Kurz Thomas

Fairer Umgang mit Verträgen & Vertragsrisiken

Kommunikation und Partizipation von Planungsbeteiligten am Beispiel aktueller Straßeninfrastruktur-Großvorhaben in Österreich

Dieser Beitrag befasst sich mit der Frage, wie durch die Gestaltung des Bauvertrags ein fairer Umgang der Vertragspartner gefördert und erreicht werden kann. Dabei werden sowohl die Ursachen für mangelnde Fairness in der Praxis als auch verschiedene bereits bestehende und neue Möglichkeiten, dies zu überwinden, untersucht. Letztlich werden aus diesen Überlegungen bestimmte Grundsätze, die als Leitlinie auf dem Weg zu einem fairen Umgang dienen können, entwickelt.

1 EINLEITUNG

Bei zynischer Betrachtung könnten sich für einen Leser aus der Baubranche zwei Fragen ergeben: Fairer Umgang - wozu? Und: Warum sollte gerade ich damit beginnen?

Soweit bei (künftigen) Vertragspartnern die Überzeugung vorherrscht, dass ein gelungenes Projekt nur durch das ungehinderte Aufeinanderprallen von (gegenläufigen) Eigeninteressen generiert werden kann, ist tatsächlich Hopfen und Malz für den fairen Umgang verloren. Wer dieser kriegerischen Grundhaltung anhängt, muss eigentlich nicht weiterlesen.

Nun wäre es naiv zu glauben, dass bloß mit dem Ruf nach Fairness dieselbe einkehren würde. Kein Vertragspartner wird Fairness bloß als Vorleistung an den Tag legen, wenn er dadurch keine erkennbaren Vorteile erwartet, sondern im Gegenteil Nachteile befürchtet. Fairness als „Einbahnstraße“ mag zwar durchaus moralischen Wert haben, aber ist im Wirtschaftsleben nicht (oder kaum) anzutreffen. Wer keinerlei Vertrauen in seinen Vertragspartner hat, kann keinen Mehrwert im fairen Umgang erkennen. Einseitige Fairness ohne Vertrauen schließt sich in der Realität zumeist aus. Wer soll also im täglichen Vertrags- und Abwicklungsmodell, wie es in der überwiegenden Vielzahl von Projekten derzeit üblich ist, mit der Fairness beginnen?

- Soll der Auftragnehmer beginnen, fair mit einem vom Auftraggeber auf Grund der Machtverhältnisse diktierten unfairen Vertrag umzugehen?
- Oder soll der Auftraggeber beginnen, fair mit einem jede Chance auf Vorteil unfair ausnützenden Auftragnehmer umzugehen?

Vertrauensvorschüsse sind also nicht zu erwarten. Die Zwänge eines funktionierenden Marktes (der ja im zentralen Interesse der Auftraggeber liegt) machen letzten Endes einen anderen – einen faireren – als den derzeit vorherrschenden Umgang miteinander nur dann aussichtsreich, wenn sich ein Mehrwert für die jeweils Beteiligten ergibt. Daher muss man Lösungen suchen, die Fairness motivieren und dann auch belohnen können; also erstens im Vorhinein erkennen lassen, dass und wie Fairness gewünscht und geschuldet ist, und zweitens auch im Ergebnis das abbilden, was vorweg in diesem Sinne vereinbart wurde.

Die Antworten auf die Eingangsfragen lauten daher zunächst:

- Der faire Umgang kann ein Wert an sich sein, nämlich ein moralischer Wert. Dieser Blickwinkel soll hier nicht näher beleuchtet werden, auch wenn es interessant wäre.
- Der faire Umgang kann einen materiellen Wert für die Vertragspartner haben – also entweder einen direkten Wert für beide oder einen Wert für „das Projekt“, an dem wiederum beide Vertragspartner teilhaben können.

