

Tag der badenden Meister 6. April 2017

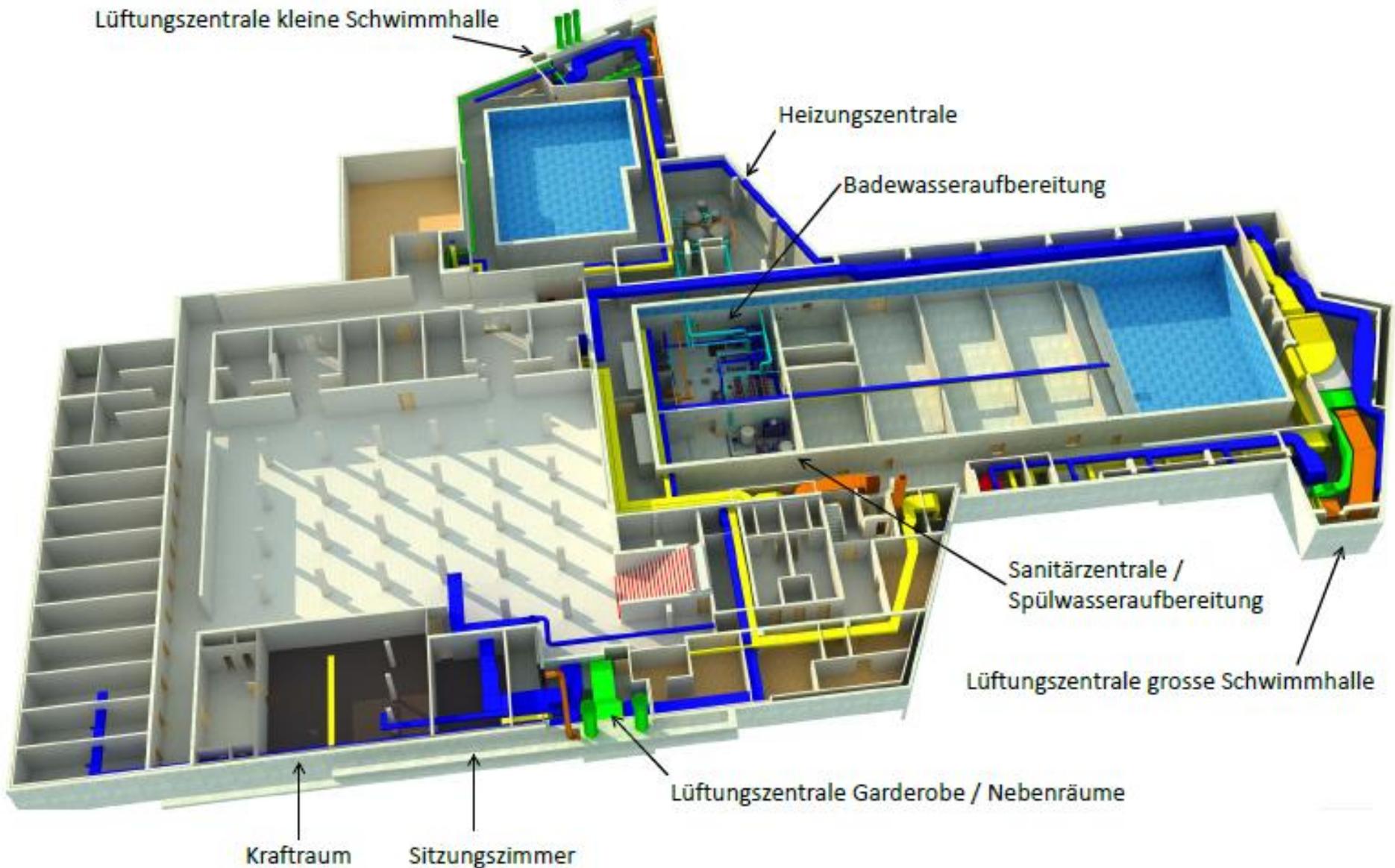
**Hallenbad Geiselweid – Sanierung Gebäudetechnik 2016
Herausforderungen der Bauherrschaft**

Peter Furrer, Projektleiter

- Hallenbad Geiselweid 1974 eröffnet Fr. Mio. 40.0
- 1994 Sofortsanierung Betonkonstruktion über Sprungturm Fr. Mio. 1.0
- 1998 Teilsanierung (Beckenumgänge, Rinne, Beton-
sanierung, Lüftungsmonoblöcke ohne Kanäle) Fr. Mio. 9.8
- 2005 Umbau Küche Restaurant Fr. Mio. 0.9
- Instandhaltung: Unterhalt immer nur das Notwendigste
- 2007 Sanierungskonzept für die nächsten Jahre festgelegt
Planung der Sanierung in 3 Etappen (Flachdach 2008,
Gebäude 2010, Gebäudetechnik 2016)
- 2008 Durchführung Planerwahlverfahren für Bestimmung
Generalplanungsteam über alle Sanierungsetappen

- 2008 Flachdachsanierung, Dach undicht Fr. Mio. 2.3
- 2009 Ausarbeitung Bauprojekt und KV Gebäudesanierung
- 2012 Gebäudesanierung: Garderoben, Nassbereich, Rinne, Beckenumgänge, Asbestsanierung, Plattenbeläge, Gebäudehülle, dringendes in Gebäudetechnik Fr. Mio. 17.6
- Ende 2013 Klagen von Gästen und Betriebspersonal wegen Luftqualität – Entfeuchtung ausser Betrieb
- daraus Sofortmassnahmen
- 2016 Sanierung Gebäudetechnik Fr. Mio. 8.5
- Kosten Sanierungen während 42 Jahren Betriebszeit Fr. Mio. 40.1

