



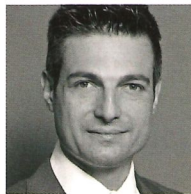
Die große Alternative?

Alternative Vertragsmodelle können dort punkten, wo die ÖNorm B2110 an ihre Grenzen stößt. Welche Vor- und Nachteile diese Projektabwicklungsformen bringen, haben Branchenexperten zusammengefasst.

TEXT:URSULA WASTL

Paul Bradbury / OJO Images via Getty Images

Über viele Jahre hat sich die ÖNorm B2110 beziehungsweise 2118 bewährt, wenn aber sehr komplexe, risikoreiche Projekte umgesetzt werden müssen, stößt sie manchmal an ihre Grenzen. So zum Beispiel, wenn die Leistungsbeschreibung eines Projekts im Vorfeld nicht genau möglich ist, bei Bestandsprojekten oder Projekten in schwierigen geologischen Gebieten. Für viele Unternehmen sind daraus resultierende Terminverschiebungen oder sogar Gerichtstermine von jeher ein ganz normaler Teil des Prozesses, ein Teil der Baukultur, dem sie mit einer Heerschar an Anwälten und Gutachtern entgegentreten. Die dafür nötigen Ressourcen könnte man jedoch sinnvoller für eine optimale technische Lösung einsetzen, leidet doch die gesamte Baubranche seit langem unter fehlender Effizienzsteigerung. „Durch die Integration aller am Bau Beteiligten zu einem frühen Zeitpunkt könnte der Know-how-Verlust vermieden und die Effizienz gesteigert werden“, ist Peter Krammer, Obmann des FV Bauindustrie und Strabag-Vorstandsmitglied, überzeugt. Den rechtlichen Rahmen bieten dafür alternative Vertragsmodelle. Im Sinne des Prinzips „best for project“ sollen Auftragnehmer und Auftraggeber bereits von Anfang an am selben Strang ziehen, wodurch eine hohe Kosten- und Terminalsicherheit gewährleistet werden kann. Damit diese neuen



Heid + Partner

» **Schnelle und gemeinsame Reaktionen um Probleme zu lösen, sind beim klassischen Werkvertrag nicht möglich.**

DANIEL DEUTSCHMANN,
RECHTSANWALT
UND PARTNER
BEI HEID + PARTNER

Vertragsmodelle aber auch in der Praxis funktionieren, bedarf es eines Kulturwandels bei den Beteiligten.

Die Allianzverträge

Während alternative Vertragsmodelle wie zum Beispiel die Generalunternehmer-plus-(GU+-)Verträge oder die Totalunternehmer-(TU-)Modelle schon etabliert sind und seit Jahren für bestimmte Projekte verwendet werden, müssen sich die jüngeren „Allianzverträge“ erst ihren Platz erobern. Gerade bei Letztgenannten soll vor allem eine „wahre“ partnerschaftliche Projektabwicklung im Vordergrund stehen. Das bedeutet zum Beispiel beim Allianzvertrag „Infrastruktur“ im Wesentlichen eine gemeinsame Risikosphäre, in welcher der Großteil der Risiken gemeinsam getragen wird, und ein Vergütungsmodell, in welchem beide Vertragspartner am Projekterfolg partizipieren. Im Falle eines Konfliktes ist ein außergerichtlicher Konfliktlösungsprozess vorgesehen. Alle internen Entscheidungen werden bei Allianzverträgen durch Auftraggeber und Auftragnehmer gemeinsam getroffen. Der Allianzvertrag „Hochbau“ ist ein Hybridmodell, hier wurde der Allianzvertrag „Infrastruktur“ an die Besonderheiten von Hochbauprojekten angepasst und mit anderen Elementen kombiniert. Der Allianzvertrag „light“ wurde

