**Premiere für PARTNERSCHAFT MIT BAUPRAXIS gelungen!**

Alle Pilotprojekte mit alternativen Vertragsmodellen aus Österreich und Deutschland, sowohl in Infrastruktur als auch Hochbau, wurden von Auftraggebern, Auftragnehmern, Planern und Vertragsverfassern in nur einem Tag vorgestellt. Somit konnte sich der Teilnehmer ein Bild über Allianzvertrag „Infrastruktur“, Allianzvertrag „light“ und Allianzvertrag „Hochbau“ sowie Integrated Project Delivery machen.

Nach jahrelanger theoretischer Auseinandersetzung mit diesem Themenkreis, ist Anfang 2017 mit der Umsetzung des ersten Allianzvertrages im deutschsprachigen Raum beim Gemeinschaftskraftwerk Inn der Startschuss für die praktische Umsetzung gefallen. Wolfgang Lehner, STRABAG stellte dazu fest „Die Interessensbündelung von Kunde und Bieter muss eine zentrale Vorgabe sein.“

Aufgrund der guten Ergebnisse zum ersten Projekt hat sich die TIWAG Mitte 2018 dazu entschlossen, auch das über EUR 400 Mio schwere Großprojekt Speicherkraftwerk Kühtai mit dem Allianzmodell umzusetzen. Clemens Niedermayr, TIWAG: „Die Abfrage von Soft Skills bei Bietergemeinschaften und derem Schlüsselpersonal ist gut angekommen. Jedoch gibt es Verbesserungspotential bei der Umrechnung der Soft Skills in das Punktesystem.“

2019 wurde für das Kraftwerk Wiesberg der erste Allianzvertrag „light“ abgeschlossen. Wolfgang Holzer, BERNARD: „Ein Anreiz für die gemeinsame Optimierung durch Bonus-Malus-System gilt für die gemeinsame Risikosphäre für dafür geeignete Teile des Projekts.“

Ein Allianzvertrag für Hochbauprojekte befindet sich bei der FH Campus Wien – einem öffentlichen Auftraggeber gemäß BVergG 2018 – für das House of Science and Engineering gerade in der Phase der Ausschreibung. Doris Link, ECC: „Je besser die Kooperation zwischen AG und AN, desto wahrscheinlicher ist der Projekterfolg. Dann kann nur mehr herauskommen lose-lose oder win-win.“

Auch die Erfahrungen mit Pilotprojekten in Deutschland, wie z.B. mit dem Kongresshotel Hafencity Hamburg werden aus erster Hand von Markus Lentzler, ECE, präsentiert: „Die Erfahrung bei unserem Pilotprojekt „Kongresshotel Hafen City Hamburg“ sind durchwegs sehr positiv. Die Führung wird durch eine starke Selbstregulierung der Projektbeteiligten deutlich optimiert. Kreativität ermöglicht „Denken in Alternativen und über den eigenen Wirkungsbereich“ hinaus. Das schafft neue Horizonte und Möglichkeiten.““

Auch wurde ein Zwischenstand der Arbeiten zum ÖBV-Merkblatt-„Alternative Vertragsmodelle“, das spätestens im Frühjahr als Gründruck veröffentlicht wird, vom AK-Leiter Andreas Fromm, ASFINAG vorgestellt. Auch in Deutschland hat sich eine Expertengruppe auf der Plattform IPA für partnerschaftsfreundliche Verträge gebildet. Markus Lentzler, IPA:“ Die Kultur des gemeinsamen Planens und Bauens wird ein neues Kapitel aufschlagen können und müssen. Aus meinen Gesprächen sowohl mit Auftraggebern als auch der Auftragnehmern ist die Zeit für kollaborative Modelle reif.“

Im Finale der PARTNERSCHAFT MIT BAUPRAXIS diskutierten Vertreter von Bauherrn, Ausführenden und Planern der ersten Führungsebene über die Chancen von Projekten mit Partnerschaftsverträgen.

Peter Krammer, STRABAG: „Unser letztes partnerschaftlich gelöstes Projekt in Deutschland war das hochkomplexe Projekt Springer Campus mit großen Anforderungen des Kunden, welches in der Zeit und im Budget fertiggestellt werden konnte“. Karl Weidlinger, SWIETELSKY: „Ein von AG und AN gelebtes Allianzmodell mit gleich gesteckten Zielen, wie Kühtai, kann Zusammenschweißen und Basis für einen Folgeauftrag sein.“ Andreas Fromm, ASFINAG: „Wir werden anhand eines demnächst auszuschreibenden Projektes in der Größe von 33 Mio. EUR unsere Erfahrungen dazu evaluieren“. Wolfgang Gleissner, BIG: „Wir sind auf der Suche nach einem Projekt mit komplexer Aufgabenstellung, um eigene Erfahrungen zum Allianzmodell erstmals sammeln zu können.“ Johann Herdina, TIWAG: „ Für GKI und Kühtai sind die Planungsleistungen aufgrund der eigenen Ressourcen im Haus bereits abgeschlossen, sodass die TIWAG als Bauherr und Planer in den Mehrparteienvertrag hineingeht.“ Markus Lentzler, ECE: „mit einem Mehrparteienvertrag ist das gemeinsame Entwickeln des Projekt Know hows von Vorteil.“ Robert Schedler, FCP: „Viele Planer haben Angst vor Veränderungen. Man sollte jedoch offen sein für neue Herausforderungen und Grundlagen dafür schaffen.“

Für 2021 ist ein Update auf dem Gebiet der partnerschaftlichen Verträge mit Erfahrungen aus Folgeprojekten geplant.