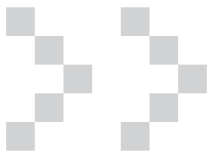


Mathoi Thomas

(Garantierter) Maximalpreis

Garantielose Garantie?



Im angloamerikanischen Sprachraum wurden als Alternative zu traditionellen Projektabwicklungsmodellen in den 80er und 90er Jahre des letzten Jahrhunderts Neuentwicklungen hinsichtlich der Projektabwicklung und der vertraglichen Regelungen samt Vergütungsformen entwickelt. Eine dieser Vergütungsformen ist der so genannte Guaranteed Maximum Price, der hierzulande für einigen Diskussionsstoff sorgt. Auftraggeber interpretieren in dieses Modell sehr gerne alle Träume von nachtragsfreien Projekten und garantierten Kosten, Auftragnehmer freuen sich über neue Möglichkeiten, den Deckungsbeitrag durch gelungene Spekulationen samt Absprachen und daraus maximierten Bonusanteilen entsprechend zu erhöhen.

Im Zuge dieser Diskussionen und (Miss-) Interpretationen vergessen beide Seiten, dass die strapazierte Form der Vergütung als Maximalpreis eigentlich im Hintergrund steht. Im Vordergrund steht neben einer partnerschaftlichen Projektabwicklung, die nach der Meinung des Verfassers die wesentliche und unverzichtbare Grundlage für den Erfolg einer derartigen Vergütungsform darstellt, die Integration von Planungs- und Realisierungsprozessen mit Hilfe geeigneter Managementprozesse in einen so genannten integrierten Planungs-, Realisierungs- und Managementprozess. Im vorliegenden Beitrag soll aber nicht auf die Integration von Planung und Realisierung zum Beispiel in Form einer gemeinsamen Optimierung eingegangen werden, dies kann im Buch „Maximalpreismethode“¹ des Verfassers nach-

Der in den USA Anfang der 1980er und 1990er Jahren entwickelte so genannte Guaranteed Maximum Price (kurz: GMP) oder auf Deutsch „garantierter Maximalpreis“ kommt auch in Österreich und Deutschland in unterschiedlichen Ausprägungen zur Anwendung. Der vorliegende Beitrag hinterfragt – teilweise kritisch – die (Miss-) Interpretation dieser Vergütungsform als eines der Kernelemente neuer Projektabwicklungs- und Vertragsmodelle für die Bauwirtschaft in Österreich.

gelesen werden. Hier geht es vielmehr um eine kritische Würdigung der Vergütungsform aus bauvertraglichem Blickwinkel, sowie die Anwendung der Maximalpreisvereinbarung betreffend.

AUF DER SUCHE NACH EINER DEFINITION

Eine eindeutige Begriffsdefinition für den Guaranteed Maximum Price existiert nicht und aus den in der Literatur aufgestellten Definitionen können lediglich unterschiedliche Auffassungen, insbesondere im deutschsprachigen Raum im Zusammenhang mit diesem Begriff attestiert werden.

Ausgehend vom Versuch einer Definition des GMP als eigenständige Wettbewerbs- und Vertragsform als „*Kombination aus angloamerikanischen Wettbewerbsformen, die auf dem Managementansatz eines integrierten Construction Management basieren*“² bis hin zur Interpretation des GMP als „*frühzeitige Sicherheit*“³ für den Auftraggeber und „*Garantie, dass der Maximalpreis nicht überschritten wird*“⁴ finden sich vielfältige Ausprägungen des Begriffs.

Die Definition des Begriffs GMP als eigenständige Wettbewerbs- oder Vertragsform ist jedoch unpräzise und der Begriff Wettbewerbsform als neuer Überbegriff für „*Organisationsverfahren der Bauvergabe (=Abwicklungsverfahren von Bauprojekten)*“⁵ zu weit reichend. Was die reine Vergabe der Bauleistungen betrifft, kann dieser Definition zwar

weitgehend zugestimmt werden, da in der Tat Begriffe wie „Vergabe“, „Vergabeverfahren“ und „Vergabearbeit“ oft in einem falschen Zusammenhang erwähnt werden. Jedoch ist die Auffassung, dass unter dem Begriff „Wettbewerbsform“ alles summiert werden kann, was im Zuge der Entwicklung, Planung, Errichtung und Übergabe eines Bauvorhabens geschieht, nicht richtig. Tatsächlich findet der Wettbewerb nur in den Phasen der Vergabe von Planungsleistungen (beginnend zum Beispiel mit einem Architektenwettbewerb) und den Bauleistungen sowie allfälliger anderer Dienstleistungen, die für die Entwicklung, Planung und Realisierung des Bauvorhabens erforderlich sind, statt.⁶

