

## Allianzverträge gemäß dem Tiroler (TIWAG) Modell Erfolge, Optimierungspotential, Zukunftsanpassungen

DI Klaus Mitteregger



## Allianzverträge - Mitteregger

### Persönlicher Rückblick auf 35 Jahre Bauprojekte

- Ich wurde Bauingenieur mit Fachrichtung Baubetrieb und Bauwirtschaft, weil mich die Baustelle und der Baubetrieb faszinieren.
- Nach 20 Jahren bei Baufirmen musste ich zur Kenntnis nehmen, dass der Erfolg eines Projektes üblicherweise nicht durch einen optimalen Baubetrieb bestimmt wird, sondern überwiegend durch ein optimiertes Claimmanagement.
- Das Billigstbieterprinzip des Einheitspreisvertrages führt bei komplexen, mit erheblichen Unbekannten und Schwankungsbreiten behafteten Bauprojekten in der Regel zu Unterpreisen und der Notwendigkeit der Vergütungsanpassung. Das ist systeminert.

### Der Einheitspreisvertrag

Budget

OBA, BK, QS

AG zahlt üblicherweise letztlich Alles.  
Also die gesamten Errichtungskosten und  
allfällige Vertragsbewirtschaftungskosten

universität innsbruck  
Arbeitsbereich für Baumanagement,  
Baurecht und Tunnelbau

Allianzverträge gemäß dem Tiroler (TIWAG) Modell

DI Klaus Mitteregger 3 **iBTREFF** WISSENSCHAFT TRIFFT WIRTSCHAFT  
SPEZIALTHEMEN ZUM STAND DER TECHNIK AUS BAUMANAGEMENT, BAURECHT UND TUNNELBAU

### Der Allianzvertrag gemäß dem Tiroler TIWAG Modell

AG kooperiert mit einer gläsernen Arge und zahlt den Aufwand

Gemeinsame Expertise, Dokumentation und Qualität

**100 % Kostenerstattung mit Pain/Gain Anteil**

universität innsbruck  
Arbeitsbereich für Baumanagement,  
Baurecht und Tunnelbau

Allianzverträge gemäß dem Tiroler (TIWAG) Modell

DI Klaus Mitteregger 4 **iBTREFF** WISSENSCHAFT TRIFFT WIRTSCHAFT  
SPEZIALTHEMEN ZUM STAND DER TECHNIK AUS BAUMANAGEMENT, BAURECHT UND TUNNELBAU

## Allianzverträge in der TIWAG

- **Projekt GKI Gemeinschaftskraftwerk Inn (2017-2021):**  
90 Mio Allianzvertrag als Fortführungsvertrag eines EP Vertrages nach einvernehmlicher Vertragsauflösung
- **Projekt SK Speicherkraftwerk Kühtai (2020-2027):**  
425 Mio Bauvertrag mit Zielkosten  
Kaverne, Druckstollen, Beileitungstollen, Damm
- **Projekt Imst Haiming (in Vergabe):**  
350 Mio Bauvertrag mit Kostenbereich  
Kaverne, Druckstollen, Ausgleichsbecken  
Projekt in der Vergabephase  
Early contractor involvement

## Der Allianzvertrag gemäß dem Tiroler (TIWAG) Modell

### Vertragsgrundsätze:

- Der Allianzvertrag ist ein normaler Bauvertrag, bei dem der Unternehmer das Werk schuldet.
- Die Abrechnung erfolgt nicht nach € je m<sup>3</sup> sondern nach € je €.
- Die meisten Risiken/Chancen sind der gemeinsamen Sphäre zugeordnet und daher auch gemeinsam zu bewältigen.
- Durch das „best for project“ Prinzip werden die Interessen aller Vertragspartner gleichgeschaltet.
  - In der Regel nur win-win oder lose-lose Szenarien.
  - Die Einhaltung von Terminen führt auch beim AN zu Bonifikationen.

## Erfolge

- Höhere Kostentransparenz und Prognosegenauigkeit.
- Optimierung des Baubetriebes statt Claim Management.
- Um 5 bis 10 % gesenkte Projektkosten durch:
  - Deutlich geringere Personalstände in der AN/AG Bauleitung durch Entfall eines umfassenden „Claim Management“.
  - Jeder einsparbare Euro wird auch eingespart und geht nicht verloren, weil er aufgrund von divergierenden Interessen erst gar nicht als Kostenpotential wahrgenommen wird.
  - Deutliche Reduktion von Vertragsbesicherungen, keine Zwischenfinanzierung durch AN notwendig
- Die Motivation der Mitarbeiter vor Ort ist sehr hoch. Wir vermuten, dass sich das bis in die Krankenstandstatistik auswirkt.
- Der Erfahrungsrückfluss von der Baustelle in die Planung ist erheblich und nicht von wirtschaftlichen Zwängen überprägt.
- Die Verwendung des weit verbreiteten, jahrelang erprobten Standard ARGE Vertrages als Verrechnungsgrundlage der Baukosten hat zu einer sehr friktionsfreien Kostenvergütung geführt.

## Herausforderungen

- Die Vergabeentscheidung erfolgt ohne verbindliches Kosten-Angebot.
- Die Vergabeentscheidung ist überwiegend von nicht eindeutig messbaren Qualitätsmerkmalen der Bieter abhängig (Erfahrung, Referenzen, Personal..). Hier ist der AG stark gefordert, die Objektivität der Vergabe sicherzustellen.
- Aktuell sehen wir nur die Höhe der AGK (Geschäftsgemeinkosten) als einfach messbares Unterscheidungsmerkmal zwischen den Bietern. Ein AGK Preiskampf in der Vergabephase darf die langfristige Motivation in der Ausführung nicht unterlaufen.
- Der Tiwag Allianzvertrag baut auf die interne Selbstkontrolle einer Arbeitsgemeinschaft. Für Einzelunternehmer ist von einem erhöhten Prüfaufwand in der Abwicklung auszugehen. TIWAG akzeptiert nur echte Argen als Auftragnehmer.

## Optimierungspotential bei Kraftwerksprojekten

- Beim Projekt IH reden wir aufgrund eines baubetrieblich variablen Bau-Soll nicht mehr von Zielkosten, sondern vom Kostenbereich und einer dazu passenden AGK plus pain/gain Verteilung. Dadurch wurde eine frühzeitige Einbindung des Unternehmers ohne ganz konkrete Ausschreibungsplanung möglich. Early contractor involvement.
- Das Genehmigungs-Korsett (UVP) zwingt den AG schon recht früh in eine sehr konkrete Planung samt Ermittlung der Umweltauswirkungen. Diese ist später durch gute Ideen schwer veränder- und anpassbar. Hier ist vor allem der Zeitbedarf einer Änderungsgenehmigung ein großes Hindernis.
- Jedes Kraftwerksprojekt hat viele Projektbeteiligte, die natürlich auch den Erfolg des Projektes mitbeeinflussen. Anzustreben ist eine Einbindung aller (wesentlichen) Projektbeteiligten mit vergleichbaren Verträgen. Aufgrund der vollkommen anders gelagerten Kostenstruktur bei den hier in Frage kommenden Lieferanten (TVM, Turbine, Generator,...) dürfte dies schwierig sein.

Danke für ihre Aufmerksamkeit