



Allianzvertrag

Was bisher geschah...

Der Bau & Immobilien Report präsentiert in Kooperation mit Heid & Partner Rechtsanwälte den großen Überblick über alle Allianzvertrag-Projekte in Österreich.

2017 fiel in Österreich mit dem Gemeinschaftskraftwerk Inn der Startschuss für das erste Allianzprojekt im deutschsprachigen Raum. Aufgrund diverser Schwierigkeiten mit dem ursprünglichen Auftragnehmer nach

klassischem Modell wurde aus der Not eine Tugend gemacht, der ÖNORM-Vertrag aufgelöst und eine Allianz aus den nächstgereihten Bieter des Vergabeverfahrens gebildet. Ohne erneute Ausschreibung wurde so der erste Allianzvertrag in

Österreich geschlossen und laut Auftraggeber TIWAG sehr erfolgreich umgesetzt. Auch die ausführende ARGE aus Strabag, Jägerbau und Hinteregger zeigte sich mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Schon damals mit an Bord war Daniel Deutschmann, Heid & Partner Rechtsanwälte. Heute gilt er als der österreichische Experte schlechthin in Sachen Allianzmodell. Gemeinsam mit Deutschmann präsentiert der *Bau & Immobilien Report* einen Überblick über alle bisherigen Projekte, die in Österreich mit einem Allianzvertrag abgewickelt wurden, inklusive den wichtigsten Zahlen, Fakten sowie den Erfahrungswerten der Auftraggeber.

Allianzmodelle in Österreich: Zahlen, Fakten und Erfahrungswerte

AUFTRAGGEBER	°Asfinag	°Asfinag	°Elektrizitätswerke Reutte
PROJEKT	°S31 Burgenland Schnellstraße Talübergänge Sieggraben	°Landecker Tunnel – A12	°Modernisierung Kraftwerk Reutte
LEISTUNGSINHALT	°Allianzvertrag für die Errichtung von 4 neuen Brücken °Umfassendes Allianzmodell	°Allianzvertrag »Infrastruktur« °Umfassendes Allianzmodell	°Allianzvertrag »Infrastruktur« °Umfassendes Allianzmodell
AUFTRAGSWERT	°64 Mio. €	°>100 Mio. €	°>20 Mio. €
VERFAHRENSART	°Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 BVergG 2018	°Verhandlungsverfahren mit vorheriger europaweiter Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 BVergG 2018	°-
VERGABE NACH BVERGG 2018	°Ja	°Ja	°Nein
ABSCHLUSS/VERTRAG	°2022	°Voraussichtlich 2025	°2024
AKTUELLER STATUS	°In Ausführung	°In Vergabe	°In Ausführung
ERFAHRUNGSWERTE AG	°Markus Frühwirth, Teamleader Contract Management: »Die in das Vertragsmodell gesetzten Erwartungen werden bisher erfüllt. Beide Vertragspartner arbeiten konfliktfrei gemeinsam am bestmöglichen technischen als auch wirtschaftlichen Projekterfolg. Das bei Einheitspreisverträgen übliche »Claimmanagement« ist bisher ausgeblieben. Die »Open Book«-Abrechnung, als einer der großen Unterschiede zum klassischen Einheitspreisvertrag wird unter den Vorgaben des AG umgesetzt, wobei beide Vertragspartner ein großes Augenmerk auf ein möglichst hohes Maß an Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Reproduzierbarkeit richten.«	°Markus Frühwirth, Teamleader Contract Management: »Im Vorfeld zur Einleitung des zweistufigen Verhandlungsverfahrens wurde erstmals eine Markterkundung gemäß BVergG durchgeführt, um mit potenziellen am Projekt interessierten zukünftigen Bewerbern/Bietern bereits in dieser frühen Projektphase in den Dialog zu treten. Dieser Schritt hat sich als wertvoll herauskristallisiert, da hierdurch die Möglichkeit geschaffen wurde im Rahmen eines partnerschaftlichen Diskurses Ideen aber auch wechselseitige Zwangspunkte auszutauschen, welche unter Berücksichtigung der gegebenen Rahmenbedingungen vom Auftraggeber bei der Vertragsgestaltung berücksichtigt werden konnten.«	°Sebastian Haller, Projektleiter: »Das Allianzmodell soll eine Kultur der Zusammenarbeit fördern, bei der alle Parteien sowohl die Chancen als auch die Risiken teilen. Ziel ist es, eine Situation zu schaffen, in der alle entweder gewinnen oder verlieren, was einen starken Anreiz setzt, gemeinsam effizient und kostengünstig zu arbeiten. Das Allianzmodell soll eine schnelle und kosteneffiziente Bauweise gewährleisten, ohne die üblichen Konflikte und Nachträge, die oft bei großen Bauprojekten auftreten. Die Herstellkosten werden transparent und direkt vergütet, was die Bauunternehmen motivieren soll, innerhalb des Budgets und Zeitplans zu bleiben.«