Nach der Meinung des Verfassers sehr treffend charakterisiert Mantler⁷ den Begriff GMP aus bauvertraglicher Sichtweise als eine Fixierung eines Höchstpreises für einen Bauvertrag. Er behauptet weiters, dass weder in den USA noch in Großbritannien ein „GMP-Contract“ existiert, obwohl sich im deutschen Sprachgebrauch der Begriff „GMP-Vertrag“ durchgesetzt hat. Denn die so oft mit dem Begriff assoziierte Preisabsprache zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer ist nach Mantlers Auffassung stets gesondert zu vereinbaren, wodurch der Auftragnehmer zu Einsparungen angeregt werden soll.

Mantler weiter: „*Im angloamerikanischen Sprachraum spricht man in diesem Zusammenhang von so genannten ‚price targets‘ in Verbindung mit ‚incentives‘.*“ Letzteres, nämlich der Anreizcharakter,

bringt seiner Meinung nach den Sinn der Regelung mit einer GMP-„Preisabsprache“ treffend zum Ausdruck. Mantler hält zusammenfassend fest, dass die so genannte GMP-Abrede immer nur Bestandteil einer Vertragskonstruktion ist.⁸

Im Kommentar zur VOB Teil A und B von Kapellmann und Messerschmidt stellen Messerschmidt und Thierau nachfolgende Definition für den GMP auf:

„Bei einem GMP-Bauvertrag (garantierter Maximalpreis) handelt es sich um einen Bauvertrag mit zusätzlichen Vereinbarungen zur Vergütungsbestimmung. Diese zusätzliche Vereinbarung zur Vergütungsbestimmung sieht in der Regel vor, dass diejenigen Gewerke, die nicht vom Auftragnehmer, sondern von Nachunternehmern ausgeführt werden, auf Marktpreisbasis vom AN (GMP-Partner) an den Bauherrn berechnet werden, während diejenigen Gewerke und Leistungen, die der Auftragnehmer selbst erbringt, in der Regel pauschal vergütet werden. Zusätzlich garantiert der Auftragnehmer für das Gesamtprojekt einen Höchstpreis. Durch gemeinsam zu optimierende Planung und Ausführung soll in kooperativer Form dieser garantierte Maximalpreis unterschritten werden. Die eingesparten Kosten werden nach vorher verhandelten Prozentsätzen auf den Bauherrn und seinen GMP-Partner verteilt.“⁹

Gemeinsam mit Mantler stellt dies nach der Meinung des Verfassers eine sehr klare und auch in Österreich nachvollziehbare Definition des GMP dar.

GARANTIELOSE GARANTIE

Das Wort „garantiert“ im Begriff „Garantierter Maximalpreis“ birgt nach der Meinung des Verfassers die größte Gefahr der Missinterpretation. Zudem liegt eine Verwechslung des GMP mit einem reinen Pauschalpreis nahe. Ein Pauschalpreis bleibt aber meist auch bei dessen Unterschreitung ein statischer

Pauschalpreis und wird in den seltensten Fällen angepasst. Dem „klassischen Pauschalpreis“ ist immanent, dass der Unternehmer eine Unterschreitung des vereinbarten Pauschalpreises, die sich zum Beispiel aus Vergabegewinnen bei Beauftragung der Subunternehmerleistungen ergeben kann, für sich behält und diese Unterschreitung keinesfalls offen legt.