2 ANREIZSYSTEME FÜR DIE BETEILIGTEN FÜR EINE FAIRE VERTRAGSABWICKLUNG

Um einen Überblick über mögliche oder auch schon existierende Anreizsysteme für eine faire Vertragsabwicklung zu geben, ist zunächst zu betrachten, was die Beteiligten eines Bauvertrages im Wesentlichen erreichen wollen. Diese für die jeweilige Marktseite typischen Ziele sollten berücksichtigt werden, um denkbaren Anreizen eine Erfolgschance zu geben.

- Der **Auftragnehmer** will erstens **GELD** verdienen, und zweitens **AUSLASTUNG** für sein Unternehmen.
- Der **Auftraggeber** wiederum will das Projekt möglichst **BILLIG**, möglichst **SCHNELL** sowie möglichst **HOCHWERTIG** (oder auch zunehmend **NACHHALTIG** im Sinne von Lebenszyklus- und Betriebskosten sowie Umweltgerechtheit der Leistung) umsetzen.

Auf den ersten Blick stehen sich also die Ziele der Vertragspartner insbesondere beim Preis diametral gegenüber, weil der Auftragnehmer eindeutig möglichst viel verdienen will, der Auftraggeber aber möglichst wenig zahlen will.

Ein solcher nicht aufzulösender bzw. nicht zu vermittelnder Interessenkonflikt liegt tatsächlich dann vor, wenn die sonstigen Ziele stark zurücktreten oder auf Grund eindeutiger Festlegungen sogar unverrückbar sind. Je genauer die Qualität feststeht, weil der Auftraggeber exakt weiß, was und wie er es haben will (oder anders gesagt: je mehr eine konstruktive Leistungsbeschreibung sämtliche Qualitäten, Quantitäten und zeitliche Parameter der Leistung festlegt), desto eher zählt nur der Preis.

Wenn aber Bauzeit und Qualität ebenso eine (mehr oder weniger) wesentliche Rolle spielen, so befinden wir uns in einem beweglichen System, in dem die drei Ziele voneinander abhängig sind: Eine kürzere Bauzeit etwa kostet typischer Weise mehr, ebenso wie eine höhere Qualität; und umgekehrt. Daher können in diesem beweglichen System durchaus auch Anreize für den Auftragnehmer gesetzt werden, gleichzeitig die Ziele des Auftraggebers und seine eigenen Ziele optimieren zu können, denn er muss eben nicht bloß die bis ins kleinste Detail vorgeschriebene Qualität möglichst billig bauen.

Anreizsysteme, um den Vertragspartnern eine „Win-win-Situation“ zu ermöglichen und damit im Sinne der obigen Einleitung die faire Vertragsabwicklung und das gegenseitige Vertrauen in diese zu fördern, gibt es bereits in vielfältiger Art: Genannt werden können hier etwa Value Engineering, Alliance Contract [1] und GMP-Modelle. Die Vertragsmodelle von Alliance Contract und GMP beinhalten sowohl positive als auch negative Anreize (ein „Projektverlust“ bei Überschreiten etwa des vereinbarten maximalen Preiszieles oder bei Nichterreichen sonstiger Projektziele wird ebenso zwischen den Vertragspartnern geteilt wie eine Einsparung oder eine sonstige Übererfüllung der Ziele). Allen diesen Modellen ist auch gemeinsam, dass sie nicht funktionieren, soweit es um reine „Preisfragen“ geht.

Für öffentliche Ausschreibungen sind auch die vergaberechtlichen Möglichkeiten der Alternativ- und Abänderungsangebote als Anreizsysteme zu nennen, die aber unter dem „formalisierten“ Druck der vergaberechtlichen Bestimmungen und Judikatur – insbesondere dem Erfordernis, dass der Auftraggeber zur Zulässigkeit von Alternativangeboten vorab Mindestanforderungen an die (insbesondere technische) Gleichwertigkeit solcher Angebote definieren muss (§§ 81 Abs 2 und 238 Abs 2 BVergG); dies, ohne dass er vorab wissen kann, welche alternativen Ideen die Bieter haben können – fast ausgestorben sind.

