

# VERGABESTRATEGIEN FÜR KLINIKEN

ERFOLGREICH DURCH

KONSEQUENTE RISIKOMINIMIERUNG

Bei Bauvorhaben im Krankenhaus- und Klinikbereich lassen die Sicherheitsbedürfnisse der Bauherren Projekte häufig scheitern. Zumindest aber stellt deren Wunsch nach einer Absicherung von Baupreisen oder gegenüber Projektrisiken sie vor schwierige Entscheidungen. Wie ein Bauvorhaben gerade in dieser Hinsicht optimal abgewickelt werden kann, darüber entscheidet nicht zuletzt das richtige Vergabemodell. Unsere Spezialisten identifizieren für Bauherren geeignete Vergabestrategien und begleiten sie auf dem Weg dorthin.

## INWIEWEIT BETRIFFT SIE EINE PASSENDE VERGABESTRATEGIE FÜR KRANKENHAUSPROJEKTE?

- › Stehen Sie vor der Frage einer sicheren Ressourcenplanung für ein bevorstehendes Bauprojekt?
- › Sind Sie sich unklar darüber, welches Vergabemodell die für Ihr Vorhaben geeignetste Variante darstellt?
- › Sind Sie auf der Suche nach einer Absicherung vor volatilen Baupreisen oder allgemeinen Projektrisiken?
- › Stehen Ihre Projektziele zum Beschaffungsmodell in einem ausgewogenen Risikoverhältnis?
- › Stellen Sie sich die Frage, welcher Baupartner oder Lieferant Ihr Projekt am besten umsetzen kann?

## DIESE THEMEN MÜSSEN SIE ANGEHEN:

- › Abgleich von Risiko, Honorar und Werklohn
- › Abstimmung mit dem Fördermittelgeber
- › Kosten des Generalunternehmers
- › Marktattraktive Gestaltung des Vergabeverfahrens
- › Stringente und für den Markt attraktive Strategie als Bauherr

## WIE WIR BEI VERGABESTRATEGIEN FÜR KRANKENHÄUSER VORGEHEN

Zunächst analysieren unsere Expertenteams die Ressourcen des Bauherrn sowie dessen Know-how und Fähigkeiten. Sodann wird das eigentliche Vorhaben genau untersucht und werden die Projektziele definiert. Hieran schließt der Marktvergleich der infragestehenden Vergabemodelle an. Optional geht damit eine Marktanalyse mit Marktansprache einher. Die beiden für den Bauherrn geeignetsten Ansätze klassifizieren wir schließlich in einem „Plan A“ und „Plan B“ und spezifizieren sie weiter in einem detaillierten Ablauf-, Ressourcen- und Leistungsplan.



Schematisches Schritt-für-Schritt-Vorgehen bei Vergabestrategien im Healthcare-Bereich

## DAS SIND IHRE VORTEILE

- › Positiver Einfluss auf das Kostenrisiko Ihres Projekts und die Aufgaben der Beteiligten
- › Frühe Klarheit über die eigenen Möglichkeiten und die des Markts
- › Zugriff auf die Drees & Sommer-Erfahrung aus weit mehr als 4.000 Vergaben in den letzten zehn Jahren
- › Wahrnehmung als stringent agierender Partner am Markt

Sie wollen mehr über Vergabestrategien für Krankenhäuser erfahren?

[healthcare@dreso.com](mailto:healthcare@dreso.com)

[www.dreso.com](http://www.dreso.com)

**DREES &  
SOMMER**