

Dieter Jacob, Christoph Winter, Tobias Giese

**Entwicklung von Musterverträgen
für eine innovative Form der
Arbeitsgemeinschaften zwischen
mittelständischen Bauunternehmen
und Planungsbeteiligten**



F 2735

Bei dieser Veröffentlichung handelt es sich um die Kopie des Abschlußberichtes einer vom Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung -BMVBS- im Rahmen der Forschungsinitiative »Zukunft Bau« geförderten Forschungsarbeit. Die in dieser Forschungsarbeit enthaltenen Darstellungen und Empfehlungen geben die fachlichen Auffassungen der Verfasser wieder. Diese werden hier unverändert wiedergegeben, sie geben nicht unbedingt die Meinung des Zuwendungsgebers oder des Herausgebers wieder.

Dieser Forschungsbericht wurde mit modernsten Hochleistungskopierern auf Einzelanfrage hergestellt.

Die Originalmanuskripte wurden reprototechnisch, jedoch nicht inhaltlich überarbeitet. Die Druckqualität hängt von der reprototechnischen Eignung des Originalmanuskriptes ab, das uns vom Autor bzw. von der Forschungsstelle zur Verfügung gestellt wurde.

© by Fraunhofer IRB Verlag

2009

ISBN 978-3-8167-8149-3

Vervielfältigung, auch auszugsweise,
nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Verlages.

Fraunhofer IRB Verlag

Fraunhofer-Informationszentrum Raum und Bau

Postfach 80 04 69

70504 Stuttgart

Nobelstraße 12

70569 Stuttgart

Telefon 07 11 9 70 - 25 00

Telefax 07 11 9 70 - 25 08

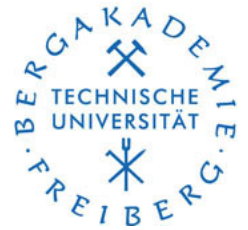
E-Mail irb@irb.fraunhofer.de

www.baufachinformation.de

www.irb.fraunhofer.de/tauforschung



Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
Lehrstuhl für ABWL, speziell Baubetriebslehre
Univ.-Prof. Dr.-Ing. Dipl.-Kfm. Dieter Jacob



Endbericht für das Forschungsvorhaben:

„Entwicklung von Musterverträgen für eine innovative Form der Arbeitsgemeinschaften zwischen mittelständischen Bauunternehmen und Planungsbeteiligten“

Forschungspartner:

Bauindustrieverband Niedersachsen-Bremen e. V.

CMS Hasche Sigle

Verband Beratender Ingenieure

Zentralverband des Deutschen Baugewerbes

Der Forschungsbericht wurde mit Mitteln der Forschungsinitiative Zukunft Bau des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung gefördert.

(Aktenzeichen: Z 6 – 10.08.18.7-07.05/ II 2 – F20-07-08)

Die Verantwortung für den Inhalt des Berichts liegt beim Autor

Impressum

Projektleiter und Herausgeber

Prof. Dr.-Ing. Dipl.-Kfm. Dieter Jacob

TU Bergakademie Freiberg

Fakultät für Wirtschaftswissenschaften

Lehrstuhl für ABWL, speziell Baubetriebslehre

Lessingstr. 45

09596 Freiberg

Tel.: 03731 / 39 – 40 82

Fax: 03731 / 39 – 40 92

E-mail: jacob@bwl.tu-freiberg.de

Internet: <http://fak6.tu-freiberg.de/index.php?id=46>

Juni 2009

Bearbeiter

Mitarbeiter des Lehrstuhls für ABWL, speziell Baubetriebslehre der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften an der Technischen Universität Bergakademie Freiberg:

Dr. Christoph Winter

Dipl.-Kfm. Dipl.-Wi.-Ing. Tobias Giese

Projektbeirat

Sabine Freifrau von Berchem Verband Beratender Ingenieure

Dr. Philipp Mesenburg Zentralverband des Deutschen Baugewerbes

Dr. Harald Freise Bauindustrieverband Niedersachsen-Bremen

Andreas Roquette CMS Hasche Sigle

Dr. Nicolai Ritter CMS Hasche Sigle

Nino Laumann ehemals CMS Hasche Sigle

Prof. Gerhard Ring TU Bergakademie Freiberg

Thomas Maibaum Bundesarchitektenkammer

Dr. Michael Brüggemann Fraunhofer Informationszentrum Raum und Bau

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	IV
Tabellenverzeichnis.....	IV
Abkürzungsverzeichnis	V
1 Aufgabenstellung laut Forschungsantrag	1
2 Forschungsansatz und Gang der Untersuchung	3
3 Aktuelle Situation	5
4 Entwicklungstendenzen kooperativer Vertragsformen	9
4.1 Entwicklung im Ausland	9
4.2 Entwicklung im deutschen Baumarkt.....	11
5 Vorteilhaftigkeit der interdisziplinären Zusammenarbeit	14
6 Entwurf eines Kooperationsmodells.....	17
6.1 Struktur einer interdisziplinären Arbeitsgemeinschaft.....	17
6.2 Idealtypischer Ablauf	21
7 Voraussetzungen zur Bildung einer Kooperation.....	23
7.1 Entscheidung zur Kooperation	23
7.2 Partnerfindung	24
7.3 Berücksichtigung wirtschaftlicher Parameter.....	27
7.4 Anforderungen an die Zusammenführung von Planern und Ausführenden.....	28
7.5 Abgrenzung der Kompetenzen der Beteiligten	29
8 Untersuchungsschwerpunkte bei der Konzeption der Verträge	32
8.1 Gesellschafterversammlung / Geschäftsführung / Vertretung	32
8.2 Versicherung / Sicherheiten	35
8.3 Steuern.....	42
8.4 Urheberrecht	45
8.5 Schiedsgerichtsbarkeit.....	46
9 Erfahrungsbericht eines Pilotprojekts.....	48
10 Zusammenfassung und Ausblick.....	52
Quellenverzeichnis	59
Anhang 1: Bietergemeinschaftsvertrag für eine Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau	A1-1
Anhang 2: Dach-Arbeitsgemeinschaftsvertrag für Planung und Bau	A2-1

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Beeinflussbarkeit der Kosten eines Bauprojekts über den Lebenszyklus.....	6
Abbildung 2: Wachstum der Design-Build Vergabeform im Vergleich zu anderen Vergabeformen.....	9
Abbildung 3: Das Prinzip der Dach-ARGE	19
Abbildung 4: Idealtypischer Ablauf einer Kooperation einer Dach-ARGE Planung und Bau	21
Abbildung 5: Autohausentwurf durch eine Dach-ARGE Planung und Bau	49

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Vorteile von Planen und Bauen aus einer Hand im Vergleich zur herkömmlichen Ausführung.....	16
Tabelle 2: Vergleich der Kompetenzerwartungen bei der Partnerwahl als Verhandlungsgrundlage.	30
Tabelle 3: Mögliche Aufgabenverteilung innerhalb einer Dach-ARGE Planung und Bau	31

Abkürzungsverzeichnis

AG	Auftraggeber oder Aktiengesellschaft
AIA	American Institute of Architects
AN	Auftragnehmer
AO	Abgabenordnung
ARGE	Arbeitsgemeinschaft
BBR	Besondere Bedingungen und Risikobeschreibungen
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BU	Bauunternehmen
CGL	Commercial General Liability
CIQ	Construction Information Quarterly
CPL	Contractor's Professional Liability Insurance
DBIA	Design-Build Institute of America
E & O	Error and Omission
FIDIC	Fédération Internationale des Ingénieurs Conseils
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GewStG	Gewerbesteuergesetz
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GMP	Guaranteed Maximum Price
GU	Generalunternehmer
GÜ	Generalübernehmer
IBW	Institut für Bauwirtschaft
IRB	Informationszentrum Raum und Bau
KMU	Klein- und mittelständische Unternehmen
PLI	Professional Liability Insurance
PM	Projektmanager
PPP	Public Private Partnership
RG-Bau	Rationalisierungs-Gemeinschaft Bauwesen
RIBA	Royal Institute of British Architects
RKW	Rationalisierung und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft
UStG	Umsatzsteuergesetz
VBI	Verband Beratender Ingenieure
ZDB	Zentralverband des Deutschen Baugewerbes

1 Aufgabenstellung laut Forschungsantrag

Bei der Vergabe von Bauaufträgen geht man in der Praxis immer mehr dazu über, die Ausführung in einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit der einzelnen Beteiligten zu realisieren. Dieser Tendenz folgend gibt es immer stärkere Bestrebungen der Auftraggeberseite, den Baubedarf in größeren Aufträgen als Komplettleistung von Planung und Ausführung zu bündeln (z. B. als GU-Auftrag, GÜ-Auftrag, GMP, Bauteam, PPP oder im wettbewerblichen Dialog). Gleichzeitig möchten die Auftraggeber dabei in größerem Maße Risiken und Verantwortung an die Bauschaffenden übertragen.

Das Streben nach Kooperation zwischen den einzelnen Baubeteiligten resultiert unter anderem aus den Problemen, die bei der klassischen Form der Bauabwicklung auftreten. Das sind z. B. unvollständige Risikoprofile, unvollständige Planungen, lückenhafte Ausschreibungen, Vertrags- und Qualitätsprobleme, Kostenüberschreitungen und Terminunsicherheiten. Als Ursache für die beschriebenen Probleme kann insbesondere die Trennung von Planungs- und Fertigungsprozessen und die dadurch entstehende Polarisierung zwischen den Baubeteiligten genannt werden.

Durch die skizzierten und weitere allgemeine Entwicklungstendenzen (z. B. verschärfter Preiswettbewerb, zunehmende Spezialisierung der Bauunternehmen, zunehmende Komplexität der Bauaufgaben) stehen die KMU in der Bauwirtschaft einem Veränderungs- und Wandlungsprozess gegenüber. Hierbei stellt sich die Frage, wie diese durch Kooperationsstrategien ihr Leistungsprofil an die geänderten Anforderungen der Auftraggeber anpassen können.

Die Zusammenarbeit ist dann am effektivsten, wenn alle Baubeteiligten so früh wie möglich in die Planungsphase eines Projektes eingebunden werden. Daher sollte eine Aufgabe darin bestehen, erweiterte bauwerksbegleitende Dienstleistungen, insbesondere die der Planungsleistungen sowie der kaufmännischen und technischen Projektsteuerung, formaljuristisch aus einer Hand anzubieten.

Dazu soll untersucht werden, ob es sinnvoll und unter den vorherrschenden Rahmenbedingungen möglich ist (analog zum Vorgehen bei Arbeitsgemeinschaften oder Dach-Arbeitsgemeinschaften in der reinen Bauausführung), eine Mustervereinbarung zu entwickeln, die die partnerschaftliche Zusammenarbeit von mittelständischen Bauunternehmen sowie Planungs- und Projektsteuerungsbüros projektbezogen regelt. Dies umfasst auch die Vorbereitungsphase und schließt in der Vorstufe die Bietergemeinschaft ein.

Kritisch sind hierbei z. B. Fragen der kaufmännischen und technischen Federführung sowie spezielle Fragen zu Marketing, Bürgschaften, Steuern, Versicherungen, Finanzierungen, gesamtschuldnerischer Haftung und Szenarien für den Ausstieg von Projektpartnern.

Aus der Sicht des Auftraggebers soll durch die Kooperation die Übernahme der Systemführerschaft und die Übernahme der Kosten- und Terminrisiken aus einer Hand ermöglicht werden.

Für KMU der Bauwirtschaft ist es nicht realisierbar, eigene größere Planungskapazitäten aufzubauen. Weiterhin sind KMU oft mit der alleinigen technischen und kaufmännischen Federführung von Planung und Bau umfassenden Projekten überfordert. Daher sollte es den KMU erleichtert werden, die Leistungserbringung in Form einer vertikalen Kooperation, also gemeinsam mit einem oder mehreren Planern und Projektsteuerern, standardisiert gegenüber dem Auftraggeber anzubieten. Dies ist für die Marktsicherung der mittelständischen Bauwirtschaft von größter Bedeutung.

Damit würde ein Wettbewerbsnachteil gegenüber großen Bauunternehmen entfallen und zusätzlich entstünde ein wertvolles Leistungs-Differenzierungsmerkmal gegenüber dem reinen Preiswettbewerb.

Ausgelöst durch die Rechtsprechung der Europäischen Union (Ballast Nedam-Urteil) müssen oberhalb des Schwellenwertes von 5 Millionen Euro auch Bauleistungshändler beauftragt werden, so dass es keinen gesetzlichen Schutz des Mittelstandes durch sogenannte „Eigenleistungsklauseln“ mehr gibt. Auch im Auslandsbau (z. B. bei den FIDIC-Verträgen), werden Komplettleistungen des Mittelstandes erwartet.

Mittelstandsfreundlich würden durch solche Vertragsstandardisierungen Einspar- und Innovationspotenziale gehoben, ohne dass der Mittelstand in die Subunternehmerrolle abgedrängt wird. Projekt- und Budgetrisiken sowie Leistungsrisiken würden frühzeitig gemeinschaftlich für den gesamten Bauprozess beherrscht.

Wichtig für den Erfolg des Forschungsprojektes ist, dass sowohl die Juristen der beteiligten Verbände als auch Praktiker und gerichtserfahrene Anwälte ihr Know-how einbringen. Dadurch können im Erfahrungsaustausch die zum Teil divergierenden Interessen eruiert und die von allen Seiten notwendigen Zugeständnisse ausgelotet werden, um am Ende einen konsensfähigen und von allen Parteien akzeptierten Vertrag zu schaffen der allgemeine Anerkennung findet.

2 Forschungsansatz und Gang der Untersuchung

Gegenstand der Forschung war die Entwicklung einer Mustervereinbarung, analog zum Vorgehen bei Arbeitsgemeinschaften oder Dach-Arbeitsgemeinschaften in der reinen Bausausführung, die eine projektbezogene partnerschaftliche Zusammenarbeit von mittelständischen Bauunternehmen sowie Planungs- und Projektsteuerungsbüros regelt.

Die Forschungsarbeiten beinhalteten die im Kapitel 3 dargestellte Aufarbeitung der vorhandenen Literatur und der verfügbaren Informationsquellen. Neben der empirischen Untersuchung wurden Interviews und Workshops mit den Beteiligten abgehalten, um konkrete Belange zu adressieren und relevante und praxistaugliche Lösungen zu erarbeiten.

Nach Erfassung und Beurteilung der aktuellen Situation ist im vierten Kapitel die Entwicklung des ausländischen Baumarktes der deutschen Entwicklung gegenübergestellt. Es wurden die Verhaltensweisen der Beteiligten in der Bauwirtschaft und die Zusammenführung von Planung und Ausführung aus der Sicht der direkt Mitwirkenden analysiert und beurteilt. Die Vorteilhaftigkeit, welche die interdisziplinäre Zusammenarbeit im Vergleich zur herkömmlichen getrennten Vergabe von Planung und Bau bietet, ist in Kapitel 5 dargelegt

Im Anschluss wurde gemeinsam mit Vertretern der Beteiligten ein Modell für eine innovative Form der interdisziplinären Zusammenarbeit von Planern, Projektsteuerern und bauausführenden KMU entwickelt (Kapitel 6). Es konnten die Voraussetzungen ausgearbeitet werden, welche in den Phasen der Vorbereitung, Bietergemeinschaft, Ausführung und Gewährleistung zu beachten sind. Die von den KMU für die Kombination von Planung und Bauausführung mitzubringenden Eigenschaften und die vorbereitenden Schritte zur Zusammenarbeit wurden anschließend bestimmt und ausführlich in Kapitel 7 beschrieben.

Auf den bis dahin erarbeiteten Grundlagen wurde das Gerüst für einen Mustervertrag entwickelt, anhand dessen im achten Kapitel spezielle Fragen, so z. B. zu Bürgschaften, Steuern, Versicherungen, als auch organisatorische Aspekte, wie Vertretung und Geschäftsführung, untersucht wurden. Diese Leistungen wurden um Zuarbeiten einzelner Forschungsbeteiligter zu speziellen Themen (z. B. Urheberrecht und Schiedsgerichtsbarkeit) ergänzt. Die ausgearbeiteten Ergebnisse wurden mit den Beteiligten hinsichtlich ihrer Anwendbarkeit kritisch geprüft. Am Ende stand die Darstellung eines Bietergemeinschaftsvertrags und eines Mustervertrages für eine innovative, interdisziplinäre Arbeitsgemeinschaft (Anhang 1 und 2).

Im Verlauf des Forschungsvorhabens konnten die Musterverträge an einem praktischen Beispiel erprobt werden, die Ergebnisse dieses Pilotprojekts sind in Kapitel neun enthalten. Abschließend erfolgt im zehnten Kapitel eine Zusammenfassung der einzelnen Abschnitte und es wird ein Ausblick auf die zukünftige Entwicklung gegeben.

3 Aktuelle Situation

Weitgehend anerkannt ist die Tatsache, dass die Wahl der Projektorganisationsform und, direkt damit verbunden, die Gestaltung des Bauvertrags durch den Bauherrn / AG für den Verlauf der Projektabwicklung von fundamentaler Bedeutung sind. Zu einem sehr frühen Zeitpunkt im Projektverlauf werden die Grundlagen des Projekterfolgs wesentlich beeinflusst¹.

In der Praxis der deutschen Bauwirtschaft ist allerdings zu beobachten, dass das Vertragsverhältnis zwischen AG und bauausführenden AN oftmals sehr konfliktbehaftet ist und beide Seiten konträre Ziele verfolgen. Dies ist aus baubetrieblicher Sicht äußerst unbefriedigend und kann beim betreffenden Bauvorhaben das Erreichen der Projektziele, insbesondere die Einhaltung der Kosten, Termine und Qualitätsvorgaben erheblich gefährden.

Die fragmentierte Gestaltung des Gesamtprozesses, die fehlende Lebenszyklusbetrachtung und die hohe Konflikthanfälligkeit gelten als häufige strukturelle Defizite bei der Abwicklung von Bauprojekten².

Die klassische Form der Bauausführung, gekennzeichnet durch die Trennung von Planung und Ausführung, ist unter anderem von unvollständigen Risikoprofilen, unvollständigen Planungen, lückenhaften Ausschreibungen, Vertrags- und Qualitätsproblemen, Kostenüberschreitungen und Terminunsicherheiten geprägt. Als wesentliche Ursache für die beschriebenen Probleme, ist die Trennung der Planungs- von den Fertigungsprozessen und die daraus resultierende Polarisierung der Baubeteiligten zu nennen. Diese Trennung hat auch zur Folge, dass eine verbindliche Kostenbewertung der Planung durch die bauausführende Firma erst im Zuge der Ausschreibung stattfinden kann. Die Beeinflussbarkeit der Baukosten ist aufgrund der bis dahin erfolgten Planfestlegungen bereits drastisch gesunken (vgl. Abbildung 1). Bei Budgetüberschreitungen müssen Planungsentscheidungen korrigiert und Planungsteilprozesse neu durchlaufen werden, was wiederum zusätzliche Kosten induziert und Zeit beansprucht. Ein besseres Ergebnis ist dabei nicht garantiert.

¹Vgl. Racky, P.: Status quo und Perspektiven der Bauvertragsgestaltung aus baubetrieblicher Sicht, in: Schriftenreihe Bauwirtschaft, III Tagungen und Berichte, 3. IBW-Symposium - Partnerschaftliche Vertragsmodelle für Bauprojekte, Institut für Bauwirtschaft, Kassel University Press, Kassel, 2004.

² Vgl. Racky, P.: Die Umsetzung des Managementansatzes Partnering bei Construction at Risk und Public Private Partnership Modellen, in: Schriftenreihe Bauwirtschaft, III Tagungen und Berichte, 4. IBW-Symposium - Innovative Abwicklungsformen für Bauprojekte: Partnering und PPP, Kassel University Press, Kassel, 2006.

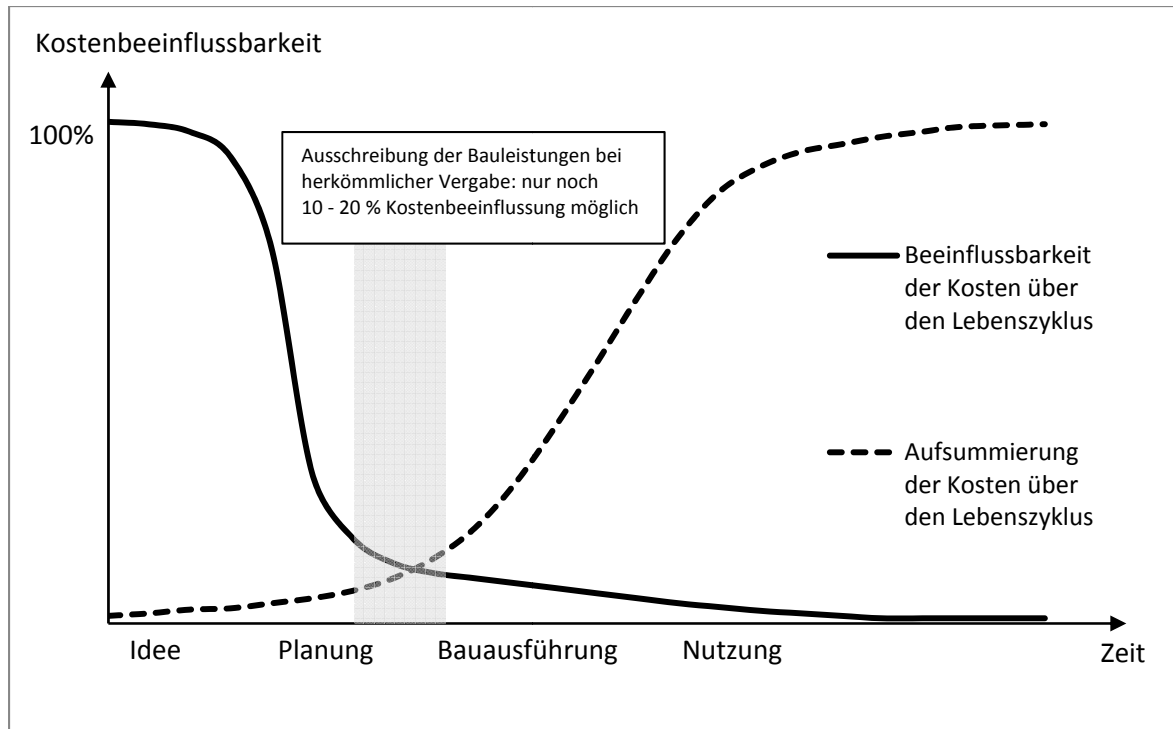


Abbildung 1: Beeinflussbarkeit der Kosten eines Bauprojekts über den Lebenszyklus³

Ein wichtiges Ziel bei der Projektvorbereitung muss darin bestehen, vorhandene Schnittstellen zu reduzieren. Im normalen Bauablauf mit gewerkeweisen Ausführungsfirmen und externer Planung treten oft Personen auf, die sich nicht kennen, sich auch gar nicht kennenlernen möchten, weil sie im Bauablauf zu unterschiedlichen Zeiten auftauchen. Erst wenn Planung und Ausführung in einer Hand liegen, ist die Möglichkeit zur optimalen Abwicklung gegeben. Dabei bedeutet „in einer Hand“ nicht unbedingt, dass alles von ein und derselben Person bzw. ein und demselben Unternehmen durchgeführt wird. Vielmehr sollen die Stärken eines Unternehmens und seiner angeschlossenen Kooperationspartner optimal genutzt werden. „Aus einer Hand“ bedeutet aber auf jeden Fall, dass der Bauherr / AG / Kunde nur einen einzigen vertraulichen Ansprechpartner für alle Wünsche und Probleme hat, der als Sachverwalter seiner Interessen fungiert⁴.

Eine einvernehmliche und ausgewogene Vertragsgestaltung ist eine weitere Basis einer erfolgreichen Projektrealisierung. Neben dem Bausoll ist die Zuordnung der Risikopositionen zu regeln. Die Grundzüge der komplexen Globalen-Pauschalverträge haben sich hier in der

³ In Anlehnung an Oepen, R.-P.: Phasenorientiertes Controlling in bauausführenden Unternehmen, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden, 2003, S. 7 (nach Pfarr, K. H., Hobusch, R., Arlt, J.: Das Planungsbüro und sein Honorar, Wuppertal, 1975).

⁴ Vgl. Lorenz, R.: Kooperative Planung und Ausführung bei der Altbauanierung „aus einer Hand“, in: Stark im Markt! Kooperationen in der Bauwirtschaft, Dokumentation Bauwirtschafts-Tag des RKW, RKW-Verlag, Eschborn, 2000.

Abwicklung bewährt, so dass die Haftung im Hinblick auf Planung, Funktionalität, Schnittstellen und Mengen durch den Auftragnehmer getragen wird, soweit er die Planung verantwortet und erbringt⁵.

Die folgende Aufzählung zeigt die Vorteile und Ziele der Kombination von Planungs- und Ausführungsleistungen⁶:

- Erschließen von Potenzialen für Kosteneinsparungen
- Nutzung des zusätzlichen Optimierungspotenzials
- Leistungswettbewerb bei vorgegebenem Preis, statt ruinöser Preiswettbewerb
- kundenorientierte Planung und Ausführung durch Informationsaustausch
- qualitätsgerechte und kostengünstige Bauvorhaben als Ergebnis
- Zeit- und Kostenersparnis
- optimierte Bauabläufe
- gemeinsame Gewinnsteigerungen
- Festlegung von Projektrisiken und deren Steuerung durch die Partner
- rasche Konfliktlösung / schnelle Entscheidung
- klare Verantwortlichkeiten und eindeutige Projektorganisation
- Win-Win-Situation für alle Beteiligten

Für eine Kombination von Planungs- und Ausführungsleistungen sprechen sich erfahrene Projektbeteiligte sowie Verbände, also Praxis, Wirtschaft und Forschung aus⁷.

Auch die Bundesarchitektenkammer ist erst kürzlich in einem von ihr beauftragten Gutachten zur Analyse der Rolle der Architekten in Abhängigkeit von unterschiedlichen Auftraggebermodellen unter anderem zu folgenden Ergebnissen gekommen⁸:

- Effizienzvorteile mit partnerschaftlich, kooperativen Vertragsformen werden höher bewertet als die damit verbundenen Verluste aus dem vertraglich bedingten eingeschränkten Wettbewerb. Risikominimierung durch partnerschaftliche Optimierung der Konstruktion, des Bauablaufs und der Verantwortlichkeiten führen nach Erfahrung der befragten Experten aus bisherigen Projekten zu beiderseitigen Effizienzgewinnen.

⁵ Vgl. Schmidt, B.: Erfahrungen mit Partnering- und GMP-Verträgen, in : Schriftenreihe Bauwirtschaft, III Tagungen und Berichte, 3. IBW-Symposium - Partnerschaftliche Vertragsmodelle für Bauprojekte, Institut für Bauwirtschaft, Kassel University Press, Kassel, 2004.

⁶ Vgl. Weeber, H.: Planung plus Ausführung?, Fraunhofer IRB Verlag, Stuttgart, 2006.

⁷ Vgl. Weeber, H.: Planung plus Ausführung?, Fraunhofer IRB Verlag, Stuttgart, 2006, S. 3.

⁸ Vgl. Fechner, O.: Analyse der Rolle der Architekten und Ingenieure in Abhängigkeit von unterschiedlichen Auftraggebermodellen, Wissenschaftliche Studie, Bundesarchitektenkammer e. V., Berlin, 2008.

- Planer stehen der Abkehr von traditionellen vertraglichen Konstellationen zwischen Bauherr, Planer und Bauunternehmen eher skeptisch bis ablehnend gegenüber. Wissenschaftlich tätige Planer erkennen dagegen die Potenziale. Die gleiche positive Haltung nehmen auch Planer mit besonderen Kenntnissen, Bekanntheitsgrad oder wirtschaftlicher Kapazität ein.

Ebenso wurden in einem wissenschaftlich begleiteten Modellversuch (Hamburger Baumodell), welcher gewerkeübergreifende Kooperationsformen des Handwerks mit frühzeitiger Einbindung der ausführenden Seite in die Planungsphase operativ umgesetzt hatte, Kostenreduktionen für den Auftraggeber und Gewinnsteigerungen für die beteiligten Betriebe erreicht⁹.

⁹ Vgl. Evers, B., Frevel, A.: Kostensparendes Bauen durch neue gewerkeübergreifende Kooperationsformen im Handwerk und frühzeitige Einbindung der ausführenden Seite in die Planungsphase, Schlussbericht, Zukunftswerkstatt e. V., Handwerkskammer Hamburg, Hamburg, 2003.

4 Entwicklungstendenzen kooperativer Vertragsformen

4.1 Entwicklung im Ausland

Die Vergabeform des Planen und Bauen aus einer Hand, in den USA bekannt als Design-Build (im Gegensatz zur herkömmlichen Vergabeform des Design-Bid-Build, oder Planen-Bieten-Bauen), hat sich erst in den letzten 20 bis 30 Jahren entwickelt¹⁰. Zunächst angewandt für die Planung und Realisierung einfacher Gebäude, war diese Form der Vergabe mit einer Zusammenarbeit von Planern und Bauunternehmern nicht gern gesehen. Erst 1978 hob der amerikanische Dachverband der Architekten, das American Institute of Architects (AIA), das Verbot für diese Art der Zusammenarbeit für ihre Mitglieder auf¹¹. Die ersten Musterverträge für die Vergabeform des Design-Build wurden vom AIA 1985 veröffentlicht und bis 1996 hatte das Design-Build einen Marktanteil von etwa 20 %. Wie in Abbildung 2 dargestellt, hat sich im letzten Jahrzehnt der Anteil auf etwa 40 % erhöht und es wird im Allgemeinen vorhergesagt, dass sich der Anteil für Design-Build Vergaben bis 2015 bei etwa 60 % einpendeln wird.