Schon alleine das Verhandlungsverfahren an sich, also das tatsächliche Verhandeln über den Leistungsinhalt (bei Vergabeverfahren nach dem BVergG, soweit dort zulässig), ist bei entsprechender Umsetzung bereits ein geeignetes Anreizsystem für eine gemeinsame qualitative Bearbeitung der Leistung und damit auch mittelbar für eine faire Vertragsabwicklung.

Ein weiteres Beispiel ist der Einsatz einer sogenannten „Preiskurve“ oder eines „Preiskorridors“ in Vergabeverfahren, also die Festlegung eines Mindest- und Höchstpreises, sodass die angebotenen Preise unterhalb des Mindestpreises keinen Bewertungsvorteil mehr haben. Diese Methode stellt dadurch, dass Preisdumping zumindest unterhalb der unteren Grenze der Preiskurve vermieden wird, zumindest mittelbar einen (zusätzlichen) Anreiz zu höherer Qualität dar. Die praktischen Erfahrungen mit derartigen Modellen (vorausgesetzt, dass sie richtig eingesetzt werden) sind durchaus gut.

Die Vereinbarung eines Pauschalpreises in seiner „klassischen“ Form (wenn also nur die Menge pauschaliert wird, nicht aber die Leistung selbst) alleine ist in diesem Sinne „anreizneutral“, weil keine Qualitätskomponente enthalten ist, sondern bloß das Mengenrisiko anders als beim Einheitspreisvertrag aufgeteilt wird.

Für Projekte, in denen die Ausführung der Bauleistung in Qualität, Quantität und Zeit im Wesentlichen vollständig festgelegt ist (konstruktive Leistungsbeschreibung, fixe Bauzeit, Ausschluss von Alternativ- und Abänderungsangeboten, keine Verhandlungen über den Inhalt der Leistungen), stehen wie erwähnt kaum Anreizsysteme zur fairen Vertragsabwicklung zur Verfügung; mit Ausnahme der gleich im Folgenden erwähnten negativen Anreize. Eine „Belohnung“ als positiver Anreiz für eine besonders gute Erreichung gemeinsamer Projektziele ist in derartigen Projekten schwer umsetzbar; schon alleine deshalb, weil gemeinsame Projektziele über ein rein digitales System hinaus („Leistung vertragsgemäß bzw. übernahmereif erbracht“ oder eben „nicht erbracht“) hier systemimmanent kaum vorhanden sind.

Es gibt natürlich auch in derartigen Projekten eine Vielzahl von Möglichkeiten, ausschließlich negative Anreize zur fairen Vertragsabwicklung zu setzen: Neben den üblichen Vertragsstrafen, Pönalen, verschärften Haftungsbestimmungen (Gewährleistung, Schadenersatz, Gefahrtragung) fällt hierunter auch die Überwälzung des Vollständigkeits- und Planungsrisikos auf den Auftragnehmer, die ihm einen entsprechenden Verlust (dh die Haftung) bei Übersehen qualitativer Fehler androht.

Ein bloß nach oben gedeckelter Maximalpreis – also geringerer Werklohn bei weniger Leistung, aber kein höherer Werklohn bei Mehrleistung; vgl. die „Garantierte Angebotssumme“ für Alternativangebote gemäß Punkt 6.3.3 der ÖNORM B 2110:2011 – wäre ebenso ein Beispiel für einen negativen Anreiz.

Auch Verhandlungssituationen, die auf die bloße Preisverhandlung gerichtet sind, stellen in diesem Sinne ausschließlich einen negativen Anreiz dar (Unterliegen im Wettbewerb bei zu hohem Preis, dem kein möglicher Vorteil durch höhere Qualität gegenübersteht).

