

# Gemeinsame Wege finden

Die Streitfälle am Bau nehmen vor allem Krisenzeiten zu. Kleinere Bauunternehmen kommen zusehends unter Druck. Konfliktsituationen und Gefechte vor Gericht können jedoch rechtzeitig verhindert werden.

**bau.experten**

**Streit am Bau**

- Andrea Michalitsch**, Juristin, Mediatorin, Geschäftsführerin Mira
- Matthias Wohlgemuth**, Jurist, Geschäftsstelle Bau
- Katharina Müller**, Rechtsanwältin
- Norbert Hartl**, Baumeister, Geschäftsführer Bauunternehmen Schmid, 250 Mitarbeiter, Oberösterreich
- Edgar Rührlinger**, Projektleiter UBM
- Andreas Pascher**, Techniker, Jurist

Baumeister mit nur wenigen Mitarbeitern kennen die Problematik ebenso wie größere Bauunternehmer. In der Planungsphase ist noch alles friedlich, spätestens wenn mehrere Handwerker zugleich auf einer Baustelle tätig sind, die Bezahlung erster Baustofflieferungen fällig ist, steigt das Potenzial für Konflikte. Meist wenn es ums Geld geht, ist es aus mit dem Frieden. Der Weg zu Gericht ist teuer und langwierig. Dennoch, die Baubranche ist häufig mit Auseinandersetzungen konfrontiert, einerseits weil die Liste der beteiligten Firmen pro Baustelle immer länger wird, andererseits weil auch das Misstrauen untereinander steigt – wie unsere Expertenrunde bestätigt. Gründe dafür wiederum liegen in unfairen Ausschreibungen, im sehr komplexen Vergaberecht, in umfangreichen Verträgen, Rahmenbedingungen, mit denen so mancher Unternehmer überfordert ist und sicherheitshalber lieber ein ungenaues Angebot abgibt, als sich im Detail mit der Ausschreibung bzw. mit dem Vertrag auseinanderzusetzen.

Andrea Michalitsch lernte als Juristin eine Vielzahl an Fällen kennen, bei denen sie sich dachte, eigentlich hätten wir uns

*„Der Weg zu Gericht muss vermieden werden. Wenn einmal die beiden bereit sind, sich außergerichtlich zu einigen, dann beginnen sie meist auch, konstruktiv miteinander zu arbeiten.“*

**Andrea Michalitsch**

den Gang zum Gericht sparen können. Sie absolvierte eine Mediationsausbildung und spezialisierte sich auf Mediation im Inkasso. Sie medierte im vergangenen Jahr an die 70 Fälle, die sich ausschließlich auf Konflikte zwischen Auftraggebern und Bauunternehmen bzw. Subunternehmen bezog. „Die meisten Streiterein gibt es am Bau – wir vermitteln zwischen Generalunternehmer, Auftraggeber und auch andere beteiligte Parteien.“

Matthias Wohlgemuth kennt als Jurist und Referent der Geschäftsstelle Bau die Problematik von Zahlungsstreitigkeiten, unklare Zahlungs- und Preisvereinbarungen, unfaire Bauherren, Subunternehmerproblematik wie auch das Thema

Baumängel als Anlass für Konflikte: „Mein Expertengebiet ist das Vergaberecht – und damit bin ich eigentlich schon mitten drin – im Thema Streit am Bau.“

Katharina Müller, ist als Rechtsanwältin spezialisiert auf Claimmanagement und Vertragsgestaltung. Müller vertritt primär Auftragnehmer meist von Beginn eines Projektes, in der Ausschreibungsphase, während der Planung bis zur Ausführung, Abrechnung und zur Gewährleistungsphase: „Wir versuchen, Forderungen durchzusetzen – das heißt aber nicht, dass das konfliktfrei ist. Wir versuchen, den Gang zu Gericht zu verhindern.“

Norbert Hartl ist häufig als Generalunternehmer tätig: „Aktuell beschäftige ich mich vor allem damit, gegen unseriöse Ausschreibungen eine Lobby zu bilden. Der einzelne, kleine Unternehmer kann sich oft nicht wehren. Dabei geht es nicht nur um die öffentliche Hand, sondern auch um private oder gewerbliche Auftraggeber, wenn z. B. von vornherein KMU von einer Ausschreibung ausgeschlossen sind. ‚Saloppe Vorbemerkungen‘ sind vor allem das aktuelle Thema, gegen die wir uns auch im Rahmen der Standesvertretung zu wehren versuchen, oder auch finanzielle Belastungen, z. B. Teilzahlungen nur bis 75 Prozent usw., die für kleine Unternehmer untragbar sind.“

