

Das Streitgespräch



Dipl.-Ing. Architekt Markus Lentzler
ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG



Prof. Dr. Klaus Eschenbruch
Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB

„Mehrparteienverträge sind die konsequente Umsetzung der Partneringkonzepte.“

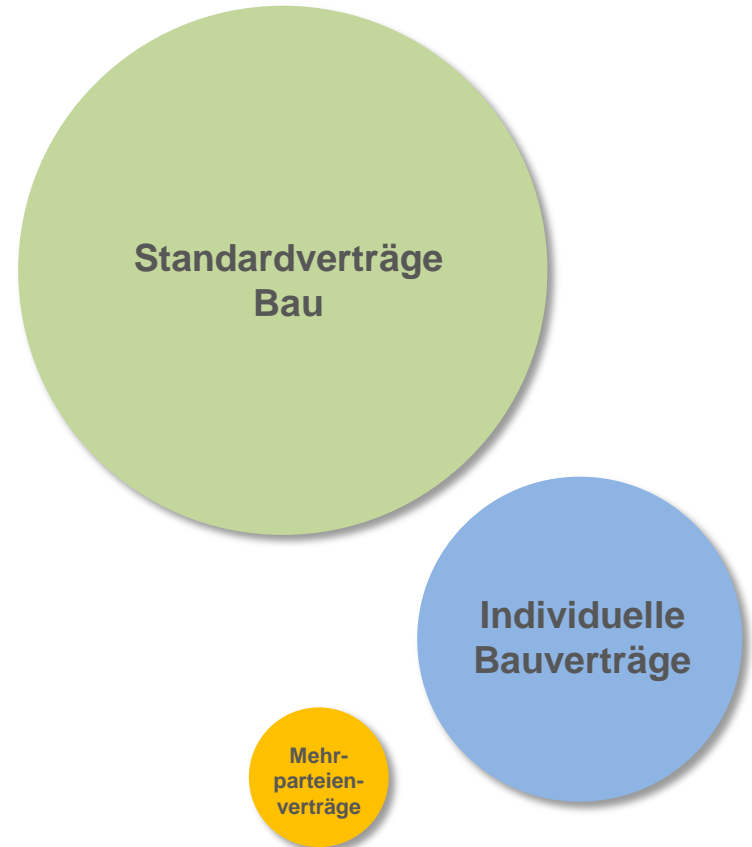
„Mehrparteienverträge haben einen geringen Anwendungsbereich und sind anfällige Konstrukte.“

