



Was können Ingenieure von Juristen lernen?

Foto: Susann von Wolfersdorff/pixelio.de

Rechtsanwältin lic. iur. Marie-Theres Huser*

Sollen Ingenieure von Juristen lernen?

Ich könnte Ihnen jetzt etwas über SIA Verträge, Vertragsmanagement oder besser Claims-Management erzählen. Da bewege ich mich auf sicherem Terrain, laufe nicht Gefahr standesrechtlicher Unkorrektheit und mache mich bei Ihnen nicht mit unwillkommenen Ratschlägen unbeliebt. Trotzdem wollen Sie wohl eher etwas Gesprächsstoff und vielleicht einige Denkanstösse. Also wage ich das Experiment und setze mich mit unseren Berufsbildern etwas auseinander.

Die beiden Berufe – und somit auch diejenigen, die über die entsprechenden Eignungen und Neigungen verfügen – unterscheiden sich in einigen wesentlichen Punkten grundlegend voneinander. Während der Ingenieur an die Klarheit, Wahrheit und Unbestechlichkeit von Zahlen, Berechnungen und Wahrscheinlichkeiten glaubt, hinterfragen wir Juristen alles. Für uns gibt es weder eine einzig richtige Auslegung eines Wortlauts noch die scheinbare Richtigkeit von Excel-Tabellen. Überall finden wir einen Spielraum für Interpretation, bestreiten Offensichtliches und nutzen Beweis- und Argumentationsnotstände gnadenlos.

Wir Juristen suchen nach den Problemen der Gegenseite, Sie suchen nach Lösungen eines technischen Problems!

Unser Motto sind die drei V: Vollmacht (Vertrag)-Vorschuss (Vergütung)-Verteidigung! Ihr Motto ist: Projekt-Lösung-Vertrag (schön wäre auch) Vergütung!

Ihr Beruf ist ungeheuer vielseitig – es gibt ja nicht nur Bauingenieure! Wir Juristen tun alle dasselbe, wir legen Gesetze und Texte aus.

Gemeinsam ist uns nur – aber immerhin – das analytische Vorgehen: Worum geht es? Was will der Kunde? Sind Sofortmassnahmen nötig? Wie erreichen wir das Ziel?

Mythologie und Realität

Wohl kaum ein Berufsstand hinterlässt seit über 100 Jahren ein derart zwiespältiges Bild wie die Juristen. Über sie gibt es unzählige und wenig schmeichelhafte Satiren, Karikaturen (Honoré Daumier) und Witze. Die Omnipräsenz der Juristen in allen Bereichen von Wirtschaft und Politik wird immer wieder negativ kommentiert. Kurz: Man ist froh, möglichst nichts mit Juristen zu tun zu haben. Warum also ist der Beruf doch so begehrt? Vielleicht einfach, weil unser Berufsstand die Mythologie hoch hält, seinen Nimbus pflegt, sich überall scheinbar unverzichtbar macht? Juristen haben keine Ahnung von Excel und Statik und reden trotzdem mit; Ingenieure streiten über Kommastellen, sehen nur das Projekt und verabscheuen Geschriebenes: Wir sprechen definitiv eine andere Sprache!

Viele Juristen werden von Gerichten, Banken, Versicherungen und Grossunternehmen absorbiert. Bei Weitem nicht jeder selbständige Rechtsanwalt kann sich «in der freien Wildbahn» behaupten und existenzsichernde Umsätze erzielen – die Konkurrenz ist gross! Zudem schränkt der Verband den Marktzugang ein, das Anwaltspa-

* Gastreferat, gehalten an der GV der Regionalgruppe Zürich vom 23. März 2011, Marie-Theres Huser ist Partnerin des Büros für Baurecht Spiess + Partner, Zürich (Textkürzungen durch die Redaktion)

tent wirkt in vielen Kantonen wie ein numerus clausus! Werbung ist verpönt, die Unabhängigkeit das Mass aller Dinge!

