

Allianzvertrag am GKI

Erfahrungen aus der Vertragsumsetzung

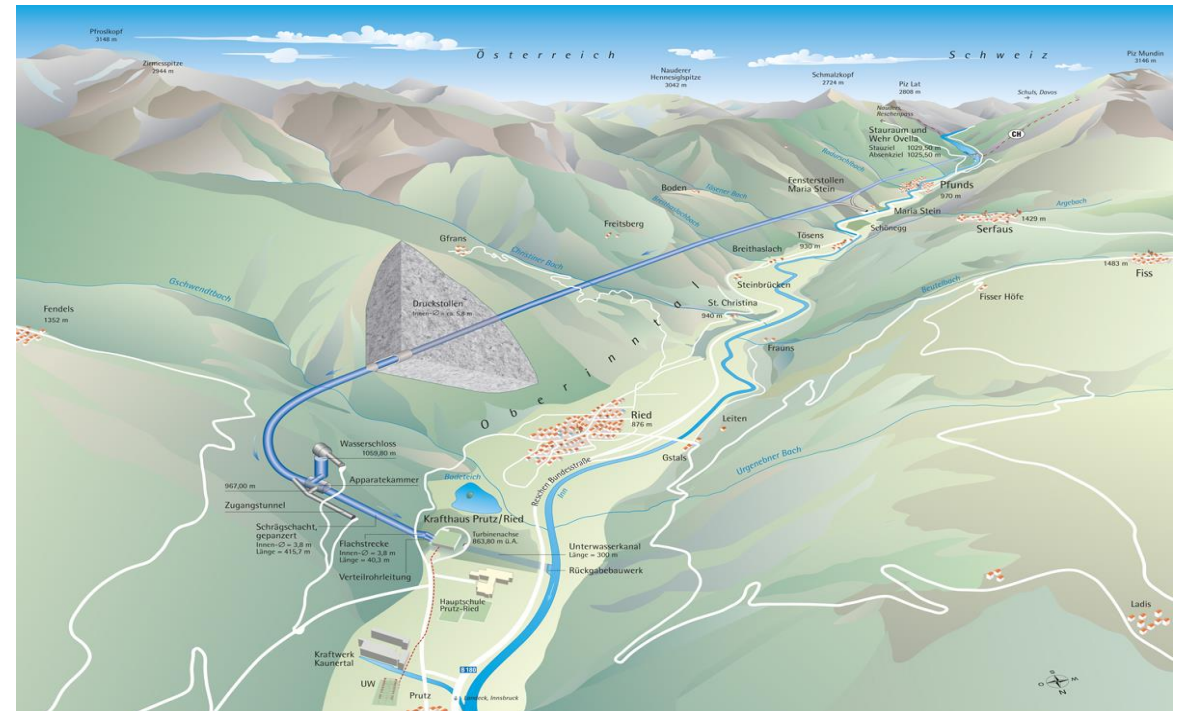


DI Klaus Mitteregger

DI Robert Wäger

Ausgangslage

- Gemeinschaftskraftwerk Inn



- Ausleitungskraftwerk am Inn im Grenzgebiet Österreich - Schweiz
- 400 GWh geplante Jahreserzeugung, Ausbauwassermenge 75 m³/sec
- Baulos Druckstollen 23,2 km Vortrieb mit Tübbingauskleidung D_a 6,5 m
- Auffahrung in 2 Teilästen mit 2 identen Doppelschild TVM
- Baubeginn Sommer 2014

Ausgangslage

- Einvernehmliche Vertragsauflösung des ursprünglichen Einheitspreisvertrages beim Druckstollen
 - Beginn der Sondierung Vertragsauflösung Herbst 2016
 - Beginn der konkreten Verhandlung Dezember 2016
 - Letter of Intent Jänner 2017
 - Vertragsauflösung mit Übernahme des gesamten Inventares - wie Besehen und Probegefahren - am 15.02.2017

Ausgangslage

- Errichtung eines Nachfolgevertrages
 - Sondierungsgespräche zum Neuvertrag mit den "unterlegenen" Bietern aus 2014 ab Oktober 2016
 - Dezember 2016 verbindliche Leistungszusagen der Bieter
 - Gemeinsame Vertragserrichtung eines 41 seitigen Allianzvertrages ab 07.01.2017
 - 15.02.2017 Inkraftsetzung des Allianzvertrages

