

# ALLHEILMITTEL ALLIANZVERTRAG?

*Von Mag. iur. Dipl.-Ing. Dr.techn. Ingo Heegemann*

## INHALTSVERZEICHNIS

1 Einleitung.....	322
2 Vergabeverfahren – early contractor involvement.....	322
3 Vergabeverfahren – Zuschlagskriterien .....	323
4 Vereinbarte Grundsätze.....	325
5 Risikoverteilung – „gemeinsame“ Tragung von Risiken .....	326
6 Bonus-Malus-Regelung innerhalb des Cost+Fee-Vergütungsmodells .....	327
7 Zusammenfassung.....	331

## 1 EINLEITUNG

In letzter Zeit setzen sich auch in Österreich einige Publikationen mit dem Allianzvertrag auseinander.<sup>1</sup> Tenor der meisten dieser Publikationen ist, dass durchaus Vieles für die Anwendung des Allianzmodells spricht, insbesondere bei komplexen und risikobehafteten Großprojekten. Auch die Österreichische Bautechnik Vereinigung (ÖBV) veröffentlichte ein Merkblatt mit Empfehlungen für die Auswahl und Umsetzung von alternativen Vertragsmodellen, in welchem dem Allianzvertrag Raum gewidmet wird.<sup>2</sup>

Als wesentliche Vorteile des Allianzvertrags werden die durch die partnerschaftliche Zusammenarbeit erzielbaren besseren Projektergebnisse, vor allem auch in Form von Einsparungen für den Auftraggeber, sowie eine höhere Rechtssicherheit durch das Fehlen von Nachtragsforderungen genannt.

Der Verfasser nimmt diese Veröffentlichungen zum Anlass, einige bis dato weniger beachtete, aber ebenfalls wichtige, vor allem baubetriebswirtschaftliche Aspekte des Allianzvertrags zu beleuchten.

Vorauszuschicken ist, dass – etwa im Unterschied zum ÖNORM-Werkvertrag (ÖNORM B 2110 oder ÖNORM B 2118) – „der“ (standardisierte) Allianzvertrag nicht existiert. Die Vertragspartner (auch öffentliche Auftraggeber) haben in Bezug auf die konkrete Ausgestaltung der einzelnen Vertragsbestimmungen große Freiheiten.

## 2 VERGABEVERFAHREN – EARLY CONTRACTOR INVOLVEMENT

Als wesentliche Vorteile des – unter anderem beim Allianzvertrag angewandten – „*early contractor involvement*“ (ECI) werden technische Optimierungspotenziale und daraus resultierende Einsparungen angesehen. Durch eine möglichst frühzeitige Mitwirkung des Bauunternehmers an der Planung

---

<sup>1</sup> Bspw: Paar/Deutschmann/Gschösser/Heck, Anwendungspotenzial von kooperativen Mehrparteienverträgen in der österreichischen Bauwirtschaft, in bauaktuell 2021/1; sowie Deutschmann, Bauverträge neu denken – Umsetzung von Allianzverträgen im österreichischen Rechtssystem am Beispiel des Gemeinschaftskraftwerks Inn, in Tagungsband 5. Internationaler BBB-Kongress, TU Graz 2019.

<sup>2</sup> ÖBV, Merkblatt „Alternative Vertragsmodelle“, Mai 2021.

(während der sogenannten Partneringphase) soll das, dem Auftraggeber nicht zugängliche, Know-How des Unternehmers zugunsten des Projekts genutzt werden.

Dass dies zu Vorteilen, auch für den Auftraggeber, führen kann, ist vor allem in Bezug auf die baubetriebliche Planung (z.B. Baulogistik, Bauablauf) korrekt.

Allerdings führt eine Einbindung des Bauunternehmers in die Planung nur dann zu signifikanten wirtschaftlichen Vorteilen für den Auftraggeber, wenn diese (spätestens) im Stadium der Einreichplanung erfolgt. Im Korsett einer bereits baubewilligten Planung ist das Einsparungspotenzial durch Mitwirkung des Bauunternehmers hingegen gering.