Edgar Rührlinger, Projektentwickler UBM, beschäftigt sich mit allen Sparten der Immobilienentwicklung und ist in 14 Ländern tätig: „Wir leben im Spannungsfeld der Auseinandersetzungen mit Auftragnehmern und Architekten bzw. auch Auftraggeber. Der Gang zu Gericht ist bei uns selten. Ich war selbst als Projektleiter tätig, ich weiß, wie es am Bau läuft. Ein Vorteil bei uns ist sicher, dass wir einerseits Juristen zur Beratung haben, andererseits aber auch pro Projekt ein Team haben, das die Verantwortung für ihr Projekt trägt.“

Andreas Pascher berät als Rechtsanwalt mit technischem Hintergrund vor allem technische Unternehmen – vom Geschäftspapier bis zum Streitverhindern: „Der Bedarf steigt – Streitfälle werden mehr. Wir werden immer individueller, jeder hat seine Vorstellungen, die Vertragsgestaltung wird immer umfassender – da liegt zugleich auch das Risiko. Die Verträge, die heute vorgelegt werden, sind für einen Unternehmer häufig zu juristisch, einfach unverständlich.“



Hartl: „In der Qualität wie früher gibt es sicher keine Handschlagqualität mehr. Doch was ist der Punkt? Fairness – und die gibt’s immer seltener.“

Michalitsch: „Es wird auch alles immer komplizierter!“

Hartl: „Es herrscht auch viel gegenseitiges Misstrauen.“

Müller: „Die Anzahl der Projektbeteiligten ist auch rasant angestiegen – jeder versucht, die Verantwortung von sich zu schieben, vor allem bei größeren Projekten. Die Verrechtlichung und Formalisierung trägt Ihres dazu bei.“

Rührlinger: „Wir beobachten, dass sehr viele Immobilienentwickler, die bei uns investieren, mit extrem umfassenden Verträgen kommen. Dabei ist eine perfekte Bau-dokumentation extrem wichtig – damit ich ja jeden Schritt quasi beschreiben kann. Aber bei kleineren Projekten gibt es durchaus noch eine Handschlagqualität.“

Pascher: „Stimmt sicher, aber klar ist, wir brauchen Verträge. Aber dabei muss man sich auch an die vereinbarten Punkte halten – das verstehe ich heute unter Handschlagqualität. Die Önorm ist ein gutes Beispiel: die Sphäretheorie, wer trägt welchen Nachteil. Alle Parteien müssen zu diesen Punkten auch stehen.“

Wohlgemuth: „Zum Handschlag gehören immer zwei. Oft gibt es aber einen Auftragnehmer, dem sehr viele Hände entgegen-gestreck werden.“

Michalitsch: „Meine Erfahrung ist, kleine Unternehmen, die bereits öfter miteinander gearbeitet haben, verfügen über Handschlagqualität. Viele Bauunternehmer halten viel auf Handschlagqualität – aber bei großen Projekten ist es unmöglich.“

Hartl: „Wir haben eine Önorm, wo von jeder Seite gefeilt wird, dann beschließen wir das Konvolut. Spätestens nach der ersten Ausschreibung kommt es zu den ersten Diskussionen über Details in der Norm. Warum? Wir müssen damit leben, wenn wir uns zu solchen Normen entscheiden.“

Müller: „Ja, die Punkte, die einem Auftraggeber nicht passen, modifiziert er – obwohl im Vergabegesetz steht, dass die Normen anzuwenden sind.“

Wohlgemuth: „Unfaire Ausschreibungsbedingungen sind ein Thema. Die Situation beim öffentlichen Auftraggeber mit den Preisen z. B. – da werden Risiken häufig auf Auftragnehmer abgewälzt. Wir prüfen Ausschreibungsunterlagen vor allem auf Fairness. Ich plädiere auch dafür, dass Unterlagen mehr beeinsprucht werden – denn

„Ich plädiere für alternative Methoden. Es gibt aber auch ein Baustellen-schnellverfahren – während der Bauphase – oder auch das Bau-schiedsgericht für Projekte nach der Fertigstellung. Beides kann man per sofort anwenden, es wird aber noch viel zu wenig genutzt.“

**Matthias Wohlgemuth**

diese Möglichkeit wird kaum genutzt.“

Müller: „Ja, obwohl eine Bekämpfung unfairer Bedingungen in Ausschreibungen eigentlich immer erfolgreich verläuft – da kann man die öffentlichen Auftraggeber schon ordentlich unter Druck setzen.“

