

# Internationale Partnerschaftsmodelle

Ein Blick über den Tellerrand

14.02.2025



**STRABAG**  
WORK ON PROGRESS

# Wohin schauen wir?

**Allianzvertrag / Österreich**

**Bouwteamovereenkomst / Niederlande**

**NEC4 / Großbritannien**

**Australian Alliance Contracts / Australien**

# Allianzvertrag Österreich

# Was macht ihn aus?

- Vertragsmodell(e) der Arbeitsgruppe der Österreichischen Bautechnik (öbv)
- „light“ / „Hochbau“ / „Infrastruktur“
- Bilateraler Vertrag ohne weitergehende Allianzverpflichtungen
- integrale Organisationsstruktur und mehrstufige Konfliktlösungsmechanismen

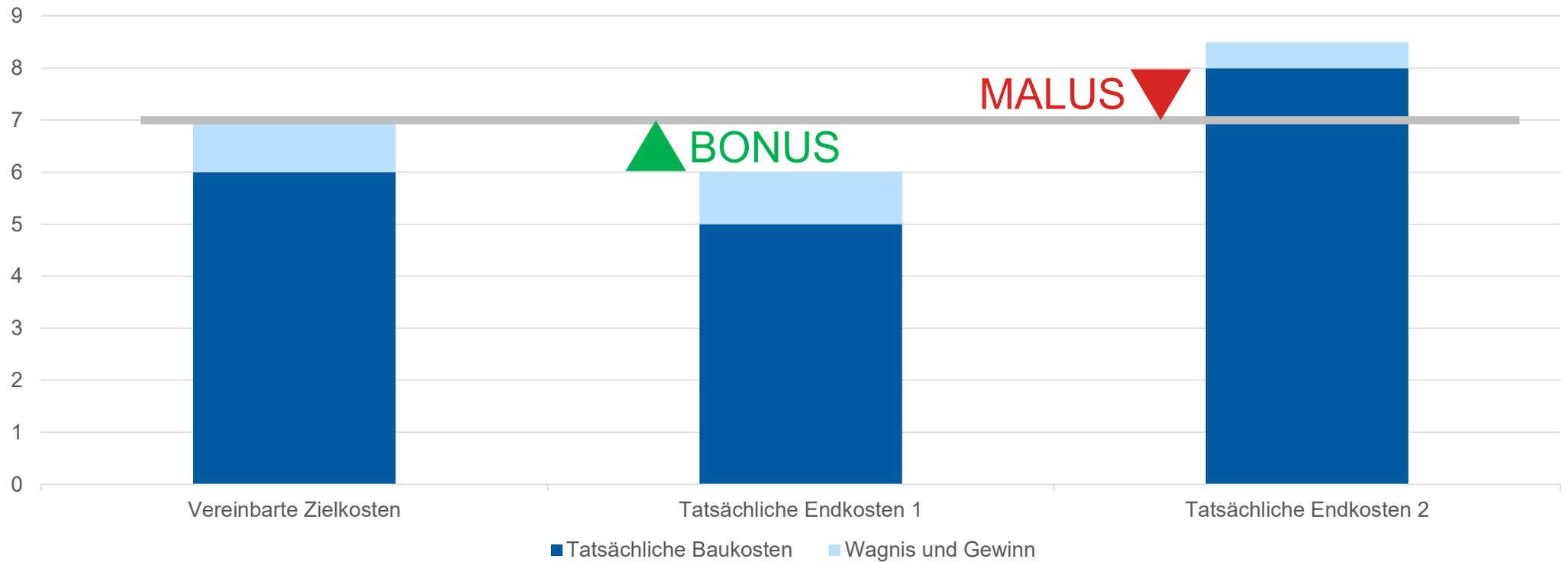
# Besonderheit des Modells „light“

- Vergütung klassisch mittels Einheits- oder Pauschalpreises
- Die Partnerschaft soll entwickelt werden durch vertragliche Anreizsysteme
- Keine „Open Books“
- Daher auch für AG mit weniger Know-how geeignet