Nach Österreichischem Werkvertragsrecht könnte „garantiert“ im Zusammenhang mit einem Maximalpreis einen „Kostenvoranschlag unter ausdrücklicher Gewährleistung für seine Richtigkeit“ bedeuten.¹⁰ Dies entspräche der Vereinbarung eines Pauschalpreises im Sinne eines nach oben begrenzten Gesamtpreises (auch oft als „Deckelung“ bezeichnet) und ist der charakteristischen Philosophie des GMP entgegengesetzt, da sehr wohl Änderungen nach unten aber auch nach oben möglich sind¹¹. Der Auftragnehmer verpflichtet sich nämlich nicht zur Einhaltung des GMP, sondern er kann nur nicht mehr fordern, wenn seine Kosten den GMP übersteigen, sehr wohl aber, wenn es gewisse Gründe gibt, die eine Anpassung des GMP rechtfertigen. Somit ist der GMP auch kein statischer Pauschalpreis im herkömmlichen Sinne. Natürlich ist es von der vertraglichen Vereinbarung abhängig, ob dieser letztlich ein Kostenvoranschlag unter Garantie oder ein Kostenvoranschlag ohne Garantie zugrunde liegt. Es bleibt jedoch fraglich, ob es sinnvoll ist, dass der Auftragnehmer eine Garantie für das Einhalten einer Summe abgeben soll. Vielmehr gibt der GMP dem Auftraggeber mehr Sicherheit für dessen Projektkosten. Auch das Bonusinteresse wird den Auftragnehmer nicht dazu verleiten, unkalkulierbare Risiken zu übernehmen. Es ist also offensichtlich, dass für die Einhaltung des GMP auch kein Garantiversprechen vorliegen kann.

Jedoch steht fest, dass dem Vergütungsmodell mit einem Maximalpreis eine wesentlich weiterreichende Bindung durch

eine zu vermutende Garantie – welche vordergründig als fixer Bestandteil aus der Bezeichnung des angloamerikanischen Guaranteed Maximum Price erkannt werden kann – zu eigen ist, als bei einem gewöhnlichen Pauschalpreis oder Pauschalpreis.¹² Es stellt sich hier also die Frage, was wirklich von einer allfälligen Garantie umfasst sein könnte?

Üblicher Weise umfasst bei einem Bauvertrag die Vergütung das vertraglich vereinbarte Bau-Soll. Da auch im Falle der Maximalpreismethode ein Bauvertrag abgeschlossen wird, da „vorrangig typische Bauleistungen dem Vertrag sein Gepräge geben“¹³, kann diese Faustregel sinngemäß übernommen werden. Daraus wird rasch ersichtlich, dass keine Abweichungen vom vereinbarten Bau-Soll, welche aus vom Auftraggeber angeordneten, zusätzlichen oder geänderten Leistungen resultieren, im Maximalpreis enthalten sein können, bzw. dieser in solchen Fällen entsprechend anzupassen ist. Sehr wohl sind aber im Maximalpreis die Vervollständigung der Planung und die Alternativen, welche im Zuge der gemeinsamen Optimierungsphase erarbeitet werden, inkludiert. Besonders ist dabei auf die Aufteilung der Risikotragung zwischen den Vertragspartnern hinzuweisen, die durch den Value Engineering-Prozess¹⁴ in der gemeinsamen Optimierungsphase auch für Alternativen entsprechend festzulegen ist. Somit ist die gemeinsame Optimierung als Value Engineering-Prozess nicht nur als Werkzeug zur Kostenreduktion zu sehen, sondern auch als Mittel zur (gerechten) Aufteilung der Risiken – was sich selbstverständlich auch auf die Kosten auswirkt!

Öffentliche Auftraggeber müssen hier, da unter Umständen die Optimierungsphase Bestandteil des Beschaffungsprozesses ist (z.B. im Rahmen eines wettbewerblichen Dialogs nach BVerG 2006), bereits in den Ausschreibungsbestimmungen entsprechende Regelungen verankern, die einen Value Engi-

neering-Prozess – und somit auch eine möglichst faire Verteilung der Risiken zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer – erlauben.

„Der Begriff der ‚Garantie‘ im garantierten Maximumpreis hat damit lediglich deklaratorischen Charakter, da er (nur) klarstellt, dass das BAUSOLL aus der Natur des Vertrags heraus (unvollständige, noch gemeinsam zu optimierende Baubeschreibung) risikobehaftete Leistungselemente umfasst. Auch für diese Elemente ‚garantiert‘ der Auftragnehmer den Maximalpreis. Bei dem Streit um das Garantieelement handelt es sich damit in Wirklichkeit nur um ein Problem der Ermittlung des ‚richtigen‘ BAUSOLLS.“¹⁵

Die „Garantie“ kann sich also nur auf das vertraglich vereinbarte Bau-Soll – das von beiden Vertragspartnern im Zuge der gemeinsamen Planung und Optimierung stufenweise konkretisiert wird – und nicht auf die Vergütung im Sinne einer Preisgarantie beziehen. Aus diesem Grund und der oben beschriebenen Gefahr der Missinterpretation soll nach der Meinung des Verfassers der Begriff „Garantie“ aus der Bezeichnung gestrichen und die vertragliche Vereinbarung lediglich mit „Maximalpreis“ eindeutig bezeichnet werden.

