

bau+
immobilien

Sondernummer 02 | 2021



Report

BAU- VERTRÄGE

Von der ÖNORM B 2110 **06**
bis zum Allianzvertrag:
Die wichtigsten Vertrags-
modelle im Überblick

VERGABE- RECHT

Nachhaltigkeit gewinnt **38**
in der öffentlichen
Beschaffung an Bedeutung.
Worauf dabei zu achten ist

STREIT- PUNKT

Fünf Verfahren zur
außergerichtlichen
Streitbeilegung im Vergleich.
Ihre Vor- und Nachteile **58**

RECHT AM BAU

Tabellen, Grafiken, Vergleiche – die Sonderausgabe
des *Bau & Immobilien Report* liefert »auf einen Blick«
zentrale Antworten zu wesentlichen rechtlichen
Themenfeldern der Bau- und Immobilienwirtschaft.

NAH

AN DER

BRANCHE





GARANTIERT LEISTUNGSSTARK.

Wir von LEYRER + GRAF halten unsere Versprechen nicht nur, wir garantieren sie sogar. Und führen mit Know-how, innovativen Ansätzen sowie viel Leidenschaft, Mut und Ausdauer die vielseitigen Projekte unserer Kunden verlässlich zum Erfolg. Deshalb zählt LEYRER + GRAF auch zu den Top-Bauunternehmen Österreichs. Auf uns können Sie bauen. Und vertrauen.

LEYRER + GRAF Baugesellschaft m.b.H. | Hochbau • Tiefbau • Energie + Telekom • Holztechnik | www.leyrer-graf.at

Ing. Andreas Gruber, Bauleiter



»Mit diesem Sonderheft wollen wir gemeinsam mit Partner*innen komplexe Rechtsthemen einfach und übersichtlich darstellen.«

EIN WORT VOM EDITOR

AUF EINEN BLICK

> Es war Mitte Juni 2020 als ich mich mit Daniel Deutschmann, Partner bei Heid und Partner, getroffen habe, um über das Thema »Allianzverträge« zu reden. Ein Thema, das mich schon länger interessierte und faszinierte und über das ich auch schon einige Beiträge verfasst hatte. Was ich aber nicht wollte, war ein weiterer textlastiger Artikel, der die verschiedenen Aspekte dieses Modells wortreich aufzeigt. Beim gemeinsamen Brainstorming entstand die Idee, einen anderen Weg zu beschreiten. Das Ergebnis war eine große Übersichtstabelle, in der alle gängigen Vertragsformen vom klassischen ÖNORM-Vertrag bis eben zum Allianzvertrag gegenübergestellt wurden. Von insgesamt acht Vertragsmodellen wurden die Unterschiede zum »klassischen« Bauvertrag skizziert, ihre Vor- und Nachteile und möglichen Einsatzbereiche aufgezeigt. Dazu gab es jeweils ein Beispiel und Praxiserfahrungen von Auftraggebern und Auftragnehmern.

Das positive Feedback auf diesen Beitrag war so überwältigend, dass aus der Idee eine fixe Rubrik wurde. Ab sofort sollte in jeder Ausgabe des *Bau & Immobilien Report* ein komplexes rechtliches Thema in grafischer oder tabellarischer Form so dargestellt und erklärt werden, dass Sie, liebe Leserinnen und Leser, »auf einen Blick« die zentralen Informationen zu einem Thema erhalten und daraus einen echten Mehrwert ziehen.

Gemeinsam mit verschiedenen Partner*innen haben wir seither Überblicksgeschichten zu den unterschiedlichsten Themen gebracht – von der nachhaltigen Beschaffung über außergerichtliche Streitbeilegungsmethoden bis zum Gewährleistungsrecht. Die vorliegende Sonderausgabe des *Bau & Immobilien Report* versammelt die besten Artikel der letzten eineinhalb Jahre in aktualisierter Form in einem Heft. Ein informatives Lesevergnügen wünscht,

BERND AFFENZELLER
Chefredakteur

◀◀ IMPRESSUM

Herausgeber: Mag. Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] Chefredaktion: Mag. Bernd Affenzeller [affenzeller@report.at] Lektorat: Johannes Fiebich, MA Layout: Report Media LLC Produktion: Report Media LLC Druck: Styria Vertrieb: Post AG Verlagsleitung: Mag. Gerda Platzer [platzer@report.at] Anzeigen: Bernhard Schojer [schojer@report.at] sowie [sales@report.at] Medieninhaber: Report Verlag GmbH & Co KG, Lienfeldergasse 58/3, A-1160 Wien, Telefon: (01) 902 99 Fax: (01) 902 99-37 Erscheinungsweise: monatlich Einzelpreis: EUR 4,- Jahresabonnement: EUR 40,- Aboservice: (01) 902 99-0 Fax: (01) 902 99-37

