

Traxl Günther

Vertrags- und Claimmanagement

Erfahrungen aus verschiedenen Vertragsmodellen / Grundlagen für ein erfolgreiches Claimmanagement



Ein Bauprojekt wird immer mehr geprägt von komplexen Vorgängen und vertraglichen Feinheiten, bedingt durch über die Jahre gesammelte Erkenntnisse und daraus resultierenden Regelungsbedürfnissen. Diesem Umstand wird speziell von großen Auftraggebern mit zahlreichen Vergaben im Jahr dahingehend Rechnung getragen, dass die den Bauprojekten zugrunde liegenden Ausschreibungs- und Vertragswerke immer detaillierter und umfangreicher werden. Der nachfolgende Artikel beschreibt die Erfahrungen des Autors aus diversen vertraglichen Projektbearbeitungen, zeigt Vor- und Nachteile der verschiedenen Vertragsmodelle für den Auftragnehmer auf und gibt abschließend Tipps für die Grundlagenarbeit für ein erfolgreiches Claimmanagement.

PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP IM WEINVIERTEL

Das erste PPP-Projekt seiner Art in Österreich, das Projekt „PPP Ostregion, Paket 1“, umfasste Teile der S1 Wiener Außenring Schnellstraße, S2 Wiener Nordrandschnellstraße und der A5 Nordautobahn.

Insgesamt waren 51km an Autobahn- und Schnellstraßenstrecken zu errichten und weite Bereiche des umliegenden Landstraßen- und Feldwegnetzes umzulegen und zu ergänzen. Das Projekt umfasste 11 Vollanschlussstellen, 3 Halbanschlussstellen, 2 Knotenbauwerke, 18 Wannensbauwerke bzw. Unterführungen, 76 Brückenbauwerke, insgesamt 7,4km Tunnelstrecken in 4 Tunnelbauwerken mit modernster Tunnelausrüstung, ein Betriebsgebäude mit Autobahnmeisterei, 2 Raststätten, sowie die komplette elektro- und sicherheitstechnische Ausrüstung der Strecke. Der Auftragswert für die Errichtung betrug knapp 800 Mio. Euro und somit war das Projekt während der Ausführungsphase das größte seiner Art in Europa. Die ARGE PPP Ostregion, eine Arbeitsgemeinschaft von ALPINE Bau GmbH und HOCHTIEF Solutions AG (vormals HOCHTIEF Construction AG), war zwischen Vertragsunterzeichnung im Dezember 2006 und Freigabe der Strecke mit 01.02.2010 verantwortlich für die bauliche Umsetzung.

KENNE DEINEN VERTRAG!

Das Projekt war aufgrund seiner Größe gekennzeichnet durch eine weitläufige Organisationsstruktur und einer entsprechend hohen Anzahl an Vertragsdokumenten um einerseits das Bausoll entsprechend zu beschreiben und andererseits die Beziehungen der Projektbeteiligten zu regeln. Herzstück war dabei der Konzessionsvertrag, welcher die Beziehung zwischen Auftraggeber ASFINAG und Konzessionsnehmer Bonaventura (bestehend aus ALPINE, HOCHTIEF und Egis Projects) regelte. Der zweite wichtige Vertrag war der Bauvertrag zwischen Bonaventura und ARGE PPP Ostregion. Die Leistungsaufteilung zwischen dieser „Dacharge“ und der für den Erd- und Straßenbau, Ingenieurbau, Tunnelbau und FOE zuständigen „Sub-Argen“ wurde mittels eines dritten Hauptvertrages geregelt, welches die Schnittstellen der Leistungen klar abgrenzen sollte.

Die Projektbeteiligten hatten aber, trotz einvernehmlicher Vertragsunterzeichnung, im Zuge der Ausführung des Projekts abweichende Ansichten, wie kostenrelevante Vertragspassagen auszuliegen seien. Das Herbeiführen einer allgemein anerkannten Vertragssticht durch fundiertes Ausarbeiten von vertraglichen Stellungnahmen war daher ein wichtiger Erfolgsfaktor in der Abwicklung der jeweiligen Verträge.