Und noch ein Grund spricht für den Entfall der „Garantie“ aus der Bezeichnung: In das Englische übersetzt bedeutet Garantie „warranty“, übersetzt man hingegen das englische Wort „guarantee“ ins Deutsche, so bedeutet dies auch soviel wie Bürgschaft.¹⁶ Somit ist eine wörtliche Übersetzung tatsächlich nicht ohne die Gefahr der Missinterpretation möglich.

KRITISCHE ANMERKUNGEN ZUR ANWENDUNG DES MAXIMALPREISES

Oftmals verkümmert eine Maximalpreisvereinbarung hierzulande zu einem Pauschalpreis mit aufgesetztem Bonus-/Malussystem. Aber auch das ist kein

probates Mittel zur Bewältigung der Anforderungen an eine moderne Projektabwicklung unter erhöhtem Zeit- und Kostendruck, um zum Beispiel über eine Vollständigkeitsklausel möglichst viele Risiken an den Auftragnehmer zu übertragen, damit eine wenn auch nur scheinbare Kosten- und Terminalsicherheit erzielt werden kann.

Zudem wird in diesem Fall irrtümlicher Weise argumentiert, dass die Anwendung einer Maximalpreisvereinbarung keine Nachträge zulässt und somit quasi ein gedeckelter – nomen est omen: „garantierter“ – Pauschalpreis vereinbart wurde. Hier liegt also ein Auffassungsunterschied vor, der vermutlich in der bei uns üblichen – oft wenig partnerschaft-

lichen – Kultur der Bauprojektentwicklung wurzelt und dem grundlegenden Charakter einer Maximalpreisvereinbarung deutlich widerspricht.

Denn eigentlich ist es nicht der Maximalpreis, sondern die gemeinsame Optimierung des Projektes bei frühzeitiger Einbeziehung des Auftragnehmers im Rahmen eines integrierten Planungs- und Realisierungsprozesses, die die einzige sinnvolle Möglichkeit bietet, das Nachtragsvolumen des ursprünglich (bewusst unvollständig funktional) ausgeschrieben bzw. vereinbarten Leistungsumfanges entsprechend einzugrenzen.

