

**PPC Deutschland:
Einführung in PPC und FAC-1**

von

**David Mosey,
Wolfgang Breyer
Stefan Leupertz
Antje Boldt**

2018

Inhaltsverzeichnis

1. WAS SIND PPC und FAC-1?	3
2. PASST PPC MIT BIM ZUSAMMEN?	3
3. SCHLÜSSELEMENTE VON PPC	4
3.1 MEHRPARTEIENANSATZ	4
3.2 INTEGRIERTER PROZESS	4
3.3 KONTROLLEN	5
4. PPC-AUFTRAGSVERGABE	6
5. PPC STRUKTUR UND AUFBAU	6
5.1 PROJECT PARTNERING AGREEMENT	7
5.2 JOINING AGREEMENT	8
5.3 PRE-POSSESSION AGREEMENT	8
5.4 COMMENCEMENT AGREEMENT	8
5.5 PROJECT COMPLETION	9
6. WAS SIND DIE PPC-VERTRAGSSDOKUMENTE?	9
6.1 PROJECT BRIEF	10
6.2 PROJECT PROPOSALS	11
6.3 PRICE FRAMEWORK	11
6.4 CONSULTANT SERVICES SCHEDULES	12
6.5 ZAHLUNGSKONDITIONEN FÜR CONSULTANTS	12
6.6 PARTNERING TIMETABLE	12
6.7 PROJECT TIMETABLE	13
6.8 KEY PERFORMANCE INDICATORS (KPI)	13
7 ÜBERSETZUNG	14
8 ANPASSUNGEN AN DAS SPEZIFISCHE PROJEKT	14

1. WAS SIND PPC und FAC-1?

Bei PPC („Project Partnering Contract“) handelt es sich um das erste standardisierte Formular eines Projektpartnerschaftsvertrages in Großbritannien und um eines der ersten weltweit. PPC ist ein Mehrparteienvertrag und soll eine Allianz vieler Projektpartner schaffen. Auf dieser Grundlage können verschiedene Projektprozesse gelenkt werden. PPC ist für alle Arten von Bauprojekten geeignet und grundsätzlich – vorbehaltlich einer jeweils allfälligen Anpassung – zur Anwendung in jeder Rechtsordnung gedacht.

Professor David Mosey, Direktor des Centre of Construction Law & Dispute Resolution am King’s College, London, hat PPC entworfen. Vertreter aus dem öffentlichen, ehrenamtlichen und privaten Sektor bewerten ihn als strukturell klaren und ausgewogenen Projektallianzvertrag. In Großbritannien findet er konsequenterweise mittlerweile bei einer Vielzahl erfolgreicher Projekte Anwendung und umfasst dabei ein weites Spektrum – etwa in den Bereichen des Büro- & Wohnungsbaus, des Schul- und Hochschulbaus, im Gesundheitswesen, der Freizeitgestaltung sowie bei Infrastrukturmaßnahmen (Eisenbahn und Autobahnen). Beispiele können den Fallstudien unter <http://ppc2000.wiserhosting.com/wp-content/uploads/2016/12/10-Year-Anniversary-PPC-and-5-Year-TPC.pdf> entnommen werden.

Auch die britische Regierung empfiehlt die Verwendung des PPC als effizienzfördernde Vertragsstruktur durch frühzeitige Unternehmereinbindung, durch kooperative Zusammenarbeit und nicht zuletzt durch die Anwendung von BIM. Testprojekte der Regierung zeigen, wie durch PPC Einsparungen und eine verbesserte Wertschöpfung, z.B. bei einer Reihe von Neubau- und Sanierungsprojekten, erreicht werden: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/325014/Two_Stage_Open_Book_Guidance.pdf

PPC ist die Reaktion auf das Bedürfnis innerhalb der Bau- und Ingenieursbranche nach einem Allianzvertrag, der die Rollen aller Beteiligten jederzeit (also sowohl vor Baubeginn als auch während der eigentlichen Bauphase) berücksichtigt.

Um das zu erreichen, braucht es neben einer kulturellen Veränderung auch klare, praktikable und verbindliche Techniken, die alle Projektbeteiligten zusammenführen und ihren Zusammenhalt stärken. Damit jeder weiß, wann er was wie zu erledigen hat, ist es notwendig, eine neue Herangehensweise, eine neue Kultur in ein nachhaltiges Regelwerk umzusetzen. Das ist der hinter PPC stehende Ansatz.

Gegenstand der vorliegenden Übersetzungen sind die internationalen Versionen von PPC – PPC International – und FAC-1 –Framework Alliance Contract –.

PPC als Mehrparteienvertrag soll die bisherigen klassischen bilateralen Verträge wie etwa einen Generalunternehmervertrag zwischen dem Bauherrn und dem Generalunternehmer und einen Architektenvertrag zwischen Bauherr und Architekt durch einen Vertrag ersetzen. Nachunternehmer-/Lieferantenverträge für Nachunternehmer-/Lieferanten, die nicht Mitglieder des Mehrparteienvertrages als Team-Member sind, sind als separate „klassische“ 2-Parteien Rechtsverhältnisse in Form von „Specialist-Contracts“ oder „Consultant-Contracts“ (für sonstige Berater/Planer) vorgesehen, bei denen der Generalunternehmer bzw. der Bauherrn als alleiniger Auftraggeber auftritt. FAC-1 dagegen verfolgt einen anderen Ansatz: In diesem Mehrparteienvertrag werden (nur) die wichtigen Elemente der Zusammenarbeit der Team-Mitglieder geregelt. Unter diesem „Schirm“ sind die traditionellen bilateralen Rechtsverhältnisse angesiedelt, also z.B. ein herkömmlicher Generalunternehmervertrag zwischen Bauherr und Generalunternehmer, ein Architektenvertrag zwischen Bauherr und Architekt etc. Der Vorteil dieses Ansatzes: Er ist nicht so radikal wie der von PPC. Die Parteien können grundsätzlich auf Basis vertrauter Verträge arbeiten, zur gleichen Zeit aber die Vorteile der PPC-Strukturen über den darüber „schwebenden“ FAC-Mehrparteienvertrag nutzen, der im Einzelnen die Zusammenarbeit aller Beteiligten detailliert unter Festsetzung von damit einhergehenden Rechten und Pflichten regelt.

2. PASST PPC MIT BIM ZUSAMMEN?

PPC dokumentiert den gesamten Prozess, beginnend zum frühestmöglichen Zeitpunkt mit der Auswahl der Beteiligten. Er dient weiter als Knotenpunkt der praktischen Arbeitsbeziehungen zwischen den einzelnen Beteiligten und den Abläufen. Dies ist insbesondere bei der Entwicklung der Projektdaten bedeutsam.

