

# BEST PLAYERS VS. BEST TEAM

Allianzverträge und die integrierte Projektabwicklung IPA haben viele Gemeinsamkeiten, unterscheiden sich aber in wesentlichen Punkten. Einer der zentralsten Unterschiede ist die Zusammensetzung der Vertragspartner. Während beim Allianzvertrag das beste Team gesucht wird, geht es bei IPA um die besten Spieler für jede Position. Eine Report-Analyse in Zusammenarbeit mit Heid & Partner Rechtsanwälte und RiskConsult.

TEXT | BERND AFFENZELLER

## ÜBERSICHT ALLIANZPROJEKTE IN ÖSTERREICH (QUELLE: HEID & PARTNER RECHTSANWÄLTE)

HOCHBAU			
Auftraggeber	Projekt	Besonderheiten	Status
FH Campus Wien	Errichtung »House of Science & Engineering«	Hybridmodell / nur Bauleistung / Partneringphase in Vergabeverfahren	Abgeschlossen
FH Campus Wien	Errichtung »House of Health Sciences«	Hybridmodell / TU ◊ Planung + Bauleistung / Partneringphase in Vergabeverfahren	In der Ausführungsphase
Tirol Kliniken	Sanierung der Tiefgarage der Frauen-Kopf-Klinik	Allianzmodell / TU ◊ Planung + Bauleistung / Partneringphase in Vergabeverfahren	In der Vergabephase
INFRASTRUKTURBAU			
Auftraggeber	Projekt	Besonderheiten	Status
GKI GmbH	Triebwasserweg Maria Stein	Erster Allianzvertrag im deutschsprachigen Raum; nur Bauleistung / kein ECI	Abgeschlossen
TIWAG	Speicherkraftwerk Kühtai	Nur Bauleistung / kein ECI	In der Ausführungsphase
TIWAG	Kraftwerk Innstufe Imst-Haiming	Nur Bauleistung / kein ECI	In der Ausschreibungsphase
ASFINAG	S 31 Burgenland + 2 Talübergänge Sieggraben	Nur Bauleistung / kein ECI	In der Ausführungsphase
Donau Chemie	Weiterführung Aufweitung Rossanna-Stollen mit einem Allianzvertrag »light«	Hybridmodell / nur Bauleistung / kein ECI	Abgeschlossen
Land Vorarlberg	L-191, Stadttunnel Feldkirch – Erkundungsstollen Tisis	Nur Bauleistung / kein ECI	In der Ausführungsphase
ÖBB	Brenner Nordzulauf – Baulos T4.2 Rohbaustollen Angath	Nur Bauleistung / kein ECI	In der Ausführungsphase

Foto: iStock

In der letzten Ausgabe des *Bau & Immobilien Report* haben wir gemeinsam mit den Planungsexperten von Delta die »klassische« Projektabwicklung der »integrierten« Projektabwicklung (IPA) gegenübergestellt. Dabei wurde aufgezeigt, dass es sich bei IPA um ein Partnerschaftsmodell handelt, das in vielen Bereichen dem österreichischen Allianzvertrag ähnelt, sich aber auch in wesentlichen Punkten unterscheidet. Gemeinsam mit Heid und Partner Rechtsanwälte RiskConsult haben wir beide Modelle einer eingehenden Analyse unterzogen (siehe Tabelle Seite 34).

#### DIE GEMEINSAMKEITEN

Sowohl IPA als auch Allianzvertrag arbeiten mit ähnlichen partnerschaftlichen Anreizmodellen, unterscheiden sich aber in Aufbau und Systematik. »Beide Modelle operieren bei der Teamauswahl mit qualitativen Wertungskriterien, die Know-how und Teamfähigkeit in den Vordergrund stellen, also eine Abkehr von der Billigpreisvergabe«, erklärt Tim-Oliver Müller,



»Allianzverträge sind sowohl mit ECI als auch abgeschlossener Planung möglich«, sagt Daniel Deutschmann, Heid und Partner Rechtsanwälte.

Hauptgeschäftsführer des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie. Beide Vertragsvarianten setzen auf ein Cost-plus-Fee-Modell inklusive Bonus-Malus-Regelung. Damit werden die direkten Kosten garantiert erstattet und es gibt eine leistungsabhängige Vergütung. »In beiden Fällen wirkt der Auftraggeber aktiv im Prozess mit und begleitet das Bauvorhaben mit Personal, Know-how und Planungsleistungen«, so Müller.

#### DIE UNTERSCHIEDE

Unterschiede gibt es in der Zusammensetzung der Vertragspartner, etwa in der Einbindung des Auftragnehmers. In Deutschland wird IPA immer mit einer integrierten Planungsleistung kombiniert, die mindestens die Ausführungsplanung umfasst oder teilweise sogar schon ab Leistungsphase 2 (Honorarordnung für Architekten und Ingenieure) beginnt. »Auch beim Allianzvertrag ist im Sinne eines Early Contractor Involvement die Einbindung des Auftragnehmers schon ab der Planung des Vorentwurfs oder früher möglich«, erklärt Daniel Deutschmann, Heid und Partner. Allerdings gibt es in Österreich teilweise auch Allianzverträge mit abgeschlossener Planung, die man in Deutschland als Einheitspreis ausschreiben würde.