Daniel Deutschmann, Heid & Partner Rechtsanwälte

»Seit 2017 haben wir rund 15 Allianzprojekte begleitet. Die Vergabe ist bei diesem Modell zwar etwas aufwendiger, in der Ausführung werden durch die Kooperation aber durchgehend bessere Projektergebnisse erzielt. Durch den Wegfall des Claim-Managements werden erhebliche Ressourcen eingespart. Die Techniker können sich wieder auf das Bauen konzentrieren und müssen sich nicht jeden Tag mit rechtlichen Problemstellungen herumschlagen.«

AUFTRAGGEBER	◦FH Campus Wien	◦FH Campus Wien	◦ÖBB
PROJEKT	◦Errichtung House of Science & Engineering	◦Errichtung »House of Health Sciences«	◦Brenner Nordzulauf – Baulos T4.2 Rohbaustollen Angath
LEISTUNGSINHALT	◦Allianzvertrag »Hochbau« für GU ◦Allianzmodell inklusive BIM und Lean Management	◦Allianzvertrag »Hochbau« für TU ◦Allianzmodell inklusive BIM und Lean Management	◦Allianzvertrag für den Rohbaustollen Angath ◦Umfassendes Allianzmodell
AUFTRAGSWERT	◦46 Mio. €	◦100 Mio. €	◦47 Mio. €
VERFAHRENSART	◦Verhandlungsverfahren mit vorheriger europaweiter Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 iVm § 34 BVerGG 2018	◦Verhandlungsverfahren mit vorheriger europaweiter Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 iVm § 34 BVerGG 2018	◦Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung gemäß § 205 iVm § 203 Abs 5 BVerGG 2018
VERGABE NACH BVERGG 2018	◦Ja	◦Ja	◦Ja
ABSCHLUSS/VERTRAG	◦2021	◦2022	◦2023
AKTUELLER STATUS	◦Abgeschlossen	◦Abgeschlossen	◦In Ausführung
ERFAHRUNGSWERTE AG	<p>◦Doris Link, COO FH Campus Wien & Martin Stopfer, Leiter Stabstelle Bauherrenmanagement: »Als wir Ende 2019 entschieden, für den ersten Erweiterungsbau »House of Science and Engineering« einen Allianzvertrag zu nutzen, ahnten wir nicht, welche globalen Herausforderungen wie Corona, Ressourcenengpässe und der Ukraine-Krieg auf uns zukommen würden. Dank der guten Zusammenarbeit und dem »Best for Project«-Ansatz des Schlüsselpersonals auf AG- und AN-Seite konnten wir das Projekt termingerecht und im Budget abschließen. Aufgrund dieses Erfolgs und der positiven Erfahrungen setzen wir auch beim zweiten Projekt »House of Health Sciences« auf ein partnerschaftliches Vertragsmodell und werden dies auch bei den verbleibenden Bauplätzen tun.«</p> <p>◦Die FH Campus Wien hat bereits zwei Projekte mit Allianzvertrag abgewickelt und äußerst positive Erfahrungen gesammelt.</p>		
	<p>◦Frédéric Heil, Projektkoordinator: »Die Projektumsetzung auf Basis des Allianzvertrages für den Rohbaustollen Angath ermöglicht es noch nicht, einen abgesicherten Erfahrungskatalog vorzulegen. Trotzdem zeichnen sich Erfolgsfaktoren ab. Den beteiligten Personen fällt eine wesentliche Rolle zu. Das Schlüsselpersonal wird bereits im Vergabeprozess festgelegt. Alle Vertragspartner verinnerlichen das »Mindset« des Allianzvertrages und Entscheidungen folgen dem »Best for Project«-Grundsatz. Offene Kommunikation, Einbindung des Auftraggebers in die Abwicklung und volle Transparenz sind besonders wichtig. Unser Ziel ist, erste Erfahrungen mit diesem alternativen Vertragsmodell zu sammeln. Die gewonnenen Erkenntnisse werden nach Vorliegen entsprechend stabiler Daten auch mit den Erkenntnissen anderer öffentlicher Auftraggeber abgeglichen.«</p>		