Rahmenbedingungen Neuvertrag

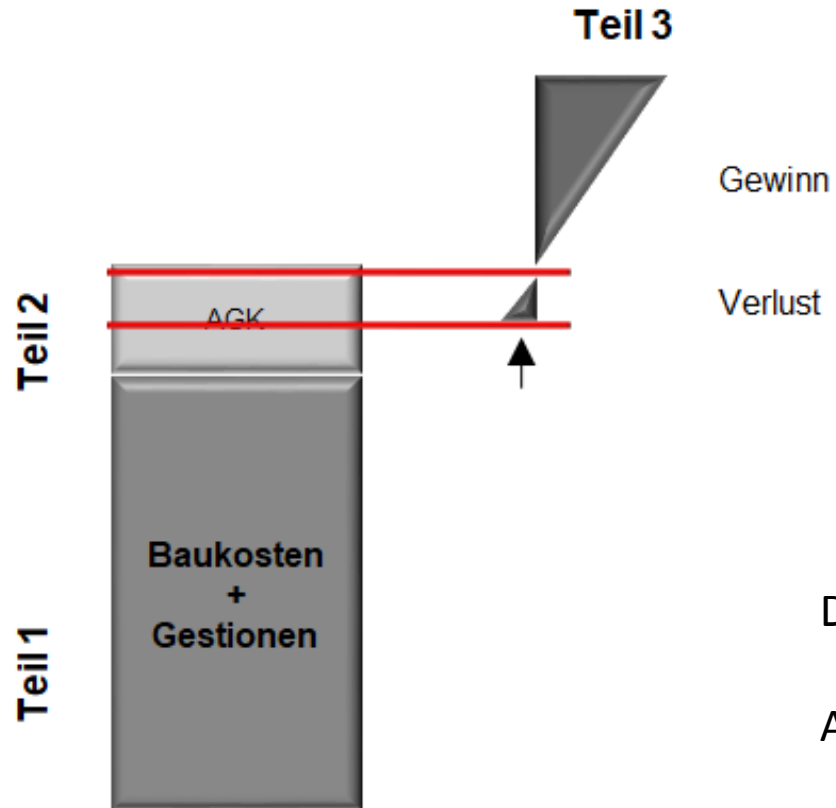
- Vorgabe: Werkvertrag mit überproportionaler AG Sphäre:
 - Baugrund
 - Baustelleneinrichtung
 - 2 TVM im Berg
- Vertragsidee: Harmonisierung der Ziele aller Vertragspartner
 - AN verdient nicht am Umsatz, nicht am Ressourcenverbrauch oder einer Spekulation sondern ist erfolgsbeteiligt
 - Permanentes Value Engineering durch AN gewünscht

Allianzvertrag

- Werkvertrag, welcher die Rechte und Pflichten der Allianzpartner "AG" und "Bauarge" regelt
- Kostenerstattungsvertrag (Open book Regelung)
- Das Konstrukt "ARGE mit AG" basiert damit auf einem sehr erprobten und konfliktarmen, herkömmlichen Arge-Vertrag mit Pain und Gain Elementen.
- Der ARGE Vertrag der Bauarge wurde einvernehmlich mit dem AG errichtet.
- Grundsatz jeder Entscheidung: Best for Projekt

10. Oktober 2018, Salzburg

Vergütungsregelung:



Teil 3:

Bonus 1:	Targetkosten
Bonus 2:	Termine
Bonus/Malus 3:	Qualität
Bonus/Malus 4:	Arbeitssicherheit
Malus 5:	Kooperation

Details wurden gemeinsam zwischen AG und AN festgelegt.

AGK wurden pauschaliert.

Allianzstruktur

- **Allianzvorstand**
Geschäftsführung der ARGE und 1 Bauherrenvertreter
 - zuständig für Aufsicht, Führung und Steuerung der Allianz
 - Bisher nur einstimmige Beschlüsse
- **Allianzmanagement**
Bauleitung ARGE und 1 Bauherrnvertreter
 - zuständig für die operative Abwicklung
 - AG Vertreter zuständig für Kostencontrolling und Hochrechnung

Lessons Learned : Personal

- deutliche Reduktion des Bauleitungspersonals AG aber auch AN seitig
 - Überwachung und Dokumentation
 - Abrechnung
 - Claim Management
 - Qualitätsprüfung
- ARGE Personal kannte Spielregeln, musste AG als Partner akzeptieren
- Geringerer Personalbedarf ist bei möglichen, künftigen Engpässen vorteilhaft
- Der AG benötigt Arge erfahrenes Personal und Planungskompetenz im unmittelbaren Zugriff

Lessons Learned: Streitkultur

- Einheitspreisvertrag: oft Win-Lose Szenarien
- Allianzvertrag: meist Win-Win oder Lose-Lose Szenarien
- Gleichschaltung des Informationsstandes und Transparenz fördert Vertrauen und Wertschätzung
- Allianzvertrag wurde bisher hauptsächlich zur Vorbereitung dieses Vortrags herangezogen

Lessons Learned : Budgetfortschreibung

- Im gegenständlichen Vertrag durch erhebliche Mehrkosten nicht relevant
- Fortschreibung nur bei AG seitig angeordneten Änderungen des Projektzieles
- Keine Fortschreibung aus "abweichendem Baugrund" oder "gestörtem Ablauf"



Lessons Learned: Arbeitsvorbereitung und Value Engineering

- Durch den Wegfall des Claim Managements werden Ressourcen für die Arbeitsvorbereitung frei und genutzt
- Die unmittelbare Kenntnis von Planungsvorgaben und Umsetzungsmöglichkeiten und das beiderseitige Mitspracherecht vereinfacht Lösungen in der Ausführung. Keine Behinderung der Diskussion durch vertragliche Aspekte.

Lessons Learned: Kostenoptimierung

- Bei komplexen Bauprojekten mit entsprechend hohen Risikosphärenanteilen des AG zahlt der AG am Ende in aller Regel alle Kosten.
- Langfristig sind Bauunternehmungen keine Projektensoren
- Daher können und müssen jene Kosten reduziert werden, die nicht unmittelbar dem Projektziel dienen
 - Vertragserrichtungskosten
 - Überbordende Dokumentation und Gegendokumentation
 - Personalressourcen in der Bauausführung
 - Claim und Anticclaim Management
 - Rechtliche Streitbegleitung

Einsparpotential je nach Vertragstyp laut Masterarbeit: 6 % bis 9 % der Projektkosten

Resümee:

Zur Nachahmung bedenkenlos zu empfehlen

Danke für Ihre Aufmerksamkeit!



10. Oktober 2018, Salzburg

„Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgend jemand ein wenig schlechter machen kann und etwas billiger verkaufen könnte, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Menschen.“

Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann.

Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas besseres zu bezahlen.“

John Ruskin (1819-1900)