Letztlich können auch verschiedene einem Gerichts- oder Schiedsgerichtsstreit vorgelagerte Eskalationsmechanismen (Mediation, sonstige Streitbeilegungsmodelle, Baustellenschiedsgutachter, etc) zu einem fairen Umgang beitragen, aber nach meiner Überzeugung nur mit wenig Effizienz, weil sie zu spät ansetzen. Eine wesentliche Wirkung ist nur erzielbar, wenn bereits die Leistungserbringung der Vertragspartner selbst entsprechend fair gestaltet wird, nicht erst im Streitfall vermittelt werden soll.

Allgemein gilt, dass nicht jedes Anreizsystem zur fairen Vertragsabwicklung auf jedes Projekt passt. Die richtige Auswahl und der richtige Einsatz positiver und negativer Anreize, die dazu dienen sollen, vertraglichen Verpflichtungen „freiwillig" (also ohne Rechtsstreit) zu erfüllen und sich fair zu verhalten, ist Voraussetzung dafür, dass sie auch die entsprechende Wirkung entfalten.

Bei falschem Einsatz können gerade gegenteilige Effekte auftreten. Als Beispiel sei genannt, wenn dem Auftragnehmer Verantwortung für ein bestimmtes Ziel oder einen bestimmten Erfolg überbunden wird, obwohl er daran nicht gestalterisch mitgearbeitet hat und auch keine Eigenverantwortung für die Umsetzung der Projektziele trägt; etwa, wenn der Auftragnehmer ein Planungs- oder Funktionsrisiko übernehmen soll, obwohl er auf diese Planung keinen Einfluss hatte oder diese zumindest so umfangreich prüfen konnte, dass dies annähernd einer eigenen Planungsleistung gleichkommt. Dies entspricht nicht einem fairen Umgang mit Verträgen und Vertragsrisiken und ist auch nicht dazu geeignet, zu einem fairen Umgang zu motivieren.

3 TRANSPARENZ BEI DEN PFLICHTEN DES AN UND AG IM BAUVERTRAG

Um eine faire Vertragsabwicklung zu erreichen, müssen nicht nur gemeinsame Projektziele und Anreizsysteme zu deren Erreichung gefunden werden, sondern müssen diese auch vorab präzise und verlässlich (eben „transparent") beschrieben werden.

Da, wie in der Einleitung dargestellt, gegenseitiges Vertrauen unabdingbare Voraussetzung für eine faire Vertragsabwicklung ist, müssen die Vertragspartner auch weitgehend wissen, was der andere will und wie er es erreichen will. Wenn der Auftragnehmer in die Planung –oder zumindest die mögliche „Umplanung" im Sinne einer Optimierung des Projekts während der Ausführung – eingebunden sein soll, so muss er wissen: Wozu wird gebaut? Welche sind die gestalterischen, qualitativen, nutzer- und betreiberbezogenen Ziele des Projekts? Mit anderen Worten: Wo will der Auftraggeber mit dem Projekt hin?

Dieser Transparenz auf Leistungsseite muss eine entsprechende Transparenz auf Preisseite gegenüberstehen (etwa durch cost-plus-fee-Modelle).

Freilich erhöht mangelnde Transparenz im Vertrag und in seinen (auch technischen und kaufmännischen) Bestandteilen unter Umständen den Spielraum der Vertragspartner, dies aber tendenziell zu Lasten eines fairen Umgangs:

> Ein Auftraggeber, der seine Motive und Überlegungen für vertragliche Regelungen nicht offenlegt und nicht zum Vertragsinhalt macht, sondern diese lediglich auf Grund seiner Marktmacht (bzw. auf Grund der vertraglichen Rechte, die er durch seine Marktmacht eingeräumt erhält) durchsetzt, hat innerhalb dieses Machtspielraumes große Freiheit zur Umsetzung seiner Ziele
> Ein Auftragnehmer, der seine Motive und Überlegungen nicht offenlegt, behält insoweit seinen gesamten Kalkulations- und Spekulationsspielraum, um diesen bei Gelegenheit einsetzen zu können