Film ab und erleben,
wie NOVA AVA Spaß in
deine Arbeit bringt.



avanova.de/spass

KANN BAUKOSTEN- MANAGEMENT SPASS MACHEN?

JA, WENN MAN
DIE RICHTIGEN
WERKZEUGE
DAFÜR HAT.

Anja Schnurr, Architektin
Projektbearbeitung und Kostenberechnung
hks architekten, Erfurt

Partnerschaftsmodelle

AUFTRAGGEBER	◦Salzburger Regionalstadtbahn Projektgesellschaft mbH
PROJEKT	◦S-Link; Strecke Salzburger Lokalbahn Mirabellplatz (SALB-MIRA); Messebahn; Umbau Bestandsstrecke
LEISTUNGSINHALT	◦Allianzvertrag »Infrastruktur« ◦Umfassendes Allianzmodell
AUFTRAGSWERT	◦365 – 550 Mio. Euro €
VERFAHRENSART	◦Verhandlungsverfahren mit vorheriger europaweiter Bekanntmachung gemäß § 203 Abs 5 und Abs 7 iVm § 205 iVm ³ 208 BVerGG 2018
VERGABE NACH BVERGG 2018	◦Ja
ABSCHLUSS/VERTRAG	◦Voraussichtlich 2025
AKTUELLER STATUS	◦In Vergabe

ERFAHRUNGSWERTE AG ◦**Monika Stöggel**, Leiterin Recht und Compliance: »Auch bei konventionellen Verträgen gibt es Beispiele für konstruktive und erfolgreiche Projekte. Merkmal bei diesen Projekten ist häufig ein partnerschaftlicher Umgang unter den Beteiligten, bei dem gemeinsam die Projektziele verfolgt werden, Verständnis für die gegenseitigen Bedürfnisse und Perspektiven sowie ein »Geben und Nehmen« herrscht. Um die Chance zu erhöhen, dass sich eine derartige Projektkultur einstellt und das Projekt für alle Beteiligten nicht nur wirtschaftlich, sondern auch bezüglich der sonstigen Projektziele und der Projektabwicklung insgesamt ein Erfolg wird, hat sich die Auftraggeberin entschieden, ein alternatives Vertragsmodell einzusetzen. In dem vorgesehenen Modell werden die Interessen der Beteiligten vor allem in finanzieller Hinsicht gleich ausgerichtet und die Wahrung dieser Interessen durch strukturelle Maßnahmen sichergestellt.«