PLAUSIBILISIEREN UND HERLEITEN

Die Erstellung von Mehrkostenforderungen konnte aus vertraglichen Gründen nicht wie bei Einheitspreisverträgen üblich über die Kalkulation, im Besonderen über die K7-Blätter, durchgeführt werden. Daher wurde Mehrkostenforderungen überwiegend mit theoretischen Ansätzen für Leistungen und Faktoren für Erschwernisse ausgearbeitet. Dies geschah sowohl für das Bausoll als auch etwaige Behinderungen, Zusatzleistungen und dergleichen. Als äußerst nützliche Grundlage erwies sich dabei die Arbeit „Mehrkostenforderung beim Bauvertrag“ von Kropik/Krammer [1] mit den darin enthaltenen Vorlagen und Anregungen zur Berechnung von Mehrkosten.

Die Erstellung von Mehrkostenforderungen wurde durch die Verwendung theoretischer Ansätze sehr aufwändig und zeitintensiv. Daher wurde die Geltendmachung auf wesentliche, kostenrelevante Punkte reduziert und somit die Aufstellung, Prüfung und Verhandlungen der Mehrkostenforderungen effizient und innerhalb eines zeitlich akzeptablen Rahmens abgewickelt.

RISIKOABSCHÄTZUNG IN DER ANGEBOTSPHASE

Ein strukturiertes Vertragsmanagement



vertrags

in der Angebotsphase erlaubt bereits in einem sehr frühen Stadium etwaige Chancen und Risiken und in weiterer Folge Nachtragspotential aus einem Vertrag zu erkennen und der Kalkulation zu Grunde zu legen.

Die Prüfung von Ausschreibungsunterlagen, Chancen- und Risikobewertung, Abstimmung mit den internen Risikomanagement- und Rechtsabteilungen sowie Zusammenstellung eines ausschreibungskonformen Angebotes nimmt dabei einiges an Zeit in Anspruch. Hier werden jedoch die Grundlagen für die spätere erfolgreiche Projektabwicklung geschaffen.

FIDIC ALS BASIS IN DEN CEE-STAATEN

In CEE-Staaten spielen für Ausschreibungen der öffentlichen Auftraggeber die FIDIC-Verträge eine bedeutende Rolle. Bisher wurden einige Ausschreibungen in Serbien bearbeitet, welche basierend auf FIDIC Red Book gestaltet wurden. Der generelle Aufbau der rechtlichen Vertragsbedingungen ähnelt sehr dem Prinzip der Ausschreibungen der beiden großen öffentlichen Auftraggebern ASFINAG und ÖBB in Österreich mit den Allgemeinen Rechtlichen Vertragsbedingungen und den Besonderen Rechtlichen Vertragsbedingungen. Im Detail jedoch unterscheiden sich sowohl die Systematik und in weitaus größerem Maße der Inhalt der Regelungen.

Durch den wesentlich unstrukturierten Aufbau der Unterlagen ist das Lesen und Verstehen der FIDIC-Verträge erheblich zeitaufwändiger. Zahlreiche Verweise innerhalb der Dokumente erfordern umfangreiches vor- und zurückspringen innerhalb des Textes und tragen daher nicht dazu bei, Chancen und Risiken auf den ersten Blick zu erfassen.

Dazu kommt ein beträchtlicher Anteil an Risiken, der in den FIDIC-Verträgen gegenüber den ÖNORMEN B2110 und

B2118 an den Auftragnehmer überwältigt wird und somit in der Angebotsbearbeitung geprüft, monetär bewertet und in die Kalkulation eingearbeitet werden müssen.