PPC ist dabei mit BIM kompatibel, da er eine Verbindung zwischen den Beteiligten im Hinblick auf den Austausch von Entwurfs-, Kosten-, Zeit- und Risikodaten ermöglicht und reguliert. So werden mit PPC gegenseitige

Lizenzen vor dem Hintergrund des Problems des jeweiligen geistigen Eigentums vergeben. Des Weiteren enthält PPC Zeitpläne, die alle Schlüsselaktivitäten steuern. Beispiele dafür sind in den britischen BIM-Fallstudien aufgeführt: <https://www.gov.uk/government/publications/procurement-trial-case-study-cookham-wood-prison> und http://constructingexcellence.org.uk/wp-content/uploads/2015/12/Trial-Projects-North-Wales-Prison-Case-Study_Final.pdf.

3. SCHLÜSSELELEMENTE VON PPC

PPC findet in Großbritannien seit dem Jahr 2000 umfangreiche Anwendung und war bislang nur zweimal Gegenstand einer gerichtlichen Auseinandersetzung. Dies liegt auch an dem integrierten „Early Warning System“ („Frühwarnsystem“, Clause 3.7) und der Regelung zur frühzeitigen Problemanalyse durch die sog. „Core Group“, die Leitungsfunktionen innehat (Clauses 3.5, 3.6 und 27.3). Ebenso wichtig, in diesem Zusammenhang ist das frühzeitige Zusammentragen und die Analyse aller relevanten Daten bezüglich der Planung, der Kosten, der Zeit und der Risiken.

PPC integriert sämtliche Beteiligten in einen einzigen Mehrparteienvertrag;

PPC deckt sowohl die Phase vor Baubeginn als auch die eigentliche Bauphase ab;

PPC sieht effektive Kontrollen (auch zur Unterstützung des integrierten Projektmanagements) vor.

3.1 MEHRPARTEIENANSATZ

PPC schafft eine verbindliche „Allianz“ für ein Bauprojekt („Project“, „Site“), bei dem der Auftraggeber („Client“), der (General-)Unternehmer („Constructor“) und sämtliche Sonderfachleute und Consultants (vom Auftraggeber bestimmt) zusammen als Mitglieder des Partnering-Teams nach denselben vertraglichen Bestimmungen und Bedingungen arbeiten. Auch die „Specialists“ (Subunternehmer, Subplaner oder Zulieferer) können Vertragspartner werden.

Der Auftraggeber ist mit allen anderen Mitgliedern des Partnering-Teams durch einen einheitlichen Vertrag verbunden und steht nicht in zahlreichen, oft nicht hinreichend koordinierten Zwei-Parteien-Verträgen. Dadurch wird das Risiko von Lücken oder Überlappungen zwischen den verschiedenen Funktionen und Verantwortungsbereichen der Projektpartner erheblich reduziert; zugleich wird eine Vielzahl von wechselseitigen Sorgfaltspflichten zwischen den Mitgliedern des Partnerschaftsteams begründet.

Im herkömmlichen System der Zwei-Personen-Verträge ist der Auftraggeber der einzige Projektbeteiligte, der mit allen anderen Beteiligten vertraglich verbunden ist und damit die Schnittstelle zu allen anderen darstellt. PPC als Mehrparteienvertrag begründet demgegenüber direkte vertragliche Verbindungen zwischen allen Beteiligten, so dass zwischen ihnen unmittelbar Rechte und Pflichten bestehen.

3.2 INTEGRIERTER PROZESS

Es ist von hoher Bedeutung, die Expertise bezüglich Planung, Ausführung und Risikomanagement des (General-)Unternehmers und der Fachunternehmer frühzeitig in den Entwicklungsprozess einzubringen, wohingegen die tradierte Vertragskultur und deren Muster von einer Ad-hoc-Mobilisierung und einem sofortigen Baubeginn ausgehen und im Hinblick auf die wichtige Phase vor Baubeginn keine Regelungen treffen. PPC schafft hingegen ein vertragliches Rahmenwerk, das von der Planungsentwicklung über das Risikomanagement, über die Gewerke- und Lieferantenvergabe bis hin zur Vereinbarung der in diesem Zusammenhang stehenden Preise Regelungen enthält.

PPC hat die Planungsentwicklung sowohl in der Phase vor Baubeginn als auch in der Bauphase selbst im Blick. Ziel dabei ist eine bestmögliche Einbindung der ausführenden Unternehmen und Lieferanten schon vor Baubeginn. PPC enthält ferner Mechanismen, zur auch preislichen Einbindung von weiteren Nachunternehmern wobei der Gewinn des Generalunternehmers, die Kosten der Baustelleneinrichtung und die allgemeinen Geschäftskosten üblicherweise im Voraus festgelegt werden. PPC2000 sieht in der Bauvorphase eine Preisfindung anhand der „Open Book“-Methode für die Festlegung eines Pauschalpreises als „Fixed Price“ oder als „Target Price“ vor.

Der Preis soll – von allen Beteiligten akzeptiert - alle Kosten transparent abbilden und logisch und nachvollziehbar aufgebaut sein. Dies schafft eine notwendige Detailtiefe und Sicherheit.

Die Zusammenstellung eines Partnering-Teams gemäß PPC2000 zum frühestmöglichen Zeitpunkt bedeutet, die Planungsentwicklung, die Preiskalkulation und die Termine an das vereinbarte „Budget“ des Projekts zu koppeln. Die vorgesehenen Anforderungen zu genauester Analyse und Risikomanagement stellen auch sicher, dass es bei der Preisfindung nur ein Minimum an Unwägbarkeiten gibt. Auf diese Weise kann ein Pauschal-Festpreis als „Agreed Maximum Price“, durchaus auch in Deutschland mittlerweile als „Guaranteed Maximum Price“ geläufig und angewandt, schon vor Baubeginn auf Basis aller notwendigen Angaben unter Berücksichtigung von Risiken und Annahmen festgelegt werden, die vom Auftraggeber und den anderen Beteiligten gemeinsam definiert werden. Dies ermöglicht ein ähnliches Maß an Preissicherheit wie traditionelle Verträge, aber zusätzlich kombiniert mit den Vorzügen einer Open-Book-Preisgestaltung, einem früh- und damit rechtzeitigem „Value Engineering“ und Risikomanagement. Das richtig angewandt führt zu Kosteneinsparungen und Mehrwert.