Wohlgemuth: „Aber die Bauunternehmer haben Sorge, dass sie dann von dem Auftraggeber nie wieder einen Auftrag erhalten.“

Müller: „Das glaube ich nicht!“

Hartl: „Doch, ich bekomme keinen Auftrag mehr. Unsere Leute machen viel zu viel Vogel-Strauß-Politik. Wenn sie den Auftrag bekommen, sagen sie nichts, wenn sie ihn nicht erhalten – schimpfen sie auf die unfairen Ausschreibungsbedingungen. Wenn wir in einer Arge mit großen Konzernen arbeiten, da gibt’s Ausschreibungsbedingungen, da wundere ich mich nur so. Die öffentlichen Auftragnehmer betreffend, muss ich sagen, die versuchen ständig, das Bundesvergabegesetz zu umschiffen. Wenn ich ein Konvolut habe wie eine Önorm, dann sollen sich doch bitte alle drauf verlassen können.“

Pascher: „Die Möglichkeiten ausnützen zu können, das ist abhängig von der Unternehmensgröße. KMU sagen oft, das tue ich mir gar nicht an – ich biete da gar nicht mit. Welches Unternehmen kann sich das leisten, alle Verträge und Ausschreibungen bzw. Regelwerke durchlesen. Wenn es strittig wird, kommt häufig das böse Erwachen.“

Michalitsch: „Die Frage ist doch, wie schützen sich Bauunternehmen vor Streit? Die Verträge müssen aber auf alle Fälle gelesen werden.“

Müller: „Die Streitigkeiten entstehen oft aufgrund unklarer Formulierungen – die Verträge sind weniger der Stein des Anstoßes als Klauseln, die Unternehmer ins Schleudern bringen. Projekte sind oft schlecht vorbereitet, die Planung oberflächlich, das Bausoll unklar.“

Hartl: „Die Problematik haben alle: Wenn ich mit Auftraggebern zu tun habe, die viele Projekte abwickeln – die lassen keine Veränderungen in ihren Verträge zu.“



*„Eine Bekämpfung unfairer Bedingungen in Ausschreibungen verläuft eigentlich immer erfolgreich – da kann man die öffentlichen Auftraggeber schon gut unter Druck setzen.“*

**Katharina Müller**



Fotos: Michael Heltmannseder





„Häufig wird auch zuerst der Streit gesucht und nicht die Kooperation. Schon im Vorfeld, bei den Baubesprechungen z. B., da fehlt die Direktheit. Konkrete Tätigkeiten müssen klar besprochen werden.“

**Andreas Pascher**

**Müller:** „Ich kann im Rahmen von Bieterfragen versuchen, festzustellen, was der öffentliche Ausschreiber eigentlich will, wie viel er kalkuliert hat usw.“

**Hartl:** „Unklare Ausschreibungsbedingungen sind das eine, aber eindeutige Formulierungen kann ich nicht diskutieren: Gewährleistung, Pönale etc.“

**Müller:** „Stellen Sie zehn fundierte Bieteranfragen, und der Ausschreiber wird nervös werden.“

**Pascher:** „Die Bedingungen müssen vorab abgeklärt

werden. Es muss ein gemeinsamer Weg gefunden werden.“

**Hartl:** „Das ist doch nicht die Wahrheit. Ich kann unterschreiben, oder ich lasse es. Ich darf doch nichts ändern.“

**Rührlinger:** „Wenn wir Auftraggeber sind, wir haben übliche Geschäftsbedingungen – wenn da einer Änderungen will,

„Wir wenden die Streitbeilegungsinstitution bereits an, vor allem wenn wir mit einem ausländischen Investor arbeiten – wenn wir ihm etwas verkaufen, was noch gar nicht gebaut ist. Es kam noch nie zum Streit – wobei wir die Streitbeilegungsinstitution bereits vertraglich festhalten.“

**Edgar Rührlinger**

dann ist es anschließend noch nie zu einem Abschluss gekommen.“

**Michalitsch:** „Wenn einmal die beiden bereit sind, sich außergerichtlich zu einigen, dann beginnen sie meist auch, konstruktiv miteinander zu arbeiten.“

**Hartl:**

„Das ist toll, wenn das so klappt. Ich muss sagen, wir haben es leider auch immer wieder mit Sachverständigen zu tun, die einfach keine Ahnung haben. Die Richter kennen sich aber auch nicht aus. Beim Bauprozess ist man dann als Bauunternehmer wirklich ausgeliefert.“

