

Haus und Recht

Neue Vertragskonzepte im Baubereich?

Angesichts immenser Kosten- und Terminüberschreitungen bei öffentlichen Bauvorhaben wird sowohl in Europa als auch in der Schweiz nach alternativen Vertragsmodellen gesucht. Gleichzeitig beschäftigt sich das Parlament mit diversen Gesetzesänderungen im Bereich des schweizerischen Vertragsrechts. So traten Änderungen beim Verjährungsrecht bereits in Kraft. Eine Motion fordert einen eigenen Vertragstypus für Architekten- und Ingenieurverträge. Dieses Vorgehen im «Einzelsprung» kann nicht befriedigen. Nachfolgend wird versucht, das geltende Vertragsrecht der Schweiz – als zwar in sich stimmiges, aber der (Bau-)Rechtswirklichkeit nicht mehr genügendes Konzept – kurz zu analysieren und einen möglichen Lösungsansatz zu skizzieren.

Gegner statt Partner

Der Preisdruck dominiert heute die Bauvertragsgestaltung. Die Bauherren wollen möglichst alle Risiken den Unternehmern überbürden. Diese wiederum suchen akribisch nach Möglichkeiten für Mehrforderungen, wie Vertragslücken, Änderungen bei Leistung oder Bauablauf. Besonders die öffentlichen und grossen privaten Bauherren sehen sich bei komplexen Bauvorhaben meist diversen Nachforderungen gegenüber. Die einstigen Vertragspartner werden damit zu Interessengegnern mit aggressiver, stets auf die bestmögliche Ausgangslage für den Prozessfall ausgerichteter Verhaltensweise (claim management).

Dies müsste nicht so sein. Es existieren durchaus Modelle für integrative und kooperative Vertragskonzepte, die im Ausland erfolgreich angewendet werden. Hauptunterschied zur herkömmlichen Konstellation ist die möglichst frühzeitige Bildung einer Interessengemeinschaft unter allen Beteiligten (inkl. Bauherrschaft). Die Zusammenarbeit soll von Vertrauen und Offenheit der Partner getragen sein, was sich in einem gegenseitigen Klage- und Haftungsverzicht und der Verpflichtung zur gemeinsamen, konstruktiven Konfliktlösung zeigt. Getragen wird das Projekt vom Prinzip der Solidarität: Alle Beteiligten sind für den Erfolg des Projekts gleichermaßen verantwortlich.

Kartellrechtliche Bedenken

Dies erinnert – besonders, was die Gewinn- und Verlusttragung und das Einstimmigkeitsprinzip angeht – stark an die bekannte Form der einfachen Gesellschaft. Ähnlich wie dort werden

auch hier der Zweck und die Regeln der Zusammenarbeit festgelegt. Die Art und die Mittel zur Zielerreichung werden im Laufe der Planung und Ausführung gemeinsam optimiert, was die Innovationsfreude der Beteiligten begünstigt. Dies führt zu einer flexiblen Vertragsabwicklung, die im bisherigen, alles antizipierenden Vertragssystem nicht möglich ist. Nachträge sind so kein Thema oder zumindest beschränkt auf wirklich einschneidende Projektänderungen.

Selbstverständlich ist auch die Vergütungsregelung partnerschaftlich auszugestalten. Denkbar ist ein mehrstufiges Modell, das sich aus einer projektspezifischen Grundentschädigung, einer Abgeltung der Gemeinkosten der Projektpartner mit zuvor definierter Gewinnmarge sowie einer Erfolgsbeteiligung, sofern die Mindestanforderungen übertroffen wurden, zusammensetzt. Werden die Mindestanforderungen nicht erreicht, tragen alle Partner (exkl. Bauherr) am Misserfolg mit, wobei als Minimalentgelt wohl die projektspezifischen Kosten gelten. Die Erfahrungen in den letzten 15 Jahren in Australien mit der sogenannten Project-Alliance (PA) sind ermutigend.

Allianzartige Verträge verlangen auch bauherrenseitig Kompetenz und Kapazität, weshalb dieses Modell vorwiegend für Grossprojekte mit hohem Risiko- und Optimierungspotenzial geeignet ist. In der Praxis sind Arbeitsgemeinschaften von Unternehmern oder Planern gebräuchlich. Die hier beschriebene «Projektgesellschaft» findet durchaus ihre Entsprechung in der einfachen Gesellschaft. Deren rudimentäre Regeln dürften jedoch für die PA nicht ausreichen. Die Zulässigkeit von Arbeitsgemeinschaften wird allerdings im Lichte des Kartellrechts wegen der Offenlegung der Preise, die auch bei der PA eine Grundvoraussetzung wäre, kritisch beurteilt. Einer effizienten Aufgabenerfüllung im Interesse aller Beteiligten dient diese Betrachtung nicht. Sie verkennt im Gegenteil die Notwendigkeit partnerschaftlicher Lösungen. Ein neuer, kooperativer Vertragstyp unter Einbezug der Projektbeteiligten wäre wünschenswert und könnte zudem zu adäquateren Lösungen für Totalunternehmerverträge führen.

Gesamtwirtschaftlicher Nutzen

Eine Reduktion der Nachtragsstreitigkeiten und die Erhöhung der Effizienz bei komplexen Grossprojekten sind volkswirtschaftlich sinnvoll. Vielleicht gelingt in Anlehnung an Vertragsmo-

delle anderer Staaten (Australien, Niederlande, Finnland) eine Rückkehr zum konsensorientierten schweizerischen «Miteinander».

Marie-Theres Huser
www.baurecht.ch