

| | |
|--------------------|--------------------------------|
| Zeitschrift | BauR - Baurecht |
| Autoren | Dr. Tobias Boecken/Zakiya Mzee |
| Rubrik | Aufsätze |
| Referenz | BauR 2021, 610 - 622 (Heft 4) |
| Verlag | Werner Verlag |

Boecken, Mzee, BauR 2021, 610

BIM am Bau: Ein Grund mehr für Mehrparteienverträge?



von Rechtsanwalt Dr. Tobias Boecken und



Assessorin Zakiya Mzee, Berlin

Das digitale Planen im Rahmen von Building Information Modeling, kurz BIM, ist eine der aktuellen Herausforderungen der deutschen Baubranche. Insbesondere bei komplexen Bau-/Anlagenbauvorhaben im Rahmen von Großprojekten soll das Planungs-Tool Abwicklungsdefiziten entgegenwirken und die damit

verbundenen Terminüberschreitungen und Kostenexplosionen vermeiden. Das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) hat hohe Erwartungen an BIM. Ab 2020 – so sieht es der Stufenplan Digitales Planen und Bauen¹ vor – soll das Planen und Bauen mit der BIM-Methode bei staatlichen Infrastrukturprojekten regelmäßig zum Einsatz kommen² und für mehr Planungsgenauigkeit und Kostensicherheit sorgen.³

Allerdings wirft die Verwendung von BIM eine Vielzahl rechtlicher Fragen auf, denen im Rahmen der Vertragsgestaltung zu begegnen ist.⁴ Der Erfolg von BIM auch im privaten Bausektor dürfte daher entscheidend von der Entwicklung praxistauglicher Vertragsmodelle abhängen, die speziell auf die besonderen Anforderungen von BIM an den Planungsprozess ausgerichtet sind.

Bei der Debatte um die vertragliche Umsetzung von BIM wurden auch Mehrparteienvertragslösungen erwogen, bislang jedoch mehrheitlich abgelehnt. Zwar plädierten immer wieder Stimmen dafür, die Einführung von BIM zum Anlass für die Erprobung innovativer Vertragsmodelle wie dem Mehrparteienvertrag zu nehmen.⁵ Jedoch wurde überwiegend keine Veranlassung gesehen, im Rahmen des Einsatzes von BIM von dem Status quo der Abwicklung von Bauprojekten durch bilaterale Einzelverträge abzuweichen.⁶

Neuen Aufwind bekam die Idee des Mehrparteienvertrags als tragfähiges und im Hinblick auf den digitalen Fortschritt der Baubranche vielleicht auch zeitgemäßes Vertragsmodell auf dem 7. Baugerichtstag 2018. Dort beschäftigte sich erstmals der neugegründete Arbeitskreis XI. mit der Frage, wie Abwicklungsdefizite im Rahmen von komplexen Bauvorhaben mit Hilfe neuer Vertragsmodelle überwunden werden können und stellte als Lösungsvorschlag eine integrierte Projektabwicklung im Rahmen eines Mehrparteienvertrags in den Raum⁷ – ein Vertragsmodell, mit dem in Ländern wie den USA und dem Vereinigten Königreich komplexe Bauprojekte bereits seit Jahren erfolgreich abgewickelt werden (s. unter II).

Vor diesem Hintergrund beschäftigt sich dieser Beitrag eingehender mit dem Für und Wider von Mehrparteienverträgen in der Baubranche, insbesondere im Hinblick auf die zunehmende Bedeutung von BIM.

I. Gibt es einen Bedarf für neue Vertragsmodelle?

Im Kern ist BIM eine softwarebasierte Methode zur optimierten Planung, Errichtung und Bewirtschaftung von Bauwerken. Grundlage ist ein digitales dreidimensionales Gebäudemodell, welches von allen Planungsbeteiligten bearbeitet wird und als Informationsdatenbank dient.⁸ Alle für den Lebenszyklus eines Gebäudes relevanten Daten und Informationen können innerhalb des BIM-Modells erfasst, verwaltet und unter den Beteiligten ausgetauscht werden. Neben den geometrischen Gebäudeinformationen können dies insbesondere Informationen

zu Kosten, Qualität und Terminen sein.⁹ BIM schafft somit eine synchronisierte Datenbasis, auf die alle Projektbeteiligten zugreifen können.¹⁰

Die Herausforderungen von BIM liegen allerdings weniger im Bereich der Softwareanwendung, sondern vielmehr in den gesteigerten Anforderungen an Projektkoordinierung, Kooperation und Informationsaustausch. So hebt der Stufenplan die „teamorientierten, kooperativen Problemlösungsmechanismen“ als einen der wesentlichen Vorteile des Planens mit BIM hervor: „Fehler bzw. Lücken bei der Planung können durch die enge Kooperation der Planer und IT-gestützter Kollisionsprüfungen weitgehend vermieden werden“, heißt es.¹¹

Für BIM wird damit eine Form der Zusammenarbeit der Planungs- und Baubeteiligten vorausgesetzt, die im Bauwesen derzeit noch keine Selbstverständlichkeit ist. Gerade was den Austausch von Informationen anbelangt, kann BIM deutlich über das hinausgehen, was im Rahmen konventioneller Planung erforderlich ist und verlangt sämtlichen Beteiligten ein hohes Maß an Vertrauen ab. Dies gilt besonders dann, wenn alle Planungsbeteiligten an nur einem Datenmodell arbeiten sollen („closed BIM“)¹² und sämtliche der von ihnen eingespeisten urheberrechtlich relevanten oder anderweitig schutzwürdigen Daten einer größeren Zahl von Personen zugänglich werden. Damit einhergehen nicht nur ein (unfreiwilliger) Knowhow-Transfer,¹³ sondern auch die Befürchtung, dass BIM die unberechtigte Nutzung und Verwendung geistigen Eigentums erleichtert.¹⁴ Dies könnte sich für die Akzeptanz von BIM am Markt – bzw. der für den Einsatz von BIM erforderlichen Kooperationsbereitschaft – als echtes Hindernis erweisen.¹⁵

Erforderlich ist daher zweierlei: Zum einen ein Kulturwandel im Bauwesen durch die Etablierung und Förderung einer deutlich kooperativeren Planungs- und Bauweise; zum anderen braucht es speziell auf die Anforderungen von BIM zugeschnittene Vertragsmodelle, die die Rechte von Planern, Fachplanern und Bauausführenden ausreichend garantieren und so die grundsätzliche Bereitschaft für eine auf Kollaboration basierende Zusammenarbeit stärken.¹⁶ Darüber, wie diese Vertragsmodelle aussehen sollen, besteht noch keine Einigkeit. Die Verfechter einer Projektabwicklung auf Basis von Einzelverträgen sind der Ansicht, dass dem kooperativen und integrativen Charakter von BIM auch durch eine Vernetzung der Verträge im Rahmen von einheitlichen Besonderen Vertragsbedingungen (BIM-BVB) Rechnung getragen werden könne, die den jeweiligen bilateralen Verträgen als Anlage beigefügt werden.¹⁷ Entsprechende Mustervertragsbedingungen wurden bereits im Auftrag des BMVI von der Arbeitsgemeinschaft BIM4INFRA2020 entwickelt.¹⁸ Wenn jedoch sämtliche Projektbeteiligte ohnehin an die im Wesentlichen gleichen Vertragsbedingungen gebunden sein sollen, stellt sich die Frage, wie sinnvoll das Festhalten an tradierten bilateralen Vertragsmodellen wirklich ist und ob nicht Mehrparteienverträge den Ansprüchen von BIM eher gerecht werden können.

II. Integrierte Projektabwicklung („IPD“)

Die teamorientierte und fachübergreifende Zusammenarbeit aller Planungsbeteiligten ist eine wesentliche Grundvoraussetzung für BIM.¹⁹ Die Einführung von auf Kooperation ausgerichteten Vertragssystemen („collaborative form of contracts“) wird daher von einigen Autoren als wesentliche Voraussetzung für eine effiziente Arbeit mit BIM gesehen.²⁰ Damit stellt sich die grundsätzliche Frage, wie Verträge künftig gestaltet werden müssen, um mehr kooperative Zusammenarbeit innerhalb eines Bauprojekts zu erreichen und den angestrebten Kulturwandel herbeizuführen.