E-Mail: office@report.at Website: www.report.at



bau+immobilien **Report**

das magazin für wissen, technik und vorsprung



06 BAUVERTRÄGE
Alternative Vertragsmodelle im Überblick



12 BAUMANAGEMENT
Verschiedene Methoden im Vergleich

4

16 **PPP**
Partnership

Risikomatrix Public-Private-Partnership

20 **PREISSTEIGERUNGEN UND LIEFERENGÄPSE**

Was es zu beachten gilt

ab Seite 38 **Green Procurement:** Worauf bei der nachhaltigen Beschaffung zu achten ist

Seite 48 **Sicherungsmodelle:** Drei Varianten und zwei Sonderformen nach dem Bauträgervertragsgesetz

Seite 52 **Projektsteuerung:** Auf der Suche nach der »optimal unvollständigen Leistungsbeschreibung«

Seite 54 **Transaktionsmodelle:** Asset Deal und Share Deal im Vergleich

Seite 58 **Streit:** Verschiedene Methoden zur außergerichtlichen Streitbeilegung. Ihre Vor- und Nachteile

Seite 62 **Mehrkosten:** Schnelltest für Mehrkostenforderungen

Seite 66 **Ausschreibungen:** Die Erfolgsaussichten für Anfechtungen

26 **ENERGIE-GEMEINSCHAFTEN**

Rechtliche Fragen und Finanzierungsmöglichkeiten

32 **GEWÄHRLEISTUNG**

Wann das Gewährleistungsrecht zur Anwendung kommt – und wann nicht

BAU!MASSIV!



DU HAST ES IN DER HAND.

WIR SIND ECHTE ALLESKÖNNER. WIR SIND FLEXIBEL, NACHHALTIG, KLIMASCHONEND UND ENERGIEEFFIZIENT. WIR SICHERN WERTE FÜR GENERATIONEN. WIR SIND DIE BAUSTOFFE DER ZUKUNFT. WIR SIND BETON. ZIEGEL. PORENBETON. **BAU SICHER. BAU!MASSIV!**



Alternative

Von GU+ über cost-plus-fee bis zum Allianzmodell: Alternative Bauverträge sind in aller Munde. Der Bau & Immobilien Report liefert die große Übersicht, was die jeweiligen Vertragsarten können, welche Vor- und Nachteile sie bieten und für welche Einsatzbereiche sie sich eignen.

Von Bernd Affenzeller

Fotos: iStock

Die vorliegende Übersicht entstand in Kooperation mit der Lebenszykluskanzlei Heid und Partner.

Überblick Vertragsarten: ihre Besonderheiten, Vor- und Nachteile (Quelle: Heid & Partner)

6

	ÖNORM B 2110	ONÖRM B 2118
Besonderheiten im Unterschied zu »klassischen« Bauverträgen	Keine Besonderheiten = »klassischer« Bauvertrag mit folgenden Eigenschaften: Vergütung: Einheitspreise Pauschalpreise Ausnahme: Regiepreise 2 Risikosphären: AG und AN Organisationsstruktur: klassische Trennung zwischen AG und AN Leistungsbeschreibung: in der Regel konstruktiv Auswahl des Vertragspartners: in der Regel nur über den Preis. Vergabe in Einzelgewerken oder gebündelt als GU Konfliktbehandlung: keine besonderen Bestimmungen – ordentliche Gerichtsbarkeit	■ Weitgehend ident mit der ÖNORM B 2110 unter Anwendung des »Partnerschaftsmodells« Aber: Des Partnerschaftsmodell der ÖNORM B 2118 besteht lediglich aus regelmäßigen Partnerschaftssitzungen, in denen bestimmte Themen zwischen AG und AN geklärt werden sollen; keine vertragliche »Gleichrichtung« der Interessen; entgegengesetzte Interessenslage wie bei »klassischem« Bauvertrag. Das Entstehen einer Partnerschaft hängt somit eher von dem Zusammenwirken der handelnden Personen ab und wird nicht durch vertragliche Regelungen ausgelöst
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> ■ hohe Akzeptanz in der Baupraxis ■ standardisierte Vertragsbedingungen ■ für »Standardprojekte« gut geeignet ■ wenig Aufwand für den AG (es muss kein Individualvertrag erstellt werden) 	Wie ÖNORM B 2110 nur mit besserer Einbindung des Auftragnehmers durch das Partnerschaftsmodell
Nachteile	Statisches System: Starre Risikozuteilung durch Sphärentrennung Beurteilung von Mehrkosten teilweise schwierig, wenn <ul style="list-style-type: none"> ■ Risiko keiner Sphäre eindeutig zugeordnet werden kann ■ in der Urkalkulation keine Preise für das Zusatzleistung vorhanden sind 	Wie ÖNORM B 2110 
Early Contractor Involvement	Der AN kann sein Know-how im Rahmen einer Partnering-Phase einbringen	Wie ÖNORM B 2110
Einsatzbereiche	Standard-Bauvorhaben mit wenigen (im Vorfeld nicht berechenbaren) Risiken	Standard-Großprojekte mit wenigen (im Vorfeld nicht berechenbaren) Risiken
Beispiel	Die meisten Bauprojekte in Österreich	
Erfahrungen		