Die Notwendigkeit der sehr frühzeitigen Einbindung des Unternehmers führt jedoch dazu, dass der Vergabeprozess vor den oder parallel mit den Behördenverfahren durchzuführen ist. Insbesondere bei komplexen Projekten im Ingenieur- und Tunnelbau ist meist eine Umweltverträglichkeitsprüfung (UVP) erforderlich. UVP-Verfahren sind komplexe und langwierige Behördenverfahren, sie stehen oftmals „auf des Messers Schneide“. **Die Einbindung einer weiteren Partei<sup>3</sup> verkompliziert das Behördenverfahren für den Auftraggeber und bedingt das Risiko einer Verfahrensverlängerung.**

### 3 VERGABEVERFAHREN – ZUSCHLAGSKRITERIEN

Bei den bis dato üblichen Ausschreibungen von Bauleistungen durch öffentliche Auftraggeber wird das Zuschlagskriterium des Preises zumeist mit 90% (oder noch mehr) gewichtet. Zuschlagskriterien abseits des Preises (Qualitätskriterien) sind dabei (stark) unterrepräsentiert. Oft verkommen die Qualitätskriterien zu Scheinkriterien, die ohnehin von den meisten Bietern erfüllt werden. Dadurch mutiert das – vom BVergG bei großen Bauprojekten vorgeschriebene – Bestbieterprinzip faktisch zum Billigstbieterprinzip.

Im Unterschied dazu **ist bei der Vergabe von Leistungen nach dem Allianzmodell das Kriterium des Preises viel geringer gewichtet** – ähnlich wie bei der Ausschreibung von geistigen Leistungen.

<sup>3</sup> Auch wenn der Bauunternehmer nicht Partei iSd AVG ist, sondern nur im Hintergrund agiert.

Exkurs: Bei geistigen Leistungen (z.B. Planungs- und andere Konsulentenleistungen) ist die starke Gewichtung von Qualitätskriterien vor allem deshalb gerechtfertigt, weil eine Dienstleistung mit hoher Qualität in der Regel zu einem **Multiplikatoreffekt** führt:

Ein Konsulent, der die Qualitätskriterien sehr gut erfüllt, erhält den Auftrag auch mit einem um – realistisch angenommen – 10 % bis 20 % höheren Angebotspreis als seine Mitbewerber (die die Qualitätskriterien weniger gut erfüllen). Die Honorardifferenz beträgt – gemessen an den Projektkosten – dennoch nur einige Promille.<sup>4</sup>

Durch die (mittels der Zuschlagskriterien unter Beweis gestellte) qualitativere Leistung dieses Konsulenten sollten die Projektkosten um ein Vielfaches der Honorardifferenz reduziert werden können. **Die hohe Gewichtung von Qualitätskriterien bei geistigen Leistungen** führt in der Regel zu wirtschaftlichen Vorteilen des Auftraggebers, sie **„rechnet sich“ für den Auftraggeber**.

Als (qualitative) Zuschlagskriterien beim Allianzvertrag werden bspw empfohlen:

- die Bewertung der Preisgestaltung des Angebots,
- die angebotenen Zuschlagssätze (für GGK und Gewinn),
- Schlüsselpersonal,
- Ergebnisse von Hearings und/oder Workshops sowie
- baubetriebliche Ideen und Vorschläge des Bieters.

Ein Bauunternehmer, der die Qualitätskriterien gut erfüllt, erhält den Auftrag auch mit einem um – nehmen wir realistisch an – 10 % höheren Angebotspreis als seine Mitbewerber (die die Qualitätskriterien weniger gut erfüllen). Die Preisdifferenz der Bauleistungen beträgt – gemessen an den Projektkosten – einige Prozent. Das ist ein Vielfaches der oben beschriebenen Honorardifferenz bei den geistigen Leistungen.

---

<sup>4</sup> Höchstens aber wenige Prozent der Projektkosten.

Nach Ansicht des Verfassers ist **fraglich** – und bis dato kaum belegt – **ob durch** die (mittels der Zuschlagskriterien unter Beweis gestellte) **qualitätsvollere Leistung des Bauunternehmers die Projektkosten zumindest um die Differenz der Angebotspreise** (zwischen dem Best- und den nachgereihten Bietern) **reduziert werden können**. Dies wäre erforderlich, damit die hohe Gewichtung von Qualitätskriterien auch zu wirtschaftlichen Vorteilen des Auftraggebers führt.