Nun haben die Vertragspartner bei Projekten, in denen diese Intransparenz herrscht, schon von vornherein geradezu die fixe Erwartungshaltung, dass der andere Teil nur darauf wartet, seinen eigenen Vorteil zum Nachteil des Vertragspartners zu erhöhen. Dies führt sowohl „präventiv" als auch in der Projektabwicklung zu entsprechenden Anstrengungen, dies zu unterbinden oder zumindest die Auswirkungen dieser Vorgangsweise in Grenzen zu halten. Die Vertragsgestaltung beschäftigt sich dann im Wesentlichen nicht mehr damit, gemeinsame Projektziele zu definieren und deren Umsetzung zu motivieren, zu beschreiben und festzulegen, sondern den jeweils anderen Vertragspartner von der Einhaltung seiner Ziele unter möglichst abschreckender Sanktionierung abzuhalten; während die Abwicklung des Projekts in hohem Umfang mit der Sammlung von „Munition" gegen andere Beteiligte für den Fall des Misserfolgs beschäftigt ist.

Insgesamt entsteht bzw. entstand dadurch in der Vergangenheit ein Klima des Misstrauens, des Ausnützens jeglichen vertraglichen Spielraums und von geradezu absurd einseitigen Vertragsbedingungen. Fallweise hat man den Eindruck, dass jeder Beteiligte den anderen grundsätzlich für einen Gauner hält. Ansprüche, Begehren, Widersprüche und Diskussionen werden von vornherein (und oft geradezu zynisch) als bloßes Maximieren der gegnerischen Position ohne jegliche Schmerzgrenze erachtet – man vermutet also immer böse Absichten. Interne Vorbesprechungen werden oft überwiegend nicht mit der inhaltlichen Diskussion der Ansprüche des Vertragspartners und der Projektsituation an sich verbracht, sondern mit Spekulationen und Überlegungen dazu, welche Absichten in Wahrheit hinter der Vorgangsweise der Gegenseite stecken mögen. Dass Ressourcen auf allen Ebenen dadurch vergeudet werden, liegt auf der Hand.

fairness

4 KLARE BESCHREIBUNG DER RISIKEN UND DER RISIKOTEILUNG IM BAUVERTRAG

Im Sinne der oben beschriebenen Transparenz ist eine klare Beschreibung der Risiken und der Risikoteilung wesentliche Voraussetzung für einen fairen Umgang.

Die klare Beschreibung der Risiken und die Risikoteilung im Bauvertrag ist auch eine wesentliche Komponente der Zielerreichung in einem Projekt. Sowohl die unterlassene oder unzulängliche Beschreibung von Risiken als auch eine suboptimale Zuordnung zu den Vertragspartnern kann zu Problemen führen, denn:

> Eine klare und gelungene Beschreibung der Risiken und der Risikozuordnung kann im besten Fall den Eintritt des Risikos überhaupt vermeiden.

> Zumindest aber können die Beherrschbarkeit der Risiken und die Motivation der Vertragspartner erhöht und dadurch die Auswirkungen bei Risikoeintritt minimiert werden.

Dass ein Risiko grundsätzlich dem Vertragspartner zugeordnet werden sollte, der zur Beherrschung (oder Minimierung) des Risikos eher oder zumindest mit weniger Aufwand in der Lage ist, sollte inzwischen eine Selbstverständlichkeit sein.

So ist etwa, um nur ein Beispiel zu nennen, die Zuordnung des Mengenrisikos auf den Auftragnehmer – abgesehen von Fragen der zivil- und vergaberechtlichen Zulässigkeit – dann sinnvoll, wenn der Auftragnehmer die Mengen selbst ermittelt hat (also zumindest einen Teil der Planung übernommen hat, z.B. bei Alternativangeboten oder bei funktionalen Leistungsbeschreibungen). Es ist dagegen einer präventiven Streitvermeidung sowie einem fairen Umgang eher abträglich, wenn der Auftragnehmer ein pauschales Risiko übernimmt, zu dessen Vermeidung oder Minimierung er nichts beigetragen hat oder beitragen konnte. Dem Risiko sollte also auch immer eine adäquate Chance gegenüberstehen, wie dies etwa funktionalen Leistungsbeschreibungen immanent ist.