Die Open-Book-Kosteninformationen schaffen nicht nur die Grundlage für einen vereinbarten Fest- oder Zielpreis, sondern sind auch eine probate und transparente Grundlage für die spätere Durchführung von geänderten Leistungen und für die Beilegung von Ansprüchen im Zusammenhang mit Verzögerungen oder Unterbrechungen.

3.3 KONTROLLEN

PPC enthält Kontrollmechanismen, die alle Beteiligten miteinbeziehen („team-based controls“). Ein Zeitplan („Partnering Timetable“ [„Partnering-Terminplan“]) regelt die Aktivitäten in der Bauvorphase, ein weiterer Zeitplan („Project Timetable“, [„Projekt-Terminplan“]) regelt diejenigen Aktivitäten, die während der Bauphase ablaufen. Diese Dokumente sind ein wesentliches Werkzeug für gutes Projektmanagement. Werden Mitglieder des Partnering-Teams angehalten, bestimmte Zeitspannen für ihre jeweiligen Aufgaben innerhalb der einzelnen Projektstufen verbindlich zu vereinbaren, verhindert das allzu optimistische Einschätzungen und bietet eine klar verständliche Grundlage für eine effiziente Teamarbeit.

Ein zusätzlicher Kontrollmechanismus im Rahmen von PPC ist das jeweilige sog. „Sign-off“, das „Unterzeichnen“ bei allen Meilensteinen: Das Unterzeichnen des „Project Partnering Agreement“ („Partnering-Vereinbarung“) statuiert das Partnering-Team und das System, unter dessen Regime die Parteien bis zum Baubeginn arbeiten. Das Unterzeichnen eines „Joining Agreement“ („Beitrittsvereinbarung“) legt die Funktion jedes neuen Mitglieds des Partnerschaftsteams fest. Das Unterzeichnen eines „Pre-Possession Agreement“ („Vertrag für VORBEREITENDE ARBEITEN vor Genehmigung der Ausführungsphase“) begründet die Befugnis, frühzeitige vorbereitende oder untersuchende Maßnahmen auf der Baustelle durchzuführen. Das Unterzeichnen eines „Commencement Agreement“ („Ausführungsvereinbarung“) ist notwendig um mit den Bauarbeiten an sich zu beginnen, was wiederum nur dann möglich ist, wenn sämtliche vereinbarten Voraussetzungen erfüllt wurden.

Kontrolle entsteht auch durch verbindliche Vereinbarungen zur Risikoreduzierung und -teilung (insbesondere in der Frühphase). Es werden für die Beteiligten individuelle Leistungskennzahlen („Key Performance Indicators“) festgelegt, anhand derer die Performance beurteilt wird und die auch für die Vergütung herangezogen werden. Damit kann auch außerordentliche Leistung außerordentlich vergütet werden, was zusätzlich motiviert.

Auftretenden Schwierigkeiten begegnet PPC mit dem bereits erwähnten „Early Warning System“ und der Core Group. Die Core Group setzt sich aus Personen zusammen, die die „Partnering Team Members“ („Partnering-Team-Mitglieder“) repräsentieren. Sie prüfen und fördern die Fortschritte des Projekts. PPC enthält auch eine für alle Beteiligten verbindliche Verpflichtung zur Problemlösung gemäß der sog. „Problem-Solving Hierarchy“ („Problemlösungshierarchie“, Clause 27.2) – unter Einbeziehung der Core Group – durch Schlichtung, durch Mediation oder andere zu vereinbarende Mechanismen.

PPC sieht als Unterstützung für die Parteien einen „Partnering Adviser“ („Partnering-Advisor“) vor, der als unabhängiger Dritter Ratschläge in Bezug auf das Projekt, die Entwicklung der Beziehung der Beteiligten untereinander und die Durchführung des Vertrages gibt.

4. PPC-AUFTRAGSVERGABE

PPC ist ein Prozessdokument, das alle Aktivitäten und die Beziehungen sämtlicher Mitglieder innerhalb von klar definierten Stufen während der Phase vor Baubeginn und der Bauphase selbst regelt.

In dem Zeitraum vor der Unterzeichnung des Project Partnering Agreement stellt der Auftraggeber eine erste Projektvorgabe und ein Projektbudget auf. Er wählt die ersten Mitglieder des Partnering-Teams aus. In diesem Stadium wird der Auftraggeber üblicherweise Planungs- und Budgetconsultants hinzuziehen, die die Projektvorgaben erstellen und dem Auftraggeber im Übrigen beratend zur Seite stehen.

Will der Auftraggeber derartige Leistungen solcher Consultants (oder auch schon eines Generalunternehmers oder Sonderfachmannes) bereits vor Unterzeichnung eines Project Partnering Agreement in Anspruch nehmen, bietet sich eine lediglich vorläufige Beauftragung an, da diese Personen idealerweise mit ihrer Expertise und erworbenen projektspezifischen Vorkenntnissen auch Teil des späteren PPC-Teams sein sollten. Solch eine Beauftragung kann dann etwa eine Klausel enthalten, wonach jede Partei – im Hinblick auf ihren entsprechenden Leistungsbeitrag – PPC unterzeichnen wird, sobald Projektvorgabe und Projektbudget hinreichend klar sind und das Partnering-Team gegründet ist.

Die Auswahl der Mitglieder des Partnering-Teams sollte auf Basis freigestellter Kriterien erfolgen, die nach der höchstmöglichen, im Einzelfall für die erfolgreiche Umsetzung des Projekts erforderlichen Expertise fragen, die im Rahmen von Verhandlungen weiter hinterfragt werden kann, soweit der Auftraggeber diesbezüglich keinen rechtlichen, insbesondere vergaberechtlichen Auflagen unterliegt, die ihn zu einem formellen Ausschreibungsverfahren zwingen. In diesen Fällen ist der Auftraggeber gehalten, Vergabeunterlagen zu erstellen, die die späteren Aufgaben klar beschreiben und den Fokus soweit wie vergaberechtlich eben zulässig gleichsam auf Kriterien legt, die eine Auswahl auf Basis der bestmöglichen Fachkenntnis erlaubt und damit zwangsläufig nicht nur einen reinen Preiswettbewerb widerspiegeln. Letzterer führt erfahrungsgemäß sehr eingeschränkt zu dem dargestellten Ziel.