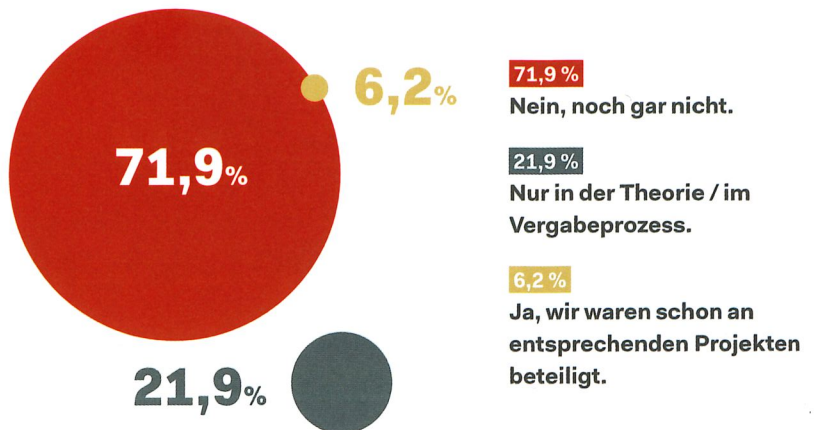
ebenfalls angepasst, um auch kleinere Infrastrukturprojekte abwickeln zu können. Alle Allianzverträge zeichnen sich durch hohe Kosten- und Termisicherheit aus, sind aber im Vergabeverfahren aufwendiger als ÖNorm-Verträge. Daniel Deutschmann von der Rechtsanwaltskanzlei Heid und Partner ist Profi bei diesen Alternativen zur ÖNorm. Die Kanzlei hat sich auf Verträge/Vergaben dieser Art spezialisiert. „Der erste Allianzvertrag in Österreich entstand eigentlich aus einer Notlage, weiß Daniel Deutschmann: „Das Projekt Triebwasserweg Maria Stein von der Gemeinschaftskraftwerk Inn GmbH (GKI GmbH) war sehr komplex, die Bauaufgabe sehr schwierig und nach rund drei Jahren Bauzeit musste der bisherige Auftragnehmer ausgetauscht werden. Um hier ohne große Zeitverzögerungen und finanzielle Verluste Abhilfe schaffen zu können, gab es nur die Möglichkeit, das Allianzmodell anzuwenden. Durch die positive Resonanz wurden schließlich auch andere aus der Branche auf die Möglichkeit alternativer Vertragsmodelle aufmerksam. Wirklich populär wurde das Ganze aber erst, nachdem die Tiwag das Speicherkraftwerk Kühltai, immerhin mit einem Volumen von 425 Millionen Euro, auch mit einem Allianzvertrag ausgeschrieben hat.“ Österreichweit schätzt er jedoch den Einsatz dieser alternativer Vertragsmodelle (inklusive GU+, TU und Early Contractor Involvement usw.) zurzeit auf maximal zehn Prozent der Projekte. „Es ist schwer einzuschätzen, aber auf das Gesamtvolumen bezogen, wird es wahrscheinlich sogar weniger als die zehn Prozent sein, da viele große öffentliche Auftraggeber wie z. B. Asfinag, ÖBB oder BIG in der Regel nach dem klassischen System auschreiben. Alternative Systeme haben sich hauptsächlich im Hochbau etabliert, im Tiefbau erfolgt die Vertragsgestaltung nach wie vor meistens nach dem klassischen System.“

Merkblatt als Hilfestellung

Um das Thema für mehr Auftraggeber und Unternehmen zugänglich zu machen und auch kleinere Unternehmen ins Boot zu holen, wurde von der Österreichischen Bautechnik Vereinigung (ÖBV) ein Merkblatt herausgebracht, das über die unterschiedlichen Vertragsmodelle informiert und Empfehlungen für die Auswahl und Umsetzung gibt. Asfinag-Geschäftsführer Andreas Fromm hat den Arbeitskreis zum Merkblatt „Alternative Vertragsmodelle“ geleitet: „Es gab ein Bedürfnis, ein großes Interesse der österreichischen Baubranche an diesem Thema, deshalb war es wichtig und sinnvoll, die Kompetenzen dabei zu bündeln und ein Grundlagenpapier dazu zu schaffen“, erklärt Andreas Fromm. Nach etwa einem Jahr intensiver Arbeit

Umfrage

HABEN SIE IN IHREM UNTERNEHMEN BEREITS ERFAHRUNGEN MIT ALTERNATIVEN VERTRAGSMODELLEN GESAMMELT?