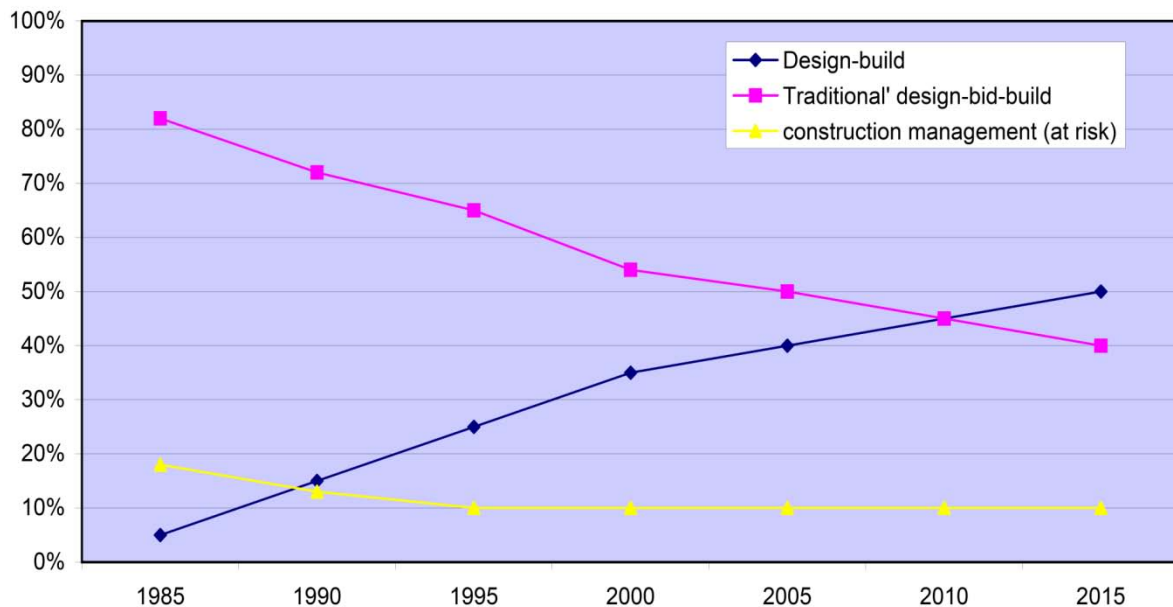


Abbildung 2: Wachstum der Design-Build Vergabeform im Vergleich zu anderen Vergabeformen (ab 2005 geschätzt)¹²

¹⁰ Vgl. Quatman, G. W., Sell, M.: Return of the Master Builder: Designer-Led Design and Build, in: 44th Annual Meeting of Invited Attorneys, 2005.

¹¹ Vgl. Quatman, G. W., Dhar, R.: The Architect's Guide to Design-Build Services, The American Institute of Architects, John Wiley & Sons, Inc., 2003.

¹² Vgl. Design-Build Institute of America, Washington, www.dbia.org.

Mittlerweile hat sich die Einsicht auch beim AIA durchgesetzt, dass die Vergabeform des Planen und Bauen eine insbesondere für Bauherren interessante und attraktive Form der Projektrealisierung ist. Inzwischen wird sie auch als anerkannte Vergabeform der öffentlichen Hand in den amerikanischen Bundesstaaten akzeptiert. So wurden z. B. 300 Projekte im Straßenbau in Höhe von 14 Milliarden US\$ nach der Vergabeform des Design-Build vergeben und bis 2002 140 Projekte in Höhe von 5,5 Milliarden US\$ in 34 Staaten fertig gestellt¹³.

Da die Vorteile der Vergabeform Planen und Bauen, wie z. B. Gesamtleistung aus einer Hand, schnellere und kostengünstigere Projektvorbereitung und –realisierung, garantierte Preise und geringere Konflikthanfälligkeit, gegenüber der herkömmlichen Vergabeform für Bauherren attraktiv sind und sie deswegen immer öfter von dieser Vergabeform Gebrauch machen, stellte sich für das AIA die Frage, wer denn für diese Form der Projektrealisierung die führende Rolle einnimmt. Selbst im Jahr 2003 waren erst 20 % aller AIA Mitglieder mit der Projektrealisierungsform des Design-Build vertraut. Inzwischen ist das AIA sehr daran interessiert, die Rolle der Planer im Design-Build zu stärken, um die bisherige Vormachtstellung der ausführenden Bauunternehmen zu relativieren. In aller Regel sind die ausführenden Bauunternehmen die Auftragnehmer, die sich die planerischen Leistungen als Nachunternehmerleistung einkaufen. Vorteile, welche die Planer bei aktiver Mitgestaltung des Design-Build Prozesses realisieren können, wären eine bessere Kontrolle der Projektbudgets, der Zeitschiene und der Projektqualität insgesamt, einschließlich der architektonischen Qualität. Durch die Einbindung in die Realisierungsphase eines Bauprojektes können Planungsfirmen zusätzlichen Umsatz generieren und damit auch höhere Gewinne realisieren, allerdings bei höherem Risiko. Mit größerer Einflussnahme wachsen auch die Mitwirkungspflichten der Planerfirmen bei der Realisierung, insbesondere bei der Kostensteuerung und dem Finanzmanagement. Die Frage, die sich in dieser Situation stellt, ist, sind Planerfirmen willens und dazu bereit, höhere Risiken einzugehen, um insgesamt mehr Einfluss zu gewinnen und damit auch das Potenzial höherer Gewinne zu erschließen?

Andererseits bedeutet eine größere Einflussnahme auch eine Reduzierung des unternehmerischen Risikos durch umfangreichere Kontroll- und Steuerungsmöglichkeiten seitens der Planerfirmen. Der Einfluss und die Mitwirkungspflichten in der Planungs- als auch in der Realisierungsphase ermöglichen es, Fehler schneller aufzudecken und zu beheben, ohne größere Kosten oder Zeitverzug zu verursachen. Die Vergabeform des Planen und Bauen aus einer Hand macht es möglich, Risiken bei allen Beteiligten zu reduzieren. Solches kann die

¹³ Vgl. Design-Build effectiveness Study, Final Report, US department of Transport, Federal Highway Administration, 2006.

getrennte Vergabe von Planung und Bau, mangels kurzer Wege und fehlender direkter Kommunikation zwischen allen Beteiligten des Planungs- und Bauprozesses nicht bieten^{14 15}.

Da die Entwicklung der Vergabeform des Design-Builds inzwischen einen großen Stellenwert eingenommen hat, haben sich in den USA und Kanada professionelle Dachverbände etabliert, die einen Zusammenschluss aller Beteiligten zur Förderung und Unterstützung dieser Vergabeform darstellen. Dies sind das Design-Build Institute of America (DBIA)¹⁶ und das Canadian Design-Build Institute¹⁷. Auch das AIA unterhält eine für das Design-Build zuständige Abteilung¹⁸, die in letzter Zeit besonders aggressiv um die Stellung der Planer im Vergabeprozess des Design-Build wirbt. Ihr Ziel ist es, mehr Planerfirmen in die Rolle des Auftragnehmers zu versetzen, der für den gesamten Planungs- und Realisierungsprozess die Verantwortung, ganz im Sinne eines Baumeisters (Masterbuilder), übernehmen kann. Ein zusätzliches Indiz für die weitere Entwicklung der Vergabeform des Design-Builds ist die internationale Konferenz zum Thema Design-Build in London, zu der das AIA mit Unterstützung u. a. des Royal Institute of British Architects (RIBA) im September 2007 eingeladen hatte¹⁹. Auch das RIBA ist aktiv daran interessiert, die Rolle der Architekten in der Zukunft strategisch mit zu gestalten²⁰.

4.2 Entwicklung im deutschen Baumarkt

Die beschriebene konventionelle Vorgehensweise bei der Gestaltung und Abwicklung von Bauverträgen stellt für das (Vertrags-)Verhältnis von AG und bauausführenden AN ein Konfliktpotenzial dar. Die mit dem herkömmlichen Vertragstypen verknüpften Projektorganisationsformen sind oftmals nicht hinreichend zielorientiert in Bezug auf die Projektziele des AG (Terminreue und Budgeteinhaltung). Soweit sind systemimmanente Schwachpunkte vorhanden, die für erhebliches Konfliktpotenzial sorgen.

¹⁴ Vgl. Griffith, A., Knight, A., King, A.: Enhancing Design-Build Tendering procedures Through research Collaboration and Dissemination, CIQ-Construction Paper 168, 2005.

¹⁵ Vgl. Quatman, G. W., Sell, M.: Return of the Master Builder: Designer-Led Design and Build, in: 44th Annual Meeting of Invited Attorneys, 2005.

¹⁶ Vgl. Design-Build Institute of America, Washington, www.dbia.org.

¹⁷ Vgl. Canadian Design-Build Institute, Ottawa, www.cdbi.org.

¹⁸ Vgl. The American Institute of Architects, Washington, Knowledge Communities, Design-Build, www.aia.org/db.

¹⁹ Vgl. Design Excellence / Design-Build – An International Conference, RIBA Headquarters, London, September 2007.

²⁰ Z. B. Royal Institute of British Architects, RIBA Constructive Change: A strategic industry study into the future of the Architects' profession, London, December 2005.

Auf dem deutschen Baumarkt sind Partnerschaftsmodelle noch nicht vollständig etabliert. Während einige (Groß-)Unternehmen entsprechende Geschäftsmodelle in Bezug auf die Nachfrage bereits intensivieren, so z. B. Hochtief mit „Pre-Fair“, Strabag mit „teamconcept“ und Bilfinger Berger mit „i.volution“, so kann branchenweit erst von der Implementierungsphase ausgegangen werden. Zurückgeführt wird dies in der Regel auf eine skeptische Haltung vor allem bei Architekten und Projektsteuerern, da Partnerschaftsmodelle bislang eher als bauunternehmerspezifisches Geschäftsmodell und weniger als baustrukturelles Innovationsmodell betrachtet werden. Auch nach Einschätzung der wissenschaftlichen Forschung ist gegenwärtig von einer zunehmenden Anwendung bei Bauprojekten auszugehen²¹. Es wurde festgestellt, dass hierzulande für strukturelle Innovationsansätze im Vergleich zu anderen Teilen der Welt, so z. B. zur angloamerikanischen, noch Nachholbedarf besteht und das Innovationen erst nach entsprechender zeitlicher Verzögerung auftreten und greifen. So stellte Herr Lütkestratkötter, Vorstandsvorsitzender der Hochtief AG, erst kürzlich fest, dass in Deutschland die Baufirmen grundsätzlich viel zu spät mit ins Boot genommen werden. Würden sie hingegen das Know-how schon in der Planungsphase einbringen können, ließen sich Effizienzen durch Optimierungen erzeugen²².

Im deutschsprachigen Raum wurden inzwischen eine Reihe von Untersuchungen durchgeführt, die sich mit der Übertragbarkeit von partnerschaftlichen Modellen auf den deutschen Baumarkt beschäftigen. Diese kommen insgesamt zu einem positiven Ergebnis und weisen auf die damit verbundenen Chancen für eine effizientere Projektabwicklung hin. Aus Sicht der Forschung besteht somit an diesem Punkt weniger eine theoretische Erkenntnislücke als vielmehr Umsetzungsbedarf in der Praxis²³.

Auch ist man zur Erkenntnis gekommen, dass keine Unternehmereinsatzform grundsätzlich ungeeignet für einen partnerschaftlichen Ansatz ist. Je früher sich jedoch im Projektablauf Bauherr und ausführende Unternehmen auf eine Zusammenarbeit und Zielangleichung besinnen, desto größer sind auch die durch Partnering zu erwartenden Vorteile²⁴.

²¹ Vgl. Racky, P.: Die Umsetzung des Managementansatzes Partnering bei Construction at Risk und Public Private Partnership Modellen, in: Schriftenreihe Bauwirtschaft, III Tagungen und Berichte, 4. IBW-Symposium - Innovative Abwicklungsformen für Bauprojekte: Partnering und PPP, Kassel University Press, Kassel, 2006, S. 12.

²² Vgl. Seidel, H., Seidlitz, F.: In Deutschland wird viel zu teuer gebaut, in: Welt Online, 6.4.2008, www.welt.de/wirtschaft/article1875591/In_Deutschland_wird_viel_zu_teuer_gebaut.html.

²³ Vgl. Racky, P.: Die Umsetzung des Managementansatzes Partnering bei Construction at Risk und Public Private Partnership Modellen, in: Schriftenreihe Bauwirtschaft, III Tagungen und Berichte, 4. IBW-Symposium - Innovative Abwicklungsformen für Bauprojekte: Partnering und PPP, Kassel University Press, Kassel, 2006, S. 9.

²⁴ Vgl. Ebenda.

Der Markt für Planer und insbesondere für Architekten ist in Deutschland einerseits durch starkes Wachstum auf der Angebotsseite andererseits durch starken Rückgang der Nachfrage geprägt. Ausdruck dieser Situation sind die seit Jahren rückläufigen Erträge der Architekturbüros in Deutschland. Die Marktsituation insgesamt ist durch eine stark konjunkturabhängige Nachfrage und durch Zunahme der technischen und betriebswirtschaftlichen Anforderungen an Planer und Bauausführende gekennzeichnet. Es sind nicht nur besondere architektonische Konzepte gefragt, sondern auch Vermarktungs- und Betriebskonzepte. Planer sehen sich aufgrund dieser Entwicklung häufig einer Konkurrenz durch Generalübernehmer und Totalunternehmer gegenüber²⁵. Daher müssen Planer in der Zukunft umfassender tätig sein und dabei unternehmerisch denken und handeln. Managementkompetenzen und die Fähigkeit zur Kooperation, auch außerhalb der planenden Berufe, müssen entwickelt und neue Tätigkeitsfelder erschlossen werden.

Für die Entwicklung der mittelständischen Bauunternehmen stellt sich eine sehr ähnliche Situation dar. Die fortschreitende Öffnung der Baumärkte, die stark von der Konjunktur abhängige Nachfrage nach Bauleistungen und der Wunsch privater und öffentlicher Auftraggeber nach schlüsselfertiger Planung und Erstellung eines Objektes zu garantierten Preisen und Terminen, zwingt insbesondere mittelständische Bauunternehmen zum Umdenken. Es müssen neue Wege beschritten werden, um den heutigen Marktanforderungen zu entsprechen und dennoch überlebensfähig zu bleiben. Dies bedeutet nicht nur den vollständigen oder teilweisen Ersatz von Einzeltätigkeiten durch Kooperationen in der Bauausführung, wie schon seit längerem propagiert²⁶, sondern auch den Einbezug der Planungsleistungen vorzugsweise von Beginn an. Durch die Bündelung der jeweiligen Stärken einzelner Unternehmen und Planer und gemeinschaftliches Anbieten in einem Verbund können sie ein Leistungsspektrum entwickeln, das demjenigen von Generalübernehmern ebenbürtig, vielleicht sogar überlegen ist.

²⁵ Vgl. Welter, T.: Thesen zur Lage und Zukunft der Architekten und Stadtplaner in Deutschland, Dokumentation der Veranstaltung Plan B – Zukunftsstrategien für Architekten der Architektenkammer Baden Württemberg, Bundesarchitektenkammer e. V., 2006, www.bak.de.

²⁶ Z. B. Wallau, F., Stephan, M.: Bietergemeinschaft und Dach-ARGE in der mittelständischen Bauwirtschaft – Leitfaden und Checkliste, RG-Bau, RKW-Verlag, Eschborn, 1999, S. 7 ff.

5 Vorteilhaftigkeit der interdisziplinären Zusammenarbeit

Neben den Vorteilen, die eine planer- oder ausführunginterne Kooperation bieten kann, wie²⁷:

- Know-how-Vorteile durch Kennenlernen von Unternehmensführung, Baustellenmanagement oder Prozess- und Produktinnovationen des Partners,
- Markteintritt über den jeweilig marktkundigen und bekannten Partner,
- Aufbau einer Systemkompetenz „rund ums Bauen“ oder „rund ums Planen“,
- wertschöpfungsorientierte Unternehmensführung (Besinnung auf Kernkompetenzen),
- Reduzierung des Zeitaufwandes bei Prozess- oder Produktinnovationen,
- Kostenvorteile z. B. durch Gemeinkostendegression, Einzelkostenoptimierung oder Investitionsoptimierung,

ergibt sich aus der interdisziplinären Zusammenarbeit zwischen Planern und Ausführenden ein weiteres Potenzial der Vorteilhaftigkeit. Sowohl Bau- und Planungskosten als auch Zeitaufwand für Bau und Planung können durch die Kombination von Ausführung und Planung eingespart werden²⁸.

Ausführende Firmen wissen in der Regel sehr gut, wie sich bestimmte Anforderungen mit dem geringsten Aufwand umsetzen lassen. Noch besser ginge es aber unter der Regie gelernter Planer, da sich beide Seiten optimal abstimmen können. Bei klassischer Vorgehensweise bleibt ihnen dafür nur ein geringer Spielraum.

Der Planungsaufwand kann optimiert werden, wenn im Vorfeld die Projektanforderungen vollständig geklärt und definiert sind und Doppelplanungen und Planänderungen vermieden werden. Dazu gehört, mit allen Beteiligten einschließlich der ausführenden Unternehmen in einer frühen Projektphase abzustimmen, ob sich das Geplante durch eine positive und proaktive Mitarbeit Aller realisieren lässt.

Kosteneinsparungen lassen sich mit dem Wissen und den Erfahrungen der Ausführenden nur erreichen, nachdem die Anforderungen und erwarteten Qualitäten eines Projektes umfassend definiert sind. Kostensicherheit ist nur denkbar, wenn auf Änderungen von Anforderungen, bewussten Qualitätssteigerungen und weiteren kostenträchtigen Bauherrenwünschen im Laufe eines Projektes verzichtet wird. Voraussetzung hierfür ist das frühe Zusammenspiel aller Be-

²⁷ Vgl. Wischhof, K.: Strukturwandel – Konsequenzen für die Bauwirtschaft, in: Stark im Markt! Kooperationen in der Bauwirtschaft, Dokumentation Bauwirtschafts-Tag des RKW, RKW-Verlag, Eschborn, 2000.

²⁸ Vgl. Weeber, H.: Planung plus Ausführung?, Fraunhofer IRB Verlag, Stuttgart, 2006.

teiligten, welches sich durch Kombination von Planung und Ausführung am einfachsten erreichen lässt.

Ansatzpunkte für Einsparungen von Baukosten können nur genutzt werden, wenn bekannt ist, welche Kosten von welchen Anforderungen oder Leistungen herrühren. Dazu müssen realistische Kalkulationen der Ausführungsleistungen in den Planungsprozess einbezogen werden, was eine Rückkopplung zwischen Planer und Ausführendem nötig macht. Diese ist nicht möglich, solange die Planung durch ein Ausschreibungs- und Vergabeverfahren von der Kalkulation der Ausführungsleistung abgeschnitten ist.

Bei herkömmlicher Vergabe mit getrennter Beauftragung von Planung und Bau sind die Gewinnmargen in der Bauausführung sehr gering.²⁹ Unter Berücksichtigung des in Deutschland im Baumarkt vorherrschenden Preiswettbewerbs, kann es daher vorkommen, dass der Gewinn erst mit der Durchsetzung von Nachträgen, die z. T. auf eine unzureichende Planung zurückzuführen sind, realisiert werden kann. Bemerkt ein Bauunternehmen Planungslücken, dann hält es diese Information solange zurück, bis ein Nachtrag erfolgreich gestellt werden kann. Es nutzt asymmetrisch verteilte Informationen zum einseitigen Vorteil aus. Kooperieren Planer und Ausführende, werden Letztere in ein gemeinsames, durchdachtes und vereinbartes Konzept eingebunden, das Nachträgen verschiedenster Art und verschiedenster Begründungen vorbeugt. Den Bauunternehmen sind die Pläne, die zu erbringenden Leistungen und die Rahmenbedingungen, unter denen sie erbracht werden müssen, bekannt. Damit trägt die Kooperation dazu bei, die Entstehung von asymmetrisch verteilten Informationen bei den Projektbeteiligten weitestgehend zu verhindern.

Die Möglichkeiten, die in einer vertrauensvollen Selbstorganisation durch Kooperation stecken, können genutzt werden, um Bauherrn und gegebenenfalls Planer von organisatorischen Aufgaben zu entlasten. Auch der Wunsch mancher Bauherren nach direktem Kontakt mit den Ausführenden ist gegeben.

Es hat sich vor allem herausgestellt, dass durch die Kooperation von planender und ausführender Seite Kosten- und Zeiteinsparungen gewonnen sowie bessere Qualitäten erzielt werden können (vgl. Tabelle 1). Im Dialog kann brachliegendes Optimierungspotenzial erkannt und genutzt werden, um ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis für den Bauherrn zu erzielen. Durch die Transparenz der Planungs- und Entscheidungsprozesse kann den Beteiligten der ruinöse Preiswettbewerb anonymer Ausschreibungen erspart werden, ohne ein korrektes

²⁹ Vgl. Jacob, D., Winter, C., Stuhr, C.: Kalkulationsformen im Ingenieurbau, Ernst & Sohn, Berlin, 2002, S. 29.

Preis-Leistungs-Verhältnis zu gefährden, und verbunden damit können auch Konfliktpotenziale und das Risiko von Fehlleistungen abgebaut werden.

	Construction Industry Institute Pennsylvania State University (U.S.)	Reading University Design Build Forum (UK)
Kosten	– 6 %	– 13 %
Bauausführung	– 12 %	– 12 %
Gesamtlieferzeit (Planung und Bau)	– 33 %	– 30 %

Tabelle 1: Vorteile von Planen und Bauen aus einer Hand im Vergleich zur herkömmlichen Ausführung³⁰

Am Markt sind weitere Entwicklungen beobachtbar, die zu einer Flexibilisierung der bisherigen Trennung von Planung und Ausführung führen³¹:

- Der Einsatz von High-Tech-Konstruktionen und –Anlagen auf dem Bau zwingt zur Zusammenarbeit von Planern mit ausführenden Spezialisten, die sich oft nur in den ausführenden Firmen finden, um das Wissen beider Seiten optimal zu nutzen.
- Beim Bauen im Bestand, welches einen wachsenden Teil der Bautätigkeit ausmacht, kann das ganze Bauprojekt nicht im Voraus geplant werden, da aufgrund unvollständiger Aufzeichnungen des Bestands mit unbekanntem Situationen gerechnet werden muss. Daher müssen Planung und Ausführung Hand in Hand arbeiten und sich wechselseitig anpassen.

³⁰ Vgl. Bennett, J., Potheary, E., Robinson, G.: Designing and Building a World-Class Industry, University of Reading Design and Build Forum Report, Centre for Strategic Studies in Construction, Reading, United Kingdom, 1996 und Sanvido, V., Konchar, M.: Selecting Project Delivery Systems: Comparing Design-Bid-Build, Design-Build, and Construction Management at Risk, The Project Delivery Institute, State College, PA., 1999.

³¹ Vgl. Weeber, H.: Planung plus Ausführung?, Fraunhofer IRB Verlag, Stuttgart, 2006, S. 122.

6 Entwurf eines Kooperationsmodells

6.1 Struktur einer interdisziplinären Arbeitsgemeinschaft

Im Geschäftsbereich der KMU wird noch vielfach ein Misstrauen gegenüber langen, undurchschaubaren Verträgen gehegt, da aus ihnen unter Umständen ein Gefahrenpotenzial erwachsen könnte. Trotzdem bedarf jede Form der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen der Bauwirtschaft, mit dem Ziel ein Bauvorhaben von der Planung bis zur Schlüsselfertigstellung zu erstellen, einer schriftlichen Grundlage³². Denn mit einem detaillierten, schriftlichen Vertrag werden:

- die Positionen und die Aufgaben der Partner festgelegt,
- Regelungen für die geplante oder ungeplante Vertragsbeendigung geschaffen und
- es ist zur gegenseitigen Absicherung notwendig.

Grundsätzlich können die beteiligten Unternehmen ihre Vorstellungen über das Innenleben einer Kooperation individuell vereinbaren. Aber die individuelle Abfassung eines Gesellschaftervertrags ist sehr zeitaufwendig und birgt die Gefahr, dass wichtige Elemente vergessen oder Regelungen nicht eindeutig formuliert werden. Gerade für kooperationsunerfahrene Unternehmen bietet ein Mustervertrag eine wichtige Hilfe, um eine Vielzahl von denkbaren Eventualitäten zu berücksichtigen sowie für regelmäßig auftretende Probleme vorformulierte Lösungen anzubieten. Ein solcher Vertrag muss für alle Vertragsparteien grundsätzlich neutral sein, so dass kein Gesellschafter befürchten muss, durch eine Regelung ausgenutzt oder hintergangen zu werden.

In der deutschen Bauwirtschaft stehen eine Reihe von Musterverträgen zur Verfügung. Für eine Zusammenarbeit von bauausführenden Unternehmen sind dies:

- Arbeitsgemeinschaftsvertrag (Beistellungs-ARGE), Fassung 2005, gemeinsam herausgegeben vom Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e. V. und vom Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e. V.
- Dach-Arbeitsgemeinschaftsvertrag, Fassung 2005, herausgegeben vom Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e. V.
- Arbeitsgemeinschaftsvertrag für die Los-ARGE, Fassung 1993, Redaktionelle Überarbeitung 2004, herausgegeben vom Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e. V.

³² Vgl. Wallau, F., Stephan, M.: Bietergemeinschaft und Dach-ARGE in der mittelständischen Bauwirtschaft – Leitfaden und Checkliste, RG-Bau, RKW-Verlag, Eschborn, 1999.

Für die Zusammenarbeit von Planern im Rahmen einer Arbeitsgemeinschaft bestehen nachstehende Muster:

- Arbeitsgemeinschaftsvertrag für eine Planer-ARGE, herausgegeben vom Verband Beratender Ingenieure e. V.
- Arbeitsgemeinschaftsvertrag für eine Planer-ARGE nach Bubert, Simon, Voppel, in: Vertragshandbuch für Ingenieure und Architekten, Institut für Wirtschaftspublizistik., Verlag Steuern-Recht-Wirtschaft, Würzburg, 1. Auflage, 2005.
- Vorschlag eines Gesellschaftervertrags für Architekten, GbR-Vertrag mit ergänzendem Hinweisen, Architektenkammer Niedersachsen, 2004.

Für die Strukturierung vertikaler Kooperationen, d. h. der Zusammenschluss von Unternehmen unterschiedlicher Fachbereiche und vor allem unterschiedlicher Branchen, worum es sich bei Planern und ausführenden Unternehmen handelt, bietet sich die Dach-Arbeitsgemeinschaft (Dach-ARGE) an. Es besteht zwar aus rechtlicher Sicht kein Unterschied zwischen einer normalen Arbeitsgemeinschaft (ARGE) und der Dach-ARGE im Verhältnis zum Auftraggeber (Außenverhältnis), da beide ARGE-Formen zunächst den gesamten Auftrag über die Durchführung einer Bauleistung übernehmen. Das heißt, sie werden im Außenverhältnis rechtlich und wirtschaftlich wie ein Einzelunternehmen (Generalunternehmer) behandelt. In der Regel wird ein Werkvertrag zwischen der ARGE und dem Auftraggeber abgeschlossen, in dem alle Einzelheiten, u. a. Leistung, Vergütung und Termine, etc., mehr oder weniger detailliert festgehalten werden.

Die Unterschiede zwischen beiden Formen der ARGE werden erst im Innenverhältnis deutlich, d. h. im Verhältnis der beteiligten Unternehmen (=Gesellschafter) untereinander.^{33, 34}

Bei einer ARGE erfolgt eine gemeinschaftliche Ausführung des Auftrags auf Ebene der ARGE und die Beitragspflichten der Gesellschafter liegen in der Beistellung von Geldmitteln, Personal, Geräten, Stoffen und sonstigen Leistungen, entsprechend den im Innenverhältnis getroffenen Vereinbarungen. Die Gesellschafter einer Dach-ARGE führen den Auftrag auf Ebene der Dach-ARGE nicht gemeinschaftlich aus und es gibt keine Beistellungspflichten. Das macht es erforderlich, dass die Dach-ARGE zunächst die beauftragten Leistungen in vollem Umfang in Einzelleistungen zerlegt. Im zweiten Schritt beauftragt sie mit der Durchführung dieser Einzelleistungen ihre eigenen Gesellschafter, die ihre Leistungen selbständig und

³³ Vgl. Ebenda, S. 12-14.

³⁴ Vgl. Roquette, A.J., Otto, A., (Hrsg.): Vertragsbuch Privates Baurecht – kommentierte Vertragsmuster, Verlag C.H. Beck, München, 2005, S. 569 ff.

eigenverantwortlich auf der Grundlage gesonderter Nachunternehmeraufträge erbringen (vgl. Abbildung 3).

Der einzelne Gesellschafter hat somit eine Dreifachstellung: erstens fungiert er in seiner Funktion als Gesellschafter der Dach-ARGE gegenüber dem Bauherrn als Auftragnehmer, zweitens nimmt er als Gesellschafter eine Auftraggeberfunktion für die Nachunternehmerleistungen wahr und drittens wird er durch den abgeschlossenen Nachunternehmervertrag Auftragnehmer.