◦Tirol Kliniken
 ◦Sanierung der Tiefgarage der Frauen-Kopf-Klinik
 ◦Umsetzung als Allianzmodell unter Anwendung von Early Contractor Involvement
 ◦17 Mio. Euro €
 ◦Verhandlungsverfahren mit vorheriger europaweiter Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 iVm § 34 BVerGG 2018
 ◦Ja
 ◦2024
 ◦In Ausführung
 ◦**Alois Radelsböck**, Abteilungsvorstand Bau & Technik: »2022/2023 war der Baumarkt überhitzt und es gab teilweise nur Tagespreise, somit war eine Kostenplanung und Budgetierung nicht möglich. Unser Ziel war eine gemeinsame Festlegung des Zielpreises, eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und eine Risikoteilung sowie die Ausschaltung des Claim Management. Das Verfahren bis zum Zuschlag an den Bestbieter für die Partneringphase ist beim ersten Mal formaljuristisch und abwicklungstechnisch sehr aufwendig. Die Partneringphase ist keine einfache gemeinsame Lösungssuche für das Projekt, sondern ein Kampf, speziell bei der Festlegung des Zielpreises. Ob es funktioniert hat, werden wir kommenden Jahr im Sommer, bei Fertigstellung wissen.«

AUFTRAGGEBER	◦TIWAG-Tiroler Wasserkraft AG
PROJEKT	◦Gemeinschaftskraftwerk Inn – Los Triebwasserweg Maria Stein
LEISTUNGSINHALT	◦Allianzvertrag »Infrastruktur« ◦Umfassendes Allianzmodell
AUFTRAGSWERT	◦120 Mio. €
VERFAHRENSART	◦-
VERGABE NACH BVERGG 2018	◦Nein
ABSCHLUSS / VERTRAG	◦2017
AKTUELLER STATUS	◦Abgeschlossen

AUFTRAGGEBER	◦TIWAG-Tiroler Wasserkraft AG
PROJEKT	◦Erweiterung Kraftwerksgruppe Sellrain-Silz
LEISTUNGSINHALT	◦Allianzvertrag »Infrastruktur« ◦Umfassendes Allianzmodell
AUFTRAGSWERT	◦425 Mio. €
VERFAHRENSART	◦Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung
VERGABE NACH BVERGG 2018	◦Nein
ABSCHLUSS / VERTRAG	◦2020
AKTUELLER STATUS	◦In Ausführung

AUFTRAGGEBER	◦TIWAG-Tiroler Wasserkraft AG
PROJEKT	◦Kraftwerk Innstufe Imst-Haiming
LEISTUNGSINHALT	◦Allianzmodell mit Early Contractor Involvement
AUFTRAGSWERT	◦k.A.
VERFAHRENSART	◦Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung
VERGABE NACH BVERGG 2018	◦Nein
ABSCHLUSS / VERTRAG	◦Voraussichtlich 2025
AKTUELLER STATUS	◦In Vergabe

ERFAHRUNGSWERTE AG ◦**Statement der Tiwag:** »Nach den guten Erfahrungen mit dem ersten österreichischen Allianzvertrag beim Gemeinschaftskraftwerk Inn haben wir uns auch bei der Erweiterung der Kraftwerksgruppe Sellrain-Silz um das Pumpspeicherkraftwerk Kühtai 2 frühzeitig für einen Allianzvertrag entschieden. Die komplexe Bestbieterfindung, die sowohl Preis als auch Qualität – darunter soziale Kompetenzen – berücksichtigte, stellte sich als aufwändig, aber für die Größe des Projekts gerechtfertigt heraus. Nach 3,5 Baujahren hat sich die Allianz bewährt: Respektvoller Umgang und die Fokussierung auf Problemlösungen statt Schuldzuweisungen haben sich als vorteilhaft erwiesen. Technische Herausforderungen beim Dammbau und beim Vortrieb mit einer Tunnelvortriebsmaschine wurden im Allianzvertrag durch eine gemeinsame Risikosphäre und sachliche Diskussionen effizient gemeistert. Derzeit befindet sich die Baustelle auf einem äußerst guten Weg und wir sind zuversichtlich, dass alle Bauarbeiten termingerecht abgeschlossen werden. Insgesamt zeigen die Allianzprojekte der TIWAG, dass Allianzverträge durch gemeinsame Risikosphären, frühzeitige Einbindung aller Beteiligten und eine respektvolle Zusammenarbeit nicht nur Konfliktpotenzial reduzieren, sondern auch zu effizienteren und erfolgreicheren Projekten führen.«