#### 4 VEREINBARTE GRUNDSÄTZE

Als ein (weiterer) Vorteil von Allianzverträgen gegenüber ÖNORM-Verträgen werden allgemeine Grundsätze angesehen, die sich bspw wie folgt charakterisieren lassen:<sup>5</sup>

- Es darf keine Win-Lose-Szenarien geben.
- Entscheidungen erfolgen auf Grundlage des „best-for-project“-Grundsatzes.
- Es besteht eine aktive Partnerschaft auf Augenhöhe; Entscheidungen werden grundsätzlich einstimmig getroffen.
- Bei Fehlentwicklungen wird eine gemeinsame Problemlösung gesucht (anstatt von Beschuldigungen).
- Bei der Vergütung besteht Transparenz durch „open books“.
- Offene und ehrliche Kommunikationskultur.
- Die Projektinformationen werden geteilt, Ideen werden nicht zurückgehalten.

**Diese und ähnliche Kriterien tragen zweifellos dazu bei, Reibungsverluste im Projekt zu reduzieren und – daraus resultierend – die Wirtschaftlichkeit zu verbessern.**

Ansatzweise finden sich solche Grundsätze bereits in „klassischen“ Bauverträgen, z.B. das Partnerschaftsmodell der ÖNORM B 2118. Ob nach der ÖNORM B 2118 abgewickelte Projekte tatsächlich von einer (echten)

<sup>5</sup> Vgl: *Herdina*, Allianzvertrag – Die Rückkehr der Freude am Bauen, VDI Wissensforum, 21. und 22.04.2021.

Partnerschaft zwischen Auftraggeber und Bauunternehmer geprägt sind, sei dahingestellt. Nach der Erfahrung des Verfassers orientiert sich das Ausmaß der Partnerschaftlichkeit bei Bauprojekten weniger daran, ob diese vereinbart ist oder nicht; vielmehr sind andere Aspekte maßgeblich.

Unabhängig davon **wäre eine** (weitergehende) **Umsetzung vieler der** aufgezählten **Grundsätze auch in „klassischen“ Bauverträgen** durchaus **möglich und wünschenswert**.

Allerdings: Sobald **wirtschaftliche Aspekte**, die nicht nur beim Einheitspreisvertrag, sondern freilich auch beim Allianzvertrag existieren, zu **gegenläufigen Interessen** führen, **treten** nach der Erfahrung des Verfassers bei den Projektbeteiligten solche **Grundsätze in den Hintergrund**. Dazu kommt, dass es sich bei solchen Grundsätzen um Obliegenheiten der Vertragspartner handelt, die – im Falle einer Missachtung – auch sanktioniert werden müssten (etwa mittels Pönale bzw Malus). Mangels der Möglichkeit, klare und v.a. messbare Kriterien für die meisten dieser Grundsätze zu definieren, ist eine **Sanktionierung bei Missachtung schwierig**.

## 5 RISIKOVERTEILUNG – „GEMEINSAME“ TRAGUNG VON RISIKEN

Laut gesetzlicher Normallage (ABGB-Werkvertragsrecht) werden die einzelnen Risiken dem einen oder anderen Vertragspartner zugeordnet. Zudem existieren Ursachen, die der sogenannten neutralen Sphäre zuzuordnen sind (die schlussendlich ebenfalls der Sphäre des einen oder anderen Vertragspartners zugeordnet werden).

Die Risikoverteilung im ÖNORM-Bauvertrag ist in Abschnitt 7.2 der ÖNORM B 2110 und ÖNORM B 2118 geregelt. Bspw sind das Baugrundrisiko und Ereignisse höherer Gewalt dem Auftraggeber zugeordnet; Kalkulations- und Dispositionsrisiken fallen in die Sphäre des Unternehmers.

Gänzlich anders ist die Risikoverteilung im Allianzvertrag geregelt: Hier wird eine **gemeinsame Risikosphäre** geschaffen, der der **überwiegende Teil möglicher Risiken zugeordnet** wird („*risk sharing*“). Im Allianzvertrag werden üblicherweise das Baugrundrisiko und Ereignisse höherer Gewalt, aber auch Risiken in Bezug auf Lieferanten, Subunternehmer, Personal und Gerät des

Bauunternehmers sowie das Risiko der Schlechterfüllung des Unternehmers dieser gemeinsamen Risikosphäre zugeordnet.