MARKE EIGENBAU IN BULGARIEN

Neben den genannten FIDIC-Verträgen sind jedoch speziell in Bulgarien von den Auftraggebern eigenentwickelte Verträge beliebte Grundlage. Die rechtlichen Vertragsbedingungen beider großen Auftraggeber für Straßen- bzw. Schieneninfrastruktur lehnen sich zwar von der Struktur an jene der FIDIC an, jedoch weichen die Inhalte davon ab. Für die Vertragsgrundlagen in Bulgarien gilt die beschriebene Risikoüberwälzung in den FIDIC-Verträgen in einem deutlich größeren Maße. Dies kann in der Kalkulation berücksichtigt werden, solange diese Risiken ausreichend definiert und berechenbar sind. Jedoch finden sich in den Vertragsunterlagen zahlreiche globale Formulierungen, die sehr viel Interpretationsspielraum zulassen. Auf Bieteranfragen zu diesen Punkten mit Bitte um Erläuterung wird von den Auftraggebern dahingehend reagiert, dass auf das bulgarische Vergaberecht verwiesen wird, welches keine Änderungen und Ergänzungen der Ausschreibungsbedingungen zulässt. Somit ist der Bieter gezwungen, gewisse Annahmen zu treffen, um Chancen und Risiken kalkulieren zu können. Dies führt dazu, dass in Bulgarien Angebote 100% und mehr voneinander abweichen. Bei einem Projekt in Österreich bewegen sich diese meist in einem Bereich von 20%. Dies ist sicherlich zu einem Teil der eher globalen Leistungsbeschreibung in diesen Ausschreibungen geschuldet, jedoch eben auch den unklaren Risikodefinitionen aus den rechtlichen Vertragsbestimmungen.

VERTRAGSSITUATION IN ÖSTERREICH

Das größte Umsatzvolumen in Öster-

reich wird mit Ausschreibungen öffentlicher Auftraggeber erreicht, wobei hier hauptsächlich Einheitspreisverträge mit der ÖNORM B2110 bzw. B2118 als rechtliche Vertragsgrundlagen zur Anwendung kommen. Speziell die vertragsrechtliche Bearbeitung von Ausschreibungen der beiden großen Auftraggeber ASFINAG und ÖBB wurde in den letzten Jahren deutlich vereinfacht. Die durch die besonderen Vertragsbedingungen definierten Abänderungen und Ergänzungen der ÖNORM B2118 halten sich in überschaubaren Grenzen. Nur in Ausnahmefällen wird bei komplexeren Projekten eine größere Anzahl von besonderen Vertragsbestimmungen in der Ausschreibung verwendet, welche zu einer notwendigen vertieften Bewertung der Vertragsbestimmungen durch den Bieter führt.

Etwas anders sieht die Situation bei Ausschreibungen durch die weiteren öffentlichen Auftraggeber aus. Hier ist zu bemerken, dass von den Ausschreibern in zunehmendem Maße versucht wird, durch besondere Vertragsbestimmungen von der ÖNORM B2110 abzuweichen. Dies geht teilweise soweit, dass Risikoüberwälzungen und Schlechterstellungen des AN stattfinden, die in der ÖNORM B2110 nicht vorgesehen sind. Dies ist insoweit bedenklich, da die ÖNORMEN B2110 und B2118 von Vertretern der Bauindustrie als auch der Auftraggeber als gemeinsamer Konsens und als ausgewogene Vertragsgrundlage angesehen werden. Es ist daher unerklärlich, warum durch besondere Bestimmungen für den Auftragnehmer nachteilig in dieses Regelwerk eingegriffen wird. Denn es ist zu bedenken, dass all die auf den Auftragnehmer übertragenen Risiken Eingang in die Kalkulation finden und daher den Angebotspreis entsprechend erhöhen. Auf dem Wege der VIBÖ wird seit einiger Zeit gemeinsam mit den Vertretern der Auftraggeber versucht, diese Entwicklung wieder in geregelte Bahnen zu lenken und eine für beide Seiten akzeptable Grundlage zu schaffen.