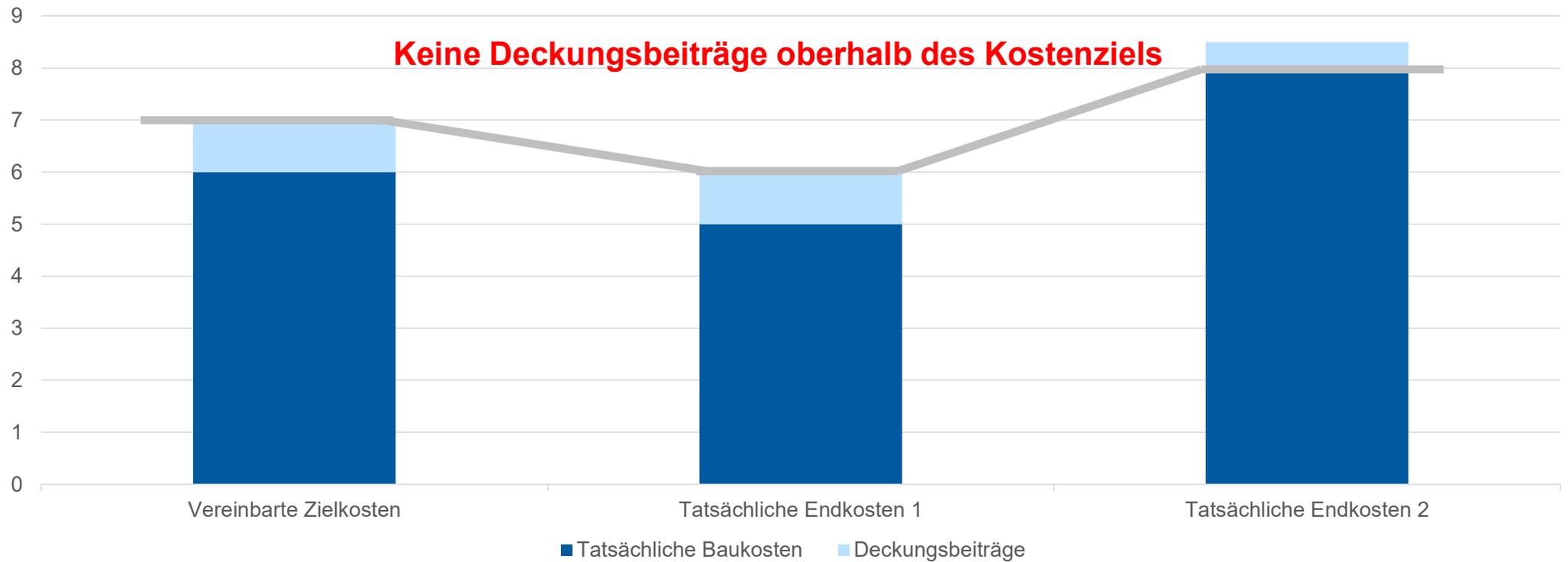
# Besonderheit des Modells „light“ (2)

- Oftmals Risk-Sharing-Ansatz: **Risikogelder + Risikozeiten**
- Weitere Bonus-Malus-Parameter (Qualität, Energieeffizienz, Komfort, etc.)
- weniger Streitigkeiten, weil dieselben Interessen verfolgt werden/ vertragliche Konfliktlösungsmechanismen
- Haftungsbeschränkungen