Es stellt sich weiters die Frage, ob bei tatsächlich partnerschaftlichen Systemen die „klassische“ Sphärenzuordnung der ÖNORM B 2110:2011, Punkt 7.2, überhaupt sinnvoll ist, oder ob nicht sowohl die Vermeidung als auch die Zuordnung der Risiken viel stärker mit Blick auf gemeinsame Projektziele „vergesellschaftet“ werden sollten. [2] Sowohl vergabe- als auch zivilrechtlich besteht hier ein durchaus weiter Spielraum, wenn die Beteiligten dies wollen. Im Detail kann im Rahmen dieser Arbeit darauf allerdings nicht eingegangen werden.

5 FORMULIERUNG VON GRUNDSÄTZEN

Aus den obigen Ausführungen kann man – in konsequenter Weiterentwicklung des von mir bereits in der Vergangenheit präsentierten „4-Säulen-Modells der Vertragskooperation“ [3] –folgende „Leitsätze“ zum fairen Umgang mit Verträgen und Vertragsrisiken formulieren:

1. **Qualität muss eine entscheidende Rolle spielen,** um in materieller Hinsicht Anreizsysteme zum fairen Umgang der Vertragspartner zu finden, denn:

Wer (fast) nur den Preis bewertet, will und bekommt auch nur die billigste Leistung.

Ein Bieter kann unter diesen Rahmenbedingungen bei funktionierendem Wettbewerb nur seinen Erfolg finden, indem er den Angebotspreis minimiert und den Abrechnungspreis maximiert [4]. Wenn ein Unternehmen auch ohne diese Anstrengung erfolgreich wäre, wäre der Wettbewerb gestört. Der Auftraggeber muss daher im Billigstbieterverfahren mit diesem Vorgehen der Bieter rechnen, ja er darf sogar nichts Anderes erwarten.

2. Wenn man **Qualität bewerten** will, muss dies bereits in der Beschaffung der Leistung (also bei öffentlichen Auftraggebern: in den Ausschreibungsunterlagen des Vergabeverfahrens) abgebildet sein, und zwar so, dass es durchgängig umsetzbar und bewertbar ist.

Qualitätskriterien, die nicht **umsetzbar,** nicht **messbar** oder bei **Abweichungen** nicht **sanktionierbar** sind, sind wertlos. Fairness bedeutet nicht nur fairen Umgang im Vertragstext selbst und in dessen Anwendung während der Bauzeit, sondern auch schon Transparenz in der Beschaffung.

3. Fairness braucht Vertrauen und kann daher nur aus **Offenheit** kommen. Der Vertrag muss präzise abbilden und deutlich aussprechen, was die Vertragspartner wie haben wollen. Bloße „Präambeln“ als Zielbestimmung partnerschaftlichen Verhaltens sind ungenügend bzw rein dekorativ.

Beide Vertragspartner müssen am gleichen Ziel interessiert sein. Wesentliche Voraussetzung dafür ist die **Definition dieser gemeinsamen Ziele und die gemeinsame Identifikation** damit. Dies kann insbesondere dadurch geschehen, dass der Auftragnehmer in die Planung bzw. zumindest in Teile dieser eingebunden wird.

Diese Offenheit muss sich auch auf **Leistungsinhalt und Preis beziehen**.

4. Ein Risikoeintritt, der einen Vertragspartner extrem belastet und Verlust beschert, wird eine entsprechende Reaktion hervorrufen. **Risiken, soweit sie nicht schon durch entsprechende Planung und Rollenverteilung vermieden werden können, sind daher sinnvoll zuzuordnen.**

Eine überschießende Risikoverlagerung

auf den Auftragnehmer bringt entweder hohe Preise (Einrechnung des Risikos) oder massive Gegenwehr des Auftragnehmers im Falle eines Risikoeintritts, weil erhebliche Verluste nie freiwillig hingenommen werden. Umgekehrt bedeuten hohe Risiken auf Auftraggeberseite, dass es bei Risikoeintritt zu einem massiven Problem für die Umsetzung des Projekts überhaupt kommen kann, unter Umständen sogar zum Projektabbruch.