modelle

MEHRKOSTENFORDERUNGEN BEI EHP-VERTRÄGEN

Sobald ein Projekt in die Verwirklichungsphase übergeht, kommt neben der weiterlaufenden vertragsrechtlichen Betreuung ein zusätzliches Arbeitsfeld hinzu – das Claimmanagement. Jedes Projekt ist ein Einzelstück, daher können in der Planungsphase nie alle Aspekte in der erforderlichen Tiefe erkannt werden. Dies hat nun zur Folge, dass während der Ausführungsphase Änderungen der Planung bzw. in Art und Umstand der Leistungserbringung gemacht werden müssen und zu Mehrkosten auf Seiten des Auftragnehmers führen.

Das derzeit größte österreichische HOCHTIEF-Projekt ist das Bauvorhaben Hauptbahnhof Salzburg, Tiefbau 2 (Kernstück des Bahnhofumbaus) mit einem Auftragsvolumen von 50,5 Mio. Euro. Als wichtigster Verkehrsknotenpunkt des Landes Salzburg ist der Salzburger Hauptbahnhof mit bis zu 25.000 Fahrgästen täglich einer der größten Bahnhöfe Österreichs. Zwischen 2009 und 2014 wird der zentrale Bereich durch eine unterirdische Passage mit Einkaufs-

möglichkeiten erweitert welcher zusätzlich die Zugänglichkeit vom Stadtteil Schallmoos erleichtert. Eine Besonderheit hierbei ist, dass die historische Dachkonstruktion über den Bahnsteigen erhalten bleibt und Herzstück der neuen Architektur bilden wird. Zweites großes Arbeitsfeld ist die Neuerrichtung des Nelböckviadukts um auch zukünftig dem Verkehrsaufkommen in der Stadt gerecht zu werden. Der Umbau findet unter laufendem Betrieb des Bahnverkehrs statt und ist geprägt von mehr als 80 Bauphasen und zahlreichen pönanalisierten Zwischenterminen. Aufgrund der Komplexität kommt es unweigerlich zu Leistungsänderungen in der Ausführungsphase, welche unter Umständen zu Mehrkosten führen können.

ERKENNEN VON CLAIMPOTENTIAL

Das Erkennen von Leistungsänderungen geschieht vornehmlich auf der Baustelle. Hier sind Bauleiter und Techniker, aber auch die Poliere gefragt. Jedoch sollen auch Projektleiter und andere Projektbeteiligte ihren Teil zum Erkennen von möglichen Mehrkostenforderungen beitragen. Als Nächster Schritt folgt die Weiterga-

be der Information an den Projektleiter, welcher dann erforderlichenfalls mit den zuständigen internen Dienstleistungsabteilungen die Strategie zur Aufstellung des Claims bespricht. Auf Basis dieser Strategie wird dann die Mehrkostenforderung vom Projektleiter oder den internen Dienstleistern aufgestellt. Dies bedarf bei komplexeren Themen Einholung von Detailinformationen vom Techniker bzw. Bauleiter.

Somit ist ersichtlich, dass hier eine gewisse gegenseitige Abhängigkeit der handelnden Personen gegeben ist. Claimmanagement kann also nur funktionieren, wenn alle internen Beteiligten zusammenarbeiten.

In der ÖNORM B2118 Pkt. 3.8 wird das Bausoll wie folgt definiert:

„Alle Leistungen des Auftragnehmers (AN), die durch den Vertrag, z. B. bestehend aus Leistungsverzeichnis, Plänen, Baubeschreibung, technischen und rechtlichen Vertragsbestimmungen, unter den daraus abzuleitenden, objektiv zu erwartenden Umständen der Leistungserbringung, festgelegt werden“ [2]

Aus dieser Formulierung ist zu erkennen, dass die Bausoll-Beschreibung mehr als nur LV-Positionen und Pläne sind. Es ist daher von großer Bedeutung, dass alle in das Projekt involvierte Personen, umfassende Kenntnis über die gesamte Ausschreibungs- bzw. Vertragsunterlagen besitzen.