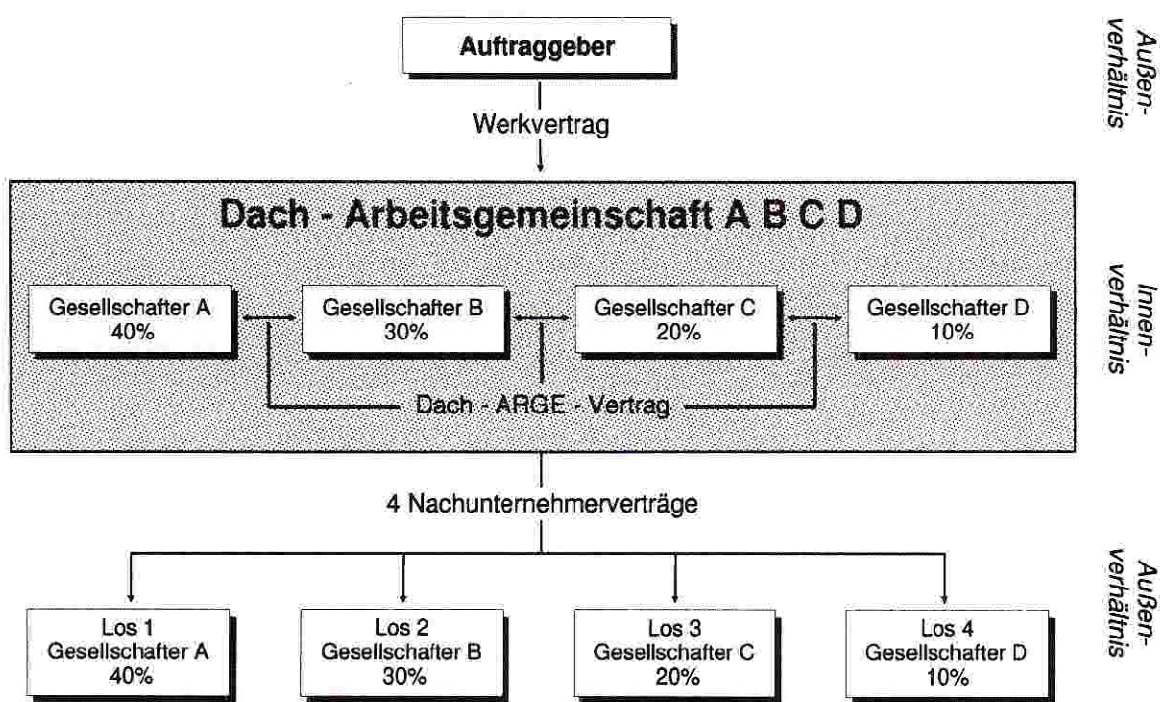


Abbildung 3: Das Prinzip der Dach-ARGE³⁵

Diese Konstruktion eignet sich besonders für die Kooperation zwischen Planern und ausführenden Unternehmen, da die verschiedenen Leistungen der Planungsphase sowie die der Ausführungsphase im Rahmen der Realisierung des Gesamtvorhabens sowohl gemeinsam im Team als auch eigenverantwortlich erbracht werden können.

Die Vorteile der Bildung einer Dach-ARGE im Allgemeinen werden durch die Einbindung der Planungsbeteiligten noch verstärkt und entsprechen ganz den Bestrebungen der Planer und der bauausführenden KMU, den Herausforderungen der heutigen Zeit entgegenzutreten.

Die im Verlauf des Forschungsvorhabens durchgeführten Arbeitsgespräche bestätigen die hier beschriebene Entwicklung und bekräftigen den Ansatz über die Bildung einer Kooperation

³⁵ Vgl. Wallau, F., Stephan, M.: Bietergemeinschaft und Dach-ARGE in der mittelständischen Bauwirtschaft – Leitfaden und Checkliste, RG-Bau, RKW-Verlag, Eschborn, 1999, S. 24.

zwischen Planern und ausführenden Unternehmen, um ein neues Geschäftsmodell für die Zukunft auf der Grundlage einer Dach-ARGE zu etablieren.

Aus den Diskussionen wurden folgende wesentliche Aspekte identifiziert, die berücksichtigt werden müssen:^{36, 37}

- Es besteht zurzeit kein Mustervertrag für eine Kooperation / temporäre Gesellschaft zwischen Planern und bauausführenden Unternehmen. Es werden nur in sehr seltenen Ausnahmefällen derartige Zusammenschlüsse für die Planung und Ausführung von Bauvorhaben gefordert.
- Grundlage einer Kooperation zwischen Planern und ausführenden Unternehmen soll eine Dach-ARGE sein, die als Temporärgesellschaft in der Form einer GbR zur Planung und Realisierung eines Bauvorhabens auftritt, genannt Dach-ARGE Planung und Bau.
- Die Geschäftsführung der Dach-ARGE Planung und Bau, ist nach kaufmännischer und technischer Geschäftsführung zu trennen. Die kaufmännische Geschäftsführung soll einem einzigen Gesellschafter für die Dauer des Projekts zugewiesen werden. Die technische Geschäftsführung soll indessen wechseln und von der jeweiligen Phase des Projekts bestimmt werden. Es ist darauf zu achten, dass die Vertretung der Gesellschaft im Außenverhältnis nur von einer Person wahrgenommen wird.
- Von hoher Bedeutung ist die Sicherstellung der Haftung durch Bürgschaften/Versicherungen der Dach-ARGE Planung und Bau im Außenverhältnis gegenüber dem Auftraggeber (Bauherrn).
- Planern (Architekten und Ingenieure) wird aus Haftungsgründen in der Regel empfohlen, nur in Form einer Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH, AG) an einer Dach-ARGE Planung und Bau teilzunehmen. Treten sie als Gesellschafter in Form einer Personengesellschaft (z. B. GbR) oder als Freiberufler bei, könnte sich im Schadensfall die Haftung der Dach-ARGE Planung und Bau bis in das Privatvermögen des Planers vorsetzen. Allerdings ist auch in Deutschland ein Trend zu verzeichnen, dass immer mehr Planer als Kapitalgesellschaften auftreten³⁸ (bei Ingenieuren mehr als 50 %, bei Architekten werden mehr als 10 % geschätzt).

³⁶ Vgl. Arbeitsgespräch vom 19.11.2007 mit dem Zentralverband des Deutschen Baugewerbes, vom 10.12.2007 mit dem Bauindustrieverband Niedersachsen-Bremen und vom 18.01.2008 mit CMS Hasche Sigle.

³⁷ Vgl. Arbeitsgespräch vom 20.02.2008 bei der Bundesarchitektenkammer.

³⁸ Vgl. Prause, M.: Kooperationen und Gesellschaftsformen, Architektenkammer Niedersachsen, 12/2005.

6.2 Idealtypischer Ablauf

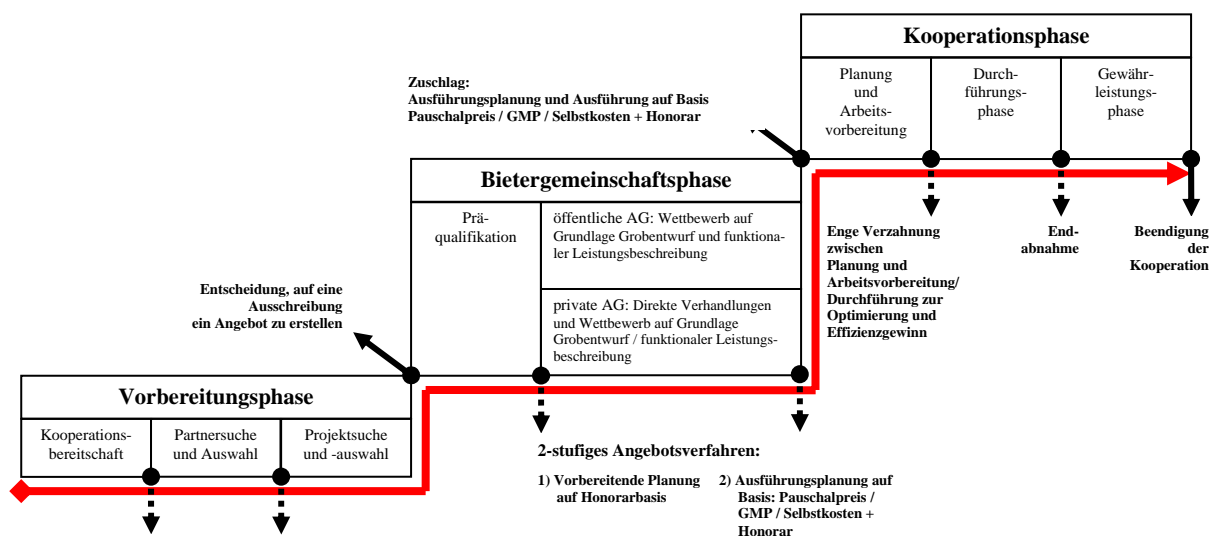


Abbildung 4: Idealtypischer Ablauf einer Kooperation einer Dach-ARGE Planung und Bau³⁹

Am Beginn jeder ARGE steht die Vorbereitungsphase der sich die Bietergemeinschafts- und Kooperationsphase anschließen. Die tatsächliche Realisierung eines Bauprojekts ist erst die dritte und letzte Phase im idealtypischen Lebenszyklus einer (Dach-)ARGE (vgl. Abbildung 4).

Partnersuche und -auswahl stellen in der Vorbereitungsphase einen wichtigen Faktor für eine erfolgreiche Umsetzung dar und können sich über einen längeren Zeitraum erstrecken⁴⁰ (vgl. dazu Kapitel 7).

Wurde ein konkreter Auftraggeber gefunden, für den ein Angebot für Planung und Ausführung erstellt werden soll, so müssen die Partner ihren Willen bekunden, sich gemeinsam an der Angebotsbearbeitung zu beteiligen. Wird ein Konsens erzielt und auch danach gehandelt, ist bereits ein formloser Gesellschaftsvertrag geschlossen. Es entsteht die sogenannte Bietergemeinschaft, die aber aus Beweisgründen ebenfalls schriftlich in einem Bietergemeinschaftsvertrag fixiert werden sollte. Die Bietergemeinschaft ist ein Zusammenschluss mehrerer Unternehmen, die in der Bietergemeinschaftsphase ein Gesamtangebot für den Entwurf von Planung und Ausführung eines Bauprojekts bearbeiten und abgeben, um den Zuschlag des Bauherrn zu erhalten. Auch die Bietergemeinschaft ist eine temporäre BGB-Gesellschaft (GbR). Sie wird aufgelöst, wenn die Bietergemeinschaft den Zuschlag erhalten hat oder die Zweckbindung unmöglich geworden ist, da der Auftrag anderweitig vergeben wurde. Im positiven Fall muss zur gemeinschaftlichen Ausführungsplanung und Ausfüh-

³⁹ In Anlehnung an Wallau, F., Stephan, M.: Bietergemeinschaft und Dach-ARGE in der mittelständischen Bauwirtschaft – Leitfaden und Checkliste, RG-Bau, RKW-Verlag, Eschborn, 1999, S. 23.

⁴⁰ Vgl. Wallau, F., Stephan, M.: Bietergemeinschaft und Dach-ARGE in der mittelständischen Bauwirtschaft – Leitfaden und Checkliste, RG-Bau, RKW-Verlag, Eschborn, 1999, S. 21.

zung des erteilten Auftrags noch der Vertrag für die Dach-ARGE Planung und Bau abgeschlossen werden. Damit handelt es sich um zwei voneinander getrennte BGB-Gesellschaften, die zeitlich aufeinander folgen⁴¹.

Nach Präqualifikation und vor Zuschlag für einen Planungs- und Bauauftrag läuft üblicherweise ein zweistufiges Angebotsverfahren zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer. Ist die Präqualifikation erfolgreich gewesen, wird bei privaten Auftraggebern zuerst ein entsprechender Vertrag für die vorbereitende Planung auf Honorarbasis beschlossen. Nun besteht bereits in einer frühen Phase die Möglichkeit, dass der Auftraggeber seine Bauherrenziele definiert und zusammen mit der Bietergemeinschaft das gesamte Bauprojekt ausarbeitet. Ziel ist es, einen optimierten Planungsentwurf zu entwickeln. Das gelingt durch die Berücksichtigung der Fähigkeiten aller Beteiligten und der Wünsche des Bauherrn. Durch dieses Zusammenspiel ist es möglich, unter Führung der Planer und mit Unterstützung der Ausführenden, für die Kosten- und Terminkompetenz, Effizienzpotenziale durch die ganzheitliche und interdisziplinäre Betrachtung des Projekts zu heben. Am Ende dieser Stufe verfügt der Auftraggeber für das Vorhaben über eine optimierte Planung, dokumentiert durch die erforderlichen Unterlagen. An diesem Punkt, dem Ende der Bietergemeinschaftsphase, steht sowohl eine Entscheidung des Auftraggebers wie auch der Bietergemeinschaft an, ob die Zusammenarbeit fortgesetzt werden soll. Im positiven Fall gibt die Bietergemeinschaft ein zweites Angebot für die eigentliche Ausführungsplanung und Ausführung ab. Das zweite Vertragsangebot an den Auftraggeber kann auf unterschiedlichen Vergütungsarten basieren. So wäre ein Pauschalpreis, eine Zielvereinbarung mit oder ohne GMP (Guaranteed Maximum Price) oder auch eine Selbstkostenvereinbarung mit Honorar denkbar⁴².

Nimmt der Auftraggeber das zweite Angebot der Bietergemeinschaft an, beginnt die dritte und letzten Phase, die Kooperations- oder Dach-ARGE-Phase. In ihr werden die Teilphasen Vertragserfüllung und Mangelhaftung durchlaufen. Die Ausführungsplanung, Arbeitsvorbereitung, Durchführung und Mangelhaftung werden durch die Gesellschafter der Dach-ARGE im Rahmen ihrer Nachunternehmerverträge erbracht und gewährleistet. Die Dauer dieser Phase ergibt sich aus dem Vertrag, den die Dach-ARGE mit dem Auftraggeber abgeschlossen hat. Mit dem Ende der Mangelhaftung hat die Dach-ARGE ihren Zweck erfüllt und die GbR ist aufgelöst. Ab diesem Zeitpunkt besteht keine Verbindung mehr zwischen den Dach-ARGE-Gesellschaftern, aus denen Verpflichtungen entstehen können.

⁴¹ Vgl. Burchardt, H.P.: Gesellschaftsrecht am Bau – Die Arbeitsgemeinschaft, in: Jacob, D., Ring, G., Wolf, R. (Hrsg.): Freiburger Handbuch zum Baurecht, 3. Aufl., Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2008, S. 568.

⁴² Vgl. Winter, C.: Contractor-Led Procurement – An Investigation of Circumstances and Consequences, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden, 2003, S. 131ff.

7 Voraussetzungen zur Bildung einer Kooperation

7.1 Entscheidung zur Kooperation

Das Zustandekommen und der Erfolg einer Kooperation hängen entscheidend von einer gründlichen Vorbereitung ab. Hemmnisse für eine Kooperation sind auf zwei Ebenen auszumachen. Auf ersterer sind sie praktischer Natur und lassen sich mit dem Individualitätsdenken und dem Unabhängigkeitsstreben der Unternehmen erklären⁴³. Das bedeutet, dass zunächst eine generelle Kooperationsbereitschaft im Unternehmen vorhanden sein muss. Daneben existieren aber weitere, sachliche Kooperationsbarrieren, wie z. B. eine fehlende Grundlage in der Form eines Mustervertrags.

Zuverlässige Informationen über Bedarf bzw. Nachfrage und über die Wettbewerbssituation im relevanten Markt sind wichtig, um das Potential aber auch den Aufwand einer Kooperation abzuschätzen. Die Informationsbeschaffung kann als erstes z. B. über informelle Kooperationen mit befreundeten Unternehmen erfolgen. Ist die generelle Kooperationsbereitschaft eines Unternehmens vorhanden, muss es für sich Ziele formulieren, die es durch eine Kooperation erreichen will. Das können z. B. Ertragssteigerung, Eintritt in neue Marktsegmente, Erhöhung des Marktanteils, Risikostreuung, etc. sein. Auf dieser Basis kann anschließend die passende Kooperationsform ausgewählt werden.

Die häufigste und bekannteste, vertraglich geregelte Kooperationsform im Baugewerbe ist die Arbeitsgemeinschaft. Sie eröffnet Unternehmen die Möglichkeit, auf bestimmte Zeit mit gleichberechtigten Partnerunternehmen zusammenzuarbeiten, um einen Bauauftrag abzuwickeln, den jeder für sich alleine nicht erhalten hätte⁴⁴. Angesichts der Vielzahl der zu berücksichtigenden Faktoren sowie der Schwierigkeit alle Einzelheiten rational abzuwägen, besteht die Möglichkeit potenzielle Vor- und Nachteile in einer Argumentenbilanz gegenüberzustellen und abzuwägen. Insbesondere beim „Betreten von Neuland“, wie z. B. bei der erstmaligen Teilnahme an einer Dach-ARGE Planung und Bau, muss aber ein Mindestmaß an unternehmerischer Risiko- und Innovationsbereitschaft vorhanden sein.

Die Bildung von Kooperationen mittelständischer Unternehmen für die schlüsselfertige Planung und Realisierung von Bauprojekten setzt einen vorlaufenden, zumindest aber simultanen Prozess der Unternehmensentwicklung voraus. Der Ausbau der Geschäftsfelder kann nicht nur nebenbei geschehen, sondern bedarf Führungsfähigkeiten, Visionen, zusätzlicher Kom-

⁴³ Vgl. Wallau, F., Stephan, M.: Bietergemeinschaft und Dach-ARGE in der mittelständischen Bauwirtschaft – Leitfaden und Checkliste, RG-Bau, RKW-Verlag, Eschborn, 1999, S. 24 ff.

⁴⁴ Vgl. Ebenda, S. 25.

munikation sowohl Intern als auch mit Partnerunternehmen, Innovationsfähigkeit und eine Erweiterung des Netzwerks. Der Erfolg einer Kooperation hängt vom Finden geeigneter Partner ab, die das Potenzial und ein Interesse für eine fruchtbare Durchführung mitbringen.

7.2 Partnerfindung

Ist die Entscheidung für eine Kooperation getroffen, müssen vor dem Hintergrund des angestrebten Kooperationsziels, des „Planen und Bauen aus einer Hand“, die passenden Partner gefunden und für eine Zusammenarbeit gewonnen werden. Hier empfiehlt es sich, im Vorfeld einer konkreten Maßnahme nach möglichen Partnern Ausschau zu halten. Dazu ist die Schaffung und Nutzung von regionalen Netzwerken eine wichtige Voraussetzung, wobei der Zugang über persönliche Kontakte zu einzelnen Mitgliedern des Netzwerkes zu bewerkstelligen ist. Als Kooperationsinitiator wird man potenzielle Kooperationspartner in den eigenen Netzwerken oder vorhandenen informellen Kooperationen finden. Besonders vorteilhaft sind sicherlich Partner, mit denen das Unternehmen bereits in irgendeiner Form in der Vergangenheit zusammengearbeitet hat und die ggf. sogar über Erfahrungen mit ARGEn verfügen.

Für die Partnersuche gibt es kein Patentrezept. Sie ist insbesondere bei kooperationsunerfahrenen Unternehmen nicht zu unterschätzen⁴⁵. Es müssen Partner gefunden werden,

- die die eigenen Stärken ergänzen und / oder die eigenen Schwächen ausgleichen,
- die mit passender Zielvorstellung und ähnlichem Engagement in die Kooperation eintreten,
- die aufgrund ihrer Persönlichkeit einen Vertrauensvorschuss verdienen und
- die eine Planung und schlüsselfertige Erstellung gewährleisten.

Da die Kooperationsform Dach-ARGE Planung und Bau unterschiedliche Fachrichtungen benötigt, ist die Partnersuche schwieriger als bei einer normalen ARGE, bei der nur Partner der eigenen Branche benötigt werden.

Die vielfältigen Anforderungen an mögliche Partner ergeben sich im Wesentlichen aus den Aufgabenstellungen des Bauvorhabens.

Aufbauend auf konkreten Absichten sowie der identifizierten Stärken und Schwächen des eigenen Unternehmens ist es sinnvoll, ein strukturiertes Profil der Anforderungen, die man an

⁴⁵ Vgl. Ebenda, S. 25f.

die auszuwählenden Partner stellt, zu erarbeiten. Kriterien für ein solches Anforderungsprofil zur Partnersuche können sein⁴⁶:

Fachliche Aspekte, wie:

- Leistungsbereiche, -tiefe und -breite
Kann der erforderliche Leistungsbereich vom Partner übernommen werden? Kann der Partner die erforderliche Leistungstiefe erbringen und verfügt er über die erforderliche Leistungsbreite?
- Know-how und Innovationskraft
Besitzt der Partner aktuelles und umfassendes Know-how im Leistungsbereich und ist er bereit dieses Know-how offen in die Kooperation einzubringen? Hat er im Rahmen vergangener Projekte innovative Lösungen entwickelt und ist entsprechendes Innovationspotenzial vorhanden?
- Ansprechpartner
Wie ist die Geschäftsführung des Partners ausgerichtet und entspricht diese den Anforderungen der Aufgabenstellung?
- Referenzen
Bei potenziellen Partnern aus anderen Bereichen können Referenzen dazu dienen, um Partner beurteilen zu können, da eigene Erkundungen und Einschätzungen aufgrund mangelnder Erfahrung und Übersicht in fremden Bereichen nicht ausreichen.

Kaufmännische Aspekte, wie:

- Größe der Aufträge oder Einzelumsätze
Kann der Partner das erforderliche Leistungsvolumen in seinem Leistungsbereich allein erbringen oder muss er bis an seine Kapazitätsgrenzen gehen? Hat der Partner schon entsprechende Aufträge in der Vergangenheit bewältigt?
- Unternehmensgröße
Umsatz und Beschäftigtenzahl der wichtigsten Leistungserbinger in einer Kooperation sollten zueinander und zur Aufgabenstellung passen.
- Räumliche Abgrenzung
Ergänzen sich die Partner in ihren fachlichen Leistungen, sollten sie ähnliche regionale Marktabdeckung aufweisen. Ist eine größere räumliche Marktabdeckung angestrebt, z.

⁴⁶ Vgl. Blochmann, G., Jacob, D., Wolf, R.: Kooperationen mittelständischer Bauunternehmen – Zur Erschließung neuer Marktchancen bei der Privatisierung öffentlicher Aufgaben, Gabler Edition Wissenschaft, Wiesbaden, 2003, S. 71 ff.

B. um Volumen- und Wiederholungseffekte zu nutzen, könnten sich auch Partner mit räumlich verschiedenen Märkten zusammenschließen.

- Bonität und finanzielle Leistungsfähigkeit

Kann der Partner eine einwandfreie Bonität aufweisen und ist er in der Lage, sich an- teilig an den Vorlaufkosten zu beteiligen?

- Zugang zu Auftraggebern

Der gute Zugang eines Partners zu Auftraggebern kann ein wichtiges Kriterium sein.

Zusätzliche Anforderungen beziehen sich vor allem auf die allgemeine Kooperationsfähigkeit, mit anderen Worten die soziale Kompetenz. Bei der Partnerwahl müssen die persönlichen Voraussetzungen geprüft werden, wie z. B. Engagement, persönlicher Einsatz für gemeinsam gesteckte Ziele, Teamfähigkeit, Zuverlässigkeit, Übereinstimmung der „persönlichen Chemie“ und gegenseitiges Vertrauen. Vertrauen ist nicht nur für das Ergebnis wichtig, sondern bereits die Ausgangsbasis für kooperative Geschäftsbeziehungen. Zu berücksichtigen sind daher auch:

Kooperationsaspekte, wie

- Kooperationsloyalität

Werden sich die Partner am Erfolg der Partnerschaft orientieren, also am Gesamtoptimum und am Gegenseitigkeitsprinzip, oder gibt es Hinweise darauf, dass ein Partner auf den eigenen Vorteil zum Nachteil der Anderen bedacht sein könnte, insbesondere bei Problemen?

- Entscheidungsfähigkeit

Können die Partner selbstständig und kooperationsloyal entscheiden? Die Partner müssen über hinreichende Entscheidungsberechtigung für eine unkomplizierte Kommunikation in der Kooperation verfügen.

- Zuverlässigkeit

Haben die Partner sich durch unbedingte Zuverlässigkeit bei Leistungen und Zahlungen ausgezeichnet?

- Erfahrungen

Verfügen die Partner über positive Kooperationserfahrungen mit anderen Unternehmen?

- Unternehmenskultur

Sind die Organisationen der Partnerunternehmen so ausgerichtet, dass die Kooperationsaktivitäten während der unterschiedlichen Phasen der Kooperation reibungslos in allgemeinen Abläufe eingefügt werden können? Sind vorhandene Informations- und Kommunikationstechnik kooperationsstauglich und sind geeignete Schnittstellen zur Datenübertragung bei Verwendung unterschiedlicher Softwarelösungen vorhanden?

7.3 Berücksichtigung wirtschaftlicher Parameter

Voraussetzung für den Einstieg von mittelständischen Bauunternehmen und Planergesellschaften in eine Kooperation sind finanzielle Stabilität sowie ausreichende Liquidität und Rücklagen, um die Kosten während der Vorbereitungs-, Bietergemeinschafts- und frühen Kooperationsphase tragen zu können. Der Einstieg sollte darum nur von schlagkräftigen, wirtschaftlich gesunden Unternehmen gewählt, aber keinesfalls dazu genutzt werden, um ein „kränkendes“ Unternehmen zu sanieren. Wesentliche Merkmale eines schlagkräftigen, wirtschaftlich gesunden Unternehmens sind⁴⁷:

- Erzielung eines nachhaltigen Cashflows
- Wachstum in den Kerngeschäften
- Gute Positionierung im Vergleich zum Wettbewerb
- Hoher Auslastungsgrad
- Innovations- oder Verfahrensvorsprung
- Hoher Bekanntheitsgrad in relevanten Märkten
- Anwendung kontinuierlicher Verbesserungsprozesse zur Weiterentwicklung
- Definition und Fixierung einer Strategie mit konsequenter Umsetzung durch die Geschäftsführung und konsequentes Finanzmanagement
- Professioneller Umgang mit dem Prinzip Make or Buy sowie Einsatz weiterer Kalkulations- und Controllinginstrumente

⁴⁷ Vgl. Blochmann, G., Jacob, D., Wolf, R.: Kooperationen mittelständischer Bauunternehmen – Zur Erschließung neuer Marktchancen bei der Privatisierung öffentlicher Aufgaben, Gabler Edition Wissenschaft, Wiesbaden, 2003, S. 95 ff.

7.4 Anforderungen an die Zusammenführung von Planern und Ausführenden

Konfliktträchtige Beziehungen zwischen Planer und Bauausführenden sind ein in der ganzen Welt häufig anzutreffendes Problem, da die Planer der Ansicht sind, die Bauherren vor den bauausführenden Auftragnehmern „schützen“ zu müssen⁴⁸. Planer und Bauausführende arbeiten traditionell arbeitsteilig. Der Architekt ist für die planerischen Fragen verantwortlich, währenddessen der Bauunternehmer für die Methoden der Ausführung und Auswahl vieler Baumaterialien zuständig ist. Diese Arbeitsteilung verhindert die dem Bauprozesses an sich innewohnende enge Beziehung zwischen Planung und Ausführung, obwohl sie sich gegenseitig bedingen. Zum Ausgleich versuchen die Projektbeteiligten, die Kontrolle über den Gesamtprozess zu erlangen, worin sie gleichzeitig die Voraussetzung zum (eigenen) Erfolg sehen. Das schafft ein Umfeld mit großem Konfliktpotenzial.

Durch die frühe Einbeziehung aller Beteiligten schon in der Vorbereitungs- und Planungsphase, ist dagegen der größte Gewinn für ein Projekt zu erzielen. Gefördert wird dadurch zugleich der interdisziplinäre und ganzheitliche Ansatz in allen Phasen eines Bauvorhabens. Bauunternehmen können sich diese Möglichkeit verschaffen, in dem sie sich, analog zum Einkauf von Lieferungen und Nachunternehmern, die Planungsleistungen einkaufen. Der Vorteil ist ein größtmöglicher Freiraum für das Bauunternehmen bei der Erbringung der Gesamtleistung Planung und Bau, da es die für sich geeigneten Planer theoretisch frei wählen kann und gleichzeitig seine Flexibilität behält.

In der Regel steht dieser Weg nur größeren Bauunternehmen offen, da sie über einen relativ großen Marktanteil und daraus resultierend eine ausreichend große Marktmacht verfügen. Für die Planer ergibt sich aus dem hohen Marktanteil eine gute Chance für Anschlussaufträge, jedoch müssen sie sich dann auch, eventuell zu ihrem Nachteil, der Marktmacht beugen. Weltweit ist diese Form der Leistungserbringung im Rahmen von Planen und Bauen aus einer Hand am weitesten verbreitet und auch in Deutschland zu beobachten.

Für KMU des Baugewerbes ist dieser Weg in aller Regel nicht realisierbar, da das Potenzial für Anschlussaufträge wesentlich geringer ausfällt und sie auch nicht über die Ressourcen verfügen, um bei potenziellen Auftraggebern zu werben. Daher ist ein früher Zusammenschluss im Vorfeld eines möglichen Bauvorhabens zu empfehlen, damit auf entsprechende Marktkennntnisse aufbauend die Akquisition gemeinsam und gezielt aufgenommen werden kann.

⁴⁸ Vgl. Winter, C.: Contractor-Led Procurement – An Investigation of Circumstances and Consequences, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden, 2003, S. 161.

Entscheidend für die Erbringung der Komplettleistung Planen und Bauen ist die Veränderung der Haltung des „klassischen Architekten“. Die Wirtschaftlichkeit eines Projektes über den Lebenszyklus soll im Gesamtangebot von Planen und Bauen vor dem reinen Entwurf stehen. Es reicht nicht mehr, lediglich einen favorisierten Entwurf beim Auftraggeber „durchzudrücken“ und dann einen Architektur-Preis zu erhalten⁴⁹. Aus diesem Grund müssen bei einem Projekt nach dem Prinzip Planen und Bauen schon in einem frühen Stadium die Prozessabläufe im Planungsbüro umfänglich und konzentriert mit den Prozessen der ausführenden Unternehmen unter Einbezug des Auftraggebers verknüpft und optimiert werden.