Ende der 1990er Jahre begannen im Vereinigten Königreich Bestrebungen, der in die Krise geratene Bauwirtschaft durch partnerschaftliche Zusammenarbeit zu neuer Kraft zu verhelfen. Man war der Ansicht, dass eine integrierte Projektabwicklung, in dessen Zentrum ein alle wesentlichen Projektbeteiligten vereinigendes Project Partnering Team steht, dabei sowohl für die Auftragnehmer- als auch für die Auftraggeberseite am vorteilhaftesten sei.²¹ Dahinter stand die Idee, in einem kooperativen und durch Vertrauen geprägten Prozess innerhalb des Projektteams gemeinschaftlich Entscheidungen zu treffen, um auf diese Weise die Qualität und Effizienz der Arbeit zu erhöhen.²² Einem ganz ähnlichen Ansatz folgend, entwickelte sich in den USA die Methode der integrierten Projektabwicklung – „Integrated Project Delivery“ – oder kurz IPD. Ausgangspunkt ist auch hier das Projektteam, bestehend aus den wesentlichen Projektbeteiligten, dem Bauherrn/Auftraggeber, dem Architekten und dem Bauunternehmer.²³ Je nach Projekt können weitere Beteiligte hinzutreten, wie Fachplaner, Subunternehmer oder Lieferanten.²⁴

Das Projekt insgesamt und nicht nur der individuelle Leistungsbeitrag soll im Fokus eines jeden Teammitglieds stehen.²⁵ Dabei profitiert das Projekt von der frühestmöglichen Einbindung aller Projektbeteiligten sowie dem offenen und respektvollen Umgang miteinander und dem Informationsaustausch untereinander.²⁶

Die Beteiligten: Wesentlich ist sowohl im Rahmen von IPD als auch beim britischen Partnering die zentrale Rolle des Bauherrn. Dieser ist nicht bloß Leistungsempfänger, sondern aktives Mitglied des Projektteams. Dabei soll er zwar nicht die Rolle eines Planers oder Bauunternehmers einnehmen, sich jedoch aktiv in das Projekt einbringen und an der Entscheidungsfindung im Rahmen des Projektteams mitwirken. Ist der Bauherr kein aktiver Teil des Teams, könne dies einer offenen und vertrauensvollen Arbeitsatmosphäre, in der Ideen bedenkenlos geteilt und Probleme frühzeitig aufgezeigt werden, entgegenwirken.²⁷

Die ausführenden Bauunternehmer sollen bereits im Planungsprozess technische Expertise beisteuern. Gleichzeitig bietet sich ihnen die Gelegenheit, sich frühzeitig in das Design einzuarbeiten, Probleme zu antizipieren

und die spätere Bauausführung zu planen.²⁸ Art und Umfang der Mitwirkung der Bauunternehmer am Planungsprozess kann vertraglich festgelegt werden.²⁹ Dies soll sich positiv insbesondere auf das Kostenmanagement und die Qualität auswirken.³⁰

Entscheidungsfindung und Konfliktlösung: Im Idealfall werden alle wesentlichen Entscheidungen vom Projektteam einstimmig und nach dem Prinzip „best for the project“ getroffen.³¹ Konfliktlösungsmechanismen sollen verhindern, dass Meinungsverschiedenheiten zwischen den Projektbeteiligten vor staatlichen Gerichten oder Schiedsgerichten ausgetragen werden müssen.³² Auch eine Streitbeilegung im Rahmen von Adjudikationsverfahren soll bestenfalls vermieden werden.³³ Ziel ist es, Konflikte zwischen Beteiligten innerhalb des Projektteams zu lösen. Zu diesem Zweck sieht der im Vereinigten Königreich bereits etablierte Partnering-Vertrag PPC 2000 einen mehrstufigen Konfliktlösungsmechanismus vor, beginnend mit der sofortigen Information des gesamten Projektteams über den Disput (Clause 27.1 PPC 2000). Nur wenn eine interne Lösungsfindung innerhalb des vorgesehen Zeitrahmens scheitert, soll versucht werden, den Konflikt durch alternative Streitbeilegungsmechanismen, wie etwa Mediation aus der Welt zu schaffen (Clause 27.4 PPC 2000). Auch wenn dies wenig wünschenswert ist, müssen die Vertragspartner aber nicht erst die internen Konfliktlösungsmechanismen ausschöpfen, bevor sie in ein Adjudikationsverfahren übergehen (Clause 27.5 PPC 2000). Der Weg zu den ordentlichen oder Schiedsgerichten steht jedoch nur offen, wenn die Adjudikation gescheitert ist (Clause 27.6 PPC 2000).

Das „best for the project“-Verhalten soll auch durch die häufig transparent gestaltete Vergütungsstruktur gefördert werden. So können Teile der Vergütung – in der Regel der Gewinn – der Höhe nach abhängig vom Gesamterfolg des Projekts sein.³⁴

Eine integrierte Projektabwicklung verlangt nach einer Fehlerkultur, die den kreativen Austausch zwischen den Parteien und die Verfolgung neuer Ansätze und Methoden fördert und nicht hemmt. Sind die Vertragsparteien gezwungen, bei Entscheidungen stets das eigene Haftungsrisiko im Hinterkopf zu haben, steht dies einer solchen Kultur entgegen. Aus diesem Grund finden sich in IPD-Verträgen häufig Haftungsausschlussregelungen.³⁵ In der ursprünglichen Version des US-amerikanischen IPD-Mehrparteienvertrags ConsensusDocs 300 von 2007 konnten sich die Parteien bspw. dafür entscheiden, die Haftung für fahrlässig verursachte Schäden auszuschließen, die auf gemeinsamen, innerhalb des Projektteams („Management Group“) getroffenen Entscheidungen beruhen („Safe Harbor Decisions“).³⁶ Die „Safe Harbor“-Klausel ist jedoch nicht mehr Bestandteil der Version des Consensus Docs 300 von 2016,³⁷ da sie in der Praxis nur selten zur Anwendung kam.³⁸

BIM: Technologien, die eine kooperative Zusammenarbeit erleichtern und befördern, spielen im Rahmen von IPD eine wesentliche Rolle. In Bezug auf BIM gilt nach Ansicht des American Institute of Architects (AIA): „BIM is a tool, not a project delivery method, but IPD process methods work hand in hand with BIM and leverage the tool's capabilities.“³⁹

III. Die vertragliche Umsetzung von IPD

Wenn IPD als eine Methode zur Förderung von Kooperation und Kommunikation zwischen den Projektbeteiligten und BIM, ein auf kooperativer Zusammenarbeit beruhendes Planungs-Tool, quasi miteinander Hand in Hand gehen, dann könnten die für die Umsetzung von IPD genutzten Vertragssysteme ebenso im Rahmen von BIM zum Einsatz kommen.

Die Umsetzung von IPD durch (vernetzte) Einzelverträge ist zwar nicht grundsätzlich ausgeschlossen, fördert jedoch nicht die angestrebte offene Kultur der partnerschaftlichen Zusammenarbeit und Kooperation.⁴⁰ Es fehlt an einer direkten vertraglichen Verbindung zwischen den an dem Bauprojekt beteiligten Auftragnehmern. Zwar mag es in den jeweiligen Verträgen Regelungen zum Informationsaustausch und in gewissem Umfang auch zur Kooperation zwischen den Auftragnehmern geben. Allerdings ergeben sich dadurch (regelmäßig) keine wechselseitigen Ansprüche der Auftragnehmer untereinander.⁴¹ Vielmehr fungiert der Auftraggeber als „Bindeglied“ zwischen „seinen“ Auftragnehmern. Ein weiterer Kritikpunkt an auf bilateralen Verträgen beruhenden Partnering-Ansätzen ist zudem, dass sie gerade nicht zu der gewünschten strukturierten Koordinierung der Projektbeteiligten führen würden, die nur durch eine frühzeitige kollaborative Beteiligung der Verantwortlichen erreicht werde.⁴²

Ein Mehrparteienvertrag zwischen (im Kern) dem Bauherrn, dem Generalplaner und dem Generalunternehmer würde den oben beschriebenen Anforderungen besser gerecht. Der Mehrparteienvertrag nach anglo-amerikanischem Vorbild entlässt den Auftraggeber aus seiner Rolle als verbindendes Element und schafft zwischen den Auftragnehmern aber auch zwischen jedem Auftragnehmer und dem Auftraggeber eine direkte vertragliche Verbindung.⁴³ Dies kann im Hinblick auf BIM bspw. die direkte Übertragung von Nutzungsrechten im erforderlichen Umfang auf die anderen Vertragsparteien erleichtern. So sieht der britische Mustermehrparteienvertrag PPC 2000 die wechselseitige Gewährung von Lizenzen vor (Clause 9 PPC 2000). Mehrparteienverträge fördern den für IPD so wesentlichen Verbund zwischen den Projektbeteiligten. Jede der Vertragsparteien hat Klarheit, wer welchen Verantwortungsbereich übernimmt und wer welche Rolle ausfüllt. Lücken, Unklarheiten und Dopplungen, die an Schnittstellen zwischen Verträgen entstehen können, werden vermieden.⁴⁴ Die direkte Kommunikation zwischen den Parteien wird nicht nur gefördert, sondern zur vertraglichen Verpflichtung, ohne dass es der Vermittlung durch den Bauherrn bedarf.⁴⁵

Wenn IPD als Projektabwicklungsmethode und BIM als Planungs- und Ausführungstool also praktisch wie für einander geschaffen sind⁴⁶ und IPD am ehesten im Wege von Mehrparteienverträgen verwirklicht wird, dann spricht auch einiges dafür, dass die Ansicht der Verfasser des Schlussberichts zu den Auswirkungen von BIM zutreffend ist „(...) dass das Wesen von BIM idealerweise in einem einheitlichen Vertrag umgesetzt wird.“⁴⁷ Aus

vertragsrechtlicher Perspektive hat dieser Ansatz allerdings auch seine Tücken, wie nachfolgend aufgezeigt werden soll.

IV. Rechtliche und praktische Umsetzung von Mehrparteienverträgen in Deutschland

Partnering-Modelle wie etwa die sog. BAU-ARGE sind auch in Deutschland nicht unbekannt, konnten sich allerdings bislang wenig durchsetzen.⁴⁸ Im Unterschied zu IPD und dem britischen „Project Partnering“ blieben die deutschen Partnering-Modelle jedoch bislang in bilateralen Vertragsmodellen verhaftet.⁴⁹

Obwohl die Idee eines Partnering-Mehrparteienvertrags in Deutschland im Zusammenhang mit der Umsetzung vom BIM immer wieder diskutiert wurde⁵⁰ und durchaus einige Befürworter hat,⁵¹ gibt es verhältnismäßig wenig Auseinandersetzung im Schrifttum mit den konkreten Rechtsfragen, die sich bei der Gestaltung von praxistauglichen Mehrparteienverträgen für die Baupraxis stellen.