DOKUMENTATION ALS GRUNDLAGE FÜR DIE MEHRKOSTENFORDERUNG

In der ÖNORM B2118 Pkt. 6.2.7.1 bzw. Pkt. 6.2.7.3 wird beschrieben, was und wie zu dokumentieren ist:

„Vorkommnisse (Tatsachen, Anordnungen und getroffene Maßnahmen), welche die Ausführung der Leistung oder deren Abrechnung wesentlich beeinflussen sowie Feststellungen, die zu einem späteren Zeitpunkt nicht mehr getroffen werden können, sind nachweislich festzuhalten.“

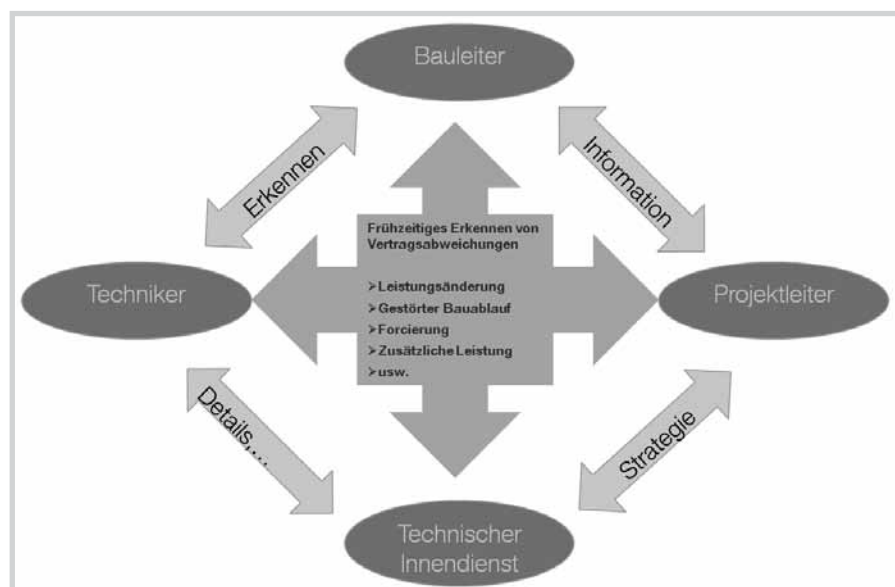


Abb. 1: Kreislauf Projektbeteiligte bei Mehrkostenforderungen

Die Vertragspartner sind verpflichtet, an einer gemeinsamen Dokumentation mitzuwirken. Die Dokumentation allein stellt kein Anerkenntnis einer Forderung dar.“ [3]

„Die Dokumentation kann in einem Baubuch oder in Bautagesberichten erfolgen.“ [4]

Die Formulierungen verdeutlichen, dass beeinflussende Änderungen erkannt werden sollen und die Fakten für einen späteren Zeitpunkt festzuhalten sind. Projektwissen geht ohne diese Dokumentation während der Projektdauer unweigerlich verloren. Sei es, dass dieses einfach vergessen wird oder auf ehemals beteiligte Personen beispielsweise aufgrund eines Unternehmenswechsels nicht mehr zugegriffen werden kann. In erster Linie sind hier Baubucheinträge und Bautagesberichte von Bedeutung. Diese stellen die mit dem Auftraggeber gemeinsam getroffene Dokumentation dar. Für eine claimtaugliche Dokumentation sind dabei folgende Punkte äußerst wichtig:

- > Bei der Erstellung des Baubucheintrags sollte schon festgelegt sein, wie die Mehrkostenforderung aufgebaut werden soll. Dementsprechend kann die Formulierung erfolgen. Hier ist die Abstimmung zwischen Bauleiter, Projektleiter und gegebenenfalls interner Dienstleistungsabteilungen notwendig. (siehe Abb. 1)
- > Dabei sollte auch gleichzeitig abgeschätzt werden, welche Höhe dieser Nachtrag erreichen kann. Denn manchmal ist es geschickter, geringe Mehrkostenforderungen nicht zu bearbeiten um die Ressourcen für die Aufstellung, Prüfung und Verhandlung

für die Projektausführung einsetzen zu können.