Die Risiken der gemeinsamen Sphäre sind durch den, vom Bauunternehmer anzubietenden, Risikozuschlag („Risikogelder“) als Teil der Auftragssumme abgedeckt. Auf die Bewertung und Höhe dieses Risikozuschlags hat der Auftraggeber kaum Einfluss. Um im Wettbewerb zu reüssieren, wird der Bauunternehmer einen tendenziell geringen Risikozuschlag anbieten.<sup>6</sup>

Unabhängig davon, ob der Bauunternehmer den Risikozuschlag gering oder hoch anbietet, **trägt schlussendlich der Auftraggeber den überwiegenden Teil der Kosten aus den als „gemeinsam“ titulierten Risiken**. Dies ergibt sich im Ergebnis aus dem im Allianzvertrag vereinbarten Cost+Fee-Vergütungsmodell. Lediglich einen – insbesondere im Fall von großen Kostenüberschreitungen vergleichsweise geringen – Anteil hat der Unternehmer (in Form des sogenannten Malus) zu tragen (siehe im Detail das folgende Kapitel).

## 6 BONUS-MALUS-REGELUNG INNERHALB DES COST+FEE-VERGÜTUNGSMODELLS

Die tatsächliche Vergütung beim Allianzvertrag setzt sich aus drei Komponenten zusammen:

- Baukosten: Der Auftraggeber vergütet dem Unternehmer alle tatsächlich angefallenen Kosten. Davon sind auch die Baustellengemeinkosten umfasst. Der Nachweis erfolgt durch „open books“, also z.B. durch die Vorlage von Rechnungen.
- Indirekte Kosten: Die im Vertrag als Pauschale vereinbarten Geschäftsgemeinkosten und der Gewinn werden unabhängig der Höhe der Baukosten vergütet. Eine Anpassung der indirekten Kosten erfolgt nur im Fall eines die Zielkosten ändernden Risikoeintritts aus der Sphäre des Auftraggebers.

<sup>6</sup> Zum möglichen Einwand, dass der Bauunternehmer es sich aufgrund des Bonus-Malus-Systems nicht erlauben kann, einen geringen Risikozuschlag anzubieten, wird auf das nachfolgende Kapitel verwiesen.

- Bonus-Malus-Regelung: Hierfür werden bspw die folgenden Projektergebnisse bewertet:
  - Kosten
  - Termin
  - Qualität
  - Arbeitssicherheit
  - Kooperation

Üblicherweise wird das Kriterium der Termineinhaltung und allen voran das Kriterium Kosten mit der größten Gewichtung innerhalb der Bonus-Malus-Regelung versehen.

Aus Sicht des Verfassers ist es **zielführend, ein Anreizsystem** für den Bauunternehmer **zu schaffen, durch welches eine für den Auftraggeber ökonomische, aber auch termintreue Abwicklung belohnt wird.**

Das Kriterium „Termin“ ist aktuell bereits Inhalt der meisten Bauverträge, allerdings nur in Form eines „Malus“ (=Pönale). Es ist den Auftraggebern zu empfehlen, auch die Übererfüllung von Terminvorgaben entsprechend zu honorieren (mittel Bonus).

Ebenfalls begrüßenswert wäre es bei ÖNORM-Verträgen, bspw die Einhaltung von Qualitätskriterien und der Arbeitssicherheit zu belohnen.

**Der überwiegende Teil der von der Bonus-Malus-Regelung umfassten Kriterien könnte problemlos auch in ÖNORM-Verträgen implementiert werden** (mit Ausnahme des Kosten-Kriteriums).

Nun **im Detail** zum erstgenannten Kriterium, den **Kosten**:

Vor allem bei komplexen Großprojekten treten oft erhebliche Kostenüberschreitungen auf. Nicht selten liegt bei Einheitspreisverträgen die Schlussrechnungssumme (noch ohne Berücksichtigung der Preismrechnung) um 20 % bis 50 % über der Auftragssumme.

