

# PRESSEMITTEILUNG

CMS Reich-Rohrwig Hainz  
Rechtsanwälte GmbH

Gauermannngasse 2  
1010 Wien  
Österreich

cms.law

T +43 1 40443-4000  
F +43 1 40443-94000  
E presse@cms-rrh.com

**Datum** 20. November 2019  
**Seite(n)** 3  
**Betreff** **Alliancing Contracts als alternatives  
Vertragsmodell?**

---

## Bau- und Infrastrukturprojekte: CMS unterstützt beim Schmieden von Allianzen

**Sogenannte Alliancing Contracts, die eine kooperative Vertragsgestaltung und eine ebenso partnerschaftliche Projektabwicklung im Blick haben, sind in Österreich noch äußerst rar. Dabei bietet dieses alternative Vertragsmodell gerade bei komplexen Bau- und Infrastrukturprojekten jede Menge Vorteile wie die Erfahrungen in anderen Ländern zeigen. Das große, hierzulande noch ungenutzte Potenzial von Alliancing Contracts wurde vergangene Woche im Rahmen eines CMS Business Breakfast aus der Reihe „Managing Complexity“ ausführlich beleuchtet und diskutiert.**

Denn mit der steigenden Komplexität von Bau- und Infrastrukturprojekten gehen oftmals Verzug, Mehrkosten und zahlreiche Claims Hand in Hand. Herkömmlichen Bauverträgen fehlen die Werkzeuge und Motivationen, damit die Vertragsparteien solche Herausforderungen kooperativ bewältigen. Belohnt wird die kreative Begründung von Ansprüchen, aber nicht die Lösung von Problemen. Darin begründet ist letztendlich das Bedürfnis nach neuen Herangehensweisen und Modellen – „auch wenn damit ein absoluter Paradigmenwechsel verbunden ist“, was Nikolaus Weselik, Partner bei CMS Wien, gleich zu Beginn der Veranstaltung als ein wesentliches Charakteristikum des Allianzvertrags festhält. „Die klassischen Schuldzuweisungen der Vergangenheit hinter sich zu lassen und durch Bündelung der Kompetenzen auch Probleme gemeinsam und partnerschaftlich zu lösen, ist definitiv ein neuer Weg in Bauwirtschaft und Infrastruktur“, so Weselik.

Über diesen für Alliancing Contracts nötigen Kulturwechsel, der in Österreich mit wenigen Ausnahmen noch nicht vollzogen ist, herrschte auch Einigkeit beim hochkarätig besetzten Panel bestehend aus Vertretern von ASFINAG Bau Management GmbH, Flughafen Wien AG, ÖBB Infrastruktur AG, PORR Bau GmbH, STRABAG AG, TIWAG-Tiroler Wasserkraft AG, iC consulenten Ziviltechniker GesmbH und auch Arcadis Germany. Aber, und auch das wurde beim CMS Business Breakfast betont: Es kommt immer mehr Bewegung in die Sache, zeigen doch sowohl Auftraggeber als auch Auftragnehmer immer mehr Interesse und Offenheit gegenüber dem vielversprechenden Modell der Alliancing Contracts. Trotz unterschiedlicher Ausgangslagen Grund genug, sich des Themas anzunehmen. Vor allem im Hinblick darauf, dass laut den CMS Experten alle rechtlichen Hürden nach österreichischem Recht lösbar scheinen.

## **Praxiserprobte Alternative nach australischem Vorbild**

Vorreiter bei Alliancing Contracts waren Australien und Neuseeland, wo bereits rund ein Drittel aller Tief- und Infrastrukturprojekte als Allianzvertrag ausgeschrieben werden. In Europa sind es Großbritannien und Finnland, die dieses partnerschaftliche Vertragsmodell sehr früh entdeckt haben. Aber auch in Deutschland gibt es unterschiedlichste Projekte – vom Kongresshotel über ein Stadtteilentwicklungs- bis hin zum Hafenprojekt -, bei denen in jeder Hinsicht äußerst positive Erfahrungen mit Modellen dieser Art gemacht wurden, wie Oliver Bartz vom Planungs- und Beratungsunternehmen Arcadis zu berichten wusste.

Als einen Grund, warum die Entwicklung zu mehr Allianzverträgen auch in Österreich noch eine Zeit dauern könnte, sehen unsere Experten – organisatorisch betrachtet – unter anderem bestehende Gewohnheiten. Denn für Bau- und Infrastrukturprojekte verantwortliche Mitarbeiter wie Manager sind auf völlig andere Dinge fokussiert. Mit entsprechender Rechtsberatung ist es schließlich auch möglich, Allianzverträge dem Bundesvergabegesetz konform auszuschreiben.