Deutliche Unterschiede

Im Vergleich zu den Ingenieuren lassen sich auch folgende wichtige Unterschiede ausmachen:

- Juristen treten selbstbewusst auf und fühlen sich auch in technischen Belangen kompetent.
- Juristen stehen keinem Nachfragekartell gegenüber (KBOB, IPB, KUB, u.ä.).
- Das öffentliche Beschaffungswesen spielt kaum eine Rolle für Mandate – freihändige Vergabe!
- Juristen müssen keinen Erfolg garantieren, nur sorgfältige Mandatsführung.

Erkenntnis 1: Das Selbstbild spiegelt sich im Image

Bescheidenheit und Wehklagen vergessen – setzen Sie sich in Szene! Gerade die letzte Ausgabe Ihrer Zeitschrift strotzt nur so von negativen Titeln, wie: Unbefriedigende Honorare trotz grosser Nachfrage (da machen Sie definitiv etwas falsch!), Malaise in der Vergabepaxis, dem Ingenieurberuf fehlt es an Anerkennung oder im Baublatt vom 25.11.2010: Wir bluten uns gegenseitig aus.

Hand aufs Herz: Wer wählt unter diesen Voraussetzungen Ihren Beruf? Etwas Selbstironie und Galgenhumor könnte nicht schaden, ja das macht sympathisch. Die Tatsache, dass es kaum Karikaturen und Witze über Ingenieure gibt, spricht Bände. Ich erinnere Sie an dieser Stelle nur an die beiden alt Bundesräte Minger und Ogi: Über beide wurde viel gelacht und beide sind darum dem breiten Volk in Erinnerung geblieben. Andere, sicher seriöse Schaffer, sind längst in Vergessenheit geraten.

Erkenntnis 2: Objektivität ist nicht sexy

Sie sind gewohnt, Fragen analytisch und faktenorientiert anzugehen. Das wirkt für Menschen ohne technisches Verständnis spröde und auch suspekt, denn unsere Generation ist bei Weitem nicht mehr so technologiegläubig wie frühere. Es muss gelingen, Ihre Person in den Fokus zu stellen: Zu Ihnen soll der Kunde Vertrauen haben. Er will Sie und nur Sie! Kompetenz ist dabei selbstverständlich. Damit Sie – und nur Sie – der richtige Ansprechpartner sein werden, müssen Sie als Individuum «begehrt» sein. Ihnen soll man vertrauen, Sie empfiehlt man weiter.

Auch die Mehrheit der Klienten mandatieren einen Anwalt, dem sie vertrauen resp. gestützt auf eine vertrauenswürdige Empfeh-

lung zu vertrauen wagen. Dass der Anwalt das Gesetz kennt, wird vorausgesetzt. Ob er Sie auch richtig berät, Prozesschancen, -risiken und -kosten richtig einschätzt und Sie in Ihrem und nicht in seinem (Honorar)Interesse berät, das ist eine Frage des Vertrauens.

Erfahrung und Praxis, wie auch eine gewisse Spezialisierung, wirken vertrauensbildend. Betonen Sie emotionale Werte Ihrer Tätigkeit: Sicherheit (Erdbeben, Hochwasser), Erfahrung, Praxis, Umwelt- und Gewässerschutz, erneuerbare Energien – kämpfen Sie gegen das Bild des Ingenieurs, der die Schweiz mit Strassen, Gebäuden und Brücken zubetoniert.

Betonen Sie die Vielseitigkeit Ihres Berufes und werden Sie weiblicher. Bei den Frauen liegt Ihr grosses Nachwuchspotential (bei den JUS-Studierenden sind bereits 50% Frauen)! Ihre Imagekampagne ist bereits auf dem richtigen Weg. Selbstverständlich habe ich unentgeltlich – aber unpräjudiziell für künftige Beratungen und ohne Garantie für Erfolg – heute auch ein paar Vorschläge für Slogans mitgebracht:

- Bauingenieurin – der Umwelt zuliebe.
- Sauberes Wasser, saubere Energie – Bauingenieure täglich im Einsatz.
- Unerschütterlich – wir Bauingenieure schützen vor Erdbeben und Hochwasser.
- Bauingenieurin – willkommen im Team.
- Erde-Wasser-Luft – Ingenieure sind in allen Elementen zu Hause.