Kostenüberschreitungen sind zumeist auf Mehrkosten(-forderungen) zurückzuführen, die mit dem Eintritt von Risiken auf Seiten des Auftraggebers begründet sind. Wesentliche Ursachen für Mehrkosten sind (vom Auftraggeber angeordnete) Leistungsänderungen, vom Vertrag abweichende



Baugrundverhältnisse, verzögerte Vorleistungen des Auftraggebers (Planlieferung, Vorleistungen anderer Unternehmer) sowie – vereinzelt, in letzter Zeit aber häufiger auftretende – unvorhersehbare und vom Unternehmer nicht in zumutbarer Weise abwendbare Ereignisse.

Auch wenn manche dieser genannten Ursachen beim Allianzvertrag per definitionem in die gemeinsame Sphäre fallen, so trägt der Auftraggeber über die Vergütung der IST-Baukosten (zunächst) die daraus resultierenden Mehrkosten zur Gänze selbst.

Wichtig ist zu ergänzen, dass **der Auftraggeber** – vor Anwendung der Bonus-Malus-Regelung – **auch jene Mehrkosten zu vergüten hat, auf die der Unternehmer beim ÖNORM-Vertrag keinen Anspruch hätte**. Darunter fallen bspw die im Allianzvertrag ebenfalls der gemeinsamen Sphäre zugeordneten Risiken in Bezug auf Lieferanten, Subunternehmer, Personal und Gerät des Bauunternehmers sowie auch das Risiko der Schlechterfüllung. Mit anderen Worten: Auch aus Kalkulations- und Dispositionsfehlern des Unternehmers resultierende Mehrkosten, z.B. aufgrund höherem Personalaufwand und verzögerter oder teurer Materiallieferungen, hat grundsätzlich der Auftraggeber zu tragen.

Beim Kriterium der „Kosten“ in der Bonus-Malus-Regelung wird einer der zwei nachfolgend beschriebenen Fälle eintreten:<sup>7</sup>

- a) Sämtliche aus der gemeinsamen Sphäre stammenden **Mehr- und Minderkosten** sind geringer als die vereinbarten **Risikogelder**:<sup>8</sup>

Der Unternehmer erhält nach dem im Vertrag festgelegten Aufteilungsschlüssel einen **Bonus**. Diese „Motivation“ für den Unternehmer ist nach Ansicht des Verfassers äußerst zielführend.

Allerdings tritt dieser Fall aus den folgenden Gründen **selten** ein: Der Bauunternehmer steht im Zuge der Angebotslegung im Wettbewerb, eines der Zuschlagskriterien ist natürlich der Preis (wenngleich er geringer gewichtet ist als beim ÖNORM-Vertrag). Dies führt denklogisch zu einer optimistischen Kalkulation der Baukosten und einer ebenfalls optimistischen Einschätzung der Risikogelder. Der Bauunternehmer wird seine Chance auf den Auftrag in der Regel nicht mit einer hohen

<sup>7</sup> Der dritte – theoretische – Fall einer „Punktlandung“ (Endkosten = Zielkosten) wird nicht thematisiert.

<sup>8</sup> Allgemein(er) gilt: Wenn die Endkosten die Zielkosten unterschreiten, dann gebührt dem Unternehmer ein Bonus.

Kalkulation aufs Spiel setzen – es sei denn, die Malus-Regelung ist für den Unternehmer zu „schmerzhaft“ – siehe die folgenden Überlegungen.

- b) Sämtliche aus der gemeinsamen Sphäre stammenden **Mehr- und Minderkosten überschreiten** die vereinbarten **Risikogelder**.<sup>9</sup>

Dem Unternehmer wird nach dem im Vertrag festgelegten Aufteilungsschlüssel ein **Malus** in Abzug gebracht. Rechnerische Ausgangsbasis dieses Abzugs ist die Summe der IST-Baukosten und der vereinbarten indirekten Kosten.

**Üblicherweise ist der Malus begrenzt:**<sup>10</sup>

Erstens: Der Unternehmer erhält jedenfalls die nachgewiesenen IST-Baukosten vergütet. Wie gesagt: Darin sind (nicht nur, aber auch) Mehrkosten enthalten, die durch typische<sup>11</sup> Unternehmerrisiken entstehen.