Partnerschaftsmodelle

AUFTRAGGEBER	Land Vorarlberg	Land Vorarlberg
PROJEKT	L191, Stadttunnel Feldkirch – Erkundungsstollen Tisis	Stadttunnel Feldkirch Hauptprojekt
LEISTUNGS-INHALT	Allianzvertrag für den Erkundungsstollen Tisis Umfassendes Allianzmodell	Allianzvertrag für den Stadttunnel Feldkirch Umfassendes Allianzmodell
AUFTRAGSWERT	12 Mio. €	>100 Mio. €
VERFAHRENSART	Verhandlungsverfahren mit vorheriger EU-weiter Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 iVm § 34 BVergG 2018	Verhandlungsverfahren mit vorheriger europaweiter Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 iVm § 34 BVergG 2018
VERGABE NACH BVERGG 2018	Ja	Ja
ABSCHLUSS/ VERTRAG	2022	Voraussichtlich 2024
AKTUELLER STATUS	Abgeschlossen	In Vergabe

ERFAHRUNGSWERTE AG

• **Bernhard Braza**, Projektleiter Stadttunnel Feldkirch: »Schon im Zuge des Verhandlungsverfahren war für die Projektbeteiligten klar, dass hier einiges anders und auch aufwendiger läuft als sonst. Eine besondere Herausforderung stellte die Abrechnung nach Open Book dar. Dabei finden sich die Bauherrnvertreter plötzlich direkt in der Lohn- und Geräteverrechnung der ARGE selbst wieder und müssen diese nun final prüfen und freigeben. Im Zuge der Ausführung des Erkundungsstollens konnten trotz der reduzierten technischen Anforderungen einige Optimierungen umgesetzt werden, die mitunter einen großen Anteil am Unterschreiten der vereinbarten Zielkosten hatten. Dazu zählen etwa ein geändertes Gerätekonzept oder der Einsatz von Kunststofffaserspritzbeton als Erstsicherung. In Summe war die partnerschaftliche Abwicklung spür- und auch messbar: Bei dem Pilotprojekt konnte eine deutliche Zielkostenunterschreitung von rund 14 Prozent und eine Bauzeiteneinsparung im Vortrieb von rund acht Wochen erzielt werden.«

AUFTRAGGEBER	Donau Chemie	Salzburg
PROJEKT	Weiterführung Aufweitung Rosanna-Stollen mit einem Allianzvertrag »light«	Flucht- und Rettungsstollen Schmittentunnel
LEISTUNGS-INHALT	»Kleines« (Infrastruktur-) Projekt mit Umsetzung bestimmter Elemente des Allianzvertrages: Teil »Geologie« = Risk-sharing-Ansatz; Teil »Sonstiges« = Einheitspreisvertrag Bonus-Malus-Systematik Mehrstufiger standardisierter Konfliktlösungsprozess	Allianzmodell »light« Bau Rettungstunnel zu bestehendem Straßentunnel
AUFTRAGSWERT	5 Mio. €	k.A.
VERFAHRENSART	-	Verhandlungsverfahren mit vorheriger europaweiter Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 iVm § 34 BVergG 2018
VERGABE NACH BVERGG 2018	Nein	Ja
ABSCHLUSS/ VERTRAG	2019	k.A.
AKTUELLER STATUS	Abgeschlossen	In Ausführung



**Spielerisch
einfach.**

Build on us.