Bauwirtschaft

Markt | Management | Recht

HERAUSGEBER

Univ.-Prof. Dr.-Ing. Matthias Sundermeier,
Technische Universität Berlin

Prof. Dr.-Ing. Heiko Meinen,
Hochschule Osnabrück

AUS DEM INHALT

Binninger/Dlouhy
Der Taktplan als Strukturierungselement von Bauabläufen
Seite 107

Herbst
Wareneingangskontrolle am Bau: Kontroll- und Rügeobliegenheiten bei der Warenanlieferung
Seite 112

Möller/Molter/Bollensen
Wirksame Leistungsanreize für die Ausführung von Planungs- und Bauleistungen
Seite 116

Groß
Vertrags- und Nachtragsmanagement bei öffentlichen Infrastrukturprojekten in Saudi-Arabien
Seite 123

Franz/Möhring/Gnerlich/Tiesler
Yes we can (really)?
Seite 134

Online Ausgabe
auf jurion.de erhältlich

Heft 3
September 2018
Seiten 107-146
3. Jahrgang
Art.-Nr. 24528803
ISSN 2509-8594

3

Werner Verlag

Werner Verlag

NEU

Der erste zum neuen Bauvertragsrecht – pünktlich zum Inkrafttreten

wissenschaftlich fundiert und praxisorientiert!

Die neuen Vorschriften zum Bauvertragsrecht im BGB sind am 1.1.2018 in Kraft getreten. Für alle Planungs- und Baubeteiligten, Baujuristen, Behörden, Verbände, Richter und Wissenschaftler sind Kenntnisse der neuen Vorschriften und deren Auswirkungen auf die Rechtsanwendung unverzichtbar.

Die wichtigsten Themen im Überblick:
■ Neuregelung Abschlagszahlungen ■ erstmalige gesetzliche Regelung zur Kündigung des Werkvertrages aus wichtigem Grund ■ Definition des Bauvertrages ■ einseitiges Anordnungsrecht des Bestellers bzgl. geänderter und zusätzlicher Leistungen ■ Vergütungsanpassung bei entsprechenden Anordnungen des Bestellers ■ Zustandsfeststellung bei Verweigerung der Abnahme durch den Besteller ■ Schriftform der Kündigung ■ Regelungen zum Architekten- und Ingenieurvertrag ■ neu: Verbraucherbauvertrag ■ Sonderregeln für den Bauträgervertrag

Erfahrene Baurechtler erläutern Inhalt und Bedeutung der neuen Vorschriften sowie deren Auswirkungen auf VOB/B-Bauverträge.

Langen/Berger/Dauner-Lieb (Hrsg.)
Kommentar zum neuen Bauvertragsrecht

Gebundene Ausgabe
2018
528 Seiten
€ 98,–
ISBN 978-3-8041-5149-9

Onlineausgabe auf jurion.de
Monatsabo € 9,80 mtl. | Jahresabo € 8,82 mtl.
Automatisches Auflagen-Update
Gesetze und Rechtsprechung inklusive

Wolters Kluwer

Wolters Kluwer Deutschland GmbH · Kundenservice · Heddesdorfer Str. 31 a · 56564 Neuwied
Telefon 02631 8012222 · Fax 02631 8012223 · info-wkd@wolterskluwer.com · www.wolterskluwer.de

Versandkostenfrei bestellen →

shop.wolterskluwer.de

Im Buchhandel erhältlich.

Liebe Leserin, lieber Leser,

Prof. Dr. Heiko Meinen

Prof. Dr. Matthias Sundermeier

auch in dieser Ausgabe beschäftigen wir uns einmal mehr mit der Frage, wie und nach welchen Regeln sich Streitfälle am besten klären lassen oder ihnen gar vorgebeugt werden kann. Viele Akteure haben mittlerweile erkannt, dass außergerichtliche Verfahren zur Streitbeilegung und partnerschaftliche Kollaboration, schneller, effektiver und günstiger ausfallen, als die kompromisslose Auseinandersetzung. Dank der guten Konjunktur sieht die Strategie mancher Player sogar vor, nur noch Verträge auszuhandeln, die eine Möglichkeit zur außergerichtlichen Streitbeilegung vorsehen.

Das ist gut, wenn da nicht auch andere Stakeholder wären, die einen Strich durch die Rechnung machen können, bspw. wenn der Versicherungsschutz nicht mehr greift, weil man sich aus Sicht des Instituts „zu" gütlich geeinigt hat. Dieser Problematik geht Scholl in seinem Aufsatz nach.

Spannend ist in diesem Zusammenhang, dass sich offenbar religiös begründete Regeln recht gut zur Klärung von Streitfällen im Bau und insbesondere als Grundsätze zur fairen Zusammenarbeit eignen können, wie Groß in seinem Aufsatz zeigt. Vielleicht sollten wir uns zuweilen auch einmal wieder auf die Empfehlungen unserer eurozentrierten, christlich-jüdischen Tradition besinnen.

Aber was, wenn das alles gar nichts nützt und der Streit vorprogrammiert ist? In der Sozialpsychologie beschäftigt man sich schon lange mit der Frage, wann und warum Akteure gut zusammenarbeiten und wann nicht. Dabei kommt es oftmals nicht auf eine faire Ausgestaltung des Vertrags oder die Möglichkeit eines gerichtlichen oder außergerichtlichen Verfahrens zur Streitbeilegung an: Offenbar gibt es Faktoren, die schon im Vorfeld bestimmen, ob es gut oder schlecht laufen wird. Zunächst einmal sind es die individuellen persönlichen und unternehmerischen Ziele, nach denen die Personen handeln. Diese können zu sehr gegensätzlichen Interessenslagen führen, die Anlass für eine Auseinandersetzung werden. Aber selbst wenn ein Verständnis für die unterschiedlichen Zielsetzungen besteht, können Vorurteile dazu führen, dass es zu Differenzen kommt. Und Vorurteile, das weiß jeder, gibt es in der Branche auf Auftraggeber- wie Auftragnehmerseite zu genüge.

Sozialpsychologische Forschung hat in Studien gezeigt, dass das, was der Mensch als soziale Realität wahrnimmt, durch eigene Ziele, Bedürfnisse, Wünsche und Erwartungen beeinflusst wird. Stereotype, wie z.B. Vorurteile, steuern unsere Aufmerksamkeit, Wahrnehmung und auch die Erinnerung und beeinflussen unser Handeln. Neben diesen Aspekten der Attribution von Personen und Dingen nennt die Sozialpsychologie auch Ankereffekte, die unser Handeln und die Beurteilung von Menschen und Situationen unabhängig von der Realität beeinflussen. Sie entstehen aufgrund von aktuell vorhandenen Informationen, z.B. zu einem Preisniveau, die nicht fundiert sein müssen, unbewusst aber dennoch als Referenz verwendet werden.
Insgesamt werden so Situationen bei gleichen Rahmenbedingungen und Vertragswerken subjektiv völlig unterschiedlich eingeschätzt.
Es verwundert daher nicht, dass in Kundenumfragen in aller Regel die Empfehlung als erfolgreichstes Element der Werbung erkannt wird. Einzelne Untersuchungen zeigen sogar, dass hier nicht nur die Vertriebserfolgsquote am größten ist, sondern auch das Bauvolumen.
Vor diesem Hintergrund ist der Branche nur zu wünschen, den eingeschlagenen Weg der partnerschaftlichen Zusammenarbeit und außergerichtlichen Einigung weiter zu gehen. Denn er scheint effektiver zu sein und er führt durch positive Attribuierung dazu, dass sich die empfundenen Voraussetzungen für die Zusammenarbeit verbessern.

In diesem Sinne wünschen wir viel Freude bei der Lektüre und als Ankereffekt den einen oder anderen Gedanken, der das Bauen noch besser macht, als es ohnehin schon ist.

Prof. Dr.-Ing. Heiko Meinen, Hochschule Osnabrück
Univ.-Prof. Dr.-Ing. Matthias Sundermeier, Technische Universität Berlin

Hochschule Magdeburg • Stendal

Stellenausschreibung

Referenz-Nr.: 81/2018

Die Hochschule Magdeburg-Stendal bietet mehr als 6.200 Studierenden ein Spektrum von ingenieur-, wirtschafts-, gesundheits- und humanwissenschaftlichen Fächern an zwei Standorten. Als familienfreundliche Hochschule auf einem grünen Campus, einem der schönsten in Deutschland, bieten wir Ihnen attraktive Arbeitsbedingungen. Die Elbestadt und frühere Kaiserresidenz Magdeburg zog schon immer kreative Köpfe aus Wissenschaft, Kultur und Politik an. Dies gilt ebenso für unseren zweiten Standort: die Hansestadt Stendal als Geburtsstadt Winckelmanns und Hauptstadt der Backsteingotik.

An der Hochschule Magdeburg-Stendal ist im Fachbereich Wasser, Umwelt, Bau und Sicherheit zum 01.10.2019 folgende Stelle zu besetzen:

:: W2-Professur „Baubetrieb – Bauplanung und Baumanagement“

Durch die Professur sind alle Belange der Bauplanung und des Baumanagements - von der Projektentwicklung über das Projektmanagement bis hin zum Planungs- und Baurecht - in Lehre und Forschung zu vertreten. Gesucht wird eine auch in der Lehre erfahrene, in Wissenschaft und Praxis ausgewiesene, ingenieurwissenschaftlich ausgebildete Persönlichkeit, die möglichst auf mehreren der nachfolgend genannten Fachgebiete Erfahrungen und Leistungen aufweisen soll:

- Projektentwicklung einschl. Investitions- und Finanzierungsplanung
- Projektmanagement / Bauleitung
- Risiko- und Qualitätsmanagement
- Baucontrolling
- Planungs- und Baurecht

Zudem werden Kenntnisse in Kostenkalkulation sowie Ausschreibung und Vergabe vorausgesetzt.

Von dem/der Bewerber/-in wird ein abgeschlossenes Hochschulstudium erwartet, vorzugsweise im Fachgebiet Bauingenieurwesen mit dem Schwerpunkt Baubetrieb.

In der Lehre ist die Professur am Fachbereich Wasser, Umwelt, Bau und Sicherheit hauptsächlich in die Bachelor- und Master-Studiengänge Bauingenieurwesen, Wasserwirtschaft, Sicherheit- und Gefahrenabwehr sowie Energieeffizientes Bauen und Sanieren eingebunden. Bei Bedarf sollen benachbarte Fachgebiete ebenfalls kompetent und praxisorientiert vertreten werden. Gegebenenfalls ist auch Lehre in anderen Fächern/ Fachbereichen zu übernehmen.

Die Lehrveranstaltungen werden grundsätzlich in deutscher Sprache gehalten. Es wird zusätzlich die Bereitschaft vorausgesetzt, Lehrveranstaltungen auch in englischer Sprache anzubieten, die ggf. blockweise auch an ausländischen Partnerhochschulen stattfinden können. Erwartet wird neben dem Engagement in der Lehrtätigkeit auch die aktive Mitwirkung an der Drittmitteleinwerbung sowie an der interdisziplinären fachlichen Zusammenarbeit.

Allgemeine Einstellungsvoraussetzungen:
Die Einstellungsvoraussetzungen für Professorinnen und Professoren ergeben sich aus § 35 des Hochschulgesetzes des Landes Sachsen-Anhalt (HSG LSA) vom 05.05.2004 zuletzt geändert durch das Gesetz zur Änderung hochschulrechtlicher Vorschriften vom 26.07.2010 (GVBl. 19/2010).

Die Befähigung zur wissenschaftlichen Arbeit soll durch eine Promotion nachgewiesen werden. Insbesondere gilt für Fachhochschulprofessorinnen/-professoren, dass nach § 35 Abs. 2 Nr. 4 b (HSG LSA) besondere Leistungen bei der Anwendung oder Entwicklung wissenschaftlicher Erkenntnisse und Methoden in einer mehrjährigen beruflichen Praxis nachgewiesen sind, wovon mindestens drei Jahre außerhalb des Hochschulbereiches ausgeübt sein müssen. Die Besoldung erfolgt nach W2 der Besoldungsordnung W aus dem Gesetz zur Neuregelung des Besoldungsrechts des Landes Sachsen-Anhalt (BesNeuRG LSA, GVBl. 04/2011) in der jeweils geltenden Fassung.

Die Bereitschaft der Professorinnen und Professoren zur Übernahme von Lehrveranstaltungen ihres Faches in anderen Studiengängen der Hochschule wird vorausgesetzt. Eine engagierte Mitwirkung im Rahmen des Technologie- und Wissenstransfers und der Hochschulselbstverwaltung wird erwartet. Die Professorinnen und Professoren sollten bereit sein, den Wohnsitz im Einzugsgebiet des Hochschulortes zu nehmen.

Die Beschäftigung erfolgt nach Vorliegen der Voraussetzungen in einem Beamtenverhältnis auf Lebenszeit, alternativ in einem unbefristeten privatrechtlichen Beschäftigungsverhältnis, gem. § 38 Abs. 1 Satz 9 HSG LSA.

Die Hochschule Magdeburg-Stendal beabsichtigt, sich am Professorinnenprogramm zu beteiligen. Sie strebt eine Erhöhung des Anteils von Frauen am wissenschaftlichen Personal an und fordert deshalb qualifizierte Frauen nachdrücklich auf, sich zu bewerben. Bei gleicher fachlicher Eignung und Leistung haben Schwerbehinderte Vorrang vor gesetzlich nicht bevorrechtigten Bewerberinnen/Bewerbern.

Bei Fragen zu der ausgeschriebenen Stelle können Sie sich gern an den Dekan des Fachbereiches, Herrn Prof. Dr. Torsten Schmidt per E-Mail: torsten.schmidt@hs-magdeburg.de oder die Dekanatsassistentin Frau Katja Lange (Tel.: 0391-886 4658, E-Mail: katja.lange@hs-magdeburg.de) wenden.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung unter Angabe der Referenznummer mit Lebenslauf sowie Darstellung des beruflichen und wissenschaftlichen Werdeganges einschließlich der Lehrtätigkeit und Schriftenverzeichnis (des Weiteren ist der Bewerbung eine CD-ROM beizulegen, welche die kompletten Bewerbungsunterlagen enthält) bis **spätestens 13.09.2018** an:

Hochschule Magdeburg-Stendal
Personaldezernat
Postfach 3655
39011 Magdeburg

www.hs-magdeburg.de

NEU

Carl Heymanns Verlag

Der perfekte Leitfaden für die anwaltliche Tätigkeit bei Haftungsfragen

Fahrendorf/Mennemeyer (Hrsg.)
Die Haftung des Rechtsanwalts

Gebundene Ausgabe
9. Auflage 2017
896 Seiten
€ 109,–
ISBN 978-3-452-28815-8

Onlineausgabe auf jurion.de
Monatsabo € 9,80 mtl.
Jahresabo € 8,82 mtl.
Automatisches Auflagen-Update
Gesetze und Rechtsprechung inklusive

Dieses Praxishandbuch befasst sich mit den allgemeinen Haftungsvoraussetzungen und -folgen von Anwaltshaftungsfällen und widmet sich daneben der Berufshaftpflichtversicherung für Anwälte und Anwaltsnotare.

Ein wesentlicher Schwerpunkt der Neuauflage besteht darin, – lexikalisch geordnet – konkrete einzelne Sach- und anwaltliche Tätigkeitsbereiche in den Blick zu nehmen und vielfältigste konkrete Regressfälle (z. B. im Arbeits-, Erb-, Familien-, Miet- und Verkehrsrecht sowie etwa im Bereich der Mediation oder in Wiedereinsetzungskonstellationen darzustellen. Insoweit richtet sich die Neuauflage vor allem auch an den Kreis der Fachanwälte.

Versandkostenfrei bestellen →

shop.wolterskluwer.de

Im Buchhandel erhältlich.

Wolters Kluwer

INHALT 3 · 2018

Editorial I

Impressum V

Aufsätze

Der Taktplan als Strukturierungselement von Bauabläufen
Binninger/Dlouhy 107

Wareneingangskontrolle am Bau: Kontroll- und Rügeobliegenheiten bei der Warenanlieferung
Florian Herbst 112

Wirksame Leistungsanreize für die Ausführung von Planungs- und Bauleistungen
Möller/Molter/Bollensen 116

Vertrags- und Nachtragsmanagement bei öffentlichen Infrastrukturprojekten in Saudi-Arabien
Till Groß 123

Yes we can (really)?
Franz/Möhring/Gnerlich/Tiesler 134

Im Fokus

Außergerichtliche Streitbeilegung: Was müssen Architekten/Ingenieure im Hinblick auf Versicherungsschutz beachten?
Scholl/Bacher 140

Rechtsprechung

Keine Erstattung von Vorhaltekosten bei Verzögerung der Zuschlagserteilung
Benedikt Overbuschmann 143

Rezension

Kapellmann/Schiffers/Markus, Vergütung, Nachträge und Behinderungsfolgen beim Bauvertrag
Günther Jansen 146

Wolters Kluwer | Deutsche Gesellschaft für Baurecht e.V.

Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Baurecht

Tagung
zum Bau- und Architektenrecht

Dieser Baurechtstreff ist das Forum zur Diskussion neuer Entwicklungen und aktueller Probleme im Baurecht.

Veranstaltet wird die Tagung von der Deutschen Gesellschaft für Baurecht e.V. und vom Werner Verlag, der die Zeitschrift Baurecht herausgibt.

Programm:

- Neues Bauvertragsrecht und fortgeltende VOB/B
- § 642 BGB: Neue BGH-Rechtsprechung und ihre baubetrieblichen Auswirkungen
- Planung, Bau und rechtliche Probleme des Altstadtprojekts Frankfurt
- Geführter Rundgang durch die Frankfurter „Neue Altstadt“

Wissenschaftliche Leitung:

Prof. Horst Franke

Ihre Referenten:

Iris Oberhauser, Rechtsanwältin und Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht;
Johannes Jochem, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht;
Dr. Andreas Jurgeleit, Richter am Bundesgerichtshof;
Prof. Dr.-Ing. Markus Kattenbusch, Hochschule Bochum;
Michael Guntersdorf, Leiter des Altstadtprojekts Frankfurt

Teilnehmer:

Alle Baujuristen, Bauingenieure und Bauverwaltung

Die Teilnehmer erhalten eine Fortbildungsbescheinigung zur Vorlage bei der Architektenkammer bzw. nach §15 FAO.

Termin / Ort:

- **26.10.2018** / **Frankfurt (Main),** Grandhotel Hessicher Hof

Veranstaltungszeit: 9:30 – 17:00 Uhr

Frühbucherpreis bis 31.08.2018:
€ 441,– zzgl. 19 % MwSt. (€ 524,79)

Frühbucherpreis für Mitglieder der Dt. Gesellschaft für Baurecht e.V.
€ 351,– zzgl. 19% MwSt. (€ 417,69)

Jetzt online anmelden
akademie.wolterskluwer.de

Anmeldung

über **Fax 0221 94373 - 7192** oder
akademie.wolterskluwer.de

Ja, ich melde mich an:
Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Baurecht

☐ **26.10.2018, Frankfurt (Main)**

☐ **Ich akzeptiere die Anmeldebedingungen auf akademie.wolterskluwer.de.**

Titel/Name/Vorname _____ Beruf/Funktion _____

Behörde/Institution/Unternehmen/Kanzlei _____

Straße/Hausnummer _____ PLZ/Ort _____

Telefon _____

E-Mail-Adresse (für Ihre Anmeldebestätigung) _____

Datum/Unterschrift _____

Wolters Kluwer Deutschland GmbH, Luxemburger Straße 449, 50939 Köln.
Geschäftsführer: Martina Bruder, Michael Gloss, Christian Lindemann, Nick Schlattmann, Ralph Vonderstein, Stephanie Walter
HRB 58843 Köln, DE 188836808

Werner Verlag

Wolters Kluwer Deutschland GmbH
Seminarabteilung
Robert-Bosch-Str. 6 · 50354 Hürth · Telefon 0221 94373-7807 / 7808
www.wolterskluwer.de · seminarteam-wkd@wolterskluwer.com

Der Taktplan als Strukturierungselement von Bauabläufen

Marco Binninger ist Leiter der Praxisgruppe Karlsruhe für das German Lean Construction Institute (GLCI) und arbeitet bei der Weisenburger Bau GmbH an der Umsetzung von Lean Construction

Janosch Dlouhy ist Leiter der Praxisgruppe München für das GLCI und arbeitet bei der Bauabteilung der BMW Group an der Implementierung von Lean Construction

1. Einführung

Das Bauwesen greift auf eine lange und stolze Historie zurück. Durch die Erfahrung und die Weiterentwicklungen sind wir heute in der Lage beinahe alle Formen bauen zu können. Individuell geplante Gebäude und Straßenzüge sorgen für ein lebendiges Stadtbild und prägen die Gesellschaft und unsere Kultur.

Die dahinterliegenden Bau- und Planungsabläufe sind ebenfalls projektspezifisch sowie einmalig und können dadurch sehr komplex werden. Die Folge davon sind in der Baupraxis häufig chaotische und unaufgeräumte Baustellen, fehlende Transparenz und entstehendes Misstrauen. Zu guter Letzt sind die langen Durchlaufzeiten und entstehenden Terminverzüge in Bauprojekten zu erwähnen.

Lean Construction

Alle Indizien sprechen dafür, dass im traditionellen Bauwesen eine Produktion nach industriellem Vorbild nur schwer vorstellbar ist. Schlanke Bauprozesse, nach dem Vorbild des Lean Management aus der Industrie, zeigen das Gegenteil auf. Die Übertagung auf das Bauwesen ist unter dem Namen Lean Construction bekannt. Als eine spezielle Methode der Lean Construction Bewegung hat sich im deutschsprachigen Raum die Taktplanung und Taktsteuerung[1] etabliert. Hierbei werden Ansätze der Industrie und der Serienfertigung direkt übertragen. Die Herausforderung liegt dabei in der Übertragung auf die besonderen Randbedingungen des Bauwesens.

Der Artikel greift die Methode Taktplanung und Taktsteuerung auf und zeigt beispielhaft ihre Anwendung. Dabei wird klar, dass die oben beschriebenen Folgen der Einmaligkeit und Komplexität nicht als gegeben hingenommen werden müssen.

2. Idee der Taktung

Die Taktung von Bauabläufen ist keine Neuerfindung und kommt bereits mehrmalig in der Historie des Bauwesens vor. Als extremes Beispiel sollen hier die Taktstraßen der Blockfertigung in der UdSSR/DDR genannt werden.[2]

Einheitliche Geschwindigkeit

In der Lean Construction Bewegung gewinnt dieser Ansatz wieder an Aufmerksamkeit und wird, geprägt durch die Lean Kultur, um zwischenmenschliche Aspekte wie Kommunikation und Kollaboration ergänzt.

Der Takt ist dabei das verbindende Element zwischen Ort, Zeit und Prozess. In der Praxis wird in einer bestimmten Zeit[3] an einem bestimmten Ort[4] im Gebäude ein bestimmter Prozess durchgeführt. Der Taktplan in Abbildung 1 ist das Mittel der Wahl zur Darstellung solcher Abläufe.[5]

Das Besondere an der Taktung ist die Vereinheitlichung der Geschwindigkeit im Gesamtsystem. Jeder Prozess muss sich im Bezug zur festgelegten Raumeinheit/Ort und Taktzeit dem Gesamtsystem unterordnen. So entsteht eine gleichmäßige und rhythmische Struktur des Bauablaufes. Dies kann für einige Gewerke Vor- für andere singuläre Nachteile bringen.

1 Taktplanung und Taktsteuerung TPTS.
2 Quelle: Nezval 1960.
3 Taktzeit – TZ.
4 Taktbereich – TB.
5 Quelle: Oprach u.a. 2018.

	Zeit - Taktzeit (TZ)							
Ort - Taktbereich (TB)		TZ 1	TZ 2	TZ 3	TZ 4	TZ 5	TZ 6	TZ 7
	TB 1	Prozess 1	**Prozess 2**	Prozess 3	Prozess 4			
	TB 2		Prozess 1	Prozess 2	Prozess 3	Prozess 4		
	TB 3			Prozess 1	Prozess 2	Prozess 3	Prozess 4	
	TB 4				Prozess 1	Prozess 2	Prozess 3	Prozess 4

Abbildung 1: Darstellung eines Taktplans

Für das Gesamtsystem bedeutet dies, dass die vereinheitlichten Prozesspakete sehr eng miteinander verbunden werden können. Als Folge entstehen skalierbare Bauprozesse mit sehr kurzen Durchlaufzeiten.

3. Erstellung eines Taktplans

Die Erstellung des Taktplans erfolgt in mehreren Schritten, die in Abbildung 2 dargestellt sind. Zunächst wird das Gebäude im Schritt 1 gesamtheitlich betrachtet und in Funktionscluster unterteilt. Dies sind Bereiche, die einem spezifischem Prozess unterliegen und technisch voneinander getrennt werden können. Bei einem Mehrfamilienhaus entstehen bspw. die Funktionscluster Dach, Fassade, Innenausbau, Treppenhaus und Allgemeinbereiche.

In Schritt 2 wird in den Funktionsclustern nach Wiederholelementen, sogenannten Standardraumeinheiten,[6] gesucht. Im Workshops wird gemeinsam mit dem Projektteam für die einzelnen SRE eine verschwendungsarme Arbeitsschrittreihenfolge angelegt. Diese beinhalten alle notwendigen Arbeiten, um dem Kunden später ein Gebäude zu übergeben. Dabei ist speziell auf die Schnittstellen der einzelnen Gewerke zu achten. Je nach Detaillierungsgrad können sich für den Innenausbau mehrere hundert Arbeitsschritte ergeben.

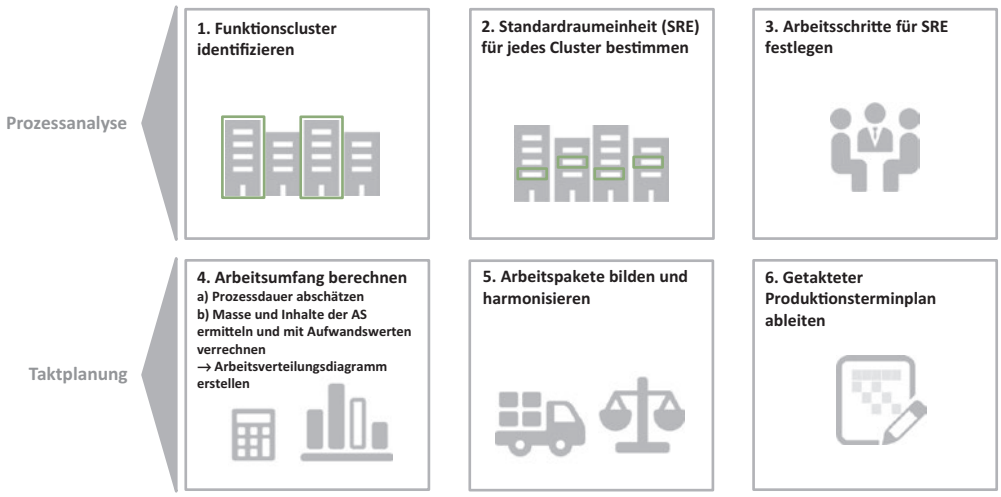


Abbildung 2: Schritte der Taktplanung[7]

6 Standardraumeinheit – SRE.
7 Quelle: Binninger und Wolfbeiß 2018.

Für den Schritt 4 können zwei Varianten auftreten. Entweder wird die Prozessdauer in Variante a grob abgeschätzt oder wie in Variante b detailliert berechnet. Variante a ist für die grobe Projektberechnung und für die ersten Versuche mit der Methodik ausreichend genau. Strebt das Unternehmen den Aufbau eines schlanken und ganzheitlichen Produktionssystems mit enger Verzahnung der Arbeitspakete an, so ist die Ausarbeitung der detaillierten Variante b mittels Aufwandswerten zwingend erforderlich. Dieser Schritt führt zu einem mathematischen und logischen Aufbau des Systems, da jedem Arbeitsschritt ein Aufwandswert hinterlegt wird. Auf Basis der Taktbereiche können so die exakten Dauern berechnet werden. Dies ist die Basis für eine Kalkulierbarkeit und Skalierbarkeit sowie Optimierung des Systems. Exakt ausgewiesener Pufferzeiten werden gezielt an Schwachstellen transparent eingebaut. Dies sorgt für eine erhöhte Stabilität. Die Verbesserungsaktionen können somit systematisch kanalisiert und Schwachstellen abgestellt werden. Hierdurch kommt es nicht zu unnötigen Aufwänden und Optimierungen an Stellen, die dem Gesamtsystem und somit dem Kunden keinen Mehrwert bringen.

Erstellung eines Taktplans

Im Schritt 5 werden die Arbeitsschritte zu Arbeitspaketen zusammengefasst und eine Sequenz gebildet. Hier ist die Wahl der Taktzeit und Taktbereichsgröße entscheidend. In der Praxis dominiert häufig die Taktzeit vor der Taktbereichsgröße. So wird im Beispiel ein Wochentakt angestrebt und mehrere Wohnungen zu einem Taktbereich zusammengefasst. Der Wochentakt ist in der Praxis sehr häufig das Mittel der Wahl, da hier genug Puffer für den Ausgleich der instabilen Bauprozesse vorhanden ist. Nach einer Erhöhung der Stabilität können die Taktzeiten systematisch reduziert werden. In diesem Schritt erfolgt zugleich die Harmonisierung. Dabei wird die Mitarbeiterstärke der Kolonnen für die einzelnen Gewerke angepasst, so dass die Geschwindigkeit des Gesamtsystems erreicht wird. Die genaue Findung der richtigen Mitarbeiterzahl erfolgt gemeinsam mit dem jeweiligen Nachunternehmer zu einem späteren Zeitpunkt. Ebenfalls können im Zusammenhang der Harmonisierung mehrere Arbeitspakete in einen Takt gelegt werden. Dies wird auch als Waggonisierung bezeichnet, da der Ablauf stark an einen Zug mit Waggon erinnert. Als Folge entsteht eine Gewerkesequenz – der sogenannte Zug. Abbildung 3 zeigt einen Ausschnitt einer möglichen Gewerkesequenz für den Innenausbau des Wohnhauses.

