

Kommentar

»Kann nicht klagen«

Trifft man einen alten Bekannten auf der Straße, so lautet die etwas ausweichende Antwort auf die Frage nach dem Wohlbefinden häufig: „Ich kann nicht klagen“. Das gilt für alle Menschen mit Ausnahme einer Gattung: den Rechtsanwälten. Deren Antwort „Ich kann nicht klagen“ käme einem Offenbarungseid gleich, weil damit augenscheinlich nicht persönliches Wohlbefinden signalisiert wird, sondern berufliches Versagen. Damit diese Schlussfolgerung nicht auch bei der Beratung von Bauprojekten zutrifft, braucht es Alternativen zum Einheitspreisvertrag.



»Die Praxis zeigt, dass „faire Verträge“ funktionieren.«

Stephan Heid
Rechtsanwalt
Heid und Partner
Rechtsanwälte

Inder Regel verdienen Rechtsanwälte ihr Geld mit Streitigkeiten. Muss daher ein Rechtsanwalt immer den „Bihänder“ auspacken, um seinen Mandanten (Bauherren, ausführendes Unternehmen, Planer, Projektsteuerer etc.) wirtschaftlich erfolgreich zu vertreten? Bei klassischer Projektabwicklung lautet die Antwort zumeist „Ja“, weil die gewerksweise Vergabe im Einheitspreisvertrag an den Billigstbieter in vielen Fällen zu den sattem bekannten Folgen „Preisdumping - Claimmanagement - Anticlaimage management“ führt. Natürlich kann auch im klassischen Modell unter Einhaltung von Terminen, Kosten und Qualitäten gebaut werden, nur bestärkt das Modell diese Ziele nicht aus sich heraus, lebt es doch vom Interessengegensatz: Der Bauherr will möglichst günstig bauen, daher schickt er die Unternehmen in einen harten Preiswettbewerb, diese revanchieren sich mit unterpreisigen, manchmal auch spekulativen, Angeboten und arbeiten daran, aus einem unauskömmlichen Preis über Nachtragsforderungen einen auskömmlichen Preis zu generieren. „Actio est reactio“ heißt die Devise am Bau und der Streitanwalt freut sich, weil er die Position des jeweiligen Mandanten „schlagkräftig“ vertreten darf. Und das kostet echtes Geld, gilt es sich doch zuerst durch meterdicke Baudokumentationen und Korrespondenzakten zu arbeiten, um eine Erstindikation der Erfolgchancen für jenen Prozess zu erstatten, der sodann durch umfangreiche Beweisaufnahmen und – als Königsdisziplin das Sachverständigen Gutachten – eine Art ewige Rente, zumindest ein beträchtliches Honorar über Wochen, Monate, Jahre (?) garantiert. Hier wird geklagt und manchmal auch „widergeklagt“, sodass der Anwalt, auf die Frage seines Bekannten auf der Straße mit „Ich kann nicht klagen – was die Zahl meiner Klagen betrifft“ antworten sollte.

>> Es gibt Alternativen <<

Das alles müsste nicht sein – zumindest nicht immer: Mehr und mehr ereilt nämlich auch den Bauanwalt der Ruf aus der Praxis nach der Verfassung „fairer Verträge“, nach Formulierung „ausgewogener Vertragsklauseln“, also nach „wertschätzendem Umgang auf Augenhöhe“. Und lässt man dem Juristen noch mehr Raum für Fantasie, dann ist sogar von „Partnerschaftlichen Modellen“ die Rede. Hier beginnt die wahre Leidenschaft des Verfassers dieser Zeilen. Es ist nämlich auch für den Rechtsanwalt meist erfüllender, sich den Kopf darüber zu zerbrechen, wie ein gemeinsames Unternehmen auf Zeit vertraglich stabilisiert wird. Das beginnt beim Vergütungsmodell mit Anreizcharakter, sprich Bonus bei Zielerreichung, geht über die gemeinsame Tragung von Risiken nach jeweiliger Beherrschbarkeit und endet im Aufbau einer schlanken, aber effizienten Entscheidungs- und Streitschlichtungsorganisation. Manchmal helfen vorhandene Vertragsstandards (zB die „Partnerschaftssitzungen“ aus der ÖNORM B 2118), zumeist bewegt man sich aber auf Neuland.

>> Die Modelle funktionieren <<

Wie unsere ersten Erfahrungen beim Allianzvertrag zum Gemeinschaftskraftwerk Inn der TI-WAG zeigen (siehe die Berichterstattung im Bau & Immobilien Report, Ausgaben 4 und 5), funktionieren die Modelle auch in der Praxis. Auftraggeber und Auftragnehmer loben die Motivation zum gemeinsamen Lösen von technisch schwierigen Situationen und den verminderten Zwang zur Dokumentation von möglichen Streitszenarien. Man könnte die positiven Stimmen dahingehend zusammenfassen, dass „Bauen mit Handschlagsqualität 2.0“ spürbar wird.

Und was macht der Bauanwalt in dieser neuen Welt des partnerschaftlichen Bauens? Er grüßt mit: „Alles Bestens – muss nicht klagen.“