Daher ist die Anwendung einer Maximalpreisvereinbarung nur solchen Projekten

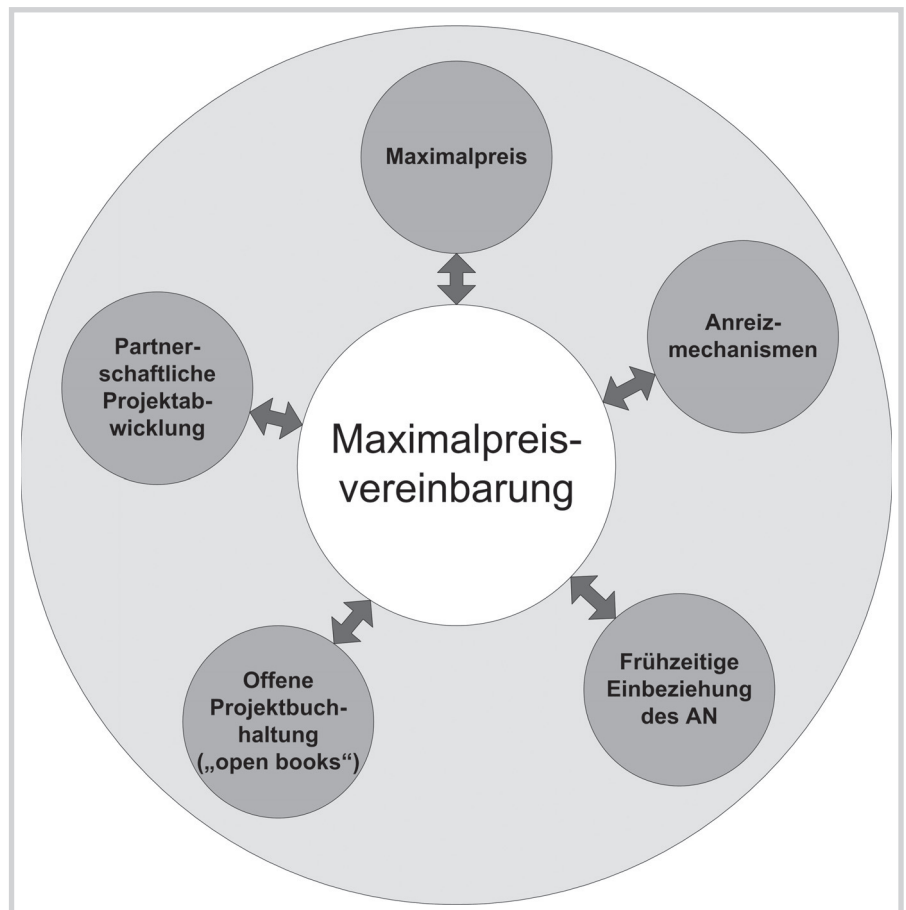


Abb. 1: Charakteristische Elemente einer Maximalpreisvereinbarung¹⁷

bauvertrag

vorbehalten, die ein entsprechendes Optimierungspotential für einen echten Value Engineering-Prozess in der Planungsphase aufweisen – sei es aufgrund eines Planungsstandes, der zwar eine funktionale Beschreibung der Leistungen ermöglicht, aber noch keine Bauausführung, oder aufgrund der Besonderheiten des jeweiligen Projektes (z.B.: Microchipwerke, Pharmaindustrie, etc.).

Ein Projekt, bei dem die Planung auf Seiten des Auftraggebers schon sehr weit fortgeschritten ist (Ausführungsplanung) und das eigentlich für die Vergabe der einzelnen Gewerke bereit ist oder ein Projekt, bei dem die Maximalpreisvereinbarung lediglich zu der bereits angesprochenen Preisdeckelung im Sinne eines „Preisjoches“, unter das der Auftragnehmer gezwungen wird, missbraucht werden soll, ist für eine sinnvolle Anwendung der Maximalpreisvereinbarung nicht geeignet.

Das Argument, dass sich der Anbieter für eine Maximalpreisvereinbarung in seinem Angebot entsprechende „Reserven“ verschafft, um so einen möglichst großen Anteil eines eventuellen Bonus zu erwirtschaften, berechtigt zur Skepsis, vor allem, wenn kein echter Preiswettbewerb zustande kommt (z.B. in Folge von Absprachen bzw. falschen Vergabeverfahren). Bei einer zweistufigen Maximalpreisvereinbarung kann man diese „Reserven“ im Zuge einer gemeinsamen Optimierung lokalisieren und gegebenenfalls ausschalten oder einer bestimmten Verwendung im Projekt zuführen.

In diesem Zusammenhang stellt sich im Hinblick auf einen monetären Anreizmechanismus auch die Frage, ob die reine Reduktion der abzurechnenden Kosten bzw. die Maximierung des „Incentive“ das alleinige Ziel einer gemeinsamen Optimierung sein kann. Der Auftragnehmer verzichtet nämlich durch eine derartige Optimierung, die nur die abzurechnenden Kosten vermindert, auf einen Teil seines Umsatzes.

Dem gegenüber steht jedoch in der Ausführungsphase im Falle einer Reduzierung der abzurechnenden Kosten – also bei Unterschreitung des Maximalpreises – durch eine entfallene oder geänderte Leistung, dass der Auftragnehmer bei einer Maximalpreisvereinbarung seine entstandenen Kosten zuzüglich des ihm zustehenden Bonusanteiles abrechnet. Bei einem Einheitspreisvertrag würde der Auftragnehmer den Bonus mangels Vereinbarung und infolge der Charakteristik des Einheitspreisvertrages natürlich nicht erhalten, auch wenn der – zwar meist nur hypothetische – Fall eintritt, dass der tatsächlich abgerechnete Preis unter dem angebotenen Preis liegt.