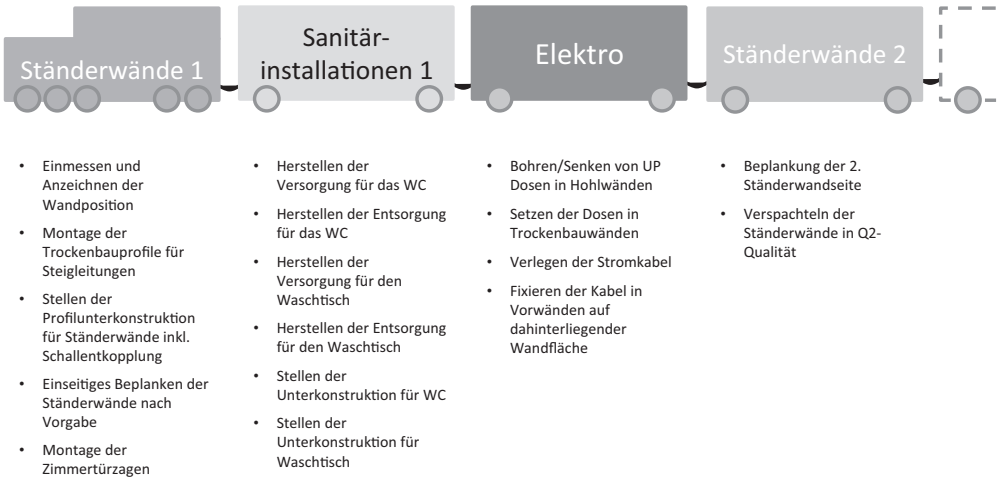


Abbildung 3: Beispiel einer möglichen Gewerkesequenz mit Arbeitspaketen und Arbeitsschritten im Innenausbau

Im sechsten Schritt wird ein Taktplan abgeleitet. Der Taktplan gibt die Struktur des Bauablaufes vor und sorgt für die notwendige Transparenz zwischen den Beteiligten. Ziel ist die Einhaltung des geplanten Ablaufes, damit die Stabilität erhalten bleibt.

Natürlich kann es auch in getakteten Systemen zu Störungen im Bauablauf kommen. Eine aktive und kurzzyklische Steuerung durch den Bauleiter ist daher zwingend erforderlich. Hierfür kommen, nach dem Vorbild des Shopfloormanagement in der Industrie verschiedene Regeln und Werkzeuge zum Einsatz wie Steuerungstafeln und die Taktbesprechungen.

In der Praxis wird sehr häufig das Medium Excel eingesetzt, da in dieser Software sehr einfach die Matrixform abgebildet werden kann. Neuere und spezifischere IT Lösungen wie TaktPlan – smart building app nehmen sich diesen Herausforderungen an.

4. Einordnung des Taktplans in das 3-Ebenen-Modell

Normebene

Der Taktplan ist ein Strukturierungselement des Bauablaufes in Ort und Zeiteinheiten. Durch die aufgespannte Matrix entsteht Transparenz darüber, wer, wann und wo arbeiten sollte. Er dient dem Bauleiter zur Steuerung der Schnittstellen und Geschwindigkeit des Bauablaufes. Es werden bewusst weitere Informationen wie Arbeitsinhalte und -anweisungen aus dieser Darstellung ferngehalten, um die Komplexität der Informationen zu reduzieren. Diese Detaillierungsebene wird als Normebene bezeichnet. Wie in Abbildung 4 zu sehen, kann diese Struktur anhand des 3-Ebenen-Modells zur Strukturierung von getakteten Bauprozessen, das am KIT entwickelt wurde, dargestellt werden.[8]

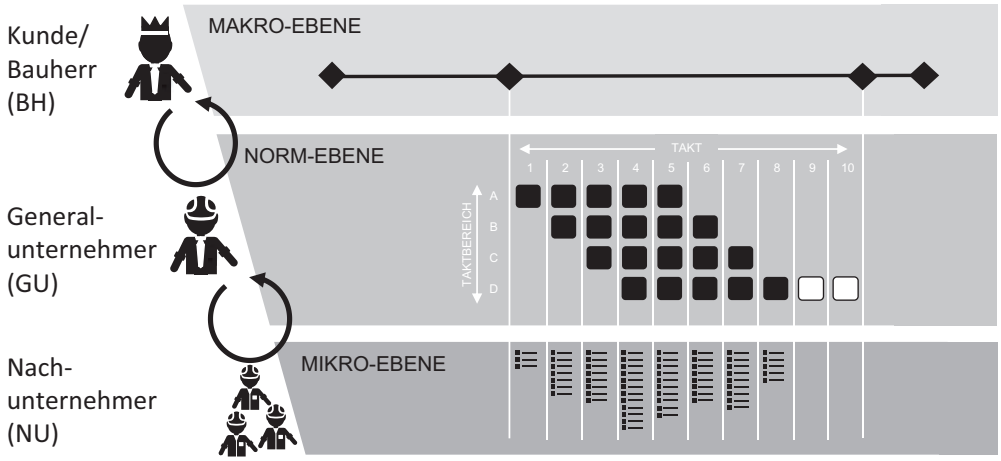


Abbildung 4: 3-Ebenen-Modell zur Strukturierung von getakteten Bauprozessen[9]

Mikro- und Makroebene

Die Mikroebene ist der Normebene untergeordnet und ergänzt den Taktplan mit den notwendigen detaillierten Informationen wie Arbeitsschritte, benötigtes Werkzeug und Material, genauen Massenauszügen sowie Arbeitsanweisungen. Auf dieser Ebene können auch Aufwandswerte und Prüfchecklisten hinterlegt werden. Mit Hilfe eines Standardarbeitsblatt bzw. einer Standardarbeitsanweisung können die Informationen abgebildet werden. Diese Ebene dient primär dem Nachunternehmer zur detaillierten Steuerung seiner Tätigkeiten.

Die Makroebene ergänzt den Taktplan zur anderen Seite hin und enthält komprimiertere Informationen. In der Praxis wird für diese Ebene häufig ein Meilensteinplan oder Phasenplan eingesetzt. Die Informationen auf dieser Ebene dienen zur Kommunikationen mit dem Bauherrn.

Die Partizipation der Beteiligten in den einzelnen Ebenen setzt eine durchgängige Datenverzahnung voraus. Der Nachunternehmer meldet regelmäßig und kurzzyklisch seinen Arbeitsstand und arbeitet auf die Takterreichung hin. Kommt es zu größeren Abweichungen, so kann es zu Änderungen im Taktplan kommen. Dieser Schritt hat fast immer Auswirkungen auf umliegende Gewerke, da durch die Taktung alle Gewerke auf dem kritischen Pfad liegen. Kommt es zu weiteren Verschiebungen wird der Puffer langsam aufgebraucht und so können kleine Probleme auch Auswirkungen auf einzelne Meilensteine haben. Somit wird das kleine Problem auch relevant für den Bauherrn. Dabei ist es wichtig, dass die Daten regelmäßig und durchgängig aktualisiert werden. Nur dann ist die Basis für eine gemeinsame Lösungsfindung vorhanden.

5. Ansichten auf den Taktplan

Das 3-Ebenen-Modell gibt eine Struktur für die Beteiligten. Der Taktplan ist dabei die mittlere Ebene und primär für die Steuerung der Schnittstellen der einzelnen Prozesse zuständig. Dabei bildet er sowohl die Ansichten des Bauherrn, als auch die des Nachunternehmers ab. Die horizontale

8 Quelle: Dlouhy u.a. 2016.
9 Quelle: in Anlehnung an Dlouhy u.a. 2016.

Perspektiven des Taktplans

Betrachtung des Taktplans zeigt die Produktperspektive. Hierbei wird in jeder Zeile der Ablaufprozess für ein Taktbereich, dies entspricht im Wohnungsbau einzelnen Wohnungen, beschrieben. Dabei ist der Start und Endzeitpunkt sowie der aktuell stattfindende Prozess direkt ersichtlich. Entscheidungen und Sonderwünsche der späteren Nutzer, Leistungsstand und Bauberichte können so punktuell und sehr genau erstellt werden.

Der Nachunternehmer interessiert sich für seine Prozesse und die Schnittstellen zu vor- und nachgelagerten Prozessen. Er betrachtet den Taktplan in einer diagonalen Perspektive und verfolgt seine farbig markierten Kästchen. Die Kästchen geben die Rahmenbedingungen für Ort und Zeit sowie den Prozess und das Prozessresultat vor. Wie der Nachunternehmer seinen Prozess im Detail plant und die Ressourcen einteilt, bleibt in seinem Hoheitsgebiet. Ziel ist die kontinuierliche und gleichmäßige Auslastung der Nachunternehmer.

6. Fazit

Der Artikel beschreibt zunächst die praktischen Schritte einer Taktplanung. Das Ergebnis ist der Taktplan. Dieser gilt als Strukturierungs- und Kommunikationselement und kann mit Hilfe des 3-Ebenen-Modells mit weiteren Projektphasen verzahnt werden. Diese Struktur ermöglicht es, dass die Daten miteinander in Verbindung gebracht werden können und verschiedene Beteiligte davon profitieren. Die Ansichten der Hauptbeteiligten (BH, GU, NU) werden im Artikel näher beschrieben. Weitere Ansichten des Bauablaufs wie bspw. der Rolle Sicherheitskoordinators können ebenfalls integriert werden. Auf die Steuerung in diesem System wird in diesem Artikel nicht weiter eingegangen, sondern in einem Folgeartikel aufgenommen.

Taktplan und Arbeitsprozess

Die Verbindung des Taktes von Ort und Zeit mit dem Arbeitsprozess ist in der Baupraxis oft ein fehlendes Element oder wird durch den fehlenden Detaillierungsgrad nicht ausreichend abgedeckt. Der Taktplan in Verbindung mit dem 3-Ebenen-Modell bietet hier eine passende Möglichkeit.

Wichtig dabei ist der Umgang mit der entstandenen Transparenz. Ein Missbrauch der Daten in Form von Nachträgen oder Behinderungsanzeigen ist nicht der Sinn dieses Vorgehens. Schnell kann eine Situation des Misstrauens entstehen und Daten werden dem System falsch gemeldet.

Parallel zur Einführung dieser Methodik sollte daher auch an der Kultur des Unternehmens bzw. im Projekt gearbeitet werden. Nur wenn die Ideen und Initiativen kanalisiert und in die richtige Richtung gelenkt werden, kann die Verschwendung im Arbeitsablauf reduziert werden.

Quellen:

Binninger, Marco; Wolfbeiß, Oliver (2018), „Taktplanung und Taktsteuerung bei weisenburger". In: Lean Construction – Das Managementhandbuch. Springer Gabler, S. 163–177.

Dlouhy, Janosch; Binninger, Marco; Oprach, Svenja; u.a. (2016), „Three-Level Method of Takt Planning and Takt Control – a New Approach for Designing Production Systems in Construction". In: Proceedings of the 24th Annual Conference of the International Group for Lean Construction. Boston, USA.

Nezval, Jiri (1960), Grundlagen der Fließfertigung in der Bauproduktion. 1. Auflage. Verlag für Bauwesen Berlin.

Oprach, Svenja; Steuer, Dominik; Binninger, Marco; u.a. (2018), „Die Wahl der richtigen Visualisierung für Baustellenabläufe". In: Lean Construction – Das Managementhandbuch. Springer Gabler, S. 201–218.

Wareneingangskontrolle am Bau: Kontroll- und Rügeobliegenheiten bei der Warenanlieferung

Florian Herbst ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht bei Rembert Rechtsanwälte, Hamburg sowie Mitglied in der ARGE Bau- und Immobilienrecht im Deutschen Anwaltverein

1. Einleitung

Wie wichtig eine sorgfältige Wareneingangskontrolle auf der Baustelle ist, merken viele Bauunternehmen leider erst, wenn es schon zu spät ist. Denn vielfach wird übersehen, dass eine unterbliebene oder nachlässige Überprüfung der zur Baustelle gelieferten Baustoffe drastische Folgen nach sich ziehen kann. Zeit, aufzuwachen!

2. Rechtsgrundlagen

Das in der Baubranche verbreitete Werkvertragsrecht findet auf Rechtsgeschäfte mit Baustoffhändlern/-herstellern grundsätzlich keine Anwendung. Der Lieferung von Baustoffen, sei es Sand oder Kies, Klinkersteine, Dachziegel oder Holz in seinen verschiedenen Verarbeitungsformen, liegen zumeist die kaufrechtlichen Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) zugrunde. Der Bauunternehmer tritt dabei als Käufer, der Baustofflieferant als Verkäufer auf. Im Verhältnis zum Hersteller ist der Baustofflieferant wiederum der Käufer, der Hersteller der Verkäufer.

Kaufmannseigenschaft entscheidend

Die Vorschriften des BGB werden ergänzt durch die Regelungen des Handelsgesetzbuches (HGB), die auf Rechtsgeschäfte unter Kaufleuten anzuwenden sind. Nach § 1 HGB ist Kaufmann, wer ein Handelsgewerbe betreibt. Dies ist jeder Gewerbebetrieb, sofern das Unternehmen einen nach Art oder Umfang in kaufmännischer Weise eingerichteten Gewerbebetrieb erfordert, so bspw. die Offene Handelsgesellschaft (OHG), die Kommanditgesellschaft (KG) oder die GmbH. Eine Bau-ARGE hat in diesem Sinne ebenfalls Kaufmannseigenschaften. Auch eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), die aus zwei Vollkaufleuten besteht, steht der Annahme eines beiderseitigen Handelsgeschäfts nicht entgegen.

Daraus folgt, dass bei einem gewerblichen Bauherrn die Anlieferung von Bauprodukten in nahezu sämtlichen Fällen einen beiderseitigen Handelskauf, also ein Rechtsgeschäft zwischen Kaufleuten, darstellt. Auf den „Häuslebauer" sind die Vorschriften des Handelsgesetzbuches dagegen nicht anzuwenden.

Handelsrechtliche Rügeobliegenheit

Aber warum ist das so wichtig? Die bei der Anlieferung von Baustoffen wichtigste Vorschrift findet sich im Handelsgesetzbuch, dort § 377 HGB. Danach hat der Käufer im kaufmännischen Verkehr die Ware unverzüglich nach Ablieferung durch den Verkäufer auf Mängel hin zu untersuchen und gefundene Mängel anzuzeigen (sogenannte *handelsrechtliche Rügeobliegenheit*). Unterlässt er eine solche Rüge, droht der Verlust sämtlicher Gewährleistungsrechte (hierzu unten mehr).

Die Vorschrift des § 377 HGB findet dagegen im (reinen) Bauvertragsrecht keine Anwendung. Ein Bauherr ist insofern grundsätzlich nicht verpflichtet, die von seinem Bauunternehmer verbauten Baustoffe in regelmäßigen Abständen zu untersuchen. Hierfür ist die Abnahme der entscheidende Zeitpunkt, die erst nach vollständiger Fertigstellung der Bauleistungen vorgesehen ist.

3. Umfang der Untersuchungspflicht

Die Prüf- und Rügepflichten des Käufers bestehen bei der erstmaligen Lieferung der Kaufsache und entstehen nochmals, wenn der Verkäufer eine Nacherfüllung/Nachlieferung vorgenommen hat, beschränkt auf den nachgebesserten Teil. Wenn eine Nachlieferung erfolgt ist, muss die gesamte Kaufsache also erneut geprüft werden.

Werden bspw. bei Türen zunächst die fehlenden Türklinken gerügt und diese nachgeliefert, hat der Käufer die Klinken erneut zu prüfen. Fallen ihm dann Mängel an den Türen im Übrigen auf, die er bei der ersten Prüfung übersehen hat (zum Beispiel Lackschäden), kann er keine Nachbesserung mehr verlangen, wenn er versäumt hat, diese bei der ersten Prüfung zu rügen.

Einzelfall entscheidend

Der Umfang der Untersuchungspflicht hängt vom jeweiligen Einzelfall ab und wird u.a. durch die Branche und den Handelsbrauch bestimmt.[1] Dabei ist einerseits das Interesse des Verkäufers zu berücksichtigen, sich nicht längere Zeit nach der Ablieferung der Sache dann nur schwer feststellbaren Gewährleistungsrechten ausgesetzt zu sehen. Andererseits dürfen die Anforderungen an eine ordnungsgemäße Untersuchung aber auch nicht überspannt werden. Anhaltspunkte für die Grenzen der Zumutbarkeit bilden vor allem der für eine Überprüfung erforderliche Kosten- und Zeitaufwand, die dem Käufer zur Verfügung stehenden technischen Prüfungsmöglichkeiten, das Erfordernis eigener technischer Kenntnisse für die Durchführung der Untersuchung bzw. die Notwendigkeit, die Prüfung von Dritten vornehmen zu lassen.

Ob im Einzelfall verschärfte Untersuchungsanforderungen zum Tragen kommen, hängt von der Natur der Ware, von den Branchengepflogenheiten sowie vom Gewicht der zu erwartenden Mangelfolgen und von etwaigen Auffälligkeiten der gelieferten Ware oder von früheren, nach wie vor als Verdacht fortwirkenden Mangelfällen ab. Im Zementhandel bspw. beschränkt sich die Untersuchungspflicht des Käufers auf die Prüfung der Abbindezeit und der Raumbeständigkeit des Zements; dagegen sind die Betonfestigkeitsprüfung bei bereits erprobtem Mischverhältnis und die Zementnormenprüfung nicht erforderlich, wie das OLG Dresden in seiner Entscheidung vom 07.10.1999 (Az.: 7 U 1972/99) festgehalten hat.

Der Käufer darf sich demgegenüber nicht arglos auf Verkäuferangaben zum chemischen Anteil eines bestimmten Elements einer Kaufsache verlassen, wenn gerade dieser Anteil zentrale Bedeutung und negative Auswirkungen für die vorgesehene Verarbeitbarkeit des Bauprodukts hat.[2] Der Käufer soll im Rahmen der Untersuchungs- und Rügeobliegenheit – selbst wenn ihm ein Werkzeugnis über die chemische Zusammensetzung vorgelegt wird – eine eigenständige chemische Analyse des gelieferten Materials vorzunehmen haben, wenn eine bestimmte chemische Eigenschaft der Kaufsache für ihn von besonderer Bedeutung ist. Dies gilt jedenfalls dann, wenn die chemische Überprüfung mit geringfügigen Kosten verbunden ist und zeitnah durchgeführt werden kann.

Sonderfall Beschaffenheitsgarantie

Die Prüfungspflicht besteht auch dann, wenn die Materialien sofort auf die Baustelle geliefert werden. Sie entfällt nicht, wenn die Baustoffe direkt eingebaut werden, also bspw. der auf die Baustelle gelieferte Beton sofort gegossen wird. Lässt sich der Käufer dagegen eine bestimmte Beschaffenheit ausdrücklich im Rahmen des Kaufvertrages garantieren (Beschaffenheitsgarantie oder selbständiger Garantievertrag), besteht grundsätzlich keine Untersuchungs- und Rügeobliegenheit. Da an eine Beschaffenheitsgarantie oder an einen selbstständigen Garantievertrag allerdings sehr hohe Anforderungen zu stellen sind, sollte der Käufer in dieser Hinsicht Vorsicht walten lassen.

Die subjektiven Fähigkeiten des Käufers sind beim Umfang der Prüfung der angelieferten Waren unerheblich. Handelt es sich um gleichartige Massengüter, genügen stichprobenartige Untersuchungen. Die Untersuchung muss fachmännisch erfolgen. Kann dies der Käufer selbst nicht leisten, muss er sich notfalls eines fachkundigen Dritten bedienen.

Strenge Anwendung bei Bauprofis

§ 377 HGB wird im Interesse der im Handelsverkehr unerlässlichen schnellen Abwicklung der Handelsgeschäfte von den Gerichten streng ausgelegt. Grundsätzlich muss der Käufer aufgrund seiner Kaufmannseigenschaft die Ware einer genauen Untersuchung unterziehen, auch wenn diese zeitraubend und/oder tatsächlich oder technisch schwierig ist und gegebenenfalls sogar besondere betriebliche Einrichtungen oder Fachkenntnis voraussetzt.

An den bauerfahrenen Auftraggeber, insbesondere an Fachunternehmer, werden (noch) höhere Anforderungen beim Umfang der Überprüfung gestellt. Dieser muss gegebenenfalls besondere Unter-

1 So zuletzt BGH, Urt. v. 24.02.2016 – Az.: VIII ZR 38/15.

2 Für einen vereinbarten Kohlenstoffgehalt von Baustahl: OLG Hamm, Urt. v. 25.06.2010 – I-19 U 154/09.

suchungsmethoden anwenden oder Sachverständige, neutrale Prüfstellen oder staatliche Behörden hinzuziehen.

Der Bauherr, der trotz Kaufmannseigenschaft in der Baupraxis unerfahren ist, dürfte seiner Untersuchungspflicht dagegen bereits dann genügen, wenn er die angelieferten Gegenstände auf offensichtliche Mängel untersucht und die Menge und Art der Lieferung mit dem Inhalt der Lieferpapiere vergleicht. Hat der Bauherr dagegen einen Architekten oder Ingenieur mit der Bauleitung beauftragt, wird er diesen bei der Überprüfung hinzuzuziehen haben. In einem derartigen Fall ist auf dessen Fachkenntnisse abzustellen.

Im Fall einer erkannten und genehmigten Falschlieferung besteht für den Käufer Anlass, besonders sorgfältig zu untersuchen, ob die gelieferte Ware den vertragswesentlichen Eigenschaften der bestellten entspricht. Über einen derartigen Fall hatte das OLG Karlsruhe im Jahre 2016 zu entscheiden (Az.: 12 U 31/16): Ein Dachdecker hatte bei einem Großhändler Wärmedämmplatten (Tekurat) bestellt, der wiederum die Bestellung an den Hersteller weitergab. Dieser lieferte die Wärmedämmplatten direkt auf die Baustelle; allerdings nicht das bestellte Produkt Tekurat (mit Alu-Beschichtung), sondern das Produkt Neopor (ohne Alu-Beschichtung). Die Abweichung fiel dem Bauleiter des Bauherrn auf, der deshalb beim Hersteller nachfragte. Dieser antwortete ihm, dass die gelieferten Neopor-Platten gleichwertig seien. Diese Aussage traf jedoch nicht zu, was sich allerdings erst 1 Jahr nach Fertigstellung des Bauwerks herausstellte. Der Dachdecker haftete aus diesem Grund gegenüber seinem Bauherrn. Ein Rückgriff gegen den Lieferanten war ihm jedoch mangels unverzüglicher Rüge verwehrt, so das OLG Karlsruhe.

Fragt der Käufer aufgrund eines Mangelverdachts also beim Hersteller nach und gibt ihm der Hersteller eine falsche Auskunft, entlastet das den Käufer mit Blick auf die Mängelrüge gegenüber dem Verkäufer nicht. Die Auskunft des Herstellers ist dem Verkäufer grundsätzlich nicht zuzurechnen.

Sukzessivlieferungen

Bei Sukzessivlieferungen (bspw. von Kies) muss der Käufer grundsätzlich eine zumindest stichprobenhafte Untersuchung jeder Lieferung durchführen und einen Mangel unverzüglich anzeigen. Bei längeren Geschäftsbeziehungen wird die Rügelast herabgesetzt. Der Käufer darf grundsätzlich darauf vertrauen, dass die Ware gleichbleibende Qualität hat. Ändert ein Hersteller die Zusammensetzung seiner Produkte, ist er verpflichtet, seinen langjährigen Geschäftspartner über die Änderung zu informieren. Eine Untersuchungsobliegenheit trifft den Käufer insoweit nicht. Die Rügepflicht entfällt dagegen nicht, sondern entsteht, sobald der Käufer auch ohne Hinweis des Verkäufers die Beschaffenheitsänderung erkennt oder erkennen kann.

4. Unverzüglichkeit der Untersuchung und Rüge

Die Untersuchung hat unverzüglich nach der Ablieferung zu erfolgen. Auch insofern kommt es auf die Handelsbräuche an. Allgemein wird angenommen, dass die Untersuchung, ob die erforderlichen Papiere mitgeliefert wurden oder die Verpackung unversehrt ist, innerhalb von ein bis zwei Tagen zu erfolgen hat. Die im Rahmen dieser groben Untersuchung erkennbaren Mängel werden als *„offenkundige Mängel"* bezeichnet. Eine detaillierte Untersuchung hat ca. binnen Wochenfrist zu erfolgen, wobei sich diese Frist bei komplizierten Untersuchungen verlängern kann, bspw. wenn ein Sachverständiger hinzugezogen werden muss. Die im Rahmen dieser Prüfung erkennbaren Mängel werden *„erkennbare Mängel"* genannt.

Mängel, die bei diesen Untersuchungen nicht erkennbar waren, sind gem. § 377 Abs. 3 HGB unverzüglich nach deren Entdeckung anzuzeigen, d.h. ein bis zwei Tage nach ihrer Entdeckung. Diese Mängel werden *„verdeckte Mängel"* genannt. Ein verdeckter Mangel liegt auch dann vor, wenn – obwohl geboten – keine Stichproben der gelieferten Waren genommen wurden, aber auch bei der Entnahme einer Stichprobe der Mangel mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit nicht entdeckt worden wäre.

In der Mangelrüge müssen Art und Umfang des Mangels konkret bezeichnet sein. Die Mangelrüge hat unverzüglich zu erfolgen, regelmäßig binnen ein bis zwei Tagen. Die Rügefrist beginnt mit Ablauf der Untersuchungspflicht.

	Untersuchungsfrist	Anzeigefrist	Gesamtfrist ab Ablieferung/ Entdeckung
offenkundige Mängel	1 bis 2 Tage	1 bis 2 Tage	2 bis 4 Tage
erkennbare Mängel	1 Woche, vorbehaltlich komplizierter Untersuchungen	1 bis 2 Tage	8 bis 9 Tage
verdeckte Mängel		1 bis 2 Tage	

Zeigt sich erst später ein Mangel des gelieferten Baustoffes, so muss die Mängelanzeige auch in diesem Fall unverzüglich nach der Entdeckung übersandt werden, andernfalls gilt die Ware auch in Ansehung dieses Mangels als genehmigt. Eine Frist von ein bis zwei Tagen für das Absenden der Rüge nach Kenntnis des Mangels ist hierbei in der Regel ausreichend.

5. Folge unterlassener Untersuchung/Rüge

Ausschluss der Mängelansprüche

Die Auswirkungen einer unterlassenen Untersuchung und/oder Rüge sind für den Käufer enorm. Wird der Mangel nämlich nicht oder nicht rechtzeitig angezeigt, gilt die Ware als genehmigt. Mängelansprüche sind damit grundsätzlich ausgeschlossen. Der Ausschluss betrifft auch Mangelfolgeschäden.

Die Genehmigungsfiktion gilt nicht, wenn der Mangel bei der Untersuchung nicht erkennbar war oder wenn der Mangel arglistig verschwiegen wurde.

Eine Abbedingung von § 377 HGB und seinen Rechtsfolgen ist individualvertraglich durchaus möglich, allerdings nicht im Rahmen von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), also von vorgefertigten, für den Mehrfachgebrauch vorgesehenen vertraglichen Klauseln. Wirksam dürfte zudem – auch in Allgemeinen Geschäftsbedingungen – eine Verlängerung von Rügefristen auf drei bis vier Tage sein. Des Weiteren ist es zulässig, die Anzahl der vorzunehmenden Stichproben zu bestimmen. Der Ausschluss der Untersuchungs- und Rügepflicht bei offensichtlichen Mängeln ist mit den wesentlichen Grundgedanken des § 377 HGB dagegen unvereinbar und daher unwirksam.

Für die Rechtzeitigkeit von Untersuchung und Rüge trifft den Käufer im Rahmen einer gerichtlichen Auseinandersetzung die Darlegungs- und Beweislast. Er muss beweisen, wann und wie er nach Ablieferung die Untersuchung vorgenommen hat, welche Zeitdauer diese beanspruchte, welche Ergebnisse die Untersuchung zu Tage gefördert hat und schließlich, wann und wie und mit welchem Inhalt daraufhin die Mängelanzeige erfolgt ist. Es empfiehlt sich vor diesem Hintergrund eine gute Dokumentation der Untersuchungsergebnisse und der daraufhin eventuell ausgesprochenen Rüge.

6. Fazit

Haftungsfalle Warenanlieferung! Bauunternehmen und mit der Bauüberwachung beauftragte Architekten sollten ihre Kontroll- und Rügeobliegenheiten bei der Anlieferung von Baustoffen auf der Baustelle sehr ernst nehmen. Dazu gehört, je nach Einzelfall, mindestens eine stichprobenartige Kontrolle der angelieferten Baustoffe, im Zweifel sogar weitergehende Untersuchungen im Baustofflabor oder durch Sachverständige. Hierbei ist stets Eile geboten, denn das Gesetz verlangt ein sofortiges Handeln des Käufers, was von den Gerichten auch streng angewandt wird.

Die Rechtsfolgen einer unterlassenen bzw. unzureichenden Untersuchung oder einer nicht rechtzeitigen Mangelrüge sind gravierend. Der Bauunternehmer verliert sämtliche Gewährleistungsansprüche gegen seinen Lieferanten, haftet aber gegenüber seinem Auftraggeber voll. Damit es also bei der nächsten Lieferung nicht zu einem „bösen Erwachen“ kommt, ist zukünftig Sorgfalt geboten, um unnötige Haftungsrisiken zu vermeiden.

