller und zeitgemäßer als früher.

Noch in diesem Jahr beginnen wir mit unserem ersten modularen Neubau. Dieses dreigeschossige Punkthaus wird in Bochum entstehen. Es ist für Singles genauso gedacht wie für Familien. Dies soll der erste Prototyp für das serielle Bauen werden. Konkret werden hier in Holzhybrid-Bauweise 14 barrierearme Wohnungen in nur wenigen Monaten entstehen. Die Kosten pro Quadratmeter Wohnfläche liegen bei rund 1.800 Euro.

**Gerd Warda: Heute denken wir in Hotelqualität, weil wir ja auch nachhaltig vermieten wollen und nicht ständig erneuern müssen und wollen.**

**Klaus Freiberg:** Ja, doch steckt in der Forderung nach Qualität oftmals die unterschwellige Annahme, dass die preisgünstige Herstellung von Produkten automatisch Einbußen dieser bedeutet. Ich glaube hingegen – und das sieht man in vielen anderen Industrien – dass Qualität und Kostenbewusstsein nicht im Widerspruch zueinander stehen. Mit einem vernünftigen Managementansatz und einer nachhaltigen Strategie kann man das schaffen.

**Gerd Warda: Nehmen wir die Fenster! Sie lassen in Rumänien fertigen…**

**Klaus Freiberg:** Die Fertigung von Fenstern ist ein gutes Beispiel: Traditionell werden Fenster bei einer Modernisierung erneuert. Der Glaser nimmt das individuelle Aufmaß und führt die Arbeiten aus.

**Gerd Warda: Wie ist Ihr Ansatz?**

**Klaus Freiberg:** Wir haben Folgendes gemacht: Wir haben uns mit Experten aus dem Bereich Fensterbau zusammengesetzt und das Fenster in seine Einzelteile zerlegt: Es gibt einen Kunststoffrahmen und einen Produktionsprozess dieses Rahmens, dann gibt es Beschläge, Glas und Dichtungen. Im nächsten Schritt haben wir einen Hersteller ausgesucht, der die kritischen Komponenten dieses Produktes – das sind der Beschlag, das Glas und die Dichtung – aus Deutschland bezieht und die Fenster günstig und sicher zusammensetzt. Qualität und Sicherheit sind unsere oberste Prioritäten, unabhängig davon, wo der Fertigungsprozess erfolgt. Der dritte Schritt ist, dass wir qualifizierte Mitarbeiter eingestellt haben, die heute selbst das Aufmaß nehmen. Diese Daten geben wir an eine Fertigungsfirma in Rumänien weiter, die wir nach Maßgabe hoher Qualitätsstandards ausgewählt haben. Dort werden die Fenster nach unseren Vorgaben gefertigt und dann just in time zur jeweiligen Baustelle geliefert. Dort bauen wir sie selber ein. Das heißt: Ich kontrolliere die Anforderungen an das Produkt, die Zusammensetzung, den Preis und die Anlieferung. Ich verfolge also die Wertschöpfungskette vom Aufmaß bis zum Einbau. Das hat auch etwas mit Verantwortung zu tun. Ich gebe nicht alle Arbeitsschritte an verschiedene Gewerke ab, um dann bei Problemen sagen zu können: Ich war es nicht.

So wie es beim Beispiel Fenster funktioniert, funktioniert es auch in beliebigen anderen Bereichen: Wie kann ich ein Produkt herstellen, zusammensetzen, einkaufen oder einbauen und dabei sicher sein, dass es gut und gleichzeitig günstig ist?

An dieser Stelle dürfen wir uns nichts vormachen: Beim Geschossbau in Deutschland geht es nicht darum, Architekturpreise zu gewinnen, sondern um Funktionsgebäude. Ich bin jedoch der festen Überzeugung, dass man mit generalisierten Grundrissen erstens die Ausnutzung des Raumes optimiert, dass man zweitens aufgrund der Standardisierung mehr in Materialien und Design stecken kann und drittens, dass durch unseren kostenbewussten Ansatz noch ein wenig Luft für Grünanlagen und Spielplätze bleibt. Und das Zusammenspiel zwischen optimiertem Gebäude und Wohnumfeld erzeugt aus meiner Sicht einen zeitgemäßen Qualitätsanspruch.

