

Positioniert für die Schlacht

Der Verband der technischen Gebäudeausrüster (VTGA) rüstet sich mit einem 15-seitigen Positionspapier für die mit Covid-19 verbundene Geldschlacht.

Autor: Franz Artner



Wirtschaftsministerin Margarete Schramböck, mehrere Landesregierungen, Vertreter der großen Baufirmen, die Spitze des ASI und zahlreiche bauaffine Organe in Universitäten und FH's haben Ende April 15-seitige Post erhalten.

Der Verband der technischen Gebäudeausrüster (VTGA) hat gemeinsam mit Müller Partner Rechtsanwälte ein Positionspapier zu den mit der Corona-Pandemie verbundenen Rechtsfolgen erstellt. Das Papier thematisiert jene Kosten, die im Zuge von Baustellen-Schließungen und den damit verbundenen Zeitverzögerungen entstanden sind oder noch entstehen. Und es geht auch um jene Beträge, die anfallen, damit wieder halbwegs normal weitergebaut werden kann.

Klar geregelt ist wenig, denn Bauverträge werden nach unterschiedlichen Regelungen nach ABGB oder einschlägigen Normen vereinbart und die Folgen von Pandemien sind darin nicht ansatzweise mitberücksichtigt. „Es ist davon auszugehen, dass mangels einvernehmlicher und wirtschaftlich vertretbarer Lösungen mit

zahlreichen Gerichtsverfahren zu rechnen ist, die vorhersehbar für das eine oder andere Unternehmen existenzbedrohend sein werden“, erwarten die Gebäudetechnikgrößen Ungemach. Nicht nur für sich selbst, sondern auch für Auftraggeber, je



Die Juristen können jetzt schon anstoßen

nachdem welcher Vertrag zugrunde liegt oder wie groß die Kassa für Rechtsstreitigkeiten ist. Bei Verträgen nach ABGB trägt nämlich der Auftragnehmer das Risiko für höhere Gewalt, bei Verträgen nach ÖNORM B 2110 trifft das Risiko den Auftraggeber.

„Eine Lösung, die für den Auftragnehmer oder Auftraggeber bei einem Projekt noch gewünscht war, kann aufgrund anderslautender Bestimmungen zur höheren Gewalt bei einem anderen Projekt nachteilig sein“, resümiert der VTGA. Es werde unerlässlich sein, die einem Bauvorhaben zugrundeliegenden Werkverträge eingehend zu prüfen. Ja, eh klar.

„Gleichzeitig ist den jeweiligen Entscheidungsträgern zu empfehlen, das Gespräch mit ihrem Vertragspartner zu suchen. Wohl überlegte Verhandlungslösungen können in der gegenwärtigen Situation mehr denn je langwierige und kostenintensive Gerichtsverfahren vermeiden. Partnerschaftliche Lösungen sind so gefragt wie nie zuvor“, appelliert der Verband an die Politik und Auftraggeber und möchte mit den Betroffenen zur Thematik eine Videokonferenz abhalten.

Unabhängig davon hat der Verband Wünsche für bestehende Verträge und solche, die neu abgeschlossen werden, ausformuliert. Das vollständige Positionspapier finden Sie auf www.buildingtimes.at ■