

Baukonstruktionen / Bauelemente

Standardisierter, günstiger Wohnraum – das schwedische Kombohus-Projekt. Kai Heddergott im Gespräch mit Jonas Högset (SABO)

Man muss auch mal über den Tellerrand schauen: Wie bauen andere Länder kostengünstig? Ein Beispiel fand Kai Heddergott in Schweden. Der dortige Verband kommunaler Wohnungsunternehmen (SABO) hat einen Weg gefunden. Die Baukosten wurden um 25 % reduziert. Er befragte Jonas Högset wie das geht.



Jonas Högset

Kai Heddergott: Was sind die Gründe für seri-elles Bauen in Schweden? Und was können die deutsche oder die europäische Wohnungswirtschaft davon lernen?

Jonas Högset: Schweden leidet seit Langem unter den höchsten Baukosten in der Europäischen Union. Diese Tatsache sowie komplexe und zeitraubende Prozesse bei der Errichtung neuer Wohnungen veranlassten unsere Mitgliedsfirmen – das sind die städtischen oder kommunalen Wohnungsunternehmen in Schweden –, SABO den Auftrag zu erteilen, eine Lösung zu finden. Unsere Antwort ist ein Rahmenkonzept für die Auftragsvergabe mit dem Ziel, den schwedischen Wohnungsunternehmen schlüsselfertige Mehrgeschossgebäude zu liefern. Gleichzeitig eröffnete sich ein neues Marktsegment für den Wohnungsbau. Es ist geprägt durch Kosteneffizienz, hohe Qualität bei großen Stückzahlen und gibt Bauunternehmen die Möglichkeit, durch einen optimierten Konstruktionsprozess hochwertige Produkte liefern zu können.

Andere Länder wie zum Beispiel Deutschland können die grundlegenden Ideen des SABO-Modells übernehmen. Dadurch, dass die Stärken aller Beteiligten erkannt und genutzt werden, können zeitliche und finanzielle Aufwände reduziert werden.

Jonas Högset stellt das SABO Kombohus-Konzept auf dem Aareon-Kongress in Garmisch-Partenkirchen (1. bis 3. Juni 2016) vor. Alles über den Kongress finden Sie auch hier <http://www.aareon-kongress.de/Aareon-Kongress.1301442.html>

Welche Idee steckt hinter dem Konzept SABO Kombohus? Welche Ziele verfolgen Sie damit vor allem?

Jonas Högset: Der grundlegende Gedanke ist, die Bauunternehmen in Wettbewerb treten zu lassen. Sie bieten dabei ihre besten Produkte zu einem fixen Preis für das fertige Gebäude an – gerechnet ohne Fundament und Mehrwertsteuer. Der übliche Weg war, den konkreten Preis für ein vordefiniertes Produkt anzufragen. SABO machte genau das Gegenteil: welche Produkte unterschiedlicher Qualität können Bauunternehmen zu einem Fixpreis von 1.300 Euro pro Quadratmeter nutzbarer Wohnfläche bieten.

Die 2011 gesetzte allgemeine Zielvorgabe lautete: die Verdreifachung der Anzahl der durch städtische Wohnungsunternehmen errichteten neuen Wohnungen. Um zu überprüfen, in welchem Maße diesem Ziel entsprochen wird, legen wir sechs Einzelziele fest:

- Den Baupreis für neue Wohnungen reduzieren
- Den jährlichen Preisanstieg für die Errichtung neuer Wohnungen vermindern
- Eine höhere Qualität der fertigen Produkte erwirken
- Die Prozesse für die Errichtung neuer Wohnungen beschleunigen
- Das Risiko bei der Errichtung neuer Wohnungen vermindern
- Den Wettbewerb zwischen den Bauunternehmen fördern

Welche Gebäudetypen werden nach diesem Konzept gebaut und was zeichnet sie aus?

Jonas Högset: Bis jetzt haben wir drei Rahmenkonzepte mit drei daraus resultierenden Produkten:

1. Kombohus Bas: ein zwei- bis viergeschossiges Gebäude mit Zwei- bis Drei-Zimmer-Wohnungen
2. Kombohus Plus: ein eher kleines Hochhaus mit fünf bis acht Geschossen und Ein- bis Vier-Zimmer-Wohnungen
3. Kombohus Mini: ein zwei- bis sechsgeschossiges Gebäude mit Ein- und Zwei-Zimmer-Wohnungen.

Die Produkte sind eher standardisiert als individuell gefertigt, aber alle sind qualitativ hochwertig. Die Einzigartigkeit des Konzepts liegt in der Weise, in der die Gebäude ausgeschrieben wurden, mit der Folge, dass die Bauunternehmen in einen Wettbewerb treten mussten, um ihre besten Produkte mit optimierten Prozessen und in großen Mengengerüsten anzubieten.



Sie erzielen mit Ihrem Konzept in Schweden eine Kostenreduktion von rund 25 Prozent, in einem Markt, in dem die Kosten sich generell auf einem hohen Niveau bewegen. Ist Ihrer Ansicht nach das Modell für Märkte in Europa dennoch übertragbar und wettbewerbsfähig?

Jonas Högset: Absolut, das ist eher eine Frage der Denkweise. Zwei wichtige Faktoren sollten bei der Erwägung und bei der konkreten Umsetzung beachtet werden:

1. Die auf diese Weise errichteten Wohnungen sollten an Stellen gebaut werden, an denen sie wirklich einen Beitrag für die Stadtplanung leisten und nicht nur unbebaute Grundstücke erschließen.
2. Den Bauunternehmen sollte die Möglichkeit gegeben werden, Produkte in dem Bereich zu entwickeln und zu liefern, in dem sie am besten sind. Der Versuch, sie zu kontrollieren und ihnen einen engfassten Prozess vorzugeben, wird der übergeordneten Zielsetzung nicht dienlich sein.

Nachhaltigkeit ist in allen Branchen zu einem wichtigen Thema geworden. Wie sehen Sie vor diesem Hintergrund das Thema „Bauen auf Zeit“, gerade angesichts spürbarer demografischer Entwicklungen? Was macht man zum Beispiel mit Wohnungen, die für eine große Zahl an Flüchtlingen gebaut werden, wenn diese Menschen wieder in ihre Heimat zurückkehren?



Jonas Högset: Bei Konzepten wie dem SABO Kombohaus können Nachhaltigkeit und das Bauen neuer Wohnungen durchaus aneinander ausgerichtet werden – und sollten es auch. Die SABO-Mitgliedsunternehmen verfolgen die damit verbundenen Ziele auf lange Sicht. Nachhaltigkeit ist für sie schon ein Standard.

Bereits vor der aktuellen Flüchtlingswelle gab es eine Nachfrage nach neuen Wohnungen in den schwedischen Gemeinden. Für unsere Mitgliedsunternehmen ist es außerordentlich wichtig, Wohnungen nicht nur als kurzfristige Lösungen zu bauen, sondern vielmehr mit einer langfristigen Perspektive. Das hat zur Folge, dass ursprüngliche Verwendungszwecke dieser Wohnungen sich ändern können. Als Beispiel mögen die Wohnungen für Flüchtlinge dienen, die sich durch ausgeprägte Barrierefreiheit auszeichnen und die später aufgrund dessen als altersgerechte Wohnungen genutzt werden können.

Herr Högset, danke für das Gespräch.

Wir bringen gute Zahlen zum Glänzen.

Geschäftsberichte, Nachhaltigkeitsberichte, Pressearbeit

Tel. 0541 800493-0
www.stolpundfriends.de

STOLPUNDFRIENDS
 Marketing für die Wohnungswirtschaft | Seit 1999