Wirksame Leistungsanreize für die Ausführung von Planungs- und Bauleistungen

Dr. Ing. Dietmar Möller ist Gesamtprojektleiter bei der Merck KGaA, Darmstadt

Ralf Molter ist Mitglied der Geschäftsleitung bei Drees & Sommer GmbH, Frankfurt

Lars Bollensen ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht bei GSK Stockmann, Hamburg

1. Einleitung

Üblicherweise werden in Bauverträgen monetäre Vertragsstrafen (Pönalen) zur Sicherung der termingerechten Fertigstellung von Gebäuden vereinbart. Diese gehen zu Lasten des Auftragnehmers und werden vom Auftraggeber gefordert, da sie diesem die Gewissheit vermitteln, alles Notwendige zur Terminsicherung getan zu haben.

Nachteile von Vertragsstrafen

In der Rechtsprechung wurden und werden mehr und mehr Bedenken angemeldet, inwieweit diese geübte Praxis im Einklang mit den gegenwärtigen rechtlichen Anforderungen an Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) steht. Abgesehen von den Bedenken an ihrer rechtlichen Wirksamkeit, haben Vertragsstrafen unserer früheren Erfahrung nach auch einen erheblichen negativen Effekt auf die Zusammenarbeit der Vertragspartner und führen häufig zu einer Kultur des Misstrauens. Die Motivation, angedrohte Vertragsstrafen zu umgehen, überwiegt auf Seiten des Auftragnehmers die eigentlich beabsichtigte Fokussierung auf die Optimierung operativer Abläufe und Lieferzeiten. Dieses Verhalten löst auf Seiten des Auftraggebers wiederum Gegenmaßnahmen aus und bindet oft mehrere, hochqualifizierte Fachkräfte auf beiden Seiten, die zwangsläufig über lange Zeiträume nicht für die eigentliche Bauabwicklung zur Verfügung stehen und erhebliche zusätzliche Kosten verursachen.

Um den Bedenken an der Sinnhaftigkeit der genannten Praxis Rechnung zu tragen, ist das One-Global-Headquarters-Programms (OGHQ) der Merck KGaA in Darmstadt grundsätzlich andere Wege gegangen. Anstelle von Vertragsstrafen wurden zur Erreichung von bestimmten, kritischen Zwischenterminen und Meilensteinen, „echte" Boni – wie wir sie hier nennen wollen, um sie von den gängigen Bonus-Malusregelungen zu unterscheiden – zwischen Bauherrn und Auftragnehmern vereinbart.

Dieser Aufsatz stellt einen Erfahrungsbericht mit dieser, unseres Wissens nach bisher noch nicht beschriebenen Methode dar, die in erheblichem Maße dazu beigetragen hat, dass die Großprojekte unseres OGHQ Programms sowohl innerhalb des eng gesteckten, zeitlichen Rahmens, als auch der budgetierten Kosten bei gleichmäßig hoher Qualität fertiggestellt werden konnten.

2. Das OGHQ-Programm von Merck

Im Rahmen einer umfassenden Umgestaltung und Internationalisierung des Unternehmens Merck, das seit 1668 am Stammsitz Darmstadt beheimatet ist, wurden in den vergangenen Jahren wesentliche Veränderungen zur besseren Wahrnehmung des Unternehmens durchgeführt. Beispielhaft sei hier nur der neue Markenauftritt seit 2015 genannt. Dieser tiefgreifende Wandel hin zu einem offenen, lebendigen Wissenschafts- und Technologie-Unternehmen sollte auch in der Architektur des Hauptsitzes in Darmstadt zum Ausdruck kommen und dort im Jahr des 350-jährigen Bestehens des Unternehmens, 2018, sichtbar abgeschlossen sein.

Hochkomplexes Projekt

Beginnend im Jahr 2013, wurde dazu von unserem OGHQ-Team ein Portfolio von rd. 60 ineinandergreifenden Bauprojekten definiert und umgesetzt. Das bedeutsamste und markanteste dieser Projekte ist dabei das neue Merck Innovation Center, siehe auch Esch (2018), das pünktlich am 03.05.2018 im Rahmen der offiziellen Jubiläumsfeier des Unternehmens Merck, in Anwesenheit der Bundeskanzlerin und des Ministerpräsidenten des Landes Hessen sowie führender Vertreter des Unternehmens, der Wirtschaft und der Wissenschaft, eingeweiht wurde.

Vor diesem Hintergrund kam der Termineinhaltung bei allen Projekten von Anfang an eine entscheidende Bedeutung zu. Neben dem kurzen Realisierungszeitfenster stellten aber auch die außergewöhnliche Architektur, die sich aus der unmittelbaren Nähe zu chemischen Produktionsanlagen ergebenden technischen Anforderungen, die Sicherstellung des laufenden Betriebs des Standortes, sowie der den öffentlichen Raum umfassende Umgriff des Vorhabens die beteiligten Planungsbüros, ausführenden Firmen und deren Teams vor besondere Herausforderungen. Das Programm war daher in jeder Hinsicht ein hochkomplexes Bauvorhaben.

3. Anwendung der neuen Bonusregelung im OGHQ-Programm

Die hohen Anforderungen an das Vorhaben, eine völlig neue Unternehmenszentrale zu erbauen und dabei sowohl die Termin- als auch die Kosteneinhaltung sicherzustellen, hat den Bauherrn dazu veranlasst, mit seinen Partnern auch neue Wege der Projektabwicklung zu finden. Grundsätzlich stand dabei der Gedanke einer fairen, partnerschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Bauherrn, Planern und ausführenden Firmen im Vordergrund, die die Aufmerksamkeit vom „Claim-Management" hin zur konstruktiven Problemlösung lenken sollte. Umgesetzt wurde dies durch größtmögliche Transparenz und Förderung der Zusammenarbeit innerhalb der Projektnetzwerke, u.a. auch durch das Setzen von positiven Leistungsanreizen.

Der Bauherr hat sich bewusst gegen ein Generalunternehmer-Modell entschieden, aber auch keine Einzelvergabe durchgeführt, sondern größere Leistungspakete, die jeweils in einem inhaltlichen Zusammenhang standen, an ausführende Partner vergeben. Die Steuerung der Bauabläufe und der Schnittstellen erfolgte, in enger Zusammenarbeit mit der Bauleitung, durch die bauherrenseitigen technischen Projektteams, die zur Schaffung von Anreizen zur Einhaltung von Zwischenterminen über ein Budget i.H.v. ca. 3 % der jeweiligen Auftragssumme verfügten und dies nach Notwendigkeit einsetzen konnten.

Echte Boni

Dieser, hier so bezeichnete, „echte" Bonus kam dann zur Auszahlung, wenn die daran geknüpften Leistungsziele, i.d.R. die Einhaltung von wichtigen Zwischenterminen, vom Auftragnehmer erreicht worden sind. Konnte der vereinbarte Termin dagegen nicht gehalten werden, so war der Bonus bis auf weiteres verfallen. Entscheidend war, dass vom Bauherrn im Vorfeld klargemacht wurde, dass die übliche Praxis bei Verzug, dem Bauherrn oder Dritten Versäumnisse nachzuweisen, hier unabhängig vom Verursacher nicht akzeptiert und nicht zur Auszahlung des Bonus führen würde. Um eingetretene Ablaufstörungen zu beseitigen und so durch Anpassungen im Bauablauf den Endtermin trotzdem erreichen zu können, konnte ein nicht zur Auszahlung gelangter Bonus dennoch zur positiven Motivation vom Projektteam erneut verwendet werden.

Mit dieser Methode stand den Projektteams des Bauherrn ein wirksames Instrument zur Verfügung, um auf die internen Abläufe der ausführenden Partner aktiv Einfluss nehmen zu können. Aus Sicht der Auftragnehmer stellt der Bonus einen monetären Anreiz dar, technische, organisatorische oder auch Schnittstellen-Probleme gezielt zu lösen, ohne dafür den vereinbarten Werklohn in Anspruch nehmen oder prüfbare Nachträge stellen zu müssen. Dabei wurden sie jeweils von Planern sowie der Bauleitung unterstützt, die wiederum durch belastbare Angaben zur Gesamt-Terminplanung profitierten.

Pönaleregelungen wurden dagegen nicht angewendet, so dass entsprechend umfassende Diskussionen zur rechtlichen Anwendbarkeit und zur Dokumentation von vermeintlichen Bauablaufstörungen entfielen. Verbunden mit einer hohen Transparenz in Bezug auf Planungs- und Ausführungsstände hatte der Verzicht auf Vertragsstrafen einen deutlichen, vertrauensbildenden Effekt auf die Beteiligten, dies sowohl auf operativer als auch auf Management Ebene. Dieses Vertrauen stellte die entscheidende Grundlage für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und letztlich den Projekterfolg unter den herausfordernden Gegebenheiten dar.

Der Einsatz dieses Anreizsystems setzt natürlich eine funktionierende und transparente Terminplanung und -steuerung auf allen Ebenen voraus. Hierbei unterstützen moderne Methoden wie das Lean-Construction-Management (LCM), die an anderer Stelle beschrieben sind, siehe auch Sommer (2016). Hier wurde LCM in der von Drees & Sommer entwickelten Variante erfolgreich eingesetzt und dabei alle ausführenden Partner einbezogen. Dabei wurde die Erfahrung gemacht, dass ausführende Firmen bisher nur in Einzelfällen mit der Anwendung dieser Methodik umfassend vertraut sind und die damit

verbundene Koordination häufig als zusätzlichen Aufwand sehen, ohne die damit einhergehende Effizienzsteigerung gegenzurechnen. Anhand der zur Verfügung stehenden, internen Unterlagen zur Terminplanung lässt sich jedoch eindeutig nachweisen, dass die Einhaltung der vorgegebenen Endtermine nur durch eine umfassende Parallelisierung unterschiedlicher Planungs- und Ausführungsaktivitäten in den verschiedenen Bauphasen möglich war. Insofern waren die integrierte, fortschreitende Terminsteuerung und LCM neben der Bonusregelung unverzichtbare Voraussetzungen für den gemeinsamen Projekterfolg.

Es empfiehlt sich darüber hinaus eine frühzeitige, intensive Einbeziehung möglicher Auftragnehmer in die Inhalte und Besonderheiten der Ausführungsplanung noch vor Auftragsvergabe, bis hin zur Schulung in LEAN-Methoden, sowie entsprechende vertragliche Regelungen zum Construction Management. Dies erleichtert den Anbietern eine korrekte, kalkulatorische Berücksichtigung sowohl der Koordinationsleistung, als auch der Effizienzen und beugt Missverständnissen und nachträglichen Diskussionen vor. Die von Anfang an demonstrierte Offenheit trägt in erheblichem Maße zur nachhaltigen Vertrauensbildung bei.

4. Rechtliche Bewertung der Vertragsstrafe und vertragliche Aspekte der Bonusregelung

These:

Auch aus rechtlicher Sicht sind Bonusregelungen in Werkverträgen der Vertragsstrafe vorzuziehen, um aus Sicht des Auftraggebers sicherzustellen, dass wichtige Termine im Bauablauf eingehalten werden.

Rechtliche Begründung der These:

Vor dem juristischen Hintergrund, dass die Rechtsprechung die Anforderungen an eine wirksame Vereinbarung von Vertragsstrafeversprechen in der Vergangenheit immer mehr verschärft hat, empfiehlt es sich auch aus juristischer Sicht, wichtige Vertragstermine nicht mehr zu pönalisieren, sondern vielmehr positiv deren Übererfüllung mit einem echten Bonus zu prämieren.

4.1 Unwirksamkeit von Vertragsstrafen

Im Ergebnis ist festzuhalten, dass nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) eine Vertragsstrafe in AGB des Bestellers für die Überschreitung von Zwischenterminen nur noch eingeschränkt, nämlich nur für die Überschreitung des Endtermins und dann auch nur noch bezogen auf die Abrechnungs-/Schlussrechnungssumme vereinbart werden kann – für die Überschreitung des Anfangstermins kann nach der Rechtsprechung des BGH eine Pönale im Prinzip gar nicht mehr vereinbart werden.

Dieses Ergebnis ergibt sich aus einem jüngeren Urteil des BGH zu einer Vertragsstrafe Klausel in AGB des Bestellers. In diesem Urteil (siehe BGH, Urt. v. 06.12.2012 – VII ZR 133/69) hat der BGH entschieden, dass eine Klausel unwirksam ist, die bei Überschreitung einer Zwischenfrist eine Vertragsstrafe i.H.v. 5 % der (Gesamt-) Auftragssumme vorsieht. Ausschlaggebendes Argument der Rechtsprechung war, dass die Vertragsstrafe und der vom Unternehmer verdiente Werklohn in einem angemessenen Verhältnis zueinanderstehen müssen (siehe auch BGH, Urt. v. 23.01.2003 – VII ZR 210/01). Die Rechtsprechung gibt für die Vertragsgestaltung somit den Grundsatz vor, dass eine Vertragsstrafenvereinbarung in AGB des Bestellers auch die Interessen des Auftragnehmers ausreichend berücksichtigen müsse, und damit auch die in AGB vereinbarte Vertragsstrafe in einem angemessenen Verhältnis zu dem Werklohn stehen muss, den der Auftragnehmer durch seine Leistung verdient. Davon könne bei einer Vertragsstrafe von bis zu 5 % der Auftragssumme generell ausgegangen werden, während eine Vertragsstrafenregelung, deren Obergrenze 5 % der Auftragssumme überschreitet, nach diesem Maßstab unangemessen sei. In dem vorgenannten Urteil des BGH begründet der BGH seine Entscheidung, dass die von ihm überprüfte Vertragsstrafenklausel unwirksam sei, damit, dass das angemessene Verhältnis zwischen Vertragsstrafe und verdientem Werklohn dann nicht mehr gewahrt sei, wenn die Vertragsstrafe für einen Zwischentermin an die gesamte Auftragssumme anknüpft, also eine Bezugsgröße, die auch durch Leistungen erwirtschaftet wird, die erst **nach dem** mit der Ver-

tragsstrafe pönalisierten Zwischentermin erbracht werden. Die Unwirksamkeit der Vertragsstrafe für den Zwischentermin in dem Urteil des BGH ergibt sich also daraus, dass bei Überschreitung des Zwischentermins eine Vertragsstrafe verwirkt wird, die höher ist als 5 % des bis zum Zwischentermin verdienten bzw. zu verdienenden Werklohns des Auftragnehmers. Dies gilt nach dem BGH übrigens auch, wenn an der Einhaltung einer Zwischenfrist ein größeres Interesse besteht, als an der Einhaltung des Fertigstellungstermins.

Wendet man dieses Urteil auf die werkvertragliche Praxis an, ergibt sich als logisches Ergebnis für die Vertragspraxis folgende Konsequenz:

4.1.1 Zwischentermine

Bei der Formulierung der Vertragsstrafenklausel stellt sich in der Praxis das tatsächlich nur sehr schwer zu lösende Problem, dass der Werklohn des Auftragnehmers, der zum jeweiligen Zwischentermin verdient ist, klar bestimmt werden muss, um dem Transparenzgebot zu genügen. Egal, ob es sich um einen Einheits- oder einen Pauschalpreisvertrag handelt, ist es somit Aufgabe des Bestellers summenmäßig festlegen, welche Bauleistungen bis zu dem betreffenden Zeitpunkt erbracht werden müssen und welche Vergütung hierfür anfällt. Diese vom Auftraggeber festgestellten Beträge stellen dann die Bezugsgröße für die Berechnung der Einzelstrafen dar, die wiederum nur 5 % des Wertes der Teilleistung betragen und in Summe 5 % der Gesamtvergütung nicht überschreiten dürfen. Diese Bestimmung der Bezugsgröße ist in der Praxis nicht möglich, insbesondere beim Pauschalpreisvertrag. Denn ohne Kenntnis der Kalkulation des Auftragnehmers kann der Auftraggeber nicht den auf die Zwischenfrist entfallenden Anteil der Pauschalvergütung bestimmen.

4.1.2 Anfangstermin

Auch eine vertragliche Vereinbarung, die die Überschreitung des Anfangstermins wirksam vertragsstrafebewehrt, ist nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs nicht mehr möglich. Wendet man die vom BGH in den Entscheidungen vom 23.01.2003 und 06.12.2012 aufgestellten Grundsätze konsequent an, ist jedenfalls eine Klausel, nach der der Anfangstermin eine der Einzelfristen ist, bei deren Überschreitung eine Vertragsstrafe i.H.v. 5 % der (Gesamt-) Auftragssumme verwirkt werden kann, unwirksam. Grund dafür ist, dass der Auftragnehmer die volle Vertragsstrafe – bezogen auf die Gesamtauftragssumme – verwirken kann, obwohl er zum Zeitpunkt der Überschreitung des Anfangstermins noch gar keinen Werklohn verdient hat.

4.2 Neue vertragliche Lösung durch Vereinbarung von Bonuszahlungen

Da die Vereinbarung einer Vertragsstrafe für das Überschreiten von Zwischenterminen und des Anfangstermines rechtlich problematisch ist, sollte für die Übererfüllung der Zwischenfristen und/oder des Endtermins eine Bonusregelung vorgesehen werden.

Bei der Vereinbarung von Bonusregelungen ist aus rechtlicher Sicht folgendes zu beachten:

Die angepassten Vertragstermine dürfen **nicht** mit den vereinbarten Fertigstellungsterminen, die mit einer Bonuszahlung verknüpft sind, übereinstimmen. Der Bonus darf nur für ein Mehr an Leistung, sei es geringerer Kostenaufwand oder schnellere Fertigstellung als vereinbart, versprochen werden. Deshalb sind Bonuszahlungen nur für Termine zu vereinbaren, die zeitlich **vor** Ablauf der vereinbarten Zwischenfristen liegen. Mit dieser Vorgehensweise verhindert man, dass der Auftragnehmer behaupten kann, die in Aussicht gestellte Bonuszahlung habe er bereits bei seiner Urkalkulation als Vergütung berücksichtigt und die Bonuszahlung sei eine „verkappte Vertragsstrafe". Der Bonus muss sich unmittelbar auf eine Leistung beziehen, die ein Mehr zu der ursprünglich vertraglich vereinbarten Leistung des Auftragnehmers darstellt, in diesem Falle eine frühere Fertigstellung, um sich von einer Vertragsstrafe bzw. Verfallklausel abzugrenzen. Gelingt dies nicht, besteht das Risiko, dass die Höhe der Bonuszahlung auf die Vertragsstrafe addiert wird und diese aufgrund der Höhe unwirksam zu werden droht.

Bonusregelungen bergen auch das Risiko, nicht als Ansporn und Vergünstigung, sondern vielmehr als „Malusregelung" verstanden zu werden, die bei Nichteinhaltung bestimmter Bedingungen zu einem Verlust von eigentlich in Aussicht gestellten Rechten führen. Die Bonusregelung wird zur Malusrege-

lung, sobald ein Auftragnehmer den Bonus ebenso wie den vertraglich vereinbarten Werklohn in seine Planung/Urkalkulation einkalkuliert und auch einkalkulieren darf. Das ist insbesondere der Fall, wenn der Bonus für eine ohnehin vertraglich vereinbarte Leistung des Auftragnehmers versprochen ist. Der Bonus wird dann wirtschaftlich betrachtet ein fester Bestandteil der Vergütung. Sollte der Bonus nicht ausbezahlt werden, käme dies sodann einer Vertragsstrafe nahe. Die Bonusregelung sollte deshalb dahingehend ausgestaltet sein, dass eine Zahlung allein im Ermessen des Auftraggebers steht. Ziel ist es, den Auftragnehmer zu einer schnelleren Fertigstellung als vereinbart zu motivieren und auch den partnerschaftlichen Umgang des Auftragnehmers mit anderen am Projekt Beteiligten zu belohnen. Es sollte kein zusätzliches Streitpotential entstehen, indem der Auftragnehmer bei unverschuldeter Nichteinhaltung des „Bonustermins" den Bonus bei entsprechender Beweislage dennoch erhält. Die Klausel ist als „Freiwillige Zahlung" zu bezeichnen. Auf diese Weise soll der Charakter einer verbindlichen Bonuszahlung nicht aufkommen.

5. Wirksamkeit der Bonusregelung im Vergleich zum Einsatz von Vertragsstrafen

Eine wesentliche Zielgröße von Bauprojekten ist in aller Regel der Endfertigstellungstermin, an dem das fertige Gebäude an den Bauherrn übergeben werden kann. Bei komplexen Vorhaben hängt dieser vom Erreichen einer Vielzahl von Zwischenterminen und Meilensteinen ab. Aufgrund dessen gehört eine wirksame Terminsteuerung zu den Kernaufgaben jedes Projektmanagements.

Üblicherweise werden in Bauverträgen Vertragsstrafen zur Terminsicherung vereinbart, obwohl deren Anwendung in der Praxis enge rechtliche Grenzen gesetzt sind. Darüber hinaus lassen derartige Vereinbarungen umfangreichen Raum für diverse Vermeidungsstrategien, so dass betroffene Auftragnehmer sich meist von Anfang an auf diese, anstatt auf die eigentlich gewünschte, hohe Effizienz bei der Leistungserbringung zu konzentrieren. Gleiches gilt auch für solche vertraglichen Bonus-Malusregelungen, bei denen einen Teil der Leistungsvergütung zunächst zurückgehalten wird und nur im Fall einer Terminerreichung zur Auszahlung kommen soll. Derartige Regelungen sind nur dem Namen nach Boni, da sie lediglich eine Variante der Vertragsstrafe darstellen und der Auftragnehmer nur im günstigsten Fall den vollen Leistungspreis erhält.

Gerade bei komplexen Bauprojekten können Vertragsstrafen seitens des Bauherrn bzw. Auftraggebers kaum durchgesetzt werden, da meist hinreichende Gründe eingetreten sind oder zumindest geltend gemacht werden, um die ursprünglichen vertraglichen Regelungen unwirksam werden zu lassen und die Vertragsparteien sich auf keine gültigen Anschlussregelungen einigen. Damit entfällt für den Bauherrn jede Möglichkeit, den Fertigstellungstermin zu beeinflussen.

Neben der faktischen Unwirksamkeit der vertraglichen Pönaleregelungen treten bei ihrer Anwendung zwei unerwünschter Effekte ein, die häufig übersehen werden, aber den Bauverlauf entscheidend im negativen Sinne beeinflussen. Zunächst werden gerade durch die umfangreichen Nachweise von Bauablaufstörungen erhebliche Kapazitäten des Leitungspersonals gebunden, die dann für Überwachungstätigkeiten und die Optimierung von Abläufen und technischen Lösungen ausfallen. Weiterhin führen die damit verbundenen Diskussionen und Streitfälle zu einer emotionalen Belastung des Klimas zwischen den beteiligten Parteien, die jede gemeinsame Problemlösung oft nahezu unmöglich macht. Verbliebenes gegenseitiges Vertrauen und der Wille zur Zusammenarbeit gehen verloren und der Projekterfolg wird durch eine Kultur des Misstrauens infrage gestellt.

Es ist seit langem bekannt, das in wirtschaftlichen Zusammenhängen nicht ausschließlich rationale Erwägungen in Bezug auf definierte Ergebnisse eine Rolle spielen. Nach Granovetter (2017) sind diese tief eingebettet in soziale und emotionale Zusammenhänge. Es ist daher zur Erklärung des Verhaltens von Akteuren notwendig, neben vordergründigen, rationalen Ursache-Wirkung-Zusammenhängen, die tatsächlichen Denkprozesse und aktiven Überlegungen der handelnden Personen innerhalb eines geschäftlichen Netzwerkes zu untersuchen. Aus einer neueren Untersuchungen zum Problem der weltweit sehr geringen Produktivität der Bauindustrie von Barbosa et al. (2017) ist bekannt, dass Baufirmen als größtes Problem ihrer Branche Bauverträge nennen, die einseitig zu Gunsten des Bauherrn verfasst sind. Die Autoren bewerten die gegenwärtig üblichen Bauverträge und die nicht im Einklang stehende Anreizsysteme als eine der wichtigsten von zehn identifizierten Kernursachen für

die unterdurchschnittlich geringe Leistungsfähigkeit der Branche. Demnach betreffen Vertragsstrafen, Risiken und Belohnungen die Teilnehmer sehr unterschiedlich, was zu Risiko-Aversion und mangelnde Zusammenarbeit führt.

Da Vertragsstrafen einseitig zu Lasten des Auftragnehmers gehen, kann davon ausgegangen werden, dass diese als unverhältnismäßig und ungerecht empfunden werden. Dies löst dann nicht nur die offensichtliche, rationale Reaktion aus, die Vertragsstrafe auf die ökonomisch am wenigsten aufwändige Weise vermeiden zu wollen, sei es mit rechtlichen Mitteln, sondern auch zu irrationalen und damit unbeabsichtigten Auswirkungen emotionaler Natur, die die zum Projekterfolg notwendige Zusammenarbeit aufs äußerste belasten.

Im Gegensatz dazu ist der „echte" Bonus, der nur im Erfolgsfall zusätzlich zum Leistungspreis gezahlt wird, ein rechtlich wirksames Instrument zur Steuerung von Zwischen- und Endterminen und vermeidet darüber hinaus die negativen operativen und emotionalen Begleiterscheinungen der Vertragsstrafe. Letzteres liegt unserer Meinung nach daran, dass in unserem kulturellen und wirtschaftlichen Kontext Prämien, die nur im Erfolgsfall ausgezahlt werden, sozial akzeptiert sind und als gerecht empfunden werden. Aus der Erfahrung des Programms stellen Boni damit wirksame Anreize zur Erfüllung von komplexen Aufgabenstellungen dar, mit denen kollaborativ arbeitenden Teams betraut worden sind.

Diese Einschätzung steht ebenfalls im Einklang mit den Ergebnissen der neueren verhaltenspsychologischen Forschung. Engelmaier, Grimm, Schindler und Schudy (2018) haben in einer empirischen Studie zur Auswirkung von monetären Anreizen auf Teams und nicht-routinemäßigen Aufgabenstellungen einen eindeutigen Zusammenhang zwischen einer schnelleren Problemlösung und dem Ausloben eines Bonus nachweisen können. Diese Autoren führen den positiven Effekt des Bonus in ihren Experimenten auf das Entstehen wirksamer Führungsstrukturen und die Förderung einer stärker fokussierten und besser koordinierten Vorgehensweise im Team zurück. Dies entspricht dem Effekt, den der Bauherr bei dessen Auftragnehmern durch den Bonus erzielen wollten, um letztendlich die notwendigen Endtermine einzuhalten.

Die Voraussetzung für den wirksamen Einsatz der Boni ist natürlich, dass die vereinbarten Termine sinnvoll gesetzt und erreichbar sind und erreichte Boni zuverlässig ausgezahlt werden. Da der Auftragnehmer zur Zielerreichung in Vorleistung gehen muss, bedingt die Methode eindeutige Absprachen, eine transparente Terminplanung und -verfolgung, sowie ein hohes Maß an gegenseitigem Vertrauen.

6. Fazit

Trotz der weitverbreiteten Praxis, die Erreichung von Vertragsterminen in Bauprojekten mittels Vertragsstrafen zu pönalisieren, gibt es ausreichend Belege dafür, dass diese sowohl rechtlich als auch praktisch häufig unwirksam sind und darüber hinaus sogar negative Auswirkungen auf den Projekterfolg haben. Ausgehend von den von uns in einem komplexen Großprojekt gesammelten guten Erfahrungen, schlagen die Autoren daher ein grundsätzlich anderes, auf positiven Motivation basierendes, Vorgehen bei der Setzung von Anreizen für bauausführende Firmen vor. Dieses besteht im Wesentlichen aus dem:

Positive Motivation

1. Entfall von Vertragsstrafen in Bauverträgen.
2. Einsatz von Bonuszahlungen für das Erreichen wichtiger Zwischentermine.

Die erfolgreiche Anwendung dieser Methode setzt jedoch einige verhaltenspsychologische und rechtliche Überlegungen voraus, die im Folgenden kurz zusammengefasst sind:

Um Menschen für ein gemeinsames Ziel zu begeistern (zum Beispiel das Einhalten von Terminen), zeigt unsere Erfahrung nicht nur in der Baubranche, dass dies durch Androhung von Strafen nicht erreicht werden kann. Der motivierende Effekt von zielgerichtet eingesetzten Belohnungen entspricht dagegen nicht nur der allgemeinen Erfahrung, sondern konnte auch durch Studien nachgewiesen werden.

Der Gesetzgeber hat darüber hinaus dem Einsatz von Vertragsstrafen in Bauverträgen enge Grenzen gesetzt. Aus der umfangreichen Berufserfahrung eines der Autoren in der Projektsteuerung ist ihm

auch nicht ein Fall bekannt, in dem rechtlich wirksam eine Vertragsstrafe tatsächlich einbehalten wurde. Meist sind dafür zu viele Beteiligte in einen Terminverzug involviert, oder es gab Eingriffe des Auftraggebers in das laufende Projekt, für die nicht alle Rahmenbedingungen vollständig vor Leistungserbringung, einschließlich der Vertragsanpassung umgesetzt werden konnten.

Bonus als freiwillige Anerkennung

Die von uns vorgeschlagene „positive Motivation" durch Boni darf gerade nicht im Sinne einer Bonus-Malusregelung verstanden werden können. Dies bedeutet zu vermeiden, dass ein durch Leistung erzeugter Anspruch auf zusätzliche Vergütung für die vereinbarten Termine entsteht, wie dies bei vertraglichen Bonus-Malus Reglungen der Fall ist. Die zusätzliche Motivation durch den Bonus muss sowohl vom Auftraggeber (AG) wie vom Auftragnehmer (AN) ausschließlich als eine freiwillige Anerkennung für das vorausschauende Handeln, das Engagement und den partnerschaftlichen Umgang verstanden werden, die mittelbar zur Zielerreichung geführt haben. In diesem Sinne wird der Bonus dem AN in Aussicht gestellt, wird aber nicht Vertragsbestandteil. Die ersten vertrauensbildenden Schritte sind der aktive Verzicht auf eine Vertragsstrafe und eine umfangreiche Erläuterung zum neuen, nicht vom AG geschuldeten Bonussystem. Dieser zweite Schritt ist dabei von besonderer Bedeutung. Missversteht der AN den Bonus als vom AG geschuldete Leistung, so kann sich die beabsichtigte Wirkung nicht entfalten und die Parteien fallen in die bekannten Verhaltensweisen eines Bonus-Malus-Systems zurück.

