

Anreizsysteme zu Planungsverbesserung

Anreizsysteme zu Planungsverbesserung stellen darauf ab, die besseren Kenntnisse des Auftragnehmers für die Planung zu nutzen. Allerdings konzentriert sich dieser Ansatz auf die Phase der Auftragsdurchführung und nicht auf einen Zeitpunkt vor Vertragsschluss.

Generalauftragnehmer sind häufig in der Lage Risiken und Chancen der Planung zu erkennen. Sie sind jedoch nicht an der Risikominimierung bzw. der Chancenmaximierung interessiert, wenn die Folgen allein den Auftraggeber treffen, da hierfür kein wirtschaftlicher Anreiz besteht. Es kann daher überlegt werden, im Rahmen eines Vertrages einen monetären Anreiz für die Planungsverbesserung zu setzen. Vorschläge des Generalauftragnehmers die zur Kostensenkung, Qualitätssteigerung oder früheren Fertigstellungen führen, könnte der Auftraggeber da z. B. mit 20% des Nettomehrwerts vergüten. Um Streitigkeiten über die Bestimmung des Nettomehrwerts zu vermeiden, könnte ein unabhängiger Sachverständiger (beispielsweise ein Ingenieurbüro) diese Aufgabe übernehmen.

International wird diese Thematik unter dem Stichwort „value engineering“ diskutiert. Im „Red Book“ der FIDIC (Fédération Internationale des Ingénieurs Conseils) findet sich eine entsprechende Klausel. Insbesondere im „Silver Book“ fehlt ein entsprechendes Anreizsystem dagegen. Auch die VOB/B setzt keine entsprechenden positiven Anreize zur Planungsverbesserung.

(Auszug aus dem Skript "Einführung in die (unternehmerische) Vertragsgestaltung und Vertragsverhandlung" von JProf. Dr. iur. Stefanie Jung, M.A. (CoE) und Prof. Dr. iur. Peter Krebs)