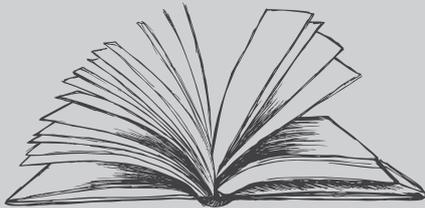
Bauverträge

Claim Management und Streitigkeiten am Bau haben in den letzten Jahren deutlich zugenommen«, sagt Daniel Deutschmann von der Rechtsanwaltskanzlei Heid und Partner. Der immer brutalere Preiskampf und die bei den meisten Projekten eingesetzten Bauverträge nach ÖNORM B2110 bieten den idealen Nährboden für diese Auseinandersetzungen. Lange Zeit wurde Claim Management als »part of the game« betrachtet, als systemimmanent und Teil der heimischen Baukultur. Entsprechend haben sich Unternehmen und Auftraggeber mit Anwälten und Gutachtern aufmunitioniert. Aber in den letzten Jahren werden auch vermehrt Stimmen laut, die ein Umdenken fordern und den Kooperationsgedanken stärken wollen. »Durch die Zunahme der nervenaufreibenden Streitigkeiten kommen immer mehr Akteure auf die

Generalunternehmer+ (GU+)

- Der Generalplaner plant bis zur Einreichplanung
- GU+ übernimmt ab Ausführungsplanung alle Planungsleistungen und alle Ausführungsleistungen
- Frühzeitige Einbindung des ausführenden Unternehmens (Early Contractor Involvement)

Vergütung: in der Regel Pauschalpreis, aber auch Einheitspreise möglich



- Das ausführende Unternehmen kann auf die Planung mit einwirken und das Know-how frühzeitig in des Projekt einbringen
- erhöhte Kosten- und Terminalsicherheit für den AG zum Zeitpunkt der Beauftragung GU+
- keine Schnittstelle Ausführender – Planung nach Beauftragung GU+

■ Vergabeprozess zur Findung GU+ ist aufwendiger (zweistufiges Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung) als bei »klassischer« gewerksweiser Vergabe

■ »Vergabepreis« ist aufgrund GU+ Zuschlag (auf den ersten Blick) höher als bei gewerksweiser Vergabe

Anm: Wenn mit dem GU+ ein Pauschalpreis mit einer geeigneten Risikozuteilung vereinbart wird, kommt es bei diesen Projekten kaum zu Nachträgen. Dh es ist zwar der Angebotspreis etwas höher, der Abrechnungspreis am Ende des Projekts aber geringer (da kaum Nachträge)

Know-how des AN wird im Vergabeverfahren und in der Vertragsabwicklung (automatisch) eingebracht, da der AN Planungsleistungen erbringt

Größere Bauvorhaben mit im Vorfeld weitgehend berechenbaren Risiken

Sanierung SVA Zentrale; Sedlak Bau

Sedlak Bau: »Der GU+ reduziert für die Auftraggeberin das Risiko der Schnittstelle Planung/Ausführung und gibt dem GU den notwendigen Gestaltungsspielraum. Hierbei darf seitens des GU der erhöhte Planungs- und Koordinationsaufwand (aller Fachplaner) nicht unterschätzt werden. Wir haben durch die gute, sehr konstruktive, lösungsorientierte Zusammenarbeit mit der Auftraggeberin und ihren Konsulenten mit diesem Modell sehr gute Erfahrungen gemacht.«

Über Heid und Partner

■ **HEID & PARTNER RECHTSANWÄLTE** sind eine der führenden österreichischen Rechtsanwaltssozietäten im öffentlichen Wirtschaftsrecht. Die Kanzlei ist spezialisiert auf Nachhaltigkeitsrecht, Vergaberecht, Bau- und Bauwerkvertragsrecht, IT-Recht und Datenschutz, EU-Förderungs- und Beihilfenrecht sowie auf juristisches Projektmanagement und gerichtliche Vertretung. Heid & Partner sind Gründungsmitglied der IG Lebenszyklus Bau, Herausgeber und Autor von Standardwerken zum Bundesvergabegesetz und zum Nachhaltigkeitsrecht.