Für das Planungsteam bedeutet dies⁵⁰:

- Ein gegenüber der Vergangenheit erweiterter Austausch mit ausführenden Unternehmen, Lieferanten und Systemherstellern,
- ein Umdenken seitens der Planer zu ihrem Rollenverständnis als Vorreiter der Beschaffungskette und
- die Delegation bestimmter Detailplanungen an diejenigen, die über das entsprechende Fachwissen verfügen.

Die Koordination der unterschiedlichen Planungsbeiträge, einschließlich der Integration aller Fachfirmen, nimmt eine Schlüsselrolle in der Planungsphase eines Projektes im Rahmen der Gesamtleistung ein. Für eine erfolgreiche Zusammenarbeit von Planern und Ausführenden müssen die Beteiligten Antworten auf die folgenden Fragen finden:

- Wie sind Ziele zwischen den Planern und ausführenden Unternehmen zu vereinbaren?
- Wie kann ein wirtschaftlich und architektonisch konkurrenzfähiges Angebot erstellt werden, das auch während und nach der Realisierung Bestand hat?
- Welche Anreize sind an die Planer zu stellen, damit eine wirtschaftliche Lösung nicht nur für die Ausführung, sondern auch für den späteren Betrieb entwickelt wird?

7.5 Abgrenzung der Kompetenzen der Beteiligten

Die Partnersuche und –auswahl wird entscheidend von den gegenseitigen Erwartungen in verschiedenen Kompetenzbereichen und der Bereitschaft, diese Erwartungen zu erfüllen, geprägt. Die Eignung der Partner bei der Auswahl lässt sich mit Hilfe einer Kompetenzerwartungsmatrix überprüfen. Aufgrund der Übereinstimmungen und Abweichungen der Erwartun-

⁴⁹ Vgl. Eisenschmidt, K.: Praktische Arbeitshilfen, in: Bundesarchitektenkammer (Hrsg.): Public Private Partnership in der Praxis – Arbeitshilfen für Architekten und Ingenieure, Bundesanzeiger Verlag, Bonn, 2005, S. 95.

⁵⁰ Vgl. Ebenda, S. 164.

gen für jeden Kompetenzbereich, kann über die Kompetenzverteilung verhandelt und Einigkeit erzielt werden. Dabei lassen gleichlautende Erwartungen den geringsten Verhandlungsaufwand vermuten. Anschließend können Kompetenzen und Aufgabengebiete demjenigen zugewiesen werden, der in einem Bereich die größte Erfahrung aufweist.

Die Kompetenzerwartungsmatrix soll an einem Beispiel erklärt werden. Zunächst werden die Kompetenzerwartungen von möglichen Beteiligten einer Dach-ARGE Planung und Bau aus der Sicht eines Bauunternehmers ermittelt und diesen die Erwartungen des Planers und / oder des Projektmanagers gegenübergestellt⁵¹. Beim Vergleich ergibt sich folgendes Bild:

Kompetenz	Bauunternehmer	Planer	Projektmanager
Akquisition	Ja/Ja	Ja/Ja	Ja/Ja
Projektmanagement	Ja/Nein	Nein/Ja	Ja/Ja
Planung	Nein/Nein	Ja/Ja	Nein/Nein
Kalkulation	Ja/Ja	Vorleistung/Vorleistung	Nein/Ja
Arbeitsvorbereitung	Ja/Ja	Mitwirkung/Mitwirkung	Nein/Mitwirkung
Planmanagement	Nein/Nein	Ja/Ja	Ja/Ja
Bauleitung	Ja/Ja	Nein/Ja	Nein/Ja
Ausführung	Ja/Ja	Nein/Nein	Nein/Nein
Controlling	Ja/Nein	Nein/Nein	Ja/Ja
Claim Management	Ja/Ja	Mitwirkung/Mitwirkung	Ja/Ja
Abrechnung	Ja/Ja	Mitwirkung/Ja	Nein/Ja

Tabelle 2: Vergleich der Kompetenzerwartungen bei der Partnerwahl als Verhandlungsgrundlage.
(Sicht Bauunternehmen/ Sicht Planer bzw. Projektmanager)

⁵¹ Siehe hierzu auch: Zietz, R.: Die technische Geschäftsführung der ARGE Planung und Bau – Ein Beitrag zur Forschungsinitiative Zukunft Bau ARGE Mustervertrag Planung und Bau, Diplomarbeit TU Bergakademie Freiberg, Freiberg, 2008, unveröffentlicht, S. 55 ff.

Eine unterschiedliche Aufgabengewichtung ist erkennbar. Während der klassische Planer den traditionellen Schwerpunkt im Planungsbereich hat und weitergehende Managementaufgaben vom Bauunternehmer wahrgenommen werden, verschiebt sich das Bild bei Beteiligung eines Projektmanagers. Folgende Tabelle zeigt eine mögliche Kompetenz- und Aufgabenverteilung bei unterschiedlichen Konstellationen zwischen Bauunternehmer (BU), Planer und Projektmanager (PM), wie sie nach Verhandlungen zwischen den Beteiligten aufgestellt werden könnte:

Kompetenz	Bauunternehmer & Planer	Bauunternehmer & Planer & PM	Bauunternehmer & Projektmanager
Akquisition	beide	alle	beide
Projektmanagement	BU	geteilt	PM
Planung	Planer	Planer	Fremdvergabe
Kalkulation	BU	geteilt	geteilt
Arbeitsvorbereitung	geteilt	geteilt	geteilt
Planmanagement	Planer	PM	PM
Bauleitung	geteilt	PM	PM
Ausführung	BU	BU	BU
Controlling	BU	PM	PM
Claim Management	BU	geteilt	geteilt
Abrechnung	BU	geteilt	geteilt

Tabelle 3: Mögliche Aufgabenverteilung innerhalb einer Dach-ARGE Planung und Bau

8 Untersuchungsschwerpunkte bei der Konzeption der Verträge

Aufbauend auf den Ergebnissen der Recherchen und den Diskussionen der Workshops wurden für die Phase zwei und drei des idealtypischen Ablaufs der Kooperation ein Mustervertrag für die Bietergemeinschaft und ein weiterer für die Dach-Arbeitsgemeinschaft entworfen. Beide wurden zur Diskussion gestellt und von den Projektbeteiligten geprüft. In mehreren gemeinsamen Workshops sind anschließend Detailregelungen kritisch hinterfragt, erörtert und schließlich in optimierter Form im Vertrag fixiert worden. Der Mustervertrag für die Bietergemeinschaft ist im Anhang 1 enthalten, der für die Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau im Anhang 2. Der Bietergemeinschaftsvertrag beinhaltet sechs Paragraphen, die die wesentlich zu regelnden Sachverhalte umfassen, die in der kurzen Zeit der Angebotsphase von Wichtigkeit sind. Der Mustervertrag für die Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau ist mit 22 Paragraphen umfangreicher, weil auch die Phase der Arbeitsgemeinschaft länger ist und zahlreiche Eventualitäten bedacht werden mussten. Trotzdem wurde versucht, die Regelungen so kurz wie möglich aber so umfangreich wie nötig zu gestalten, um den Parteien klare Richtlinien an die Hand zu geben. Punkte, die in den Workshops besondere Beachtung gefunden haben, die in bisherigen Musterverträgen für Arbeitsgemeinschaften unschärfer oder gar nicht geregelt sind oder die wegen ihrer Wichtigkeit herausragen werden im Folgenden näher dargestellt.

8.1 Gesellschafterversammlung / Geschäftsführung / Vertretung

Gesellschafterversammlung

Das oberste Organ der Dach-ARGE Planung und Bau ist die in § 5 des Mustervertrags (vgl. Anhang 2) geregelte Gesellschafterversammlung. Die Gesellschafterversammlung hat die vorrangige Entscheidungskompetenz. Ihr sind die Geschäftsführung und Vertretung weisungsabhängig unterstellt, d. h. die Gesellschafterversammlung kann nicht nur in gesellschaftsvertraglichen Fragen, sondern auch geschäftsführend tätig werden. Im Normalfall wird aber eine umfassende Geschäftsführungsverantwortlichkeit der technischen und kaufmännischen Geschäftsführung zugewiesen. Aufgrund des für die Dach-ARGE Planung und Bau

geltenden Grundsatzes der Selbstorganschaft, können nur einzelne Gesellschafter mit der Geschäftsführung betraut werden.⁵²

Technische und Kaufmännische Geschäftsführung

Die Geschäftsführungstätigkeiten werden in Technische und Kaufmännische Geschäftsführung (vgl. Anhang 1 §§ 4.1.4 - 4.1.6 und Anhang 2 § 8 und § 9) aufgeteilt. Obwohl kein Widerspruchsrecht besteht, haben Meinungsverschiedenheiten zwischen technischer und kaufmännischer Geschäftsführung eine geringe Bedeutung, da im Zweifel die Gesellschafterversammlung entscheidet⁵³.

Grundsätzlich ist die Zusammensetzung der technischen Geschäftsführung immer einzelfallabhängig. Aufgrund des bedeutsamen Zusammenspiels zwischen Planung und Ausführung für den Wettbewerbserfolg ist die Kompetenzverteilung innerhalb der technischen Geschäftsführung schon während der Bietergemeinschaftsphase aber erst recht während der Dach-ARGE Planung und Bau von großer Bedeutung. Sie sollte abhängig von der Projektphase immer von dem Gesellschafter mit der größten Kompetenz ausgefüllt werden, d. h. sie wechselt über den Zeitraum der Projektabwicklung (vgl. Anhang 1 § 4.1.5 und Anhang 2 § 8.2).

In der Bietergemeinschaftsphase und in der frühen Phase der Dach-ARGE Planung und Bau spricht für eine stärkere Präsenz der Planer in der technischen Geschäftsführung der hohe Planungsanteil mit entscheidender Auswirkung auf das Projekt insgesamt. Da jedoch die Gruppe der Planer nicht unbedingt über tiefere baubetriebliche Erfahrungen verfügt, sollte schon während der Bietergemeinschaftsphase ein Geschäftsführergremium (vgl. Anhang 1 § 4.1.4 und Anhang 2 § 8.1) mit je einem Vertreter seitens der Gesellschafter gebildet werden. So lässt sich am besten zwischen den fachlich unterschiedlich strukturierten Partnern Vertrauen aufbauen und konstruktives Zusammenarbeiten erzielen.

Die Führung innerhalb des Gremiums wird in Abhängigkeit der Fortentwicklung des Projekts wahrgenommen, anfangs in der Regel von planerischer, später von ausführender Seite. Die Leitung der technischen Geschäftsführung könnte aber auch bei Mitwirkung eines Projektmanagers diesem für den gesamten Zeitraum aufgrund seiner Erfahrung obliegen. Ob während der Vorbereitungs- und Planungsphase der Planer mit der Leitung der technischen Geschäftsführung beauftragt wird, anschließend während der Durchführungsphase der Bauunternehmer die Führung übernimmt oder ein Projektmanager für den gesamten Zeitraum die Führung inne hat, ist in jedem Fall einzeln durch die Gesellschafterversammlung zu entscheiden.

⁵² Vgl. Burchardt, H.P.: Gesellschaftrecht am Bau – Die Arbeitsgemeinschaft, in: Jacob, D., Ring, G., Wolf, R. (Hrsg.): Freiburger Handbuch zum Baurecht, 3. Aufl., Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2008, S. 578.

⁵³ Vgl. ebenda, S. 579.

Die kaufmännische Geschäftsführung (vgl. Anhang 1 § 4.1.6 und Anhang 2 § 9) hingegen wird für die Gesamtdauer der Dach-ARGE Planung und Bau vom Partner mit den besten organisatorischen Voraussetzungen übernommen. Dies dürfte das Bauunternehmen sein, da es im Vergleich zum Planer, aufgrund der größeren, regelmäßig abzuwickelnden Projektvolumina, über die größeren kaufmännischen Erfahrungen und Abteilungen verfügt.

Vertretung

Das Wirksamwerden der Geschäftsführung im Allgemeinen bezieht sich in erster Linie auf den Innenbereich einer Gesellschaft. Regelmäßig wird aber der Geschäftsführung in der Praxis auch das Wirksamwerden nach außen zugeschrieben. Da es sich bei der Außenvertretung um ein rechtlich bedeutsames Feld handelt, welches aufgrund der Rechtsfolgen vielleicht bedeutsamer ist, als die Führung nach innen, ist dieses im Mustervertrag der Dach-ARGE Planung und Bau in einem eigenen Paragraphen abgehandelt (vgl. Anhang 1 § 2 und Anhang 2 § 7). Um die Dach-ARGE Planung und Bau im Außenverhältnis gegenüber Dritten rechtswirksam handeln zu lassen, ist vorgesehen, die Vertretungsmacht einem der Gesellschafter für die Dauer der Dach-ARGE zu übertragen. Dabei kann oder sollte es sich um einen der Geschäftsführer handeln, der dann in einer Doppelfunktion auftritt. Die Vertretungsmacht bei einer Person zu belassen, stellt die Kontinuität der Kommunikation mit dem Bauherrn sicher. Darum sollte der Vertreter der Dach-ARGE Planung und Bau während der Dauer des Vorhabens nur aus wichtigem Grund ausgewechselt werden. Da die technische Geschäftsführung sachbe-gründet mit dem Bauherrn in regelmäßigem Kontakt stehen muss, ist der Vertreter am besten aus ihren Reihen zu bestimmen. Wer letztendlich diese Rolle wahrnimmt, ist weniger davon abhängig, ob es sich um den Planer oder Bauunternehmer handelt, sondern eher davon, inwieweit der Gesellschafter über eine bereits aufgebaute Beziehung zum Bauherrn verfügt, in welchem Maße diplomatisches und verhandlungstechnisches Geschick vorhanden sind und der Gesellschafter die notwendigen Voraussetzungen für diese Aufgabe mitbringt⁵⁴.

⁵⁴ Siehe hierzu auch: Zietz, R.: Die technische Geschäftsführung der ARGE Planung und Bau – Ein Beitrag zur Forschungsinitiative Zukunft Bau ARGE Mustervertrag Planung und Bau, Diplomarbeit TU Bergakademie Freiberg, 2008, unveröffentlicht, S. 87 ff.

8.2 Versicherung / Sicherheiten

Die Dach-ARGE Planung und Bau oder deren Gesellschafter müssen sich zwangsweise aufgrund gesetzlicher Bedingungen, darüber hinausgehend auf freiwilliger Basis oder auf Wunsch des Bauherrn gegen bestimmte Schadensereignisse versichern. Gesetzlich vorgeschrieben sind die Haftpflichtversicherungen (vgl. Anhang 2 § 12).

Berufshaftpflichtversicherung

Ein Planer bedarf, und das gilt auch für an Arbeitsgemeinschaften beteiligte Planer, einer Berufshaftpflichtversicherung. Sie schützt den Versicherungsnehmer gegen finanzielle Nachteile, die ihm dadurch erwachsen, dass er bei der Ausübung seiner Tätigkeit einen Verstoß begangen hat und für die Folgen dieses Verstoßes von einem Dritten aufgrund gesetzlicher Haftpflichtbestimmungen privatrechtlichen Inhalts schadensersatzpflichtig gemacht wird⁵⁵.

Im Rahmen ihrer Berufshaftpflichtversicherung genießen die Planer auch ohne besondere Vereinbarung bei der Teilnahme an reinen Planer-ARGEn Versicherungsschutz. Der Versicherungsschutz deckt nur den einem Dritten entstandenen Schaden (z. B. am Bauwerk oder Grundstück), nicht aber den Eigenschaden oder Erfüllungs-, Nachbesserungs- bzw. Mängelbeseitigungsansprüche. Tätigkeiten bzw. Leistungen außerhalb des Berufsbildes eines Architekten oder Bauingenieurs gehören nicht zum versicherten Risiko gemäß den vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft unverbindlich bekannt gegebenen Grundlagen der Besonderen Bedingungen und Risikobeschreibungen (BBR) für die Berufshaftpflichtversicherung von Architekten, Bauingenieuren und Beratenden Ingenieuren (Fassung mit Stand Juni 2007). Dabei werden in der sogenannten Berufsbildklausel (Ziffer 1.2) der BBR Fallgruppen aufgeführt, bei denen das eigentliche Berufsbild eines Architekten/ Bauingenieurs überschritten ist. Dazu gehört, wenn der Versicherungsnehmer⁵⁶:

- Bauten ganz oder teilweise erstellt oder erstellen lässt (z. B. als Bauherr, Bauträger, Generalübernehmer),
- selbst Bauleistungen erbringt oder erbringen lässt (z. B. als Generalunternehmer, Unternehmer),
- Baustoffe liefert oder liefern lässt (z. B. als Hersteller, Händler).

⁵⁵ Vgl. Wahner, R., Kuhn, S.: Versicherungen für den Architekten / Bauingenieur, in: Jacob, D., Ring, G., Wolf, R. (Hrsg.): Freiburger Handbuch zum Baurecht, 3. Aufl., Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2008, S. 1257.

⁵⁶ Vgl. Wahner, R., Kuhn, S.: Versicherungen für den Architekten / Bauingenieur, in: Jacob, D., Ring, G., Wolf, R. (Hrsg.): Freiburger Handbuch zum Baurecht, 3. Aufl., Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2008, S. 1258.

Sollte das eintreten, dann besteht grundsätzlich auch für die vom Versicherungsnehmer mit übernommene Architekten- und/ oder Ingenieurleistung kein Versicherungsschutz.

Maßgeblich für diesen Risikoausschluss ist, so wird von Seiten der Versicherungen argumentiert, dass der Architekt/ Bauingenieur frei von Risiken sein soll, die über die Planungstätigkeit hinausgehen. Das gilt auch für die Fälle, in denen Planungsleistungen mit den aufgezählten Leistungen, auch wenn diese nur durch wirtschaftlich verbundene Unternehmen erbracht werden, zusammenfallen. Sollte eine solche Konstellation eintreten, wird den Akteuren von Seiten der Versicherungswirtschaft generell ein kollusives, meist im Verborgenen stattfindendes Verhalten unterstellt. Der Ausschluss wird daher als Selbstschutz verstanden, damit nicht das komplette Ausführungs- und Gewährleistungsrisiko des Bauunternehmers indirekt über die Berufshaftpflichtversicherung des Architekten/ Bauingenieurs versichert wird.

Zieht man die vorgenannten Ausführungen in Betracht, so entfällt für einen Planer der Berufshaftpflichtversicherungsschutz, wenn er sich neben einem Bauunternehmen an einer Dach-ARGE Planung und Bau als Gesellschafter beteiligt und der Fall eintritt, dass er als Nachunternehmer der Dach-ARGE Planungsleistungen und das Bauunternehmen als weiterer Nachunternehmer Bauleistungen erbringt. Diese Meinung wurde von der VHV-Versicherung und der Unita, einem Versicherungsmakler, auch bekräftigt.⁵⁷

Unter Berücksichtigung der Konstellation und der Zielsetzung der Dach-ARGE Planung und Bau, ist dem folgendes entgegenzusetzen:

Im Außenverhältnis wird zwischen der Dach-ARGE Planung und Bau und dem Auftraggeber ein Vertrag über die Erbringung der Gesamtleistung geschlossen. Diese wird von der Dach-ARGE-Gesellschaft im Innenverhältnis in einzelne Werkverträge aufgeteilt. Planer erhalten solche für reine Planungs- und ausführende Unternehmen für reine Bauleistungen. Die Dach-ARGE Planung und Bau hat damit nicht die Funktion eines originären Bauherrn, sondern sie ist ein Marketinginstrument, um dem Bauherrn eine umfassende Dienstleistung von Planung und Bau anzubieten. Daraus resultiert, dass die Intention des Planers also nicht das verborgene, kollusive Verhalten ist, wie von Seiten der Versicherungen unterstellt wird. Die Verfasser sind der Meinung, dass ein solch kollusives Verhalten zum Schaden der Versicherung auch bei ganz normalen Bauaufträgen stattfinden kann, was allerdings schwer zu beweisen ist. Im Gegensatz dazu wählt der Planer mit seinem Engagement in einer Dach-ARGE Planung und Bau diesen öffentlich einsehbaren Weg. Damit einher geht die Errichtung von Instrumenten

⁵⁷ Vgl. Arbeitsgespräche vom 26.8.2008 mit der VHV-Versicherung und vom 2.12.2008 mit Unita-Versicherungsmakler.

zur Kontrolle eines versicherungskonformen Verhaltens. Dazu gehören z. B. die Erschwerung geheimer Absprachen durch die Inkaufnahme von Kontrolle und Mitsprache anderer Gesellschafter, der Anreiz, über eine Dach-ARGE Planung und Bau mehr Projekte abzuwickeln und mehr zu verdienen als vorher sowie die Gefahr eines Reputationsverlusts mit dem Risiko des Niedergangs der wirtschaftlichen Basis. Von Seiten der involvierten Versicherungsvertreter konnten diese Argumente auch nachvollzogen werden. Allerdings blieb die Möglichkeit offen, diese Erkenntnis in ein konkretes Versicherungsprodukt zu überführen.⁵⁸

Aus dieser Situation heraus, wo die Dach-ARGE Planung und Bau eben nicht originärer Bauherr ist, sondern nur als Akquise- und Verteilungsinstitution des gesamten Bauauftrags gebildet wird, lässt sich nach Meinung der Verfasser ohne weiteres im Mustervertrag eine Ausschlussklausel (vgl. Anhang 2 § 12.4) vereinbaren, die die Inanspruchnahme der Berufshaftpflichtversicherung des Planers seitens der Dach-ARGE ausschließt, aber durch einen Dritten, z. B. den Bauherrn, erlaubt. So wird einerseits der Interessenkonflikt, als auch die Situation eines Eigenschadens vermieden. Sollte der Schadensfall eintreten und die Versicherung vom eigentlichen Bauherrn in Anspruch genommen werden, so sind im Mustervertrag eindeutige Regeln der Zuordnung des Schadens auf die einzelnen Gesellschafter enthalten (vgl. Anhang 2 § 16) und können der entsprechenden Versicherung bzw. einer Gesamtobjektversicherung zugeordnet werden.

Besonders hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang die kooperative Zusammenarbeit aller Gesellschafter, bei der explizit

- die Gesellschafter verpflichtet sind, ihren Leistungsanteil eigenverantwortlich zu erbringen und mit den Leistungen der anderen Gesellschafter in fachlicher als auch zeitlicher Hinsicht so abzustimmen und zu koordinieren, dass eine wirtschaftliche und störungsfreie Erfüllung der sich aus dem Vertrag ergebenden Leistungen und Verpflichtungen erreicht wird (vgl. Anhang 2 § 6.1).
- die Gesellschafter im Rahmen der eigenen Fachkompetenz verpflichtet sind, ihre Hinweis- und Kontrollpflichten in Bezug auf die Leistungen der anderen Gesellschafter wahrzunehmen, aber die jeweiligen Gesellschafter für ihre Leistungen allein verantwortlich bleiben (vgl. Anhang 2 § 6.4).

Die frühe und enge Zusammenarbeit aller am Bau Beteiligten gestattet erst die Möglichkeit zur optimalen Abwicklung der Plan- und Ausführungsleistungen, die ohne die Beteiligung des Planers obsolet wird.

⁵⁸ Ebenda und Arbeitsgespräch vom 25.02.2009 mit der VHV-Versicherung.

Berufshaftpflichtversicherungen in den USA

Im Hinblick auf Versicherungsinstrumente und bezogen auf die Realisierungsform Planung und Bau aus einer Hand bietet der Versicherungsmarkt der USA im Vergleich zu Deutschland umfangreichere Produkte an. Zurückzuführen ist das sicherlich auf die Vorreiterrolle, die sie in diesem Bereich einnehmen. Grundsätzlich werden ähnliche Versicherungsinstrumente wie in Deutschland angewandt. Die folgenden Versicherungen kommen in der Regel zur Anwendung⁵⁹:

- Commercial General Liability (CGL), entspricht in etwa der dt. Betriebshaftpflichtversicherung.
- Property / Builders's Risk Insurance, entspricht ungefähr der Bauleistungsversicherung.
- Professional Liability Insurance (PLI), auch bekannt als Error and Omission Liability (E & O), entspricht der Berufshaftpflichtversicherung in Deutschland.

In der Regel ist die Ausübung von Tätigkeiten von Planern im Rahmen von Planung und Bau aus einer Hand (Generalübernehmertätigkeit oder Design-Build) wie in Deutschland ausgeschlossen. Ebenso ist die Ausübung von planerischen Tätigkeiten im Rahmen eines Joint Ventures (u. a. vergleichbar mit einer Dach-ARGE) üblicherweise vom Versicherungsschutz ausgenommen. Dies kann aber in Einzelfällen einvernehmlich dahin abgeändert werden, dass die im oben beschriebenen Rahmen ausgeübten Tätigkeiten eines Planers geschützt werden, solange der Planer nur von Dritten aus seiner Tätigkeit an einem Design-Build Projekt in einer Dach-ARGE direkt in Anspruch genommen wird.

Daher stehen für die Zusammenarbeit von Planern und Ausführenden weitergehende Versicherungsinstrumente zur Verfügung. Zum einen die Contractor's Professional Liability Insurance (CPL), die insbesondere Planungsleistungen von ausführenden Unternehmen deckt und besonders auf die Prozesse des Planen und Bauens aus einer Hand abstellt. Sie umfasst einen umfangreicheren Schutz, als für eine PLI üblich. Zum anderen bestehen außerdem als Antwort auf die Nachfrage des Marktes projektspezifische Berufshaftpflichtversicherungen für Design-Build Projekte, sogenannte Project Specific Professional Liability Insurances. Der Versicherungsschutz erstreckt sich auf die Ausübung aller planerischen Leistungen im Projekt durch die beteiligten Partner, insoweit sie explizit genannt sind. Allerdings wird auch hier der

⁵⁹ Vgl. Herfs, T.: Joint Ventures between Design Professionals and Contractors in Design-Build Projects, Diplomarbeit, Technische Universität Bergakademie Freiberg, 2008, unveröffentlicht, S. 77 f.

Eigenschaden ausgeschlossen (Cross-indemnification clauses), so dass Partner sich nicht untereinander schadlos halten können und der Versicherungsschutz nur in Anspruch genommen werden kann, wenn die Dach-ARGE oder ein Mitglied von einem Dritten schadensersatzpflichtig gemacht wird⁶⁰. Vorteile eines projektspezifischen Versicherungsschutzes werden wie folgt aufgeführt^{61, 62}:

- Verantwortung aus einer Hand
- Einheitlicher Versicherungsschutz für alle am Projekt Beteiligten
- Entlastet Allgemeine Berufshaftpflicht der einzelnen Mitglieder
- Haftpflichtbegrenzung abgestimmt auf das spezielle Projekt, dadurch bessere Deckung
- Keine Schuldzuweisungen innerhalb des Joint Ventures
- Auftragsbestimmte Versicherungsdauer (in den USA i.d R. 10 Jahre)

Allerdings stellt diese Art von Versicherungsschutz auch die teuerste Variante dar, die die höchste Versicherungsprämie beansprucht. Gleichzeitig wird diese Variante aber auch als der sicherste Schutz empfohlen, insbesondere wenn es zu Problemen kommen sollte.

Die vorgenannten Ausführungen belegen, dass, wenn die Nachfrage nach entsprechenden Versicherungsprodukten für eine gemeinsame Durchführung von Planung und Bau vorhanden ist, die Versicherungen auch entsprechende Produkte anbieten. Für Deutschland ist zu diesem Punkt anzumerken, dass sowohl die Anbieter- als auch die Nachfrageseite ihre Potentiale ausschöpfen müssen, um diesen Markt zu aktivieren.

Betriebshaftpflichtversicherung

Die Aufgabe der Baubetriebshaftpflichtversicherung ist es, den Bauunternehmer gegen finanzielle Nachteile zu schützen, die ihm durch die, mit der aus dem Baubetrieb verbundenen, gesetzlichen Haftpflicht erwachsen. Zur Inanspruchnahme muss wegen einem Drittschaden Schadenersatzanspruch erhoben werden, so dass ein Eigenschaden folglich nicht unter den Versicherungsschutz fällt. Die Haftpflichtversicherung ist eine Art Schadenversicherung, die Personen-, Sach- oder den sich daraus ergebenden Vermögensschaden deckt. Sie ist freiwillig

⁶⁰Vgl. Slivka, J.: Project Professional Liability: Professional Liability Insurance Alternatives for Construction Projects, Expert Commentary, International Risk Management Institute, 2007, www.irmi.com/expert/Articles/2007/slivka06.aspx.

⁶¹ Vgl. Ebenda.

⁶² Vgl. Herfs, T.: Joint Ventures between Design Professionals and Contractors in Design-Build Projects, Diplomarbeit, Technische Universität Bergakademie Freiberg, 2008, unveröffentlicht, S. 92.

und richtet sich nicht auf Zahlung, sondern auf Befreiung von Ansprüchen des geschädigten Dritten⁶³.

An Arbeitsgemeinschaften beteiligte Bauunternehmen haben im Rahmen ihrer abgeschlossenen Betriebshaftpflichtversicherung, auch ohne besondere Vereinbarung, Versicherungsschutz aus der Teilnahme an der ARGE. Jeder ARGE-Partner ist bezüglich seines Anteils an der ARGE bis zur Höhe der in seinem Betriebshaftpflichtversicherungsvertrag vereinbarten Deckungssumme versichert.

Scheidet ein Gesellschafter aus der ARGE aus, so bleiben die übrigen Gesellschafter zur Erfüllung der vertraglichen Leistungen gegenüber dem Auftraggeber verpflichtet. Sie müssen das dem ausgeschiedenen Gesellschafter zugeteilte Los als Leistung erbringen und gegebenenfalls die zusätzlichen Versicherungskosten übernehmen (vgl. Anhang 2 § 18.1).