## **Mit vereinten Kräften**

Wer einen Einstieg in das Thema Alliancing Contracts in Erwägung zieht, ist vor allem von den Vorteilen überzeugt. Diese liegen laut Thomas Hamerl, Partner bei CMS Wien, nicht ausschließlich in der gemeinsamen Risikotragung eines Projekts, sondern auch „in einer schlankeren Organisationsstruktur, einer deutlichen Reduktion von Planungsfehlern durch frühzeitiges Einbinden ausführender Unternehmen, der spürbaren Beteiligung aller am Projekterfolg und einem einzigartigen Konfliktmanagement.“ So wird der Weg zu ordentlichen Gerichten – außer in vertraglich bestimmten Ausnahmefällen – in der Regel ausgeschlossen und eine interne Problemlösung angestrebt.

## **CMS Tool 4 Alliancing**

Erhöhter juristischer Beratungsbedarf besteht im Rahmen von Allianzverträgen bei Leistungsvergabe und -umfang, bei der rechtlichen Definition der Projektanforderungen und von Key Result Areas, bei der rechtlichen Gestaltung der Vergütungsmodelle und bei der vertraglichen Regelung des Konfliktlösungsprozesses. Öffentliche Auftraggeber benötigen neue Lösungen, um vergaberechtskonform zu agieren. Mit dem *CMS Tool 4 Alliancing* können diese Beratungsleistungen in Form eines Gesamtpakets, aber auch individuell durch Buchung einzelner Module in Anspruch genommen werden.

Ein Foto vom prominent besetzten Panel finden Sie zur kostenlosen Verwendung [hier](#).

**- ENDE -**

## **Kontakt:**

### **Kristijana Lastro**

Head of Marketing & Communications

T +43 1 40443 4000

E [kristijana.lastro@cms-rrh.com](mailto:kristijana.lastro@cms-rrh.com)

## **Über CMS Reich-Rohrwig Hainz**

CMS Reich-Rohrwig Hainz ist eine der führenden Rechtsanwaltssozialitäten in Österreich und Südosteuropa. Unsere Anwälte und Steuerexperten sind durch ihre Spezialisierung in der Lage, Klienten effizient und auf höchstem Niveau zu beraten. Dies sowohl fachlich als auch mit branchenspezifischem Know-how. Die Schwerpunkte unserer spezialisierten Teams mit international erfahrenen Juristen liegen in den Bereichen M&A, Banking & Finance, Real Estate, Baurecht, Steuerrecht, Arbeitsrecht, IP- und IT-Recht sowie Vergaberecht.

Dabei erarbeiten wir für Sie sowohl juristisch fundierte als auch - unter Bedachtnahme auf Ihre kommerziellen Ziele - pragmatische Lösungen, die den wirtschaftlichen Erfordernissen Ihres Unternehmens bestmöglich entsprechen. Wir haben eigene Büros in Wien, Belgrad, Bratislava, Brüssel, Istanbul, Kiew, Ljubljana, Podgorica, Sarajewo, Skopje, Sofia und Zagreb. Gemeinsam mit unseren zehn CMS Partnerkanzleien bieten wir unseren Klienten ein Team von mehr als 600 erfahrenen Spezialisten in 17 Büros in der CEE/SEE-Region. [cms.law](http://cms.law)

**Über CMS**

Im Jahr 1999 gegründet ist CMS gemessen an der Anzahl der Rechtsanwälte heute eine der zehn führenden internationalen Kanzleien und die größte Kanzlei in Europa (Am Law 2016 Global 100) mit einem breiten Angebot an spezialisierter Beratung. Mit mehr als 4.500 Rechtsanwälten und 72 Büros in 41 Ländern verfügt CMS über langjährige lokale sowie auch grenzübergreifende Expertise. Zu den CMS Mandanten gehören zahlreiche in Fortune 500 und FT European 500 vertretene Unternehmen sowie die Mehrheit der DAX-30-Unternehmen. Im Jahr 2017 erwirtschaftete CMS einen Gesamtumsatz von 1,3 Mrd. EUR.

Die breitgefächerte Expertise von CMS erstreckt sich auf insgesamt 19 Branchen und Fachbereiche, darunter Arbeits- und Pensionsrecht, Banking & Finance, Commercial, Dispute Resolution, Energiewirtschaft, Fonds, Gesellschaftsrecht/M&A, Gewerblicher Rechtsschutz, Kartellrecht & EU, Lifesciences, Real Estate, Steuerrecht sowie TMT (Technologie, Medien & Telekommunikation). Für mehr Informationen besuchen Sie uns auf [cms.law](http://cms.law)

CMS-Büros und verbundene Büros: Aberdeen, Algier, Amsterdam, Antwerpen, Barcelona, Belgrad, Berlin, Bogotá, Bratislava, Bristol, Brüssel, Budapest, Bukarest, Casablanca, Dubai, Düsseldorf, Edinburgh, Frankfurt/Main, Genf, Glasgow, Hamburg, Istanbul, Kiew, Köln, Leipzig, Lima, Lissabon, Ljubljana, London, Luxemburg, Lyon, Madrid, Mailand, Maskat, Mexiko-Stadt, Monaco, Moskau, München, Paris, Peking, Podgorica, Prag, Rio de Janeiro, Rom, Santiago de Chile, Sarajevo, Sevilla, Shanghai, Skopje, Sofia, Straßburg, Stuttgart, Tirana, Utrecht, Warschau, Wien, Zagreb und Zürich.