



# Perspektiven einer internen Streitvermeidung und Streitschlichtung



# Fehler



Zu frühe Festlegung  
unrealistischer, bei öffentlichen  
Großprojekten oft politisch  
motivierter Budgets



Zu frühe Vergabe der  
Bauleistungen ohne eine  
belastbare Evaluierung von  
Risiken



Vergabe von Bau- und  
Planungsleistungen zu nicht  
auskömmlichen  
Vertragspreisen



Als Folge hiervon:  
Preisgestaltung der  
Unternehmer mit dem Ziel, den  
Vertragspreis über Nachträge  
"aufzubessern"



Unzureichender  
Informationsaustausch zwischen  
den Baubeteiligten;  
keine strukturierte Koordinierung  
von Planung, Fachplanung und  
Bauausführung (Stichwort:  
Schnittstellenbewältigung)



Allgemein: Konfrontative statt  
kooperative Vertragsgestaltung  
und Vertragsabwicklung



# Lösungen



# Integratives Planen und Bauen



# Frühzeitige Bedarfsklärung



Erarbeitung eines  
faktenfundierten Budgets als  
Grundlage für die bei Abschluss  
des Bauvertrages zu treffende  
Preisvereinbarung



Entscheidungen !



# Strukturen 1

Mehrparteien Alliance  
Verträge



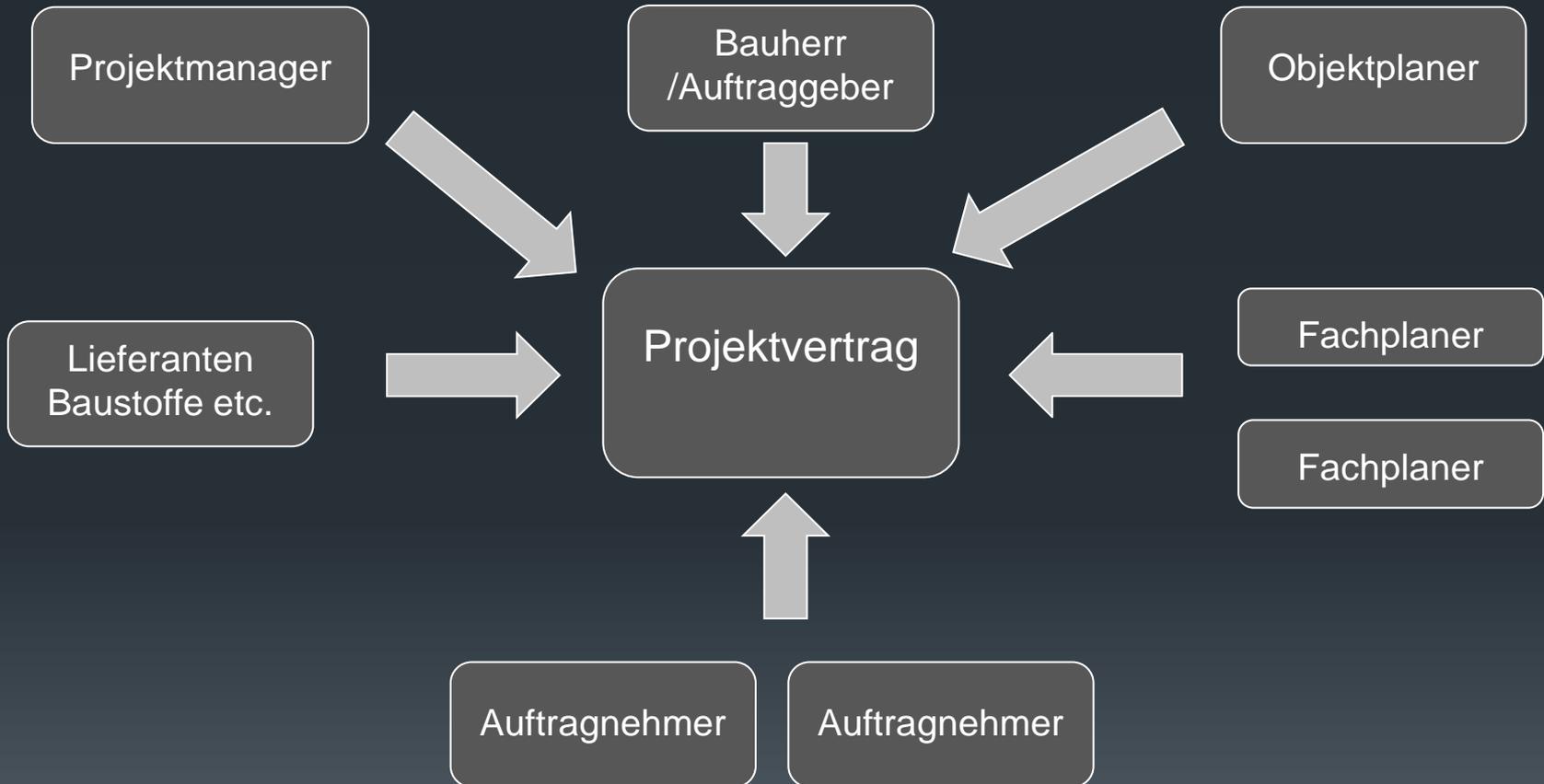
# Zwei Stufen Modell



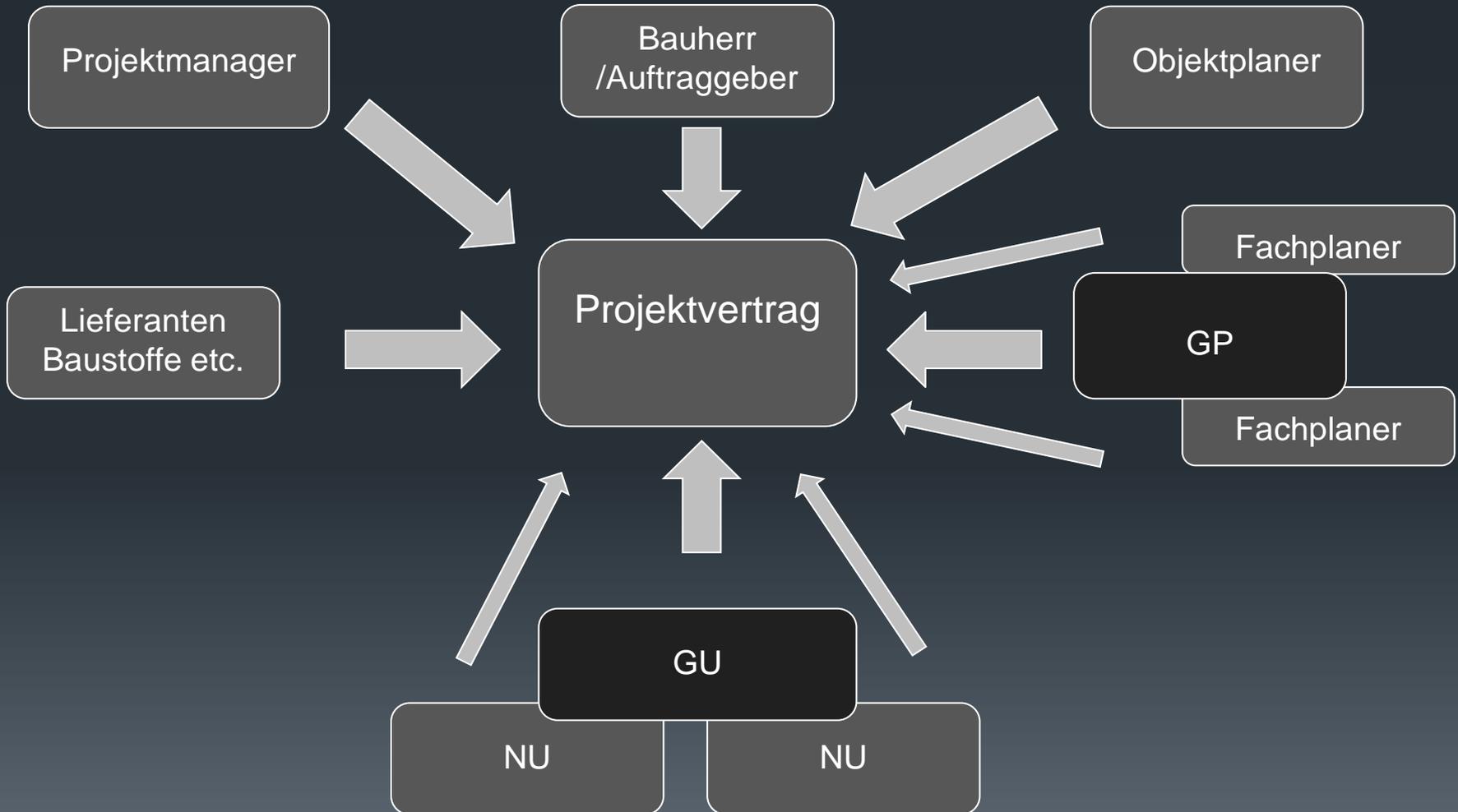
# 1 Stufe

Integratives Planen (BIM)  
Risikoermittlung  
Ziel: *agreed-price*

# Vertragsstruktur Mehrparteien-Alliancevertrag Stufe 1 – Einzelvergabe



# Vertragsstruktur Mehrparteien-Alliancevertrag Stufe 1 – Generalunternehmer / Generalplaner





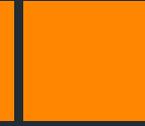
# Projektmanagement

- Steuerungsgruppe
- Mitwirkung und Kooperation
- Verantwortlichkeiten
- Streitvermeidung



2 Stufe

Bauen



# Strukturen 2

## Streitvermeidung und Streitschlichtung



## 3-Ebenen der Deeskalation

- Baustelle
- Management / Vorstand
- Extern durch Dritte



Mediation

Schlichtung

Adjudikation (Stand-By-Board)

# Voraussetzungen

- Gemeinsamer „Projektwille“
- Kommunikationsstrukturen
- Entscheidungskompetenz