Es besteht auch die Möglichkeit, dass die Dach-ARGE Planung und Bau selbst eine Betriebshaftpflichtversicherung abschließt, wenn die Gesellschafter dem zustimmen und die Kostenübernahme geregelt ist. Der Vorteil besteht darin, dass auch in den Fällen, in denen ein Gesellschafter ausscheidet, Versicherungsschutz über die Gesamtleistung besteht⁶⁴ (vgl. Anhang 2 § 12.5). Insbesondere für Bauvorhaben ab einer bestimmten Größenordnung innerhalb einer ARGE wird dies empfohlen⁶⁵. Entscheidungsrelevant sollten für einen solchen Fall die Kosten der Einzelversicherungen gegen die Kosten einer Gesamtversicherung abgewogen werden.

Bauleistungs- und weitere Versicherungen

Da der Auftragnehmer bis zur Abnahme für die ordnungsgemäße Erbringung seiner Bauleistungen verantwortlich ist und diese unterschiedlichen Risiken ausgesetzt sind, sollte ein Teil dieser Risiken durch eine Bauleistungsversicherung abgedeckt werden. Damit sind Risiken von unvorhergesehen eintretenden Beschädigungen oder Zerstörungen an der Bauleistung abgesichert. Sie ist eine Sachversicherung, die ausschließlich Sachschäden und keine Personen- und Vermögensschäden abdeckt. Bauleistungen (Lieferungen und Leistungen) sowohl für Neubau, als auch Umbau einschließlich dazugehöriger Außenanlagen sind versichert.

⁶³ Vgl. Wahner, R., Kappey, M.: Versicherungen für den Bauunternehmer, in: Jacob, D., Ring, G., Wolf, R. (Hrsg.): Freiburger Handbuch zum Baurecht, 3. Aufl., Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2008, S. 1205.

⁶⁴ Vgl. Wallau, F., Stephan, M.: Bietergemeinschaft und Dach-ARGE in der mittelständischen Bauwirtschaft – Leitfaden und Checkliste, RG-Bau, RKW-Verlag, Eschborn, 1999, S. 99.

⁶⁵ Vgl. Wahner, R., Kuhn, S.: Versicherungen für den Architekten / Bauingenieur, in: Jacob, D., Ring, G., Wolf, R. (Hrsg.): Freiburger Handbuch zum Baurecht, 3. Aufl., Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2008, S. 1203.

Zusätzliche Versicherungen, die bei einer Einzelfallbetrachtung für ein Unternehmen interessant sein können, sind z. B. die Umwelthaftpflichtversicherung, die Umweltschadensversicherung, die Baugeräteversicherung.

Sicherheiten

Die Dach-ARGE Planung und Bau hat gemäß Werkvertrag, den sie mit dem Bauherrn schließt, regelmäßig die Möglichkeit, unter verschiedenen Sicherheiten zu wählen, die sie gegenüber dem Bauherrn erbringen muss, um seine Erfüllungs- und Gewährleistungsansprüche abzusichern. Nach VOB/B können Einbehalt oder Hinterlegung von Geld oder Bürgschaften in Betracht kommen, wenn vertraglich nichts anderes vereinbart ist. Am häufigsten werden in der Praxis Bürgschaften vereinbart. Je nach Sicherungszweck wird zwischen verschiedenen Bürgschaftsarten differenziert. Die Ausführungsbürgschaft deckt grundsätzlich die Erfüllungspflicht des Auftragnehmers bis zur Abnahme der Leistung ab. Die Gewährleistungsbürgschaft dient zur Absicherung von Mängelhaftungsansprüchen des Auftraggebers nach der Abnahme sowie bereits vor Abnahme bestehende Mängelansprüche. Die Vertragserfüllungsbürgschaft sichert sowohl die Ausführung als auch die Mängelansprüche und bezieht sich auf das Arbeitsergebnis. Daneben kann auch eine Vorauszahlungsbürgschaft gefordert werden, wenn bereits Abschlags- oder Vorauszahlungen vor Beginn der Bauausführung geflossen sind⁶⁶.

Die Dach-ARGE Planung und Bau selbst kann zum einen mangels Vermögensmasse und zum anderen, weil das Potenzial für eine Gefährdung der vertragsgemäßen Bauausführung auf der Nachunternehmerebene liegt, die erforderlichen Sicherheiten ohne entsprechende Rückbürgschaften oder Vereinbarungen der Gesellschafter nicht beantragen (vgl. Anhang 2 § 15 und § 9.1)

Folgende Varianten der Bürgschaftshinterlegung sind vorzufinden:

- Variante 1: Die ARGE Bürgschaft wird durch den kaufmännischen Geschäftsführer sichergestellt, der die Einzelbürgschaften der ARGE-Partner bündelt und beim Hauptbürgen (Bank oder Kautionsversicherung) hinterlegt. Die Absicherung der Innenrisiken der ARGE, d. h. gegen den Ausfall eines Gesellschafters, wird durch Bürgschaften jedes einzelnen Partners zusätzlich zur ARGE Bürgschaft abgesichert (kompliziert, teuer, viel Zeit, Doppelverbürgung).

⁶⁶ Vgl. Ebenda, S. 1247.

- Variante 2: Die ARGE Bürgschaft wird wie in Variante 1 vorgenommen, jedoch erfolgt die Absicherung des Innenrisikos als zusätzliche Leistung des Hauptbürgen gegen einen geringeren Aufschlag als in Variante 1 und ohne eine weitere Belastung des Kreditrahmens durch die Doppelverbürgung.
- Variante 3: Die ARGE-Gesellschafter stellen einzeln über ihre Kreditgeber/ Versicherer Bürgschaften. Der kaufmännische Geschäftsführer koordiniert lediglich dieses Vorgehen. Es gibt keine Unterbürgschaften und daher keine doppelte Belastung. Auch eine Absicherung der Innenrisiken findet nicht statt. Allerdings findet diese Variante oftmals keine Akzeptanz durch den Auftraggeber, da er einen zusätzlichen Aufwand im Bürgschaftsfall betreiben müsste, um den konkreten Verursacher zu identifizieren.
- Variante 4: Die ARGE-Gesellschafter einigen sich in der Bietergemeinschaftsphase auf einen Kreditversicherer, so dass bei Zuschlag vom Kreditversicherer eine ARGE-Bürgschaft ausgestellt werden kann, in der auch eine Verbürgung des Innenrisikos, eingeschlossen ist. (Keine Doppelverbürgung, günstigere Konditionen möglich)
- Variante 5: Die geforderte Ausführungsbürgschaft und die Bürgschaft für Mängelansprüche wird durch Baufertigstellungs- und Baugewährleistungsversicherungen ersetzt.

Welche Variante zum Einsatz kommt, ist erst nach einer Einzelfallbetrachtung der entsprechenden Projektrahmenbedingungen möglich und hängt von den beteiligten Dach-ARGE Partnern und den Kosten der jeweiligen Variante ab.

8.3 Steuern

Ein weiteres, die Dach-ARGE Planung und Bau betreffendes und untersuchtes Teilgebiet ist der Komplex Steuern. Dieser Bereich ist in der Dach-ARGE Planung und Bau der Verantwortung der kaufmännischen Geschäftsführung zugeordnet (vgl. Anhang 2 § 9.1).

Umsatzsteuer

Eine die Dach-ARGE Planung und Bau regelmäßig betreffende Steuerart ist die Umsatzsteuer. Nach einer Festlegung des BFH handelt es sich bei einer ARGE um einen Unternehmer i.S.d. § 2 Abs. 1 S. 1 UStG, der eine typisch gewerbliche Tätigkeit ausübt.⁶⁷ Dies resultiert

⁶⁷ Vgl. Bärwaldt, R.: Arbeitsgemeinschaft (ARGE), in: Müller, W., Bärwaldt, R.: Beck'sches Handbuch der Personengesellschaften, 2. Aufl., Verlag C.H. Beck, München, S. 1138.

daraus, dass sich über das Konstrukt der Dach-ARGE verschiedene Firmen gemeinschaftlich um Aufträge bewerben und die Dach-ARGE bei Zuschlagserteilung Auftragnehmer des Bauherrn wird. Ausgeführt werden die Leistungen in der Regel von den Gesellschaftern der Dach-ARGE im Rahmen selbständiger Nachunternehmerverträge. Die Dach-ARGE sitzt in der beschriebenen Konstruktion in der Mitte und hat nur die Durchleitung von Zahlungen zu gewährleisten. Dazu bedarf es der Beachtung von mehreren Grundsätzen. Erstens darf die Dach-ARGE keine selbständige Gewinnrealisierungsfunktion haben. D. h., sie arbeitet grundsätzlich ergebnisneutral. Zahlungen werden vom Auftraggeber an die einzelnen Lose der Nachunternehmer durchgeleitet. Der Gewinn der Dach-ARGE wird also noch nicht auf der ersten Ebene (Bauherr – Dach-ARGE) sondern erst auf der zweiten Ebene (Dach-ARGE – Nachunternehmer) realisiert. Zweitens muss es eine synchrone Rechnungsstellung im Innen- und Außenverhältnis geben. Hierbei gilt der Grundsatz über die gleichlautenden Inhalte von Bauhauptauftrag und den Nachunternehmeraufträgen. Diese müssen sowohl dem Grunde als auch der Höhe nach gleich zwischen den beiden Ebenen der Dach-ARGE sein. Um dies zu erfüllen, werden inhaltlich gleichlautende Rechnungsstellungen notwendig. Drittens müssen, um der Forderung der Gewinnrealisierung auf der Ebene der Nachunternehmer nachzukommen, alle Zahlungen des Auftraggebers umgehend und in voller Höhe von der Dach-ARGE weitergeleitet werden.⁶⁸

Durch die Wahrnehmung der Durchleitungsfunktion und unter Beachtung der o. g. Grundsätze, fällt bei der Dach-ARGE die Umsatzsteuer bei Rechnungsempfang von der nachgelagerten Stufe (Nachunternehmer) einmal als Vorsteuer, also als Forderung gegen das Finanzamt, und bei Rechnungsstellung an die vorgelagerte Stufe (Bauherr) zum anderen als Zahllast an das Finanzamt an. Beide Positionen sind von der Höhe her gleich und heben sich in der Regel auf. Trotzdem muss sich die Dach-ARGE als Steuersubjekt der Umsatzsteuervoranmeldung aufgrund der o. g. BFH Auffassung unterwerfen.

Einkommen-/ Körperschaftsteuer

Die Dach-ARGE Planung und Bau in der Rechtsform einer GbR ist eine Personengesellschaft. Daher erfolgt die Besteuerung i.S.v. § 15 Abs. 1 Nr. 2 EStG. Wird die Dach-ARGE als Personengesellschaft behandelt, dann muss ihr steuerpflichtiges Einkommen nach §§ 179 und 180 Abs. 1 Nr. 2a AO einheitlich und gesondert festgestellt werden. Für Arbeitsgemeinschaften ist das aber nach § 180 Abs. 4 AO nicht notwendig, wenn der alleinige Zweck in der Er-

⁶⁸ Vgl. Burchardt, H.P.: Gesellschaftrecht am Bau – Die Arbeitsgemeinschaft, in: Jacob, D., Ring, G., Wolf, R. (Hrsg.): Freiberger Handbuch zum Baurecht, 3. Aufl., Bundesanzeiger Verlag, Köln, S. 592.

füllung eines einzigen Werkvertrags oder Werkliefervertrags besteht. Eingeschlossen zum Hauptauftrag sind auch Nachträge. D. h., Nachträge führen nicht zu eigenständigen Zusatzaufträgen der Dach-ARGE und folglich auch nicht zu einer fortgesetzten Dach-ARGE, bei der § 180 Abs. 4 AO nicht greifen würde.⁶⁹ Insgesamt bedeutet es für die Dach-ARGE Planung und Bau bei Beachtung der o. g. Grundsätze, dass sie nicht selbst einkommen- oder körperschaftsteuerpflichtig wird, sondern ihr Einkommen anteilig bei den Gesellschaftern zu versteuern ist.

Gewerbsteuer

Die Dach-ARGE Planung und Bau führt mit der Ausführung von Bauaufträgen Tätigkeiten durch, die sie nach § 2 Abs. 1 GewStG als Gewerbebetrieb qualifizieren. Allerdings schließt § 2a GewStG ausdrücklich die Tätigkeit von Arbeitsgemeinschaften aus, deren alleiniger Zweck in der Erfüllung eines einzigen Werk- oder Werkliefervertrages besteht. Die Betriebsstätten der Arbeitsgemeinschaften gelten dabei als Betriebsstätten der Beteiligten. Daher ist die Dach-ARGE Planung und Bau nicht Subjekt der Gewerbsteuer. Wenn die Gesellschafter (z. B. das Bauunternehmen) Subjekt der Gewerbsteuer sind, dann ist die Gewerbsteuer auf deren Ebene zu entrichten.⁷⁰

In Literatur und Rechtsprechung wird häufig auf das Problem der Abfärbung oder Infektion der Einkünfte aus freiberuflicher Tätigkeit durch Einkünfte aus gewerblicher Tätigkeit hingewiesen. Das Problem beschreibt die Folge, dass die gewerblichen Einkünfte auf die Freiberuflichen abfärben und damit nicht nur die gewerblichen Einkünfte der Gewerbsteuer unterliegen, sondern auch die Freiberuflichen. Auftreten kann dieser Fall immer dann, wenn sich eine stets gewerbsteuerpflichtige Kapitalgesellschaft (GmbH oder AG) an einer Personengesellschaft beteiligt, die nur freiberufliche Tätigkeiten ausführt. Dann sind auch die Einkünfte dieser Personengesellschaft gewerbsteuerpflichtig, es hat eine erste Abfärbung stattgefunden. Nachteilig ist diese Konstellation für freiberuflich Tätige, die sich an dieser Personengesellschaft neben der Kapitalgesellschaft als Gesellschafter beteiligen, da auch ihre gesamten Einkünfte im Zuge einer zweiten unterstellten Abfärbung als gewerblich qualifiziert werden.⁷¹

⁶⁹ Vgl. Bärwaldt, R.: Arbeitsgemeinschaft (ARGE), in: Müller, W., Bärwaldt, R.: Beck'sches Handbuch der Personengesellschaften, 2. Aufl., Verlag C.H. Beck, München, 2002, S. 1136.

⁷⁰ Vgl. Ebenda, S. 1138.

⁷¹ Vgl. Jacob, D., Heinzlmann, S., Klinke, D. A.: Besteuerung von Bauunternehmen und baunahen Dienstleistern, in: Jacob, D., Ring, G., Wolf, R. (Hrsg.): Freiburger Handbuch zum Baurecht, 3. Aufl., Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2008, S. 1363.

Die nun zu lösende Frage ist, ob auch bei einer Dach-ARGE Planung und Bau eine Abfärbung stattfindet, da in dieser Personengesellschaft gewerbesteuerpflichtige Bauunternehmen neben freiberuflichen Planer/ Planergesellschaften auftreten können, was aus Haftungsgründen zwar nicht empfehlenswert, aber doch möglich ist. Wie eingangs schon festgestellt, ist nach § 2a GewStG die Dach-ARGE nicht gewerbesteuerpflichtig. Die Einkünfte der Dach-ARGE sind den Gesellschaftern wie Einkünfte aus Betriebsstätten zuzuordnen und bei den Gesellschaftern zu besteuern. Ebenso wird nach § 180 AO die Einkunftsart der Dach-ARGE nicht festgestellt, damit wird eine Qualifizierung der Einkünfte aus Gewerbebetrieb ausgeschlossen. Die Einnahmen und Ausgaben der Dach-ARGE Planung und Bau sind auf der Ebene der Gesellschafter in deren Gewinnermittlung zu erfassen und nach Übernahme ihrer Einkunftsart entsprechend zu besteuern. Nach Maßgabe des Gewerbesteuergesetzes existiert die Dach-ARGE Planung und Bau quasi nicht, damit gibt es auch keine Abfärbung von dem als Kapitalgesellschaft firmierenden Bauunternehmen auf die Dach-ARGE und von dort auf die Einkünfte des freiberuflich Tätigen.

8.4 Urheberrecht

Das Urheberpersönlichkeitsrecht schützt als besonderes Persönlichkeitsrecht die enge Beziehung des Urhebers zu seinem Werk und er kann auf dieses Recht als solches nicht verzichten oder das Recht auf Dritte übertragen. Mit Zustimmung des Urhebers kann aber das Nutzungsrecht (ausschließlich oder einfach) übertragen werden. Allerdings ist nicht jedes von einem Planer gestaltete Bauwerk urheberrechtlich geschützt, sondern nur Bauten, die auf einer besonderen künstlerischen Gestaltung beruhen. Auch ist bei der Frage, ob die urheberpersönlichkeitsrechtlichen Schutzbestimmungen anzuwenden sind, eine praxisnahe Betrachtungsweise angebracht, damit die Werkverwertung nicht durch das Urheberpersönlichkeitsrecht gehemmt wird^{72,73}.

Im Mustervertrag für die Dach-ARGE Planung und Bau wurde ein Paragraph aufgenommen (vgl. Anhang 2 § 19), der diese Überlegungen berücksichtigt. Er gibt der Dach-ARGE die Möglichkeit, mit dem Bauwerk weitestgehend ohne Rücksprache mit den Gesellschaftern umzugehen. Aus Sicht der mit der Planung beauftragten Gesellschafter ist die Regelung so gestaltet, dass die Dach-ARGE Planung und Bau die hierfür erforderlichen Verwertungs-

⁷² Vgl. Ring, G.: Geistiges Eigentum am Bau, in: Jacob, D., Ring, G., Wolf, R. (Hrsg.): Freiburger Handbuch zum Baurecht, 3. Aufl., Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2008, S. 753.

⁷³ Vgl. Höß, S.: Architektenvertrag, in: Roquette, A.J., Otto, A. (Hrsg.): Vertragsbuch Privates Baurecht, Verlag C.H. Beck, München, 2005, S. 146 f.

Nutzungs- und Änderungsrechte an den Unterlagen und Leistungen auf das konkrete Bauvorhaben bezogen erhält. Das ist notwendig, damit die Dach-ARGE Planung und Bau wiederum ihre Leistungen gegenüber dem Bauherrn erfüllen kann. Dazu muss sie diese Rechte in der Regel durchreichen, um dem Bauherrn den freien Umgang mit dem Bauwerk zu ermöglichen und ihn von der Zustimmung des Auftragnehmers bei der Übertragung der Rechte auf Dritte (z. B. Verkauf) zu entbinden. Ebenso ist vertraglich vorgesehen, dass die Gesellschafter als Nachunternehmer der Dach-ARGE Planung und Bau dafür einzustehen haben, dass die Dach-ARGE nicht von dritter Seite wegen Urheberrechtsverletzungen in Anspruch genommen werden kann (vgl. Anhang 2 § 19.5).

8.5 Schiedsgerichtsbarkeit

Als Alternative zur üblichen Gerichtsstands Klausel wurde eine Schiedsklausel (vgl. Anhang 1 § 5 und Anhang 2 § 21) in den Vertrag aufgenommen. Schiedsgerichte sind Privatgerichte aus einem oder mehreren Schiedsrichtern, denen durch private Willenserklärung die Entscheidung über bürgerliche Rechtsstreitigkeiten anstelle staatlicher Gerichte übertragen wird⁷⁴. Als wesentliche Vorteile der Schiedsgerichtsbarkeit werden genannt:

- Sachkunde bzw. Qualität des Gerichts,
- Geheimhaltung, d. h. Nichtöffentlichkeit des Verfahrens,
- Schnelligkeit des Verfahrens,
- geringere Kosten und
- Flexibilität des Verfahrens.

Es sollte gewährleistet sein, dass erfahrene Baurechtler mit entsprechend technischem Verständnis der Abläufe am Bau über die Schiedsklage entscheiden, da die Schiedsrichter von den Parteien selbst bestellt werden. Allerdings können bei niedrigen Streitwerten Schiedsgerichtsverfahren sogar teurer werden als ein staatliches Gerichtsverfahren, welches nur über eine Instanz läuft⁷⁵. Daneben besteht auch der Nachteil, dass die Einbeziehung Dritter (z. B. Nachunternehmer oder Lieferanten) in den Rechtsstreit regelmäßig nicht möglich ist, es sei denn alle Beteiligten haben ebenfalls eine Schiedsvereinbarung abgeschlossen.

⁷⁴ Vgl. Roquette, A.J.: Ergänzende Klauseln und Dokumente für alle Vertragstypen – 1. Schiedsklauseln; in: Roquette, A.J., Otto, A. (Hrsg.): Vertragsbuch Privates Baurecht, Verlag C.H. Beck, München, 2005, S. 516.

⁷⁵ Vgl. Ebenda, S. 517.

Es bestehen verschiedene Schiedsgerichtsinstitutionen, die eine Schiedsordnung anbieten und die gewährleisten, dass die Schiedsordnung an sich verändernde rechtliche Rahmenbedingungen angepasst wird. Die zwei im Baubereich gebräuchlichsten Schiedsordnungen sind im Mustervertrag Dach-ARGE Planung und Bau zur Auswahl vorgesehen (vgl. Anhang 2 § 21.1). Das sind:

- Die Schiedsgerichtsordnung für das Bauwesen einschließlich Anlagenbau (SGO Bau), herausgegeben von der Deutschen Gesellschaft für Baurecht e. V. und dem Deutschen Beton- und Bautechnik-Verein e. V.
- Die Schlichtungs- und Schiedsordnung für Baustreitigkeiten (SO Bau) der ARGE Baurecht im Deutschen Anwaltverein, welche die am meisten auf die Bedürfnisse des Baurechts angepasste Schiedsordnung ist. Sie sieht ein privates isoliertes Beweisverfahren vor, ebenso wird der Versuch gemacht, die Einbeziehung Dritter in den Rechtsstreit zu regeln, wenn alle Beteiligte in ihren Verträgen eine gleichlautende Klausel vereinbart haben.⁷⁶

Daneben bestehen noch die Schiedsordnung der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e. V.: (DIS SchGO) und im Bereich der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit insbesondere die ICC Schiedsgerichts- und Schlichtungsordnungen des International Court of Arbitration of the International Chamber of Commerce in Paris.

Ist von den beteiligten Parteien ein Schiedsverfahren gewünscht, so ist eine Schiedsordnung auszuwählen, wird das nicht getan, gilt der ordentliche Rechtsweg.

⁷⁶ Vgl. Ebenda, S. 518.

9 **Erfahrungsbericht eines Pilotprojekts**

Im Verlauf des Forschungsvorhabens wurden zur Bearbeitung von Teilaspekten Diplomarbeiten vergeben. Eine wurde von einem Studenten des an der TU Bergakademie Freiberg beheimateten berufsbegleitenden Aufbaustudiums Wirtschaftswissenschaften für Ingenieure und Architekten verfasst. Der Student, Herr Zietz, ist hauptberuflich als Geschäftsführer der ZIETZ GmbH mit Sitz in Thedinghausen bei Bremen tätig. Das Unternehmen erbringt Architektur-, Ingenieur- und Managementleistungen im Baubereich. Aus dem Interesse heraus neue Geschäftsfelder zu erschließen und das Thema des Forschungsvorhabens aufgreifend, nutzte er die Chance eine Dach-ARGE Planung und Bau in der Praxis umzusetzen.

Bietergemeinschaft Planung und Bau

Die Chance bot sich zum Anfang des Jahres 2008, als der in der Region ansässige Bauherr, die Hermann Eggers GmbH & Co.KG aus Verden (Aller), sich Angebote von Bauunternehmen zum Bau eines Autohauses einholte. ZIETZ war in dieser Phase über einen Werkvertrag für das Bauunternehmen H.F. Wiebe GmbH & Co. KG mit Sitz in Achim bei Bremen tätig. Die auf Basis der bauseitig vorgelegten Planung und Ausschreibung erstellte Angebotskalkulation erfüllte nicht die ökonomischen Ziele des Bauherrn. Auch ein weiteres vom Bauherrn von einem anderen Bieter eingefordertes Angebot lag oberhalb der Investitionsbereitschaft.

Unter Kenntnis des Forschungsvorhabens zum Mustervertrag Dach-ARGE Planung und Bau versuchten die Verantwortlichen von ZIETZ und Wiebe den Auftrag über eine Dach-ARGE Planung und Bau zu realisieren, die aus Sicht der Beteiligten ideale Voraussetzungen zur Chancen- und Risikoteilung in einer gleichberechtigten Kooperation bot. Im Vorfeld wurden in der Bietergemeinschaftsphase die Kompetenzen verteilt und festgelegt. Der Kundenkontakt kam über den Bauunternehmer Wiebe zu Stande, daher war er für die primäre Betreuung und den Kontakt zuständig. ZIETZ hat reichhaltige Erfahrungen bei der Planung von Autohäusern, daher bringt er das technische und spezielle kalkulatorische Know-how ein.

Es wurde die Zusicherung des Bauherrn erwirkt, bei Budget- und Funktionszielerreichung der Planung den Auftrag zu erhalten. Im Rahmen eines „Target Costing“ wurde in die vom Bauherrn bekundete Budgetvorstellung von 640.000 € netto ein Alternativentwurf (Abbildung 5) hineingeplant und mit einem Deckungsbeitrag von 10 % kalkuliert. Die Kalkulation berücksichtigte bei einem Gesellschaftsanteil an der Dach-ARGE von jeweils 50 % den Deckungs-

beitrag auf Dach-ARGE-Ebene. ZIETZ als Nachunternehmer der Dach-ARGE kalkulierte die Planungsleistungen auf Herstellkostenbasis.



Abbildung 5: Autohausentwurf durch eine Dach-ARGE Planung und Bau⁷⁷

Dach-ARGE Planung und Bau

Im April 2008 beauftragte der Bauherr die Bietergemeinschaft mit dem Bau des Autohauses, die sich mit der Zweckerfüllung in die „Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau KFZ-Ausstellungshalle Eggers Verden (Aller)“ umwandelte. Sämtliche Leistungen einschließlich der Planungsleistungen wurden von der Dach-ARGE an Nachunternehmer vergeben. Die Planungsleistung wurde im Werkvertrag an den beteiligten Planer ZIETZ vergeben. Eine wesentliche Problematik war die Versicherbarkeit der Dach-ARGE. Klassische Haftpflichtversicherungskonzepte griffen nicht, da die gemeinsame Haftpflichtversicherung von Planungs- und Bauleistungen seitens der Versicherer aufgrund möglichem kollusiven Verhalten abgelehnt wurde. Da die Pilot-Dach-ARGE aber sämtliche Bauleistungen vergab, also auch keine Bauleistungen durch den Gesellschafter Wiebe erbracht wurden, konnte ein Versicherer (ZÜRICH AG) gefunden werden, der eine Haftpflichtversicherungspolice für Generalübernehmer ausstellte.

Die technische Geschäftsführung wurde von beiden Partnern gleichberechtigt und gemäß dem Einstimmigkeitsprinzip wahrgenommen. Die kaufmännische Geschäftsführung über-

⁷⁷ Vgl. ZIETZ GmbH: Planungsunterlagen KFZ-Ausstellungshalle Eggers Verden (Aller), 2008.

nahm aufgrund der dort bestehenden Infrastruktur der Partner Wiebe. Die Führung der technischen Geschäftsführung wechselte, wie im idealtypischen Verlauf, zwischen der Planungs- und Arbeitsvorbereitungsphase und der Durchführungsphase. Zunächst führte der Planungspartner die technische Geschäftsführung. Mit Beginn der Bauarbeiten wechselte die Führung auf den Bauunternehmer. Die Gesamtbauleitung übernahm als „Fachbauleitung“ ein Mitarbeiter aus dem Hause ZIETZ. Die disziplinarische Zuordnung der Fachbauleitung zur technischen Geschäftsführung war vertraglich geregelt. Die Vertretung gegenüber dem Bauherrn übernahm der Bauunternehmer. Seine Vertretung bei Abwesenheit der Planer.

Bei der Vergabe der Nachunternehmerleistungen achteten die Dach-ARGE-Partner darauf, möglichst viele regionale Handwerksbetriebe zu beauftragen. Zudem sollten auf Wunsch des Bauherrn bestehende Kundenbeziehungen berücksichtigt werden. Beide Vergabeziele konnten unter Einhaltung der wirtschaftlichen Ziele der Dach-ARGE umgesetzt werden.

Die Zusammenarbeit der Dach-ARGE-Partner untereinander, aber auch gegenüber dem Bauherrn verlief weitestgehend störungsfrei. Es gab während der Ausführung nur geringe vom Bauherrn gewünschte Änderungen am Bauentwurf, so dass die endgültige Abrechnungssumme 648.000 € netto betrug.

Zu Meinungsunterschieden zwischen den Vertretern der Dach-ARGE und des Bauherrn kam es über einen Nachtrag zu vorgefundenem mit Bauschutt kontaminierten Boden. Nach Prüfung des Vertrages wurde seitens der Dach-ARGE auch wegen der sonst ausgezeichneten Arbeitsatmosphäre auf eine weitere Verfolgung der Mehrkosten in Höhe von ca. 10.000 € netto verzichtet.

Am 16. Dezember 2008 wurde die mängelfreie Abnahme der Bauleistung durchgeführt. Die Schlussbilanz der Dach-ARGE wurde zu Ende März 2009 aufgestellt und konnte ein gegenüber der Kalkulation noch verbessertes Ergebnis ausweisen.

Erfahrungen aus dem Projekt

Auch wenn die Entstehungsgeschichte der Dach-ARGE nicht idealtypisch, sondern praxisindividuell verlief, hat sie doch alle angesprochenen Elemente der Vorbereitungs- und Bietergemeinschaftsphase durchlaufen. Die grundsätzliche Kooperationsbereitschaft war bei beiden Partnern vorhanden. Der für die Dach-ARGE-Abwicklung im Hause Wiebe zuständige Mit-

arbeiter betonte ausdrücklich die Offenheit des Hauses Wiebe für neue Vertragsmodelle. Die Partnerauswahl war vor allem durch die persönlichen Beziehungen und die gemeinsamen geschäftlichen Erfahrungen gekennzeichnet. Das geeignete Projekt war im Wesentlichen zufällig zu diesem Zeitpunkt am Markt präsent und begründete erst die Umsetzungsidee zur Dach-ARGE Planung und Bau.