Quellen:

Barbosa F., Woetzel J., Mischke J., Joao-Ribeirinho M., Sridhar M., Parsons M., Bertram N., Brown S., Reinventing construction: a route to higher productivity. McKinsey Global Institute, McKinsey Co ©, www.mckinsey.com/mgi, (2017).

Engelmaier F., Grimm S., Schindler D., Schudy S.,The effect of incentives in non-routine analytical team tasks – evidence from a field experiment, CESifo Working Paper No. 6903, Category 13. Behavioural Economics (2018).

Esch, H. G. (Hrsg.), Merck Innovation Center, Wasmuth Verlag, Tübingen, Berlin (2018).

Granovetter, M. Society and Economy, Harvard University Press, Cambridge MA (2017).

Sommer, H., Projektmanagement im Hochbau, 4. Aufl., Springer Verlag, Berlin, Heidelberg (2016).

Vertrags- und Nachtragsmanagement bei öffentlichen Infrastrukturprojekten in Saudi-Arabien

Till Groß ist selbständiger Consultant im Bauprojekt-Management und Streitlöser nach SL-Bau in Eichstätt

1. Einführung

Dieser Beitrag soll eine Einführung in die Systematik des Vertragsrechts bei öffentlichen Bauvorhaben zur infrastrukturellen Erschließung in Saudi-Arabien geben.

Er entstand als Ergebnis einer Beratung für einen saudischen Auftragnehmer zur Optimierung seiner Projektstrategie im letzten Drittel der Auftragsabwicklung. Die Entwicklungen sind aktuell nicht abgeschlossen. Aus Gründen der Vertraulichkeit werden die Parteien, aber auch Konfliktdetails hier nicht preisgegeben.

Wie in vielen Ländern des Nahen und Mittleren Ostens hat auch Saudi-Arabien eine monarchistische Staatsform. Im Gegensatz zu Ländern mit parlamentarischen Demokratien sind die Entscheidungen von König Salman ibn Abd al-Aziz und seines Sohnes Kronprinz Mohammed bin Salman al-Saud als seinem öffentlichen Repräsentanten unangefochten und messen sich allein am Koran. Im Alltag fällt das aber nicht weiter ins Gewicht, weil das öffentliche Leben auf Grundlage von Gesetzen und Verordnungen geregelt ist und weitgehend reibungslos funktioniert.

Investition in die Infrastruktur als Vision für die Zukunft

Öffentlich treten die Herrscher vorrangig als Visionäre in Erscheinung und kommunizieren damit ihre Vorgaben für die Entwicklung des Landes. Ihre *Vision 2030*[1] hat das Ziel, das Land innerhalb der nächsten Generation unabhängig vom Erdöl zu machen. Als eine der ersten Maßnahmen zur Realisierung dieser Vision werden aktuell verschiedene strategische Maßnahmen zur strukturellen Verbesserung der Infrastruktur realisiert. Sichtbare Beispiele im Bereich Transportwesen sind dabei das Saudi Landbridge Project,[2] der Jeddah Airport,[3] oder auch die Erstinstallation eines öffentlichen Nahverkehrssystems in Riad.[4] Im Bereich Energiegewinnung soll Atomenergie langfristig die Nutzung von Erdöl ersetzen.[5] Die Themen Umweltschutz, Abfallvermeidung und Bewirtschaftung von natürlichen Ressourcen sind als solche erkannt[6] und werden sicher zu gegebener Zeit in diese Vision integriert.

Die Entwicklung neuer Verkehrswege (Eisenbahn) ist für diesen Teil der Erde einzigartig, weil neben großen Entfernungen auch die dünne sonstige Infrastruktur sowie das Wüstenklima ungewöhnliche technische Herausforderungen darstellen. Bei anderen Projekten der städtischen Infrastrukturentwicklung kann auf die Erfahrungen in anderen Ländern des Mittleren Ostens zurück gegriffen werden.[7]

1 http://vision2030.gov.sa/en (Englisch).

2 Unter der Leitung von Saudi Railway Company (SRC) wird eine Eisenbahnverbindung zwischen dem Roten Meer (Jeddah) und dem Persischen/Arabischen Golf (Dammam) entwickelt. (https://www.railway-technology.com/projects/saudi-landbridge/(Englisch).

3 Die Entwicklung des internationalen Flughafens in Jeddah wird mit Nachdruck betrieben, weil neben der Anbindung der Metropole Jeddah auch die Verbindung zum etwas über 100 m km entfernten Mekka eine wichtige Basis für die Bedarfsplanung ist. http://www.jed-airport.com (Englisch).

4 Das King Abdulaziz Project for Riyadh Public Transport – Projekt besteht aktuell aus 6 Stadtbahn-Linien (Metro) sowie einer vollflächigen Installation von öffentlichen Buslinien. Die Bus-Fahrbahnen verlaufen, wo flächenmäßig möglich, separiert in der Mitte der Fahrbahn. http://www.ada.gov.sa/ADA_e/DocumentShow_e/?url=/res/ADA/En/Projects/RiyadhMetro/index.html (Englisch).

5 Offizielle Mitteilungen zu diesen Aktivitäten sind nicht verfügbar, sind aber nicht widersprochen im Internet verfügbar. http://www.world-nuclear-news.org/NN-Feasibility-study-for-Saudi-Arabian-HTGR-project-1703174.html (Englisch).

6 Faez Saad Al-Shihri: „PRINCIPLES OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND THEIR APPLICATION IN URBAN PLANNING IN SAUDI ARABIA“, April 2013, Online Veröffentlichung der Assiut Universität, Ägypten, http://www.aun.edu.eg/journal_files/101_J_8948.pdf (Englisch).

7 Z.B. für *Schnellbahn*: Dubai Metro (https://www.railway-technology.com/projects/route-2020-dubai/, Englisch) *Großflughäfen*: Doha International Airport (IATA Code: DOH, Katar) oder Dubai International Airport (DXB, VAE) *Linienbus-Systeme*: Dubai (https://www.rta.ae/wps/portal/rta/ae/public-transport/dubaibus, Englisch).

2. Saudisches Vertragsrecht

2.1 Scharia

Vorhandene Normen

Im Gegensatz zu anderen arabischen Ländern des Mittleren Ostens existiert in Saudi-Arabien kein Bürgerliches Gesetzbuch (Civil Code). Die Allgemeingültigkeit der *Scharia* ließ bisher keinen Bedarf dafür entstehen. Weil sie alle Fragen des privaten, des öffentlichen sowie des geschäftlichen Lebens regelt, hat sie daher einen vergleichbaren Stellenwert wie in anderen Ländern die Verfassung.

Scharia bezeichnet die Gesamtheit aller religiösen und rechtlichen Normen, Mechanismen zur Normfindung und Interpretationsvorschriften des Islam[8] dargestellt. Diese sind im Koran, den Lehren des Propheten Mohammed (*sunna*), der übereinstimmenden Interpretation des Koran, der *sunna* durch die historischen juristischen Schulen[9] (*ijma*) sowie die daraus abgeleiteten Analogien (*qiyas*) definiert. Im Rahmen der *ijma* wird in Saudi-Arabien ausschließlich auf die Hanbali Schule und ihre Interpretationen Bezug genommen. Ein wichtiges Merkmal der Hanbali Schule ist der weitgehende Verzicht auf juristische Ableitungen und Analogien (*qiyas*).

2.2 Bauvertragsrecht allgemein

Scharia bei Bauverträgen

Bauverträge zählen zu den *istisna'a* Verträgen. Dabei treffen die Parteien eine Vereinbarung über etwas, das zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses noch nicht existiert. Im Gegensatz zum grundsätzlichen Verbot von Spekulation, Täuschung oder Betrug (*Gharar*) kann ein Bauvertrag über ein Zug-um-Zug-Geschäft (z.B. Bezahlung über Aufmaß oder definierte Meilensteine) *Sharia*-konform aufgebaut werden.

Zusammengefasst bedeutet *Gharar*-Konformität, dass der Vertrag keine Klauseln enthalten soll, die Risiken grundsätzlich einer Partei zuordnen bzw. diese von einem Risiko freistellt. Bei Bauverträgen sind jedoch in Fällen von höhere Interesse oder bei unterstellter Kompetenz im Umgang mit einem definierten Risiko untergeordnete Abweichungen von diesem Prinzip möglich (*Gharar Yaseer*).[10]

Komplexen großen Bauvorhaben, die auf eine Zieldefinition (Fitness for Purpose) aufbauen, geht meist ein Bieterverfahren voraus, in dem die eingeladenen oder ausgewählten Bieter ein Angebot zum Erreichen des Vertragsziels abgeben. Sie sind bei der Auswahl der Bautechnologie und der Auslegung des Objektes allein an die Vorgaben des Bauherrn gebunden. Wie in einem Planungsauftrag übernehmen sie die Verantwortung für die richtige Auslegung und Bemessung des Objektes. Derartige Vereinbarungen werden oft nach dem Vertragssystem des FIDIC Silver Book 1999[11] abgewickelt. Sie müssen hinsichtlich der an den Auftragnehmer übertragenen Risiken (z.B. Baugrund, Parameter der Auslegung, Bautechnologie und Genehmigungsfähigkeit) sowie verbleibender Einflussmöglichkeiten für den Bauherrn vollständig spezifiziert werden. Der Vertragsentwurf sollte vor Unterzeichnung durch einen externen lokalen Rechtsbeistand auf Übereinstimmung mit den Sharia-Prinzipien (*gharar*) geprüft werden.

Allgemeine Voraussetzungen für die Gültigkeit von Bauverträgen sind:

→ Dem Vertrag muss ein Angebot (*iyjaab*) zugrunde liegen. Für öffentliche Baumaßnahmen muss dieses in einem Bieterverfahren eingegangen sein.

→ Der Bauherr muss das übermittelte Angebot akzeptieren.

8 Mathias Rohe: „Das Islamische Recht", C.H. Beck Verlag, München 2011, S. 9.

9 Im MENA Raum wird fast ausschließlich auf die vier sunnitischen Hanafi, Hanbali, Maliki und Shafi'i Schulen verwiesen.

10 Nasser Al-Hamdan und Anwar Ouazzani (tätig bei Herbert Smith Freehills) in: Schiedsgerichtsverfahren im Bauwesen – Saudi Arabien, 07.07.2017, https://globalarbitrationreview.com/jurisdiction/1004550/saudi-arabia#answer11 (Englisch), Eine differenziertere Betrachtung des Themas findet sich bei Mohammad Hisham Kamali: „Islamic Commercial Law – Analysis of Futures and Options", Kapitel VIII. Uncertainity and Risk-Taking (Gharar) in Islamic Law, Unterkapitel II. Excessive and Minor Gharar, S. 87–70, 5. Aufl. 2010, Islamic Texts Society Cambridge, UK.

11 Bei der Übertragung von Planungsaufgaben an den Auftragnehmer muss zwischen Projekten unterschieden werden, bei denen der Auftragnehmer auf Grundlage einer genehmigten Vorplanung die Ausführungsplanung übernimmt (FIDIC Yellow Book 1999) und solchen, wo der Auftragnehmer auch die Risiken für die Auslegung, den Baugrund und für die Betriebsgenehmigung übernehmen soll. Das entspricht den Vertragsprinzipien nach FIDIC Silver Book 1999. http://fidic.org/bookshop/about-bookshop/which-fidic-contract-should-i-use.

- Der Vertragsumfang muss hinsichtlich Leistungsumfang und Vergütung detailliert, eindeutig und bestimmt sein.
- Die Vertreter der Parteien müssen ihre Prokura vor Unterzeichnung des Vertrags nachweisen (*ahliya al-muta'qideen*).
- Der Vertragszweck sowie die einzelnen Bestimmungen müssen dem Sharia-Recht entsprechen.

Es ist möglich und auch in sehr großen Projekten (z.B. Riyadh Metro) üblich, Bauaufträge an Bietergemeinschaften (Konsortien) zu vergeben. Alle Konsorten müssen aber einzeln und gesamtschuldnerisch haftbar sein.

Ohne ausdrückliche vertragliche Vereinbarung sind die Parteien innerhalb des Vertrages verpflichtet, vorhersehbar und angemessen zu handeln und müssen sich dem Prinzip von Treu und Glauben verpflichten (*hosen alnyah*). Das beinhaltet auch die die Verpflichtung, Schäden zu minimieren.[12]

Eine Kündigung des Vertrags muss vertraglich vereinbart werden. Andernfalls kann der Vertrag nur per Gerichtsentscheid aufgehoben werden. Die dem Angebot zugrundeliegenden Preise sind Festpreise für die Dauer des Projekts. Eine Anpassung an Veränderungen von statistischen Kostenindizes ist wegen des Zinsverbots (*riba*) ausgeschlossen. Darüber hinaus orientiert sich die juristische Logik von Entscheidungen in Gerichts- und Schiedsgerichtsverfahren weitgehend am Englischen Case Law,[13] auch wenn das Prinzip der *stare decisis* mit der Doktrin der *jurisprudence constante*[14] (Wiederholung bisher angewandter juristischen Logik bei der Bewertung) ersetzt ist.

2.3 Öffentliche Bauvorhaben

Öffentliches Beschaffungsrecht

Öffentliche Ausschreibungen durch die Regierung oder kommunale Verwaltungen für (Bau-)Leistungen oder Dienstleistungen folgen strikt dem *Government Tenders and Procurement Law (GTL), Royal Decree No. M/58*[15] vom 27.09.2006. Eine Aktualisierung wurde unter Leitung des Ministeriums für Finanzen im Oktober/November 2017 öffentlich diskutiert.[16]

In den Regelungen sind Referenzen zu den FIDIC Conditions of Contract (1977) erkennbar, welche auf den vom Institute of Civil Engineers (ICE)[17] verwendeten Conditions of Contract beruhen. Diese Regelungen für die Ausschreibungen sind mit der deutschen Vergabeordnung für Bauleistungen (VOB/A) vergleichbar. Meist werden die Leistungen auf Grundlage der Planung eines vom Bauherrn beauftragten Ingenieurbüros detailliert beschrieben, zeichnerisch dargestellt und mit Verweis auf den Saudi Building Codes (SBC)[18] spezifiziert.

Der Angebotspreis wird über detaillierte Leistungsverzeichnisse abgefragt, in die die Einzelkosten der Teilleistungen ohne weitere Aufschlüsselung eingetragen werden. Die Bieter erklären mit ihrem Angebot, die Ausführung weitgehend selbst auszuführen und bei der Beschaffung von Materialien und Nachunternehmerleistungen nationale Ressourcen zu nutzen.

---

12 Michael Grose: „Construction Law in the United Arab Emirates and the Gulf", Kapitel 5.6 Good Faith, S. 49–50, erste Ausgabe 2016, John Wiley & Sons, Ltd, Chichester, UK.

13 Das Fallrecht (Case Law) verpflichtet Richter gleichartige Fälle analog der vorliegenden Entscheidung (stare decisis) zu bewerten. Änderungen sind höheren Instanzen im Rahmen von Revisionsverfahren vorbehalten.

14 Michael Grose: „Construction Law in the United Arab Emirates and the Gulf", S. 286, erste Ausgabe 2016, John Wiley & Sons, Ltd, Chichester, UK.

15 https://www.nazaha.gov.sa/en/Library/Document/Regulations/Documents/GovernmentTendersAndProcurementLaw.pdf (Englisch).

16 Es ist anzunehmen, dass diese Anpassung ein Ergebnis der in Zusammenarbeit mit den USA überarbeiteten Beschaffungspolitik ist. Quelle: *Arab News*, 29.10.2017, „US, Saudi Arabia join forces on public procurement reform", http://www.arabnews.com/node/1185371/saudi-arabia (Englisch).

17 Das ICE ist eine berufsständische Organisation für Bauingenieure in Großbritannien. https://www.ice.org.uk (Englisch) Im Gegensatz zu den Ingenieurkammern in Deutschland, in denen sich vorrangig selbständige Ingenieure organisieren, dienen derartige Vereinigungen in Großbritannien auch angestellten Ingenieuren als Interessenvertretung und zum Nachweis fachlicher Kompetenz.

18 Der SBC (https://www.sbc.gov.sa/en/Pages/default.aspx, Englisch) lehnt sich vorrangig an die Standards und Vorgaben der USA an. Lokale Produkte werden entsprechend diesen Standards produziert.

Nach GTL [2006], Article 53 können Verträge über öffentliche Bauarbeiten in folgenden Fällen gekündigt werden:

- bei Nachweis von Bestechungen zur Auftragsakquisition,
- nach fruchtlosem Ablauf einer Frist von 15 Tagen zur Kompensation von Verzögerungen,
- bei vollständiger oder teilweiser Weitergabe von Bauleistungen an einen nicht vorab genehmigten Nachunternehmer,
- Insolvenz des Auftragnehmers sowie
- Tod des Geschäftsführers, wenn seine persönlichen Qualifikationen Grund zur Auftragsvergabe an sein Unternehmen waren.

Gebräuchlicher ist aber, dem Bieter die Arbeiten zu entziehen und an einen anderen Auftragnehmer zu den anfallenden Kosten zu übertragen.

Die auszuführenden Mengen werden über die vom Ingenieur aufgestellten Leistungsverzeichnisse bestimmt. Die finale Vergütung wird über die bestätigten Aufmaße ermittelt. Der Bauherr ist berechtigt, den Gesamtumfang der Leistungen um 10 % zu erhöhen oder um 20 % zu verringern (GTL [2006], Article 36).

2.4 Verträge der ArRiyadh Development Authority (ADA)[19]

Die nachfolgenden Situationen sind anonymisiert, passen aber vom Prinzip in die Situation des Ariadh Metro-Zubringer-Bus-Systems.[20]

Struktur von ADA-Verträgen

Die Bestandteile der Verträge sind standardisiert und über ein Rahmendokument (Deed of Contract) miteinander verbunden. Mit absteigender Wichtigkeit bestehen die Verträge aus folgenden Bestandteilen:

1. Vertragsvereinbarung (Deed of Contract)
2. Spezielle Vertragsbedingungen (Special Conditions of Contract)
3. Grundsätzliche Vertragsbedingungen (General Conditions of Contract)
4. Während der Ausschreibung gemachte Präzisierungen sowie Verhandlungsprotokolle der Bietergespräche
5. Baubeschreibung aus den Ausschreibungsunterlagen
6. Zeichnerische Darstellungen in den Ausschreibungsunterlagen
7. Spezifikationen in den Ausschreibungsunterlagen
8. Das verpreiste Leistungsverzeichnis (Bill of Quantities)

Auf Grundlage der im Namen des Bauherrn erstellten Vorplanung über:

Konzept oder schon Ausführungsplanung?

- das geplante Linien- und Haltestellennetz anhand von Darstellungen auf Google Maps,
- architektonische Typenkonzepte für zentrale Umsteigepunkte (Transfer Terminals) und Park + Ride Stationen,
- Architektonische Typenkonzepte für die Ausführung von Zu- und Umsteigepunkten an Hauptverkehrsadern (BRT – Bus Rapid Transit terminal), in der Straßenachse liegende Haltepunkte mit abgetrennten Busspuren und Fußgängerbrücken als Zugang),

19 http://www.ada.gov.sa/ada_e?i=1 (Englisch).

20 Der Link zur Auftraggeber Seite ist in Fußnote [4] angegeben. Zwei derzeitig aktive Auftragnehmer für die Ausführung von Bauleistungen im Streckennetz sind:

- Yüksel: http://www.yuksel.net/index.php?option=com_content&id=908%3Ariyad-hzl-toplu-tama-otobues-hatt-altyap-3-faz-projesi-balyor&Itemid=349&lang=en sowie.
- Saudico: http://saudico.com.sa/newsite/projects/riyadh_bus.html.

STELLENMARKT

powered by

LTO jobs

Wollen Sie etwas zum Besten geben?

Oder wollen Sie Ihr Bestes geben?

Sie haben das Talent. Wir bieten Ihnen die Bühne.

GSK Stockmann ist eine der führenden unabhängigen Wirtschaftskanzleien in Deutschland und Luxemburg in den Bereichen Real Estate, Corporate/M&A, Banking/Finance sowie Projects & Public Sector. Unsere Sozietät verfügt über umfassendes Know-How und vertiefte Branchenerfahrung in einer Reihe von Sektoren, unter anderem der Immobilienbranche, dem Finanzsektor, in IT und Digitalisierung, Automotive & Mobility, der Energiewirtschaft sowie im Gesundheitssektor. Bei grenzüberschreitenden Transaktionen und Projekten arbeitet GSK eng mit einem ausgewählten Kreis angesehener Partnerkanzleien im Ausland zusammen. Zur Erweiterung unseres Teams in BERLIN suchen wir einen

RECHTSANWALT (m/w) im Bereich Corporate/Transaktion

Sie finden eine Tätigkeit in den Gebieten Mergers & Acquisitions, Real Estate-Share Deals, Joint Ventures, Gesellschaftsrecht und kommerzielles Vertragsrecht spannend und bringen mindestens zwei Jahre Berufserfahrung in diesen Bereichen mit. Sie möchten auf hohem Niveau mit eigenem Mandantenkontakt engagiert arbeiten. Der Umgang mit englischsprachigen Ansprechpartnern ist Ihnen dabei vertraut. In einem motivierten Team betreuen Sie national und international agierende Investoren und Unternehmen bei allen Aspekten von Transaktionen und Projekten sowie im Gesellschaftsrecht und kommerziellen Vertragsrecht. Lösungsorientiertes Vorgehen und eigenverantwortliche Arbeitsweise sind Ihnen sehr wichtig. Ihre juristische Qualifikation haben Sie möglichst durch zwei vollbefriedigende Examina unter Beweis gestellt.

Unsere Kanzleistruktur sowie hervorragende Vernetzung bieten Ihnen sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten für Ihre Ausbildung und Geschäftsentwicklung. In einem starken und hochmotivierten Team arbeiten Sie in herausfordernden und spannenden Mandaten. Unsere Arbeitsatmosphäre ist von Kollegialität, Offenheit und Vertrauen geprägt. Bei uns erwarten Sie bei entsprechender fachlicher, persönlicher und unternehmerischer Entwicklung konkrete Karriereperspektiven. Diese fördern wir auch mit einem breiten Angebot an Seminaren und Workshops im Rahmen unserer GSK Akademie.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung an:

GSK STOCKMANN
Herr Nicolas Baschin
HR Manager
Mohrenstraße 42
10117 Berlin
+49 (30) 203907-17
jobs@gsk.de

trendence GRADUATE BAROMETER Top 100 ARBEITGEBER DEUTSCHLAND 2017/18

azur 100 Top-Arbeitgeber 2018

GSK STOCKMANN

GSK. DER UNTERSCHIED.

BERLIN FRANKFURT/M. HAMBURG HEIDELBERG MÜNCHEN LUXEMBURG

MELCHERS

RECHTSANWÄLTE

Herzlich willkommen

MELCHERS ist eine wachsende, wirtschaftsrechtlich ausgerichtete, national und international tätige Full-Service-Wirtschaftskanzlei mit rund 45 Rechtsanwältinnen/Rechtsanwälten.

Zur Verstärkung unseres Teams in **Heidelberg** suchen wir einen

Rechtsanwalt (m/w/d) im Bereich **Strafrecht**

mit mindestens drei Jahren Berufserfahrung.

Der **Tätigkeitsschwerpunkt** liegt in der Bearbeitung nationaler und internationaler Mandate in den Bereichen **Wirtschafts-** und **Steuerstrafrecht** sowie **Compliance**.

Wir bieten

- selbständige und verantwortungsvolle Betreuung interessanter Mandate
- große Internationalität
- abwechslungsreiche Tätigkeiten
- große persönliche Freiheiten und die Möglichkeit, eigene Beratungsnischen zu finden
- eine ausgesprochen partnerschaftliche Arbeitsatmosphäre mit flachen Hierarchien
- regelmäßige Fortbildungsmöglichkeiten
- Teilzeitmodelle in individueller Absprache
- eine attraktive, leistungsgerechte Vergütung

Sie bieten

- mindestens 3 Jahre Berufserfahrung
- überdurchschnittliche Examina
- evtl. Promotion (von Vorteil, nicht zwingend)

Wir freuen uns über **Ihre Bewerbung** an:
MELCHERS Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB, Herrn Rechtsanwalt Martin Koller van Delden,
Im Breitspiel 21, 69126 Heidelberg, E-Mail: karriere@melchers-law.com

DLA PIPER

EXPERIENCE THE INTERNATIONAL FLAVOUR OF OUR BUSINESS

DLA Piper ist eine weltweit tätige Rechtsanwaltskanzlei. In mehr als 40 Ländern in Europa, Afrika, Asien, Australien, dem Nahen Osten sowie Nord- und Südamerika bietet DLA Piper ein umfassendes Rechtsberatungsangebot. In Deutschland sind wir an den Standorten Frankfurt am Main, Hamburg, Köln und München mit über 200 Anwälten vertreten.

Unsere Intellectual Property & Technology Praxis gehört zu den dynamischsten und am schnellsten wachsenden Einheiten im deutschen Markt; ausgezeichnet mit den JUVE Awards 2017 Kanzlei des Jahres sowohl für Medien & Technologie als auch im Marken- und Wettbewerbsrecht.

An unserem Standort **Köln** suchen wir deshalb **Rechtsanwälte (m/w)** in diesen Bereichen:

Technologierecht (IT-Recht und Data Privacy & Security)	**Gewerblicher Rechtsschutz/Medien**
Sind Begriffe wie Digitalisierung, Cloud Computing, Big Data, Internet of Things, Artificial Intelligence und GDPR für Sie keine Fremdwörter, sondern interessieren Sie sich für die rechtlichen Rahmenbedingungen neuer Technologien? Haben Sie Spaß an der Gestaltung und Verhandlung von Verträgen zur Umsetzung komplexer Projekte und kreativer Geschäftsideen? Wollen Sie komplexe Projekte in internationalen Teams steuern und begleiten?	Sie wollen aktiv in die Beratung zu sämtlichen Fragen des gewerblichen Rechtsschutzes/Medienrechts eingebunden werden? Sie haben Spaß sowohl an der Mitwirkung an streitigen Verfahren als auch spannenden Projekten? Abwechslungsreiche Tätigkeiten mit internationalem Flair sind für Sie ein Muss? Sie lieben den Blick über den Tellerrand und interessieren sich für Fashion, neue Technologien und Medien? Sie haben idealerweise erste Berufserfahrung?

Auf den Geschmack gekommen? Dann bewerben Sie sich bei einer der weltweit führenden Wirtschaftskanzleien.

Prädikatsexamina, hohes Engagement, Eigeninitiative, Flexibilität und verhandlungssicheres Englisch – idealerweise nachgewiesen durch ein Auslandsstudium (LL.M., MBA) – bringen Sie mit.

Alles andere haben wir.

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen über unsere Karriereseite **www.dlapipercareers.de** oder per Mail an **talentmanagement@dlapiper.com**.

DLA Piper UK LLP
Frau Leonie Heumüller
Augustinerstraße 10
50667 Köln
T 0221 277 277 846 I TalentManagement@dlapiper.com

JUVE AWARDS 2017 Kanzlei des Jahres für Medien und Technologie

azur 100 Top-Arbeitgeber 2018

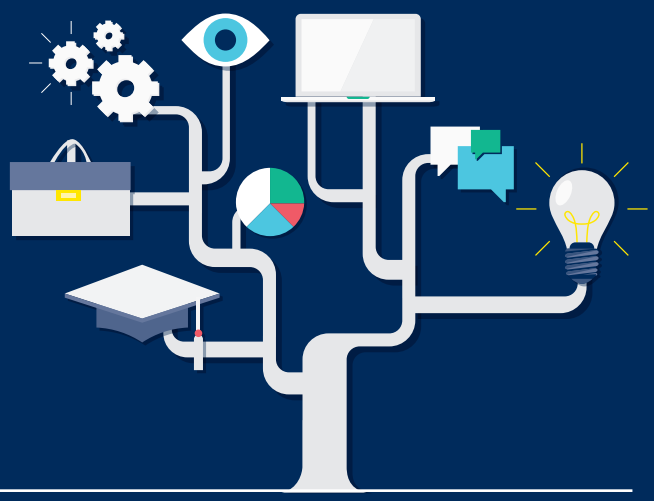
azur AWARDS 2018 Aus- und Fortbildung

Copyright © 2018 DLA Piper. All rights reserved. | AUG18 | 3320688

Freshfields Bruckhaus Deringer

Associate (m/w/x) im Bereich Arbeitsrecht

Für unser Team am Standort München suchen wir interessierte Anwälte (m/w/x) für unsere Praxisgruppe People and Reward.



Unsere Mandanten sind nationale und internationale Unternehmen, die wir zu arbeitsrechtlichen Rechtsfragen beraten. Hierzu zählen unter anderem die Beratung im Rahmen von internationalen Transaktionen und im Zusammenhang mit übergreifenden Restrukturierungen.

Lassen Sie sich anstecken von der kollegialen Arbeitsatmosphäre in einem starken und eng mit unseren anderen Praxisgruppen verzahnten Team in einem internationalen Umfeld. Wir bieten Ihnen viel Spielraum zur Entwicklung und Verwirklichung eigener Ideen, Ihres eigenen Profils und eigenen Mandantenkontakten.