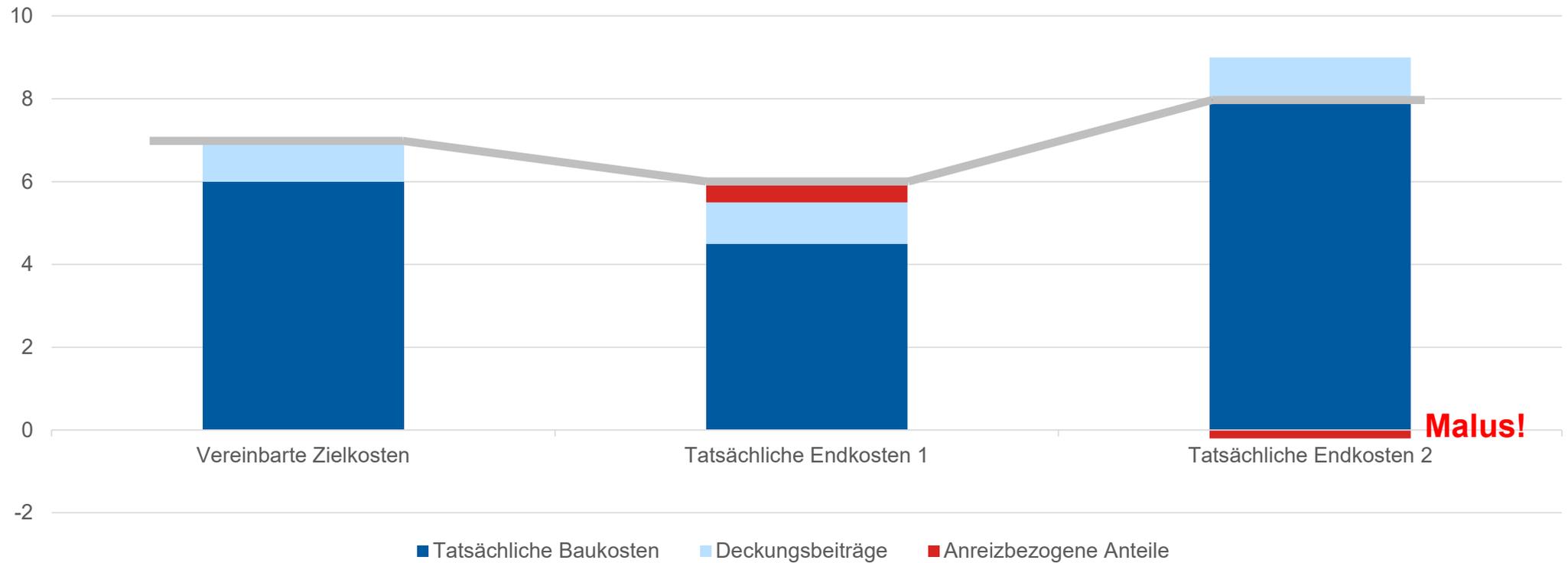
# Risikogelder



# Risikogelder Alternativ



# Risikogelder mit anreizbezogener Vergütung



**KONINKLIJKE BOUWEND NEDERLAND MODELL BOUWTEAMOVEREENKOMST 2021**

# **Bouwteamovereenkomst Niederlande**

# Bauteam – was ist das?

- Ein **Bauteam** ist eine Partnerschaft zwischen dem Auftraggeber, den von ihm beauftragten Beratern und einem Bauunternehmen, um einen **Entwurf für das Projekt** zu erstellen. **ECI – Early Contractor Involvement**
- Sowohl das Bauteam als auch die anschließende Ausführung werden als ein Arbeitspaket ausgeschrieben.
- Bauteamvertrag nur zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer. Die anderen Mitglieder des Bauteams werden in Vertrag benannt, sind aber nicht Vertragspartei. Sie sind Erfüllungsgehilfen der Partei, von der sie beauftragt wurden. Der Auftraggeber und der Auftragnehmer haften einander für die Hilfspersonen des jeweils anderen.
- Entscheidungen des Bauteams bedürfen Zustimmung des AG

# Was folgt auf Entwurf?

- Exklusives Recht des Auftragnehmers, ein Angebot für die Arbeiten auf der Grundlage des vom Auftraggeber genehmigten Entwurfs abzugeben (Artikel 11).
- Wenn das Preisangebot des Auftragnehmers in das Budget passt, kommt der Bauvertrag (Artikel 14 Absatz 1) zustande.
- Essentialia Negotii stehen fest, weil alle Entwurfsunterlagen und Dokumente vom Auftraggeber vorher genehmigt wurden (Artikel 8 und 11), insbesondere auch Planung/ Zeitplan einschließt (Artikel 4 Absatz 1).

# Preis zu hoch – was dann?

- Erst Verhandlung
- Führen Verhandlungen nicht zu einer Einigung, holen die Parteien den Rat eines gemeinsam bestellten Kostenexperten zu den Teilen des Preisangebots ein, worüber unterschiedliche Auffassung besteht (Artikel 15 Absätze 1 bis 4).
- Wenn innerhalb von 6 Wochen nach der Beratung keine Einigung, kann Auftraggeber (Artikel 16) sich an Dritte wenden. Dann kommt kein Bauvertrag zustande. Der Auftraggeber dann die vom Auftragnehmer erstellten und in das Bauteam eingebrachten Zeichnungen und Berechnungen auf eigenes Risiko verwenden, allerdings erst nach Zahlung des im Vertrag festgelegten Honorars. Dieses kann aus einem Festbetrag oder den tatsächlich entstandenen Kosten zu vorher festgelegten Stundensätzen bestehen (Artikel 16 und 19 ).
- Besonderheit bei Vergabeverfahren teilweise: 2.-Platzierter 1 Jahr im „Wartezimmer“ gebunden

# NEC4

## England

# NEC ?

- Steht für: New Engineering Contract (NEC)
- Wer hat es sich ausgedacht? Institution of Civil Engineers (ICE).