Erkenntnis 3: Bekämpfen Sie Nachfragekartelle

Selbstbewusstsein heisst: Unsere Leistung ist einen anständigen Lohn wert. Warum unterwerfen Sie sich ausgehandelten Stundensätzen? Dumpen Sie nicht, denn so setzen Sie die Messlatte für den nächsten Auftrag noch tiefer. «Gönnen» Sie einem Konkurrenten einen Auftrag zu Tiefstpreisen: NEIN-Sagen macht frei!

Zwar sind unsere Klienten nicht in solchen Nachfragekartellen organisiert und es besteht generell keine Transparenz bezüglich Honoraren. Aber glauben Sie mir, auch bei uns versucht das Comparis-Zeitalter Fuss

zu fassen. Wir Anwälte (Ausnahmen bestätigen die Regel) verhandeln nicht über Stundensätze, Rabatte oder Pauschalen, allenfalls über ein Kostendach.

Folgendes habe ich selbst erlebt:

«Ein Klient hat vor Jahren seinen Anwalt wechseln wollen, kam zu mir und verlangte eine Honorarofferte. Nach Durchsicht der überlassenen Unterlagen stellte ich ihm die verlangte Offerte zu. Zu Beginn der bereits vereinbarten Sitzung sagte der Klient: Wissen Sie, dass Sie fast doppelt so teuer wie ihr Vorgänger sind? Ich blieb ruhig und antwortete: Das kann schon sein, aber ich gehe davon aus, dass Sie wissen warum Sie wechseln! Dieser Klient ist mir auch heute noch treu und überzeugt, dass er ein Mehrfaches des bezahlten Honorars dank guter Beratung anderweitig gespart hat. Das erzählt er auch gerne weiter...»

Erkenntnis 4: Überlassen Sie das Rampenlicht nicht den Architekten allein

Ihre «nahen Verwandten», die Architekten, vermarkten sich diesbezüglich ebenfalls geschickter, weil sie mit ihrem gestalterisch-kreativen Design ihre Kunden ansprechen. Die Ingenieurleistung bleibt unsichtbar und sträflich unterschätzt. Mancher grosse architektonische «Wurf» wäre ohne geniale Ingenieurleistung nie gebaut worden, sei es das KKL, das Klee-Museum, Westside Bern-Brünnen, Rolex-Center Lausanne u.v.m.

Wenn Sie Leistungen für ein Planerteam in einem Wettbewerb erbringen, lassen Sie sich anständig bezahlen und sichern Sie sich Urheberrecht, Weiterbearbeitung und Vergabe. Denn, während der Architekt als Sieger meist den Auftrag zugesichert hat, werden die Ingenieurleistungen auf Ihrer Grundlage neu ausgeschrieben. Wehren Sie sich!

Erkenntnis 5. Engagieren Sie sich politisch

Juristen sind überall, in allen Sparten (Anwälte, Richter, Banken, Versicherungen, Verbände, Unternehmen) und ganz besonders auch politisch aktiv. Sie tragen damit nicht unerheblich zur Komplexität des heutigen Alltags bei, was sie wiederum für den «Otto Normalverbraucher» beinahe unumgänglich macht!

Ingenieure sind ebenso unverzichtbar, – nur – weiss das der Normalbürger und haben Sie eine politische Lobby? Ein Blick in die Liste der Bundesparlamentarier (NR und SR) zeigt, dass 44 Juristen (ca. 1/6) und 2 Vertreter aus dem Baugewerbe (Messmer, Jenny), aber kein einziger Bauingenieur in Bern sitzen. Sie werden mir entgegen halten, dass Ihr Verband die Interessen der Bauingenieure wahrnehme. Das ist sicher richtig, aber welcher Berufsgattung gehören denn meist die Verbandsvertreter an: den Juristen!