Ihre künftige Tätigkeit bei uns umfasst ein vielseitiges Aufgabenspektrum, ganz überwiegend mit internationaler Ausrichtung, wie zum Beispiel:

- Restrukturierungen
- Transaktionsbezogenes Arbeitsrecht
- Mitarbeiterbeteiligungsprogramme und besondere Vergütungssysteme
- Betriebliche Altersversorgung
- Mitbestimmung im Unternehmen und im Betrieb
- Tarifrecht
- Anstellungsverträge von Vorständen und Geschäftsführern
- Prozessführung in wirtschaftlich bzw. strategisch bedeutenden Mandaten

Sie haben Ihr juristisches Studium mit überdurchschnittlichem Erfolg abgeschlossen, verfügen über ausgezeichnete Englischkenntnisse, unternehmerisches Denken, schätzen juristische Kreativität und haben idealerweise schon arbeitsrechtliche Vorkenntnisse?

Sprechen Sie uns an – wir freuen uns auf Sie!

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit Lebenslauf und Zeugnissen per E-Mail an:

Clara Lorenz

Freshfields Bruckhaus Deringer LLP
Maximiliansplatz 13
80333 München
T +49 89 20 70 24 41
E clara.lorenz@freshfields.com

karriere.freshfields.de

Bird & Bird & You

Wir suchen ab sofort für unser Büro in Düsseldorf einen Rechtsanwalt (m/w) für den Bereich Patent Ligitation

Sie möchten in Ihrem Rechtsbereich stets vor neuen und abwechslungsreichen Aufgaben stehen? Sie lieben den Blick über den Tellerrand und besitzen eine Neugier für die neusten Innovationen und Erfindungen? Sie wollten schon immer einmal die Funktionen verschiedener Produkte auskundschaften und einen Einblick in die Forschung und Entwicklung von Life Science Produkten, den milliardenschweren Pharmamarkt, die mobile Kommunikation oder in andere High-Tech-Bereiche erhalten? Dann werden Sie ein Teil unseres renommierten Patentrecht Teams und starten Sie Ihre Karriere bei Bird & Bird!

Wer wir sind:

Bird & Bird ist eine internationale Anwaltssozietät mit über 1.200 Anwälten in 28 Büros in Europa, dem Nahen Osten und im Asien-Pazifik-Raum. In Deutschland unterstützen mehr als 180 Anwälte in den Wirtschaftszentren Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München unsere Mandanten. Wir decken die gesamte Bandbreite des Wirtschafts- und Unternehmensrechts ab, insbesondere in Bereichen, in denen Technologie, Regulierung und gewerblicher Rechtsschutz eine besondere Rolle spielen.

Was wir Ihnen bieten:

Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche Tätigkeit auf höchstem Niveau. Wenn Sie Wert auf ein internationales Arbeitsumfeld, hochkarätige Mandate und ein äußerst kollegiales Arbeitsumfeld legen, sind Sie bei uns genau richtig. Wir nehmen Ihre Ausbildung ernst und fördern eigenständiges Arbeiten. Sie haben von Beginn an Mandantenkontakt und arbeiten innerhalb eines Teams aus erfahrenen Rechtsanwälten. Regelmäßige Feedbackgespräche mit dem Partner sowie ein strukturiertes Ausbildungsangebot im Rahmen unserer Bird & Bird Academy runden unser Angebot ab.

Was wir erwarten:

Sie haben Ihre Staatsexamina mit Prädikat abgeschlossen. Ebenso wichtig ist uns, dass Sie zu uns passen, da wir langfristig und erfolgreich mit Ihnen zusammenarbeiten wollen. Aufgrund der Internationalität unserer Mandate setzen wir ferner sehr gute Englischkenntnisse voraus. Eine Promotion und/ oder ein ausländischer Studienabschluss sind erwünscht, aber keine Voraussetzung. Wenn Sie zudem gerne im Team arbeiten, kommunikativ, begeisterungsfähig und verantwortungsbewusst sind, dann sollten wir uns kennenlernen. Relevante Vorerfahrung im Bereich Patentrecht ist von Vorteil, aber keine Bedingung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Für weitere Informationen steht Ihnen Frau Runge gerne zur Verfügung.

Bird & Bird LLP
Ina Runge | HR-Referentin
T: +49 (0)211 2005 6456
legal.recruitment@twobirds.com

twobirds.com

LTO Young Professionals' Choice 2017 Law Firms · azur 100 Top-Arbeitgeber 2018 · trendence Graduate Barometer Top 100 Arbeitgeber Deutschland 2016

Abu Dhabi & Amsterdam & Beijing & Bratislava & Brussels & Budapest & Copenhagen & Dubai & Düsseldorf & Frankfurt & The Hague & Hamburg & Helsinki & Hong Kong & London & Luxembourg & Lyon & Madrid & Milan & Munich & Paris & Prague & Rome & Shanghai & Singapore & Stockholm & Sydney & Warsaw

LTO JOBS

Juristen (w/m) gesucht. Lieblingskollegin gefunden.

LTO Multichannel Recruiting.
Mehr Infos auf LTO.de/recruiting

Ihre Stellenanzeige auf LTO.de: Eine Buchung – acht Kanäle

LTO Start- und Artikelseiten
LTO-Stellenmarkt
LTO-Apps
LTO auf Facebook
LTO-Jobs auf Facebook
LTO auf Twitter
LTO-Newsletter
LTO Daily Newsetter

Bestellformular umseitig. →

ANZEIGENAUFTRAG

LTO Legal Tribune Online

Online-Stellenanzeigen für Kanzleien, Unternehmen und Personalberater

Nutzen Sie Deutschlands größten Stellenmarkt in der Branche Recht & Steuern.

	Preis
Stellenanzeige »TopJOB« ▪ Platzierung im LTO-Stellenmarkt (www.lto.de/jobs), Dauer 4 Wochen ▪ Veröffentlichung werktags spätestens 48h nach Beauftragung ▪ Tagesaktuelle Zugriffsstatistik ▪ LTO-Newsletter inkl. Logo (>35.000 Abonnenten) ▪ LTO-Social Media-Posting »Jobs der Woche« (>85.000 Follower) ▪ 1 Woche LTO-Startseite und LTO-Artikelseiten inkl. Firmenlogo	1.495 €
Stellenanzeige »TopJOB plus« – unser Turbolader für Ihr Recruiting ▪ Alle Leistungen des LTO TopJOB - **Schaltungsdauer 6 Wochen** ▪ **3 x 1 Woche LTO-Startseite und LTO-Artikelseiten inkl. Firmenlogo** ▪ **Einzelposting auf der Facebook-Seite »LTO Jobs«** ▪ **Top-Listenplatzierung: 2x Refresh nach jeweils 14 Tagen**	2.495 €
Stellenanzeige »TopJOB premium« – unser Print-Online Kombiangebot ▪ Alle Leistungen des LTO TopJOB plus - **Schaltungsdauer 8 Wochen** ▪ **PRINT - VERÖFFENTLICHUNG in bis zu 26 Wolters Kluwer Fachzeitschriften** Auflage ca. 40.000 Exemplare - Format A4, 1/1 Seite, Farbe 4c ▪ **Sammelanzeigen möglich**	4.995 €

Sammel- und Standortanzeigen

Sammelanzeigen (eine Berufsbezeichnung mit beliebig vielen Rechtsgebieten und Standorten) sind nur als TopJOB premium - mit großer Reichweite und Sichtbarkeit im Print-Bereich - möglich. Standort-Stellenanzeigen sind mit Angabe von bis zu drei Rechtsgebieten möglich. Bei Rechtsgebiets-Stellenanzeigen können Sie bis zu drei Standorte hinterlegen.

WICHTIGER HINWEIS: Standort- oder Rechtsgebiets-Anzeigen sind scheinbar günstiger als eine Einzelschaltung, können aber aus technischen Gründen nicht immer alle Such-Funktionalitäten von LTO-Jobs nutzen. Deswegen werden diese Anzeigenformen zum Teil schlechter gefunden z.B. bei Filtersuchen und Umkreissuchen. Die Erfahrungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass konkrete Stellenanzeigen, also eine Position an einem Standort, deutlich bessere Ergebnisse erzielen. Sprechen Sie uns im Zweifel bitte auf unsere Rahmenvertrags-Angebote an - wir finden gemeinsam die optimale Lösung mit maximaler Sichtbarkeit für Ihr Budget.

Refresh- und Verlängerungsoption & Agenturprovision

Alle TopJOB-Stellenanzeigen können beliebig oft zum Preis von 495 EUR netto verlängert werden. Nach Ablauf Ihrer Stellenanzeige haben Sie bis zu vier Wochen Zeit die Anzeige zu verlängern. Die verlängerten Stellenanzeigen laufen erneut 4 Wochen und erhalten einen Anzeigen-Refresh mit Top-Listenplatzierung. Zudem werden sie wieder auf der LTO-Startseite (1 Woche) und auf allen LTO-Artikelseiten (1 Woche) gelistet. Inhaltliche Anpassungen sind bei Verlängerungen nicht möglich. Agenturprovision: 15%.

Die Gestaltung und Integration Ihrer Stellenanzeigen wird bei Bedarf von uns übernommen. Nach der Buchung erhalten Sie eine Auftragsbestätigung mit allen Informationen, welche Daten wir von Ihnen benötigen. Angebot freibleibend. Alle Preisangaben zzgl. ges. MwSt. Für unsere Vertragsabschlüsse und Anzeigenaufträge gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Sie unter www.lto.de/rechtliches/nutzungsbedingungen finden. Für Stellenanzeigen gelten unsere Geschäftsbedingungen, die Sie unter https://www.lto.de/fuer-arbeitgeber/agb/finden.

Kanzlei/Firma

Ansprechpartner

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail-Adresse (Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen)

✘

Datum/Unterschrift

Anzeigenauftrag an
Wolters Kluwer Deutschland GmbH
Robert-Bosch-Str. 6 ▪ 50354 Hürth
Telefon 0221 94373-7797 ▪ Telefax 0221 94373-17797
anzeigen@lto.de

Sitz der Gesellschaft: Köln
HRB 58843 Amtsgericht Köln
Geschäftsführer: Martina Bruder, Michael Gloss, Christian Lindemann, Nick Schlattmann, Ralph Vonderstein, Stephanie Walter
USt-IdNr. 188836808

Wolters Kluwer

- Architektonische Typenkonzepte für untergeordnete Haltestellen (CBS – Community Bus Stops), die ohne separate Busspur angefahren werden sowie

allgemeinen Informationen zur geologischen Situation sowie Medien-Bestandspläne übernehmen die Auftragnehmer die Verantwortung für:

Weitreichende AN-Verantwortung

- detaillierte Standortuntersuchung (Survey) und detaillierter Erfassung und zeichnerische Darstellung des Ist-Zustands an den geplanten Haltepunkten,
- Standort-Koordination mit allen Parteien (Behörden, Medienträgern, Anliegern und Anwohnern, parallel laufenden Baumaßnahmen, der Verkehrspolizei und allen weiteren die sich berufen fühlen) zur Abstimmung über alle Details,
- Entwicklung und Darstellung der finalen Standortvorschläge für BRTs, Fußgängerbrücken, CBSs und andere Bauwerke auf Grundlage der Erfordernisse aus den Abstimmungen mit den Parteien, Übergabe des Vorschlags zur Bestätigung an den Bauherrn,
- Detail- und Werksplanung aller baulichen Anlagen, Übergabe zur Baufreigabe an den Bauherrn,
- Materialbeschaffung für und Durchführung aller Bau- und Installationsarbeiten,
- Nachweis der Leistungsfähigkeit auf Grundlage der vertraglichen Spezifikationen sowie
- Dokumentation über das gelieferte Werk (Fortschreibung der Werksplanung, Betriebs- und Instandhaltungshandbücher).

3. Vertragliche Regelungen zum Umgang mit nachträglichen Änderungen

Fortschreibung der Bauleistung

Der Bauherr hat das einseitige Recht, innerhalb der vertraglichen Grenzen die Art der Ausführung anzupassen. Bei den als Beispiel gewählten Verträgen beziehen sich diese Änderungen vorrangig auf:

- Kürzung des Leistungsumfangs, z.B. Wegfall von Haltepunkten oder vereinfachte Bemusterung,
- Änderung des Leistungsumfangs, z.B. durch Veränderung der Schnittstellen zu anderen Systemkomponenten, die zum Vertragsbeginn noch nicht bekannt waren (z.B. Busse, Fahrgastinformationssysteme, Überwachung, Werbetafeln & c.),
- Value Engineering[21] sowie
- Zusätzliche Bauleistungen im Auftrag anderer Auftraggeber (z.B. für Ver- und Entsorgungsmedien).

Diese Änderungen des Leistungsumfangs werden vom Bauherrn über eine Änderungsmitteilung (Notice to Change) an den Auftragnehmer mitgeteilt. Dieser ist verpflichtet, die Änderung umgehend in die Ausführung zu übernehmen.

Vertragliche Regelungen für Änderungen des Leistungsumfangs

Der Vertrag beinhaltet die notwendigen Regelungen, zur Übermittlung, Prüfung und Bestätigung des Angebotes zur Ausführung dieses veränderten Leistungsumfangs. Der Auftragnehmer ist verpflichtet, umgehend den Einfluss dieser Änderung auf die Bauzeit zu prüfen und im Fall einer möglichen Verlängerung diese kurzfristig im Detail zu erläutern. Dabei sind die eigenen Maßnahmen zur Minimierung des Schadens (z.B. durch Änderung der Reihenfolge zur Vermeidung von Stillstandzeiten) nachzuweisen. Eine verspätete oder fehlerhafte Anmeldung[22] verwirkt den vertraglichen Anspruch auf Anpassung der Bauzeit.

21 „Value Engineering beschreibt die Summe der Maßnahmen, die, wenn sie zur Anwendung kommen, zu einem der folgenden Ergebnisse führen kann: beschleunigter Abschluss der Arbeiten; Reduktion der Kosten für die Ausführung, Instandhaltung oder den Betrieb der Anlage; Verbesserung der Effizienz oder des Werts der abgeschlossenen Arbeiten für den Auftraggeber oder Maßnahmen, die in anderer Weise dem Arbeitgeber zugute kommen." in Nael G. Bunni: The FIDIC Forms of Contract, dritte Auflage 2005, Blackwell Publishing, Oxford, UK, Kapitel 23.3.9 Sub-Clause 13.2: ‚Value Engineering', S. 529.

22 Ein Formfehler tritt bereits ein, wenn im Betreff nicht die entsprechende Vertragsklausel in Verbindung mit dem Änderungsauftrag benannt ist oder die Referenzen zu Zeichnungen oder Aktivitäten im Terminplan fehlen.

Risiko liegt allein in der Bauzeit

Es kann davon ausgegangen werden, dass die Parteien bereits bei Vertragsabschluss entsprechende Strategien haben, damit zum eigenen Vorteil umzugehen. Die nachfolgenden Ausführungen zeigen Möglichkeiten zum Umgang damit.

Instruktionen, den Leistungsumfang zu reduzieren bzw. zu wandeln werden vom Auftragnehmer innerhalb der Grenzen des Government Tender and Procurement Law [2006], Article 36 hinsichtlich reduzierter Vergütung akzeptiert. Der Bauherr akzeptiert dabei ohne weitere Nachweise auch die Beibehaltung der vertraglichen Bauzeit.

Fortwährende Änderungen haben zu Beginn des Projekts hauptsächlich Einfluss auf das Prototypen-Design der Terminals, der Bus Rapid Transit (BRT) Halteställen sowie der kleineren Haltestellen (Community Bus Stops – CBS) und die daran anschließende Beschaffung, aber nicht auf die finale Bestätigung der Standorte. Diese Werkslieferverträge sind als Paket (Fertigung und Installation) an leistungsfähige Nachunternehmer vergeben.

3.1 Die Rolle des Ingenieurs

Keine Chance für Nachträge

In den ADA Standard-Verträgen ist die Rolle des Ingenieurs weitgehend identisch zu den Regelungen der FIDIC im Red Book 1999 definiert.

In den Projekten der ADA besteht kein Bedarf, über die Mitwirkung des Ingenieurs zu informieren. Grund hierfür ist der Umstand, dass die Korrespondenz vom Bauherrn selbst verfasst und autorisiert wird. Damit ist auch gewährleistet, dass alle Kommentare und Bewertung von eingereichten Planungsunterlagen oder Mustern der Meinung des Bauherrn entsprechen und erst zum Zeitpunkt seines Ermessens beantwortet werden.

Dieses Verfahren macht die Korrespondenz während der Ausführung unanfechtbar gegenüber Versuchen des Auftragnehmers, Anweisungen während der Bauausführung oder Entscheidungen als Überschreitung der an den Ingenieur übertragenen Kompetenzen anzufechten.

Wenn das Vertragswerk aber direkt auf die *FIDIC Conditions of Contract* Bezug nimmt, hat der Auftragnehmer so auch keine Möglichkeit mehr, den Ingenieur zur Entscheidung über Meinungsverschiedenheiten anzurufen.[23]

3.2 Nachträgliche Änderung des Designs

Durch den Umstand, dass die Aufträge auf Grundlage von architektonischen Ideenskizzen und ohne Sicherheit über die Standorte der baulichen Anlagen vergeben werden, sind nachträgliche Abweichungen zur vertraglichen Vereinbarung unvermeidbar.

Anzeigepflicht

Der Auftragnehmer ist vertraglich verpflichtet, im Rahmen seiner Werksplanung die übergebenen Unterlagen auf Richtigkeit zu prüfen und Fehler, Widersprüche oder Auslassungen unverzüglich anzuzeigen. Als Maßnahme zur Minimierung von negativen Einflüssen auf weitere Arbeit müssen die Auswirkungen identifiziert und Vorschläge zur Abhilfe unterbreitet werden. Eine Unterlassung könnte im Nachgang als *hosen alnyah*, einen Verstoß gegen das Prinzip von Treu und Glauben bewertet werden.

Der Auftragnehmer ist verpflichtet, seine Werksplanung, das verwendete Material und deren Lieferanten sowie die beauftragten Nachunternehmer zur Genehmigung (Approval) beim Bauherrn ein-

23 Im FIDIC Red Book wird dem Ingenieur zugestanden, unter anderem Bewertungen über die vertragsgerechte Erfüllung von Leistungen, Nachtragsforderungen des Auftragnehmers sowie Ansprüche des Bauherrn gegenüber dem Auftragnehmer vorzunehmen.

Jeremy Glover und Simon Huges verweisen in: „UNDERSTANDING THE FIDIC RED BOOK, A CLAUSE-BY-CLAUSE COMMENTARY, SECOND EDITION" (Abs. 3–030, S. 65, erschienen 2011, Sweet & Maxwell London) darauf, dass die Nutzung dieses Verfahrens die Chancen für das erfolgreiche Erreichen der Projektziele aufrecht erhalten sollte. Diese Bewertung ist bindend, kann aber – wenn vereinbart – über die Regelungen zur Adjudikation (Klausel 20.2 ff.), Schiedsgerichtsentscheid (Klausel 20.6) oder Gerichtsentscheid angefochten werden.

zureichen. Ohne diese Bestätigung fehlt die Voraussetzung für die Vergütung. Gleichzeitig ist die Verantwortung für die Richtigkeit der Materialspezifikation wieder an den Bauherrn zurückgekehrt.

Vom Auftragnehmer vorgeschlagene Abweichungen haben gute Chancen vom Bauherrn akzeptiert zu werden, wenn für ihn daraus finanzielle Vorteile entstehen und die selbe Funktionalität gewährleistet ist.

Parallel dazu werden weitere Optimierungen durch den Ingenieur auf Grundlage der zur Genehmigung eingereichten Dokumente durchgeführt. Auch die Koordination mit anderen Baulosen oder zugehörigen Beschaffungsaktivitäten (z.B. für Busse, Werbe- und Überwachungstechnik) kann nachträgliche Änderungen verursachen. Die Ergebnisse werden über Änderungsinstruktionen in die laufenden Arbeiten übernommen.

Das Planungsteam des Auftragnehmers muss im Rahmen seines Revisionsmanagements den Überblick behalten, in welcher Form Änderungsforderungen kommuniziert werden, um die Verantwortung für zusätzliche Überarbeitungen zuordnen zu können. Das ist vor allem für die Festlegung der Standorte von Haltestellen (CBS) notwendig, weil die Entscheidungen nicht immer innerhalb der vereinbarten Fristen getroffen werden oder mit irrelevantem Genehmigungsstatus zurück gesandt werden.[24]

3.3 Verzögerungen durch fehlende Mitwirkung

Koordination im Leistungsumfang des AN?!

Der Auftragnehmer ist vertraglich verpflichtet, alle Absprachen mit externen Beteiligten zum Erhalt deren Zustimmung eigenverantwortlich durchzuführen und daraus erwachsende Konflikte selbständig zu lösen. Die Ergebnisse der Abstimmungen müssen über die vereinbarten Genehmigungsprozeduren vom Bauherrn akzeptiert werden. Das Risiko für das rechtzeitige Erreichen einer Einigung liegt allein beim Auftragnehmer. Der Bauherr greift selbst in den Prozess der Lösungsfindung nicht ein.

Wenn keine Einigung mit Dritten erzielt wird, entscheidet der Bauherr letztlich das betroffene BRT oder CBS zu verschieben oder ggf. komplett zu streichen.

Ob der Bauherr die Ergebnisse dieser Einigung vertraglich fixiert, ist nicht bekannt. Deshalb kann es nach einer ersten Einigung trotzdem noch zu weiteren Änderungsforderungen kommen. Hinsichtlich der Vergütungsansprüche sind für den Auftragnehmer aber nur solche Leistungen finanziell kritisch, bei denen noch keine Bauleistungen erbracht wurden, weil Vermessungs-, Koordinations- und Planungsarbeiten in die Einheitspreise eingerechnet sind. Alle ausgeführten Bauleistungen werden nach Aufmaß vergütet und enthalten dann einmalig die Vergütung für enthaltene Koordination und Werksplanung.

Diese Prozedur ist kritisch, weil sie die Vertragsphilosophie der Ausführung von Bauleistungen auf Grundlage einer ausführungsreifen Planung in Frage stellt.

Im Rahmen des Änderungsmanagements muss der Auftragnehmer den Einfluss dieser Ereignisse erfassen, dem Bauherrn mitteilen und die Auswirkungen auf das Projekt bewerten (verringerte Produktivität) und seine Abläufe so anpassen, dass kein oder nur unvermeidbarer Schaden für das Projekt entsteht.

---

24 Zur Prüfung und Genehmigung eingereichte Dokumente werden in folgenden Kategorien klassifiziert:

A - Genehmigt, wie eingereicht (Zur weiteren Bearbeitung/zur Ausführung bestätigt.)

B - Genehmigt mit Kommentaren (Zur weiteren Bearbeitung/zur Ausführung unter der Bedingung bestätigt, dass die angegebenen Kommentare eingehalten werden.)

C - Nicht genehmigt, auf Grundlage der beigefügten Kommentare zu überarbeiten.

D - Abgelehnt (Diese Kategorie wird nur bei Anfragen zur Genehmigung von Abweichung von den vertraglichen Vereinbarungen verwendet.)

E - Dokumenteingang zur Information anerkannt. Diese Klassifizierung wird ausschließlich für Dokumente verwendet, die keinen vertraglichen Tatbestand schaffen. Das ist bei Dokumenten, die einer terminierten Beantwortung bedürfen, unzulässig.

3.4 Beschleunigungsmaßnahmen

Der Fortschritt des Auftragnehmers wird auf Grundlage des von ihm zum Projektbeginn zur Genehmigung eingereichten und regelmäßig fortgeschriebenen Terminplans bewertet. Bauzeitpläne für Abrechnungsaufträge müssen mit den für die Aktivitäten notwendigen Ressourcen eingereicht werden.

AN muss Verzögerungen ausgleichen

Gewöhnlich versuchen die Auftragnehmer diese Information nicht preis zu geben, um im Nachtragsfall Vorteile bei der Bewertung der Veränderung zu haben.

Durch die am Anfang des Kapitels beschriebenen nachträglichen Änderungen des Leistungsumfangs, durch Verzögerungen bei der Fixierung der Haltepunkt-Standorte, aber auch durch Verzögerungen in der Verantwortung des Auftragnehmers (z.B. bei der rechtzeitigen Akquisition von Nachunternehmerleistungen) kommt es zu beträchtlichen Verzögerungen mit Behinderungen im Bauablauf, die in den Fortschrittsberichten dargestellt werden. Solche gleichzeitigen Ereignisse (Concurrent Delay) werden meist von Anfang an kontrovers diskutiert.

Ohne abschließende Bewertung der Ursachen für die eingetretenen Verzögerungen, bleibt der Auftragnehmer trotzdem verpflichtet, die Bearbeitung zu beschleunigen, um den vertraglichen Endtermin aufrecht zu erhalten. Es besteht allgemeiner Anspruch auf Mehrvergütung für alle Maßnahmen, zur Kompensation der nicht selbst verursachten Verzögerungen.

4. Lösungsmanagement innerhalb des Projekts

4.1 Faktenklärung und Dokumentation

Fristen & Dokumentation

Nachfolgend wird allein auf Möglichkeiten und Grenzen eingegangen, unter denen der Auftragnehmer seine Ansprüche auf zusätzliche Vergütung sowie Verlängerung der Bauzeit geltend machen kann, die erst durch nachträgliche Änderungen des Leistungsumfangs entstanden sind.

In der Praxis werden vom Auftragnehmer alle Instruktionen, die Ausführung zu ändern, schriftlich mit einem nicht näher spezifizierten Vorbehalt auf Anpassung der Bauzeit und der Vergütung bestätigt. Dieses Vorgehen ist nicht falsch, entspricht aber nicht der vertraglichen geforderten Form. Darüber hinaus fehlt der Nachweis, dass der Auftragnehmer der Verpflichtung nachkam, mögliche Maßnahmen zur Abhilfe einzuleiten.

Time at Large

Wenn die vertraglichen Fristen zur Mitteilung und zur Erläuterung prinzipiell nicht eingehalten werden, verbleibt dem Auftragnehmer am Ende die Möglichkeit, diese Ansprüche im Rahmen eines Nachtrags über einen insgesamt gestörten Bauablauf geltend zu machen. Dieser hat das Ziel, die Bauzeit nicht mehr als Vertragsbestandteil zu betrachten und so zumindest Personal- und Gerätekosten auf Nachweis erstattet zu bekommen (Time at Large). Dafür ist vom Auftragnehmer während der Bauausführung zumindest eines der folgenden Kriterien schlüssig nachzuweisen:

(1) Im Bauvertrag gibt es keine Regelung, die es dem Bauherrn erlaubt, die Bauzeit zu verlängern oder
(2) Der Bauherr bzw. der Ingenieur wendet die vorhandenen Regelungen zur Anpassung der Bauzeit nicht an.[25]

Im vorliegenden Fall ist ein Zugang über das erste Kriterium nicht möglich, weil der Vertrag über eine entsprechende Regelung verfügt. In Saudi-Arabien werden, im Gegensatz zu anderen Ländern des Mittleren Ostens, in der Korrespondenz direkte Verweise auf vertragliche Regelungen möglichst vermieden, weil dadurch das allgemein gute Klima im Projekt gestört werden könnte. Es wird mit Fortschreiten der Zeit immer schwieriger, die notwendigen Nachweise zu finden, einen unverschuldeten Mehraufwand glaubhaft aufrecht zu halten. Die steigenden finanziellen Auswirkungen lassen auch das Risiko proportional steigen, dass ein berechtigter Anspruch wegen vermeintlicher Überlegenheit verworfen wird.

25 Leitsatz in Fernbrook Trading Co Ltd v. Taggart (Supreme Court of New Zealand [1979] 1 NZLR 556): „Ein Versäumnis des Arbeitgebers, eine Fristverlängerung zu gewähren, kann dazu führen, dass die Zeit insgesamt festgelegt wird. Ob der Fertigstellungstermin durch die Verspätung der Fristverlängerung insgesamt festgelegt wird, hängt von allen Umständen ab.“, Michael Thurmstone: „Powel-Smith and Thurmstone's Building Contract Case Book“, 5. Aufl. 2012, John Wiley & Sons, Ltd, Chinester UK., S. 343.

Teamwork & Dokumentation

Dieser Fakt ist wohl nicht erst seit 1979, dem Jahr aus dem folgende Aussage stammt, bekannt: *„Wenn Sie der Ansicht sind, dass Sie einen Anspruch aus einem Bauvertrag haben, sind gründliche und umfassende Aufzeichnungen erforderlich, um nachzuweisen, dass Sie Anspruch auf Schadenersatz haben und über die Höhe des Schadens, den Sie zurückfordern müssen. Zu oft können Bauunternehmer zeigen, dass bei einem Projekt etwas schief gelaufen ist, aber aufgrund fehlender Aufzeichnungen können Sie die genauen Ursachen des Problems nicht identifizieren oder beweisen, dass die geltend gemachten Kosten auf dieses Problem zurückzuführen sind.“*[26]

Wenn der Auftragnehmer versäumt, den Basisterminplan fortzuschreiben und mit Haltepunkten für notwendige Mitwirkungen (Planungsfreigaben, Übergabe von Informationen und Baustellen, Abnahmen & c.) zu ergänzen, verliert er ein wichtiges Werkzeug bei der Rechtfertigung von Verzögerungen.

Direkte Ansprüche lassen sich für alle neuen Umstände geltend machen, die dem Auftragnehmer in den Ausschreibungsunterlagen nicht mitgeteilt wurden und einem, auf diesem Markt erfahrenen, Auftragnehmer nicht hätten bekannt sein müssen. Nachtragsansprüche müssen angemessen, fair und direkt zuzuordnen sein.