Für sämtliche Beteiligte war diese „Dach-ARGE Planung und Bau“ ein Gewinn. Der Bauunternehmer Wiebe konnte mit Hilfe des Alternativentwurfs einen beinahe schon verloren geglaubten Auftrag akquirieren. Für den Planer ZIETZ wäre der Auftrag ohne den Alternativentwurf ebenfalls nicht zu Stande gekommen. Zudem ergaben sich bei zusätzlicher Risikoübernahme gegenüber klassischen Planungsaufträgen erhöhte Gewinnchancen, welche auch realisiert wurden. Der Bauherr erhielt nicht nur eine schnittstellenreduzierte Gesamtleistung „Planung und Bau“, sondern zudem eine Garantie zur Einhaltung seines Budget unter Erreichung der Funktionsziele.

10 Zusammenfassung und Ausblick

Der Endbericht umfasst incl. Zusammenfassung und Ausblick zehn Kapitel. Im ersten wird die Aufgabenstellung laut Forschungsantrag dargestellt. Es wird festgestellt, dass man bei Vergabe von Bauaufträgen immer mehr dazu übergeht, diese in einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit der einzelnen Beteiligten zu realisieren. Das kann in verschiedenen Ausprägungen geschehen, z. B. als GU- oder GÜ-Auftrag, GMP, Bauteam, PPP oder im wettbewerblichen Dialog, in denen einerseits größere Aufträge als Komplettleistung vergeben und andererseits auch mehr Risiken auf den Bauschaffenden übertragen werden. Bei der Realisierung größerer Bauaufträge stehen KMU meist im Abseits, weil sie allein nicht über die Leistungsfähigkeit zur Abwicklung der Aufträge verfügen. Ein Ausweg ist der Zusammenschluss mehrerer KMU zu Arbeitsgemeinschaften, um große Aufträge gemeinsam abzuwickeln. Solche ARGEn gibt es in verschiedenen Ausprägungen am Markt, z. B. als Planer- oder Bauausführungs-ARGE. Durch die Trennung von Planung und Bau kommt es aber durch zahlreiche Schnittstellen und Besitzstanddenken der Beteiligten zu Effektivitätsverlusten. Es sollte daher untersucht werden, ob es sinnvoll und unter den vorherrschenden Rahmenbedingungen möglich ist, Musterverträge für eine gemeinsame projektbezogene ARGE von mittelständischen Bauunternehmen sowie Planungs- und Projektsteuerungsbüros zu entwickeln, um diese KMU im Wettbewerb um größere Bauaufträge zu stärken und Effizienzvorteile zu heben.

In Kapitel Zwei werden der Forschungsansatz und der Gang der Untersuchung erläutert. Zu Beginn wurden vorhandene Literatur und weitere verfügbare Informationsquellen ausgewertet. Danach erfolgten empirische Untersuchungen und Interviews sowie Workshops mit den Beteiligten, um konkrete Belange zu adressieren und relevante und praxistaugliche Lösungen zu erarbeiten. Die Ergebnisse wurden mit den Beteiligten ausgewertet und es wurde als ein gangbarer Weg erachtet, Musterverträge für eine ARGE von Planern und Bauschaffenden auszuarbeiten. Auf den erarbeiteten Grundlagen konnte anschließend das Gerüst für einen Mustervertrag entwickelt werden, anhand dessen spezielle Fragen, so z. B. zu Bürgschaften, Steuern und Versicherungen, als auch organisatorische Aspekte wie Vertretung und Geschäftsführung, untersucht wurden. Die ausgearbeiteten Musterverträge wurden mit den Beteiligten hinsichtlich ihrer Anwendbarkeit in Workshops kritisch geprüft. Am Ende stand die Darstellung eines Bietergemeinschafts- und eines Arbeitsgemeinschaftsmustervertrages für eine innovative, interdisziplinäre Arbeitsgemeinschaft von mittelständischen Planern und Bauausführenden.

Die aktuelle Situation wird im dritten Kapitel dargestellt. Es wird auf den Stand des Wissens verwiesen, dass eine möglichst frühzeitige partnerschaftliche Zusammenarbeit der Beteiligten am Bauprojekt, also Bauherr, Planer und Bauausführender, den kostenbezogenen Projekterfolg sichert, Effizienzen in der Abwicklung und im späteren Betrieb hebt, eine termingerechte Erstellung gewährleistet und die Mängelfreiheit des Bauwerks auch langfristig sicherstellt. In der Praxis wird dieses Wissen aber nicht entsprechend umgesetzt, da Planung und Ausführung in den meisten Fällen immer noch getrennt vergeben werden und eine Lebenszyklusbeurteilung nur selten vorgenommen wird. Dadurch ist das Vertragsverhältnis zwischen Bauherr und Bauausführender oftmals sehr konfliktbehaftet, da beide Seiten konträre Ziele verfolgen.

Im vierten Kapitel werden die Entwicklungen zur partnerschaftlichen Zusammenarbeit im Ausland und in Deutschland beschrieben. Den Erfolg einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit von Baubeteiligten kann man im Ausland sehen. Dort hat sich die Vergabeform des Planen und Bauens aus einer Hand in den letzten 30 Jahren stetig entwickelt. Bis zum Jahr 2015 geht man im Marktsegment Vergabe von Bauleistungen von einem Anteil von ca. 60% aus. Der Anstieg erklärt sich durch verschiedene Vorteile für die Beteiligten. Die Planer können, allerdings bei höherem Risiko, größere Gewinne realisieren. Dieses höhere Risiko lässt sich aber gut durch die enge Verzahnung mit dem Ausführender und seiner Überwachung durch den Planer steuern. Der Ausführende profitiert davon durch eine höhere Ausführungsqualität, Termintreue und Zufriedenheit des Bauherrn, die sich positiv auf seine Reputation und damit seinen Marktanteil auswirkt. Es wird herausgehoben, dass Partnerschaftsmodelle im deutschen Bauprodukt die Ausnahme sind und wenn, dann meist von Großunternehmen mit entsprechender Marktmacht angewandt werden. Zurückgeführt wird dies in der Regel auf eine skeptische Haltung vor allem bei Planern und Projektsteuerern, da Partnerschaftsmodelle bislang eher als bauunternehmensspezifisches Geschäftsmodell und weniger als baustrukturelles Innovationsmodell betrachtet werden. Die Forschung auf diesem Gebiet ist schon einen Schritt weiter und bejaht die partnerschaftliche Zusammenarbeit. Das bedeutet, dass es keine theoretische Erkenntnislücke sondern einen praktischen Umsetzungsbedarf gibt. Wie schon geschildert, stoßen große Bauunternehmen in die Marktlücke partnerschaftliche Zusammenarbeit, indem sie sich Planungsleistungen einkaufen und so Planung und Bau aus einer Hand anbieten können. Dadurch geraten die Planer in eine verstärkte Abhängigkeit von großen Bauunternehmen. Je mehr sich diese Beschaffungsform durchsetzt, werden große Bauunternehmen auch in den Markt kleinerer Bauaufträge expandieren, der bisher von mittelständi-

schen Bauunternehmen bearbeitet wurde. Dadurch werden die mittelständischen Bauunternehmen eines lukrativen Marktes beraubt, den sie mit ihrem speziellen Wissen über ihr Einzugsgebiet und ihren eigenen Arbeitskräften, statt Anstellung von Subunternehmen, besser als große Bauunternehmen bearbeiten können.

Die Vorteilhaftigkeit der interdisziplinären Zusammenarbeit wird im folgenden fünften Kapitel herausgearbeitet. Auf der einen Seite gibt es klare Vorteile für die ARGE-Beteiligten. Sie können ihr Know-how erweitern, erlangen Einblick in eine andere Unternehmenskultur, lernen vom marktkundigeren Partner neue Strategien der Marktbearbeitung kennen, können Systemkompetenz von der Planung bis zum Ende der Gewährleistung aufbauen und Kostenvorteile aus der gemeinsamen Projektbearbeitung ziehen. Auch für den Bauherrn gibt es Vorteile, die er durch die Beauftragung einer Dach-ARGE Planung und Bau erzielen kann. Planer und Ausführender können sich über die besten Realisierungsmöglichkeiten von Ideen rasch und kompetent austauschen, asymmetrisch verteilte Informationen aus einer unzureichenden Planung zu Lasten des Bauherrn treten nicht auf. Umplanungen und Verzögerungen aufgrund von Kommunikationsbarrieren zwischen Planer und Ausführendem werden vermieden. Durch frühzeitige Planfertigstellung und Optimierung des Bauablaufs kann dem Bauherrn ein kostengünstiges Festpreisangebot unterbreitet werden, ohne dass die Dach-ARGE Planung und Bau um ihre Gewinnmarge fürchten muss. Im Dialog mit dem Bauherrn kann brachliegendes Optimierungspotenzial, welches evtl. erst in der Betriebsphase voll zum Tragen kommt, vor der Ausführung erkannt und eingeplant werden. Auch steigen die Qualitäten des Bauwerks durch eine fachkundige Überwachung durch den Planer und die Gefahr von Gewährleistungsproblemen wird stark verringert.

In Kapitel sechs werden die Struktur und der Ablauf einer interdisziplinären Arbeitsgemeinschaft geschildert. Um eine ARGE rasch ins Leben zu rufen und sich nicht lange mit der Erstellung von Verträgen zu beschäftigen, bietet sich die Benutzung eines Mustervertrags an. Derzeit existieren verschiedene ARGE-Modelle. Für eine Kooperation von Planern und Bauausführenden bietet sich eine Dach-ARGE-Struktur an, in der alle Teilnehmer als gleichberechtigte Gesellschafter der Dach-ARGE gegenüber dem Bauherrn fungieren. Im Außenverhältnis besteht aus rechtlicher Sicht kein Unterschied zwischen einer normalen ARGE und der Dach-ARGE, da beide zunächst den gesamten Auftrag über die Durchführung einer Bauleistung übernehmen. Die Unterschiede bestehen im Innenverhältnis, das heißt im Verhältnis der beteiligten Unternehmen (=Gesellschafter) untereinander. Durch die unterschiedlichen

Leistungsspektren kann es keine gemeinschaftliche Ausführung oder Beistellungspflicht wie in einer normalen ARGE geben. In der Dach-ARGE werden die Gesellschafter auf der Grundlage gesonderter Nachunternehmeraufträge mit der Durchführung der Einzelleistungen, also Planung und Bau, von der Dach-ARGE beauftragt. Die Dach-ARGE-Phase stellt aber erst den dritten und letzten Schritt in der Kooperationsphase dar. Ebenso wichtig sind die vorhergehenden Phasen, da hier die Grundlagen für die Bildung einer Dach-ARGE geschaffen werden. Die Kooperation erstreckt sich über drei Stufen. In der Vorbereitungsphase finden sich die Partner zusammen und entscheiden sich, gemeinsam für ein Bauprojekt zu bieten. Während die Vorbereitungsphase noch informell ist, muss für die sich anschließende Bietergemeinschaftsphase schon ein Vertrag geschlossen werden, um im Fall der Beauftragung durch den Bauherrn den Auftrag gemeinsam durchführen zu können. Dazu wurde ein Muster für einen Bietergemeinschaftsvertrag speziell abgestimmt auf die später zu schaffende Dach-ARGE Planung und Bau entwickelt (vgl. Anhang 1). Erteilt der Bauherr an die Bietergemeinschaft den Zuschlag für das Bauprojekt, dann beginnt die dritte und letzte Phase. Es muss der für diese Kooperation neu geschaffene Mustervertrag für eine Dach-ARGE Planung und Bau unterzeichnet werden (vgl. Anhang 2). Die letzte Stufe endet mit dem Auslaufen der Gewährleistungsphase.

Die Voraussetzungen zur Bildung einer Kooperation werden im siebten Kapitel dargelegt. Zuerst muss intern eine Bereitschaft für eine Kooperation bestehen, damit ein Interesse vorhanden ist, die Zusammenarbeit zum Erfolg zu führen. Anschließend müssen gleichgesinnte Partner gefunden werden. Diese sollten sich aus regionalen, mittelständischen Netzwerken rekrutieren, da sich dort am ehesten Partner auf Augenhöhe finden. Um als schlagkräftiges Team aufzutreten, muss man zuerst die eigenen Schwächen und Stärken hinsichtlich fachlicher und kaufmännischer Aspekte und weiterer qualitativer Kriterien, wie z. B. Loyalität, Erfahrungsschatz und Unternehmenskultur, analysieren. Danach kann man sich nach einem passenden kooperationswilligen Partner umsehen, der das eigene Profil sinnvoll um fehlende Stärken ergänzt. Generell sollte eine Kooperation in einer Dach-ARGE Planung und Bau nur von wirtschaftlich gesunden Unternehmen angestrebt werden. Ein Zusammenschluss mit einer siechenden Firma, würde zwangsläufig die gesunde Firma in ihrem Bestand gefährden und ist daher abzulehnen. Wenn sich die Kooperationspartner gefunden haben, dann muss die Beziehung klar mit der Abgrenzung der Kompetenzen der Beteiligten geregelt werden. Dazu wurde eine Kompetenzerwartungsmatrix entwickelt, nach der die Arbeitsschwerpunkte während der Kooperation festgelegt werden können. Dadurch ist gewährleistet, dass es innerhalb

der Zusammenarbeit wenig Konfliktpotenzial gibt und die Dach-ARGE Planung und Bau erfolgreich ist.

In Kapitel acht werden Schwerpunkte erläutert, die bei der Konzeption der Musterverträge für die Bietergemeinschaft und der Dach-ARGE Planung und Bau näher untersucht wurden. Die Geschäftsführung teilt sich, wie beim normalen Dach-ARGE-Vertrag, in die technische und kaufmännische Geschäftsführung auf. Neu ist, dass die technische Geschäftsführung immer der Partner inne hat, der die jeweilige Phase federführend bestimmt, also in der Planungsphase der Planer und in der Ausführungsphase das Bauunternehmen. Zur Schnittstellenreduzierung und Hebung der Zufriedenheit des Bauherrn wird ein Vertreter aus dem Kreis der Gesellschafter bestimmt, der über die ganze Laufzeit des Projekts als Ansprechpartner gegenüber dem Bauherrn fungiert.

Anschließend werden die Auswirkungen einer Kooperation von Planer und Bauausführenden auf die Berufshaftpflichtversicherung des Planers und die Betriebshaftpflichtversicherung des Bauausführenden untersucht. Beide Versicherungen decken die finanziellen Nachteile aus Schäden ab, die durch eine unsachgemäße Ausübung der Tätigkeit des Versicherungsnehmers entstanden sind und die Dritte (z. B. der Bauherr) gegen den Versicherungsnehmer geltend machen. Während die Zusammenarbeit auf die Betriebshaftpflichtversicherung keinen Einfluss hat, wirkt sie sich auf die Berufshaftpflichtversicherung in wesentlich stärkerem Maße aus. Am Ende des Forschungsprojekts musste festgehalten werden, dass der Planer in einer Dach-ARGE Planung und Bau seinen Berufshaftpflichtversicherungsschutz verliert, da die Versicherung ein kollusives Zusammenarbeiten mit dem Bauunternehmen zu ihrem Schaden unterstellt. Bei Gesprächen mit Berufshaftpflichtversicherern waren diese dem Problem gegenüber zwar aufgeschlossen, konnten aber keine Lösung ihrerseits anbieten. Als Sonderweg konnte eine Ausschlussklausel im Mustervertrag Dach-ARGE Planung und Bau in Verbindung mit einer tiefgründigen Einzelfallprüfung von Planer und Bauausführendem durch die Versicherung aufgezeigt werden. Die Ausschlussklausel ermöglicht die Inanspruchnahme der Berufshaftpflichtversicherung nur durch Dritte, insbesondere den Bauherrn, und schließt die Dach-ARGE-Gesellschafter untereinander von der Inanspruchnahme aus.

In Verantwortung der kaufmännischen Geschäftsführung liegt der Bereich Steuern. Es wurde herausgearbeitet, dass die Dach-ARGE Planung und Bau in jedem Fall umsatzsteuerpflichtig ist. Das stellt aber einen wenig problematischen Punkt dar, da die Umsatzsteuer ein durchlaufender Posten ohne Belastung der Dach-ARGE Planung und Bau ist. Eine Belastung für die Dach-ARGE Planung und Bau könnte jedoch die Gewerbe- und Körperschaftsteuer sein.

Auch bei diesen Steuerarten wurde festgestellt, dass die Dach-ARGE Planung und Bau dafür nicht steuerpflichtig ist, da beide Steuern nur auf der Ebene der Gesellschafter erhoben werden.

Ein weiterer Punkt, der aufgrund seiner unter Umständen hemmenden Wirkung bei der Werkverwertung diskutiert wurde, ist das Urheberrecht. Hierzu wurde ein umfassender Passus im Dach-ARGE Planung und Bau Mustervertrag erarbeitet, der der Dach-ARGE Planung und Bau die notwendigen Möglichkeiten gibt, weitestgehend ohne Rücksprache mit den einzelnen Gesellschaftern mit dem Bauwerk umzugehen, um dem Bauherrn den freien Umgang mit dem Bauwerk zu ermöglichen.

Auch bei Verträgen, die auf einem ausgeprägt kooperativen Grundgedanken beruhen, kann es zu Streitigkeiten kommen. Den staatlichen Gerichtsweg zu beschreiten, sollte eigentlich der letzte Ausweg sein, weil dieser Weg das Vertrauensverhältnis meist gänzlich zerstört und bis zur Urteilsverkündung eine sehr lange Zeit vergehen kann, die schädlich sowohl für den Auftraggeber als auch für den Auftragnehmer ist. Diesen Nachteilen kann durch Anrufung eines Schiedsgerichts vorgebeugt werden, weil dieses im Vergleich zum vorgenannten staatlichen Gericht in der Regel sachkundiger, schneller, flexibler und vor allem zu geringeren Kosten entscheidet. Daher wurde im Mustervertrag Dach-ARGE Planung und Bau den Vertragsparteien eine Auswahl von zwei der zurzeit gebräuchlichsten Schiedsgerichtsvereinbarungen vorgegeben.

Abschließend wird im neunten Kapitel der Erfahrungsbericht eines Pilotprojekts mit dem Mustervertrag für eine Dach-ARGE Planung und Bau aufgeführt. Dieser bestätigt die vorangegangenen Forschungsergebnisse. Neben den zahlreichen positiven Erkenntnissen, wurde auch der Verlust des Versicherungsschutzes des Planers offenkundig. Dieser konnte dadurch umgangen werden, dass der Bauausführende keine eigenen Arbeiter einsetzte und sich stattdessen Nachunternehmer bediente. Eine zufriedenstellende Lösung war das nicht, weil dadurch nicht das implizite Wissen der eigenen Arbeitskräfte ausgespielt werden konnte und man auf die Qualitätsversprechen und die Zuverlässigkeit der Reputation der Nachunternehmer angewiesen war. Sehr positiv wurde festgestellt, dass Planer und Bauausführender zum beiderseitigen Vorteil konfliktarm zusammenarbeiten konnten. Beide profitierten zum einen durch den Zuschlag für einen Auftrag, den jeder für sich allein nicht hätte akquirieren können und zum anderen durch eine höhere Gewinnmarge. Als Dritter profitierte auch der Bauherr. Er erhielt ein nach seinen Vorstellungen optimiertes Bauwerk, zu geringeren Kosten und in

kürzerer Zeit, als es bei einer herkömmlichen Realisierung mit getrennter Vergabe von Planung und Bau möglich gewesen wäre.

Mit der ausgearbeiteten Idee einer interdisziplinären Zusammenarbeit von Planern und Bauausführenden und den zwei Musterverträgen, dem Bietergemeinschafts- und dem Arbeitsgemeinschaftsvertrag für eine Dach-ARGE Planung und Bau, wurde ein neues, innovatives Instrument für den Bauplanungs- und Bauausführungssektor geschaffen. Damit können klein- und mittelständische Bau- und Planungsunternehmen im angestammten Marktsegment ihre Interessen besser vertreten und verteidigen, die Nachfrage der Bauherren nach Komplettlösungen besser bedienen, höhere Gewinnmöglichkeiten realisieren und die Möglichkeit nutzen, von unten in Leistungsbereiche vorzustoßen, die bisher größeren Bauunternehmen vorbehalten waren.

Von allen Interessenvertretern und auch von den Versicherungen wurden die Vorteilhaftigkeit und die Effizienzpotenziale der offenen Zusammenarbeit von Planern und Bauausführenden zum Nutzen aller Beteiligten erkannt. Sie unterscheidet sich diametral vom versteckten, kollusiven Verhalten, das die Versicherungswirtschaft unterstellt und bisher mit dem Entzug des Versicherungsschutzes des Planers beantwortet hat. Durch die vertragliche Lösung dieses Problems im Mustervertrag für die Dach-ARGE, nämlich der Formulierung des Ausschlusses der Inanspruchnahme der Berufshaftpflichtversicherung des Planers durch die Mitgesellschafter, und einer verstärkten Nachfrage von KMU nach Versicherungsschutz in einer Dach-ARGE Planung und Bau könnte es zu einem Umdenken innerhalb der Versicherungswirtschaft kommen, da es aus verhaltenstheoretischer Sicht für die Gesellschafter der Dach-ARGE Planung und Bau keinen Grund für ein versicherungsschädigendes Verhalten gibt. Für die Versicherung bestünde dann ein ökonomischer Anreiz, für diesen Markt ein passendes Produkt anzubieten.

Abzuwarten bleibt, ob die KMU ihre Chancen erkennen und ergreifen sich mit der Dach-ARGE Planung und Bau von ihren Wettbewerbern abzusetzen, um neue lukrative Marktfelder zu erschließen.

Quellenverzeichnis

Arbeitsgespräch vom 19.11.2007 beim Zentralverband des Deutschen Baugewerbes.

Arbeitsgespräch vom 10.12.2007 mit dem Bauindustrieverband Niedersachsen-Bremen.

Arbeitsgespräch vom 18.01.2008 mit CMS Hasche Sigle.

Arbeitsgespräch vom 20.02.2008 bei der Bundesarchitektenkammer.

Arbeitsgespräch vom 26.08.2008 mit der VHV-Versicherung.

Arbeitsgespräch vom 02.12.2008 mit Unita-Versicherungsmakler.

Arbeitsgespräch vom 25.02.2009 mit der VHV-Versicherung.

Bärwaldt, R: Arbeitsgemeinschaft (ARGE), in: Müller, W., Bärwaldt, R.: Beck'sches Handbuch der Personengesellschaften, 2. Aufl., Verlag C.H. Beck, München, 2002.

Bennett, J., Potheary, E., Robinson, G.: Designing and Building a World-Class Industry, University of Reading Design and Build Forum Report, Centre for Strategic Studies in Construction, Reading, United Kingdom, 1996.

Blochmann, G., Jacob, D., Wolf, R.: Kooperationen mittelständischer Bauunternehmen – Zur Erschließung neuer Marktchancen bei der Privatisierung öffentlicher Aufgaben, Gabler Edition Wissenschaft, Wiesbaden, 2003.

Burchardt, H.P.: Gesellschaftrecht am Bau – Die Arbeitsgemeinschaft, in: Jacob, D., Ring, G., Wolf, R. (Hrsg.): Freiburger Handbuch zum Baurecht, 3. Aufl., Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2008.

Canadian Design-Build Institute, Ottawa, www.cdbi.org.

Design Excellence / Design-Build – An International Conference, RIBA Headquarters, London, September 2007.

Design-Build effectiveness Study, Final Report, US department of Transport, Federal Highway Administration, 2006.

Design-Build Institute of America, Washington, www.dbia.org.

Eisenschmidt, K.: Praktische Arbeitshilfen, in: Bundesarchitektenkammer (Hrsg.): Public Private Partnership in der Praxis – Arbeitshilfen für Architekten und Ingenieure, Bundesanzeiger Verlag, Bonn, 2005.

Evers, B., Frevel, A.: Kostensparendes Bauen durch neue gewerkeübergreifende Kooperationsformen im Handwerk und frühzeitige Einbindung der ausführenden Seite in die Planungsphase, Schlussbericht, Zukunftswerkstatt e. V., Handwerkskammer Hamburg, Hamburg, 2003.

Fechner, O.: Analyse der Rolle der Architekten und Ingenieure in Abhängigkeit von unterschiedlichen Auftraggebermodellen, Wissenschaftliche Studie, Bundesarchitektenkammer e. V., Berlin, 2008.

Griffith, A., Knight, A., King, A.: Enhancing Design-Build Tendering procedures Through research Collaboration and Dissemination, CIQ-Construction Paper 168, 2005.

Herfs, T.: Joint Ventures between Design Professionals and Contractors in Design-Build Projects, Diplomarbeit, Technische Universität Bergakademie Freiberg, 2008, unveröffentlicht.

Höß, S.: Architektenvertrag, in: Roquette, A.J., Otto, A. (Hrsg.): Vertragsbuch Privates Baurecht, Verlag C.H. Beck, München, 2005.

Jacob, D., Heinzelmann, S., Klinke, D. A.: Besteuerung von Bauunternehmen und baunahen Dienstleistern, in: Jacob, D., Ring, G., Wolf, R. (Hrsg.): Freiburger Handbuch zum Baurecht, 3. Aufl., Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2008.

Jacob, D., Winter, C., Stuhr, C.: Kalkulationsformen im Ingenieurbau, Ernst & Sohn, Berlin, 2002, S. 29.

Lorenz, R.: Kooperative Planung und Ausführung bei der Altbausanierung „aus einer Hand“, in: Stark im Markt! Kooperationen in der Bauwirtschaft, Dokumentation Bauwirtschafts-Tag des RKW, RKW-Verlag, Eschborn, 2000.

Non-Residential Design and Construction in the United States, Design Build Institute of America, 2005, www.dbia.org/about/designbuild/.

Oepen, R.-P.: Phasenorientiertes Controlling in bauausführenden Unternehmen, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden, 2003.

Prause, M.: Kooperationen und Gesellschaftsformen, Architektenkammer Niedersachsen, 12/2005.

Quatman, G. W., Dhar, R.: The Architect's Guide to Design-Build Services, The American Institute of Architects, John Wiley & Sons, Inc., 2003.

Quatman, G. W., Sell, M.: Return of the Master Builder: Designer-Led Design and Build, in: 44th Annual Meeting of Invited Attorneys, 2005.

Racky, P.: Die Umsetzung des Managementansatzes Partnering bei Construction at Risk und Public Private Partnership Modellen, in: Schriftenreihe Bauwirtschaft, III Tagungen und Berichte, 4. IBW-Symposium - Innovative Abwicklungsformen für Bauprojekte: Partnering und PPP, Kassel University Press, Kassel, 2006.

Racky, P.: Status quo und Perspektiven der Bauvertragsgestaltung aus baubetrieblicher Sicht, in: Schriftenreihe Bauwirtschaft, III Tagungen und Berichte, 3. IBW-Symposium - Partnerschaftliche Vertragsmodelle für Bauprojekte, Institut für Bauwirtschaft, Kassel University Press, Kassel, 2004.

Ring, G.: Geistiges Eigentum am Bau, in: Jacob, D., Ring, G., Wolf, R. (Hrsg.): Freiburger Handbuch zum Baurecht, 3. Aufl., Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2008.

Roquette, A.J., Otto, A., (Hrsg.): Vertragsbuch Privates Baurecht – kommentierte Vertragsmuster, Verlag C.H. Beck, München, 2005.

Royal Institute of British Architects, RIBA Constructive Change: A strategic industry study into the future of the Architects' profession, London, December 2005.

Sanvido, V., Konchar, M.: Selecting Project Delivery Systems: Comparing Design-Bid-Build, Design-Build, and Construction Management at Risk, The Project Delivery Institute, State College, PA., 1999.

Schmidt, B.: Erfahrungen mit Partnering- und GMP-Verträgen, in : Schriftenreihe Bauwirtschaft, III Tagungen und Berichte, 3. IBW-Symposium - Partnerschaftliche Vertragsmodelle für Bauprojekte, Institut für Bauwirtschaft, Kassel University Press, Kassel, 2004.

Seidel, H., Seidlitz, F.: In Deutschland wird viel zu teuer gebaut, in: Welt Online, 6.4.2008, www.welt.de/wirtschaft/article1875591/In_Deutschland_wird_viel_zu_teuer_gebaut.html.

Slivka, J.: Project Professional Liability: Professional Liability Insurance Alternatives for Construction Projects, Expert Commentary, International Risk Management Institute, 2007, www.irmi.com/expert/Articles/2007/slivka06.aspx.

The American Institute of Architects, Washington, Knowledge Communities, Design-Build, www.aia.org/db.

Wahner, R., Kappey, M.: Versicherungen für den Bauunternehmer, in: Jacob, D., Ring, G., Wolf, R. (Hrsg.): Freiburger Handbuch zum Baurecht, 3. Aufl., Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2008.

Wahner, R., Kuhn S.: Versicherungen für den Bauunternehmer, in: Jacob, D., Ring, G., Wolf, R. (Hrsg.): Freiburger Handbuch zum Baurecht, 3. Aufl., Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2008.

Wahner, R., Kuhn, S., Versicherungen für den Architekten / Bauingenieur, in: Jacob, D., Ring, G., Wolf, R. (Hrsg.): Freiburger Handbuch zum Baurecht, 3. Aufl., Bundesanzeiger Verlag, Köln, 2008.

Wallau, F., Stephan, M.: Bietergemeinschaft und Dach-ARGE in der mittelständischen Bauwirtschaft – Leitfaden und Checkliste, RG-Bau, RKW-Verlag, Eschborn, 1999.

Weeber, H.: Planung plus Ausführung?, Fraunhofer IRB Verlag, Stuttgart, 2006.

