



Issue 01/2013

Newsletter



Einleitung

Konstruktives Claim- Management

Claim-Management beschreibt allgemein den Umgang mit Forderungen, die sich auf Abweichungen von ursprünglich geschuldeten Leistungsinhalten des Bauwerkvertrages ergeben. Die Abweichungen können sich einerseits aus vom AG gewünschten Leistungsänderungen ergeben und andererseits auf Störungen in der Leistungserbringung zurückzuführen sein. Claim-Management ist eine **Querschnittsmaterien aus bauwirtschaftlichen und rechtlichen Fragestellungen**. Ziel ist es, Leistungsabweichungen zeitnah zu erkennen, zu analysieren und auf Basis des Vertrages Ansprüche daraus geltend zu machen bzw. abzuwehren. Diese Aufgabe muss auf der Auftraggeberseite und auf der Arbeitnehmerseite wahrgenommen werden. Es handelt sich um eine projektübergreifende Funktion, die mit der Gestaltung der Ausschreibungsunterlagen und der Kalkulation beginnt und erst nach Ende der Gewährleistung endet.

Zur Herangehensweise gibt es verschiedene Philosophien. Es wird zwischen aggressiven und defensivem Claim-Management unterschieden. In **Weiterentwicklung** des vorbeugenden/aktiven und aggressivem/defensivem Claim-Managements wurde der **Ansatz des konstruktiven Claim-Managements** entwickelt. Dabei steht ein präventiver und lösungsorientierter, **auf Konsens gerichteter Zugang im Vordergrund**. Ausgangspunkt ist das Bestreben, durch zeitnahe Erkennung von Leistungsabweichungen auf Basis des Vertrages Forderungen abzuleiten und für komplexe Fragestellungen **einvernehmlich für beide Vertragspartner akzeptable Lösungen zu finden**. Voraussetzung ist der Wille der Vertragspartner an einer einvernehmlichen Abwicklung des Bauprojekts. Kompromisslose Zugänge führen in der Regel zu Eskalation und letztlich zu langwierigen Rechtsstreitigkeiten. Der lösungsorientierte Zugang des konstruktiven Claim-Management fordert die Mitwirkung des AG und des AN. Der AG hat das Bau-Soll sorgfältig zu beschreiben und eine korrekte und vollständige Leistungsbeschreibung erstellen. Der AN ist gefordert, den Vertrag in der Angebotsphase soweit im Rahmen der Kalkulation sachgerecht und möglich zu analysieren, das Bau-Soll im Angebot möglichst korrekt zu bewerten und während der Ausführung einen laufenden Soll-Ist Vergleich durchzuführen sowie eine ÖNORM konforme Dokumentation zu erstellen. Der **AG muss willig sein, mit Nachträgen sachlich umzugehen**, Nachtragsforderungen rasch und fundiert zu prüfen sowie im Rahmen der Vertragsfortschreibung auch zu beauftragen.

Katharina Müller, Willheim | Müller Rechtsanwälte

NEWS +++ Jour Fixe: „Konstruktives Claim-Management“, DDr. Katharina Müller und FH-Prof. DI Dr. Rainer Stempkowski geben einen Überblick über bessere Wege des Umgangs mit Mehr- und Minderkosten. Der Jour Fixe findet am 29.01.2013, 17:30 Uhr in der Kanzlei Willheim Müller Rechtsanwälte, Rockhgasse 6, 4. Stock, statt. +++ Info ab Jänner unter www.wmlaw.at/newsounge +++ Anmeldung an office@wmlaw.at +++

Um die Philosophie des Konstruktiven Claim Managements in der Praxis auch tatsächlich umsetzen zu können, sind verschiedenste Aspekte als Grundvoraussetzungen vorab zu erfüllen.

Ein **professionell aufgesetztes Projektmanagement** des Bauherrn regelt alle wesentlichen Prozesse, die Organisation inkl. Der Verantwortlichkeiten und Schnittstellen zwischen den Beteiligten, das Kosten- und vor allem Terminmanagement, den Planungs- und Freigabeprozess, die Art wie mit Abweichungen umzugehen ist und viele andere Aspekte, die das gemeinsame Zusammenwirken der Beteiligten zur Erreichung des gemeinsamen Ziels unterstützen sollen. Je besser die Rahmenbedingungen geregelt sind desto weniger Interpretationsspielraum gibt es für die unterschiedlichen Beteiligten und je weniger emotional werden dann auch die Diskussionen bei einer mangelhaften Abwicklung geführt.

Ein zweiter zentraler Punkt ist **der faire und aktive Umgang mit Risiken** in der Ausschreibung und im Bauvertrag. Das Risikosphärenmodell erfordert eine möglichst scharfe Abgrenzung zwischen den Risikosphären des Auftraggebers und des Auftragnehmers. Alle Klauseln, die versuchen mit einer möglichst allgemeinen Formulierung die Risiken dem anderen Vertragspartner zu überwälzen führen zwangsläufig zu unterschiedlichen Interpretationsmöglichkeiten und provozieren somit regelrecht Streitigkeiten bei der Abwicklung. Daher müssen Risiken möglichst genau beschrieben werden, klar im Vertrag ausgedrückt und dargestellt werden und es sollte immer genau überlegt werden, wer welches Risiko sinnvollerweise am besten managen kann; der sollte es dann auch in seiner Risikosphäre behalten.

Schließlich gibt es zahlreiche Aspekte auf die bei der **Abwicklung** zu achten ist, damit bei unterschiedlichen Standpunkten der Vertragspartner dennoch rasch eine korrekte und faire Lösung gefunden werden kann. Dazu zählt als zentraler Punkt die Kultur des Miteinanders, des Vertrauens und der gemeinsame Suche nach Win-Win Situationen für beide Vertragspartner. Jedenfalls müssen von beiden Seiten aktive Maßnahmen getroffen werden um dieses Ziel zu erreichen wie z.B. im Bereich der möglichst frühzeitigen Identifikation von Abweichungen, für die Art der Anmeldung von Änderungen, für den prozessualen und persönlichen Umgang mit Abweichungen, bei den Verantwortlichkeiten (wer kann am besten welches Problem lösen?) und auch für den Fall dass die Streitigkeiten nicht behoben werden können.

Rainer Stempkowski, Stempkowski Baumanagement & Bauwirtschaft Consulting GmbH