Die vorher beschriebenen notwendigen Fortschreibungen der Entwurfsplanung sind ein grundsätzliches Risiko in Projekten mit baubegleitender Planung. Die Verantwortung dafür wird in großen Teilen an den Auftragnehmer weitergegeben. Dieser Umstand war beiden Parteien beim Vertragsabschluss bekannt und wird von den am Markt erfahrenen Auftragnehmern bereits in ihrem Angebot über Reserven bei den Personalressourcen berücksichtigt.

Treu und Glauben – Verpflichtung für beide Parteien

Dagegen können Verzögerungen bei der Bestätigung der Stationierung von Haltepunkten oder weitergehende Abstimmungen mit anderen Baumaßnahmen bzw. für den Fuhrpark nicht von vorn herein dem Auftragnehmer zur Last gelegt werden, da die Verantwortung für Projekt-Koordination weiterhin beim Bauherrn bzw. dem Ingenieur verbleibt.

Das Sharia-Recht verbietet, durch den Bauherrn direkt oder indirekt verursachte Verzögerungen dem Auftragnehmer anzulasten. Keine Partei soll Vorteile aus eigenen Fehlern ziehen können. In diesem Fall bleiben auch Schadensersatzansprüche (Verzugsstrafen bzw. Liquidated Damages) gehemmt.[27]

Erfolgschancen für eine erfolgreiche Durchsetzung von derartigen Nachtragsforderungen bestehen jedoch nur, wenn die verursachende Partei die Grenzen der *Gharar Yaseer* überschreitet und diese legitime Risikoübertragung zur Rechtfertigung von mangelnder Unterstützung bei der Problemlösung nutzt. Eindeutige Indikatoren dafür sind das Ignorieren von Anfragen zur Unterstützung oder die Verwendung von grundsätzlich ausschließenden Formulierungen bei deren Ablehnung. Es kann aber nicht erwartet werden, dass in Saudi-Arabien ein Anspruch aus einer nachträglich eingereichten (verjährten) Forderung durchsetzbar ist, wenn diese gegenüber der betroffenen Partei überzogen ist.[28]

In Saudi-Arabien werden derartige Disruption Claims[29] oft über das von der Society of Construction Law (UK)[30] eingeführte *Delay and Disruption Protocol [2017]*[31] (Protokoll zum Nachweis von Verzögerungen und Störungen) dargestellt.

26 „Construction Project Records Basic Principles and Guidelines“ Federal Publications No. 79-6 November 1979, siehe Keith Pickavance: „Delay and Disruption in Construction Contracts“, 2. Aufl. 2000, LLP Reference Publishing, S. 357.

27 Nasser Al-Hamdan und Anwar Ouazzani (tätig bei Herbert Smith Freehills) in: Schiedsgerichtsverfahren im Bauwesen – Saudi-Arabien, 07.07.2017, https://globalarbitrationreview.com/jurisdiction/1004550/saudi-arabia#answer24 (Englisch).

28 Nasser Al-Hamdan und Anwar Ouazzani (tätig bei Herbert Smith Freehills) in: Schiedsgerichtsverfahren im Bauwesen – Saudi-Arabien, 07.07.2017, https://globalarbitrationreview.com/jurisdiction/1004550/saudi-arabia#answer15 (Englisch).

29 Derek Nelson: „The Analysis and Valuation of Disruption“, Januar 2011, Online bei Hill International Inc., https://www.hillintl.com/PDFs/The%20Analysis%20and%20Valuation%20of%20Disruption%20-%20Derek%20Nelson.pdf.

30 Die Society of Construction Law (UK.), Hinckley Leicestershire (https://www.scl.org.uk) ist die britische Schwesterorganisation der Deutschen Gesellschaft für Baurecht e.V., Frankfurt.

31 https://www.scl.org.uk/sites/default/files/SCL_Delay_Protocol_2nd_Edition.pdf (Englisch).

Abschließend muss noch einmal darauf verwiesen werden, dass die eigentlichen Herstellungskosten der Bauleistung (Material, Arbeitsstunden, Geräte- und Nachunternehmerkosten) in Saudi-Arabien nicht das kostentreibende Element sind.[32] Die Baustellengemeinkosten bzw. Personalkosten für das Projektmanagement[33] liegen bei etwa 20 % der Gesamtkosten im Projekt. Daher hat die Bauzeit kritischen Einfluss auf die Kosten.

4.2 Verhandlungen auf Direktionsebene

Geschäftsführung in der Verantwortung

Das seit Mai 2016 gültige Neue Gesellschaftsrecht[34] führte in Paragraf 181 eine persönliche Haftung der Geschäftsführer für finanzielle Schäden ein, die durch Managementfehler gegenüber den Anteilseignern, aber auch gegenüber Außenstehenden entstehen. Mit diesem Hintergrund lassen sich die Geschäftsführer gewöhnlich über alle Entwicklungen im Projekt informieren und nehmen oft selbst aktiv Einfluss auf das Tagesgeschäft.

Spätestens zu dem Zeitpunkt an dem mit Sicherheit absehbar ist, dass die vertragliche Fertigstellung nicht erreicht wird, wird der Geschäftsführer mit dem Projektdirektor auf der Auftraggeberseite in Kontakt treten, um eine möglichen Kündigung oder einen Entzug der Arbeiten abzuwehren.

Bei diesen persönlichen Gesprächen werden gewöhnlich Kompromisse erzielt, bei denen der Auftragnehmer auf zeitbezogene Mehrvergütungen verzichtet, wenn der Bauherr keine Vertragsstrafen in Abzug bringt. Mit dem Wissen, dass Angebote immer mit einer wesentlich höheren Wagnis- und Gewinn-Marge als in Deutschland beauftragt werden, sind solche Einigungen bis zum vollständigen Aufzehren dieser Reserve zum Vorteil für beide Parteien.

Wird dieser Zeitpunkt aber verpasst, können daraus existenzielle Risiken für das Unternehmen erwachsen, weil derartige öffentliche Aufträge meist für die Dauer des Projektes den Hauptteil des Umsatzes bilden.

Kann der Geschäftsführer trotz einer gerichtssicheren und schlüssigen Dokumentation seiner Nachforderungen keine Einigung erreichen, muss er die Unternehmensrisiken bewerten, die bis zur endgültigen Entscheidung entstehen. Neben den Kosten für das Verfahren spielen hier auch mögliche Pfändungen von Gegenforderungen oder Schwierigkeiten bei der Akquisition von Folgeaufträgen eine Rolle.

5. Externe Streitbeilegung

Wenn Konflikte sich nicht mehr durch die Vertragsparteien selbst lösen lassen, kann der Auftragnehmer ein Beraterkomitee im Finanzministerium zur Klärung anrufen. Dieses besteht aus fünf Mitgliedern, von denen drei aus dem Finanzministerium kommen sowie je einem externen technischen und einem juristischen Berater (GTL [2006], Article 78).

Die Prüfung und Bewertung des Konflikts erfolgt fast ausschließlich über Stellungnahmen und Befragungen von Fachgutachern (Expert Witness).

32 Das US-Amerikanische Maklerunternehmen Colliers International zeigt in ihrem Preisvergleich zwischen 2016 und 2017 einen signifikanten Rückgang der firmeneigenen Kostenindikatoren, der mit den Entwicklungen auf dem Ölmarkt korreliert. http://www.colliers.com/-/media/files/emea/uae/case-studies/2016-overview/ksa-construction-cost-benchmarking-may-2016.pdf (Englisch) Hinweis: Vergleichbare offizielle Angaben zur Kostenentwicklung in der Bauindustrie sind offiziell nicht verfügbar. Bei Stundenlöhnen von etwa 5,- EUR (oder weniger) je Facharbeiterstunde lässt sich der Unterschied zu den Kosten in Deutschland schnell erklären.

33 Offizielle Statistiken zu Ingenieurgehältern existieren nicht. Aber die Angaben lokaler und internationaler Rekrutment-Portalen und -agenturen sind vergleichbar. Beispiel Hays Middle East, Dubai: https://www.hays.ae/cs/groups/hays_common/@ae/@content/documents/digitalasset/hays_1834965.pdf., Siehe „Salary Guide", z.B.: Ingenieurgehälter in der Planung auf S. 27.

34 Eingeführt über das königliche Dekret Nummer M/3 vom 28-01-1437H bzw. 11.11.2015, Allgemeine Informationen über die Homepage der Anwaltskanzlei Al Tamimi, Dubai, https://www.tamimi.com/law-update-articles/ksa-supporting-companies-in-accordance-to-the-new-companies-law/ (Englisch).

Die Entscheidung des Komitees wird anschließend an das Board of Grievances (*Diwan al Mazalem*) zur Bestätigung übergeben. Das *Diwan al Mazalem* gibt es seit 1980 und untersteht direkt dem König.[35] Wenn kein Einspruch erfolgt, wird die Entscheidung des Beraterkomitees nach 60 Tagen rechtswirksam.

Board of Grievances

Das Beraterkomitee des Finanzministeriums tagt nur bei Anrufung. Deshalb muss der Bearbeitung Zeit gegeben werden. Das Rechtsmittel der einstweiligen Verfügung existiert in Saudi-Arabien nicht. Deshalb empfiehlt es sich, mit der Klage einen Pfändungsbeschluss in Höhe des strittigen Vermögensschadens zu beantragen, um Forderungen gegen eine Insolvenz zu sichern.

Entscheidungen des *Diwan al Mazalem* haben den Rang einer Entscheidung eines Revisionsgerichts. Der Schiedsspruch wird 30 Tagen nach Erhalt gültig, wenn nicht innerhalb dieser Zeit beim obersten Verwaltungsgericht dagegen geklagt wurde.

6. Fazit

- Die Prinzipien der Sharia weichen im zivilen Vertragsrecht nicht von wichtigen Grundsätzen des in Deutschland gebräuchlichen bürgerlichen Rechts ab. Zur Ableitung von Anspruchsgrundlagen für Nachtragsforderungen ist jedoch ein über den Vertragstext hinaus gehendes Verständnis des saudischen Rechtssystems erforderlich.
- Die Vertragsparteien sind gehalten, partnerschaftliche Projektmanagement-Strukturen aufzubauen und zu pflegen. Besonderes Augenmerk ist auf zeitnahes und proaktives Konfliktmanagement zu legen.
- Öffentliche Aufträge für die Siedlungsinfrastruktur haben meist wesentlich größere Bauvolumina und Komplexität als in Deutschland. Ausschreibungen erfolgen oft in einem sehr frühen Planungsstadium.
- Die Vertragswerke sind professionell aufgesetzt und schlüssig. Es gibt keine offensichtlichen Auslassungen oder Fehlstellen. Die Qualitäts- und Ausführungsanforderungen sind auf Grundlage amerikanischer oder britischer Normen spezifiziert.
- In einem verpflichtenden Genehmigungsprozess muss der Bauherrn vorab die technischen Werks- und die koordinierte Standortplanung freigeben und der Bemusterung zustimmen. Ab diesem Zeitpunkt ist der Auftragnehmer nur noch für den fachgerechten Einbau sowie verdeckte Materialmängel haftbar.
- Die meisten Aufträge werden nach Aufwand abgerechnet. Die Kosten für Projektmanagement, Planungsleistungen und Qualitätsmanagement sind in den Einheitspreisen eingerechnet.
- Nachtragsrisiken entstehen durch Änderungen des Leistungsumfangs (meist Kürzungen oder Maßnahmen des Value Engineerings). Damit kann eine Unterdeckung bei den Planungs- und Beschaffungskosten entstehen. Zur Abwehr von Nachteilen müssen derartige Änderungsforderungen umgehend auf Auswirkungen im Terminplan und auf Herstellungskosten geprüft werden. Negative Auswirkungen müssen unverzüglich angezeigt werden. Maßnahmen zur Minimierung negativer Einflüsse müssen proaktiv eingeleitet und dokumentiert werden.
- Im Projekt eskalierte Konflikte sollten spätestens auf Direktionsebene gelöst werden.
- Externe Lösungen über den *Diwan al Mazalem* (Board of Grievances) sind zeitaufwendig und bergen für den Auftragnehmer verschiedene Risiken.

35 Offizielle Homepage der Saudischen Botschaft in den USA zum Thema: https://www.saudiembassy.net/board-grievances-law (Englisch). Eine allgemeine Einführung zum Aufbau und den Prozeduren des Diwan al Maladem wird im Newsletter International Quarterly – Issue 11 2017 der Anwaltskanzlei Fenwick Elliott gegeben. https://www.fenwickelliott.com/research-insight/newsletters/international-quarterly/11/saudi-board-grievances (Englisch).

Yes we can (really)?

Eine baubetriebliche Replik „(z)um richtigen Verständnis der konkreten bauablaufbezogenen Darstellung“[1] oder der Frage: „Wird das Pferd aus der Perspektive der jeweiligen Disziplin von hinten aufgezäumt?“

Univ.-Prof. Dr. Ing. Volkhard Franz lehrt im Fachbereich Bauingenieur- und Umweltingenieurwesen, Fachgebiet Bauorganisation und Bauverfahren, Universität Kassel

Prof. Dr.-Ing. Felix Möhring ist geschäftsführender gesellschafter der FairCM² Ingenieurgesell. für Baubetrieb mbh, Düsseldorf

Dipl. Ing. Ralf Gnerlich und Antje Tiesler sind wissenschaftliche Mitarbeiter im Fachbereich Bauingenieur- und Umweltingenieurwesen, Fachgebiet Bauorganisation und Bauverfahren, Universität Kassel

1. Einleitung

Sowohl Roquette[2] bzw. Roquette und Bescher[3] als auch Kniffka[4] arbeiten die maßgeblichen Anforderungen an die Tatbestandsvoraussetzungen zur Darlegung von Ansprüchen aus Bauablaufstörungen vor dem Hintergrund der aktuellen Rechtsprechung und der neueren Literatur auf. Der Tenor erscheint einhellig: Durch die Interpretation von Substantiierungsanforderungen durch Einwendungen des Beklagten auf der Basis von Einzelfallentscheidungen werden in Bezug auf den Begriff „konkrete bauablaufbezogene Darstellung“ Anforderungen geschaffen, die der Rechtsprechung des BGH widersprechen und juristisch nicht begründbar seien. Dieser Umstand sei insbesondere baubetrieblichen Autoren „zu verdanken“.[5] Demzufolge seien auch die Anforderungen an eine bauablaufbezogene Darstellung der jüngeren Urteile „überzogen“.[6]

Der folgende Beitrag betrachtet die durchaus nachvollziehbare Argumentation der Baujuristen aus einer baubetrieblichen Perspektive – insbesondere vor dem Hintergrund einer von den Auftragnehmern oftmals angestrebten außerprozessualen Einigung. Die Auseinandersetzung erfolgt über die Formulierung von kurzen Stellungnahmen und deren erläuternden Begründung in Bezug zu ausgewählten Textpassagen des genannten Beitrages. Aufgrund der Vereinfachung wird die neuere Quelle Roquette/Bescher referenziert. Bevor jedoch eindeutiger Bezug auf die Aussagen der Autoren genommen wird, soll der Begriff „konkrete bauablaufbezogene Darstellung“ und die Ausgangssituation in Bezug auf die Aufstellung einer „konkrete bauablaufbezogene Darstellung“ aus der Perspektive des Baubetrieblers dargelegt werden.

2. Der Begriff „konkrete bauablaufbezogene Darstellung“ aus der Perspektive des Baubetriebes

bauablaufbezogene Darstellung

Der Begriff der „konkreten bauablaufbezogenen Darstellung“ erhitzt seit Jahren sowohl die baubetrieblichen als auch die baujuristischen Gemüter – wesentlicher Grund ist schlichtweg das Fehlen klarer Handlungsleitlinien zur Umsetzung juristischer Anforderungen sowie der damit einhergehenden(?) häufig festzustellenden Zurückweisung der Auftragnehmeransprüche durch die Gerichte. Die „konkrete bauablaufbezogene Darstellung“ ist also ein unbestimmter Rechtsbegriff, den Juristen und Baubetriebler für sich in Anspruch nehmen. Demzufolge wurde der Begriff vielfach interpretiert und mit Handlungsmustern versehen. Damit ist der Begriff der „konkreten bauablaufbezogenen Darstellung“ mittlerweile auch zu einem baubetrieblichen „Ordnungsbegriff“ geworden, der zur Inkludierung und Koordination der

1 Der Beitrag bezieht sich auf den Beitrag von Roquette in Lang/Zacharias (2018): Unbezwingbare Hydra? Zum richtigen Verständnis der konkreten bauablaufbezogenen Darstellung in Festschrift für Prof. Dr.-Ing. Andreas Lang, 2018, S. 87 ff.; auf die gekürzte und bearbeitete Fassung Roquette/Bescher (2018), S. 422 ff. in BauR 3, 2018.

2 Vgl. Roquette, in: Lang/Zacharias, Festschrift Prof. Dr.-Ing. Andreas Lang – Neues zu Zeit und Geld, Antworten auf aktuelle Fragen der Nachweisführung bei Bauablaufstörungen, S. 87 ff.

3 Vgl. Roquette/Bescher, Yes we can! Zu den Anforderungen an eine konkrete bauablaufbezogene Darstellung, in: Baurecht (BauR) 2018, S. 422 ff.

4 Vgl. Kniffka, in: Lang/Zacharias (2018), S. 65 ff.

5 Roquette, in: Lang/Zacharias (2018), S. 103, insb. mit umfangreichem Belegapparat in Fn. 45.

6 Roquette/Bescher (2018), S. 435.

baubetrieblichen Dokumentationsinstrumente dient. Der Begriff hat damit eine Funktion erhalten. So lautet bspw. eine Definition der „konkreten bauablaufbezogenen Darstellung" unter baubetrieblichen Verständnis: *„Die konkrete bauablaufbezogene Darstellung für jede einzelne Behinderung umfasst eine visualisierte Abbildung des tagegenauen realisierbaren Bauablaufes in erweiterter Form eines produktionsorientierten Detailterminplans mit Darlegung der baubetrieblichen Zusammenhänge unter Anwendung eingeführter Darstellungstechniken angepasst an die Gegebenheiten des jeweiligen Leistungsbereiches, aus welcher sich der geplante (Soll) und der tatsächliche (Ist) Ablauf zwischen jedem tatsächlichen Störereignis erkennen lassen. Zudem ist der tatsächliche Ablauf mit baubetrieblichen Instrumenten zur Erfassung und Beweissicherung zu verifizieren, wobei der Behinderungsanzeige gemäß § 6 Abs. 1 VOB/B sowie einer Abmeldung im Sinne von § 6 Abs. 3 VOB/B eine zentrale Bedeutung zukommt."*[7] *Oder durch den* Arbeitskreis Baurecht und Baubetrieb der Deutschen Gesellschaft für Baurecht e.V. in '17 modifiziert angenommen: *„Die konkrete bauablaufbezogene Darstellung für jede einzelne Behinderung umfasst eine visualisierte Abbildung des tagegenauen realisierbaren Bauablaufes in erweiterter Form eines produktionsorientierten Terminplanes. Inhalt dieses Terminplanes sind die baubetrieblichen Tätigkeiten und Zusammenhänge unter Anwendung eingeführter Darstellungstechniken angepasst an die Gegebenheiten des jeweiligen Leistungsbereiches, aus welchem sich der geplante (Soll) und der tatsächliche (Ist) Ablauf zwischen jedem tatsächlichen Störereignis erkennen lässt. Zudem ist der tatsächliche Ablauf mit baubetrieblichen Instrumenten zur Erfassung und Beweissicherung zu verifizieren."* Anhand dieser Definition lassen sich Handlungsvorgaben für die Unternehmen ableiten, damit sie ihre Dokumentation so erstellen können, dass sie jedem *„Detaillierungsgrad der Einwendungen"*[8] begegnen können.

Definition

3. Ausgangssituation aus Sicht eines Baubetrieblers in Bezug auf die Aufstellung einer „konkreten bauablaufbezogenen Darstellung"[9]

Die baubetriebliche Rekonstruktion und Gegenüberstellung komplexer Abläufe ist häufig keine triviale Aufgabe. Sie erfordert vom Gutachter ein aufmerksames und sachlogisches Denken. In Gutachten hat er sachbezogene Ergebnisse objektiv herauszuarbeiten, auf deren Grundlage Juristen Erkenntnisse über den strittigen Sachverhalt gewinnen können. Zur Sachverhaltsaufklärung können sich z.B. Anwälte auf baubetriebliche Gutachten stützen, um ihre Mandanten in der Sache zu vertreten.

Es liegt in der „Natur der Berufe", dass sich die Tätigkeitsschwerpunkte des Juristen und Baubetrieblers unterscheiden. Selbst wenn sie sich mit derselben Sache auseinandersetzen und u.U. die gleichen Absichten verfolgen, ist ihre Blickrichtung unterschiedlich. Will der Jurist mithilfe eines baubetrieblichen Gutachtens substantiiert argumentieren, ist er auf einen realitätsnah dargestellten Geschehensablauf angewiesen. Das bedeutet jedoch nicht, dass der Baubetriebler die juristischen Bewertungen vornimmt, denn diese sind allein dem Juristen vorbehalten. Vielmehr trägt er die notwendigen baubetrieblichen Tatsachenbehauptungen in sich schlüssig zusammen, die wiederum vom Juristen zielorientiert genutzt werden können. Auf welche Darstellungen und in welchem Umfang der Jurist letztendlich zurückgreift, liegt in seinem Ermessen.

Jurist – Baubetriebler

Im Folgenden wird konkret Bezug auf die Aussagen zum Beitrag von Roquette und Bescher genommen. Zum leichteren Verständnis werden die Textpassagen immer mit einer Schlagwortüberschrift versehen und nachstehen die jeweiligen Stellungnahmen mit Begründung dargelegt.

3.1 Konkrete bauablaufbezogene Darstellung:

„Der Begriff konkrete bauablaufbezogene Darstellung schafft aber keine neuen Anforderungen. Die Rechtsprechung stellt mit diesem Begriff lediglich fest, dass die materiell-rechtlichen Tatbestandsvoraussetzungen und die prozessrechtlichen Voraussetzungen an die Schlüssigkeit

Argument Roquette/ Bescher 1

7 Möhring (2011), die „konkrete bauablaufbezogene Darstellung" als zentraler Bestandteil für die Führung des adäquaten Kausalitätsnachweises bei Bauablaufstörungen, Neue Landschaft, 2/2011, S. 40.

8 Kniffka, in: Lang/Zacharias (2018), S. 80 f.

9 Vgl. zur Kritik aber auch zur „ökonomischen Funktion" an/den baubetrieblichen Gutachten in diesem Kontext auch Eschenbruch/Gerstberger, 2018: Zeitenwende für baubetriebliche Gutachten, in: Bauwirtschaft 2018, 45–53, S. 45; zum Einfluss der Baubetriebslehre auf die Anwendung des Baurechts, Motzke in: Baurecht (BauR) 2018, S. 168 ff.

und Substantiiertheit eines Vortrages (…) auch für Ansprüche auf Ersatz von Mehrkosten wegen gestörter Bauabläufe gelten."[10]

Stellungnahme 1:

Stellungnahme 1

Die „konkrete bauablaufbezogene Darstellung" ist ein baubetrieblicher Ordnungsbegriff zur unterstützenden Veranschaulichung der materiell-rechtlichen Tatbestandsvoraussetzungen, wie den Ursachenzusammenhängen bei Störungssachverhalten. Dabei entscheidet der zu bewertende Störungssachverhalt über den Umfang und über die Beschaffenheit der Darstellung. Grundsätzlich werden die Tatbestandsvoraussetzungen als solche nicht durch das richterliche Verlangen nach der „konkreten bauablaufbezogenen Darstellung" erweitert. Jedoch können die vom Gericht abverlangten Anforderungen oftmals nur durch eine umfangreiche und sachlogische Betrachtung hinreichend schlüssig ausgearbeitet werden. Dies ist besonders bei komplexen Sachverhalten gegeben. Daher sollte sich der Auftragnehmer bewusst machen, dass seine Bauzeitansprüche ins Leere laufen können, sobald er die erforderliche Darstellung nicht erbringt; selbst wenn vermeintlich alle Tatbestandsvoraussetzungen vorliegen. Insgesamt ist der Vortrag einer „konkreten bauablaufbezogenen Darstellung", die maßgeblich zur Substantiierung der auftragnehmerseitigen Bauzeitansprüche beiträgt, für den Ausgang eines Prozesses ebenso häufig entscheidend, wie die Erfüllung der jeweiligen Anspruchsvoraussetzungen.[11]

3.2 Substantiierung:

Argument Roquette/ Bescher 2a

„(…) es [kann] für den Kläger in einem ersten Schritt ausreichend sein, zunächst nur den ‚Grundsachverhalt' vorzutragen. Wenn der Beklagte dann bestimmte Teile des Sachvortrags bestreitet, muss der Kläger zu diesen bestrittenen Tatsachen vertieft, d.h. detaillierter, vortragen."[12]

Stellungnahme 2a:

Stellungnahme 2a

Die vorgeschlagene Vorgehensweise mag für den Nachweis über rechtliche Anspruchsgrundlagen sinnvoll sein, da es hier i.d.R. darum geht, zu belegen, dass das geltend gemachte Recht auch tatsächlich vorliegt. Bei der rechtlichen Bewertung dem Grunde nach ist lediglich zwischen begründet oder unbegründet zu unterscheiden.

So kann ein auf „das Wesentliche" reduzierter Sachvortrag die Erläuterung der Ansprüche eindeutiger gestalten – da die Varietät sinkt und die Komplexität des „Gesprächsstoffes" reduziert wird. Allein aus Gründen der Verständlichkeit ist es sinnvoll, wenn die Fülle der Details in einem überschaubaren Umfang vorgetragen werden. Zwar kann es für den Anspruchssteller aus „taktischen Gründen" durchaus angebracht sein, dass vor Gericht ein substantiiertes Bestreiten stattfindet. Ob aber die Inhalte eines Gutachtens nur auf Basis eines substantiierten Bestreitens ausgearbeitet werden sollten, ist schon allein aus systemtheoretischer Sicht fraglich. Denn Komplexitäten sind nicht nur in der Sache der Soll- und Ist-Abläufe wiederzufinden, sondern auch in der Aufgabe diese bauablaufbezogen gegenüberzustellen. Generell ist davon auszugehen, dass nachträglich ergänzte Informationen, in einem bereits erstellten Gutachten, höchstwahrscheinlich die Komplexität der Untersuchungen erhöht und alte Erkenntnisse Gefahr laufen sich zu widersprechen. Bspw. kann sich ein Umstrukturieren des Bauablaufes einstellen, besonders bei einer nachträglichen Änderung des zugrunde gelegten Kapazitätseinsatzes.

Risiken

Daher birgt eine nachträgliche Vertiefung bestrittener Tatsachen eine Reihe von Risiken, da sich der baubetriebliche Sachverständige auf eine Zahl festlegen muss, um die auftragnehmerseitigen Forderungen der Höhe nach zu beziffern. Bei einem undetaillierten Sachvortrag über den „Grundsachverhalt" wird der baubetriebliche Sachverständige dazu gezwungen, Beweisketten auf einer Vielzahl von Annahmen zu stützen, sodass die Ursachenzusammenhänge höchst spekulativ sind. Folglich ist die Bestimmung der Anspruchshöhe bei einer derartigen Vorgehensweise mit Unsicherheiten verbunden und kann erheblich schwanken; folgende Risiken ergeben sich:

10 Roquette/Bescher (2018), S. 424.
11 I. A. an Mertins in: Neue Justiz NJ 11/09, S. 441.
12 Roquette/Bescher (2018), S. 426.

a) Die Unsicherheiten in einem Sachvortrag über den „Grundsachverhalt" liefern dem Beklagten große Angriffsflächen für Zurückweisungen und Streitigkeiten.
b) Womöglich sieht sich der Auftraggeber durch einen groben Sachvortrag auch dazu aufgefordert, die Darlegungen des Auftragnehmers zu bestreiten, sodass eine Chance auf eine schnelle und außergerichtliche Einigung sinkt.
c) Hinzu kommt, dass der Auftragnehmer die Anspruchshöhe in einem Vortrag ohne Details eher am oberflächlichen Rand der Variantenbreite ansetzten wird, um eine bessere Ausgangsbasis für kaufmännische Lösungsvorschläge zu schaffen. Durch die „überhöhten" Ansätze fühlt sich der Auftraggeber möglicherweise provoziert, sodass das Streitpotenzial steigt.
d) Die erste Bezifferung von Bauzeitansprüchen weckt bei Auftragnehmer regelmäßig zu hohe Erwartungen auf den Ersatz der entstandenen bauzeitbedingten Mehrkosten, die sich erfahrungsgemäß nicht erfüllen.
e) Der Auftraggeber ist sich oftmals darüber im Klaren, dass der Auftragnehmer mit einer Darlegung der Auftragnehmeransprüche ohne Details auch vor Gericht nicht erfolgreich sein wird, sodass grobe Darstellungen selten Erfolg haben.
f) Bei der Nachlieferung von Details muss die Partei des Klägers womöglich die eigenen Annahmen berichtigen. Durch eine nachträgliche Überarbeitung kann sich die alte Ablauflogik ändern und das ursprüngliche Argumentationsgerüst verloren gehen. Teilweise wird es nicht möglich sein, die erstgenannte Zahl der Anspruchshöhe zu Rekonstruieren und zu begründen. Folglich muss diese nach unten oder nach oben korrigiert werden. Durch solche Korrekturen werden die auftragnehmerseitigen Forderungen unglaubwürdig (Fluch der ersten Zahl).

„Daher kann es für die konkrete bauablaufbezogene Darstellung kein starres ‚Prüfungsschema' geben. Je nach Sachverhalt und je nachdem, was welche Partei im Prozess (und ggf. vorprozessual) vorträgt, sind die Anforderungen an die konkrete bauablaufbezogene Darstellung höher oder niedriger."[13]

Argument Roquette/Bescher 2b

Stellungnahme 2b:

Ein Schema ist zur Herstellung von Ordnung und Information immer erforderlich. Es lässt sich unweigerlich nur nach konkreten Anforderungen gestalten, daher die klare Systematik. Andernfalls kann ein Gutachten informativ „holprig" und höchstwahrscheinlich auch unwirtschaftlich werden. Insbesondere dann, wenn es im Sinne eines „Flickenteppichs" immer wieder überarbeitet wird bzw. werden muss.