Welter, T.: Thesen zur Lage und Zukunft der Architekten und Stadtplaner in Deutschland, Dokumentation der Veranstaltung Plan B – Zukunftsstrategien für Architekten der Architektenkammer Baden Württemberg, Bundesarchitektenkammer e. V., 2006, www.bak.de.

Winter, C.: Contractor-Led Procurement – An Investigation of Circumstances and Consequences, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden, 2003.

Wischhof, K.: Strukturwandel – Konsequenzen für die Bauwirtschaft, in: Stark im Markt! Kooperationen in der Bauwirtschaft, Dokumentation Bauwirtschafts-Tag des RKW, RKW-Verlag, Eschborn, 2000.

ZIETZ GmbH: Planungsunterlagen KFZ-Ausstellungshalle Eggers Verden (Aller), 2008.

Zietz, R.: Die technische Geschäftsführung der ARGE Planung und Bau – Ein Beitrag zur Forschungsinitiative Zukunft Bau ARGE Mustervertrag Planung und Bau, Diplomarbeit, TU Bergakademie Freiberg, 2008, unveröffentlicht.

**Anhang 1: Bietergemeinschaftsvertrag für eine Dach-
Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau**

Inhalt

§ 1 Gesellschafter	A1-4
§ 2 Vertretung	A1-4
§ 3 Beendigung der Bietergemeinschaft	A1-5
§ 4 Auftragserteilung und Abschluss des Dach-Arbeitsgemeinschaftsvertrags Planung und Bau	A1-5
§ 5 Schiedsgericht	A1-7
§ 6 Schlussbestimmungen	A1-7
Anlage 1: Festlegung der Leistungs- und Gewinnanteile	A1-9

Bietergemeinschaftsvertrag für eine Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau

Nachfolgende Unternehmen – Gesellschafter – schließen sich zu einer Bietergemeinschaft (nachfolgend BG genannt) – Gesellschaft des bürgerlichen Rechts – zusammen. Sie verpflichten sich, ihre volle unternehmerische Leistung zur Erreichung des gesellschaftlichen Zwecks einzusetzen, sich hierbei gegenseitig zu unterstützen und sich nicht anderweitig um den Auftrag zu bemühen. Zweck der BG ist die Abgabe eines gemeinsamen Angebotes und die Auftrags- / Zuschlagserteilung für die gemeinsame Planung und Durchführung (als Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau)

des Bauvorhabens:

des Auftraggebers:

herbeizuführen. Für die Rechtsbeziehung der Gesellschafter untereinander und bei der Vertretung der Bietergemeinschaft Dritten gegenüber gelten in nachstehender Reihenfolge

- a) die Bestimmungen dieses Vertrages.
- b) die §§ 705 ff. BGB. Die Haftung regelt sich nach § 276 BGB unter Ausschluss der leichten Fahrlässigkeit.

§ 1 Gesellschafter

1. Firma/Name:.....
Anschrift:.....
Tel.:.....Fax:.....
E-Mail:.....
Nachfolgend kurz:.....genannt.
2. Firma/Name:.....
Anschrift:.....
Tel.:.....Fax:.....
E-Mail:.....
Nachfolgend kurz:.....genannt.
3. Firma/Name:.....
Anschrift:.....
Tel.:.....Fax:.....
E-Mail:.....
Nachfolgend kurz:.....genannt.
4. Firma/Name:.....
Anschrift:.....
Tel.:.....Fax:.....
E-Mail:.....
Nachfolgend kurz:.....genannt.

§ 2 Vertretung

- 2.1 Die BG wird gegenüber dem Auftraggeber und gegenüber Dritten durch den Gesellschafter vertreten, dem auch geschäftsführend die Bearbeitung und Verfolgung des Angebots obliegt und dem die ständige Vertretung der Dach-ARGE Planung und Bau nach außen gegenüber Dritten bei Zweckerreichung im Falle der Beauftragung übertragen wird. Die übrigen Gesellschafter sind zur Mitwirkung berechtigt und verpflichtet.
- 2.2 Die verbindliche Angebotsabgabe bedarf der vorherigen Zustimmung aller Gesellschafter. Ebenso jede nachträgliche Änderung oder Ergänzung des Ange-

bots, sofern es sich nicht lediglich um unwesentliche technische oder wirtschaftliche Details handelt.

- 2.3 Weitere Aufgabenverteilung:.....
.....
.....
- 2.4 Eine Kostenerstattung für die von den Gesellschaftern für die BG erbrachten Leistungen erfolgt nur, wenn dies von allen Gesellschaftern beschlossen wird.

§ 3 Beendigung der Bietergemeinschaft

- 3.1 Die BG endet durch Zweckerreichung im Falle der Beauftragung der BG oder bei Beauftragung eines anderen Bieters mit Abschluss des entsprechenden rechtsverbindlichen Bauvertrags mit dem Auftraggeber oder wenn die Erreichung des vereinbarten Zwecks sonst wie unmöglich geworden ist (§ 726 BGB). Bestehende Rechte und Pflichten bleiben von der Beendigung der BG unberührt.
- 3.2 Für alle Fälle des Ausscheidens eines Gesellschafters sowie die Folgen daraus gelten § 17 und § 18 Dach-Arbeitsgemeinschaftsvertrag Planung und Bau in der zum Vertragsschluss gültigen Fassung bereits jetzt.

§ 4 Auftragserteilung und Abschluss des Dach-Arbeitsgemeinschaftsvertrags Planung und Bau

- 4.1 Für den Auftragsfall schließen sich die Gesellschafter schon jetzt – aufschiebend bedingt durch die Auftrags- / Zuschlagserteilung an sie – rechtsverbindlich zur Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau – Gesellschaft bürgerlichen Rechts – in der zum Vertragsschluss gültigen Fassung zusammen. Für diesen Zusammenschluss vereinbaren die Gesellschafter schon jetzt – wiederum unter der vorgenannten aufschiebenden Bedingung – rechtsverbindlich folgendes:
- 4.1.1 Die Mitglieder der künftigen Arbeitsgemeinschaft sind sich einig, dass sich ihre Rechtsbeziehungen untereinander nach den Festlegungen der **Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau** in der bei Abschluss dieses Bietergemeinschaftsvertrages neuesten Fassung richten, soweit

dort nicht noch gesonderte Ergänzungen oder Ausfüllungen vorzunehmen sind.

4.1.2 Die Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau schließt mit ihren Gesellschaftern Nachunternehmerverträge ab. Den Nachunternehmerverträgen der einzelnen Gesellschafter mit der Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau sind die gleichen Vertragsbedingungen zugrunde zu legen, wie sie die Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau im Vertrag mit dem Auftraggeber vereinbart hat.

4.1.3 Jeder Gesellschafter übernimmt für den auf ihn entfallenden Leistungsanteil alle Rechte und Pflichten (z. B. Bürgschaft, Haftung und Mangelhaftung) und den *sich aus diesem Anteil / nach besonderer Vereinbarung* (nicht zutreffendes streichen) ergebenden Gewinn und Verlust. Es gilt die lt. Anlage 1 festgelegte Aufteilung als vereinbart. Die gesamtschuldnerische Haftung Dritten, besonders dem Auftraggeber gegenüber, wird hierdurch nicht berührt. Jeder Gesellschafter verpflichtet sich, die Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau von allen seinen Leistungsanteil betreffenden Ansprüchen des Auftraggebers freizustellen.

4.1.4 Die technische Geschäftsführung besteht aus einem Gremium mit je einem Vertreter je beteiligtem Unternehmen. Folgende Vertreter werden je Gesellschafter entsandt:

Gesellschafter.....: Herr / Frau

Gesellschafter.....: Herr / Frau

Gesellschafter.....: Herr / Frau

Gesellschafter.....: Herr / Frau

4.1.5 Die Führung der technischen Geschäftsführung übernimmt für die Vorbereitungs- und Planungsleistungen Herr / Frau vom Gesellschafter

Die Führung der technischen Geschäftsführung übernimmt für die Bauleistungen Herr / Frau

vom Gesellschafter

4.1.6 Die kaufmännische Geschäftsführung der Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau wird dem Gesellschafter übertragen.

4.1.7 Soweit die Gesellschafter eine Schiedsgerichtsvereinbarung nach § 5 abgeschlossen haben, gilt diese auch für den späteren Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau Vertrag.

4.1.8 Weitere Vereinbarungen zum künftigen Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau Vertrag

.....
.....
.....
.....

4.2 Die Gesellschafter werden unverzüglich nach Auftrags- / Zuschlagserteilung den Vertrag für die Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau abschließen. Die insoweit derzeit noch fehlenden Einzelfestlegungen berechtigen keinen Gesellschafter, seine Mitwirkung innerhalb der künftigen Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau zurückzuhalten oder einzuschränken.

§ 5 Schiedsgericht

Alle Streitigkeiten aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag sowie über dessen Rechtswirksamkeit werden unter Ausschluss des ordentlichen Rechtsweges durch ein Schiedsgericht erledigt.

Es gilt die Schiedsgerichtsordnung

Schlichtungs- und Schiedsordnung für Baustreitigkeiten (SOBau) der Arbeitsgemeinschaft für privates Bau- und Architektenrecht im Deutschen Anwalt Verein (ARGE Baurecht) / Schiedsgerichtsordnung für das Bauwesen (SGO Bau), Herausgeber: Deutscher Beton-Verein e.V. und Deutsche Gesellschaft für Baurecht e.V., (nicht zutreffendes streichen)

in der bei Erhebung der Schiedsklage gültigen Fassung.

§ 6 Schlussbestimmungen

6.1 Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrags bedürfen der Schriftform. Dies gilt auch für eine Vereinbarung, mit der die Schriftform abbedungen werden soll.

6.2 Sollten Bestimmungen dieses Vertrages rechtsunwirksam sein oder werden oder sollte sich in dem Vertrag eine Lücke herausstellen, so soll hierdurch die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen des Vertrages nicht berührt werden.

Die Gesellschafter haben sich so zu verhalten, dass der angestrebte Zweck erreicht wird, und alles zu tun, was erforderlich ist, damit die Teilnichtigkeit unverzüglich behoben wird. Anstelle der unwirksamen Bestimmungen oder zur Ausfüllung der Lücke soll eine angemessene Regelung gelten, die - soweit rechtlich möglich - dem am nächsten kommt, was die Vertragsschließenden gewollt haben oder nach dem Sinn und Zweck des Vertrages gewollt haben würden, sofern sie den außer Acht gelassenen Punkt bedacht hätten.

....., den (Ort, Datum)

Rechtsgültige Unterschriften:

Gesellschafter 1:

Gesellschafter 2:

Gesellschafter 3:

Gesellschafter 4:

Anlage 1: Festlegung der Leistungs- und Gewinnanteile

Die Gesellschafter der zu gründenden Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau

„“

legen die einzelnen Leistungs- und Gewinnanteile wie folgt fest:

Gesellschafter 1:
.....
.....

Gesellschafter 2:
.....
.....

Gesellschafter 3:
.....
.....

Gesellschafter 4:
.....
.....

Anhang 2: Dach-Arbeitsgemeinschaftsvertrag Planung und Bau

Inhalt

§ 1 Gesellschafter	A2-4
§ 2 Name, Sitz und Zweck	A2-4
§ 3 Vertragsdauer	A2-5
§ 4 Beteiligung und Haftung	A2-6
§ 5 Gesellschafterversammlung	A2-6
§ 6 Gesellschafterleistungen.....	A2-7
§ 7 Vertretung.....	A2-7
§ 8 Technische Geschäftsführung	A2-8
§ 9 Kaufmännische Geschäftsführung	A2-10
§ 10 Vergütung für die Geschäftsführung.....	A2-11
§ 11 Finanzen	A2-11
§ 12 Versicherungen.....	A2-12
§ 13 Steuern.....	A2-13
§ 14 Beiträge zu Verbänden, besondere Umlagen und Dergleichen.....	A2-14
§ 15 Bürgschaften und Abtretung von Forderungen aus dem Dach-ARGE-Vertrag.....	A2-14
§ 16 Mängelhaftung	A2-15
§ 17 Ausscheiden eines Gesellschafters.....	A2-15
§ 18 Folgen des Ausscheidens und Auseinandersetzung	A2-17
§ 19 Urheberrecht und Geheimhaltung	A2-18
§ 20 Abwerbungsverbot	A2-20
§ 21 Schiedsgericht	A2-20
§ 22 Schlussbestimmungen	A2-21
Anlage 1: Festlegung der Leistungsanteile- und Gewinnanteile.....	A2-22
Anlage 2: Gemeinsame Einrichtungen.....	A2-23
Anlage 3: Schiedsgerichtsvereinbarung	A2-24

Dach-Arbeitsgemeinschaftsvertrag Planung und Bau

der

Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau

.....

.....

(genaue Bezeichnung der Dach-ARGE)

Nachfolgende Unternehmen – Gesellschafter – schließen sich zu einer Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau (Dach-ARGE) – Gesellschaft des bürgerlichen Rechts – zusammen. Sie verpflichten sich, im Verhältnis ihrer Beteiligung ihre volle unternehmerische Leistung zur Erreichung des gesellschaftlichen Zweckes einzusetzen und sich hierbei gegenseitig zu unterstützen. Für die Rechtbeziehung der Gesellschafter untereinander und bei der Vertretung der Dach-ARGE Dritten gegenüber gelten in nachstehender Reihenfolge

- a) die Bestimmungen dieses Vertrages.
- b) die §§ 705 ff. BGB. Die Haftung regelt sich nach § 276 BGB unter Ausschluss der leichten Fahrlässigkeit.

Die Dach-ARGE schließt mit ihren Gesellschaftern Nachunternehmerverträge ab. Den Nachunternehmerverträgen der einzelnen Gesellschafter mit der Dach-ARGE sind die gleichen Vertragsbedingungen zugrunde zu legen, wie sie die Dach-ARGE im Vertrag mit dem Auftraggeber vereinbart hat.

§ 1 Gesellschafter

1. Firma/Name:.....
Anschrift:.....
Tel.:.....Fax:.....
E-Mail:.....
Nachfolgend kurz:.....genannt.
2. Firma/Name:.....
Anschrift:.....
Tel.:.....Fax:.....
E-Mail:.....
Nachfolgend kurz:.....genannt.
3. Firma/Name:.....
Anschrift:.....
Tel.:.....Fax:.....
E-Mail:.....
Nachfolgend kurz:.....genannt.
4. Firma/Name:.....
Anschrift:.....
Tel.:.....Fax:.....
E-Mail:.....
Nachfolgend kurz:.....genannt.

§ 2 Name, Sitz und Zweck

- 2.1 Die Dach-ARGE führt den Namen: Dach-Arbeitsgemeinschaft Planung und Bau
.....
Kurz „Dach-ARGEgenannt.

- 2.2 Sitz der Dach-ARGE:
 Postanschrift der Dach-ARGE:
 Tel.:.....Fax:.....
 E-Mail:.....
- 2.3 Zweck der Dach-ARGE ist die gemeinsame Durchführung der durch den Auftraggeber:

 laut schriftlichen Auftrag vom.....
 Az./Betr. Nr.:
 übertragenen Planungs- und Bauleistungen.....

- 2.4 Vom Gesellschaftszweck ist auch die Ausführung von weiteren Grundleistungen, besonderen Leistungen, zusätzlichen Leistungen, sowie Neben- und Zusatzarbeiten, die zeitlich und räumlich im Zusammenhang mit dem in Absatz 2.3 genannten Bauvorhaben stehen, umfasst, wenn und soweit sie vom Auftraggeber berechtigterweise gefordert werden.
- 2.5 Die Dach-ARGE unterhält keinen nach § 1 Abs. 2 HGB eingerichteten eigenen Geschäftsbetrieb, da sämtliche technischen und kaufmännischen Geschäftsführungsaufgaben organisatorisch, funktional und personell in den jeweiligen bereits bestehenden Geschäftsbetrieb der geschäftsführenden Gesellschafter integriert sind.

§ 3 Vertragsdauer

Die Dach-ARGE beginnt mit Abschluss dieses Vertrags und endet mit der Erfüllung der sich aus dem zwischen der Dach-ARGE und dem Auftraggeber geschlossenem Hauptvertrag ergebenden Pflichten, insbesondere der Pflichten wegen Mängelhaftung. Beschließen die Gesellschafter aufgrund des vorzeitigen Endes des Hauptauftrages selbst und seiner Ausführung vorzeitig die Auflösung der Dach-ARGE, so haften sie – ungeachtet der gesamtschuldnerischen Haftung im Außenverhältnis – im Innenverhältnis weiterhin anteilig.

§ 4 Beteiligung und Haftung

- 4.1 Jeder Gesellschafter übernimmt entsprechend dem auf ihn entfallenden Leistungsanteil gemäß Anlage 1 alle Rechte und Pflichten (z. B. Bürgschaft, Haftung und Mangelhaftung) und den sich *aus diesem Anteil / nach besonderer Vereinbarung* (nicht zutreffendes streichen) ergebenden Gewinn und Verlust.
- 4.2 Es gilt die lt. Anlage 1 festgelegte Aufteilung der Beteiligungsverhältnisse als vereinbart.
- 4.3 Die gesamtschuldnerische Haftung Dritten, besonders dem Auftraggeber gegenüber, wird hierdurch nicht berührt.
- 4.4 Jeder Gesellschafter verpflichtet sich, die Dach-ARGE und die anderen Gesellschafter von allen seinen Leistungsanteil betreffenden Ansprüchen des Auftraggebers frei zu stellen.

§ 5 Gesellschafterversammlung

- 5.1 Die Gesellschafter sind in der Gesellschafterversammlung mit gleicher *Stimme / entsprechend ihrem Leistungs-Honoraranteil* (nicht zutreffendes streichen) gemäß Anlage 1 vertreten, sofern dieser Vertrag keine abweichenden Regelungen enthält. Beschlüsse der Gesellschafterversammlung sind einstimmig zu fassen. Gesellschafterversammlungen finden bei Bedarf oder auf Antrag eines Gesellschafters innerhalb einer Woche, in dringenden Fällen in kürzerer Zeit mit schriftlicher Einladung, unter Angabe der Tagesordnung statt. Die Gesellschaftsversammlung findet im Wechsel am Sitz der einzelnen Gesellschafter statt.
- 5.2 Die Gesellschafterversammlung entscheidet über alle Fragen von grundsätzlicher Bedeutung sowie über solche Fragen, die ihr von einem Gesellschafter unterbreitet werden. Fragen von grundsätzlicher Bedeutung sind insbesondere Änderungen des Gesellschaftervertrags, Ausschluss und Aufnahme von Gesellschaftern, Auflösung der Gesellschaft, Übernahme zusätzlicher vom Gesellschaftszweck (§ 2.4) bisher nicht erfasster Planungs- und Bauleistungen, Übertragung von Leistungen auf Nachunternehmer, Einstellung von Personal und Anmieten von Räumlichkeiten durch die Dach-ARGE, die Aufnahme von Krediten, Prozessführung, Verzicht auf Ansprüche, Bestellung von Sicherheiten sowie Angelegenheiten von vergleichbarer Bedeutung.

§ 6 Gesellschafterleistungen

- 6.1 Die Gesellschafter sind verpflichtet, ihren Leistungsanteil eigenverantwortlich zu erbringen und sowohl in fachlicher als auch in zeitlicher Hinsicht so mit den Leistungen der anderen Gesellschafter abzustimmen und zu koordinieren, dass eine wirtschaftliche und störungsfreie Erfüllung der sich aus diesem Vertrag ergebenden Leistungen und Verpflichtungen erreicht wird.
- 6.2 Werden abweichend von § 6.1 Leistungsanteile gemeinsam erbracht (z. B. Baustelleneinrichtung), so werden diese in Anlage 2 bestimmt.
- 6.3 Informationen, die die kaufmännische und technische Durchführung der vertraglichen Leistungen und Verpflichtungen betreffen, sind den anderen Gesellschaftern unverzüglich mitzuteilen.
- 6.4 Zur Wahrung der gemeinschaftlichen Treuepflicht sind die Gesellschafter im Rahmen der eignen Fachkompetenz verpflichtet, ihre Hinweis- und Kontrollpflichten in Bezug auf die Leistungen der anderen Gesellschafter zu erfüllen. Die jeweiligen Gesellschafter bleiben für ihre Leistungen allein verantwortlich.

§ 7 Vertretung

- 7.1 Die ständige Vertretung der Dach-ARGE nach außen gegenüber Dritten wird dem Gesellschafter..... übertragen. Dieser handelt durch Herrn/Frau.....im Einverständnis mit den jeweiligen Geschäftsführern (§ 8 und § 9). Er ist verantwortlich für die ordnungsgemäße Umsetzung des Hauptvertrages unter Beachtung aller einschlägigen Gesetze und Bestimmungen, für die Einhaltung des Dach-ARGE Vertrages und die Durchführung aller Beschlüsse der Gesellschafterversammlung. Der Vertreter verwendet Briefbogen der Dach-ARGE und unterzeichnet mit dem Namen der Dach-ARGE und dem Zusatz „Vertreter der Geschäftsführung“. Zeichnungsberechtigt für die Dach-ARGE ist der Vertreter.
- 7.2 Der Vertreter ist verpflichtet die Gesellschafter unaufgefordert über die Projektentwicklung jederzeit mündlich und schriftlich durch die Übersendung der Aktenvermerke, Protokolle und sonstigen Schriftstücke über Planungs- und Bauleitungsbesprechungen mit dem Auftraggeber und den übrigen am Projekt Beteiligten zu informieren. Verhandlungen über den Hauptvertrag berührende rechtsgeschäftliche Vorgänge mit dem Auftraggeber sind mit den Gesellschaftern

tern abzustimmen, soweit sie nicht ohnehin der Gesellschafterversammlung vorbehalten sind.

- 7.3 Im Einverständnis mit den Geschäftsführern sind Verhandlungen und Erklärungen gegenüber dem Auftraggeber über die Abwicklung des Hauptvertrags, insbesondere über wesentliche Fragen der Planung und Bauausführung, über Auslegung, Änderungen und Erweiterungen des Hauptvertrags sowie über die Genehmigung von Nachträgen im Einverständnis mit der Gesellschafterversammlung bzw. mit Zustimmung des betroffenen Loses und die Anwesenheit bei der Abnahme von vertraglichen Leistungen wahrzunehmen.
- 7.4 Dem Vertreter kann die Vertretungsbefugnis durch einstimmigen Beschluss der übrigen Gesellschafter entzogen werden, wenn er seine Pflichten aus dem Vertrag gröblich verletzt.

§ 8 Technische Geschäftsführung

- 8.1 Die technische Geschäftsführung besteht aus einem Gremium mit je einem Vertreter je beteiligtem Unternehmen. Folgende Vertreter werden je Gesellschafter entsandt:

Gesellschafter.....:	Herr / Frau
Gesellschafter.....:	Herr / Frau
Gesellschafter.....:	Herr / Frau
Gesellschafter.....:	Herr / Frau

- 8.2 Die Führung der technischen Geschäftsführung übernimmt für die Vorbereitungs- und Planungsleistungen Herr / Frau vom Gesellschafter

Die Führung der technischen Geschäftsführung übernimmt für die Bauleistungen Herr / Frau vom Gesellschafter

- 8.3 Die Geschäftsführer verpflichten sich während der gesamten Abwicklung zu einer kooperativen Zusammenarbeit, ohne die Fachkompetenz des jeweils Anderen zu verletzen. Bei Unstimmigkeiten hat die Gesellschafterversammlung eine für alle Geschäftsführer verbindliche Entscheidung zu treffen.
- 8.4 Die technische Geschäftsführung der Vorbereitungs- und Planungsleistungen umfasst die Abwicklung der für die Durchführung des Hauptvertrags technisch

erforderlichen Maßnahmen bezogen auf die Vorbereitungs- und Planungsleistungen, insbesondere

- Koordination der Leistungen der Gesellschafter untereinander.
- Abstimmung des Inhalts und Umfangs und ggf. Abgrenzung der Leistungen mit dem Auftraggeber und den anderen an der Planung und Ausführung Beteiligten.
- Technische Prüfung und Abwehr von Mängel- oder Schadensersatzansprüchen, ggf. unter Hinzuziehung juristischen Beistands.
- Führen der technischen Korrespondenz.

8.5 Die technische Geschäftsführung der Bauleistung umfasst die ordnungsgemäße technische Umsetzung des Hauptvertrags unter Beachtung aller einschlägigen Gesetze und Bestimmungen, insbesondere

- Überwachung der Bauarbeiten und Überprüfung der Einhaltung aller sicherheitsrelevanten Vorschriften und Gesetze.
- Die Erstellung oder Beschaffung aller für die Überwachung der Bauabwicklung notwendigen Unterlagen.
- Die technische und terminliche Koordinierung der Gesamtbaustelle.

8.6 Verhandlungen und Erklärungen gegenüber dem Auftraggeber über die Abwicklung des Hauptvertrags, insbesondere über wesentliche Fragen der Planung und Bauausführung, über Auslegung, Änderungen und Erweiterungen des Hauptvertrags sowie über die Genehmigung von Nachträgen im Einverständnis mit der Gesellschafterversammlung bzw. mit Zustimmung des betroffenen Loses und die Anwesenheit bei der Abnahme von vertraglichen Leistungen sind von den führenden Geschäftsführern und dem ständigen Vertreter im Einverständnis wahrzunehmen.

8.7 Die technischen Geschäftsführer sind bezogen auf den von ihnen betreuten Bereich verpflichtet, die Gesellschafter und den ständigen Vertreter unaufgefordert über die Projektabwicklung jederzeit mündlich und schriftlich durch die Übersendung der Aktenvermerke, Protokolle und sonstige Schriftstücke über Planungs- und Bauleitungsbesprechungen mit dem Auftraggeber und den übrigen am Projekt Beteiligten zu informieren.

8.8 Einem technischen Geschäftsführer kann die Geschäftsführungsbefugnis durch einstimmigen Beschluss der übrigen Gesellschafter entzogen werden, wenn er seine Pflichten aus dem Vertrag gröblich verletzt.

§ 9 Kaufmännische Geschäftsführung

- 9.1 Die kaufmännische Geschäftsführung der Dach-ARGE wird dem Gesellschafter übertragen. Er ist verantwortlich für die ordnungsgemäße Durchführung sämtlicher kaufmännischer Arbeiten der Dach-ARGE sowie im Innenverhältnis für die Einhaltung des Dach-ARGE-Vertrages und die Durchführung der Beschlüsse der Gesellschafterversammlung. Die Geschäftsführung umfasst insbesondere
- Die rechtzeitige Information über alle den einzelnen Gesellschafter betreffenden Vorgänge (z.B. Schlusszahlungen oder vergleichbare Erklärungen im Sinne von § 16 Nr. 3 Abs. 3 VOB/B, damit der betreffende Gesellschafter entsprechende Vorbehalte erklären kann).
 - Führung der Dach-ARGE-Konten.
 - Die Anforderung und Verwaltung von Bürgschaften und Geldmitteln.
 - Die Buchführung und Aufstellung der Schlussbilanz und einer etwaigen Auseinandersetzungsbilanz.
 - Mitwirkung bei Schriftwechseln mit dem Auftraggeber, den Behörden, Berufsgenossenschaften, Versicherungsgesellschaften etc.
 - Mitwirkung beim Abschluss von Verträgen aller Art.
 - Die Bearbeitung der Steuerangelegenheiten der Dach-ARGE einschließlich der Mitwirkung bei Betriebsprüfungen der Dach-ARGE.
 - Die Aufbewahrung der Dach-ARGE-Unterlagen nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen.
- 9.2 Die Ergebnisübersichten mit Kontoauszügen sind monatlich jeweils bis zum dem dem Stichtag folgenden Monats sämtlichen Gesellschaftern zu übersenden. Nach Anerkennung der Schlussrechnung durch den Auftraggeber soll die vorläufige Schlussbilanz spätestens innerhalb eines Monats aufgestellt und den Gesellschaftern vorgelegt werden.
- Nach Abwicklung aller Geschäftsvorfälle sind die Schlussbilanz und ein Schlussprotokoll aufzustellen. Einsprüche gegen die Schlussbilanz können nur in schriftlicher Form mit Begründung innerhalb von drei Monaten nach Zustellung erhoben werden. Nach Eintritt der Feststellungswirkung sind alle in der Schlussbilanz enthaltenen Ansätze und Bewertungen abschließend und endgültig. Rückstellungen sind von jedem Gesellschafter in der eigenen Bilanz vorzunehmen.

- 9.3 Der kaufmännische Geschäftsführer ist bezogen auf den von ihm betreuten Bereich verpflichtet, die Gesellschafter und den ständigen Vertreter unaufgefordert über die Projektabwicklung jederzeit mündlich und schriftlich durch die Übersendung der Aktenvermerke, Protokolle und sonstige Schriftstücke mit dem Auftraggeber und den übrigen am Projekt Beteiligten zu informieren.
- 9.4 Dem kaufmännischen Geschäftsführer kann die Geschäftsführungsbefugnis durch einstimmigen Beschluss der übrigen Gesellschafter entzogen werden, wenn er seine Pflichten aus dem Vertrag gröblich verletzt.

§ 10 Vergütung für die Geschäftsführung

Die Vergütung für die Wahrnehmung der Geschäftsführung beträgt in % der Nettoabrechnungssumme:

Gesellschafter.....	:%
Gesellschafter.....	:%
Gesellschafter.....	:%
Gesellschafter.....	:%

§ 11 Finanzen

- 11.1 Die Zuweisung von Gewinnen und Verlusten erfolgt gem. § 4.1 und § 4.2 i.V.m. Anlage 1 nach Aufstellen der Schlussbilanz. Die Auszahlung des Gewinns bzw. der Ausgleich des Verlustes hat unverzüglich, spätestens 14 Tage nach Bilanzerstellung zu erfolgen.
- 11.2 Die erforderlichen Geldmittel sind von den Gesellschaftern entsprechend ihrem Beteiligungsverhältnis und unter Berücksichtigung der jeweiligen Kontenstände der Gesellschafter nach Anforderung der kaufmännischen Geschäftsführung zur Verfügung zu stellen.
- 11.3 Die verfügbaren Gelder sind in nachstehender Reihenfolge zu verwenden:
- 11.3.1 Rückerstattung von Auslagen eines Gesellschafters für die Dach-ARGE,
 - 11.3.2 Deckung der laufenden Ausgaben, insbesondere Zahlung der Rechnung von Dritten und Nachunternehmer-Rechnungen der Gesellschafter
 - 11.3.3 Zurückzahlung eines fälligen Bankkredits der Dach-ARGE.