Ein weiterer Grund für die Skepsis gegenüber einer Maximalpreisvereinbarung ist die Gefahr von Absprachen. Insbesondere in Österreich, wo sich ab einem gewissen Projektumfang der Markt für potentielle, kompetente Maximalpreispartner auf einige wenige Großkonzerne beschränkt, ist diese Skepsis berechtigt. Dazu kommt das Faktum, dass bei Anwendung einer Maximalpreisvereinbarung ein gewisser Aufwand auf Seiten

des Auftraggebers hinsichtlich Projektmanagement und Controlling erforderlich ist, um zum Beispiel eine gemeinsame Optimierung des Projektes – meist werden hierfür einige moderierte und vom Auftraggeber bzw. seinem Projektmanagement geführte Workshops erforderlich sein – oder eine offene Projektbuchhaltung samt aktiver Teilnahme an Sub- bzw. Nachunternehmervergaben zu ermöglichen.

CHARAKTERISTISCHE ELEMENTE BEI DER VEREINBARUNG EINES MAXIMALPREISES

Damit die Vereinbarung eines Maximalpreises überhaupt funktioniert, die oben angeführten, zur Skepsis berechtigenden Gründe ausgeräumt werden können und die Vergütungsform den erwarteten Erfolg in der Projektabwicklung bringt, müssen mehrere charakteristische Elemente bei der Vereinbarung eines Maximalpreises berücksichtigt werden, die in der Abbildung 1 schematisch dargestellt sind.

Im Zentrum der Betrachtungen steht natürlich der Maximalpreis. Jedoch gilt es zu beachten, dass dieser ohne die Schaffung von entsprechenden Anreizmechanismen und ohne eine partnerschaftliche Projektabwicklung, die wiederum ihrerseits die frühzeitige Einbeziehung des Auftragnehmers in eine gemeinsame Planungs-/Optimierungsphase und eine offene Projektbuchhaltung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer ermöglicht.

Projektphasen

Projektvorbereitung durch Auftraggeber
Ausschreibung Maximalpreispartner
Planung und Optimierung
Ausführung

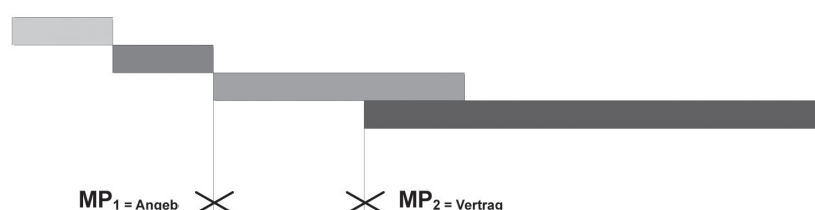


Abb. 2: Projektphasen bei Vereinbarung eines Maximalpreises

Die Vereinbarung des Maximalpreises findet prinzipiell in zwei Schritten statt: zunächst wird im ersten Schritt auf Basis einer Ausschreibungsunterlage (funktionale Leistungsbeschreibung) samt Planung des Auftraggebers ein Angebot erstellt, welches im zweiten Schritt hinsichtlich des Bau-Soll im Zuge einer gemeinsamen Planungs- und Optimierungsphase konkretisiert wird. Die Ergebnisse dieser gemeinsamen Optimierungsphase führen in diesem zweiten Schritt zu einer Anpassung des Maximalpreises. Dabei ist insbesondere die Abgrenzung einer echten Optimierung von einer bloßen Leistungs- bzw. Qualitätsminderung zu beachten. An einer eventuellen Reduktion des ursprünglichen Maximalpreises aus dem Titel „echte Optimierung“ wird der Auftragnehmer im Sinne einer partnerschaftlichen Projektabwicklung durch Vereinbarung eines Anreizmechanismus beteiligt.

Können Auftraggeber und Auftragnehmer gemeinsam im Zuge der Realisierung durch günstige Nachunternehmervergaben einen Gewinn erwirtschaften – das bedeutet, dass die ursprünglich vereinbarte, variable Teilpauschale für die Nachunternehmerleistungen nicht zur Gänze verbraucht wird – wird der Auftragnehmer aus dem Titel „Nachunternehmervergabegewinne“ an der Unterschreitung des Maximalpreises entsprechend beteiligt. In diesem Zusammenhang ist auf die korrekte Behandlung der Mehr- / Minderkostenforderungen während der Ausführungsphase gewichtiges Augenmerk zu legen.¹⁸

INTEGRATION VON PLANUNG UND REALISIERUNG

Die Bauprojektentwicklungskultur in Österreich ist mental in Wahrheit nicht auf Methoden wie Design-Build oder Bridging, welche dem angloamerikanischen GMP zugrunde liegen, ausgerichtet. Deshalb kommt der Integration von Planung und Realisierung hierzulande besondere

Bedeutung zu. Die Vereinbarung eines Maximalpreises beinhaltet einen Prozess, der insbesondere Know-how der Realisierung möglichst frühzeitig in die Planung integrieren soll. Nur so ist ein Erfolg für beide Vertragspartner erzielbar.