Gemäß dem oben genannten Kritikpunkt ist es den Baubetrieblern durchaus bewusst, dass vereinheitlichte Prüfschemen nicht bei allen Behinderungsfällen starr anzuwenden sind und dass speziell bei einfachen Sachverhalten ein weniger detaillierter Sachvortrag ausreicht, um bauzeitliche Ansprüche bewerten zu können. Nicht zu vergessen ist, dass bei den schematischen Nachweisführungen eine objektive und für Dritte nachvollziehbare Sachverhaltsdarstellung im Mittelpunkt steht. Dabei setzt die Anwendung der allgemeinen Handlungsanweisungen aus der Literatur die Verwendung des baubetrieblichen Sachverstandes voraus.

Stellungnahme 2b

Im Normalfall fällt der Vortrag daher für triviale Störungssachverhalte ohne weiteres schlanker aus, als für komplexe Störungssachverhalte, auch wenn vereinheitlichte Nachweismethoden angewendet werden. Bei Anfangsverschiebungen des Baubeginns sind die Störungssachverhalte bspw. so eindeutig, dass aufwendige Bauzeitanalysen zur Störungsmodifizierung des Fertigstellungstermins, zur auftragnehmerseitigen Leistungsbereitschaft oder zur Auskömmlichkeit der Urkalkulation entfallen, da der Blick auf den tatsächlichen Bauablauf bereits baubetriebliche Aussagen hinsichtlich vermeintlichen Doppelkausalitäten zulässt.

Zu bejahen ist indes die Aussage, dass eine starre bzw. triviale Vorgehensweise – also ein Nachweisverfahren mit den immer gleichen Arbeitsschritten (Standardmethode) – nicht auf jeden Einzelfall angewandt werden sollte, da sich Einzelfälle, aufgrund ihres Unikatcharakters, nach dem gewöhnlichen Verlauf der Dinge nicht exakt wiederholen. Eine schematisch ausgearbeitete Nachweisführung (Vereinheitlichung) erhöht die Wirtschaftlichkeit eines Gutachtens; daher das Bestreben der baubetrieblichen Literatur, möglichst alle Anforderungen durch ein umfassendes Schema abzudecken. Dies kann durchaus von der Substantiierungslast in einem Rechtsstreit losgelöst sein.

13 Roquette/Bescher (2018), S. 426.

Zusammenfassend reicht der Vortrag eines „Grundsachverhaltes" oft nicht aus, sodass der Auftragnehmer seine Forderungen früher oder später sowieso detailliert aufbereiten muss. Tut er dies von Beginn an, kann er Zeit und Geld für das taktische Spiel von „Vortrag und Gegenvortrag" einsparen oder schon im Vorfeld Rechtsstreitigkeiten mit dem Auftraggeber vermeiden.

3.3 Verallgemeinerung der richterlichen Vorgaben:

Argument Roquette/ Bescher 3

„Die Verselbstständigung des Begriffs der konkreten bauablaufbezogenen Darstellung wurde aber auch durch verschiedenste Beiträge in der juristischen und baubetrieblichen Literatur befördert. Insbesondere baubetriebliche Autoren – die, was nachvollziehbar ist, eine klare Systematik anstreben und für ihre Arbeit nach einer ‚Handlungsanweisung' suchen – haben die in gerichtlichen Entscheidungen im jeweiligen Einzelfall einschlägigen Anspruchsvoraussetzungen und Einreden zusammengetragen und systematisiert und behaupten, dass nun sämtliche dieser Einzelpunkte im Rahmen einer konkreten bauablaufbezogenen Darstellung in jedem Fall vorgetragen werden müssen."[14]

Stellungnahme 3:

Stellungnahme 3

Die Verallgemeinerung der Anforderungen an eine „konkrete bauablaufbezogene Darstellung" ist durch die Vielzahl an gerichtlichen Zurückweisungen der Auftragnehmeransprüche entstanden.[15] Nur durch die Entwicklung von baubetrieblichen „Prüfschemen" bzw. Methoden zur Anspruchsermittlung, die bei möglichst vielen Einzelfällen angewendet werden können und die allgemeine Vorschläge zur Problembewältigung aufzeigen, kann das Risiko einer richterlichen Zurückweisung der Auftragnehmeransprüche minimiert werden.

Orientiert sich der Auftragnehmer bei der Vorbereitung eines Prozessstreites nicht an einer Sammlung von einschlägigen Einwendungen aus verschiedenen Urteilen, ist die Gefahr groß, dass er vor Gericht „ins offene Messer" läuft. Ob die Forderungen, der teilweise sehr umstrittenen Instanzgerichtsentscheidungen, im Einzelnen überhöht oder gar fehlerhaft sind, kann aus einer baubetrieblichen Sichtweise nicht thematisiert werden. Wegdiskutieren lassen sich die umfassenden Entscheidungen jedenfalls nicht, weshalb sie für die Anforderungen zur Erstellung eines schlüssigen Gutachtens, nicht außer Acht gelassen werden sollten. In Anlehnung an Roquette und Bescher sind diese Anforderungen ggf. nicht erforderlich, aber zumindest wahrscheinlich.

Demzufolge gilt oftmals aus baubetrieblicher Sicht: Besser als durch die Erfüllung möglichst vieler Kriterien, die in anderen Prozessen zu einer Ablehnung der Forderungen geführt haben, kann sich der Auftragnehmer nicht auf einen Prozess vorbereiten. Folglich spricht nichts gegen eine Berücksichtigung von gesammelten Anforderungen aus der Vergangenheit, selbst wenn die zu bewertenden Sachverhalte nicht ganz übereinstimmen und aufgrund der Sachverhaltsdarstellungen hinsichtlich eines substantiierten Parteivorbringens vorerst irrelevant erscheinen mögen.

Auch der Auftraggeber wird die oberlandesgerichtlichen Anforderungen an die „konkrete bauablaufbezogene Darstellung" verallgemeinern und bei der Zurückweisung von störungsbedingten Forderungen mit Vorliebe aufführen, sodass der Auftragnehmer dazu gezwungen sein wird, die entsprechenden Anforderungen zu erfüllen, wenn er Bauzeitansprüche durchsetzen und dabei den Gang vor das Gericht vermeiden will.

3.4 Der erforderliche Vortrag zur Leistungsbereitschaft/Auskömmlichkeit der Urkalkulation:

Argument Roquette/ Bescher 4

„Beide Oberlandesgerichte erläutern, dass der Kläger im Rahmen einer konkreten bauablaufbezogenen Darstellung seine Leistungsbereitschaft im Einzelnen vortragen und unter Beweis stellen muss,

14 Roquette/Bescher (2018), S. 429 f.

15 Vgl. u.a. OLG Karlsruhe, Beschl. v. 22.06.2015 – 13 U 181/13; BGH, Beschl. v. 17.05.2017 – VII ZR 163/15 (Nichtzulassungsbeschwerde zurückgewiesen), IBR 2018, 131; OLG Köln, Urt. v. 31.05.2017 – 16 U 98/16, IBR 2017, 564; OLG München, Urt. v. 27.04.2016 – 28 U 4738/13 Bau; BGH, Beschl. v. 20.04.2017 – VII ZR 141/16 (Nichtzulassungsbeschwerde zurückgewiesen), IBR 2017, 488; OLG Brandenburg, Urt. v. 18.02.2016 – 12 U 222/14, IBR 2016, 330.

d.h. erläutern muss, ob die Baustelle tatsächlich mit ausreichenden Arbeitskräften besetzt war. Dies ist schlicht falsch und führt faktisch zu einer Umkehr der Darlegungs- und Beweislast."[16]

Stellungnahme 4:

Stellungnahme 4

Aus rechtlicher Sicht mag eine „einfache" Behauptung der Leistungsbereitschaft ausreichen, um Ansprüche nach § 642 BGB darzulegen.
Aus baubetrieblicher Sicht sind Auskömmlichkeitsprüfungen zum Kapazitätseinsatz jedoch –unabhängig von der Darlegungs- und Beweislast zu den Anspruchsvoraussetzungen nach § 642 BGB – unverzichtbar, wenn komplexe Störungssachverhalte bewertet werden sollen. Hier können die von Roquette und Bescher verlangten „(…) *prozessualen Voraussetzungen von Schlüssigkeit und Substantiiertheit des Vortrages* (…)"[17] nur geschaffen werden, wenn eine Untersuchung der eingesetzten Produktionsfaktoren stattfindet. Diese sind nämlich Dreh- und Angelpunkt von baubetrieblichen Feststellungen zu Auswirkungen infolge von Bauablaufstörungen. Hierauf zielen die Urteile des OLG Köln vermutlich auch ab.

4. Fazit

Die zentrale Aufgabe eines baubetrieblichen Gutachtens in einem Gerichtsverfahren ist eine objektive und für Dritte nachvollziehbare Sachverhaltsdarstellung (zusammengefasst unter dem Ordnungsbegriff „konkrete bauablaufbezogene Darstellung"). Hierbei gilt der Grundsatz: je mehr Anhaltspunkte in einer Analyse berücksichtigt werden, umso genauere und verständlichere Ergebnisse sind möglich. Sollte eine derartige Arbeitsweise nicht erforderlich sein, ist tatsächlich die Sinnhaftigkeit aller erdenklichen Gutachten zu hinterfragen. Für die Erstellung einer aussagekräftigen und schlüssigen Bauzeitanalyse kann es u.U. doch auf die unkritische Sammlung aller Punkte, die in einzelnen Fällen relevant gewesen sein mögen, ankommen, damit die Sachverhaltsdarstellung vollständig wird.[18] Dies ist für die „konkrete bauablaufbezogene Darstellung" eines Klägervorbringens nicht erforderlich, jedoch schon für die Aufbereitung eines schlüssigen Sachverhaltes. Aus baubetrieblicher Sicht dient die umfassende Betrachtung eines zu begutachtenden Sachverhaltes eher der Prävention einer unlösbaren Aufgabe und hat nichts mit einer *obiter dictum* zu tun.[19]

Schlüssiges Gutachten

Wie letztendlich in einem Rechtsstreit substantiiert verhandelt wird, ist nicht vollständig voraussehbar. Dies trifft auch auf die Entscheidungsgründe der Gerichte zu, unabhängig von ihrer juristischen Korrektheit. Für ein schlüssiges Gutachten ist es vorteilhafter, einen möglichst kompletten Geschehensablauf vorzubereiten. Andernfalls besteht das Risiko, dass zuvor aufgestellte Behauptungen nachträglich nicht belegt werden können.
Demnach kann die von Roquette und Bescher erhobene Kritik verfehlt sein, dass insbesondere in der baubetrieblichen Literatur „(…) *nicht ausreichend differenziert wird, welche Tatbestandsvoraussetzungen und Einreden unter Berücksichtigung des jeweiligen Einzelsachverhalts relevant sind.*"[20] Hier sind es nicht die baubetrieblichen, sondern vornehmlich die juristischen Tätigkeitsschwerpunkte, die dafür Sorge zu tragen haben, „(…) *dass sich die Gerichte nicht vordringlich mit vermeintlichen Formalien beschäftigen, sondern intensiver mit den Einzelheiten des Falls auseinandersetzen und ggf. auch in eine Beweiserhebung eintreten* (…)."[21] Unstrittig „(…) *bleibt die Durchsetzung solcher Ansprüche trotzdem immer noch schwierig genug, da bei komplexen gestörten Bauabläufen ein detaillierter Vortrag und eine entsprechende Beweisführung einen nicht unerheblichen Aufwand erfordern.*"[22]
Gegenläufige Ansichten zwischen und über baubetrieblichem Gutachter und Jurist sollten nach Meinungen der Autoren vermieden werden. Idealerweise ist eine engere Zusammenarbeit mit gegenseitigem Verständnis für die Absichten ihrer jeweiligen Tätigkeitsbereiche erstrebenswert. Gleichwohl kommen durch qualitative Absprachen sicherlich auch qualitativ hochwertige Ergebnisse zustande.

16 Roquette/Bescher (2018), S. 432.
17 Roquette/Bescher (2018), S. 435.
18 Im Gegensatz hierzu: vgl. Roquette/Bescher (2018), S. 431.
19 Vgl. Roquette/Bescher (2018), S. 434.
20 Roquette/Bescher (2018), S. 432.
21 Ebd.
22 Ebd.

Außergerichtliche Streitbeilegung: Was müssen Architekten/Ingenieure im Hinblick auf Versicherungsschutz beachten?

Jochen Scholl, M. A., Martin Bacher, UNIT Versicherungsmakler GmbH, Mülheim an der Ruhr

1. Einleitung

Die außergerichtliche Streitbeilegung spielt in der deutschen Versicherungswirtschaft insgesamt eine untergeordnete Rolle, das gilt auch für die Sparte Architekten-/Ingenieurhaftpflicht. Dies liegt zunächst einmal daran, dass in diesem Bereich lediglich 1 % der Leistungsanträge (= Schadensersatzanspruch eines Geschädigten) vor Gericht verhandelt werden. Der Versicherer hat wie die meisten Beteiligten das Ziel, seine Fälle außergerichtlich zu lösen…und er gibt die Strategie vor. Er ist bevollmächtigt, den Prozess zu führen und alle ihm zur Abwicklung des Schadens oder Abwehr der Schadensersatzansprüche zweckmäßig erscheinenden Erklärungen im Namen des Versicherungsnehmers abzugeben.

Ergebnis der Streitbeilegung und Leistungspflicht des Versicherers

Von den geführten Prozessen wiederum gewinnen die Versicherer nach eigenen Angaben zwei Drittel. Die Prozesse betreffen meist Fälle des gestörten Gesamtschuldverhältnisses. Die außergerichtliche Streitbeilegung ist insbesondere dann schwierig, wenn rechtliche Sachverhalte eine tragende Rolle bei der Beurteilung der Haftungsquoten spielen. Gemäß ARGE Architektenhaftpflicht im GDV Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft entsprechen die von den außergerichtlichen Streitbeilegungsverfahren vorgenommenen Gesamtlösungen oft nicht den nach den Versicherungsverträgen geschuldeten Leistungsverpflichtungen, bei denen zum Beispiel Selbstbehalte, Ohnehinkosten oder die Unterscheidung von versicherten und nicht versicherten Ansprüchen eine Rolle spielen.

Trotz dieser Bedenken haben führende Berufshaftpflichtversicherer für Architekten und Ingenieure in ihren Bedingungswerken unterschiedliche Möglichkeiten für außergerichtliche Streitbeilegung eingeräumt. Diese sollen in diesem Beitrag im Überblick aufgezeigt werden, nachdem zunächst noch auf die prozessualen Rahmenbedingungen hingewiesen werden muss.

2. Obliegenheiten: Einbeziehung des Haftpflicht-Versicherers in die Streitbeilegung

Meldung an Versicherer

Vor der Verpflichtung zu einem Verfahren der außergerichtlichen Streitbeilegung muss der Berufshaftpflichtversicherer frühzeitig einbezogen und umfassend über den Sach- und Streitstand informiert werden. Unabhängig davon, was diesbezüglich und ob überhaupt etwas in den Versicherungsbedingungen steht, entscheidet allein der Versicherer, ob er dem Verfahren zustimmt. Abhängig vom Einzelfall wird geprüft, ob die Durchführung eines solchen Verfahrens vor Anrufung der staatlichen Gerichte Sinn macht. Dies ist schon deshalb geboten, weil oft Unklarheiten hinsichtlich der Haftpflicht, des werkvertraglichen Honoraranspruchs und des Deckungsumfangs einer Haftpflicht- oder Rechtsschutzversicherung bestehen. Stimmt der Versicherer dem Verfahren nicht zu, so ist weder das Ergebnis für ihn verbindlich noch wird er die Verfahrenskosten tragen.

Die Befürwortung ist gemäß ARGE Architektenhaftpflicht im GDV unter anderem auch davon abhängig, wie der Versicherungsnehmer bei der entsprechenden Haftpflichtversicherung gestellt ist: stehen viele Haftungsfälle zu Buche, herrscht Skepsis bezüglich außergerichtlicher Streitbeilegung.

Die Meldung an den Versicherer hilft dem Büro aber insbesondere auch, weil der Versicherer dann anhand des Einzelfalls prüft,

- ob die rechtlichen und tatsächlichen Voraussetzungen für ein außergerichtliches Streitbeilegungsverfahren gegeben sind,
- welches Streitbeilegungsverfahren konkret in Betracht kommt (die Versicherer bevorzugen Mediations- und Schlichtungsfälle, während sie Adjudikation, Schiedsgutachten und Schiedsgerichten skeptisch gegenüberstehen),
- ob ausreichend qualifizierte, objektive und unabhängige Streitschlichter mit dem Fall betraut werden,
- ob die Bereitschaft der Parteien eine zügige und zielführende Streitbeilegung erwarten lässt,
- und ob sich mit hinreichender Sicherheit Kosten im Vergleich zum Gerichtsverfahren einsparen lassen, also auch das zweite Hauptziel erreicht werden kann.

Der Versicherer hilft also bei der Einschätzung, ob ein solches Verfahren tatsächlich den eigenen Interessen entspricht – eine Frage, die angesichts der Möglichkeit zusätzlicher Kosten und Verzögerungen im Falle des Scheiterns und bei überteuerten Vergleichen wohl überlegt sein sollte.

3. Berufshaftpflichtversicherung: Versicherungsschutz für welche Verfahren?

3.1 Schiedsgerichtsverfahren

Allgemein gilt: Der Versicherungsnehmer ist verpflichtet, dem Versicherer die Einleitung von Schiedsgerichtsverfahren unverzüglich anzuzeigen und ihm die Mitwirkung im Schiedsgerichtsverfahren entsprechend der Mitwirkung des Versicherers im Verfahren des ordentlichen Rechtsweges zu ermöglichen.

Ansonsten haben die Versicherer recht unterschiedliche Voraussetzungen definiert.

Die führenden Versicherer nehmen inzwischen Bezug auf konkrete Regelwerke, deren Auflistung sich aber je nach Bedingungswerk unterscheidet – Beispiele:

Voraussetzungen bei Schiedsgerichtsverfahren

- Schiedsgerichtsordnung für das Bauwesen (SGO Bau),
- SL Bau (Abschnitt V),
- SOBau,
- deutsches schiedsrichterliches Verfahren i.S.d. §§ 1025 bis 1048 ZPO,
- Schiedsgerichtshof der Internationalen Handelskammer Paris,
- UNCITRAL-Schiedsgerichtsordnung.

Ältere Bedingungswerke definieren Mindestvoraussetzungen. Beispiel: Gothaer, BBR A 109

- Das Schiedsgericht besteht aus mindestens 3 Schiedsrichtern (Obmann und 2 Schiedsrichter). In Fällen von geringerer Bedeutung kann ein Einzelschiedsrichter bestellt werden. Der/die Schiedsrichter müssen die Befähigung zum Richteramt haben. Ausnahmen davon bedürfen der Zustimmung des Versicherers.
- Das Schiedsgericht entscheidet nach materiellem Recht und nicht nach billigem Ermessen (ausgenommen im Falle eines Vergleichs). Das anzuwendende materielle Recht muss bei Abschluss der Schiedsgerichtsvereinbarung festgelegt sein.
- Der Schiedsspruch wird schriftlich niedergelegt und begründet. In seiner Begründung sind die, die Entscheidung tragenden, Rechtsnormen angegeben.

3.2 Mediationsverfahren

Eine explizite Regelung für die Teilnahme am Mediationsverfahren bietet derzeit nur der Versicherer HDI:

> Versichert ist nach Absprache mit dem Versicherer der auf den Versicherungsnehmer entfallende Kostenanteil des Mediationsverfahrens für Schadenersatzansprüche, die unter den Versicherungsschutz dieses Vertrags fallen (BBR H 5711:06).

3.3 Schlichtungsverfahren

…betreffen in der Regel Honorarstreitigkeiten. Insofern ist schwer zu bewerten, ob der Einschluss von in diesem Rahmen verhandelten „Schadenersatzansprüchen" für die Praxis Wirkung entfaltet, der ausschließlich im HDI-Bedingungswerk enthalten ist:

> Versichert sind nach Absprache mit dem Versicherer die Kosten des Schlichtungsverfahrens vor Architekten- oder Ingenieurkammern der Bundesrepublik Deutschland für Schadenersatzansprüche, die unter den Versicherungsschutz dieses Vertrags fallen. (BBR H 5711:06)

4. Versicherungsschutz und Promotion für Mediatoren

Für Planer, die als Mediatoren im Bauwesen tätig werden wollen, gewähren die Versicherer VHV und HDI seit wenigen Jahren Versicherungsschutz – allerdings mit einer gravierenden Einschränkung: „vom Versicherungsschutz ausgeschlossen bleiben Haftpflichtansprüche, die auf eine fehlerhafte Einschätzung rechtlicher Fragen zurückzuführen sind". In den älteren Bedingungswerken anderer Versicherer fehlt der Terminus ganz – in diesem Fall sollte das Berufsbild mit dem Versicherer abgestimmt werden. Wer auf Nummer sicher gehen möchte, sollte eine Versicherung explizit für Mediatoren abschließen, wie sie z.B. ein angelsächsischer Versicherer anbietet.

Ob Unternehmen die Beauftragung von Mediatoren erwägen, könnte vom Kostenrisiko abhängen. Insofern hilft es, wenn die Kosten des Verfahrens selbst versichert sind. Das ist aktuell nur über einen die Berufshaftpflichtversicherung ergänzenden Vertragsrechtsschutz möglich, den UNIT mit einem führenden Rechtsschutzversicherer branchenspezifisch konzipiert hat:

> d) Mediationsverfahren
> Abweichend von § 6 AIHRB und § 5a) Abs. (3) AIRB trägt der Versicherer die Kosten bis zu 4.000 € je Mediation (maximal 4.000 € pro Jahr). …

Kombinierte Projektversicherung

Zudem verfolgen DGA-Bau und UNIT aktuell einen Lösungsansatz, indem die außergerichtliche Streitbeilegung aller an der Planung und am Bau Beteiligten beim Abschluss einer kombinierten Projektversicherung mit dem Multi-Risk-Versicherer vereinbart wird. Ein solches übergreifendes Versicherungskonzept kombiniert sämtliche Haftpflicht-, Bauleistungs- und Montage- Versicherungen aller am Bau beteiligten Unternehmen und des Bauherren und reduziert die Gefahr schadenbedingter Bauzeitverzögerungen. Gemäß der Sonderklausel müssen Streitfälle vor Anrufung ordentlicher Gerichte zunächst außergerichtlich durch ein zweiköpfiges Entscheidungsgremium entschieden werden. Der Bauherr und der Versicherer wählen demnach das Streitlösungsverfahren aus und beauftragen das Entscheidungsgremium, die Kosten werden in die Umlage-Prämie für die Projektversicherung eingerechnet oder tragen die daran beteiligten Parteien jeweils zu gleichen Anteilen.

5. Fazit

Vertragliche Verpflichtung zur Streitbeilegung

Die Versicherungswirtschaft entwickelt neue Konzepte, die das Zeug haben, die Fallquote für außergerichtliche Streitbeilegung im Bauwesen zu erhöhen. Die Regel wird bleiben, dass die meisten Schadenersatzansprüche informell unter Federführung der Berufshaftpflichtversicherer verhandelt werden. Ob mit oder ohne Streitbeilegungs-Klausel im Versicherungsvertrag: der Versicherer entscheidet, wie juristisch vorgegangen wird und nur im Rahmen dieser Schadenabwehrstrategie bietet er Rechtsschutz. Daher sollten sich Planungsunternehmen nicht vertraglich zur Teilnahme an einem außergerichtlichen Streitbeilegungsverfahren verpflichten, denn auf zusätzlichen Kosten für Verfahren, nicht genehmigte Rechtsbeistände oder zu hoch angesetztem Schadensersatz könnten sie sitzen bleiben.

Keine Erstattung von Vorhaltekosten bei Verzögerung der Zuschlagserteilung

Ein Anspruch auf Ersatz von nach Vertragspreisen einschließlich eines Prozentsatzes für Allgemeine Geschäftskosten kalkulierten Vorhaltekosten wegen verzögerter Zuschlagserteilung im Vergabeverfahren steht dem Auftragnehmer nicht aufgrund einer entsprechenden Anwendung des § 642 BGB zu.

[Amtlicher Leitsatz]

BGH, Urt. v. 26.04.2018 – VII ZR 81/17.

Verfasst von Rechtsanwalt, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und Fachanwalt für Vergaberecht Dr. Benedikt Overbuschmann, Dieckert Rechtsanwälte, Berlin

Die Ausgangsposition/Darum geht es:

Die Klägerin verlangt von der Beklagten Erstattung von nach Vertragspreisen einschließlich eines Prozentsatzes für Allgemeine Geschäftskosten kalkulierten Vorhaltekosten für eine mobile Stahlgleitwand wegen einer Verzögerung im Vergabeverfahren.

Die Beklagte führte im Jahre 2004 eine öffentliche Ausschreibung im Zuge des Ausbaus der BAB A 19 für Leistungen der Verkehrsführung und Verkehrssicherung durch. Die Klägerin beteiligte sich hieran mit einem Angebot, das mit einem Gesamtpreis von 1.076.416,75 € netto abschloss. Gegenstand des Angebotes war u.a. die Vorhaltung einer Stahlgleitwand auf einer Länge von 14,8 km für 588 Tage zu einem Einheitspreis von 1.184,00 € je Tag. Die VOB/B 2002 war in das Angebot der Klägerin einbezogen. Als Ausführungsfrist war in der Ausschreibung der Zeitraum von September 2004 bis April 2006 angegeben. Die Ausschreibung gab ferner vor, dass die Ausführung der Arbeiten spätestens 12 Tage nach Zuschlagserteilung beginnen sollte, insbesondere sollte der Aufbau der Verkehrssicherung spätestens 36 Werktage nach Zuschlagserteilung erfolgen. Die Bindefrist endete am 02.09.2004, sie wurde auf Bitten der Beklagten mit Zustimmung der Klägerin mehrfach verlängert, zuletzt bis zum 31.03.2006. Am 30.03.2006 erteilte die Beklagte der Klägerin den Zuschlag für das Angebot.

Im Hinblick auf die Verzögerung des Vergabeverfahrens hatte die Klägerin bereits im Jahre 2005 begonnen, die zur Ausführung vorgesehene und von ihr vorgehaltene Stahlgleitwand sukzessive auf anderen Baustellen einzusetzen. Nach der Zuschlagserteilung musste die Klägerin daher die benötigte Stahlgleitwand bei einem Nachunternehmer anmieten. Mit einem Nachtragsangebot, das die Klägerin auch in ihrer Schlussrechnung abrechnet, macht sie Mehrkosten für die Vorhaltung der Stahlgleitwand wegen der mehrfachen Verlängerung der Zuschlagsfrist i.H.v. 648.832,00 € geltend. Die Mehrkosten für die Anmietung der Stahlgleitwand sind nicht Gegenstand dieses Rechtsstreits.

Mit der Klage verlangt die Klägerin, gestützt auf ein Privatgutachten, das die Vertragspreise kalkulatorisch aufschlüsselt und die konkrete Menge und Dauer der Vorhaltung angibt, den Ersatz der Vorhaltekosten von 431.783,60 €. Das Landgericht hat die Klage abgewiesen, die Berufung der Klägerin war erfolgreich. Das Oberlandesgericht hat die Revision zugelassen.

Wie hat das Gericht entschieden?

Die Revision der Beklagten hat Erfolg. Auf die Revision der Beklagten hat der BGH die Klage in vollem Umfang abgewiesen. Der BGH sieht unter keinem rechtlichen Gesichtspunkt einen Anspruch der Klägerin auf Erstattung der nach Vertragspreisen kalkulierten Vorhaltekosten.

1.

Der BGH beschäftigt sich zunächst mit der Auslegung des Vertrags. Er berücksichtigt hierbei die bereits gefestigte Rechtsprechung zur Vergabeverzögerung (BGH, Urt. v. 11.05.2009 – VII ZR 11/08, BauR 2009, 1343; Urt. v. 10.09.2009 – VII 153/08, BauR 2009, 1901). Auf dieser Grundlage gelangt der BGH zum dem Auslegungsergebnis, dass die Parteien einen Vertrag geschlossen haben, der den spätesten Ausführungsbeginn auf 12 Werktage nach dem 02.09.2004 (Ende der in der Ausschreibung vorgesehenen unverlängerten Bindefrist) festlegt. Im Hinblick auf die Verzögerung der Zuschlagserteilung weist der BGH unter Bezugnahme auf seine Rechtsprechung darauf hin, dass der verzögert erteilte

Zuschlag regelmäßig so auszulegen ist, dass dieser sich auch auf die wegen des Zeitablaufs obsolete gewordenen Termine bezieht.

