



VERGABESTRATEGIEN FÜR KLINIKEN

Erfolgreich durch konsequente
Risikominimierung

Inwieweit betrifft Sie eine passende Vergabestrategie?

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.

- › 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 General-
unternehmers



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?
Gerne helfen wir Ihnen unter healthcare@dreso.com weiter.

**DREES &
SOMMER**