- 11.3.4 Auszahlung darüber hinaus verfügbarer Geldmittel an die Gesellschafter entsprechend dem Beteiligungsverhältnis.
- 11.4 Sollten die verfügbaren Geldmittel nicht zur monatlichen Bezahlung der Gesellschafterrechnungen ausreichen, so sind die Gesellschafter auf Anforderung unverzüglich zur Bareinlage verpflichtet.
- 11.5 Die Dach-ARGE richtet im Namen aller Gesellschafter auf den Namen der Dach-ARGE das Bankkonto bei der in.....ein
 Konto-Nr.....BLZ.....
 Über dieses Konto verfügen:
- 1.
 - 2.
 - 3.
 - 4.
- Je zwei Zeichnungsberechtigte verfügen gemeinschaftlich.
- 11.6 Die Aufnahme von Bankkrediten, die Ausstellung und Annahme von Wechseln sowie die Abtretung von Forderungen der Dach-ARGE gegen Dritte bedürfen der schriftlichen Zustimmung aller Gesellschafter. Die Abtretung von Forderungen der Dach-ARGE gegen einen Gesellschafter bedarf der schriftlichen Zustimmung der übrigen Gesellschafter.

§ 12 Versicherungen

- 12.1 Jeder Gesellschafter mit Planungsleistungen hat für seinen Leistungsanteil entsprechend eine Berufshaftpflichtversicherung, jeder Gesellschafter mit Ausführungsleistungen hat für seinen Teil eine Betriebshaftpflichtversicherung und eine Bauleistungsversicherung, die ausdrücklich auch Tätigkeiten in ARGEn einschließen, unverzüglich abzuschließen und während der gesamten Dauer der Laufzeit dieses Vertrags nach § 3 aufrechtzuerhalten.
 Die Mindestdeckungssummen betragen:
- 12.2 Auf Verlangen der Dach-ARGE haben die Gesellschafter das Bestehen der geforderten Versicherungen nachzuweisen.
- 12.3 Nicht oder nicht ausreichend versicherte Schäden sowie Selbstbehalte gehen zu Lasten des betroffenen Gesellschafters.

- 12.4 Die Berufshaftpflichtversicherung von Gesellschaftern mit planerischen Tätigkeiten beschränkt sich nur auf Fälle der Inanspruchnahme durch Dritte, insbesondere durch den Auftraggeber. Die Inanspruchnahme des Versicherungsschutzes durch die Mitgesellschafter der Dach-ARGE ist ausgeschlossen.
- 12.5 Die Pflicht nach § 12.1 entfällt, wenn die Dach-ARGE im Namen aller Gesellschafter eine sowohl der Berufs-, der Betriebshaftpflicht- und der Bauleistungsversicherung gleichwertige Objektversicherung / Gesamtversicherung für alle Leistungen und Verpflichtungen nach dem Hauptvertrag abschließt.

§ 13 Steuern

13.1 *Umsatzsteuer*

13.1.1 Die Dach-ARGE hat die Umsatzsteuervoranmeldung und -erklärungen zu erstellen, die Umsatzsteuer an das zuständige Finanzamt abzuführen und zu erstattende Vorsteuer vom Finanzamt anzufordern.

13.1.2 Bei ihren Leistungen an die Dach-ARGE berechnen die Gesellschafter die Umsatzsteuer gesondert. Ebenso verfährt die Dach-ARGE bei ihren Leistungen an die Gesellschafter.

13.1.3 In den Fällen der Umkehrung der Umsatzsteuerschuldnerschaft bei Bauleistungen hat die Dach-ARGE die auf die Rechnungssummen der Gesellschafter anfallende Umsatzsteuer selbst zu berechnen. Hat die Dach-ARGE an den Auftraggeber, der nicht Bauleistender ist, Brutto-Rechnungen auszustellen, verpflichten sich die Gesellschafter für den Fall, dass der Auftraggeber die Forderung der Dach-ARGE bis zur Fälligkeit der Umsatzsteuer nicht beglichen hat, den fälligen Umsatzsteuerbetrag entsprechend ihrer Anteile als zinsloses Darlehen einzubehalten.

13.2 *Gewerbsteuer*

Gewerbsteuer entrichten die Gesellschafter anteilig zu eigenen Lasten.

Im Falle der selbständigen Gewerbesteuerpflicht hat die Dach-ARGE die Gewerbesteuer zu entrichten. Der sich aus der Gewerbesteuer ergebende Aufwand wird vor der endgültigen Ergebnisverteilung den Gesellschaftern im Verhältnis ihres Anteiles am einheitlichen Gewerbesteuermessbetrag angelastet.

13.3 *Andere Steuern*

Soweit der Dach-ARGE nicht ausdrücklich die Bearbeitung von Steuerangelegenheiten von den Gesellschaftern übertragen worden ist und soweit ihr die Bearbeitung von Steuerangelegenheiten nicht gesetzlich obliegt, ist die Bearbeitung Sache jedes einzelnen Gesellschafters insoweit kann die Dach-ARGE die Gesellschafter nicht vertreten.

§ 14 Beiträge zu Verbänden, besondere Umlagen und Dergleichen

Die nach Anlage 1 beauftragten Leistungsanteile melden die anfallenden Gehälter und Löhne und sonstige für die Berechnung maßgebende Bezugsgrößen in vorgeschriebenen Zeiträumen an die zuständigen Kammern, Wirtschafts- und Arbeitgeberverbände / Innungen / Innungsverbände. Die sich hieraus ergebenden Beiträge, besonderen Umlagen und dergl. gehen zu Lasten der einzelnen Lose. Soweit die Dach-ARGE eigenständig veranlagt wird, werden die Beiträge etc. auf die Leistungsanteile umgelegt.

§ 15 Bürgschaften und Abtretung von Forderungen aus dem Dach-ARGE-Vertrag

- 15.1 Erforderliche Bürgschaften sowie ggf. Haftungserklärungen zur Absicherung einer Dach-ARGE-Gesamtbürgschaft werden von den Gesellschaftern entsprechend dem Beteiligungsverhältnis nach Anlage 1 zur Verfügung gestellt. Art, anteiliger Umfang und Inhalt der vom Leistungsanteil zu Gunsten der Dach-ARGE zu stellenden Sicherheiten müssen den Bedingungen der von der Dach-ARGE dem Auftraggeber zu stellenden Sicherheiten entsprechen. Diese Pflicht entfällt, wenn eine gleichwertige Baufertigstellungs- und Baumängelhaftungsversicherung gestellt wird.
- 15.2 Die Pflicht nach § 15.1 entfällt, wenn die Dach-ARGE im Namen aller Gesellschafter eine Objektversicherung / Gesamtversicherung abschließt.
- 15.3 Innenrisiken der Dach-ARGE sind nach Vereinbarung durch Bürgschaften jedes einzelnen Gesellschafters abzusichern, die ausdrücklich auch Tätigkeiten in ARGEen einschließen. Diese Pflicht entfällt, wenn die Absicherung der Innenrisiken durch eine Dach-ARGE-Bürgschaft als zusätzliche Leistung eines Hauptbürgen oder die Absicherung der Innenrisiken der Dach-ARGE im Falle von § 15.1 durch eine Baufertigstellungs- und Baumängelhaftungsversicherung erfolgt.

- 15.4 Forderungen eines Gesellschafters aus dem Dach-ARGE-Vertrag sind nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der übrigen Gesellschafter abtretbar.

§ 16 Mängelhaftung

- 16.1 Wird die Dach-ARGE oder einer der Gesellschafter aufgrund gesamtschuldnerischer Haftung im Außenverhältnis vom Auftraggeber oder einem Dritten auf Auftragserfüllung, Mängelhaftung oder Schadenersatz in Anspruch genommen, so haftet im Innenverhältnis der Gesellschafter, auf den die mangelhafte Leistung zurückzuführen bzw. dem das schadenstiftende Verhalten zuzurechnen ist. Dieser stellt die Dach-ARGE bzw. die Gesellschafter von allen Ansprüchen des Auftraggebers oder Dritter frei.
- 16.2 Ist eine Inanspruchnahme auf mangelhafte Leistungen oder sonstige Vertragsverletzungen mehrerer oder aller Gesellschafter zurückzuführen, so haften sie im Innenverhältnis nach ihren Verursachungsbeiträgen. Wenn die Verursachungsbeiträge nicht ermittelt werden können, sind diese zu schätzen. Bei Streitigkeiten sollte die Gesellschafterversammlung versuchen eine Einigung zu finden.
- 16.3 Die technische Geschäftsführung überwacht die Verpflichtung wegen Mängelhaftung, insbesondere prüft sie Ansprüche wegen Mängelhaftung und leitet die Erledigung an den betroffenen Leistungsteil weiter. Bei Meinungsverschiedenheiten entscheidet die Gesellschafterversammlung.
- 16.4 Auf ein Koordinationsverschulden der technischen Geschäftsführung können sich die anderen Gesellschafter nur dann berufen, wenn sie begründete Bedenken gegen die Koordinationsmaßnahmen der Geschäftsführer diesen gegenüber vorher schriftlich geltend gemacht haben und die Inanspruchnahme auf der dennoch durchgeführten Maßnahme beruht.

§ 17 Ausscheiden eines Gesellschafters

- 17.1 Dieser Vertrag kann von einem Gesellschafter nur aus wichtigem Grund gekündigt werden.
- 17.2 Ist an der Dach-ARGE ein Einzelunternehmen beteiligt und stirbt dessen Inhaber, so wird die Dach-ARGE mit einem Rechtsnachfolger des verstorbenen Gesellschafters, welcher seine Rechtsfolgestellung innerhalb von sechs Wo-

chen nach dem Erbfall schriftlich nachzuweisen hat, fortgesetzt, sofern die verbleibenden Gesellschafter dem zustimmen. Alternativ wird die Gesellschaft unter den verbleibenden Gesellschaftern fortgesetzt.

- 17.3 Ein Gesellschafter kann durch einstimmigen Beschluss der anderen Gesellschafter oder bei zweigliedriger Dach-ARGE durch Erklärung des anderen Gesellschafters ausgeschlossen werden, wenn
- 17.3.1 der Gesellschafter die Zahlungen einstellt oder über sein Vermögen das Insolvenzverfahren beantragt oder eröffnet oder dessen Eröffnung mangels Masse abgelehnt wird;
 - 17.3.2 durch einen Gläubiger des Gesellschafters in die Arbeitsgemeinschaftsbeteiligung vollstreckt worden ist und der Gesellschafter nicht innerhalb eines Monats, gerechnet vom Tag der Zustellung des Pfändungs- und Überweisungsbeschlusses an die Arbeitsgemeinschaft, die Aufhebung der Pfändung und Überweisung bewirkt hat;
 - 17.3.3 der Gesellschafter wesentlichen Verpflichtungen, wie z.B. Gestellung von Bürgschaften, trotz schriftlicher Inverzugsetzung nicht oder nicht gehörig nachkommt.
- 17.4 Der Beschluss ist dem auszuschließenden Gesellschafter in einer von allen anderen Gesellschaftern unterschriebenen Ausfertigung durch Einschreiben zu übersenden.
- 17.5 Ein Gesellschafter scheidet zwangsläufig aus, wenn ein Gläubiger dieses Gesellschafters nach § 725 BGB kündigt.
- 17.6 Als Zeitpunkt des Ausscheidens gilt
- im Falle von § 17.3.1 und § 17.3.3 das Ende des Monats, in welchem der Gesellschafterbeschluss dem auszuschließenden Gesellschafter zugegangen ist;
 - im Falle von § 17.3.2 der Tag, bis zu welchem der Gesellschafter die Aufhebung der Pfändung und Überweisung bewirkt haben muss;
 - im Falle von § 17.5 der Tag des Zuganges der Kündigung oder der Ablehnung der Erfüllung.
- 17.7 Gegen den Beschluss über den Ausschluss kann der betroffene Gesellschafter nur innerhalb eines Monats, gerechnet vom Tag des Zugangs des Beschlusses, Einwendungen durch Klage erheben.

- 17.8 Bei einer zweigliedrigen Dach-ARGE kann ein Gesellschafter außer in den Fällen der wichtigen Gründe von § 17.3.1 bis § 17.3.3 nur durch rechtskräftige Entscheidung ausgeschlossen werden.

§ 18 Folgen des Ausscheidens und Auseinandersetzung

- 18.1 In allen Fällen des Ausscheidens eines Gesellschafters wird die Dach-ARGE von den übrigen Gesellschaftern fortgesetzt. Die Beteiligungsquoten der übrigen Gesellschafter werden neu bestimmt, indem die Quote des ausscheidenden Gesellschafters den verbleibenden Gesellschaftern im Verhältnis ihrer Leistungsanteile gemäß Anlage 1 anwächst.
Die verbleibenden Gesellschafter sind berechtigt, die Arbeiten des ausscheidenden Gesellschafters selbst oder durch Dritte zu vollenden.
Verbleibt nur ein Gesellschafter, so führt dieser die Geschäfte mit allen Rechten und Pflichten zu Ende.
Vollmachten des ausscheidenden Gesellschafters (z.B. Bankvollmachten) erlöschen zu dem in § 17 festgelegten Zeitpunkt des Ausscheidens.
- 18.2 Scheidet ein Gesellschafter, gleichgültig aus welchem Grund, aus der Dach-ARGE aus, so hat der oder haben die verbleibende/n Gesellschafter zur Ermittlung des Ausscheidungsguthabens eine Auseinandersetzungsbilanz zum Stichtag des Ausscheidens zu erstellen.
- 18.3 Die Dach-ARGE kann in den Fällen des Ausscheidens das Ausscheidungsguthaben des ausgeschiedenen Gesellschafters bis zur Erfüllung aller Ansprüche wegen Mängelhaftung und sonstiger möglicher Verpflichtungen der Dach-ARGE zurückbehalten.
- 18.4 Der ausgeschiedene Gesellschafter haftet - unabhängig vom Ergebnis der Auseinandersetzungsbilanz - den verbleibenden Gesellschaftern gegenüber entsprechend der Höhe seines früheren Anteiles auch für solche Mängelhaftungs- und sonstige Verpflichtungen sowie Verluste in Bezug auf das Gesamtbauvorhaben, deren Ursache schon im Zeitpunkt seines Ausscheidens gesetzt waren. Die Haftung entfällt, wenn der ausgeschiedene Gesellschafter nachweist, dass die in der Dach-ARGE verbliebenen Gesellschafter diese Verpflichtungen und/oder Verluste allein zu vertreten haben.
- 18.5 Ein nach § 17 ausgeschiedener Gesellschafter haftet darüber hinaus für alle Kosten, welche der Dach-ARGE durch sein Ausscheiden entstehen.

- 18.6 Eine sich aus der Auseinandersetzungsbilanz ergebende Verbindlichkeit hat der ausgeschiedene Gesellschafter unverzüglich auszugleichen.

§ 19 Urheberrecht und Geheimhaltung

- 19.1 Die Gesellschafter erwerben die Rechte an den von ihnen erbrachten schutzfähigen Leistungen und dem Know-how, das im Rahmen des Projekts entsteht. Die erworbenen Rechte und das Know-how nutzen die Gesellschafter für das Projekt. Sie sind frei, die Rechte und das Know-how auch für andere Projekte zu nutzen.
- 19.2 Die Gesellschafter übertragen der Dach-ARGE ein umfassendes urheberrechtliches Nutzungsrecht an Planungen und anderen urheberrechtlich geschützten Leistungen, die im Rahmen des Projekts entstehen. Diese Nutzungsrechteinräumung beginnt mit Abschluss dieses Projektvertrages. Soweit nach Vertragsabschluss noch weitere urheberrechtlich geschützte Leistungen erbracht werden, beginnt die Nutzungsrechteinräumung mit der Genehmigung der urheberrechtlich geschützten Leistung durch die Gesellschafter. Das Nutzungsrecht ist zeitlich und örtlich unbeschränkt. Die Rechteinräumung ist exklusiv und umfasst das urheberrechtliche Bearbeitungsrecht, das Recht der Werkänderung, einschließlich des Rechts der vollständigen oder teilweisen Vernichtung des Werkes. Das Nutzungsrecht darf zustimmungsfrei übertragen und unterlizenziert werden. Die Nutzungsrechteinräumung umfasst auch solche Nutzungsrechte, die den Gesellschaften selbst von Dritten eingeräumt worden sind. Die Nutzungsrechteinräumung bezieht sich auf die körperliche wie unkörperliche Werkverwertung. Die Nutzungsrechteinräumung nach dieser Bestimmung ist mit der nach diesem Vertrag vereinbarten Vergütung abgegolten.
- 19.3 Die Gesellschafter behandeln Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse der jeweils anderen Gesellschafter vertraulich. Zu den Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen gehören insbesondere Informationen, die ein Gesellschafter als vertraulich bezeichnet. Zu den Betriebsgeheimnissen gehört auch das Know-how eines Gesellschafters, soweit er dieses Know-how als vertraulich gegenüber den anderen Gesellschaftern bezeichnet. Die Dach-ARGE wie die Gesellschafter werden zur Einhaltung dieser Geheimhaltungsverpflichtung mit Mitarbeitern oder Dritten, die im Rahmen des Projekts tätig werden, eine entspre-

chende Geheimhaltungsvereinbarung schließen. Die vorstehenden Geheimhaltungsverpflichtungen gelten nicht für solche Informationen, hinsichtlich derer die andere Partei nachweisen kann, dass diese

- zur Zeit des Erlangens offenkundig, d.h. veröffentlicht oder allgemein zugänglich, waren;
- nach dem Erlangen ohne ihr Verschulden offenkundig wurden;
- ihr zur Zeit des Erlangens bereits bekannt waren;
- nach dem Erlangen von Dritten in rechtmäßiger Art und Weise, d.h. ohne Verletzung einer Geheimhaltungspflicht, offenkundig gemacht wurden.

Die Geheimhaltungsverpflichtungen gelten ferner nicht im Falle einer gesetzlichen Pflicht zur Weitergabe der Informationen und bei Einwilligung der anderen Partei.

- 19.4 Überlässt die Dach-ARGE oder ein von der Dach-ARGE beauftragter Dritter den Gesellschaftern Pläne, Zeichnungen, Datenträger oder sonstige Unterlagen, so bleibt die Dach-ARGE Eigentümerin. Die Gesellschafter dürfen diese Unterlagen ausschließlich in dem für das Projekt notwendigen Umfang nutzen. Ohne Genehmigung der Dach-ARGE dürfen die Gesellschafter die Unterlagen nicht vervielfältigen oder verbreiten oder Dritten zugänglich machen. Die von den Gesellschaftern selbst oder durch Dritte im Rahmen dieses Projekts geschaffenen Pläne, Zeichnungen, Datenträger, Revisionsunterlagen oder sonstige Unterlagen haben die Gesellschafter – soweit nicht nach anderen Bestimmungen dieses Projektvertrages ein früherer Zeitpunkt gilt – spätestens bei Vertragsende an die Dach-ARGE zu übereignen.
- 19.5 Die Gesellschafter garantieren gegenüber der Dach-ARGE, dass ihr an den von ihr erbrachten Leistungen das alleinige Urheberrecht zusteht bzw. sie zur Verfügung über die Nutzungsrechte umfassend berechtigt ist und dass Schutzrechte Dritter nicht verletzt werden. Die Gesellschafter garantieren weiter, dass die vertragsgemäße Nutzung des Objekts nicht in die Urheberrechte oder andere Schutzrechte Dritter eingreift. Die Gesellschafter garantieren, dass sie die Nutzungsrechte an Leistungen Dritter im Rahmen dieses Vertrags selbst ordnungsgemäß erwerben. Sie übertragen diese uneingeschränkt auf die Dach-ARGE.

- 19.6 Die Regelungen gelten auch nach Vertragsbeendigung unverändert fort. Für die Geheimhaltungsverpflichtung ist die Fortgeltung auf fünf Jahre beschränkt.

§ 20 Abwerbungsverbot

- 20.1 Arbeitnehmer, die bei einem Gesellschafter der Dach-ARGE beschäftigt sind, dürfen von einem anderen Gesellschafter nicht vor Ablauf eines Jahres nach Beendigung der Arbeiten für die Dach-ARGE abgeworben werden. Das gilt nicht für das Personal eines nach § 17 ausgeschiedenen Gesellschafters.
- 20.2 Die Gesellschafter dieser Dach-ARGE verpflichten sich zur ausschließlichen Angebotsabgabe für die sich aus dem zwischen der Dach-ARGE und dem Auftraggeber geschlossenem Hauptvertrag ergebenden Leistungen und Pflichten im Namen der Dach-ARGE. Die Gesellschafter sichern zu, keine weiteren Angebote alleine oder mit Dritten für die vom Auftraggeber geforderten Leistungen und Pflichten abgegeben zu haben.

§ 21 Schiedsgericht

- 21.1 Alle Streitigkeiten aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag sowie über dessen Rechtswirksamkeit werden unter Ausschluss des ordentlichen Rechtsweges durch ein Schiedsgericht erledigt.
- Es gilt die Schiedsgerichtsordnung
Schlichtungs- und Schiedsordnung für Baustreitigkeiten (SOBau) der Arbeitsgemeinschaft für privates Bau- und Architektenrecht im Deutschen Anwalt Verein (ARGE Baurecht) / Schiedsgerichtsordnung für das Bauwesen (SGO Bau), Herausgeber: Deutscher Beton-Verein e. V. und Deutsche Gesellschaft für Baurecht e. V., (nicht zutreffendes streichen)
in der bei Erhebung der Schiedsklage gültigen Fassung.
- 21.2 Die vorstehende Schiedsgerichtsvereinbarung ist zusätzlich in gesonderter, vom Dach-ARGE-Vertrag getrennter Urkunde gemäß der Anlage 3 niederzulegen und zu unterzeichnen. Sollte die in Anlage 3 aufgeführte Schiedsgerichtsvereinbarung nicht unterzeichnet werden, gilt der ordentliche Rechtsweg.
- 21.3 Als Gerichtsstand und Sitz des Schiedsgerichts wird vereinbart.

§ 22 Schlussbestimmungen

- 22.1 Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrags bedürfen der Schriftform. Dies gilt auch für eine Vereinbarung, mit der die Schriftform abbedungen werden soll.
- 22.2 Sollten Bestimmungen dieses Vertrages rechtsunwirksam sein oder werden oder sollte sich in dem Vertrag eine Lücke herausstellen, so soll hierdurch die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen des Vertrages nicht berührt werden. Die Gesellschafter haben sich so zu verhalten, dass der angestrebte Zweck erreicht wird, und alles zu tun, was erforderlich ist, damit die Teilnichtigkeit unverzüglich behoben wird. Anstelle der unwirksamen Bestimmungen oder zur Ausfüllung der Lücke soll eine angemessene Regelung gelten, die - soweit rechtlich möglich - dem am nächsten kommt, was die Vertragsschließenden gewollt haben oder nach dem Sinn und Zweck des Vertrages gewollt haben würden, sofern sie den außer Acht gelassenen Punkt bedacht hätten.

..... den

(Ort, Datum)

Rechtsgültige Unterschriften:

Gesellschafter 1:

Gesellschafter 2:

Gesellschafter 3:

Gesellschafter 4:

Anlage 1: Festlegung der Leistungsanteile- und Gewinnanteile

Die Gesellschafter der Dach-ARGE

„.....“

legen die einzelnen Leistungs- und Gewinnanteile wie folgt fest:

Gesellschafter 1:
.....
.....

Gesellschafter 2:
.....
.....

Gesellschafter 3:
.....
.....

Gesellschafter 4:
.....
.....

Anlage 3: Schiedsgerichtsvereinbarung

Musterschiedsklausel zur Vereinbarung der Schlichtungs- und Schiedsordnung für Baustreitigkeiten (SOBau)

Schlichtungs- und Schiedsgerichtsvereinbarung

1. Herr/Frau/Firma (Auftraggeber)
und
2. Herr/Frau/Firma (Auftragnehmer)
– nachstehend Parteien genannt –

schließen folgende Schlichtungs- und Schiedsgerichtsvereinbarung:

I. Ausschluß des ordentlichen Rechtswegs

1. Alle Streitigkeiten zwischen den Parteien im Zusammenhang mit dem Vertrag vom sollen unter Ausschluss des Rechtsweges zu den ordentlichen Gerichten durch ein Schiedsgericht auf der Grundlage der Schlichtungs- und Schiedsordnung für Baustreitigkeiten (SO Bau) der Arbeitsgemeinschaft für privates Bau- und Architektenrecht im Deutschen Anwalt Verein (ARGE Baurecht) entschieden werden.
2. Kommt es nicht zur Durchführung des schiedsrichterlichen Verfahrens, steht den Parteien wegen Ansprüchen auf Kostenerstattung aus einem durchgeführten isolierten Beweisverfahren der Rechtsweg zu den ordentlichen Gerichten offen.

II. Schlichter/Schiedsrichter

1. Für die Schlichtung (§§ 8 ff. SOBau) benennen die Parteien folgende(n) Schlichter
2. Für das schiedsrichterliche Verfahren (§§ 14 ff. SOBau) vereinbaren die Parteien
 ein Einzelschiedsgericht,
 ein Dreier-Schiedsgericht
(Zutreffendes bitte ankreuzen, andernfalls gilt bei einem Streitwert bis zu EUR 100.000,- das Einzelschiedsgericht, im Übrigen das Dreier-Schiedsgericht als vereinbart).
3. Als Einzelschiedsrichter benennen die Parteien

III. Verfahren

1. Ort des schiedsrichterlichen Verfahrens im Sinne des § 1043 ZPO ist Das Schiedsgericht kann an jedem anderen geeigneten Ort tagen.

2. Im isolierten Beweisverfahren getroffene tatsächliche Feststellungen sind für das schiedsrichterliche Verfahren bindend im Sinne der §§ 412, 493 ZPO (§ 13 II SOBau).
3. Mit dem Zugang des Antrags auf Einleitung des isolierten Beweisverfahrens beim Schlichter/Schiedsrichter wird die Verjährung gehemmt.
4. Bei Vereinbarung eines Einzel-Schiedsgerichts entscheidet der vom Kläger vorgeschlagene Schiedsrichter, wenn der Beklagte innerhalb von zwei Wochen ab Empfang des das Schiedsgerichtsverfahren einleitenden Antrags zu dem Vorschlag des Klägers keine Erklärung abgibt und dies auch innerhalb einer Nachfrist von weiteren zwei Wochen nicht nachholt.
5. Die Parteien verpflichten sich, sich gegenseitig über einen Anschriftenwechsel zu informieren.

IV. Einbeziehung Dritter

1. Der Auftragnehmer wird, soweit dies sachgerecht und er hierzu tatsächlich und rechtlich in der Lage ist, seine Nachunternehmer verpflichten, sich dieser Vereinbarung zu unterwerfen. Für den Fall der Streitverkündung sind sie zu verpflichten, dem Verfahren mit allen Interventionswirkungen nach § 68 ZPO beizutreten. Der Nachunternehmer soll diese Verpflichtung auch seinen Nachunternehmern mit der Verpflichtung zur Weitergabe auferlegen.
2. Der Auftraggeber wird die sonstigen Baubeteiligten, soweit dies sachgerecht und tatsächlich und rechtlich möglich ist, in diese Vereinbarung einbeziehen. Er soll jedem der sonstigen Baubeteiligten auferlegen, dessen Nachunternehmer gemäß Ziff. 1 in diese Vereinbarung einzubeziehen.
3. Soweit für die Einbeziehung Dritter die Zustimmung der jeweils anderen Partei dieser Vereinbarung erforderlich ist, wird diese hiermit erteilt.

.....

(Ort, Datum)

.....

(Ort, Datum)

.....

(Auftraggeber)

.....

(Auftragnehmer)

Musterschiedsklausel zur Vereinbarung der Schiedsgerichtsordnung für das Bauwesen (einschließlich Anlagenbau) (SGO Bau)

Schiedsgerichtsvereinbarung

Zwischen
der Firma
(Name, Ort, Straße)
– nachfolgend “Auftraggeber” genannt –
und
der Firma
(Name, Ort, Straße)
– nachfolgend “Auftragnehmer” genannt –

wird hiermit vereinbart, dass alle Streitigkeiten im Zusammenhang mit dem Vertrag vom betreffend unter Ausschluss des ordentlichen Rechtsweges durch ein Schiedsgericht nach der “Schiedsgerichtsordnung für das Bauwesen (einschließlich Anlagenbau)” (SGO Bau), herausgegeben vom Deutschen Beton- und Bautechnik-Verein e. V. und der Deutschen Gesellschaft für Baurecht e. V. in der jeweils gültigen Fassung erledigt werden.

Das Schiedsgericht entscheidet auch über die Rechtswirksamkeit und den Geltungsbereich der Schiedsgerichtsvereinbarung.

Sollte ein ordentliches Gericht den Schiedsspruch aufheben, so kann der Partner, der einen Anspruch gegen den anderen Partner auch weiterhin geltend machen will, dies nur dadurch tun, dass er von neuem das Schiedsverfahren einleitet. Für das neue Schiedsgericht gelten die Absätze 1 und 2 dieser Schiedsgerichtsvereinbarung entsprechend.

Für die Vornahme gerichtlicher Entscheidungen wird das Oberlandesgericht vereinbart.

....., (Ort, Datum)

.....
Auftraggeber

.....
Auftragnehmer