Die von den Kritikern des Mehrparteienvertrags angeführten Probleme beziehen sich überwiegend auf das ihrer Ansicht nach komplizierte Änderungsmanagement⁵² und die Schwierigkeiten, die dem Auftraggeber wegen der engen vertraglichen Verknüpfung der Projektbeteiligten untereinander bei der Kündigung einzelner, nicht vertragsgemäß arbeitenden Parteien entstehen können.⁵³ Daneben stellen sich Fragen zum Vertragsbeitritt, Haftung, Streitbeilegung und dem Mehraufwand, den Mehrparteienverträge im Vergleich zu herkömmlichen Einzelverträgen im Rahmen von Bauprojekten bereits vor Vertragsschluss verursachen können. Erschwert wird die Vertragsgestaltung noch zusätzlich dadurch, dass sich Mehrparteienverträge gerade nicht ohne Weiteres in die Typik des BGB einfügen lassen, sodass sich damit auch die Frage stellt, welche gesetzlichen Regelungen überhaupt Anwendung finden sollen.

1. Höhere Komplexität vor Vertragsabschluss und zu Beginn der Vertragsabwicklung

Es ist nicht von der Hand zu weisen, dass mit Mehrparteienverträgen ein finanzieller und organisatorischer Mehraufwand verbunden ist,⁵⁴ schon wegen des in aller Regel erhöhten Management- und Steuerungsaufwands.⁵⁵ Zudem dürfte dem Bauherrn bereits vor Vertragsschluss erhebliche organisatorische Voraussicht abverlangt werden. Er muss sich früh darüber im Klaren sein, mit welchen Unternehmen er sein

Projekt verwirklichen möchte. Der Planer und der Bauunternehmer bilden zusammen mit dem Bauherrn das „Grundgerüst“ des Mehrparteienvertrags.⁵⁶ Im Rahmen eines auf eine integrierte Projektabwicklung ausgelegten Mehrparteienvertrags muss die Ausschreibung und Beauftragung der Bauleistungen spätestens nach Abschluss der Leistungsphase 2 (Vorplanung mit Kostenschätzung) erfolgen, damit der Mehrwert einer frühzeitigen Einbindung auch der bauausführenden Unternehmen, insbesondere im Hinblick auf das Kostenmanagement ausgeschöpft werden kann. Vor Vertragsschluss sollte auch schon klar sein, welche Fachplaner und Nachunternehmer benötigt werden, um auch für diese die erforderlichen Vertragsanforderungen festzulegen.⁵⁷

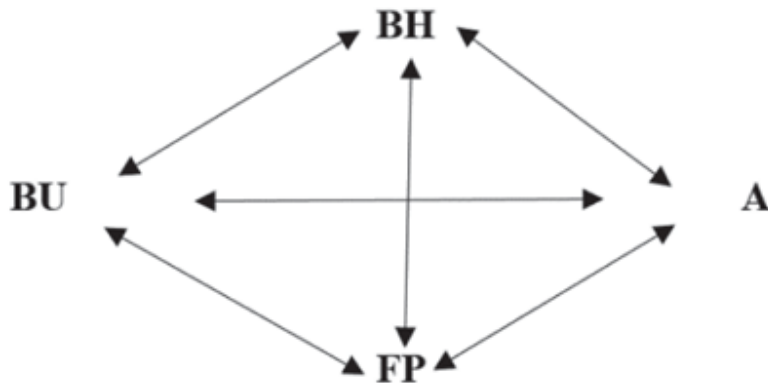
Der Mehrparteienvertrag ist mit sämtlichen Projektbeteiligten zu verhandeln. Mit Vertragsschluss kommt ein weiterer Punkt hinzu, der bei einer herkömmlichen Projektabwicklung nicht anfällt. Denn nur der Abschluss eines Mehrparteienvertrags macht aus den Projektbeteiligten noch kein funktionierendes Projektteam. Fehlt es den beteiligten Unternehmen an Erfahrung mit IPD-Verträgen – wie es in Deutschland überwiegend der Fall sein dürfte – schlägt der IPD Guide des AIA im frühen Projektstadium Team-Building-Maßnahmen vor.⁵⁸ Fraglos sind diese Maßnahmen mit Kosten und Aufwand verbunden. Allerdings würden diese Kosten bei einer herkömmlichen Projektabwicklung im Rahmen von Einzelvertragsschlüssen ebenso anfallen, denn auch dann sollen die wesentlichen Projektbeteiligten *in praxi* als Team agieren, auch wenn es an einer unmittelbaren wechselseitigen vertraglichen Bindung fehlt.⁵⁹ Ein gewisser Transaktionsmehraufwand für den Bauherrn in der Startphase eines Projekts dürfte daher nicht grundsätzlich gegen die Abwicklung von Bauprojekten im Wege von IPD-Mehrparteienverträgen sprechen.

2. Vertragstypische Einordnung

Schon schwieriger ist die Beantwortung der Frage nach der vertragstypischen Einordnung von IPD-Mehrparteienverträgen. Als gesetzliche Leitbilder werden neben einem Vertrag *sui generis*, auch die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), der Dienstvertrag und der Werkvertrag diskutiert.⁶⁰ Nach hiesiger Auffassung bildet keiner der Vertragstypen des BGB den IPD-Mehrparteienvertrag vollständig und interessengerecht ab.

Einerseits weisen Mehrparteienverträgen klare synallagmatische Strukturen auf. Die Auftragnehmer erbringen Architekten-, Ingenieurs- oder Bauleistungen und werden im Gegenzug vom Auftraggeber vergütet. Zugleich verpflichten sich alle Parteien untereinander zur Kooperation und zum Informationsaustausch. Andererseits schließen sich die Parteien zu einem gemeinsamen Zweck, nämlich der Planung eines Bauprojekts – ggf. unter Zuhilfenahme von BIM – und dessen Verwirklichung durch kooperative Zusammenarbeit zusammen und fördern diesen Zweck durch ihre jeweiligen Leistungsbeiträge. Danach ließe sich ein Mehrparteienvertrag auf den ersten Blick auch als Gesellschaftsvertrag i.S.d. [§§ 705 ff. BGB](#) qualifizieren. Allerdings ist weder die eine noch die andere Einordnung frei von Schwächen.

Angenommen ein Mehrparteienvertrag soll zwischen dem Bauherrn (BH), dem Architekten (A), dem Bauunternehmer (BU) und dem Fachplaner (FP) geschlossen werden. Die vertragsrechtlichen Beziehungen würden schematisch dann so aussehen:



Das Schaubild verdeutlicht, dass bei einer rein vertragsrechtlichen Betrachtung von einem Mehrparteienvertrag eigentlich gar keine Rede sein kann. Vielmehr entstehen in obiger Konstellation sechs einzelne Vertragsbeziehungen, die ggf. in einem einheitlichen Vertragswerk niedergelegt werden und alle Projektbeteiligten miteinander verbinden, jedoch dogmatisch nicht zwingend als ein Vertrag betrachtet werden müssen. Dagegen ließe sich einwenden, dass die Aufspaltung angesichts der transparenten und weitestgehend einheitlichen Regelung sämtlicher Rechte und Pflichten inklusive der Vergütung innerhalb eines Vertragswerks künstlich erscheint.

Diese Frage stellt sich für einen Gesellschaftsvertrag nicht. Es besteht ein Vertragsverhältnis, das die Gesellschafter miteinander (ver)bindet. Die gemeinschaftliche Entscheidungsfindung, die Abhängigkeit von Teilen der Vergütung vom Erfolg des Projekts (Gewinn/Verlust-Beteiligung) sowie die Zweckförderungspflichten, die über die bloße werkvertragliche Leistungserbringung hinausgehen, passen auf den ersten Blick gut in das Bild einer GbR. Da die Regelungen zur GbR in [§§ 705 ff. BGB](#) weitgehend dispositiv sind,⁶¹ könnten die besonderen Bedürfnisse von IPD (und der Arbeit mit BIM) grundsätzlich abgebildet werden. Zudem sind Gesellschaftsverträge gem. [§ 310 Abs. 4 Satz 1 BGB](#) jedenfalls so lange der AGB-Kontrolle entzogen, wie sie nicht gegen das Umgehungsverbot des [§ 306a BGB](#) verstoßen.⁶² Allerdings bleibt dennoch fraglich, ob die gesetzlichen Regelungen etwa zur Vertretung und Geschäftsführung oder das Haftungsmodell der GbR den Interessen der an einem Bauprojekt Beteiligten gerecht werden. Der zentrale Anreiz der Auftragnehmer als Leistungserbringer ist nicht das Projekt selbst, sondern die im Gegenzug für ihre Leistungserbringung vereinbarte Vergütung, sodass trotz der ggf. gemeinschaftlichen Interessen hinsichtlich des Projekterfolgs wirtschaftlich eigennützige Interessen im Vordergrund stehen dürften.⁶³ Davon ausgehend ist ein Mehrparteienvertrag im Kern eher als Austauschvertrag denn als Gesellschaftsvertrag zu qualifizieren, auch wenn die Anforderungen an ein

gemeinschaftliches und kooperatives Zusammenwirken der Parteien über den bloßen Leistungsaustausch hinausgehen. Im Übrigen dürfte es auch nicht den Interessen der Beteiligten entsprechen, eine formale Institution zu begründen oder ihr beizutreten.⁶⁴