- Template contract suite created by ICE
- Includes:
  - Professional Services Contract
  - Engineering and Construction Contract
  - Facilities Management Contract
  - Alliance Contract
  - Many Short Contracts and Subcontracts...
- Designed to manage construction from start to finish
- Intended to be easy to understand and prevent disputes
- Emphasis on contract management
- Flexible – optional clauses:
  - Main Option Clauses (pricing)
  - Secondary Option Clauses (where appropriate)



### Main Option Clauses (pricing):

- Option A: Priced contract with activity schedule
- Option B: Priced contract with bill of quantities
- Option C: Target contract with activity schedule
- Option D: Target contract with bill of quantities
- Option E: Cost reimbursable contract
- Option F: Management contract



### Secondary Option Clauses (where appropriate):

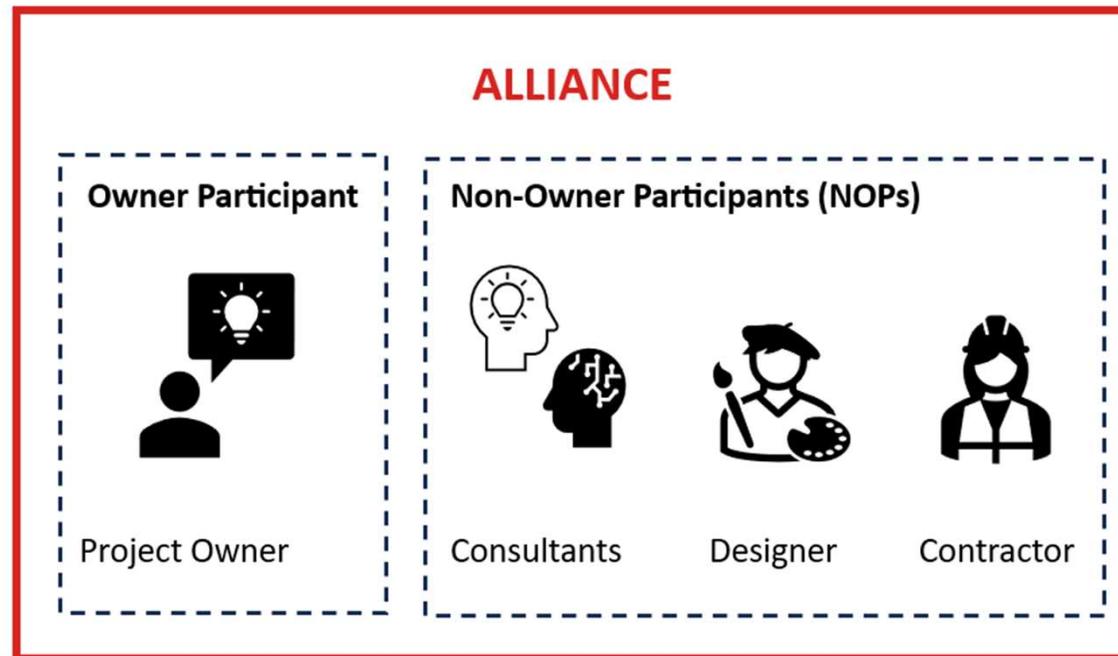
- Option X1: Price adjustment for inflation
- Option X2: Changes in the law
- Option X3: Multiple currencies
- Option X4: Ultimate holding company guarantee
- Option X5: Sectional Completion
- Option X6: Bonus for early Completion
- Option X7: Delay damages
- Option X8: Undertakings to the *Client* or Others
- Option X9: Transfer of rights
- Option X10: Information modelling
- Option X11: Termination by the *Client*
- **Option X12: Multiparty collaboration**
- ...
- **Option X22: Early *Contractor* involvement**

# Auch mehrere Parteien?

- Mehrparteienvertrag Option X12 für Planungs- und Bauphase
- Ausgestaltung eines „Allianz Managers“, der sehr weitgehende Befugnisse über die Allianz hat
- Vergütung insbesondere nach Bonus-Malus-System
- „no blame no claim“-Klausel
- Aber: Durch den mächtigen Allianz Manager und Malus-Regelungen rückt der Allianzcharakter deutlich in den Hintergrund

