

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung	1
2	Von der konventionellen Projektabwicklung zur Integrierten Projektabwicklung (IPA)	3
2.1	Modelle der konventionellen Projektabwicklung	3
2.2	Die Integrierte Projektabwicklung (IPA)	5
3	Umsetzung der IPA	11
3.1	Projektkultur und Management	11
3.1.1	Projektkultur	11
3.1.2	Integrierte Aufbauorganisation	13
3.2	Ermittlung von Kosten und Terminen	15
3.3	Risikomanagement gemeinsam durchführen	19
3.4	Neue Vergütungsmethode	21
3.4.1	Beispiel eines Vergütungsmodells	22
3.4.2	Exkurs: Anreizmechanismus	23
3.5	Unterstützende Methoden	24
3.5.1	Building Information Modelling (BIM)	24
3.5.2	Lean Construction	24
3.5.3	Target Value Design (TVD)	25
3.5.4	Co-Location und Big Room	25
4	Der IPA-Mehrparteienvertrag	27
4.1	Die Zusammenarbeit neu regeln	27
4.1.1	Transaktionale Verträge	28
4.1.2	Relationale Verträge	29
4.2	Fünf Elemente für ein gemeinsames Handeln	31

4.3	Verhandlung des Mehrparteienvertrags	31
4.3.1	Private Auftraggeber und der Mehrparteienvertrag	32
4.3.2	Der Mehrparteienvertrag bei öffentlichen Vergaben	32
4.4	Weitgehender gegenseitiger Haftungsverzicht	33
4.5	Die Streitbeilegung	35
5	Ausschreibung von IPA-Projekten	39
5.1	Wahl der geeigneten Vergabeart	39
5.1.1	Rechtliche Zulässigkeit des Verhandlungsverfahrens bei IPA-Projekten	40
5.1.2	Losweise Vergabe oder Gesamtvergabe	40
5.1.3	Einzelvergaben mit anschließendem Abschluss eines Mehrparteienvertrags	41
5.1.4	Das Konsortium und die Bietergemeinschaft	41
5.2	Phasen der Ausschreibung	43
5.2.1	Offener Teilnahmewettbewerb – die Auswahlphase	43
5.2.2	Verhandlung mit einer beschränkten Anzahl von Bietern – die Angebotsphase	44
5.3	Neue Wertungskriterien	45
5.3.1	Teamfähigkeit als neues Wertungskriterium	46
5.3.2	Auswahl ohne Gesamtpreis	47
5.3.3	Mögliche Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien für IPA-Projekte	47
5.3.4	Haushaltsrechtliche Zulässigkeit	49
5.3.5	Moderator bzw. Teamcoach	49
6	Schlussbetrachtung	51
	Literatur	55