**Müller:** „Meine Erfahrung ist, dass die Bauunternehmer einen Prozess oft auch gar nicht durchhalten. Ein Bauprozess dauert ewig, kostet enorm.“

**Hartl:** „Manche können nicht zahlen – manche wollen nicht. Wir sind zum Teil auch selbst schuld, vor der Übergabe sollten wir bei Zahlungsausfällen einen Baustopp machen. Das ist die größte Macht, die wir haben. Dann wird er zahlen.“

**Müller:** „Wir haben auch eine schlechte Streitkultur in Österreich. Mehrkostenforderungen z. B. – da fürchten viele, dass sie damit das Klima zerstören.“

**Wohlgemuth:** „Ja und wenn das Projekt fertig ist, beginnt der Bauherr einmal nach Mängeln zu suchen.“

**Rührlinger:** „Die Auftraggeber streiten nicht gern! Das stimmt nicht!“

**Michalitsch:** „Es ist selten immer nur einer, was ich erlebe, ist: Es streiten alle Gruppen – der Kosten- und Zeitdruck trägt aber auch wesentlich zu den steigenden Unstimmigkeiten bei.“

**Hartl:** „Es ist kaum Zeit für Planung und Projektvorbereitung. Die Bestellerqualität hat nachgelassen – in der Startphase eines Projekts liegt dann häufig die Basis für spätere Streitigkeiten.“

**Wohlgemuth:** „Ja, das glaube ich, wir wissen, dass ein Großteil der Mängel auf die Planung zurückzuführen sind – d. h. die Bestellqualität ist ein wichtiger Punkt.“

**Michalitsch:** „Ständig ist jeder auf der Suche nach dem schwarzen Schaf.“

**Rührlinger:** „Das sehe ich nicht so, das sind Klischees, wir arbeiten sehr gut mit unseren Geschäftspartnern zusammen. Das Prozessrisiko besteht doch für beide Seiten. Ein Projektentwickler kann doch sein Gebäude nie verkaufen, wenn er nur prozessiert.“

**Pascher:** „Häufig wird auch zuerst der Streit gesucht und nicht die Kooperation. Schon im Vorfeld, bei den Baubesprechungen z. B., da fehlt die Direktheit.“

**Müller:** „Alternative Streitbeilegung ist auch eine Lösung.“

**Hartl:** „Beispiel Bautagesberichte: Da kommt dann die Bauaufsicht, quält den Polier, unterschreibt ihm das aber nicht. Ich würde als Auftraggeber gar nicht anders sein, die Baubranche rebelliert ja auch nicht. Wir Auftragnehmer müssen selbstbewusster werden.“

**Müller:** „Man muss Dinge festlegen wie

z. B. den Bautagesbericht, und auch, wer den täglich unterzeichnet. Mehrkosten beinhaltet das aber nicht. Probleme müssen schon zu Projektstart erkannt werden.“

**Hartl:** „Wir wollen immer wissen, wer darf was anordnen. Von zehn Baustellen erhalten wir das konkret für eine beschreiben. Je kleiner das Unternehmen ist, umso schwieriger wird es.“

**Wohlgemuth:** „Da bleibt dann keine Hand über, in die man einschlagen kann, wenn die Aufgabeverteilung nicht klar erfolgt.“

**Michalitsch:** „Eine mediative Begleitung bei großen Projekten von Anbeginn ist sicherlich sinnvoll. Weil da kann man konkret festlegen, wer was macht.“

**Müller:** „Alternative Methoden werden zu wenig genutzt. Bei größeren Baustellen kann man eine Streitbeilegungsinstitution installieren, die das Projekt die gesamte Zeit begleiten. Die Personen einigen sich auf Sachverständige mit Entscheidungsbefugnis. Probleme werden dadurch sofort behandelt, es nimmt aber auch viel Frustration raus.“

**Rührlinger:** „Wir wenden die Streitbeilegungsinstitution bereits an, vor allem wenn wir mit einem ausländischen Investor arbeiten – wenn wir ihm etwas verkaufen, was noch gar nicht gebaut ist. Es kam noch nie zum Streit – wobei wir die Streitbeilegungsinstitution bereits vertraglich festhalten.“

**Hartl:** „Ich glaube das nicht. Wir haben einen der größten Erdgasspeicher Österreichs gebaut. Es gab bei uns eine ähnliche Begleitung bereits während der Bauphase. Die waren nett und bemüht – aber die Entscheidungsträger waren andere. Am Ende hatten wir Mehrkostenforderungen. Wir haben uns gut geeinigt. Das Problem ist, der Druck in Projekten ist so groß, da bleibt oft keine Zeit für Schlichtereien.“