5. PPC STRUKTUR UND AUFBAU

PPC ist ein einheitliches Vertragsdokument, das sich wie folgt zusammensetzt:

Project Partnering Agreement;

Partnering Terms („Partnering-Bedingungen“),

Appendix 2: Form of Joining Agreement („Muster einer Beitrittsvereinbarung“);

Appendix 3 Part 1: Form of Pre-Possession Agreement („Muster eines Vertrags für vorbereitende Arbeiten vor Genehmigung der Ausführungsphase“);

Appendix 3 Part 2: Form of Commencement Agreement („Muster einer Ausführungsvereinbarung“)

Appendix 4: Insurance of Project and Site, Third Party Liability Insurance, Professional Indemnity or Product Liability Insurance and General by reference to clause 19 of the Partnering Terms (Formulare für Versicherungen);

Appendix 5: Conciliation and Arbitration (if applicable) by reference to clause 27 of the Partnering Terms (Schlichtung und Schlichtungsverfahren).

Im Verlauf eines PPC-Projekts werden die Beteiligten also nicht nur das Project Partnering Agreement, sondern wie bereits erwähnt auch ein Commencement Agreement und möglicherweise eine oder mehrere Joining Agreements und andere Formulare unterzeichnen.

PPC erlaubt Flexibilität im Hinblick auf Funktion und Verantwortlichkeiten der Beteiligten und bei den Schlüsselfragen des Projektes, vgl. hierzu:

die Befugnisse des „Client Representative“ („Vertreter des Kunden“, Clause 5.2 der Partnering Terms);

die Mitglieder des „Design Teams“ und den Entwurfsentwicklungsprozess (Clause 8 der Partnering Terms);

den Einsatz von Leistungsanreizen (Clause 13 der Partnering Terms) und KPI (Clause 23 der Partnering Terms);

- die Behandlung von Risiken (Clause 18 der Partnering Terms);
- die Zahlungsmethoden (Clause 20 der Partnering Terms);
- die vereinbarten Sorgfaltspflichten (Clause 22 der Partnering Terms).

Alle Vertragsdokumente, d.h. jedes Project Partnering Agreement, jedes Joining Agreement, jedes Pre-Possession Agreement und jedes Commencement Agreement enthalten Blankostellen, die durch projektspezifische Angaben zu ergänzen sind. Die Formulierungen der entsprechenden Einfügungen sollten, soweit möglich, durch PPC definierte Termini verwenden (wie in Anlage 1 des PPC dargelegt). Sämtliche Einfügungen in einem PPC-Dokument sollten also sorgfältig formuliert werden, da sie direkte Auswirkungen auf die Funktionen, Risiken und Verpflichtungen der Beteiligten haben.

Bezüglich der vertraglichen Auswirkungen jeder Einfügung gibt es am linken Seitenrand des Partnering Agreement und des Commencement Agreement Verweise auf bestimmte Partnering Terms. Die relevanten Abschnitte verstehen sich vertragsrechtlich somit im Zusammenhang mit den entsprechenden Partnering Terms.

5.1 PROJECT PARTNERING AGREEMENT

Sobald geeignete Mitglieder des Partnering-Teams ausgewählt wurden, sollte das Project Partnering Agreement unverzüglich unterzeichnet werden. Im Idealfall gelingt das möglichst lange vor dem eigentlichen Baubeginn. Auftraggeber, Generalunternehmer, Consultants und Fachleute können dann bereits vor Baubeginn an Planungsprozessen, beim Risikomanagement sowie an der abschließenden Bestimmung aller weiteren Beteiligten, insbesondere der Subunternehmer, und bei den Preiskalkulationen teilnehmen.

Die Möglichkeit, klare vertragliche Absprachen für die Bauvorphase zu regeln, ist eines der bedeutendsten Merkmale des PPC und ist wichtiger Bestandteil eines gelungenen Partnerprozesses.

Bei Unterzeichnung des Project Partnering Agreement sollte das Partnering-Team bereits aus dem Kunden, dem (General-)Unternehmer und einem Auftraggebervertreter bestehen. Grundsätzlich sollte es auch bereits einen oder mehrere Planer (auch wichtige Fachplaner) und, wenn möglich, einen oder mehrere Lieferanten und Subunternehmer geben.

Weitere Consultants und Sonderfachleute können zu einem späteren Zeitpunkt erforderlich werden, die dann nach Unterzeichnung des Project Partnering Agreement ausgewählt werden. Diese Fachrichtungen oder Gewerke sollten im Project Partnering Agreement bereits abstrakt genannt werden.

Die „Partnering Documents“ („Partnering-Vertragsunterlagen“), sollten aus folgenden Unterlagen (vgl. hierzu auch unter 6.) bestehen:

- der vom Auftraggeber gestellte „Project Brief“ („Projektbeschreibung“) und die „Project Proposals“ („Projektvorschläge“) des Generalunternehmers, in ausreichendem Maß detailliert, sodass Funktionen und Verantwortlichkeiten vereinbart werden können;

- ein erster „Price Framework“ („Preisrahmen“), der das Budget des Auftraggebers, den verbindlichen Gewinn des Generalunternehmers, die Baustelleneinrichtungskosten und die Allgemeinen Geschäftskosten angibt und eine Erklärung enthält bezüglich der vom Generalunternehmer vorgeschlagenen Kostengestaltung für Risiken samt der daraus resultierenden Eventualitäten;

- „Consultant Services Schedules“ („Consultant-Terminplan“) und „Consultant Payment Terms“ („Consultant-Zahlungsbedingungen“) mit klaren Aussagen zu Funktionen, Verantwortungsbereichen und Zahlungsberechtigungen;

- ein klarer Partnering Timetable für alle Beteiligten, der die Aufgaben und Schnittstellen in der Bauvorphase des Projekts regelt.

Das unterzeichnete PPC Project Partnering Agreement regelt demnach die Leistungen und Aufgaben der Beteiligten während der Bauvorphase. Dazu gehören auch die Planungsentwicklung und das Vervollständigen der Nachunternehmerkette durch Auswahl von Fachplanern, Nachunternehmern und Zulieferern. Auch der vereinbarte Höchstpreis wird in dieser Phase mithilfe des bereits detaillierten Kostenrahmens entwickelt. Regelungsgegenstand sind zudem die für dieses Stadium relevanten Vereinbarungen im Hinblick auf Risikomanagement, Value-Engineering und Value-Management.

Sämtliche Leistungen der Bauvorbereitungsphase sollten so geregelt und verbindlich vereinbart sein, dass sie mit den einschlägigen Zeitplänen korrespondieren und damit auch den Vorgaben der Beteiligten entsprechen.

5.2 JOINING AGREEMENT

Jederzeit ist es möglich, dass neue Beteiligte dem Project Partnering Agreement „beitreten“, also Vertragspartner werden. Dies geschieht durch Unterzeichnung einer Beitrittsvereinbarung, dem sog. „Joining Agreement“. PPC Appendix 2 enthält als Anlage ein entsprechendes Formular, in dem die beauftragten Leistungen und die vereinbarten Zahlungskonditionen der beitretenden Partei festgehalten werden. Die Vereinbarung ist von der beitretenden Partei sowie von sämtlichen Beteiligten zu unterzeichnen.

