



Professor Franz-Josef Schlapka (l.) und sein Kompagnon Markus Strehler sichern die Wirtschaftlichkeit von großen Bauprojekten

Die Gegenhalter

Professor Franz-Josef Schlapka ist eine Institution. Mit Unterstützung seines Geschäftspartners Markus Strehler hat er die von ihm gegründete IGS Gesellschaft für strategisches Projektmanagement in Berlin zu einer der profiliertesten Adressen für die Ursachenanalyse bei immobilen Großprojekten gemacht, die aus dem Ruder laufen. Doch viel lieber als den Finger in die Wunde zu legen, bewahren die beiden Geschäftsführer Bauherren vor Nachtragsforderungen und immensen Baukostensteigerungen.



Für das Hotel Wasserturm Sternschanze in Hamburg hat die IGS das strategische Projektmanagement übernommen

In der IGS-Zentrale in Charlottenburg herrscht eine hochkonzentrierte Arbeitsatmosphäre. Jede Hektik wird vermieden, denn jeglicher Einsatz fordert die Akribie des Teams. Zu dem gehören neben Franz-Josef Schlapka und dem diplomierten Bau- und Wirtschaftsingenieur Markus Strehler noch vier weitere Ingenieure mit unterschiedlichen Kompetenzschwerpunkten und zwei Assistentinnen. Aktuell ist die IGS in 20 Bauprojekte in Berlin und Brandenburg, in NRW, Bayern, Hamburg, Thüringen und Baden-Württemberg involviert. Man arbeitet „am Anschlag“, doch personelles Wachstum hat keine Priorität. „Wir achten darauf, dass unsere Managementaufgaben im Rahmen bleiben, denn wir Geschäftsführer sind die Verantwortungsträger in jedem unserer Projekte“, erläutert Franz-Josef Schlapka seine Strategie. Seit 1998 unterrichtet er zudem an der Hochschule Neubrandenburg angehende Bauingenieure in den Themenfeldern Bauabwicklung, Projektmanagement und Baubetrieb, seit 2004 ist er Honorarprofessor.

Gegen ein Mehr an Kosten

Die IGS hat viel zu tun, weil Bauunternehmen immer häufiger bereits vor dem Start einer Baumaßnahme mit der Überschreitung des vereinbarten Pauschalpreises kalkulieren. Über Nachträge oder Behinderungsnachträge versuchen die Firmen, die fehlende Rendite zu erwirtschaften, die sie in ihre Angebote nicht eingepreist haben, um den Auftrag zu ergattern. Dann schlägt die Stunde der IGS-Spezialisten. „Im Konfliktfall analysieren wir den Vertrag samt Anlagen und den Sachstand in Bezug auf Termine, Nachträge und Plausibilität“, berichtet der Bau- und Wirtschaftsingenieur Markus Strehler. Die folgende Strategie zur Abwehr unberechtigter Nachforderungen wird fallbezogen erarbeitet. Die Ergebnisse sind jedes Mal beachtlich. „Immer können wir die Nachtragsforderungen drastisch senken und annähernd auf das Niveau des vertraglichen Anspruchs reduzieren“, verspricht Franz-Josef Schlapka.



Auch beim Wohnprojekt Prenzlauer Gärten in Berlin sorgte die IGS für ein professionelles Projektmanagement

© Prenzlauer Gärten AG / Fotograf: Tim Ohmsorge

Prävention vor Reaktion

Die beiden IGS-Chefs werben unermüdlich dafür, schon vor dem Start einer Baumaßnahme ein Beratungsmandat zu erhalten. „Wir können anhand etlicher Beispiele belegen, dass unsere Honorare lediglich um die fünf Prozent der Kosten betragen, die ein Bauherr in der Regel ohne unsere Frühphasenunterstützung am Ende der Maßnahme in Form von Nachträgen aufbringen muss“, garantiert Markus Strehler.

Die IGS setzt auf Generalunternehmerverträge, die neben juristischen auch baubetriebliche Parameter enthalten. Hierfür hat Hochschullehrer Schlapka ein eigenes System entwickelt. Jeder Vertrag beinhaltet bei ihm drei Grundlagen: Neben der Strukturvorgabe (aus Angebots- und Kalkulationsmethode, Terminplan und Bauablaufdokumentation) sind das ein Anforderungsprofil (für Nachträge aus geänderten und zusätzlichen Leistungen, Behinderungsmeldungen und Nachträge aus Bauzeitverlängerungen) und dezidierte Vertragspflichten und -rechte (etwa über Einsichtnahmen in Kalkulationen und Schiedsgutachterabreden). Mit einem solchen Regelwerk im Rücken können Nachträge sofort bearbeitet und ihre Zahl und Höhe erheblich reduziert werden.

Wichtig ist den beiden Spezialisten ihr Nimbus der Glaubwürdigkeit. Auch ihren Bauherrn machen die IGS-Geschäftsführer darum sehr deutlich, dass sie sich den einmal abgestimmten Projektzielen unterordnen müssen, um den Projekterfolg nicht zu riskieren. ■

**IGS Gesellschaft für strategisches
Projektmanagement mbH**
Bleibtreustraße 51 a
10623 Berlin
Tel.: 0 30 / 85 99 73-0
igs@igs.de · www.igs.de