- > Ein solches „Nichtbearbeiten“ von gerechtfertigten Claims in geringer Höhe kann und soll dem Auftraggeber aber trotzdem kommuniziert werden. Es kann davon ausgegangen werden, dass diese Vorgehensweise zu einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit aller Projektbeteiligten beiträgt und seitens des Auftraggebers zu einem späteren Zeitpunkt gewürdigt wird.
- > Große Bedeutung kommt der Führung der Bautagesberichte zu. Die Erstellung dieser wird oft als lästige Pflicht angesehen. Wenn diese jedoch sehr detailliert ausfallen, stellen sie eine ausgezeichnete Grundlage für Mehrkostenforderungen dar. Auf einen Blick kann erfasst werden, wo welche Arbeiten und wie lange durchgeführt und welche Ressourcen eingesetzt wurden. Durch die Unterzeichnung des Auftraggebers sind diese zumindest anerkannt wenn auch nicht in ihrer Richtigkeit bestätigt.
- > Weitere Quellen für die Dokumentation sind, z.B. Lieferantenrechnungen/ Subunternehmerangebote, Schriftstücke mit Hintergrundinformationen zum betreffenden Claim, E-Mails, Fotodokumentationen u. dgl.

Im optimalen Fall werden diese in einem gesonderten Ordner gesammelt angelegt, was bei der Erstellung von Mehrkostenforderungen einiges an Zeit spart. Da aber Zeit auf der Baustelle immer knapp ist, sollte zumindest eine Ansprechperson vorhanden sein, die weiß, welche Unterlagen zum Nachtrag vorhanden und wo diese zu finden sind. Dies trifft im besonderen Maße zu, wenn

die Mehrkostenforderung von einer Dienstleistungsabteilung des Unternehmens bearbeitet wird.

STRATEGISCHER AUFBAU EINER MEHRKOSTENFORDERUNG

Grundsätzlich folgt die Erstellung von Claims folgender Strategie: Bei reiner Änderung des Umfangs der Leistung wird der Nachtrag auf den Unterlagen der tatsächlichen Ausführung fundieren. Hier stellen die Bautagesberichte bzw. Lieferantenrechnungen und Subunternehmerrechnungen die zentralen Nachweisdokumente dar.

> Abb 2

Bei Änderung der Art der Leistung bzw. Umstand der Leistungserbringung wird grundsätzlich ein Ansatz aus der Theorie der tatsächlichen Ausführung gegenüber gestellt. Wobei diese wiederum über die Bautagesberichte und sonstige Aufzeichnungen ermittelt wird. Auf diese Weise kann eine Mehrkostenforderung auf zweifache Weise, durch theoretische Ansätze und tatsächliche Ausführung, untermauert werden. Natürlich gibt es auch strategische Gründe von dieser Vorgehensweise abzuweichen. Dies führt aber unweigerlich dazu, dass weitaus mehr Diskussionen über Ansätze für erschwerte Leistungen und dergleichen auftreten.

Die genannten Dokumentationsgrundsätze und Strategien für die Erstellung von Nachträgen haben sich bei zahlreichen Nachträgen bewährt und werden auch zukünftig zu einem für Auftraggeber und Auftragnehmer akzeptables Ergebnis von Mehrkostenverhandlungen beitragen. <<

Fußnoten

[1] „Mehrkostenforderungen beim Bauvertrag“ DI Dr. Andreas Kropik / DI Dr. Peter Kramer, Österreichischer Wirtschaftsverlag, 1999

[2] ÖNORM B2118 Ausgabe 2011-03-01, Österreichischen Normungsinstitut

[3] ebenda

[4] ebenda



Abb. 2: Strategie für ein erfolgreiches Claimmanagement