Zweitens: Der höchstzulässige Malus ist üblicherweise erheblich geringer als die indirekten Kosten (GGK und Gewinn). Ein – vertraglich vereinbarter – Anteil der indirekten Kosten wird dem Unternehmer in jedem Fall vergütet. Dies auch dann, wenn die Baukosten die vereinbarten Zielkosten (wesentlich) überschreiten.

Diese **Vergütungsarithmetik kann** in manchen – nicht unwahrscheinlichen – Fällen **dazu führen, dass** die als Anreiz gedachte **Bonus-Malus-Regelung versagt**:

- Falls der (im Wettbewerb stehende) Unternehmer die im Vertrag zu vereinbarenden Zielkosten (bzw konkret die Risikogelder) erheblich zu gering kalkuliert und davon selbst Kenntnis hat.<sup>12</sup>  
In diesem Fall fällt der Anreiz aus der Bonus-Malus-Regelung für den Unternehmer bereits ab Vertragsabschluss bzw Baubeginn weg.
- Falls sich im Zuge der Projektabwicklung herausstellt, dass die vertraglich vereinbarten Baukosten inkl der Risikogelder von den tatsächlichen Baukosten wesentlich überschritten werden. Je frühzeitiger im Projekt sich diese Erkenntnis einstellt, desto frühzeitiger entfällt die Motivation für den Unternehmer, die Ressourcen möglichst ökonomisch einzusetzen.

<sup>9</sup> Allgemein(er) gilt: Wenn die Endkosten die Zielkosten überschreiten, dann schuldet der Unternehmer einen Malus.

<sup>10</sup> Vgl *Deutschmann* (aaO) und das ÖBV-Merkblatt.

<sup>11</sup> „Typisch“ im Sinne der ÖNORMEN B 2110 und 2118 und nach dem ABGB.

<sup>12</sup> Das könnte der Auftraggeber – zumindest in der Theorie – mit einer Preisangemessenheitsprüfung vermeiden.

Besonders problematisch für den Auftraggeber ist jener Fall/Zeitraum anzusehen, in dem der Unternehmer von einer entsprechenden Kostenüberschreitung bereits Kenntnis hat, nicht aber der Auftraggeber.

Die genannten Fälle können zu folgenden Nachteilen des Auftraggebers führen:

- Aufgrund der Risikoverteilung im Allianzvertrag, wonach übliche Unternehmerrisiken in der gemeinsamen Sphäre liegen, sinkt die Motivation des Unternehmers, seine Ressourcen sparsam und ökonomisch einzusetzen. Dies kann zusätzliche, vom Auftraggeber zu tragende Kosten bedingen.
- Falls für das Kriterium des Termins keine vom Kosten-Bonus-Malus getrennte Regelung vereinbart ist, würde bei einer signifikanten Kostenüberschreitung automatisch die Wirksamkeit des Termin-Malus (vergleichbar mit dem Pönale) zur Gänze entfallen.

Fazit: Im Interesse der Wirtschaftlichkeit des Projekts **sollte das Bonus-Malus-System nicht nur als „Feigenblatt“ dienen. Falls die Höhe des Malus zu stark begrenzt ist, kann das System bei** (sich abzeichnenden) **großen Kostenüberschreitungen versagen**, unter anderem weil die Anreize für den Unternehmer wegfallen, die Ressourcen sparsam einzusetzen. Wenn für das Kriterium des Termins keine vom Kosten-Bonus-Malus getrennte Regelung vereinbart ist, würde bei einer signifikanten Kostenüberschreitung automatisch die Wirksamkeit des Termin-Malus (vergleichbar mit dem Pönale) zur Gänze entfallen.

## 7 ZUSAMMENFASSUNG

Quintessenz der meisten österreichischen Publikationen zum Allianzmodell ist, dass – insbesondere bei komplexen und risikobehafteten Großprojekten – durchaus Vieles für die Anwendung des Allianzmodells spricht. Der Verfasser nahm diese Veröffentlichungen zum Anlass, einige bis dato weniger beachtete, aber ebenfalls wichtige, vor allem baubetriebswirtschaftliche Aspekte des Allianzvertrags kritisch zu beleuchten.