**Gerd Warda: Der Dreiklang: Mieter, Grundriss, Umfeld… dann rechnet es sich langfristig?**

**Klaus Freiberg:** Ich habe die Pflicht, ein Produkt anzubieten, das marktfähig ist. Ein marktfähiges Produkt ist eines, das die Menschen zu einem vernünftigen Preis gerne annehmen. Jetzt, in zehn, in 20 und in 30 Jahren. Und wenn dabei Gebäude entstehen, die funktional und aus hochwertigen Materialien sind und bei denen die Umgebung mitwächst, dann werden sie sich durchsetzen.

**Gerd Warda: Sie stellen auch Grundrisse in Frage: Sie sagen nicht mehr 50,75, 90… Es kann ja auch kleiner sein. Es muss nur funktionieren….**

**Klaus Freiberg:** Wir sollten aufhören, in Quadratmetern zu denken. Wir sollten in Funktionalitäten und Zielgruppen denken. Was kann mir die Wohnung bieten? Stelle ich z.B. eine Einbauküche bereit, dann wird es wahrscheinlich nicht ins Gewicht fallen, dass der Raum zwei oder drei Quadratmeter kleiner ist, als es sich der Interessent ursprünglich vorgestellt hat. Großes Thema ist zudem der seniorengerechte Umbau. Ein verstellbarer Waschtisch, eine niederschwellige Dusche und breitere Türen sind dem älteren Ehepaar häufig wichtiger als ein drittes Zimmer. Und am Ende muss das Produkt zum Budget des Kunden passen.

Das heißt: Wir stellen dem Auftrieb des Quadratmeterverbrauchs ein Konzept entgegen, das weniger Quadratmeter mit einem höheren realen Nutzen zur Verfügung stellt.

**Gerd Warda: Da kommen wir auch zu anderen Lebensmodellen. Unsere Gesellschaft verändert sich total. Digital, mobil..**

**Klaus Freiberg:** Man muss dafür nicht unbedingt nach New York oder in asiatische Großstädte schauen. Davon ist Deutschland ja noch weit entfernt. Aber auch hier gibt es Hinweise: Die Zahl derer, die alleine leben, wächst. Schon heute liegt der Anteil der 1-Personen-Haushalte bei etwa 50 Prozent. Diese Menschen sind nicht vereinsamt. Sie sind hoch mobil. Sie haben zum Teil mehrere Wohnungen – eine für die Arbeitswoche, eine für das Wochenende.

Wir haben gleichzeitig einen hohen Bedarf an Familienwohnungen. Hier hat Nachverdichtung auch einen taktischen Vorteil: Wenn ich in einem bestehenden Quartier nachverdichte, dann kann ich vielleicht die ältere Dame aus dem Vorderhaus davon überzeugen, aus den 90 Quadratmetern in eine kleinere, aber dafür seniorengerechte Wohnung in derselben Siedlung zu ziehen. Und dann werden die 90 Quadratmeter frei für eine Familie mit zwei oder drei Kindern.

**Gerd Warda: Sozialer Frieden. In den Beständen der Wohnungswirtschaft leben Menschen aus fast allen Ländern mit den verschiedensten Religionen zusammen und das schon seit Jahren. Und jetzt gibt es die große Aufregung.**

**Klaus Freiberg:** Wir haben in Deutschland kein „Flüchtlingsproblem“ am Wohnungsmarkt, wir haben in Deutschland erst einmal ein Wohnungsproblem, das derzeit durch die zusätzliche Nachfrage verschärft wird. In den Ballungszentren wie Berlin, Hamburg oder Köln waren Wohnungen schon immer knapp – der Zuzug aus ländlichen Regionen besteht seit Jahren. Die Knappheit bekommt jetzt nur durch die Zuwanderung mehr Aufmerksamkeit.