Als Beispiel sei nur auf die Tatsache hingewiesen, dass das Thema Untauglichkeit der Regeln des öffentlichen Beschaffungswesens für intellektuelle Dienstleistungen seit bald 20 Jahren diskutiert wird. Nichts passiert, obwohl tauglichere Modelle – bspw. der vergaberechtliche Dialog – denkbar und praktizierbar wären. Aber: Die Lobby fehlt. Ja, nicht einmal die einfachste Lösung, nämlich die Ausschöpfung der Schwellenhöchstwerte für freihändige Vergaben, hat sich bisher durchgesetzt. Dies obwohl ein Studie der Uni St.Gallen aufzeigt, dass öffentliche Ausschreibungen unter CHF 700 000.00 wirtschaftlich nicht zu rechtfertigen sind.

Einige Ratschläge aus der Praxis zum «Mitnehmen»

Aus meiner nun schon über 20-jährigen Tätigkeit und vielen Mandaten auch im Ingenieurbereich kann ich Ihnen Folgendes stichwortartig ans Herz legen:

Projekt bei der Ausschreibung auf Risiken (Überbindung von Bauherrenrisiken wie Baugrund!) prüfen, allenfalls Vorbehalte anbringen.

Erst mit der Arbeit beginnen, wenn der schriftliche Vertrag vorliegt. Oft wird in den AGB vom Bauherrn der schriftliche Vertrag als Gültigkeitsvoraussetzung genannt. Das ist Ihr Vorteil, wenn der Bauherr den Vertrag nicht liefert! Wenn Sie ohne schriftliche Vertragsgrundlage Leistungen erbringen, stehen Sie rechtlich auf unsicherem Grund. Sie wollen dafür eine Vergütung und sind nach ZGB Art. 8 beweispflichtig. (Wo das Gesetz [oder der Vertrag] es nicht anders bestimmt, hat derjenige das Vor-

handensein einer behaupteten Tatsache zu beweisen, der aus ihr Rechte ableitet.) Projektänderungen sind schriftlich zu dokumentieren, Zusatzleistungen (immer auf Vertrag Bezug nehmen) zeitgerecht anzuzeigen.

Weisungen der Bauherrschaft/Bauleitung bspw. zur Kosteneinsparung umgehend abmahnen; solche, die Personen gefährden können (Aushubarbeiten, Abbrucharbeiten) verweigern.

Bei Bauleitungsaufgaben auf der Baustelle präsent sein, Präsenz dokumentieren, Arbeitssicherheit kontrollieren, Unternehmer bei Verstössen abmahnen und Bauherrschaft in Kenntnis setzen.

Verträge mit Subplanern oder mit vom Bauherrn angewiesenen Mitgliedern eines Planerteams 1:1 an Hauptvertrag binden (inkl. pay when paid!)

Fazit

Unabhängig davon, ob Sie alle meine Sicht teilen, folgt aus all diesen Erwägungen und Ratschlägen eines: Juristen würden die Frage niemals umgekehrt stellen (höchstens heimlich sich selbst)! Bei uns könnte ein Titel vielleicht sein: «Zusammenarbeit von Juristen und Ingenieuren: eine Win-Win-Situation!»

Und damit sind wir auch schon mitten im Thema: Ihre Frage sagt sehr viel über Ihr berufliches Selbstverständnis aus! Aber: «Ingenieure wie Sie gestalten unsere Schweiz heute und auch Morgen. Sie stehen für echte Schweizer Werte wie Kompetenz, Qualität, Innovation, Leistungsbereitschaft, Engagement, Zuverlässigkeit und Verantwortungs- und Umweltbewusstsein.»

In diesem Sinne wird der Titel des nächsten Generalversammlungsreferats hoffentlich heissen: Was haben wir, was andere nicht haben? Antwort: Berufsstolz, Teamgeist, interdisziplinäres Denken und praktische Lösungen gepaart mit Optimismus und einer Prise Humor!

Auf Ihre erfolgreiche Zukunft! ■