Die frühzeitige Einbindung des Bauunternehmers (im Rahmen des ECI) kann das Behördenverfahren für den Auftraggeber verkomplizieren und bedingt das Risiko einer Verfahrensverlängerung.

Im Unterschied zur (bis dato üblichen) Ausschreibungen von Bauleistungen ist bei der Vergabe von Leistungen nach dem Allianzmodell das Kriterium des Preises viel geringer gewichtet. Nach Ansicht des Verfassers ist fraglich, ob durch die (mittels der Zuschlagskriterien unter Beweis gestellte) qualitätsvollere Leistung des beauftragten Bauunternehmers die Projektkosten zumindest um die Differenz der Angebotspreise (zwischen dem Best- und den nachgereichten Bietern) reduziert werden können. Dies wäre erforderlich, damit die hohe Gewichtung von Qualitätskriterien auch zu wirtschaftlichen Vorteilen des Auftraggebers führt.

Als ein weiterer Vorteil von Allianzverträgen gegenüber ÖNORM-Verträgen werden vereinbarte Grundsätze angesehen (z.B. „*best-for-project*“-Grundsatz, Partnerschaft auf Augenhöhe, gemeinsame Problemlösung, offene und ehrliche Kommunikationskultur). Solche Kriterien tragen zweifellos dazu bei, Reibungsverluste im Projekt zu reduzieren und – daraus resultierend – die Wirtschaftlichkeit zu verbessern. Eine Umsetzung vieler dieser Grundsätze wäre auch in „klassischen“ Bauverträgen durchaus möglich und wünschenswert. Eine Sanktionierung bei Missachtung ist jedoch schwierig.

Die Risikoverteilung ist im Allianzvertrag gänzlich anders geregelt als im ABGB und im ÖNORM-Vertrag: Es wird eine gemeinsame Risikosphäre geschaffen, der der überwiegende Teil möglicher Risiken zugeordnet wird („*risk sharing*“). Schlussendlich trägt jedoch der Auftraggeber den überwiegenden Teil der Kosten aus den als „gemeinsam“ titulierten Risiken. Dies ergibt sich im Ergebnis aus dem im Allianzvertrag vereinbarten Cost+Fee-Vergütungsmodell. Lediglich einen – insbesondere im Fall von großen Kostenüberschreitungen vergleichsweise geringen – Anteil hat der Unternehmer (in Form des sogenannten Malus) zu tragen.

Bestandteil der Vergütung beim Allianzvertrag ist ein Bonus oder ein Malus (Bonus-Malus-System). Aus Sicht des Verfassers ist es zielführend, ein entsprechendes Anreizsystem für den Bauunternehmer zu schaffen, durch welches eine für den Auftraggeber ökonomische, aber auch termintreue Abwicklung belohnt wird. Der überwiegende Teil der von der Bonus-Malus-Regelung des Allianzvertrags umfassten Kriterien (mit Ausnahme der Kosten) könnte problemlos auch in ÖNORM-Verträgen implementiert werden.

Im Interesse der Wirtschaftlichkeit des Projekts sollte das Bonus-Malus-System nicht nur als „Feigenblatt“ dienen. Falls die Höhe des Malus zu stark begrenzt ist, kann das System bei (sich abzeichnenden) großen Kostenüberschreitungen versagen, weil die Anreize für den Unternehmer wegfallen, die Ressourcen sparsam einzusetzen. Wenn für das Kriterium des Termins keine vom Kosten-Bonus-Malus getrennte Regelung vereinbart ist, würde bei einer signifikanten Kostenüberschreitung automatisch die Wirksamkeit des Termin-Malus (vergleichbar mit dem Pönale) zur Gänze entfallen.

**Fazit:**

**Der Allianzvertrag beinhaltet viele äußerst sinnvolle und zielführende Aspekte. Etliche Regelungen aus dem Allianzvertrag können und sollten auch in „herkömmliche“ ÖNORM-Verträge übernommen werden.**

**Dennoch ist der Allianzvertrag kein Allheilmittel. Auftraggebern, die die Abwicklung nach dem Allianzvertrag erwägen oder sich für eine solche entscheiden, ist zu empfehlen, vor allem die Aspekte der vertraglichen Risikoverteilung und des Vergütungsmodells im Detail zu prüfen.**