# Australian Alliance Contracts

## Vertragliche „Allianz“ zwischen „Project Owner“ und „Non-Owner Participants“



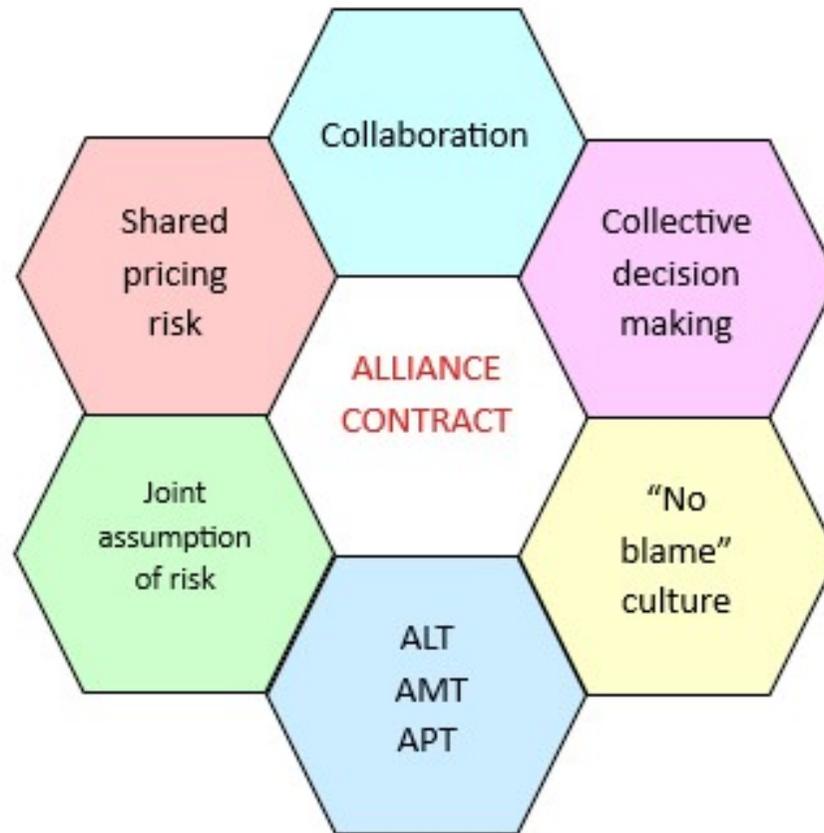
# Wer hat's erfunden?

- „Project Alliance Agreement“ (PAA) des Australian Government
- Wird seit 1992 für komplexe Bauprojekte in der Infrastrukturbranche weiterentwickelt
- PO und NOP können das Alliance Leadership Team (ALT) als Führungsgremium bilden sowie das Alliance Management Team (AMT) zur Durchführung des organisatorischen Tagesgeschäfts

# Basis?

- Vergütung besteht aus: Reimbursable Costs, NOP's Fee und Risk or Reward Amount
- Pain/Gain -Share als Bonus-Malus-Regelung ist alternativ vereinbar
- Entscheidungen beider Gremien müssen grundsätzlich einstimmig erfolgen
- **Keine** Rechtsstreitigkeiten und Schiedsverfahren! Haftung nur bspw. bei Vorsatz

# Key Features



# Projekte

## THE IPSWICH MOTOR UPGRADE



- Completed in 2012
- Value: AU\$1.95bn
- Location: QLD
- One of the most successful alliance projects in Australia
- 10% underbudget, 6 months ahead of time, exceeded quality benchmarks.



### LEVEL CROSSING REMOVAL

**STATUS:** Under Delivery  
**VALUE:** A\$17.3 billion  
**SECTOR:** Rail  
**LOCATION:** VIC



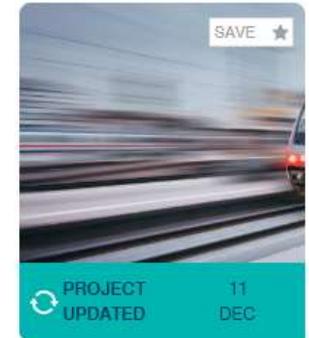
### MELBOURNE METRO TUNNEL

**STATUS:** Under Delivery  
**VALUE:** A\$12.9 billion  
**SECTOR:** Rail  
**LOCATION:** VIC



### METRONET

**STATUS:** Under Delivery  
**VALUE:** A\$12.4 billion  
**SECTOR:** Rail  
**LOCATION:** National | WA



### CROSS RIVER RAIL

**STATUS:** Under Delivery  
**VALUE:** A\$7.7 billion  
**SECTOR:** Rail  
**LOCATION:** QLD

# Wer bin ich?

## **Carsten Vogt**

CML Construction Services GmbH

Bereichsleiter International / PPP

Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Lehrbeauftragter für Baurecht (FH Südwestfalen)

Vorstand Bundesverband PPP e.V.

[carsten.vogt@bauholding.com](mailto:carsten.vogt@bauholding.com)

**Danke für Ihre  
Aufmerksamkeit!**



**STRABAG**  
WORK ON PROGRESS