Auch die weiter diskutierten Vertragstypen des BGB bilden die Interessensituation des Mehrparteienvertrags zum Zwecke von IPD nur bedingt ab. Die Einordnung als Dienstvertrag dürfte bereits daran scheitern, dass auch im Rahmen eines Mehrparteienvertrags ein Erfolg und kein bloßes Tätigwerden geschuldet wird.⁶⁵ Gegen einen Bau-/Werkvertrag spricht wiederum, dass der geschuldete Erfolg im Zeitpunkt des Vertragsschlusses in aller Regel noch nicht hinreichend konkret bestimmt ist.⁶⁶

Auch wenn sich IPD-Mehrparteienverträge nicht einem bestimmten Vertragstypus des BGB zuordnen lassen, ist das weder rechtlich problematisch, noch steht das ihrer Praxistauglichkeit entgegen. Rechtlich ist die Schaffung neuer den Entwicklungen der Praxis folgender Vertragsmodelle gerade Ausdruck der wirtschaftlichen Gestaltungsfreiheit, die das deutsche Privatrecht eröffnet. Die Rechtsprechung hat für solche Fälle untypischer oder typengemischter Verträge bzw. für Verträge *sui generis*⁶⁷ schon lange einen praktikablen Umgang gefunden. Statt den Vertrag insgesamt dem Regime eines bestimmten Vertragstyps zu unterwerfen, wendet sie bei Fehlen von expliziten vertraglichen Bestimmungen auf die jeweils zu beurteilende Interessenlage das Regime desjenigen gesetzlichen Vertragstyps an, das diese vertragliche Interessenlage am ehesten abbildet und deren Anwendung nicht Vertragszweck insgesamt gefährden.⁶⁸ So würde etwa in Bezug auf einen IPD-Mehrparteienvertrag im Kontext von BIM einiges dafür sprechen, ergänzend die Bestimmungen des Bau- und Architektenvertragsrechts heranzuziehen, wenn es um Interessenkonflikte zur Mangelhaftigkeit der von einzelnen Vertragspartnern zu erbringenden Planungs- oder Ausführungsleistungen geht. Das dürfte aber nicht in gleicher Weise für die ergänzende (analoge) Anwendbarkeit der Sicherheitenregelungen des Bauvertragsrechts auf einen IPD-Mehrparteienvertrag gelten. BIM als Planungsmethode spricht jedenfalls nicht per se gegen die ergänzende (analoge) Anwendung von bauvertraglichen oder von Regelungen anderer Vertragstypen, soweit in einem IPD-Mehrparteienvertrag sachgerechte Bestimmungen zur Auflösung von Interessenkonflikten der Vertragspartner fehlen. Insofern stellt auch der Umstand, dass sich ein IPD-Mehrparteienvertrag nicht einem Vertragstypus zuordnen lässt, keinen Grund dar, ein solches Vertragsmodell abzulehnen. Die Rechtspraxis hält geeignete Instrumente bereit, um entsprechend den Interessen der Vertragsparteien mit Verträgen umzugehen, die sich keinem gesetzlichen Typus zuordnen lassen.

3. Komplexeres Änderungsmanagement

Als weiterer Kritikpunkt an Mehrparteienverträgen wird das (vermeintlich) komplexere Änderungsmanagement angeführt. Denn bei erforderlichen Vertragsänderungen müssten stets alle Vertragsparteien einbezogen und der Vertrag insgesamt nachverhandelt werden.⁶⁹

Unabhängig davon, dass das Änderungsmanagement nach hiesiger Auffassung auch bei herkömmlichen bilateralen Vertragsmodellen wegen der Abhängigkeiten der Vertragsleistungen voneinander nicht minder schwierig und langwierig sein dürfte, sind die bilateralen Vertragsänderungen für den Bauherrn häufig mit einem höheren Kostenrisiko verbunden. Übersieht er etwa Abhängigkeiten von Vertragsleistungen, kann der Bauherr gegenüber den Auftragnehmern, deren Leistungserbringung von den mit einem anderen Auftragnehmer vereinbarten Vertragsänderungen betroffen ist, in eine Verhandlungsposition geraten, bei der er sich die Zustimmung des betroffenen Auftragnehmers zu einer entsprechenden Vertragsänderung nur noch teuer „erkaufen“ kann. Demgegenüber und entgegen der erwähnten Kritik ist ein wesentlicher Regelungsinhalt von IPD-Verträgen, dass der Auftraggeber wichtige Projektentscheidungen gerade nicht ohne das gesamte Projektteam treffen soll und daher alle Beteiligten eingebunden werden.⁷⁰ Dieser Ansatz hat auch Eingang in die gängigen Standard-Mehrparteienverträge gefunden:

- Die erste Version des ConsensusDocs 300 Standard IPD-Mehrparteienvertrags von 2007⁷¹ sah vor, dass sämtliche projektbezogene Entscheidungen, wenn möglich, einstimmig durch die „Management Group“ bestehend aus Vertretern des Bauherrn, des Planers und des Bauunternehmers getroffen werden sollten. Nur für den Fall, dass eine einstimmige Entscheidung nicht herbeigeführt werden kann, sollte der Bauherr die finale Entscheidung treffen dürfen.⁷²
- Auch im Rahmen des PPC 2000 gibt es Ansätze für eine gemeinsame Entscheidungsfindung aller Vertragsparteien. Besondere Bedeutung kommt in diesem Zusammenhang der „Core Group“ zu, die sich wie die „Management Group“ aus Vertretern der Vertragspartner zusammensetzt und deren Aufgabe es ist, die Fortschritte des Projekts zu beurteilen und zu fördern (Clauses 3 und 23 PPC 2000).⁷³ Die „Core Group“ trifft sämtliche Entscheidungen einstimmig (Clause 3.6 PPC 2000). Allerdings kommt der „Core Group“ vor allem evaluierende Funktion zu. So gehört es zu ihren Aufgaben, die Arbeitsfortschritte aller Vertragsparteien zu überwachen und Verbesserungsvorschläge der Vertragspartner („continuous improvement proposals“) zu prüfen (Clause 23 PPC 2000). Wenn es jedoch um Leistungsänderungen geht, obliegt die Entscheidung im Wesentlichen wieder allein dem Auftraggeber, ggf. nach Beratung mit den verantwortlichen Vertragsparteien.

Grundsätzlich dürfte die Einbeziehung der Vertragspartner weniger als Komplikation, sondern als eine neue Herangehensweise zu betrachten sein, die sich durchaus positiv auf den Gesamterfolg des Projekts auswirken kann. Dabei mag es auf den ersten Blick verlockend erscheinen, den Kreis der Vertragsparteien und damit auch den Kreis der Entscheider klein zu halten, in der Hoffnung die Konsensfindung zu erleichtern. Dagegen spricht jedoch, dass die Einheitlichkeit der vertraglichen Bestimmungen für sämtliche Projektbeteiligte wesentlich für den Erfolg des Projekts ist. Die Problematik abweichender vertraglicher Bestimmungen wird insbesondere im Bereich der Streitbeilegung deutlich (s. unter IV.6.).

Doch selbst wenn sich alle Vertragsparteien strikt an den „best-for-the-project“ – Ansatz halten, können die Auffassungen darüber divergieren, was das Beste für das Projekt ist. In diesem Fall muss wohl der Bauherr auch ohne Konsens am Ende eine finale Entscheidung treffen können, um den Projektfortschritt insgesamt nicht zu gefährden. Anordnungsrechte des Bauherrn (vgl. [§ 650b BGB](#) oder [§ 1 Abs. 3](#) und [4 VOB/B](#)) sind aber gerade dem Bauvertragsrecht nicht fremd.⁷⁴

4. Vertragsbeitritt und Kündigung

Wie bereits ausgeführt, sollten die wesentlichen Vertragsparteien Bauherr, Architekt und Bauunternehmer bereits bei Vertragsschluss feststehen. Jedoch können im Verlauf des Projekts weitere Parteien hinzutreten, deren Bedeutung für das Projekt es rechtfertigt, sie in den Mehrparteienvertrag aufzunehmen. Dies können etwa (weitere) Fachplaner oder Lieferanten sein, wenn deren für das Projekt erforderliche Know-how und Leistung von keiner der vorgenannten Parteien übernommen werden können. Es stellt sich dann die Frage der Gestaltung des Vertragsbeitritts.

Im Rahmen des PPC 2000 erfolgt der Vertragsbeitritt über standardisierte „joining agreements“, die zwischen dem Beitretenden und sämtlichen Vertragsparteien geschlossen werden.⁷⁵ Mit dem ConsensusDocs 396 Standard Joining Agreement gibt es seit einiger Zeit auch für den ConsensusDocs 300 einen Musterbeitrittsvertrag.⁷⁶

Fraglos sind auch im deutschen Recht Vertragsbeitritte möglich,⁷⁷ jedoch im Rahmen von Mehrparteienverträgen nicht unproblematisch. Zunächst sind Vertragsbeitritte letztlich Vertragsänderungen im weiteren Sinne und nur mit Zustimmung aller ursprünglichen Vertragsparteien möglich.⁷⁸ Die oben zu 3. geäußerten Bedenken tragen auch hier. Jedoch dürfte eine Konsensfindung möglich sein und die Einbeziehung aller Vertragsparteien kein echtes Problem darstellen, wenn die Erweiterung des Projektteams sachlich geboten ist. Allerdings wäre wohl ein Anordnungsrecht des Bauherrn bezüglich der Aufnahme eines Vertragspartners im Rahmen eines Mehrparteienvertrags jedenfalls im Wege einer AGB-Regelung nur schwer zu vereinbaren, da damit für die anderen Vertragspartner ein Kontrahierungszwang verbunden wäre, der dem Privatrecht grundsätzlich fremd ist.