Bei den Beitretenden handelt es sich typischerweise um weitere (Fach-)Planer, Sonderfachleute, Subunternehmer sowie Zulieferer, entweder als neue Beteiligte oder als solche, die einen bisherigen Beteiligten ersetzen. Ein Beitritt kommt, wie dargelegt, jederzeit während der Bauvorbereitungs- und der Bauphase in Betracht. Einzige Voraussetzung ist, dass es das Project Partnering Agreement bereits gibt (siehe Clauses 10.2 und 26.9 der Partnering Terms).

5.3 PRE-POSSESSION AGREEMENT

Ebenfalls jederzeit nach Unterzeichnung des Project Partnering Agreement können Auftraggeber und Generalunternehmer ein Pre-Possession Agreement vereinbaren. Derartiges kann erforderlich sein, wenn Arbeiten vorab oder abseits der Baustelle notwendig werden, noch bevor alle Genehmigungen für den Baubeginn vorliegen. PPC Appendix 3 Part 1 hält ein geeignetes Formular hierfür bereit. Darin sollten die entsprechenden Arbeiten, der Zeitrahmen für deren Fertigstellung und der dafür zu zahlende Preis angegeben sein. PPC stellt dabei klar, dass ein Pre-Possession Agreement keine grundlegenden Verpflichtungen für den Projektfortschritt enthalten darf und allen einschlägigen PPC-Regeln unterliegt. Des Weiteren muss der Generalunternehmer seine diesbezüglichen Arbeiten einstellen und die Baustelle sogar verlassen, wenn ihn der Auftraggeber oder dessen Vertreter dazu auffordert.

5.4 COMMENCEMENT AGREEMENT

Sobald alle vereinbarten Voraussetzungen für den Baubeginn erfüllt sind (vgl. Clause 14.1 der Partnering Terms und den Project Brief), unterzeichnen die Partner eine Vereinbarung über den Baubeginn, das sog. „Commencement Agreement“. PPC Appendix 3 Part 2 enthält ein geeignetes Formular. Der Auftraggeber und die anderen Beteiligten sollten allerdings sicherstellen, dass die in Clause 14 der Partnering Terms und im Project Brief definierten Voraussetzungen erfüllt sind. Dazu gehört die verbindliche Festlegung des Höchstpreises, ein ausreichender Planungsstand, eine hinreichende Konkretisierung der Nachunternehmerkette und weitere Preisangaben, damit ein Höchstmaß an Planungssicherheit und Preissicherheit gegeben ist. Zu den Voraussetzungen gehören auch die Vereinbarung eines Project Timetable (für die Umsetzung auf der Baustelle), eine verbindliche Vereinbarung der sog. KPI (vgl. unten unter 6.8.), Zielvorgaben und Leistungsanreize und anderes, wie z.B. Vorgaben zum Standorterwerb, zur Standortfinanzierung oder zu Genehmigungen.

Mit dem Commencement Agreement unterzeichnen alle Beteiligten die ausdrückliche Erklärung, dass nach „besten Wissen und Gewissen mit dem Projekt auf der Baustelle begonnen werden kann“. Das muss von allen Beteiligten akzeptiert werden oder es muss bei abweichender Meinung jedenfalls ein begründeter Hinweis erfolgen. Vor Abschluss des Commencement Agreement müssen sich die Parteien daher auf eine Grundlage verständigen, wozu der Auftraggeber – idealerweise im Project Brief – die von ihm erkannten und geforderten Voraussetzungen anzugeben hat. Das dient auch dazu, dass die anderen Beteiligten die erforderlichen Maßnahmen und die ggf. zu überwindenden Hindernisse verstehen. Umgekehrt ist dieses Verständnis wiederum hilfreich im Hinblick auf Vereinbarungen bezüglich des jeweiligen konkreten Leistungssolls und etwaiger Entschädigungszahlungen, wenn das Projekt doch nicht zur Ausführung gelangen sollte.

Vor Abschluss des Commencement Agreement ist der Auftraggeber gemäß Clause 26.1 der Partnering Terms jederzeit dazu berechtigt, die Beauftragung aller anderen Beteiligten zu kündigen, wenn eine der vereinbarten

6. WAS SIND DIE PPC-VERTRAGSSDOKUMENTE?

Voraussetzungen nicht erfüllt ist oder der Auftraggeber wegen anderer unvorhersehbarer Gründe das Projekt nicht mehr fortzusetzen wünscht.

Es wäre einem Auftraggeber nicht zumutbar, sich verbindlich und unbedingt für die gesamte Durchführung eines Projektes zu verpflichten, das bei Unterzeichnung des Project Partnering Agreement weder im Hinblick auf die Planung noch im Hinblick auf die Kostenkalkulationen vollständig definiert ist.

Übt der Auftraggeber dieses Kündigungsrecht aus, muss er den anderen Beteiligten die vereinbarte Vergütung hinsichtlich bereits erbrachter Leistungen bezahlen, ist aber für weitergehende Ansprüche nicht haftbar zu machen.

Sobald das Commencement Agreement unterzeichnet wurde, sind alle Beteiligten an ihre jeweiligen Funktionen und Verantwortlichkeiten gebunden. Kündigungsrechte gibt es dann nur noch eingeschränkt (etwa bei Insolvenz oder Pflichtverletzungen).

Der Generalunternehmer übernimmt ab Unterzeichnung des Commencement Agreement bis zum Abschluss des Projekts grundsätzlich die Hauptverantwortung für die Durchführung und Fertigstellung des Projekts, abweichende Regelungen und festgelegte Risikovereinbarungen sind dabei möglich. Ebenfalls festzulegen ist der Verantwortungsbeitrag, den andere Beteiligte zu leisten haben. Als Gegenleistung bezahlt der Auftraggeber den vereinbarten Höchstpreis – vorbehaltlich zulässiger Anpassungen (Clauses 12, 13, 17 und 18 der Partnering Terms). Im Hinblick auf Planungen oder Regelungen für Subunternehmer und Preise, die vor Baubeginn noch nicht abgeschlossen oder vereinbart wurden, stellt PPC entsprechende „Reserven“ bereit. Auch während der Bauphase wird das Prinzip der engen Zusammenarbeit fortgesetzt. Dies zeigt sich etwa bei der Risikoverteilung, beim Early Warning System, bei der Core Group und bei obligatorischen Evaluierungen, z.B. im Vorfeld von Verzögerungen oder Unterbrechungen. Die Leistungen werden mit den KPI abgeglichen, wobei Leistungsanreize bestehen.

