

# Wer klar verhandelt, streitet nicht

**Das Streitpotenzial bei Bauvorhaben ist gewaltig, die Zahl der gerichtlichen Auseinandersetzungen unüberschaubar. Doch schon angesichts der langen Verfahrensdauer führen Prozesse nur selten zum gewünschten Erfolg. Gut beraten ist daher, wer den Gang zum Gericht vermeiden kann. Das so genannte Vertrags- und Nachtragsmanagement spielt dabei sowohl für den Bauherrn als auch für den Generalunternehmer eine wesentliche Rolle.**

Rechtsanwalt Rainer Pietschmann von Pietschmann Rechtsanwälte in Berlin schildert eine typische Ausgangslage: „Ein Projektentwickler oder Bauherr hat mit einem Generalunternehmer einen Vertrag zur schlüsselfertigen Erstellung eines Büro- und Geschäftsgebäudes geschlossen. Es existieren bereits ein Endnutzer und ein Übergabetermin. In dem GU-Vertrag wurden auch Vertragstermine vereinbart, welche nur unter optimalen Bedingungen tatsächlich eingehalten werden können. Die Planung ist nicht in allen Bereichen abgeschlossen. Der Generalunternehmer hat sich verpflichtet, die Ausführungszeichnungen zu erstellen, soweit ihm eine ausreichende Grundlage von seinem Auftraggeber übergeben wird. Hier sind Konflikte vorprogrammiert: Die Grundlagenplanung des Bauherrn verzögert sich, damit auch die Ausführungszeichnung des Generalunternehmers sowie die Vergabe der Leistungen an Nachunternehmer. Der Bauablauf gerät in Verzug und zwischen den Vertragspartnern entsteht eine Gemengelage, wer welche Verzögerungen zu vertreten hat. Pläne zur Umgestaltung beim Endnutzer führen zu Nachtragsforderungen, die den Bauablauf weiter behindern.“

## **Das Prinzip lautet Reaktion und Gegenreaktion**

„Vertrags- und Nachtragsmanagement sind Teilausschnitte des Projektmanagements“, sagt Pietschmann. Das bedeutet: Der Generalunternehmer will nur das leis-

ten, was er vertraglich schuldet. Er macht also Nachtrags- oder Bauzeitverlängerungsansprüche geltend, die der Bauherr wiederum abwehren muss. „Es gilt das Prinzip Reaktion und Gegenreaktion“, so Pietschmann. Dennoch sieht der Anwalt die Tendenz, dass professionelle Bauherren und Projektentwickler sowie Fondsgesellschaften und auch nachhaltig am Markt agierende Generalunternehmer „konsensuale Strategien“ zur Problembewältigung bevorzugen. Er hält es für sinnvoll, wenn beide Vertragspartner bereits im Ablauf des Projekts die Probleme abarbeiten. Und vorbeugend das Streitisiko verringern, nämlich mit „klaren Planungsgrundlagen und Änderungsbeschränkungen, einem funktionierenden Schnittstellenmanagement sowie einer klaren Abgrenzung der vertraglichen Verantwortlichkeiten“.

## **Baubetriebler und Anwalt müssen zusammenarbeiten**

Prof. Franz-Josef Schlapka von der IGS Gesellschaft für strategisches Projektmanagement bietet seine Dienste deshalb schon vor der Auftragsvergabe an, d.h. vor dem Vertragsabschluss mit dem Generalunternehmer. „Der Generalunternehmervertrag ist eine interdisziplinäre Angelegenheit zwischen Anwalt und Baubetriebler“, sagt Schlapka. „Für seine Abwicklung ist wesentlich, dass er nicht nur juristische, sondern auch die baubetrieblichen Parameter enthält.“ Hierfür hat Schlapka ein eigenes System entwickelt, das drei Grundlagen für den Vertrag beinhaltet: Erstens die so genannten Strukturvorgaben (z.B. Angebots- und Kalkulationsstruktur, Terminplan und Bauablaufdokumentation), zweitens die Anforderungsprofile (z.B. für Nachträge aus geänderten und zusätzlichen Leistungen, Behinderungsmeldungen und Nachträge aus Bauzeitverlängerungen) und drittens die besonderen Vertragspflichten und -rechte (z.B. Einsichtnahmerecht in Auftragskalkulation und Schiedsgutachterabrede). „Die Vorteile liegen darin, dass Nachträge sofort bearbeitet werden und ihre Zahl und Höhe erheblich reduziert werden können“, erläutert Schlapka.

Weitaus häufiger wird Schlapka jedoch gerufen, wenn der Bauherr im Laufe des Bauvorhabens mit Nachträgen und/oder Behinderungsnachträgen konfrontiert wird. Als größte Konfliktpunkte bezeichnet Schlapka „eine Vielzahl von Behinderungsmeldungen, ein mehr oder weniger dargelegter Bauzeitverlängerungsanspruch sowie meist überhöhte Nachforderungen aus geänderten und zusätzlichen Leistungen“. Dann ist vorausschauendes und umsichtiges Handeln gefragt. „Wir analysieren den Vertrag samt Anlagen und den Sachstand in Bezug auf Termine und Nachträge und erarbeiten eine Strategie, mit der wir die Fortführung des Vertrags anleiten“, erklärt Schlapka die Vorgehensweise. Ein Patentrezept gibt es nicht: „Jede Strategie muss fallbezogen erarbeitet werden“, betont Schlapka. Er ist stolz auf seinen Erfolg: „Immer können die Nachtragsforderungen auf das Niveau des vertraglichen Anspruchs reduziert werden“, berichtet Schlapka aus seiner Praxis.

## **Ausführungsprotokolle schützen vor Unkenntnis**

Wolfgang Schalm, Inhaber und Geschäftsführer von IWS ConsultingPartners, hält den Versuch, durch Nachträge den Gewinn zu verbessern, für „eine Seuche, die in Deutschland zur Regel geworden ist“. Sein Mittel dagegen: ein fünf bis sechs Seiten langes Vergabeprotokoll mit Fragen, die sich mit Ja oder Nein beantworten lassen: „Haben Sie alles gesehen? Haben Sie alles gelesen? Haben Sie Einwände?“, heißt es da beispielsweise. „Das ist ein großer Erfolg für den Auftraggeber“, sagt Schalm, denn „angebliche Unkenntnis ist die Wurzel des Übels.“ Sein Konzept beruht auf drei wesentlichen Schwerpunkten: Kontrolle auf Vertragserfüllung, Kostenkontrolle auf Grundlage des Budgets sowie Qualitätssicherung auf der Grundlage von Normen und Richtlinien. „Niemand kennt sie alle, aber es gibt sie“, weist Schalm auf die Bedeutung von Vorschriften für das Bauwesen hin. Mit seiner Methode will er Bauherren vor überhöhten Forderungen und langwierigen Gewährleistungsstreitigkeiten schützen. (bre)