In diesem Zusammenhang stellt sich ferner die Frage, ob die Regelungen des Mehrparteienvertrags für den Beitretenden allgemeine Geschäftsbedingungen der bisherigen Vertragspartner darstellen. Nach der Definition des [§ 305 Abs. 1 BGB](#) sind Allgemeine Geschäftsbedingungen für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierte Vertragsbedingungen, die vom Verwender bei Vertragsschluss einseitig gestellt werden. Die Bedingungen des Mehrparteienvertrags sind zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses bereits abschließend ausgehandelt worden. Der Beitretende kann keinen Einfluss mehr nehmen. Allerdings ist fraglich, ob es bei einem Mehrparteienvertrag überhaupt für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierte Vertragsbedingungen geben kann, wenn der Vertrag erstmals aufgrund von Individualabreden abgeschlossen wurde. Dies wäre nur dann der Fall, wenn die am ursprünglichen Vertragsschluss beteiligten Parteien als „Schöpfer“ der Vertragsbedingungen die Verwendung für künftige Verträge beabsichtigt hätten.⁷⁹ Diese Voraussetzung dürfte bei einem Vertragsbeitritt nicht vorliegen, da gerade kein neuer Vertrag zu vorformulierten Bedingungen geschlossen werden soll, sondern der Beitretende in einen bereits bestehenden Vertrag einbezogen wird. Aus Sicht der Verwender handelt es sich lediglich um eine

Vertragerweiterung. Eine echte Mehrfachverwendungsabsicht dürfte nur dann vorliegen, wenn dieselben Vertragsbedingungen auch in anderen Mehrparteienvertragsprojekten angewendet werden sollen.

Ob sich die Rechtsprechung einer solchen Betrachtung anschließt, ist allerdings offen. Es ist schon nicht auszuschließen, dass Gerichte den Mehrparteienvertrag nicht als Einheitsvertrag, sondern als Bündel mehrerer Verträge gleichen Inhalts betrachten könnten. Bei dieser Betrachtung würde ein beitriftswilliger Auftragnehmer mit jedem einzelnen Vertragspartner zu den vorformulierten Bedingungen einen Vertrag schließen, so dass danach wohl eine AGB-Kontrolle gem. [§§ 307 ff. BGB](#) eröffnet wäre. Eine Mehrfachverwendungsabsicht kann auch bei Verwendung von Vertragsbedingungen innerhalb eines einzigen Projekts vorliegen.⁸⁰ Hinsichtlich der Beitrittsvereinbarung selbst existieren in den USA und in Großbritannien mit dem Consensus Docs 396 und dem PPC 2000 Joining Agreement Standardbeitrittsverträge, die bei Geltung deutschen Rechts ohne Zweifel der AGB-Kontrolle unterliegen dürften.

Die Kehrseite des Vertragsbeitritts ist das Ausscheiden eines Vertragspartners, vor allem im Wege der Kündigung. Im Vergleich zum Einzelvertrag ist der Mehrparteienvertrag noch anfälliger für die negativen Auswirkungen einer Kündigung. Nicht nur kann der Know-how-Verlust das Projekt insgesamt gefährden. Die Diskontinuität des Projektteams kann ebenso zu Verzögerungen im Projektablauf führen wie die team- und vertrauensbildenden Maßnahmen, die zur Integration eines neuen Teammitglieds nötig werden würden. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, wer zur Kündigung eines nicht vertragsgemäß arbeitenden Projektbeteiligten befugt sein soll. Clause 26 des PPC 2000, ebenso wie die Clause 22.3 Consensus Docs 300 (2007) sehen vor, dass das Kündigungsrecht beim Auftraggeber liegen soll. Dies ist aber keinesfalls zwingend. Ebenso ist es vorstellbar, dass eine Kündigung gegenüber einem Mitglied des Projektteams nur durch einstimmige oder Mehrheitsentscheidung des übrigen Projektteams soll erfolgen können. Schließlich könnten Kündigungen auch derart ausgestaltet werden, dass die Entscheidung auf Antrag des Auftraggebers oder des Projekt-Teams durch eine dritte Partei – etwa einen vom gesamten Projektteam finanzierten Adjudikator oder Sachverständigen – bindend getroffen wird. Diese dritte Partei könnte dann etwa auch durch einzelne Mitglieder des Projektteams angerufen werden, die sich im Wege einer Kündigung gem. [§ 648a BGB](#) von dem Vertrag lösen wollen, um festzustellen, ob die Voraussetzungen einer Kündigung aus wichtigem Grund vorliegen.

5. Haftung

Ein entscheidender Aspekt für die Bewertung der Praxistauglichkeit von Mehrparteienverträgen sind die damit verbundenen Haftungsrisiken für die Beteiligten. Neben den jedem Bauprojekt innewohnenden Haftungsrisiken für Verzug und/oder Schlechtleistungen können auch im Zusammenhang mit den Mitwirkungs- und Kooperationspflichten Schadensersatzansprüche entstehen. Zudem kann die direkte vertragliche Verknüpfung der Projektbeteiligten zu einer Erhöhung der Zahl etwaiger Anspruchsberechtigter führen.

Die Haftung für auftretende Mängel dürfte auch im Mehrparteienvertrag in erster Linie denjenigen treffen, der die mangelhaften Leistungen ausgeführt hat.⁸¹ Im Rahmen des Planungsprozesses kann beim Einsatz von BIM zwar unproblematisch nachvollzogen werden, wer welche Änderungen am Modell vorgenommen hat.⁸² Das hohe Maß an kooperativer Zusammenarbeit unter den Projektbeteiligten kann dennoch die haftungsrechtliche Zuweisung der Verantwortung für Mängel erschweren. Da der Mehrparteienvertrag gerade den ungehinderten und im Wesentlichen sanktionsfreien Austausch unter den Projektbeteiligten befördern soll, könnte es sich als ernsthaftes Hemmnis für den Kommunikationsprozess erweisen, wenn die Gefahr besteht, dass die Einbeziehung des Bauunternehmers oder anderer Gewerke in die Planung dazu führt, dass diese etwa für Fehlplanungen (mit-)haften. Wesentlich ist daher, dass die Leistungs- und Verantwortungsbereiche der Beteiligten von vornherein klar geregelt und voneinander abgegrenzt werden können.⁸³ Jeder Auftragnehmer ist und bleibt für seinen Leistungsbeitrag allein verantwortlich.

Im Zusammenhang mit der Haftung für Schlechtleistung stellt sich zudem die Frage, ob die Auftragnehmer lediglich dem Auftraggeber gegenüber leistungs- und damit auch schadensersatzverpflichtet sind, oder ob derartige Verpflichtungen auch gegenüber den übrigen Projektbeteiligten (als Einzel- oder Gesamtgläubiger?) bestehen. Besonders deutlich werden die sich daraus ergebenden Probleme bei verzögerungsbedingten Mehraufwendungen. Angenommen Vertragspartner A leistet zunächst mangelhaft. Die Mängelbeseitigung nimmt einige Zeit in Anspruch. Vertragspartner B und C müssen deswegen Personal und Baustelleneinrichtung länger vorhalten. Wem gegenüber machen sie diese Mehrkosten geltend? Im herkömmlichen Bauvertragsmodell wenden sich B und C an den Auftraggeber/Bauherrn, der die an B und C ggf. zu zahlenden Mehrkosten im Wege des Schadensersatzes bei A regressieren kann, wenn A sich für den Verzögerungsgrund nicht exkulpieren kann. Der Mehrparteienvertrag eröffnet durch die direkte vertragliche Bindung der Vertragsparteien die Möglichkeit, dass B und C ihre Ansprüche direkt gegen A geltend machen (müssen). Dies hat für den Bauherrn den Vorteil, dass sich sein Prozessrisiko und sein Risiko, mit dem Regress auszufallen, reduziert. Den Gefahren, die sich aus der Eröffnung mehrerer paralleler Inanspruchnahmen für das Projekt ergeben können, kann und muss zur Vermeidung einer Zerrüttung des Projektteams durch geeignete Streitvermeidungs- und Streitlösungsmechanismen (dazu unten IV.6) begegnet werden.

Allerdings kann es vorzugswürdig sein, die Abwicklung von Ersatzansprüchen auch im Mehrparteienvertrag über den Auftraggeber laufen zu lassen. Bei einem Vergütungssystem, das auf einer erfolgsabhängigen und einer erfolgsunabhängigen Vergütung basiert, ließe sich darüber nachdenken, dass der Auftraggeber zwar zunächst die Mehrkosten übernimmt, sich jedoch in gleichem Maße der erfolgsabhängige Teil der Vergütung reduziert. Der Verursachungsbeitrag des mangelhaft arbeitenden Unternehmers würde dann bei der abschließenden Verteilung des erfolgsabhängigen Teils der Vergütung unter den Auftragnehmern berücksichtigt.