Alle schnittstellenrelevanten Leistungen der Bauphase sollen verbindlich so definiert werden, dass sie innerhalb der durch die einschlägigen Regelungen festgelegten Fristen ausgeführt werden.

5.5 PROJECT COMPLETION

„Projekt Completion“ („Projektfertigstellung“) wird von PPC Appendix 1 definiert als die „vertragsgemäße Fertigstellung, die dem Auftraggeber die Übernahme und Nutzung des Bauvorhabens gemäß den Vorgaben ermöglicht“.

Bezüglich der Haftung der Beteiligten nach Fertigstellung gibt es Regelungen für eine zu vereinbarende Gewährleistung, eine zu vereinbarende Mängelbeseitigungsfrist und eine zu vereinbarende Verjährungsfrist (Clauses 21, 22 und 27.7 der Partnering Terms – all das im deutschen Recht wegen der gesetzlichen Regelungen eher unproblematisch und weniger differenziert auszugestalten). Zudem ist eine Überprüfung der sog. „Post-Project Completion“ („Prüfung nach Fertigstellung des Projekts“) vorgesehen (Clause 23.6 der Partnering Terms).

6. WAS SIND DIE PPC-VERTRAGSSDOKUMENTE?

PPC fasst wie dargelegt eine Vielzahl von Zwei-Parteien-Verträgen, die ansonsten notwendig wären, in einem einzigen Vertrag.

Die Vertragsdokumente des PPC entsprechen grundsätzlich den Dokumenten, die auch andere Vertragswerke begleiten. PPC verleiht drei weiteren Dokumenten, die insbesondere zur Bewertung des Leistungsfortschritts der Beteiligten notwendig sind, einen vertraglichen Status. Dabei handelt es sich um zwei besondere Zeitpläne und um die KPI.

Die vollständigen PPC Vertragsbestandteile bestehen aus folgenden Dokumenten:

- Project Partnering Agreement;
- Partnering Terms;
- sämtlichen Joining Agreements;
- sämtlichen Pre-Possession Agreements;

Commencement Agreement;
sämtliche Partnering Charters („Partnerschafts-Charta“);
Project Brief;
Project Proposals;
Price Framework;
Consultant Service Schedules;
Consultant Payment Terms;
den KPI.

6.1 PROJECT BRIEF

Der Project Brief beschreibt die Vorgaben des Auftraggebers entweder verbindlich, wenn und soweit die Vorgaben bereits vollständig festgelegt sind, oder als Zielvorgaben, um diesbezüglich ein Maximum an Beteiligung der Vertragspartner (durch Rückmeldung) zu erhalten. Die wesentlichen Bestandteile des Project Brief umfassen Folgendes:

- Beschreibung des Projekts und der Baustelle, einschließlich aller verfügbaren Informationen zu beiden (Clause 1.1);
- Beschreibung der Erwartungen des Auftraggebers hinsichtlich der Funktion, Expertise und Verantwortlichkeiten aller Beteiligten. Dazu gehören auch die Erwartungen des Auftraggebers in Bezug auf das Verhalten der Beteiligten auf und abseits der Baustelle (Clauses 1.3, 3.1 und 3.4);
- Beschreibung der Anforderungen oder Vorschläge des Auftraggebers hinsichtlich Kommunikation (Clause 3.2);
- Bestätigung aller interessierten Parteien und deren beabsichtigter Einbindung (Clause 3.9);
- Anforderungen oder Vorschläge des Auftraggebers in Bezug auf Abstellung von Mitarbeitern, Office-Sharing und Zugang zu Computernetzwerken und Datenbanken (Clause 3.10);
- Anforderungen oder Vorschläge des Auftraggebers hinsichtlich der Aufbewahrung von Unterlagen, zur Inspektion von Tätigkeiten und Unterlagen (Clause 3.11);
- die Projektziele des Auftraggebers (Clause 4);
- alle Beschränkungen hinsichtlich Besitz und Zugang zur Baustelle (Clause 6.4);
- die notwendigen oder vorgeschlagenen Vorgaben des Auftraggebers zu Gesundheit, Sicherheit und Wohlergehen auf der Baustelle (Clause 7.1);
- alle Vorgaben bezüglich Entlassung oder Ersetzung von Personen, die Beteiligte repräsentieren (Clause 7.2);
- die notwendigen oder vorgeschlagenen Beschäftigungs- oder Ausbildungsinitiativen des Auftraggebers (Clause 7.5);
- sämtliche bekannten Pläne und Designwünsche, einschließlich der Ergebnisse vorheriger Baustellenanalysen und -überprüfungen (Clauses 8.3, 8.4 und 8.6);
- alle „Volume Supply Agreements“ („Liefervereinbarungen“) des Auftraggebers (Clause 11.1);
- die Anforderungen oder Vorschläge des Auftraggebers in Bezug auf Leistungsanreize (Clause 13.1);
- alle Voraussetzung zur Umsetzung des Projekts auf der Baustelle, zusätzlich zu den in Clause 14.1 angeführten (Clause 14.1(xi));
- die notwendigen oder vorgeschlagenen Vorgaben des Auftraggebers zu Material, Waren und Ausstattung (Clause 16.2);
- das für den Auftraggeber notwendige oder von diesem vorgeschlagene Qualitätsmanagementsystem (Clause 16.3);
- die für den Auftraggeber notwendigen oder von ihm vorgeschlagenen Maßnahmen zum Umgang mit Umweltrisiken (Clause 16.4);

6. WAS SIND DIE PPC-VERTRAGSSDOKUMENTE?

Vorgaben für Sicherheiten des Generalunternehmers (Vorauszahlungssicherheit, Erfüllungssicherheit, Konzernbürgschaft der Muttergesellschaft oder Sicherheitseinbehalt (Clause 19.9);

Angaben zu abweichenden Kündigungsfristen vor Projektfertigstellung, Angaben zur notwendigen Anwesenheit des Auftraggebers, Inspektion und Testverfahren bei Projektfertigstellung und alle sonstigen für die Projektfertigstellung relevanten Ausnahmen, Voraussetzungen und Verfahren (Clause 21.1);

alle notwendigen oder vorgeschlagenen Sicherheiten seitens der übrigen Beteiligten (Clause 22.3).

6.2 PROJECT PROPOSALS

Bei den Project Proposals handelt es sich um die Stellungnahmen der anderen Beteiligten, also insbesondere des Generalunternehmers, ggf. auch der Planer, Consultants und Sonderfachleute, zu den im Project Brief aufgeworfenen Themen.