Zu einer fairen Vertragsabwicklung gehört also auch das gegenseitige Verständnis, dass

> ein Auftraggeber, wenn er große „neutrale“ und nicht beherrschbare Risiken trägt, bei Eintritt des Risikos entsprechend frühzeitig informiert werden muss und die Möglichkeit haben muss, in die Gestaltung des Projekts so einzugreifen, dass das Ergebnis wiederum für ihn (wirtschaftlich, technisch, von der Nutzung her) sinnvoll umsetzbar ist;

> ein Auftragnehmer keine massiven unkalkulierbaren Risiken übernehmen und tragen kann (und, zum Schutz des fairen Wettbewerbs, auch gar nicht übernehmen sollte).

Eine kooperativere Zuordnung bzw. Bewältigung der Risiken als durch die „klassische“ Sphärenaufteilung kann äußerst konfliktvermeidend und die Fairness begünstigend wirken.

5. Selbstverständlich können die Vertragspartner auch bei unklaren Vertragspassagen oder Eintritt nicht berücksichtigter Risiken – also **„abseits“ vom Vertrag** – miteinander unterschiedlich **fair umgehen**. Schließlich wird der perfekte, jeden denkbaren Einzelfall berücksichtigende oder die Kooperation und den fairen Umgang in allen Fällen sicherstellende Vertrag nicht gelingen, sodass es immer Fälle geben wird, in dem eine präzise Auslegung und Lösung einer Streitfrage aus dem Vertrag schwierig ist.

Die Bereitschaft der Vertragspartner, mit „Problemfällen“ fair umzugehen, wird also nie alleine aus dem Vertrag kommen können, ebenso, wie eine aggressive Vorgangsweise auf der Suche nach eigenen Vorteilen ein Vertrag alleine nie verhindern wird können. [5]

Die Berücksichtigung von Anreizen zur fairen Abwicklung eines Bauprojekts sowie die klare Beschreibung der Risiken im Vertrag wird aber zumindest die Fälle, in denen es zu Zielkonflikten und zu schwierigen Auslegungsfragen – und damit zu potentiellen Konfliktszenarien – kommen kann, deutlich reduzieren.

<<

QUELLEN

[1] Näheres dazu zB bei Burtscher/Deutschmann/Hagen, Der Alliance Contract – Bauen ohne Rechtsstreit?!, bau aktuell 2011, 146.

[2] Dies würde bedeuten, dass die Ordnung der Rechte und Pflichten der Vertragspartner eher einem Gesellschaftsvertrag als einem „klassischen“ Werkvertrag entspräche. Bereits „kooperative“ Vertragsmodelle wie das Value Engineering, und noch mehr solche wie der Alliance Contract, beinhalten mehr oder weniger Elemente in dieser Richtung. Näheres dazu siehe unter FN 1 sowie bei Kurz in Wiesner/Kurz, Wie verstehen wir, wie wir bauen?, ICC-2011 Tagungsband, 157 f.

[3] „Offener Leistungsumfang“, „offener Preis“, „zielgerichtete Motivation“ und „Qualitätsvergabe“; siehe Kurz in Wiesner/Kurz, Wie verstehen wir, wie wir bauen?, ICC-2011 Tagungsband, Seite 160 ff.

[4] Was, für sich genommen, noch nicht gesetzwidrig sein muss. Nicht jede Maximierung des Abrechnungspreises ist unzulässige Spekulation, so wie auf der anderen Seite nicht jede Überwälzung von Risiken auf den Auftragnehmer unzulässig ist.

[5] Siehe auch zur „Bedeutung der außerrechtlichen Kooperation“ Kurz in Wiesner/Kurz, Wie verstehen wir, wie wir bauen?, ICC-2011 Tagungsband, Seite 158.