Das zentrale Wesensmerkmal von IPA ist der Mehrparteienvertrag. In Österreich hingegen wird ein bilateraler Vertrag zwischen dem Auftraggeber und der via Konsortialbewerbung ermittelten Bietergemeinschaft geschlossen. Konsortialbewer-

CEMENT | CONSTRUCTION MINERALS | CONCRETE SOLUTIONS | ROAD & TRAFFIC



Geschichte  
schafft Werte

—  
Werte schaffen  
Zukunft

SEIT 135 JAHREN BESTÄNDIG  
kirchdorfer.eu



KIRCHDORFER  
GROUP

bungen sind zwar auch im deutschen IPA-Modell möglich, aber die Ausnahme. In Deutschland wird in der Regel das Vorhaben in Vergabepakete unterteilt und jedes Paket separat ausgeschrieben. Das Team formiert sich also nicht schon im Projektvorfeld, sondern lernt sich erst nach Zuschlagserteilung kennen. Für diesen Unterschied wird in der Regel ein Beispiel aus der Welt des Sports strapa-

ziert. Während beim Allianzvertrag das beste Team gesucht wird, wird beim IPA-Modell für jede Position der beste Spieler gesucht. Zudem übernimmt der Auftragnehmer in Österreich deutlich mehr Risiken als im IPA-Modell. »So ist etwas die systematische Übernahme von Baugrundrisiken in Deutschland eher unüblich und wird hier vom Markt auch nicht akzeptiert«, so Müller.

## UNTERSCHIEDE ALLIANZVERTRAG (Ö) VS. IPA (D)

Erstellt von Heid & Partner Rechtsanwälte, Risk Consult und UniBW



	Allianzvertrag »österreichisches« Modell	IPA in Deutschland
<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Anzahl der Vertragsparteien</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Bisher Vertrag mit 2 Parteien → AG + 1 Vertragspartner</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Mehrere Vertragspartner (Planer und Schlüsselgewerke) gemeinsam in einem Mehrparteienvertrag</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Vergabeverfahren</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Bisher nur ein Vergabeverfahren zur Findung des Vertragspartners</li> </ul>	<p><b>2 Varianten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Mehrere parallel laufende Vergabeverfahren zur Findung der besten Einzelspieler: Partner werden nach Abschluss der Vergabeverfahren in einem Mehrparteienvertrag »zwangsverheiratet«;</li> <li>➔ Nur ein Vergabeverfahren zur Findung des besten Teams: Partner müssen sich bereits im Vergabeverfahren zu einer Bergergemeinschaft zusammenschließen → geringe Anzahl von Bietergemeinschaften, da sich jedes Unternehmen nur einmal beteiligen kann.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Leistungsumfang</li> </ul>	<p>Unterschiedliche Varianten:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Allianzvertrag-GU nur für Bauleistungen</li> <li>➔ »Mehrparteienvertrag« als TU-Modell → Bau und Planung</li> </ul>	<p><b>Bisher nur ein System:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Mehrparteienvertrag über Planung und Ausführung</li> </ul>
<p>Zuschlagskriterium Preis für die Findung der Partner</p>	<p>In der Regel Preiswettbewerb mit Preisgewichtung zwischen 50 % und 60 %:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Zuschlagssätze</li> <li>➔ Zielkosten</li> <li>➔ Risikovorsorge</li> </ul> <p><b>Problemstellung:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Preiswettbewerb kann zu »Dumpingpreisen« führen.</li> <li>➔ Wenn die Zielkosten zu niedrig sind und der AN weiß, dass er praktisch keine Chance mehr auf einen Bonus hat, dann hat er keine Motivation mehr, Kosten zu optimieren → AG bezahlt ja ohnedies die tatsächlichen Kosten nach open books.</li> </ul>	<p>Eventueller Preiswettbewerb nur bei</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Zuschlagssätzen</li> <li>➔ Risikobeitrag</li> <li>➔ Keine Zielkosten: Die Festlegung der Zielkosten erfolgt gemeinsam mit allen Partnern in der Projektentwicklungsphase</li> </ul> <p><b>Problemstellung:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Die Interessen AG (niedrige Zielkosten) sind gegenläufig zu den Interessen der AN (möglichst hohe Zielkosten → bessere Ausgangssituation für einen Bonus).</li> <li>➔ Ausverhandeln der Zielkosten ist in der Praxis daher in der Regel schwieriger und zeitaufwendig.</li> </ul>
<p>Zeitpunkt Einbindung ausführender Unternehmen</p>	<p><b>Mehrere Varianten</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➔ <i>Variante 1:</i> Projekt weitgehend durchgeplant (= Genehmigungsplanung)</li> <li>➔ Nur Bauleistung</li> <li>➔ Bauleistung und Planungsleistung ab Ausführungsplanung</li> <li>➔ <i>Variante 2:</i> ECI-Modell → AN Bau und Planung ab Vorentwurf (oder früher).</li> </ul>	<p>Bisher zeitgleiche Beauftragung aller (wesentlichen) AN (Schlüsselgewerke) und Planer Mit einem AN und Planer-Team erfolgt die Projektentwicklung und Planung sowie die Festlegung von Bau-Soll und Zielpreis.</p>

Quelle: Heid & Partner, RiskConsult; UniBW

Foto: iStock