Zum Haftungskomplex stellt sich zudem die Frage, ob sich auch im Zusammenhang mit den Kooperationspflichten zusätzliche Haftungsrisiken ergeben. Diese dürften – anders als beim herkömmlichen Einzelvertragsmodell – im Rahmen des Mehrparteienvertrags als Hauptpflichten zu betrachten sein, sodass etwa bei einer Verweigerung ein

Schadensersatzanspruch nach [§§ 280 ff. BGB](#) in Betracht käme. Die hier bereits vielfach zu Vergleichszwecken herangezogenen Mustermehrparteienverträge Consensus Docs 300 (2007) und PPC 2000 sehen, abgesehen von der wenig wünschenswerten Kündigung, allerdings keine direkten vertraglichen Erzwingungsmechanismen oder Pönalen als Sanktion für die Verweigerung von Kooperations- und Mitwirkungshandlungen vor, was der Verfolgung eines partnerschaftlichen Ansatzes auch eher entspricht, im Einzelfall aber (zu) wenig Anreiz zur Mitwirkung für einen „zurückhaltenden“ Vertragspartner bieten könnte.

Die beteiligten Vertragspartner sollten in jedem Fall vor Eintritt in ein IPD-Mehrparteienvertragsmodell prüfen, ob und inwieweit IPD-bedingte Haftungsrisiken von ihren jeweiligen Versicherungen abgedeckt sind. Unabhängig davon erscheint es sinnvoll, für das gemeinsame Projekt eine spezifische Projektversicherung unter Einbeziehung der zu versichernden Risiken aller Beteiligten abzuschließen.⁸⁴

6. Streitbeilegung

Bereits oben zu II. wurde erläutert, dass die Streitbeilegung im Rahmen von IPD-Mehrparteienverträgen möglichst außerhalb von Gerichts- und Schiedsverfahren erfolgen soll. Andernfalls droht nicht nur eine Verzögerung des Projekts, sondern im schlimmsten Fall dessen Scheitern. Wichtig ist daher, Konflikte frühzeitig zu identifizieren und an das gesamte Projektteam zu kommunizieren (vgl. Clause 27.1 PPC 2000). Bevor Dritte zur Konfliktlösung hinzugezogen werden, erscheint es ratsam, nach dem Vorbild des PPC 2000 zunächst interne Lösungsstrategien vertraglich festzulegen, wie etwa ein Streitentscheid durch die „Core Group“ oder ein anderes mit Repräsentanten aller Vertragsparteien besetztes Gremium.

Scheitert die interne Konfliktlösung, ließe sich über mehrstufige Streitbeilegungsklauseln nachdenken, die auf der ersten Stufe mit Mediation oder Schlichtung beginnen, auf der zweiten Stufe die Adjudikation vorsehen und ggf. erst nach Abschluss des Bauprojekts die Nachprüfung der Adjudikationsentscheidung durch ein ordentliches Gericht oder Schiedsgericht ermöglichen.

Die Zwischenschaltung eines Adjudikationsverfahrens hat den Vorteil, dass es – wenn auch nur vorläufig und nach einer summarischen Prüfung der Sach- und Rechtslage – die zeitnahe Lösung des Konflikts ermöglicht und langwierige projektverzögernde Gerichtsverfahren vermieden werden können.⁸⁵ Dies kann dazu beitragen das Funktionieren des Projektteams trotz auftretender Konflikte zu sichern.

Unabhängig davon, wie die Vertragspartner den Streitbeilegungsmechanismus im Einzelnen ausgestalten, sollte dieser auch Eingang in sämtliche Nachunternehmerverträge finden, soweit die Nachunternehmer nicht in den

Mehrparteienvertrag einbezogen werden (können). Dadurch würde für das gesamte Projekt eine einheitliche Konfliktlösungsstrategie ermöglicht.

V. Fazit

Es bleibt festzuhalten, dass ein (etwa BIM-bezogenes) IPD-Mehrparteienvertragsmodell sich zwar nicht den bestehenden BGB-Vertragstypen unmittelbar zuordnen lässt, dies aber keinen Nachteil darstellt, der gegen die Verwendung solcher Vertragsmodelle spricht. Denn die Rechtspraxis weiß mit untypischen Verträgen interessengerecht umzugehen. Weder sprechen vermeintliche Komplexitäten im Änderungsmanagement noch AGB-Risiken gegen Mehrparteienvertragsmodelle. Es mag gewisse AGB-rechtliche Unsicherheiten im Zusammenhang IPD-Mehrparteienverträgen geben. Gerade die Baubranche ist jedoch mit den (Un-)Tiefen des AGB-Rechts in Bezug auf das herkömmliche, auf bilateralen Verträgen basierende Bauabwicklungsmodell besonders vertraut. Die AGB-Festigkeit von Verträgen ist eine allgemeine vertragsgestalterische Herausforderung und kein spezifisches, mit Mehrparteienverträgen verbundenes rechtliches Risiko. Auch etwaige Haftungsrisiken der Beteiligten sprechen nicht gegen ein Mehrparteienvertragsmodell. Denn diese können (und sollten) vertragsrechtlich sinnvoll begrenzt und versicherungsseitig abgesichert werden. Schließlich spricht für ein Mehrparteienmodell, dass ein frühzeitig einsetzendes und alle Vertragspartner einbindendes Streitvermeidungs- und Streitlösungsregime im Rahmen eines solchen Vertragsmodells einfacher zu vereinbaren ist und damit begründete Hoffnung besteht, projektverzögernde Auseinandersetzungen erheblich reduzieren zu können.

Unabhängig vom Vorstehenden braucht es für eine erfolgreiche Etablierung einer integrierten Projektabwicklung (inklusive BIM) aber vor allem die Bereitschaft, sich auf eine neue Art der Zusammenarbeit einzulassen, in der sich der Fokus aller Beteiligten auch auf den Projekterfolg im Ganzen und nicht nur auf ihren jeweiligen Einzelbeitrag konzentriert. Die besten Methoden für eine effiziente und kooperative Zusammenarbeit, den Austausch von Informationen und Ideen sowie für das Schaffen von gegenseitigem Vertrauen in einem Projekt zu finden, wird seine Zeit dauern. Nicht umsonst sieht der PPC 2000 die Rolle des „Partnering Advisers“ vor, der u.a. den Bauherrn bei der Auswahl der Projektbeteiligten unterstützt, Team-Building-Maßnahmen plant und während des Projekts bei der Entwicklung der „Partnering“-Beziehungen unterstützt und berät.⁸⁶

Es ist zwar nicht von vornherein ausgeschlossen, Elemente der integrierten Projektabwicklung in bilaterale Verträge zu übernehmen.⁸⁷ Auch im Zusammenhang mit BIM ist der Einsatz von Mehrparteienverträgen nicht zwingend.⁸⁸ Nach hiesiger Auffassung lässt sich jedoch kaum bestreiten, dass BIM-basierte Projekte von den Strukturen eines IPD-Mehrparteienvertrags profitieren können. Insofern ist die Ausgangsfrage zu bejahen: BIM ist ein Grund mehr, sich mit Mehrparteienverträgen zu befassen.

In den USA und dem Vereinigten Königreich durchgeführte Partnering-Projekte sollten motivieren, dem Mehrparteienmodell auch in Deutschland mehr Raum zu geben. Dies wird in der Praxis naturgemäß mit einem „Lernprozess“ verbunden sein. Entscheidend dürfte aber sein, dass alle Beteiligten eine entsprechende „Lernbereitschaft“ mitbringen.[89](#)