Die frühzeitige Einbeziehung des Auftragnehmers – also des „Realisierers“ – in eine gemeinsame Planung stellt die zentrale Möglichkeit zur Erhöhung der Kosten- und Termsicherheit, sowie zur optimalen Erreichung der geforderten Funktionalitäten und Qualitäten dar – die für Bauprojekte typische Dreiecksbeziehung aus Kosten, Terminen und Qualitäten immer vor Augen. Dazu sind auch zusätzliche bzw. intensivere Managementprozesse sowohl auf Auftraggeber- als auch auf Auftragnehmerseite notwendig, zu denen insbesondere ein verstärktes Projektcontrolling und der Value Engineering-Prozess sowie ein zentrales Projektänderungsmanagement, das eng mit dem Kostenmanagement verknüpft ist, gehören.

ANWENDUNG BEI ÖFFENTLICHEN AUFTRAGGEBERN

In den USA haben Projektentwicklungsmodelle, wie zum Beispiel das Design-Build-Modell mit einer GMP-Vereinbarung auf Bundesebene und auch in einigen Bundesstaaten bereits Einzug in das öffentliche Vergaberecht gehalten. Das österreichische Vergaberecht bringt mit dem Bundesvergabegesetz 2006 einige wesentliche Verbesserungen für eine Projektentwicklung mit einem Maximalpreis, die strengen gesetzlichen Regelungen bei der Auswahl des Vergabeverfahrens stellen jedoch ein relativ enges Korsett dar, innerhalb dessen eigentlich nur ein geringer Spielraum bleibt (z.B.: Zulässigkeit des Verhandlungsverfahrens oder des wettbewerblichen Dialogs), den es gilt vollständig auszunutzen.

Eine entsprechende Begründung vorausgesetzt ist es nach der Meinung des Verfassers möglich, mit einem Verhandlungs-

verfahren oder dem wettbewerblichen Dialog einen Beschaffungsprozess im Rahmen der Maximalpreismethode sinnvoll abzuwickeln, ohne dabei die wichtige Optimierungsphase auf einen Zeitraum nach der Zuschlagserteilung – also außerhalb des Wettbewerbs – zu verlegen.

FAZIT

Die Vereinbarung eines Maximalpreises ermöglicht zwar eine höhere Kostensicherheit unter Umständen bereits in einer frühen Projektphase (je nach Zeitpunkt der Einbeziehung des Auftragnehmers in eine gemeinsame Planungs-/ Optimierungsphase) und erleichtert vielleicht auch die Finanzierbarkeit eines Projektes aus Sicht des Auftraggebers, jedoch muss im Anwendungsfall klar sein, was von einer solchen Vereinbarung erwartet werden kann und welche Voraussetzungen von den Vertragspartnern zu erfüllen sind.

Das Fehlen nur eines für die Maximalpreisvereinbarung charakteristischen Elementes (siehe Abbildung 1) bedeutet nämlich, dass ein Projektentwicklungsmodell in Verbindung mit einer vertraglichen Vereinbarung gewählt wird, das eigentlich nicht für das Projekt geeignet ist bzw. falsch angewendet wird.

Der zentrale Aspekt der Maximalpreisvereinbarung ist nicht das Erreichen einer scheinbaren, garantielosen (Kosten-) Garantie sondern vielmehr das gemeinsame Interesse der Vertragspartner in Form einer Integration von Planung und Realisierung ein Projekt in einer vorgegebenen, möglichst kurzen Zeit zu gemeinsam festgelegten, optimalen Qualitäten und innerhalb der ermittelten Kosten (Kostensicherheit) erfolgreich abzuwickeln. <<

bauvertrag

Quellenhinweise:

- > ¹ Mathoi, Th.: „Maximalpreismethode – Bauprojektentwicklung als integrierter Planungs-, Realisierungs- und Managementprozess unter dem Aspekt einer Maximalpreisvereinbarung in Österreich (Projektphasen, Leistungsumfang, vertragliche Besonderheiten und vergaberechtliche Beurteilung)“, Books on Demand GmbH, Norderstedt, Schriftenreihe „Bauwirtschaft und Projektmanagement“, Heft 11, Innsbruck, Mai 2006
- > ² siehe Gralla, M.: „Garantierter Maximalpreis – GMP-Partnering-Modelle – Ein neuer und innovativer Ansatz für die Baupraxis“, B.G. Teubner GmbH., Stuttgart, 1. Auflage, 2001 (Seite 103)
- > ³ siehe Arbeitsgemeinschaft Industriebau e.v., AGI-aktuell: „Der GMP-Vertrag – Zugehörige Zusammenarbeits- und Organisationsmodelle, Auswahlverfahren und Preisfindung“, AGI/Callwey Verlag, Hannover/Lindau, 2003 (Seite 1)
- > ⁴ siehe Schmidt, B.: „Erfahrungen mit Partnering- und GMP-Verträgen“, Beitrag für das IBW-Symposium 2004 „Partnerschaftliche Vertragsmodelle für Bauprojekte“, veröffentlicht in der Schriftenreihe Bauwirtschaft des Instituts für Bauwirtschaft (IBW), Universität Kassel, Kassel University Press, Kassel, 2004 (Seite 88)
- > ⁵ vgl. Gralla, M. (Seite 48)
- > ⁶ vgl. Mathoi, Th. (Seite 9f)
- > ⁷ Mantler, M.: „Der GMP-Vertrag aus bauvergaberechtlicher Sicht“, Schriftenreihe „Deutsches und Europäisches Wirtschaftsrecht“ (Herausgegeben von Jürgen F. Bauer), Band 9, Peter-Lang-Verlag, Frankfurt am Main, 2004
- > ⁸ vgl. Mantler, M. (Seite 35)
- > ⁹ siehe Messerschmidt, B., Thierau, Th.: „GMP-Modelle“, in Kapellmann, K. D., Messerschmidt, B. (Hrsg.): „VOB Teile A und B – Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen“, Beck'sche Kurzkomentare, Band 58, Verlag C.H. Beck oHG, München, 2003 (Seite 498, Rdn 42)
- > ¹⁰ vgl. §1170a, (1), ABGB: „Ist dem Vertrag ein Kostenvoranschlag unter ausdrücklicher Gewährleistung für seine Richtigkeit zugrunde gelegt, so kann der Unternehmer auch bei unvorhergesehener Größe oder Kostspieligkeit der veranschlagten Arbeiten keine Erhöhung des Entgelts fordern.“
- > ¹¹ Im angloamerikanischen Sprachgebrauch wird dies auch als Symptom des „floating GMP“ bezeichnet.
- > ¹² vgl. Oberhauser, I.: „Die Gestaltung von GMP-Verträgen aus baujuristischer Sicht“, Beitrag für das IBW-Symposium 2004 „Partnerschaftliche Vertragsmodelle für Bauprojekte“, veröffentlicht in der Schriftenreihe Bauwirtschaft des Institut für Bauwirtschaft (IBW), Universität Kassel, Kassel University Press, Kassel, 2004 (Seite 49)
- > ¹³ siehe Thierau, Th.: „Das Bau-Soll beim GMP-Vertrag“, Beitrag zur Festschrift anlässlich des 65. Geburtstages von Walter Jagenburg, Verlag C.H. Beck, München, 2002 (Seite 904)
- > ¹⁴ vgl. „Value Engineering im Bauwesen“ in Mathoi, Th. (Seite 110 ff)
- > ¹⁵ siehe Thierau, Th. (Seite 905) und Messerschmidt, B., Thierau, Th. (Seite 504, Rdn. 77)
- > ¹⁶ guarantee [law] = die Bürgschaft (Quelle: <http://dict.leo.org>, Stand: Januar 2007)
- > ¹⁷ siehe Mathoi, Th. (Seite 69)
- > ¹⁸ Modell zur Behandlung von Mehr-/ Minderkostenforderungen bei einem Maximalpreis siehe Mathoi, Th. (Seite 167ff)

ABK



Büroorganisation • Baumanagement • AVA • BauKG

+ 4 3 (0) 1 4 9 2 5 5 7 0

w w w . a b k . a t