Sind Anforderungen des Auftraggebers im Project Brief verbindlich, können die Project Proposals konkretisierende Vorstellungen bezüglich dieser Anforderungen enthalten. Handelt es sich bei Angaben im Project Brief um Zielvorgaben, können die Project Proposals weitergehende Vorschläge beinhalten, beispielsweise:

Zeichnungen und Spezifikationen;

Ideen und Methoden zu Risikomanagement, Value-Engineering und Value-Management;

Ideen zu Kosteneinsparungen und Leistungsanreizen;

Anregungen zur verbesserten Implementierung anderer Projektprozesse;

Vorschläge zu Funktion und Verantwortlichkeiten für Subplaner, Unterauftragnehmer und Zulieferer;

Feedback zu allen im Project Brief genannten Anforderungen und Vorschlägen.

Die Project Proposals werden grundsätzlich vor Baubeginn entwickelt. Möglich ist dies aber auch noch während der Bauphase, etwa bezüglich später genehmigter Entwürfe oder wenn Derartiges anderweitig von den Vertragspartnern vorgesehen und vereinbart wurde.

6.3 PRICE FRAMEWORK

Der Price Framework sollte bei Abschluss des Project Partnering Agreement aus folgenden Bestandteilen bestehen:

den Beträgen, die für die Leistungen des Generalunternehmers zu zahlen sind (Clause 12.1);

dem Budget des Kunden für das Projekt (falls bekannt) (Clause 12.3);

dem Gewinn des Generalunternehmers (Clause 12.4);

den Allgemeinen Geschäftskosten (Clause 12.4);

den Baustellengemeinkosten des Generalunternehmers für die Baustelle (falls bekannt), samt Aufschlüsselung (Clause 12.4);

allen bekannten Kosten in Zusammenhang mit vollständig durchgeplanten Bereichen oder vorab vereinbarten Preisen zum Zeitpunkt der Project Partnering Agreements (Clauses 12.6 und 12.7);

allen Nachlässen, die der Generalunternehmer den Nachunternehmern gewährt (Clause 12.8);

der Erklärung des Generalunternehmers zur Kalkulation bzgl. Risiken, unter Berücksichtigung auch weiterer Eventualitäten (Clause 12.9);

allen Vereinbarungen zu „Meilensteinzahlungen“, Zeitplänen oder Cashflows oder sonstigen Zahlungsab-sprachen oder Zahlungsintervallen (Clause 20.2 abändernd);

allen vereinbarten Zahlungsfristen (falls von den in Clauses 20.3, 20.4 20.13 und 20.14 dargelegten Fristen abgewichen wird);

allen Vereinbarungen zu Rückstellungen wegen Preisschwankungen (Clause 20.10).

6. WAS SIND DIE PPC-VERTRAGSSDOKUMENTE?

Der Price Framework entsteht vereinbarungsgemäß stufenweise. Die einzelnen Stufen ergeben sich aus den Freigaben der Leistungspakete der bevorzugten Unternehmer und Fachplaner oder den Freigaben anderer Ausschreibungen (Clauses 12.6 und 12.7), den Freigaben des Value-Engineerings, des Value-Managements (Clause 5.1(iii)) und des Risikomanagements (Clause 12.9). Hierdurch wird ein Preis entwickelt, der dem vom Auftraggeber vorgegebenen Detaillierungsgrad entspricht. Alle relevanten Informationen fließen in den Price Framework ein.

6.4 CONSULTANT SERVICES SCHEDULES

Die Funktion, Expertise und die Verantwortlichkeit eines jeden Beteiligten sollten hinreichend präzise in einem sog. „Consultant Service Schedule“ festgelegt sein. Jeder Consultant Service Schedule sollte mit den anderen Plänen, dem Project Brief und den Project Proposals korrespondieren. Auf diese Weise werden saubere Schnittstellen definiert.

Bei Planungsconsultants sollten sich die beauftragten Leistungen an den Stadien des PPC „Design Development Process“ (Clause 8) orientieren. Für den federführenden Planer sollten dessen Verantwortlichkeiten und das Verhältnis zwischen ihm und den anderen Beteiligten klargestellt werden.

Zum Leistungsumfang der für die Kosten zuständigen Beteiligten gehören idealerweise die Bereitstellung von aktuellen Kostenschätzungen (Clause 8.7) unter Berücksichtigung der Entwicklung der „Supply Chain“ („Lieferkette“, Clause 10), die Prüfung von Volume Supply Agreements (Clause 11), die Prüfung der Preisentwicklung (Clause 12) und die Umsetzung von finanziellen Leistungsanreizen (Clause 13). Dazu gehört auch eine Mitwirkung beim Änderungsmanagement (Clause 17), beim Risikomanagement (Clause 18) und bei Zahlungsthemen (Clause 20) sein.

Die dem Client Representative übertragenen Aufgaben sollten diesbezüglich in den Partnering Terms definierten Leistungen beinhalten.

Die weiteren Details der jeweiligen Consultant Services Schedules hängen von der Art des Projekts und den jeweils einzelnen Verantwortlichkeiten ab. Bei Planern kommt es etwa auch darauf an, in welchem Umfang Generalunternehmer oder Fachplaner ebenfalls Planungsverantwortlichkeit tragen.

Auf jeden Fall sollten Service Consultants alle Sonderfachleute aufführen, die ein eigenes Consultantsteam bilden. Auch Regelungen zu deren Kündigung oder Ablösung sollten enthalten sein (Clause 7.2). Weitere Regelungsgegenstände betreffen den Einsatz weiterer Ressourcen, die Pflichten hinsichtlich der Teilnahme an Besprechungen und die von den Consultants zu erbringenden Leistungen bezüglich etwa Wertschöpfung und Risikomanagement.

Die Consultant Services Schedules sollten in jeder Hinsicht schlüssig und kompatibel mit den anderen Dokumenten, z.B. Project Brief oder den Project Proposals, sein und sich in die Zeitpläne einfügen.

6.5 ZAHLUNGSKONDITIONEN FÜR CONSULTANTS

Die Consultant Payment Terms eines jeden Consultants legen seine Vergütung für die beauftragten Leistungen einschließlich Nebenkosten und Auslagen abschließend fest.