2.
Sodann beschäftigt sich der BGH mit dem Anspruch aus § 2 Abs. 5 VOB/B. Die Prüfung des Anspruchs erfolgt auf Grundlage der Rechtsprechung des BGH, nachdem einem Auftragnehmer bei einer Verschiebung der Ausführungsfrist ein Mehrvergütungsanspruch zusteht (BGH, Urt. v. 22.07.2010 – VII ZR 213/08, BauR 2010, 1921; Urt. v. 10.09.2009 – VII ZR 152/08, BauR 2009, 1901). Der BGH lehnt im Ergebnis einen Mehrvergütungsanspruch unter entsprechender Anwendung der Grundsätze des § 2 Abs. 5 VOB/B ab. Die für den Fall der verzögerten Vergabe entwickelten Grundsätze zur Anwendung des § 2 Abs. 5 VOB/B kommen vorliegend nicht zur Anwendung, da die Klägerin keine Mehrvergütung aufgrund der Verschiebung der Ausführungsfristen geltend macht, sondern den Ersatz nach Vertragspreisen einschließlich eines Prozentsatzes für Allgemeine Geschäftskosten kalkulierten Vorhaltekosten für den Zeitraum bis zur verzögerten Zuschlagserteilung. Damit beruht das Klagebegehren nicht auf einer nach Vertragsschluss eingetretenen Veränderung in Bezug auf die Einhaltung der Bauzeit und die daran angeknüpften Leistungspflichten der Klägerin. Vielmehr geht es vorliegend um Kosten, die vor Zuschlagserteilung der Klägerin entstanden sind. Diese Differenzierung hebt der BGH ausdrücklich hervor.

3.
Sodann prüft der BGH einen Schadensersatzanspruch nach den Grundsätzen des Verschuldens bei Vertragsverhandlungen (§§ 241 Abs. 2, 311 Abs. 2 Nr. 1, 280 Abs. 1 BGB). Diesen Anspruch lehnt der BGH mit der Erwägung ab, dass die Klägerin keine von ihr in Erwartung des Vertragsschlusses getätigten konkreten Aufwendungen fordert, sondern eine Entschädigung für das Vorhalten ihrer Leistung bis zur Erteilung des Zuschlages, deren Höhe auf Grundlage der für die Leistung kalkulierten Vergütung einschließlich eines Prozentsatzes für Allgemeine Geschäftskosten berechnet wurde.

4.
Schwerpunkt der Begründung der Entscheidung ist die Prüfung eines Anspruchs aus § 642 BGB. Auch insoweit lehnt der BGH einen Entschädigungsanspruch ab.

Eine unmittelbare Anwendung des § 642 BGB ist nicht möglich, da die Klägerin Kosten für die Vorhaltung für den Zeitraum vor Vertragsschluss fordern. Da die Anwendung des § 642 BGB voraussetzt, dass die Parteien einen Vertrag geschlossen haben, prüft der BGH eine entsprechende (analoge) Anwendung dieser Vorschrift. Er lehnt die analoge Anwendung ab. Vergleichbare Interessenlagen zwischen der vorvertraglichen Vorhaltung und der vertraglichen nutzlosen Vorhaltung von Gegenständen stellen keine vergleichbare Interessenlage dar. Denn ein Bieter, der sich vor Vertragsschluss leistungsbereit hält, tätigt diese Aufwendungen, weil er darauf hofft, den Zuschlag zu erhalten. Entsprechend handelt es sich nach der Auffassung des BGH um Kosten der Vertragsakquise, die grundsätzlich vom Bieter zu tragen wären. Vor Abschluss eines Vertrages handelte die Klägerin mithin auf eigenes Risiko, da der Auftraggeber nicht zum Vertragsschluss verpflichtet ist, sondern nur zur Durchführung eines vergaberechtskonformen Verfahrens.

Das Risiko, in Erwartung des Zuschlags nutzlose Aufwendungen zu tätigen, übernimmt der Bieter jedoch nicht schutzlos, was der BGH ebenfalls betont. Sein Angebot ist befristet und die Verlängerung der Bindefrist an seine Zustimmung geknüpft. Stimmt ein Auftragnehmer der Bindefristverlängerung zu, so erklärt er damit nur, dass der angebotene Preis bei unveränderter Leistung und unveränderten Leistungszeiten bis zum Ablauf der Bindefrist gilt.

Diesem Risiko steht entgegen, dass ein Auftragnehmer bei einer Verlängerung der Zuschlagserteilung nicht Gefahr läuft, in Leistungsverzug zu geraten, wenn er sich während des Vergabeverfahrens nicht leistungsbereit hält. Vielmehr wäre nach Erteilung des Zuschlages zwischen den Parteien ein neuer Vertragstermin zu vereinbaren. Entsprechend bestand nach Auffassung des BGH keine Veranlassung, die mobile Stahlgleitwand über den Zeitraum der verzögerten Vergabe vorzuhalten.

Rückschlüsse für die Praxis:

Die Entscheidung zeigt, dass es für einen Auftragnehmer nicht sinnvoll ist, sich leistungsbereit zu halten. Die proaktive Vorbereitung der Vertragsdurchführung war in finanzieller Hinsicht für den hier klagenden Auftragnehmer ein Fiasko.

Nach diesem Urteil des BGH ist nunmehr klar, dass ein Auftragnehmer, der sich im Falle der verzögerten Zuschlagserteilung leistungsbereit hält, dies auf eigenes Risiko tut. Ansprüche gegen den Auftraggeber bestehen bei einer Verzögerung der Zuschlagserteilung nicht. Ansprüche auf Erstattung von Mehrkosten entstehen erst nach Zuschlagserteilung, sofern sich die Ausführungsfristen und Ausführungsbedingungen im Vergleich zu den in der Ausschreibung angegebenen Parametern ändern. Diese Rechtsprechung macht auch Sinn, da es für den Auftraggeber regelmäßig ohne Interesse ist, dass ein Auftragnehmer in Erwartung eines Zuschlags Aufwendungen tätigt. Solche Aufwendungen sind für den Auftraggeber in der Regel nutzlos, insbesondere dann, wenn nicht feststeht, wann der verzögerte Zuschlag erteilt werden wird. Zudem steht noch nicht fest, ob der bestplatzierte Bieter den Zuschlag tatsächlich erhalten wird. Hält sich ein Auftragnehmer, der nach der Submission auf dem ersten Platz liegt, für den Sieger des Vergabeverfahrens, so ist diese Platzierung trügerisch. Erst wenn das Zuschlagsschreiben dem Auftragnehmer zugeht, ist der Vertrag geschlossen. Nicht einmal ein gewonnenes Vergabenachprüfungsverfahren reicht aus, um die Vorhaltung, der für die Auftragsdurchführung notwendigen Kapazitäten zu rechtfertigen, da der Auftraggeber bis zur Zuschlagserteilung das Recht behält, eine Ausschreibung aufzuheben, wenn eine der in § 17 EU Abs. 1 VOB/A genannten Voraussetzungen vorliegen.

Schutzlos ist ein Auftragnehmer im Falle der verzögerten Zuschlagserteilung jedoch nicht. Der BGH weist ausdrücklich darauf hin, dass die Parteien nach einer verzögerten Erteilung des Zuschlags im Wege der Vertragsanpassung einen neuen Ausführungstermin zu vereinbaren haben. Dies ist mittlerweile ständige Rechtsprechung. Die regelmäßig in öffentlichen Ausschreibungen verwendete Regelung, wonach die Ausführung zwölf Werktage nach Erteilung des Zuschlags zu beginnen hat, greift in diesem Fall nicht. Die Auslegung eines Vertrages ergibt nämlich, dass der Ausführungsbeginn zwölf Werktage nach Zuschlagserteilung nur bezogen auf den ursprünglichen Ausführungstermin festgeschrieben ist. Die Frist zur Aufnahme der Arbeiten gilt daher nicht, wenn sich der Termin für die Zuschlagserteilung verschiebt.

Verschiebt sich die Zuschlagserteilung, so kann der Auftraggeber nicht damit rechnen, dass ein Auftragnehmer sofort leistungsbereit ist. Vielmehr sind bei der Vereinbarung neuer Ausführungstermine die Grundsätze des § 6 Abs. 3 und 4 VOB/B zu berücksichtigen.

Eine Anordnung des Auftraggebers an den für den Zuschlag vorgesehenen Auftragnehmer, sich leistungsbereit zu halten, ist vor der Zuschlagserteilung nicht möglich. Das Anordnungsrecht des Auftraggebers gem. § 1 Abs. 3, Abs. 4 VOB/B bzw. § 650b BGB entsteht erst mit Vertragsschluss. Eine abweichende Vereinbarung zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber ist im Rahmen der öffentlichen Auftragsvergabe nicht möglich, da dies einen Vertragsschluss voraussetzt.

Ob ein Auftragnehmer aus Gründen der Schadensminderung verpflichtet sein kann, das zur Auftragsdurchführung benötigte Material vorzuhalten, weil die Anmietung teurer ist, ist fraglich. Die Schadensminderungspflicht entsteht erst dann, wenn ein Vertrag geschlossen ist. Zudem sind die Kosten nicht prognostizierbar, da in der Regel unklar ist, wie lange die Verzögerung der Zuschlagserteilung ausfällt. Zudem kann ein Auftragnehmer sich nicht sicher, tatsächlich den Zuschlag zu erhalten. Hält aus Gründen der angenommenen Schadensminderungspflicht Kapazitäten vor, wird ihm der Zuschlag aber nicht erteilt, so bleibt er auf den Kosten sitzen.

Im Ergebnis hat der BGH mit dieser Entscheidung ein weiteres Problem bei der Auslegung des § 642 BGB geklärt. Auftragnehmer können in Zukunft nicht mehr damit rechnen, Aufwendungen, die sie vor Vertragsschluss in der Erwartung des Zuschlags gemacht haben, vom Auftraggeber ersetzt zu erhalten. Umgekehrt dürfen sich Auftraggeber nicht in der Erwartung halten, dass ein Auftragnehmer trotz Verzögerung der Zuschlagserteilung unmittelbar leistungsbereit ist. Auftragnehmer sind gehalten, die Produktionsmittel gewinnbringend einzusetzen. Eine Pflicht, sich trotz der unverschuldeten Verzögerung der Arbeitsaufnahme leistungsbereit zu halten, stünde dem entgegen. Die Entscheidung zeigt, dass eine Kooperation der Vertragsparteien verlangt ist, wenn sich die Ausführungsfristen durch eine verzögerte Zuschlagserteilung verschieben. Öffentliche Auftraggeber dürfen sich trotz der in diesem Fall für sie positiven Entscheidung nicht zurücklehnen. Verschiebt sich die Ausführungsfrist, so hat der Auftragnehmer die besseren Karten. Ihm steht nicht nur Ersatz der Mehrkosten zu, sondern er hat auch keine Pflicht, unmittelbar leistungsbereit zu sein.

Kapellmann/Schiffers/Markus, Vergütung, Nachträge und Behinderungsfolgen beim Bauvertrag. Band 1: Einheitspreisvertrag. 7. Aufl. – Köln, Werner Verlag 2017, 1.048 S., 169 €. ISBN 978-3-8041-5139-0. Band 2: Pauschalvertrag. 6. Aufl. – Köln, Werner Verlag 2017, 816 S., 159 €. ISBN 978-3-8041-5140-6. Gesamtpreis Band 1 und 2: 269 €. ISBN 978-3-8041-5141-3.

Verfasst von Günther Jansen, Vors. Richter am OLG a.D., Münster

O schaurig ist's übers Moor zu gehen,
Wenn es wimmelt vom Heiderauche,
Sich wie Phantome die Dünste drehn
Und die Ranke häkelt am Strauche,
Unter jedem Tritte ein Quellchen springt,
Wenn aus der Spalte es zischt und singt,
O schaurig ist's übers Moor zu gehn,
Wenn das Röhricht knistert im Hauche!

Man könnte meinen, dass Annette von Droste-Hülshoff mit diesen Worten schon im Jahre 1842 das erste Lehrbuch über die Nachtragsberechnung und die Behandlung komplexer Ablaufstörungen am Bau eingeleitet hat. So bekannt kommen dem mit der Behandlung solcher Fragen befassten Baurechtler die von ihr geschilderten Schrecken vor, die dem Knaben im Moor das Leben zur Hölle machen. Das schwer durchschaubare Zusammenspiel von Baurecht, Baubetriebslehre und Bautechnik, die verwirrende Vielfalt der Begriffe, die oft unter den jeweiligen Vertretern des Faches verschieden verstanden werden, die verbreitete Neigung, zur Problemlösung einfach neue Begriffe zu erfinden, aus denen man dann – wie bei einer Wundertüte – das herausholt, was man vorher zielgerichtet hineingesteckt hat, und die vielfältigen Berechnungsweisen der „Baubetriebler" mit ihren oft unterschiedlichen Ergebnissen lassen nicht nur bei den Baujuristen das Gefühl aufkommen, verloren durch ein unwegsames Sumpfgebiet zu waten und bei jedem Schritt tiefer zu versinken.

Umso verdienstvoller ist es, dass sich Kapellmann/Schiffers schon mit den in den Jahren 1990 bzw. 1994 vorgelegten Erstauflagen des Werkes bemüht haben, das enge Zusammenspiel der rechtlichen und baubetrieblichen Aspekte zu erläutern, Begriffe mit überprüfbaren Inhalten zu füllen und praktisch brauchbare Anleitungen für die Geltendmachung, die gerichtliche Durchsetzung, aber auch die Abwehr von Nachtragsforderungen zu geben. Dass diese Werke nunmehr in der 6. bzw. 7. Auflage erschienen sind, zeigt schon, wie sehr die Verfasser damit dem Bedürfnis der baurechtlichen Praktiker entsprochen haben. Dass die Namen der Verfasser – seit der Vorauflage verstärkt durch *Prof. Dr. Jochen Markus* – allerhöchste Erwartungen wecken, haben sie sich selbst zuzuschreiben.

Auch die Neuauflagen werden allerhöchsten Ansprüchen gerecht. Die Verfasser erarbeiten für nahezu alle in der Praxis vorkommende Probleme gut durchdachte Lösungsvorschläge, die die rechtlichen und die baubetrieblichen Aspekte geschickt miteinander verknüpfen. Die seit der Vorauflage ergangene Rechtsprechung und Literatur sind zuverlässig eingearbeitet. Schon das allein verdient angesichts der Fülle des Materials höchste Anerkennung.

Band 1 behandelt nach wie vor den „Einheitspreisvertrag". Hier werden nicht nur alle mit diesem Vertragstyp verbundenen baurechtlichen und baubetrieblichen Problemen in einer beeindruckend klaren Sprache präzise aufgearbeitet. Die Verfasser verstehen es auch, anhand zahlreicher praktischer Beispielsfälle überzeugende Lösungen zu entwickeln. Ihre Ausführungen helfen dem Anfänger, das komplizierte Zusammenspiel zwischen Baurecht und Baubetriebslehre zu erfassen. Der erfahrene Praktiker findet eine Fülle von wertvollen Erläuterungen und weiterführenden Hinweisen. Man muss nicht in allen Punkten der Meinung der Verfasser sein. Man ist aber sehr gut beraten, wenn man sich in allen Punkten mit der von den Verfassern vertretenen Auffassung eingehend auseinandersetzt.

Das uneingeschränkte Lob des Rezensenten gilt ebenso für Band 2, der dem Pauschalvertrag gewidmet ist, aber auch zwei Kapitel enthält, die für beide Vertragstypen gleichermaßen von Bedeutung sind, nämlich die Themen „Entfallene Leistungen" und „Störung der Geschäftsgrundlage". Ein besonderer Glanzpunkt sind hier die Ausführungen zur Bestimmung der geschuldeten Leistung, eine baurechtliche Dauerbaustelle. Ebenso eindrucksvoll sind die Ausführungen zur Vergütung geänderter oder zusätzlicher Leistungen.

Um es kurz zu machen: Der Kapellmann/Schiffers/Markus ist und bleibt das Standardwerk für die Behandlung von Nachträgen und Behinderungsfolgen beim Bauvertrag. Eine herausragende Leistung!

Qualifizierung – Zertifizierung
DVP-ZERT®
Weiterbildungsprogramm

DVP
Deutscher Verband der Projektmanager
in der Bau- und Immobilienwirtschaft e.V.

Das Netzwerk der
Projektmanager
in der Bau-
und Immobilienwirtschaft

Save the date!
Projektmanagement-Herbsttagung
am 9. November 2018 in Berlin

Nicht verpassen:
Vorabendbranchentreff
am 8. November 2018

Informationen & Anmeldung: tagungen.dvp.de

DVP Deutscher Verband der Projektmanager in der Bau- und Immobilienwirtschaft e. V.
Uhlandstr. 20-25 | D-10623 Berlin | T +49 30 364 2800-20 | E info@dvpev.de | www.dvpev.de

Impressum

Bauwirtschaftsrecht (BauW), 3. Jahrgang 2018.
Wolters Kluwer Deutschland GmbH, Werner Verlag, Luxemburger Str. 449, 50939 Köln.
E-Mail: stefan.kolbe@wolterskluwer.com

Bezugspreis zzgl. Versandkosten:
jährlich: 148,00 €
Sonderpreis für Abonnenten der Zeitschriften Baurecht/Vergaberecht/GuG: 128,00 €
Sonderpreis für Studenten: 99,00 €
Preis für das Einzelheft: 33,00 €
Kündigungsfrist: 6 Wochen zum Jahresende

Auslieferung und Abonnementsverwaltung:
Wolters Kluwer Deutschland GmbH, Heddesdorfer Straße 31, 56564 Neuwied, Telefon 02631/801-2222, Telefax 02631/801-2223.

Anzeigen:
Wolters Kluwer Deutschland GmbH, Luxemburger Str. 449, 50939 Köln
Anzeigenverkauf: Janosch Kleibrink, Tel. 0221/94373-7719,
E-Mail: janosch.kleibrink@wolterskluwer.com
Anzeigendisposition: Karin Odening, Tel. 0221/94373-7760
E-Mail: anzeigen@wolterskluwer.com
Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 2 vom 01.01.2018.

Redaktion: Stefan Kolbe, Tel. 0221/94373-7646, E-Mail: stefan.kolbe@wolterskluwer.com

Herausgeber:
Univ.-Prof. Dr.-Ing. Matthias Sundermeier, Technische Universität Berlin
Prof. Dr.-Ing. Heiko Meinen, Hochschule Osnabrück

Einsendungen an die Redaktion sind erwünscht. Der Autor eines Beitrags versichert, über die Nutzungsrechte an seinem Beitrag einschließlich Abbildungen allein verfügen zu können und keine Rechte Dritter zu verletzen. Mit der Annahme des Beitrags erhält der Werner Verlag die Nutzungsrechte. Das Nutzungsrecht umfasst insbesondere auch die Befugnis zur Einspeicherung in Datenbanken und die Verwertung mittels elektronischer Medien.

Urheber und Verlagsrechte: Die in dieser Zeitschrift veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Der Rechtsschutz gilt auch gegenüber Datenbanken oder ähnlichen Einrichtungen; diese bedürfen zur Auswertung einer Genehmigung des Verlages.

Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form – durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere Verfahren – reproduziert oder in eine von Maschinen, insbesondere Datenverarbeitungsanlagen, verwendbare Sprache übertragen werden.

Druck: Williams Lea Tag GmbH, München

ISSN 2509-8594

Werner Verlag

NEU

Das Handbuch zur Reform des Bauvertragsrecht

Das Handbuch erläutert, wie Bauverträge eindeutig sowie rechtswirksam abgeschlossen und dabei umfangreiche Klauselwerke vermieden werden können. Dabei werden immer die Bezüge zu Bautechnik und Baubetrieb berücksichtigt. Optisch hervorgehobene Beispielsfälle sowie Übersichten und Schaubilder erleichtern die praktische Umsetzung. Am Ende der Kapitel findet sich jeweils eine Zusammenfassung in Leitsätzen zu den behandelten Themen.

Neu in der 6. Auflage:
Das Handbuch berücksichtigt die VOB 2016 sowie die tiefgreifenden Änderungen im BGB, die sich aus dem Gesetz zur Reform des Bauvertragsrechts ergeben haben, das am 1.1.2018 in Kraft getreten ist:

- Verbraucherbauvertrag, Widerrufsrechte, Baubeschreibungspflicht
- Neuregelungen zur Zustandsfeststellung
- Rückgriffsansprüche des Auftragnehmers gegen Lieferanten
- gesetzliche Anordnungsrechte zur Leistungsänderung
- Regelungen zur Vergütungsanpassung

Vygen/Joussen
Bauvertragsrecht nach VOB und BGB
Handbuch des privaten Baurechts

Gebundene Ausgabe
6. Auflage 2018
ca. 1.300 Seiten
ca. € 144,–
ISBN 978-3-8041-3886-5
In Vorbereitung

Onlineausgabe auf jurion.de

Monatsabo	Jahresabo
€ 9,80 mtl.	€ 8,82 mtl.

Automatisches Auflagen-Update
Gesetze und Rechtsprechung inklusive

Wolters Kluwer

Wolters Kluwer Deutschland GmbH · Kundenservice · Heddesdorfer Str. 31 a · 56564 Neuwied
Telefon 02631 8012222 · Fax 02631 8012223 · info-wkd@wolterskluwer.com · www.wolterskluwer.de

Versandkostenfrei bestellen →

shop.wolterskluwer.de

Im Buchhandel erhältlich.

NEU

Werner Verlag

Rechtsfragen lösen – Honoraransprüche sichern

Das Praxishandbuch gibt Antworten auf alle wichtigen Rechts- und Honorarfragen, die im beruflichen Alltag von Architekten und Ingenieuren auftreten.

Neu in der 10. Auflage:

- Aktuelle Rechtsprechung und Kommentierungen zur HOAI 2013 eingearbeitet.
- Die zahlreichen Änderungen im Architekten-und Ingenieurrecht durch das Gesetz zur Reform des Bauvertragsrechts, das am 1.1.2018 in Kraft getreten ist, so u.a.:
  ■ Sonderkündigungsrecht ■ Definition einer Planungsgrundlage ■ gesetzlich neu eingeführte Teilabnahme ■ Subsidiarität der Haftung bei Ausführung

Morlock/Meurer
Die HOAI in der Praxis

Kartonierte Ausgabe
10. Auflage 2018
510 Seiten
€ 52,–
ISBN 978-3-8041-5152-9

Onlineausgabe auf jurion.de

Monatsabo	Jahresabo
€ 4,80 mtl.	€ 4,32 mtl.

Automatisches Auflagen-Update
Gesetze und Rechtsprechung inklusive

Prüffähige Rechnungen – schnell, flexibel & einfach erstellen

Meurer
HOAI 2013
2017, CD-ROM
€ 76,–
ISBN 978-3-8041-4341-8

Auch als Download erhältlich
Bestell-Nr. 24341998

Wolters Kluwer

Wolters Kluwer Deutschland GmbH · Kundenservice · Heddesdorfer Str. 31 a · 56564 Neuwied
Telefon 02631 8012222 · Fax 02631 8012223 · info-wkd@wolterskluwer.com · www.wolterskluwer.de

Versandkostenfrei bestellen →

shop.wolterskluwer.de

Im Buchhandel erhältlich.

Wolters Kluwer | HFK RECHTSANWÄLTE

3. *Deutscher Preisrechtstag*

Tagung
zum
Preisrecht

Der 3. Deutsche Preisrechtstag ist die effektive Fortbildung zum Preisrecht:
Fundierte Beiträge, lebhafte Diskussionen und anschauliche Beispiele aus der Praxis helfen Ihnen, die aktuelle Entwicklung und die aktuellen Probleme im Preisrecht einzuordnen und zu klären.

Programm:

- Stand der Novellierung der VO PR Nr. 30/53 und LSP (Hans-Peter Müller, Bundeswirtschaftsministerium)
- Das öffentliche Preisrecht als Instrument des Auftraggebers (Prof. Dr. Andreas Hoffjan, TU Dortmund)
- Grundsatzprüfung, Stundensatzermittlung und Kostenverrechnung (Thomas Wendling, Preisüberwachungsbehörde Stuttgart)
- Das Preisrecht aus Schweizer Sicht (Urs Matti, Eidgenössische Finanzkontrolle)
- Die jüngste Entscheidung des OLG Koblenz zur Verjährung von preisrechtlichen Rückgewähransprüchen, 2 U 456/17 vom 23.03.2017, (Joachim Dennhardt, Vorsitzender Richter am OLG Koblenz)
- Kalkulatorischer Gewinn bei Aufträgen der Bundeswehr - Die Bonner Formel

Ihre Moderatoren:

Rechtsanwalt ***Dr. Marc Pauka,***
HFK Rechtsanwälte LLP, Frankfurt;

Diplom-Betriebswirt ***Michael Singer***,
Singer Preisprüfung, Hamburg

Teilnehmer:

Öffentliche Auftraggeber, Vergabestellen, Auftragnehmer, Preisprüfer, Verwaltung

Termin / Ort:

- **01.10.2018** / **Fulda,** Esperanto Kongress- & Kulturzentrum

Veranstaltungszeit: 9:00 – 17:00 Uhr

Preis: € 315,– zzgl. 19% MwSt. (€ 374,85)

Inkl. Tagungsunterlagen, Lunchbuffet und Kaffeepausen

Jetzt online anmelden
www.preisrechtstag.de

Anmeldung

über **Fax 0221 94373 - 7192** oder
akademie.wolterskluwer.de

Ja, ich melde mich an:
3. Deutscher Preisrechtstag

☐ **01.10.2018, Fulda**

☐ **Ich akzeptiere die Anmeldebedingungen auf akademie.wolterskluwer.de.**

Titel / Name / Vorname — Beruf / Funktion

Behörde / Institution / Unternehmen / Kanzlei

Straße / Hausnummer — PLZ / Ort

Telefon

E-Mail-Adresse (für Ihre Anmeldebestätigung)

Datum / Unterschrift

Wolters Kluwer Deutschland GmbH, Luxemburger Straße 449, 50939 Köln.
Geschäftsführer: Martina Bruder, Michael Gloss, Christian Lindemann, Nick Schlattmann, Ralph Vonderstein, Stephanie Walter
HRB 58843 Köln, DE 188836808

Werner Verlag

Wolters Kluwer Deutschland GmbH
Seminarabteilung
Robert-Bosch-Str. 6 · 50354 Hürth · Telefon 0221 94373-7807 / 7808
www.wolterskluwer.de · seminarteam-wkd@wolterskluwer.com

Werner Verlag

NEU

Die prozessualen Besonderheiten

Mit neuem Bauvertragsrecht

Das Handbuch stellt das erfolgreiche Prozessmanagement dar, schildert Probleme sowie Fallstricke und gibt Lösungen. Es beschränkt sich auf die prozess- und verfahrensrechtlichen Fragen. Das materielle Baurecht wird nur soweit behandelt, wie es zum Verständnis der prozessualen Fragestellungen erforderlich ist.

Aus dem Inhalt:

- Besonderheiten des Bauprozesses
- Verjährungshemmende Maßnahmen
- Einstweiliger Rechtsschutz
- Klagen auf Werklohn, Nachträge und Mängel
- Klage auf Sicherheit
- Vorschuss und Feststellungsantrag
- Selbständiges Beweisverfahren
- Besonderheiten des Sachverständigenbeweises
- Vergleich im Bauprozess
- Vollstreckungsrechtliche Besonderheiten des Bauprozesses

Übersichten, Ablaufpläne, Checklisten und Praxistipps helfen das Geflecht der verschiedenen Rechtsbeziehungen der beteiligten Firmen zu entwirren.

Das Werk richtet sich an jüngere Anwälte oder Richter, die Sicherheit im prozessualen Vorgehen bekommen und Fallen erkennen möchten.

Voit/Manteufel (Hrsg.)
Handbuch Bauverfahrensrecht

Gebundene Ausgabe
2018
ca. 350 Seiten
ca. € 88,–
ISBN 978-3-8041-5284-7
In Vorbereitung

Onlineausgabe auf jurion.de
Monatsabo ca. € 9,80 mtl.
Jahresabo ca. € 8,82 mtl.
Automatisches Auflagen-Update
Gesetze und Rechtsprechung inklusive

Wolters Kluwer

Wolters Kluwer Deutschland GmbH · Kundenservice · Heddesdorfer Str. 31 a · 56564 Neuwied
Telefon 02631 8012222 · Fax 02631 8012223 · info-wkd@wolterskluwer.com · www.wolterskluwer.de

Versandkostenfrei bestellen →

shop.wolterskluwer.de

Im Buchhandel erhältlich.

Werner Verlag

NEU

Überblick und Lösungsansätze zu allen haftungsrelevanten Fragen

Mit neuem Bauvertragsrecht

Ziel der Autoren ist es, dem Leser einen schnellen Überblick über alle für Architekten, Planer und Sonderfachleute haftungsrelevanten Fragen zu verschaffen und Lösungsansätze auch dort zu bieten, wo bisher anhand der Rechtsprechung oder der Literatur Gesichertes noch nicht vorliegt.

Neu in der 11. Auflage:
- Änderungen durch das neue Bauvertragsrecht
- noch mehr konkrete praktische Beispielsfälle
- aktuelle Literatur und Rechtsprechung

Auf Grundlage der Änderungen durch das neue Bauvertragsrecht bieten die Autoren Lösungsansätze u.a. in folgenden Bereichen:
- Architektenvertrag
- Leistungsphasen 1 bis 4
- Ausführungsplanung, Ausschreibung und Vergabe
- Objektüberwachung
- Kosten und Termine
- Vollmacht
- Abnahme
- Kündigung / vorzeitige Vertragsbeendigung
- Versicherungsvertrag

Motzke/Preussner/Kehrberg (Hrsg.)
Die Haftung des Architekten
Handbuch für die Haftung der Planer und Sonderfachleute

Gebundene Ausgabe
11. Auflage 2018
ca. 1.150 Seiten
ca. € 119,–
ISBN 978-3-8041-5293-9
In Vorbereitung

Onlineausgabe auf jurion.de
Monatsabo ca. € 9,80 mtl.
Jahresabo ca. € 8,82 mtl.
Automatisches Auflagen-Update
Gesetze und Rechtsprechung inklusive

Wolters Kluwer

Wolters Kluwer Deutschland GmbH · Kundenservice · Heddesdorfer Str. 31 a · 56564 Neuwied
Telefon 02631 8012222 · Fax 02631 8012223 · info-wkd@wolterskluwer.com · www.wolterskluwer.de

Versandkostenfrei bestellen →

shop.wolterskluwer.de

Im Buchhandel erhältlich.