**Michalitsch:** „Natürlich müssen die Entscheidungsträger hinter der hinzugezogenen Begleitung stehen und jenen Personen auch Entscheidungsgewalt übertragen.“

**Wohlgemuth:** „Ich plädiere für alternative Methoden. Es gibt aber auch ein Baustellenschnellverfahren – während der Bauphase – oder auch das Bauschiedsgericht für Projekte nach der Fertigstellung. Beides kann man per sofort anwenden, es wird aber kaum genutzt.“

**Michalitsch:** „Das Bauschiedsgericht ist gut, und ein kooperativer Weg ist damit möglich. Aber es entscheidet natürlich wieder ein Dritter.“

**Müller:** „Die Verhinderung von Streit am Bau bedingt die Bereitschaft der Auftraggeber, die Projekte besser vorzubereiten, auf faire Verträge sich einzulassen, Önormen unverändert anzuwenden, die technischen Normen stehen ja auch außer Frage. Alle

müssen alle Rechten und Pflichten einer Baustelle leben.“

**Hartl:** „Bessere und faire Vertragsbedingungen sind Voraussetzung. Auftraggeber sind eine sehr mächtige Gruppe, es ist wichtig, über den Tellerrand zu schauen, wie es dem Partner geht. Es geht nur noch darum, dass sie ihre Bedingungen durchsetzen, da herrscht ein großes Konfliktpotenzial. Wir wiederum müssen aktiver werden, Dinge ansprechen, selbstbewusster werden. Es muss aber auch einen Weg geben für jene, die sich keinen Rechtsanwalt leisten können, dass wir hier vonseiten der Standsvertretung bessere Beratung bieten und Sicherheit vermitteln können. An Regelwerke müssen sich alle halten, dann läuft sicher vieles besser. Die neue B2110 zum Beispiel ist lebbar.“

**Rührlinger:** „Das Erfolgsrezept ist, die Verträge müssen auf gleicher Augenhöhe abgeschlossen werden. Alle Partner müssen an das Projekt glauben und auf die Vorbereitung muss viel Wert gelegt werden, das führt zu weniger Streit.“

**Pascher:** „Wir müssen die Abwicklung der Baustelle unterstützen, auch dass Regelwerke genützt werden. Bauunternehmer können dann problemlos nach den Regelwerken und Verträgen handeln. Es muss klare Vereinbarungen geben, von der Rechnungslegung bis zur Gewährleistung. Schulungsmaßnahmen für Bauunternehmer sind sicher notwendig. Wenn es Probleme gibt, muss man ein konstruktives Miteinander finden. Derzeit ist eine Schieflage gerade bei Geschäftsbedingungen oder bei Vertragsbedingungen, da müssen sich die Auftragnehmer wehren. Einfache Verträge sind wichtig, leicht verständlich, damit können wir die Tendenz stoppen.“

**Michalitsch:** „Ich plädiere für ein außergerichtliches Verfahren, für eine Suche nach einer Einigung. Der Bau hat viel Konfliktpotenzial, das muss man erkennen. Wichtig ist auch, dass man bei Verträgen bereits Mediationsklauseln einfügt.“

**Wohlgemuth:** „Klare Verträge, faire Risikoverteilung, im Bereich der öffentlichen Auftraggeber ein Einhalten der Önormen – das sind wichtige Erfolgsfaktoren. In der Ausführungsphase braucht es klare Verantwortlichkeiten, falls es Streit gibt, bitte alternative Methoden nützen, Baustellenverfahren und Bauschiedsgericht oder eben auch Mediation.“

**Gisela Gary**



„Wir sind zum Teil auch selbst schuld, in der Zeit vor der Übergabe sollten wir bei Zahlungsausfällen z. B. einfach einen Baustopp machen. Das ist die größte Macht, die wir haben.“

**Norbert Hartl**

**bau.fazit**

**Bevor es zum Konflikt kommt**

- mehr miteinander kommunizieren
- Fairness
- Schnittstellenproblematik bereits vor Projektstart besprechen
- Bestellqualität – mehr Gewicht auf Planung reduziert Konfliktgefahr
- bei Ausschreibungen Bieteranfrage nützen
- auf einfache Verträge plädieren
- rechtzeitig Bedenken bei Klauseln ansprechen
- Mediation nützen