Lean IPA ist ein ganzheitlicher Ansatz



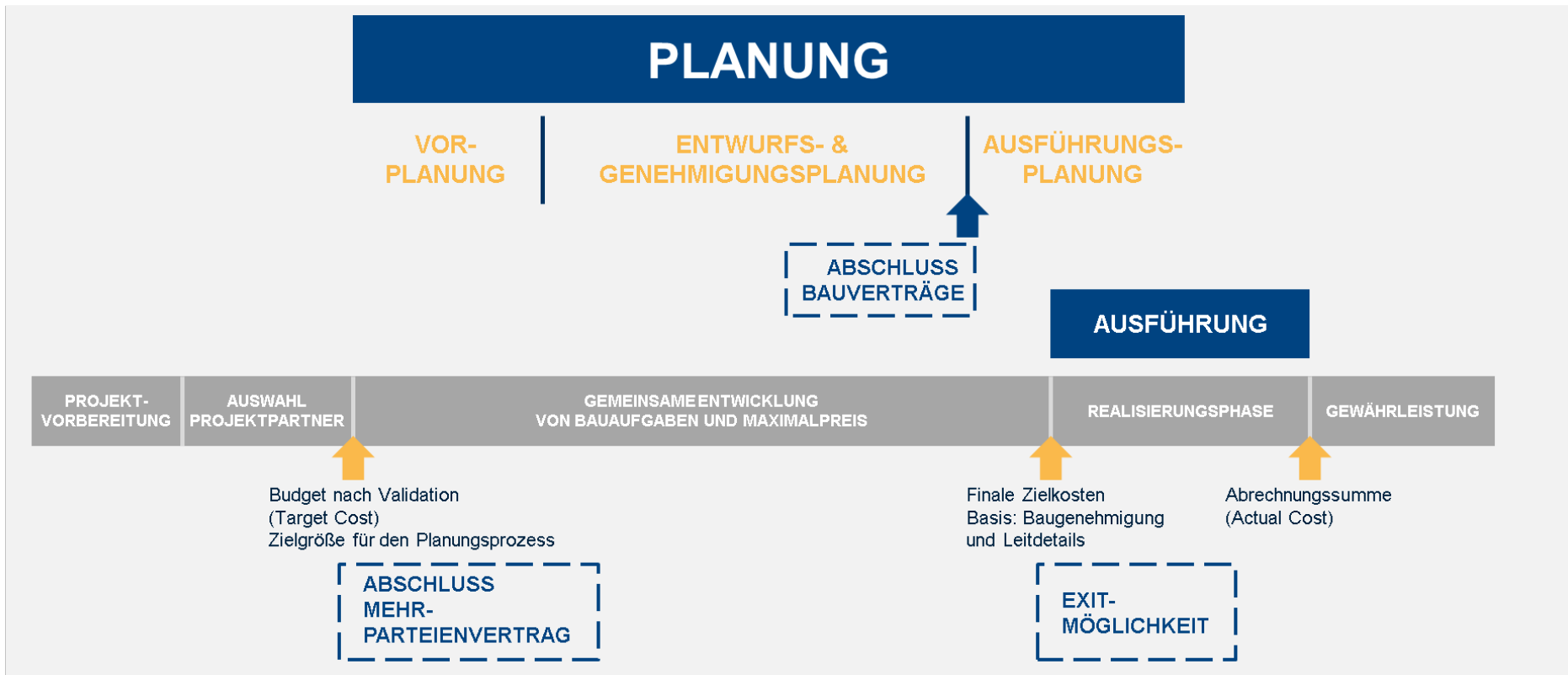
Das Vertragskonzept Mehrparteienvertrag

- Der Mehrparteienvertrag ist ausschließlich ein Vertragsmodell für **komplexe Großprojekte**
- In aller Regel beinhaltet der Vertragstyp eine **frühe Vertragsbindung** von Auftraggeber, Generalplaner und Generalunternehmer
- **Standardverträge Bau** kommen für alle Nachunternehmerverträge weiterhin zur Anwendung
- Der Mehrparteienvertrag hat oft **rahmenvertraglichen Charakter** und besteht aus einer Mischung vorbekannter Vertragselemente aus Gesellschaftsrecht, GMP-Vertragsgestaltung, CM-Verträgen und Partneringansätzen mit gemischten Teams (shared-Management)



Lean IPA / Darstellung Grundstrukturen

Phasenmodell der gemeinsamen Projektabwicklung



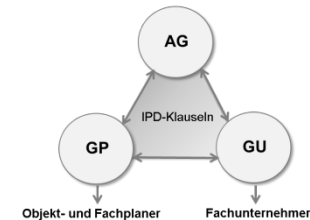
Grundprobleme der Vertragsstruktur

- **Vertragsstruktur:** Hohe Kosten und großer Zeitaufwand für die Vertragsgestaltung
- **Zumeist nur Rahmenvertrag:** wegen früher Vertragsbindung (Vorplanung) ist eine Stufenstruktur, mit Nach- und Neuverhandlungspotential bei Meilensteinen unabdingbar
- **Hybride, anfällige Vertragslösung:** Gefahr des Schönwettervertrages (wie generell bei Partneringverträgen)
- **Lehren aus der Vergangenheit:** Rückfall in klassische Vertragstypologien nach Auflösung der Projektkomplexität
- Weitgehend **außerhalb wettbewerblicher Preisbildung**

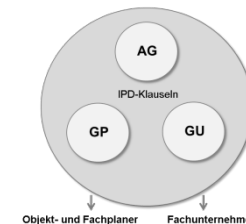
Standardvertrag mit allg. Vertragsbedingungen für die IPD-Realisierung
AIA-A295