Asfinag

» **Alternative Vertragsmodelle werden den klassischen ÖNorm-Vertrag nicht ablösen, sondern den „Werkzeugkoffer“ der Möglichkeiten zur Vertragsgestaltung erweitern.**

ANDREAS FROMM,
GF DER ASFINAG BAU
MANAGEMENT GMBH

war das Merkblatt schließlich fertig. Der Leser hat nun die Möglichkeit, anhand eines Fragenkatalogs sein Projekt in eine Projektklasse einzuteilen. Den Projektklassen werden unterschiedliche alternative Vertragsmodelle zugeordnet. In weiterer Folge werden diese Vertragsmodelle näher mit Vor- und Nachteilen beschrieben und einzelnen Vergabemodellen zugeordnet. „Die Baubranche scheint diesem Kulturwandel jedenfalls aufgeschlossen gegenüber zu stehen, wenngleich für uns auch klar ist, dass alternative Vertragsmodelle beziehungsweise Allianzverträge den klassischen ÖNorm-Vertrag keinesfalls ablösen werden, sondern den „Werkzeugkoffer“ der Möglichkeiten zur Vertragsgestaltung erweitern sollen“, so Fromm weiter.

Pilotprojekt Sieggraben

Auch die Asfinag versucht sich am alternativen Vertragsmodell Allianzvertrag „Infrastruktur“. Das Projekt S31 2+2 SAB Sieggraben steht kurz vor der Veröffentlichung der Ausschreibung, die für den Juli 2021 geplant ist. Baubeginn soll im Herbst 2022 bzw. Anfang 2023 sein. Ein Early Contractor Involvement wird es hier nicht geben. „Das hat sich aufgrund des Planungsfortschritts beim gegenständlichen Pilotprojekt zwangsläufig ergeben. Ist aber für zukünftige Bauvorhaben durchaus auch ein Thema“, erklärt Andreas Fromm, und er sagt weiter: „Zusätzlich ist zu sagen, dass dieses entwickelte Allianzvertragsmodell bereits zahlreiche neue Aspekte beinhaltet und ein ECI das Projekt unter Umständen auch inhaltlich „überstrapaziert“ hätte. Bei einer Onlineinformationsveranstaltung am 17. Juni konnte man

sich über den aktuellen Projektstatus, das zugehörige Vergabeverfahren, aber auch die „Bausteine“ des Asfinag-Allianzvertrags informieren, das zugehörige Vergabeverfahren soll mit Anfang Juli 2021 starten. „Das Modell zeigt schon jetzt, dass es hiermit möglich sein wird, beide Vertragspartner tatsächlich nach dem Prinzip ‚best for project‘ auf einen gemeinsamen Projekterfolg zu fokussieren,“ so Fromm abschließend.

Die Zielgruppe

Alternative Verträge sind interessant für alle jene, die an Projekten beteiligt sind, die nicht gut planbar sind, wo sich Gegebenheiten schnell ändern können und die ein gewisses Volumen aufweisen. Beim Bau eines Einfamilienhauses ist der Standardvertrag immer noch die beste Wahl. Aber nicht nur Hochrisikoprojekte können mit alternativen Modellen abgewickelt werden. „Nicht alle alternativen Vertragsmodelle erfordern eine hohe bautechnische Kompetenz und einen hohen internen Ressourceneinsatz von vom Auftraggeber“, berichtet Daniel Deutschmann. „Zum Beispiel das GU+-Modell ist das ‚Rundum-Sorglos-Paket‘ für den Auftraggeber, er kann sich (rechtliche und technische) Experten holen, die ihm beim Aufsetzen des Vertragsmodells helfen und hat mit der Abwicklung des Projektes selbst relativ wenig Aufwand, perfekt für Auftraggeber die wenig interne Ressourcen für ein Bau-