**Gerd Warda: Müssen wir umdenken?**

**Klaus Freiberg:** Ich glaube, dass man den Menschen mehr Klarheit über die Situation zumuten kann. Wir müssen erklären, dass in unseren Städten mehr bezahlbarer Wohnraum benötigt wird, der weitere Flächen beansprucht. Wichtig ist die frühzeitige und transparente Kommunikation mit den Anwohnern, um das nötige Verständnis hierfür zu schaffen.

Die Binnenwanderung in Deutschland ist ein klarer Hinweis der Bevölkerung auf infrastrukturelle Versäumnisse. Nicht alle Menschen wollen in die Ballungszentren ziehen, es gibt dafür ganz pragmatische Gründe. Wenn Sie heutzutage als Familie 50 Kilometer von Frankfurt entfernt leben, dann verbringen Sie vermutlich viel Zeit als Taxi-Kleinunternehmer, damit die Familie sportliche oder kulturelle Angebote wahrnehmen kann. Das ist viel Organisation, wenn beide arbeiten. Wenn jedoch immer mehr Menschen in die Städte ziehen, führt dies dazu, dass sich die Infrastruktur im ländlichen Raum weiter verschlechtert. Auch ältere Menschen ziehen weg, um z.B. ihre medizinische Versorgung sicherzustellen. Stärker können die Signale nicht sein.

**Gerd Warda: Ein Wort zur E-Mobilität? Wäre auch die Wohnungswirtschaft ein Schlüssel zum Erfolg?**

**Klaus Freiberg:** In dem Thema steckt enormes Potential. Als Vonovia sind wir nebenbei ja auch einer der größten Parkplatzbesitzer in Deutschland. Darüber nachzudenken, Parkplätze teilweise zu Tankstellen der Zukunft umzubauen, ist durchaus sinnvoll. Allerdings ist die Elektromobilität immer noch am Anfang, die wenigsten unserer Mieter fahren heute schon ein Elektroauto.

**Gerd Warda: Und dann produzieren Sie auch den Strom?**

**Klaus Freiberg:** In einigen unserer Siedlungen erzeugen wir bereits heute Strom mit Blockheizkraftwerken. Auch über die Energievermarktung machen wir uns Gedanken, das ist komplex, aber spannend. Pauschalisierte Warmmieten, die nicht nur Strom und Wärme, sondern z.B. auch den Internetservice einrechnen, finde ich hoch interessant. Das Paket bietet man zu einem Preis X an, erzeugt es zu einem Teil selbst oder kauft es mit entsprechenden Größenvorteilen ein. Und auch dort wird der Marktvergleich entscheiden, ob der Mieter zustimmt oder nicht.

**Gerd Warda: Eine Frage noch zum Abschluss: Bei Ihnen wohnen rund eine Million Menschen. Das ist ein Markt, den Dritte spannend finden. Sie arbeiten erfolgreich mit der Telekom zusammen. Haben sie noch andere „kundenbindende“ Partnerschaften?**

**Klaus Freiberg:** Wir haben eine klare Strategie, die unter dem Begriff Extension als eigenes Segment dargestellt wird. Was immer sinnvoll ist, holen wir zurück oder neu ins Unternehmen. Dazu stehen wir im laufenden Kontakt mit unseren Kunden und haben somit auch Qualität und Verantwortung der Leistungen selbst in der Hand. Gleichzeitig verlängern wir unsere Wertschöpfungskette, generieren Preisvorteile bei der Beschaffung und erhöhen die Effizienz in den Prozessen.

Worüber wir gerade diskutieren sind Angebote rund um das Thema Logistik und Sicherheit. In Berlin und Dortmund kooperieren wir mit DHL, die Paketkästen in unseren Häusern aufgestellt haben, in Nordrhein-Westfalen testen wir gerade Maßnahmen für mehr Einbruchschutz.

Letztendlich schauen wir uns alle Produkte und Dienstleistungen rund um das Thema Wohnen an und wägen ab, ob dies ein Service ist, den wir im eigenen Hause gut und preiswert für unsere Kunden bereitstellen bzw. bündeln können. Hier haben wir noch viele Ideen, die wir konsequent weiterverfolgen werden.

**Herr Freiberg, vielen Dank für das Gespräch**