Mehrparteienvertrag
AIA-B195

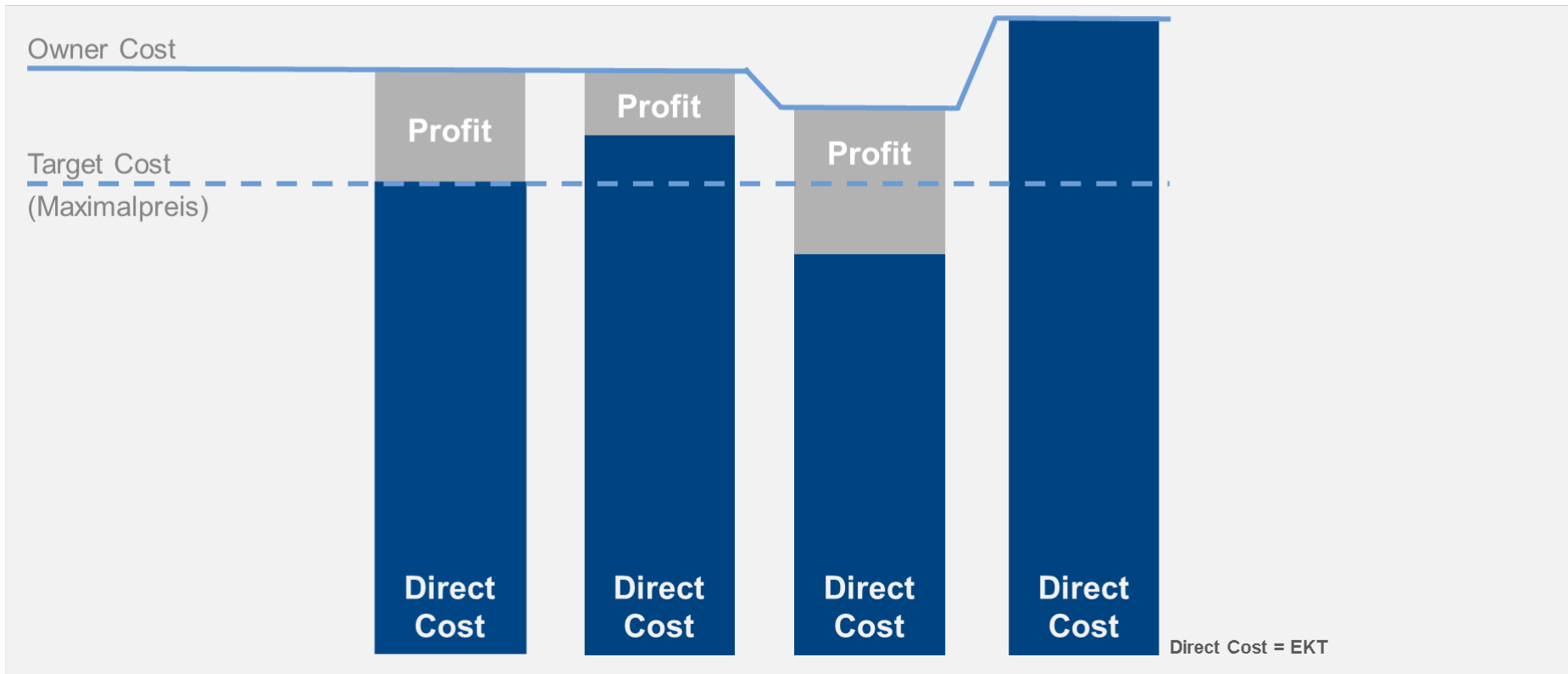


Projektgesellschaft



Lean IPA / Ausgestaltung im Detail

Vergütungsmodell – vereinfachte Darstellung



Fragen / Risiken

- **Sorgfältige Vertragsgestaltung**, insbesondere zum shared-Management unabdingbar
- Risiken der Vertragsstruktur, **Selbstkostenerstattung**
- Vordefinierte **Gewinnmarge** durch Wirtschaftsprüfer versus freier Markt
- **Änderungsmanagement** hier notwendig, komplexer, Interessengegensätze bleiben
- **Managementkompetenzen** unabdingbar



Lean IPA / Schlussthese

Lean IPA ist ein ganzheitlicher Ansatz

Partnering als Schlüsselement

- Gemeinsame Ziele
- Weg zur Beilegung von Streitigkeiten
- Kontinuierliche Verbesserung
- Fortschritt messen
- Gewinne teilen

Egan Report – „RETHINKING CONSTRUCTION“
UK 1998



Schlussthese

Der Mehrparteienvertrag ist ein Ferrari der Bauvertragsgestaltung!



Teuer, nicht für alle Verkehrs- und Straßensituationen geeignet und anfällig