Projekt Sanierung Gebäudetechnik 2016



Rahmenbedingungen

- Winterthur hat nur ein Hallenbad – Schliessung nur über Sommermonate möglich > zu knappe Zeitfenster / zu kurze Bauzeit (Mängelwesen bei Gebäudesanierung 2012)
- d.h. Sanierungen in Etappen, auch wegen Investitionskosten > aufwändiger, teurer (Schnittstellen überlappend)
- Kreditfreigaben durch Politik – unberechenbar, nicht immer nachvollziehbar > Planungssicherheit manchmal schwierig
- Stadt will sehr früh (genaue) Kosten «Fluch der ersten Zahl» > Diskussionen bei Kostenabweichungen

Anspruchshaltungen der verschiedenen Interessengruppen unter einen Hut zu bringen

- Kostendruck vonseiten Stadt und der politischen Gremien
- Zur Verfügung stehendes Zeitfenster für Ausführung
- Anforderungen, Vorgaben, Erwartungen, Wünsche Betrieb
- Launen der Politik (Beispiele Verschiebung Gebäudesanierung 2012, Petition Erhalt Sauna)

Projektmanagement

- Wahl des «besten» Vertragsmodells mit Planer
- Ziele, Vorgaben, Erwartungen, Rahmenbedingungen, etc. der Bauherrschaft früh und detailliert festlegen
- Projektorganisation mit den entsprechenden Verantwortlichkeiten festlegen

Kosten, Kostenvorgaben, Kostendruck

- Kosten waren schon in Konzeptphase genau und komplett
> dank guter Datenbank und Erfahrung der Planer
- Betriebliche Anforderungen und Wünsche wurden durch Generalplaner früh aufgenommen, dadurch frühe Planungs- und Kostensicherheit (Betrieb von Beginn weg einbeziehen)
- Durchgängige Kostenkontrolle über alle Phasen, Kenntnis und Bewirtschaftung der Reserven

Termine

- Generalplaner wollte eine Umbauzeit von 8 Monaten
- Stadt Winterthur verlangte Sanierung in 6 Monaten
- Resultat: Baubeginn 2. Mai / Eröffnung 1. November 2016
- Kurze Bauzeit bedingt einen grösseren Planungsvorlauf

Ziele, Anforderungen, Erwartungen, Rahmenbedingungen

- Betroffene zu Beteiligte machen – Betrieb einbeziehen
- Grundsätzlich wusste der Betrieb was er haben wollte
- Nicht alle Wünsche und Erwartungen konnten erfüllt werden. Dank transparentem Kostenmanagement, konnte offen nach Prioritäten, Optionen und Reserven entschieden werden
- Wichtig sind innovative kompetente Planer, die den Markt, die Produkte mit den entsprechenden Benchmarks kennen

Vertragsmodell, Zusammenarbeit

- Gebäudetechnik eines Hallenbads – sehr komplexe Anlage
- Abwicklung im Generalplanungsmandat mit Beck Schwimmbadbau AG > war Erfolgsmodell
- GP leitet und koordiniert das ganze Team – interdisziplinäre Zusammenarbeit notwendig

Projektorganisation

- Organigramm mit Verantwortlichkeiten, Kompetenzen
- Projekthandbuch mit Pflichtenheft
- Reporting (Kernaufgaben wie Kosten, Termine, Qualität)
- Offene Kommunikation und intensive Zusammenarbeit
- Kommunikationsplattform

All das funktioniert nur mit einer ehrlichen, respekt- und vertrauensvollen Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten mit einer offenen (auch kritischen) Kommunikation.

Kommunikation – A und O



Wie es der Kunde erklärte



Was der Projektleiter verstand



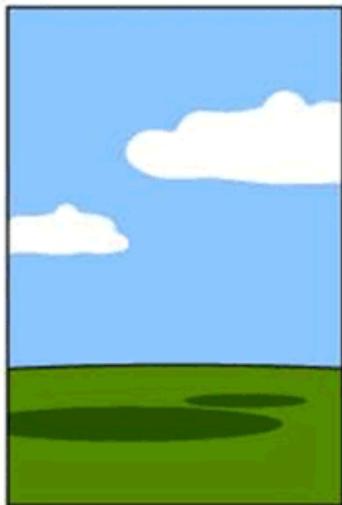
Was der Architekt entwarf



Was der Entwickler umsetzte



Wie es der Berater präsentierte



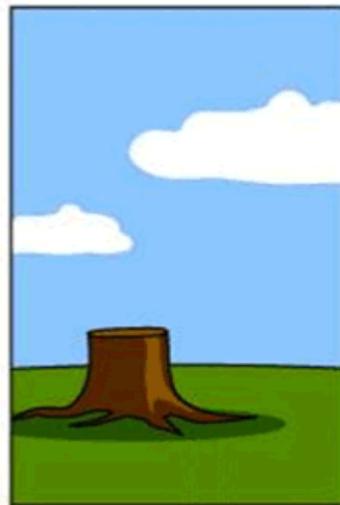
Wie das Projekt dokumentiert wurde



Was die Infrastruktur installierte



Was dem Kunden berechnet wurde



Wie die Lösung gewartet wurde



Was der Kunde wirklich brauchte

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Fragen?