- ¹ Dr. Tobias Boecken ist Partner der Sozietät Gleiss Lutz im Fachgebiet Dispute Resolution; Zakiya Mzee war bis September 2020 als Wissenschaftliche Mitarbeiterin bei Gleiss Lutz tätig.
- ¹ Stufenplan Digitales Planen und Bauen – Einführung moderner, IT-gestützter Prozesse und Technologien bei Planung, Bau und Betrieb von Bauwerken des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur, entwickelt im Auftrag des BMVI von der „planen-bauen 4.0 Gesellschaft zur Digitalisierung des Planens, Bauens und Betreibens mbH“, 2015.
- ² Stufenplan Digitales Planen und Bauen, S. 5.
- ³ Ebenda, S. 7.
- ⁴ Ob und inwieweit Mehrparteienvertragsmodelle (auch im Kontext von BIM) mit den Maßgaben des öffentlichen Beschaffungswesens vereinbar sind, ist nicht Gegenstand dieses Beitrags. Vgl. zu vergaberechtlichen Fragen im Kontext von BIM, Fischer/Jungedeitering, Die BIM-Methode im Lichte des Baurechts, [BauR 2015, 8 ff. \(15 f.\)](#); ferner Eschenbruch/Grüner, Neue Anforderungen an das Bauvertragsrecht durch eine neue Planungstechnologie, NZBau 2014, 402 (405) und Eschenbruch, Building Information Modeling (BIM), [BauR 2016, 358 \(374\)](#).
- ⁵ Boldt, SimalaBIM – Kann der Zauber der Technik auch unser Vertragsrecht verzaubern?, NZBau 2015, 393 (394); vgl. auch Leupertz, Partnering – Kooperation als Maßstab für die Gestaltung von Bauverträgen, [BauR 2016, 1546 ff.](#); Koenen, Die BIM-Methode – eine Herausforderung, auch für Baujuristen, Digitales Planen und Bauen braucht keinen Gesetzgeber, IBR 2016, 1072 Rdnr. 22.
- ⁶ Vgl. z.B. Eschenbruch/Grüner, BIM – Building Information Modeling – Neue Anforderungen an das Bauvertragsrecht durch eine neue Planungstechnologie, NZBau 2014, 402 (407); Eschenbruch/Malkwitz/Grüner/Poloczek/Karl, Maßnahmenkatalog zur Nutzung von BIM in der öffentlichen Bauverwaltung unter Berücksichtigung der rechtlichen und ordnungspolitischen Rahmenbedingungen – Gutachten zur BIM-Umsetzung, 2014, S. 56 f.
- ⁷ Vgl. Breyer/Schulze-Hagen/Dauner-Lieb/Ehrbar/Haghsheno/Lantzer/Lenz/Racky/Thierau, in: Arbeitskreis XI – Mehrparteienverträge für komplexe Bauprojekte, [BauR 2018, 1574 ff.](#)
- ⁸ Eschenbruch/Grüner, NZBau 2014, 402.
- ⁹ Stufenplan Digitales Planen und Bauen, S. 4; Eschenbruch/Grüner, NZBau 2014, 402 (403).
- ¹⁰ <https://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Artikel/DG/digitales-bauen.html>, zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ¹¹ Stufenplan Digitales Planen und Bauen, S. 7.
- ¹² Vgl. Eschenbruch, Building Information Modeling (BIM), [BauR 2016, 358 \(359\)](#).
- ¹³ In Bezug auf Project Partnering vgl. Leupertz, [BauR 2016, 1546 \(1548\)](#).
- ¹⁴ Mosey, Collaborative Construction Procurement and improved Value, Wiley-Balckwell, 1. Aufl. 2019, S. 271 f.
- ¹⁵ Vgl. Mosey, Collaborative Construction Procurement and improved Value, S. 271 f.
- ¹⁶ Vgl. etwa Ritter, BIM – It’s happening! Ein Zwischenfazit zur Implementierung von BIM in Deutschland, NZBau 2017, 633 (634).
- ¹⁷ Vgl. Eschenbruch, [BauR 2016, 358 \(361\)](#); Eschenbruch/Malkwitz/Grüner/Poloczek/Karl, a.a.O., S. 57; s.a. Roquette/Schweiger/Krause, Vertragsbuch Privates Baurecht, 3. Aufl. 2020, BIM Vertragsbedingungen Rdnr. 3.
- ¹⁸ https://bim4infra.de/wp-content/uploads/2019/07/BIM4INFRA2020_AP4_Teil5.pdf, zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ¹⁹ Bahnert/Heinrich/Johrendt, Einführung in Building Information Modeling (BIM): Der neue Planungsprozess, DS 2018, 191 (193).
- ²⁰ Bolpagni, The implementation of BIM within the public procurement – A model-based approach for the construction industry, VTT Technology 130, 2013, S. 113; Sinning, BIM für die Eisenbahninfrastruktur – Herangehensweise und Herausforderungen für den Einsatz von BIM-Technologien bei Eisenbahninfrastrukturprojekten, EI – Der Eisenbahningenieur, Mai 2018, S. 36.
- ²¹ A Guide to Project Team Partnering, S. 2, Construction Industry Council, cic.org.uk > download2039 > f=team-partnering, zuletzt aufgerufen am 11.12.2020.
- ²² A Guide to Project Team Partnering, S. 2, Construction Industry Council, cic.org.uk > download > f=team-partnering, zuletzt aufgerufen am 11.12.2020.
- ²³ Vgl. ConsensusDocs 300 Standard Form of Tri-Party Agreement for collaborative Project Delivery von 2007; Pease, What is Integrated Project Delivery (IPD)? – Part 1 of 3, Lean Construction Blog, veröffentlicht am 17.01.2018, <https://leanconstructionblog.com/What-is-Integrated-Project-Delivery-Part-1.html>, zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ²⁴ Vgl. Pease, What is Integrated Project Delivery (IPD)? – Part 1 of 3, Lean Construction Blog, veröffentlicht am 17.01.2018, <https://leanconstructionblog.com/What-is-Integrated-Project-Delivery-Part-1.html>, zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ²⁵ Integrated Project Delivery: A Guide, by the America Institute of Architects (2007), S. 5.

- http://info.aia.org/siteobjects/files/ipd_guide_2007.pdf , zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ²⁶ ConsensusDocs Guidebook – ConsensusDocs 300 – Standard Multi-Party Integrated Project Delivery (IPD) Agreement, February 2016 Edition, S. 6, https://www.consensusdocs.org/wp-content/uploads/2019/02/300_Guidebook_02_22_16.pdf , zuletzt abgerufen am 11.12.2020; Integrated Project Delivery: A Guide, by the America Institute of Architects (2007), S. 2, http://info.aia.org/siteobjects/files/ipd_guide_2007.pdf , zuletzt abgerufen am 11.12.2020; The PPC suite, Ed. 2014, PPC 2000 Standard Form of Contract for Project Partnering, Clause 3.6. Soweit in diesem Beitrag auf Klauseln des PPC 2000 Bezug genommen wird, ist der Stand „Amended 2013“ gemeint.
- ²⁷ Vgl. Mosey, Guide to the ACA Project Partnering Contracts PPC 2000 and SPC 2000, Auflage 2003, S. 65.
- ²⁸ Integrated Project Delivery: A Guide, by the America Institute of Architects (2007), S. 3, http://info.aia.org/siteobjects/files/ipd_guide_2007.pdf , zuletzt abgerufen am 11.12.2020; vgl. dazu auch Leupertz, [BauR 2016, 1546 \(1548\)](#) zum sog. Projekt-Alliancing.
- ²⁹ So z.B. in ConsensusDocs 300 (2007), Article 3.7; PPC 2000 (Amended 2013), Clause 8.11.
- ³⁰ Integrated Project Delivery: A Guide, by the America Institute of Architects (2007), S. 3, http://info.aia.org/siteobjects/files/ipd_guide_2007.pdf , zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ³¹ Vgl. ConsensusDocs 300 (2007), Article 4.6; Integrated Project Delivery: A Guide, by the America Institute of Architects (2007), S. 5, http://info.aia.org/siteobjects/files/ipd_guide_2007.pdf , zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ³² Haghsheno, in: Arbeitskreis XI – Mehrparteiverträge für komplexe Bauprojekte, II. Referat, [BauR 2018, 1574 \(1578\)](#) ; Mosey, Guide to the ACA Project Partnering Contracts PPC 2000 and SPC 2000, S. 47.
- ³³ Mosey, Guide to the ACA Project Partnering Contracts PPC 2000 and SPC 2000, S. 47; siehe dazu auch Leupertz, [BauR 2016, 1546 \(1549\)](#) , der es im Rahmen von Projekt-Allianceverträgen für „zwingend notwendig“ erachtet, „Konfliktlösungsmethoden zu implementieren, mit denen vertragliche Streitigkeiten vermieden, jedenfalls aber schnell und kompetent beigelegt oder entschieden werden können“ und dafür auf die außergerichtlichen Streitbeilegungsmethoden im anglo-amerikanischen Raum verweist, die unter dem Begriff der „Alternative Dispute Resolution“ (ADR) bekannt sind.
- ³⁴ Integrated Project Delivery: A Guide, Version 1, by the America Institute of Architects (2007), S. 32, http://info.aia.org/siteobjects/files/ipd_guide_2007.pdf , zuletzt abgerufen am 11.12.2020; Bolpagni, a.a.O., S. 41 f.
- ³⁵ Dauner-Lieb, Mehrparteiverträge für komplexe Bauvorhaben, NZBau, 2019, 339 (340).
- ³⁶ ConsensusDocs 300 (2007), Article 3.8.2 Option 1.
- ³⁷ ConsensusDocs 300 – Standard Multi-Party Integrated Project Delivery (IPD) Agreement, February 2016 Edition, https://www.consensusdocs.org/wp-content/uploads/2019/02/300_Guidebook_02_22_16.pdf , zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ³⁸ ConsensusDocs 300 – Standard Multi-Party Integrated Project Delivery (IPD) Agreement, February 2016 Edition, S. 15, https://www.consensusdocs.org/wp-content/uploads/2019/02/300_Guidebook_02_22_16.pdf , zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ³⁹ Integrated Project Delivery: A Guide, Version 1, by the America Institute of Architects (2007), S. 10, http://info.aia.org/siteobjects/files/ipd_guide_2007.pdf , zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ⁴⁰ Thomson, in: Managing Integrated Project Delivery, S. 87, https://www.leanconstruction.org/wp-content/uploads/2016/02/CMAA_Managing_Integrated_Project_Delivery_1.pdf , zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ⁴¹ Nicht ausgeschlossen wären im Einzelfall insb. Ansprüche nach den Grundsätzen des Vertrags mit Schutzwirkung zugunsten Dritter.
- ⁴² Leupertz, [BauR 2016, 1546 \(1548\)](#) .
- ⁴³ Thomson, in: Managing Integrated Project Delivery, S. 87, https://www.leanconstruction.org/wp-content/uploads/2016/02/CMAA_Managing_Integrated_Project_Delivery_1.pdf , zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ⁴⁴ Heidemann, Kooperative Projektabwicklung im Bauwesen unter der Berücksichtigung von Lean-Prinzipien – Entwicklung eines Lean-Projektabwicklungssystems – Internationale Untersuchungen im Hinblick auf die Umsetzung und Anwendbarkeit in Deutschland, 2011, S. 46.
- ⁴⁵ Heidemann, a.a.O., S. 46; vgl. Clause 3.1 PPC 2000.
- ⁴⁶ Vgl. Integrated Project Delivery: A Guide, Version 1, by the America Institute of Architects (2007), S. 10, http://info.aia.org/siteobjects/files/ipd_guide_2007.pdf , zuletzt abgerufen am 11.12.2020; Sinning, EI – Der Eisenbahningenieur, Mai 2018, S. 36.
- ⁴⁷ Liebich/Schweer/Wernik, Die Auswirkungen von Building Information Modeling (BIM) auf die Leistungsbilder und Vergütungsstruktur für Architekten und Ingenieure sowie auf die Vertragsgestaltung – Schlussbericht, 2011, S. 21; Vgl. etwa auch Bolpagni, a.a.O., S. 113.
- ⁴⁸ Leupertz, [BauR 2016, 1546 \(1548\)](#) .