projekt zur Verfügung haben. Der Vergabeprozess ist bei einem GU+ Modell mehr Aufwand, aber die Kosten- und Termsicherheit sind dafür bereits zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses sehr hoch. Ganz anders ist das bei den großen Allianzverträgen („Infrastruktur“), die verlangen eine eigene vom Auftraggeber und Auftragnehmer besetzte Organisationsstruktur und es braucht Personen im Unternehmen des Auftraggebers mit bautechnischem und bauwirtschaftlichem Know-how, die bei der Abwicklung des Projekts mitwirken.“

Viele Vorteile, aber nicht für alle geeignet

Alternative Vertragsmodelle könnten wirklich einen Kulturwandel am Bau herbeiführen. Auch die für mittlere Unternehmen anwendbaren Modelle wie der GU+- oder der TU-Vertrag bringen viele Vorteile wie zum Beispiel erhöhte Kosten- und Termsicherheit und haben als Nachteil nur ein aufwendigeres Vergabeverfahren auf dem Minuskonto stehen. Die Allianzverträge sind ein spannendes Tool, um schlecht planbare Risikoprojekte konfliktfrei(er) abwickeln zu können und längerfristig auch die Gerichte zu entlasten. Der Allianzvertrag „Infrastruktur“ ist allerdings fast nur von wirklich großen Auftraggebern anwendbar, die eine entsprechende Firmenstruktur vorweisen können. ■

Die Vor- und Nachteile der neuen Allianzverträge

EIN AUSFÜHRLICHER ÜBERBLICK ZU ALLEN GÄNGIGEN ALTERNATIVEN VERTRAGSMODELLEN FINDEN SIE IM MERKBLATT „ALTERNATIVE VERTRAGSMODELLE“ DER ÖBV.

ALLIANZVERTRAG „LIGHT“

Vorteile

- Einfaches System
- Entwicklung einer „wahren“ Partnerschaft durch vertragliche Anreizsysteme
- Eine komplexe Abrechnung nach Open Books entfällt
- Auch für AGs mit weniger Know-how geeignet
- Bonus-Malus-System fördert Optimierungen

Nachteile

- Vergabeverfahren aufwendiger (2- oder 3-stufig)

ALLIANZVERTRAG „HOCHBAU“

Vorteile

- Optimierungspotenzial durch Vergütungsteil MP
- „Wahre“ partnerschaftliche Projektabwicklung durch vertragliche Anreizsysteme (Win-win- oder Lose-lose-Situation)
- Organisationsstruktur verstärkt Kooperation
- Hohe Kosten- und Termsicherheit
- AG partizipiert an Einsparungen, die zu Unterschreitung des MP führen
- Einfache Integration von Lean Construction / BIM

Nachteile

- Vergabeverfahren aufwendiger (2- oder 3-stufig)
- Know-how für Open-Books-Abrechnung erforderlich

ALLIANZVERTRAG „INFRASTRUKTUR“

Vorteile

- Hohe Motivation, im Sinne des Best-for-Project-Grundsatzes zu handeln
- Flexibles System, gemeinsame Problemlösung und Risikotragung (verringertes Streitpotenzial)
- Gutes Frühwarnsystem für Risiken, da AN von Kostenreduktion profitiert
- „Wahre“ partnerschaftliche Projektabwicklung durch vertragliche Anreizsysteme (Win-win- oder Lose-lose-Situation)
- Organisationsstruktur verstärkt Kooperation
- Einfache Integration von Lean Construction / BIM

Nachteile

- Hohe Komplexität erfordert Know-how auf beiden Seiten (z. B. Bauabteilung bei AG)
- Vergabeverfahren aufwendiger (2- oder 3-stufig)
- Know-how für Open-Books-Abrechnung erforderlich