

# Vorwort

Neue Rahmenbedingungen für die Entwicklung und Realisierung von Bau- und Immobilienprojekten lassen Projektentwicklungsformen, welche in den letzten Jahrzehnten durch Ausrichtung auf Eigeninteressen und vielfältige Eskalationen während des Projektgeschehens geprägt waren, überholt erscheinen. Kein Marktteilnehmer, weder Auftraggeber noch Auftragnehmer, kann sich in einer Zeit ehrgeiziger Terminvorgaben, fester Kostenbudgets und von vornherein durchfinanzierter Projektrahmenbedingungen störende Auseinandersetzungen leisten. Alle Projektbeteiligten sind vielmehr auf einen störungsfreien Ablauf der Projektprozesse und eine optimale Projektperformance angewiesen. Das hat den Blick der Projektbeteiligten auf neue Wege der Projektentwicklung im Sinne eines mehr kooperativen und partnerschaftlichen Projektansatzes ausgerichtet. Entsprechende Erfahrungen über im Ausland erprobte Geschäftsmodelle durchdringen derzeit auch die deutsche Bau- und Immobilienbranche.

Die durch diese Entwicklungstendenzen notwendige Neuorientierung der Projektbeteiligten gab den Anlass für Konzeption und Herausgabe dieses Buches. Die Zielstellung des Buches ist es, sowohl die Grundlagen wie auch das methodische Handwerkszeug für die Projektentwicklung unter partnerschaftlichen Rahmenbedingungen darzustellen. Die Marktteilnehmer sollen über die neuen Anforderungen, Chancen und Risiken umfassend informiert werden. Insoweit ist es gelungen, namhafte Autoren aus allen Bereichen der Immobilien- und Bauwirtschaft zu gewinnen, welche die neuen partnerschaftlichen Projektansätze unter jeweils maßgeblichen Blickwinkeln beleuchten und damit eine branchenweite Bewertung ermöglichen.

Das Buch stellt sowohl inzwischen ausformulierte Partnering-Ansätze der deutschen Bauindustrie wie auch Strategien und Perspektiven unterschiedlicher Auftraggeber, Architekten, Projektmanager und Projektfinanzierer dar. Praxis und Wissenschaft sind ausgewogen vertreten. Der Mehrwert dieses Buches besteht daher in der umfassenden, interdisziplinären Ausleuchtung aller relevanten Aspekte von Partnering-Konzepten.

Dieses Werk ist für alle diejenigen gedacht, die sich als Vertreter in Auftraggeber- und Auftragnehmerorganisationen, als Projektmanager, Architekten oder Juristen mit der Entwicklung und Abwicklung von Bauprojekten sowie der Bewirtschaftung von Immobilien befassen und „am Puls der Zeit“ ihre Leistungen auf die neuen Anforderungen abstimmen wollen/müssen.

Unser besonderer Dank gilt den einzelnen Autoren, die mit Ihren Beiträgen engagiert zum Entstehen dieses Handbuches beigetragen haben, sowie den Verfassern der Geleitworte. Wir danken auch dem betreuenden Lektor, Herrn Jens Roth, für die sehr gute Zusammenarbeit. Bei Frau Nadine Sonntag und Frau Melanie Schleicher bedanken wir uns für die tatkräftige Unterstützung bei der redaktionellen Bearbeitung.

## **Vorwort**

Unser Wunsch ist, dass dieses Werk einen Beitrag zur Neuorientierung der Bau- und Immobilienwirtschaft in Richtung Partnering leisten wird und dabei eine konkrete Hilfe bei der praktischen Umsetzung entsprechender Ansätze darstellt. Anregungen, Kritik und Empfehlungen zum Inhalt sind willkommen.

Düsseldorf/Kassel, im September 2007

Die Herausgeber  
Dr. Klaus Eschenbruch und Prof. Dr. Peter Racky