6.6 PARTNERING TIMETABLE

Der Partnering Timetable hält die beauftragten Leistungen und die Aufgaben jedes Beteiligten während der Bauvorphase fest, wozu Folgendes gehört:

vereinbarte Termine für Treffen der Core Group und des Partnering-Teams (Clauses 3.5 und 3.8);

vereinbarte Termine bzgl. der Themen Value-Engineering, Value-Management und Risikomanagement (Clause 5.1 (iii));

vereinbarte Termine für Partnering Workshops (Clause 5.1 (iv));

Fertigstellung des Project Timetable (Clause 6.2);

6. WAS SIND DIE PPC-VERTRAGSSDOKUMENTE?

- Entwicklung eines Gesundheits- und Sicherheitsplans (Clause 7.1);
- Fertigstellung der Analysen und Untersuchungen auf der Baustelle vor Arbeitsbeginn (Clause 8.4);
- Entwicklung eines integrierten Planungs-, Liefer- und Konstruktionsprozesses; Sicherstellung, dass alle notwendigen Baugenehmigungen und sonstigen ordnungsrechtlichen Genehmigungen vor Baubeginn vorliegen (Clause 8);
- vereinbarte Termine für Treffen des Design-Teams (Clause 8.12);
- Aufbau der Supply Chain (Clause 10);
- Preisvereinbarungen und Abschluss des (durch den Price Framework eingegrenzten) vereinbarten Höchstpreises (Clause 12);
- finale Festlegung der Leistungsanreize (Clause 13), der KPI und weiterer Zielvereinbarungen (Clause 23);
- Erfüllung aller von Clause 14.1 und vom Project Brief vorgegebenen Voraussetzungen.

Der Partnering Timetable sollte auch potenzielle Störungen identifizieren, die außerhalb der Verantwortlichkeit der Beteiligten liegen und den Bauablauf behindern und verzögern könnten.

Jede im Partnering Timetable genannte Aufgabe oder Leistung sollte auch durch namentliche Bezeichnung dem verantwortlichen Beteiligten zugeordnet werden.

6.7 PROJECT TIMETABLE

Der Partnering Timetable hält die beauftragten Leistungen und die Aufgaben jedes Beteiligten während der Bauphase fest. Wichtiges Kriterium hierbei sind auch die entsprechenden Schnittstellen. Folgendes sollte berücksichtigt werden:

- Vereinbarte Termine für Treffen der Core Group und des Partnering-Teams (Clauses 3.5 und 3.8);
- vereinbarte Termine bzgl. der Themen Value-Engineering, Value-Management und Risikomanagement (Clause 5.1 (iii));
- vereinbarte Termine für Partnering Workshops (Clause 5.1 (iv));
- Regelungen hinsichtlich Inbesitznahme und/oder Zugang zur Baustelle (Clauses 6.4 und 15.3(i));
- weitere Entwicklung und Fertigstellung eines integrierten Planungs-, Liefer- und Konstruktionsprozesses (Clause 8);
- vereinbarte Termine für Treffen des Design Teams (Clause 8.12);
- Auswahl weiterer Sonderfachleute (Clause 10);
- abschließende Regelung zu provisorischen Summen und anderen offenen Fragen im Hinblick auf den vereinbarten Höchstpreis (Clause 12);
- Überprüfung von Fortschritten bezüglich der KPI und Zielvorgaben (Clause 23);
- Terminfestlegung eines Post-Project Completion Review (Clause 23.6).

Der Project Timetable sollte auch potenzielle Störungen identifizieren, die außerhalb der Verantwortlichkeit der Beteiligten liegen und den Bauablauf behindern und verzögern könnten.

Jede im Project Timetable genannte Aufgabe oder Leistung sollte auch durch namentliche Bezeichnung dem verantwortlichen Beteiligten zugeordnet werden.

6.8 KEY PERFORMANCE INDICATORS (KPI)

KPI sollten bei Unterzeichnung des Project Partnering Agreement zumindest bereits provisorisch vereinbart worden und vor Unterzeichnung des Commencement Agreement fertiggestellt sein (Clause 23.1). Sie sollten Folgendes beinhalten:

- Die KPI selbst; Ausgangspunkt hierfür sind die in Clause 4.1 und 13.5 aufgeführten KPI (gegenüber Clause 4.1 erweitert oder reduziert), um die konkreten KPI-Maßstäbe abzubilden;

Zielvorgaben für die Leistung der Beteiligten durch Bezugnahme auf die vereinbarten KPI;

Maßnahmen der Wiedergutmachung bei Verfehlung von KPI-Zielvorgaben, soweit dies in den Zuständigkeitsbereich der Core Group fällt (Clause 23.2);

Regelungen, die einen Zusammenhang zwischen der Vergütung des Generalunternehmers oder sonstiger Beteiligter und der Erreichung der KPI-Zielvorgaben herstellen, etwa durch Leistungsanreize oder Strafen der Wiedergutmachungsleistungen (Clauses 13.5 und 23.2).

7 ÜBERSETZUNG

Die deutschen Versionen von PPC International und FAC-1 sind Übersetzungen der englischen Originale. Es liegt in der Natur der Sache, dass oftmals mangels der Existenz von Wörtern oder Begrifflichkeiten in deutscher Sprache, die die ursprüngliche Bedeutung vollständig reflektieren, nach Äquivalenten gesucht werden muss, die dieser möglichst nahekommen. Bei der Auswahl der sich dabei bietenden Optionen ergeben sich zwangsläufig Unschärfen. Dies gilt umso mehr für die Übersetzung von Regelungen, die Rechtsprinzipien reflektieren. Bis auf wenige Ausnahmen (z. B. Regelungen zur Insolvenz) basieren die vorliegenden Texte auf der ursprünglichen englischen Struktur und dem dahinterstehenden rechtlichen Rahmen.

Freilich und insbesondere bei gegebenem internationalen Bezug bietet es sich an, die englische Originalversion als vertragliche Grundlage zu vereinbaren, wobei die vorliegenden Übersetzungen als wertvolle Hilfestellung bei der Vertragserstellung und -durchführung dienen können.

8 ANPASSUNGEN AN DAS SPEZIFISCHE PROJEKT

Für Anpassungen an das spezifische Projekt und für solche, die aus rechtlichen Gründen ggf. erforderlich sind oder werden, sieht Klausel 28 von PPC International „Besondere Bedingungen“ vor.

Als Beispiel:

Geänderte Bedingungen gem. Klausel 28

- 1. Zu Klausel X: Der erste Satz wird gestrichen und durch nachfolgenden ersetzt: „...“**
- 2. Zu Klausel Y: Die gesamte Klausel wird gestrichen und wie folgt ersetzt:“...“**
- 3. Zu Klausel Z: Die gesamte Klausel ist ersatzlos zu streichen.**

Das Gegenstück findet sich in FAC-1 in Anhang 6 Teil 1 „Rechtliche Anforderungen“.