- ⁴⁹ Leupertz, ebenda.
- ⁵⁰ Vgl. Boldt, NZBau 2015, 393 (394); Eschenbruch/Grüner, NZBau 2014, 402 (406 f.); Leupertz, [BauR 2016, 1546](#); Roquette/Schweiger/Krause, Vertragsbuch Privates Baurecht, 3. Aufl. 2020, BIM Vertragsbedingungen Rdnr. 3.
- ⁵¹ Vgl. Boldt, NZBau 2015, 393 (394); Leupertz, [BauR 2016, 1546 ff.](#)
- ⁵² Eschenbruch/Malkwitz/Grüner/Poloczek/Karl, a.a.O., S. 57; Koenen, Die BIM-Methode – eine Herausforderung, auch für Baujuristen, Digitales Planen und Bauen braucht keinen Gesetzgeber, IBR 2016, 1072 Rdnr. 23.
- ⁵³ Eschenbruch/Malkwitz/Grüner/Poloczek/Karl, a.a.O., S. 57.
- ⁵⁴ Leupertz, [BauR 2016, 1546 \(1552\)](#).
- ⁵⁵ Leupertz, ebenda, 1548.
- ⁵⁶ Vgl. ConsensusDocs 300 (2007); Pease, What is Integrated Project Delivery (IPD)? – Part 1 of 3, Lean Construction Blog, veröffentlicht am 17.01.2018, <https://leanconstructionblog.com/What-is-Integrated-Project-Delivery-Part-1.html>, zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ⁵⁷ So auch Leupertz, [BauR 2016, 1546 \(1550\)](#), der bei BIM-Projekten die Einbindung von Nachunternehmern des Generalunternehmers als Vertragspartner in den Mehrparteienvertrag mit eigenen Kooperationspflichten daraus zur Gewährleistung des nötigen Informations- und Knowhow-Transfers für erforderlich erachtet.
- ⁵⁸ Thomson, in: Managing Integrated Project Delivery, S. 86, https://www.leanconstruction.org/wp-content/uploads/2016/02/CMAA_Managing_Integrated_Project_Delivery_1.pdf, zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ⁵⁹ Thomson, in: Managing Integrated Project Delivery, S. 86, https://www.leanconstruction.org/wp-content/uploads/2016/02/CMAA_Managing_Integrated_Project_Delivery_1.pdf, zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ⁶⁰ Dauner-Lieb, in: Arbeitskreis XI – Mehrparteienverträge für komplexe Bauprojekte, [BauR 2018, 1574 \(1586\)](#) und NZBau 2019, 339 (341).
- ⁶¹ Vgl. nur Palandt/Sprau, 80. Aufl. 2021, BGB § 705, Rdnr. 2.
- ⁶² Palandt/Grüneberg, 80. Aufl. 2021, BGB § 310 Rdnr. 49, MünchKomm.-Basedow, 8. Aufl. 2019, BGB § 310 Rdnr. 120 und BGB § 306a Rdnr. 5.
- ⁶³ Vgl. Dauner-Lieb, in: Arbeitskreis XI – Mehrparteienverträge für komplexe Bauprojekte, [BauR 2018, 1574 \(1586\)](#) und NZBau 2019, 339 (341).
- ⁶⁴ Dauner-Lieb, NZBau, 2019, 339 (341).
- ⁶⁵ MünchKomm.-Busche, BGB § 631 Rdnr. 16; Dauner-Lieb, NZBau, 2019, 339 (340 f.).
- ⁶⁶ So auch Dauner-Lieb, NZBau, 2019, 339 (340).
- ⁶⁷ Vgl. Dauner-Lieb, NZBau, 2019, 339.
- ⁶⁸ [BGH, Urt. v. 13.09.2007 – I ZR 207/04](#), juris Rdnr. 19; [BGH, Urt. v. 19.12.2001 – XII ZR 233/99](#), NJW 2002, 1336 (1337); Erman/Dieckmann, 16. Aufl. 2020, BGB Vor. § 311 Rdnr. 17.
- ⁶⁹ Eschenbruch/Malkwitz/Grüner/Poloczek/Karl, a.a.O., S. 57.
- ⁷⁰ Vgl. ConsensusDocs 300 (2007), Article 4.6.
- ⁷¹ ConsensusDocs 300 (2007).
- ⁷² ConsensusDocs 300 (2007), Articles 4.1 und 4.6.
- ⁷³ Mosey, Guide to the ACA Project Partnering Contracts PPC 2000 and SPC 2000, S. 23.
- ⁷⁴ Zu bedenken bleibt allerdings, dass die AGB-Festigkeit von Anordnungsrechten, die von [§ 650b BGB](#) zu Lasten der Auftragnehmer abweichen, durch die Rechtsprechung noch nicht geklärt ist, vgl. Palandt/Retzlaff, BGB § 650b, Rdnr. 14; Putzier, Sofortige Änderungsanordnung unter dem Bauvertragsrecht 2018, NZBau 2018, 131 (132); Messerschmidt/Voit/von Rintelen, Privates Baurecht, 3. Aufl. 2018, BGB § 650b Rdnr. 124 f.
- ⁷⁵ Mosey, Guide to the ACA Project Partnering Contracts PPC 2000 and SPC 2000, S. 11.
- ⁷⁶ ConsensusDocs 300 – Standard Multi-Party Integrated Project Delivery (IPD) Agreement, February 2016 Edition, S. 6, https://www.consensusdocs.org/wp-content/uploads/2019/02/300_Guidebook_02_22_16.pdf, zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ⁷⁷ Siehe nur Palandt/Grüneberg, BGB § 398 Rdnr. 45; MünchKomm.-Roth/Kieninger, BGB § 398 Rdnr. 192.
- ⁷⁸ Staudinger/Busche, 2017, BGB Einl. zu §§ 398 ff. Rdnr. 207; s.a. Palandt/Grüneberg, BGB § 311 Rdnr. 3 in Bezug auf Abtretung, Schuldübernahme und Vertragsübernahme.
- ⁷⁹ Vgl. MünchKomm.-Basedow, BGB, 8. Aufl. 2019, BGB § 305 Rdnr. 17; Staudinger/Mäsch, 2019, BGB § 305 Rdnr. 31.

- ⁸⁰ Schleswig-Holsteinisches OLG, Urt. v. 14.09.2000 – 7 U 83/99 , juris Rdnr. 2; Staudinger/Mäsch, 2019, BGB § 305 Rdnr. 32; vgl. zu im Rahmen desselben Open-House Verfahrens abgeschlossenen Rabattverträgen nach [§ 130a Abs. 8 SGB V](#) ; auch Gaßner/Strömer, Arzneimittelrabattverträge als Allgemeine Geschäftsbedingungen, PharmR 2015, 41 (47).
- ⁸¹ Thomson, in: Managing Integrated Project Delivery, S. 88, https://www.leanconstruction.org/wp-content/uploads/2016/02/CMAA_Managing_Integrated_Project_Delivery_1.pdf , zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ⁸² Eschenbruch, [BauR 2016, 358 \(373\)](#) .
- ⁸³ Vgl. in Bezug auf die Planung mit BIM: Eschenbruch/Grüner, NZBau 2014, 402 (409).
- ⁸⁴ So in Bezug auf BIM Eschenbruch/Grüner, NZBau 2014, 402 (408); vgl. auch Koenen, a.a.O. IBR 2016, 1072 Rdnr. 11, der mit Bezug auf BIM 2016 auf die Erforderlichkeit neuer Versicherungsprodukte hinweist.
- ⁸⁵ Papier/Schröder, Verfassungskonformität der Adjudikation in Bausachen, ZfBR 2013, 731.
- ⁸⁶ Mosey, Guide to the ACA Project Partnering Contracts PPC 2000 and SPC 2000, S. 61.
- ⁸⁷ Thomson, in: Managing Integrated Project Delivery, S. 86, https://www.leanconstruction.org/wp-content/uploads/2016/02/CMAA_Managing_Integrated_Project_Delivery_1.pdf , zuletzt abgerufen am 11.12.2020.
- ⁸⁸ Vgl. z.B. Eschenbruch/Grüner, NZBau 2014, 402 (407); Koenen, IBR 2016, 1072 Rdnr. 24, verweist auf den Einsatz von BIM ohne Mehrparteienverträge im Anlagenbau.
- ⁸⁹ Vgl. Leupertz, [BauR 2016, 1546 \(1548\)](#) .