

A

IPA-Philosophie

A	
IPA-Philosophie	
Kulturveränderung	3
I.	
Grundsätze der Integrierten	
Projektabwicklung	4
II.	
Phasen der Projektallianz	10
III.	
Aufbau und Management eines	
erfolgreichen Teams	17
IV.	
Etablierung einer echten Fehlerkultur	20



Vorbereitungsphase

B	
Phase 0	
Vorbereitungsphase	25
I.	
Eignung von Projekt und Organisation für IPA	26
II.	
Projekt Set-up	31
1. Planungsstand zum Startzeitpunkt	31
2. Zuschnitt der Leistungspakete und Marktgängigkeit	37
3. Exkurs: Öffentliches Haushaltsrecht	43
4. Vorbereitung Kostenkontrolle	44
5. Vorbereitung der eigenen Organisation	47
6. Conditions of Satisfaction (CoS)	52
7. Einrichten einer Colocation	54
8. Erforderliche Dritte	58
9. Abschluss einer Projektversicherung	61
III.	
Auswahl des IPA-Teams	64
1. Team- oder Einzelbewerbung	64
2. Ablauf des Auswahlverfahrens	66
3. Exkurs: Auswahl der IPA-Partner durch öffentliche Auftraggeber	67
4. Kriterium Team- und Innovationsfähigkeit	73
IV.	
Nachunternehmer	81
1. Auswahl und Einbindung der Nachunternehmer	82
2. Selbstaufführungsgebot	86
3. Im Vergabeverfahren benannte Nachunternehmer	88
4. Ausschluss Nachunternehmerkette	89



Vertragsabschluss

C	
Vertragsabschluss des Mehrparteienvertrags	
Bildung der Allianz	95
I.	
Rechtsnatur des IPA-Vertrags	97
II.	
Vergütungsregelungen	101
1. Wirkweise Selbstkostenerstattung und Anreizsystem	101
2. Rolle des Wirtschaftsprüfers	107
3. Rolle des Baupreissachverständigen	110
4. Abrechnung der Nachunternehmerkosten	110
III.	
Entscheidungsmechanismen in der Allianz	113
IV.	
Haftung für Pflichtverletzung	120
1. Mängelhaftung	121
2. Haftung bei Verzögerungen	124

D

Planungsphase

D	
Phase I	
Planungsphase	131
I.	
Integrale Zusammenarbeit	132
1. IPA-Teamstruktur und Teambesetzung	132
2. Organisation der Zusammenarbeit	134
3. Gemeinsame Werte	139
II.	
Kick-Off-Phase	140
1. Kick-Off des Projekt Management Teams	141
2. Kick-Off des Senior Management Teams	142
3. Zielbild der Zusammenarbeit – Projektcharta	143
4. Onboarding für das gesamte IPA-Team	146
5. Kick-Off für die Projekt- Implementierungs-Teams (PITs) und Projekt Management Offices (PMOs)	147
6. Schulungen und Einführung in Methoden und Tools	150
III.	
Prozesse / PMOs	151
IV.	
Termine – Last Planner* (in der Planungsphase)	153
V.	
Target Value Design	157
VI.	
Einbindung Nachunternehmer	163
VII.	
Projektvalidierung: Überprüfung auf Realisierbarkeit	165
VIII.	
Building Information Modeling	168
IX.	
Erkennen und Verfolgen von Chancen und Risiken	172
X.	
Aufbau und Inhalt des Zielkostenangebotes = Abschluss Phase 1	175

E

Bauphase

E	
Phase 2	
Bauphase	181
I.	
Abruf der Ausführungsleistungen durch den Auftraggeber	181
II.	
Gute Teambeziehungen und Mitarbeitereinbindung	183
III.	
Projekt-Dashboards	186
IV.	
Lean in der Ausführung	190
1. Bauablaufplanung und Terminsteuerung.....	191
2. Last Planner® System.....	193
3. Taktplanung.....	201
4. Logistik.....	203
5. Shopfloor Management	205
6. Kontinuierlicher Verbesserungsprozess.....	209
7. Wissen bewahren und standardisieren.....	211
V.	
Controlling – Gewinn-Risiko-Tabelle	213
VI.	
Leistungsänderungen	216
1. Änderungen ohne Auswirkungen auf die Zielkosten	216
2. Änderungen mit Auswirkungen auf die Zielkosten	218
VII.	
Projektstörungen	221
1. Umgang mit Mängeln	221
2. Verzögerungen	222
3. Notwendigkeit einer Kündigung	223
4. Insolvenz.....	226

F

Projektabschluss

F	
Projektabschluss	231
I.	
Dokumentation	232
II.	
Inbetriebnahme	232
III.	
Abnahme	234
IV.	
Schlussrechnung	235
V.	
Abschlussveranstaltung / Offboarding für das gesamte Team	237