INFO: www.heid-partner.at

Idee, anders zu arbeiten«, sagt Deutschmann. Immer öfter ist von einer kooperativen Projektentwicklung die Rede, das Interesse an alternativen Vertragsmodellen steigt. Die Fachmedien sind voll davon und es gibt immer mehr Veranstaltungen zum Thema.

>> Keine neue Erfindung <<

Dabei ist das Thema alles andere als neu. »Alternative Vertragsmodelle sind keine neue Erfindung. Als ich vor 15 Jahren begonnen haben, mich mit dem Thema zu beschäftigen, gab es die auch schon. Es hat nur

Erfolgreiche Pilotprojekte wie das Gemeinschaftskraftwerk Inn zeigen, dass alternative Modelle wie der Allianzvertrag funktionieren.

kaum jemanden interessiert«, lacht Deutschmann. Mittlerweile scheint der Leidensdruck groß genug zu sein. Dazu kommt, dass erste große Pilotprojekte wie das Gemeinschaftskraftwerk Inn eindrucksvoll zeigen, dass Modelle wie der Allianzvertrag funkti-

onieren. Sowohl Auftraggeber als auch Auftragnehmer zeigen sich begeistert. Dass diese Vertragsalternativen dennoch nicht öfter zum Zug kommen, liegt neben einer gewissen Branchenbehäbigkeit und Innovations-skepsis auch an der deutlich höheren Kom-

Überblick Vertragsarten: ihre Besonderheiten, Vor- und Nachteile (Quelle: Heid & Partner)

	Totalunternehmer (TU)	Cost plus Fee
Besonderheiten im Unterschied zu »klassischen« Bauverträgen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Leistungsumfang des TU umfasst den Großteil der Planungsleistungen und alle Ausführungsleistungen ■ frühzeitige Einbindung des ausführenden Unternehmens (Early Contractor Involvement) <p>Vergütung: in der Regel Pauschalpreis</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vergütung nach open books anhand der tatsächlichen Kosten des ausführenden Unternehmens (Cost) zuzüglich Generalunternehmerzuschlag (Fee) ■ Das offengelegte Kalkulationsleistungsverzeichnis ist Grundlage der Leistungserbringung. Ihr Umfang kann während der Ausführung flexibel angepasst werden. Die Nachunternehmervergaben erfolgen gemeinsam im Open-book-Verfahren.
Vorteile	<p>Wie GU+</p> <p>Zusätzlich:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ein Ansprechpartner im gesamten Projekt. Streitigkeiten zwischen Planer und Ausführenden werden vermieden. ■ hohe Kosten- und Terminalsicherheit 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sehr flexibles System, der AG ordnet an, der AN führt aus und verrechnet die tatsächlichen Kosten + Fee an den AG. ■ Die hohe Kostentransparenz ermöglicht einen zügigen Projektbeginn mit wenig Vorlauf. Hohe Flexibilität bei Leistungsänderungen.
Nachteile	<p>Wie GU+</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der AN hat keinen Ansporn für Kostensenkungen. Je teurer das Projekt wird, desto höher ist die Fee des AN (die Fee wird in der Regel als Prozentsatz der Kosten bezahlt). ■ hohes Know-how des AG erforderlich
Early Contractor Involvement	<p>Wie GU+</p>	<p>Möglich: ■ Partnering-Phase oder</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Erbringung von Teilen der Planung durch den AN
Einsatzbereiche	<p>Größere Bauvorhaben mit im Vorfeld weitgehend berechenbaren Risiken</p>	<p>Bauvorhaben mit geringer Vorlaufzeit, sodass zu wenig Zeit bleibt, um den Leistungsumfang zu definieren</p>
Beispiel	<p>Neubau Bürogebäude BMW Freimann; Porr</p>	
Erfahrungen	<p>Porr: »TU-Verträge gewinnen zur Zeit immer mehr an Beliebtheit, da sie die Verantwortung der immer komplexer werdenden Schnittstellenkoordination in die Hände des Totalunternehmers legen. Zudem hebt man durch das frühzeitige Einbinden des Baupartners auch wirtschaftliche Potenziale und erreicht damit eine deutlich höhere Kostensicherheit.«</p>	



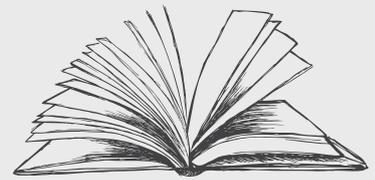
»Gerade wenn man im klassischen Denken verhaftet ist, sind die Anforderungen hoch. Dafür braucht es auf beiden Seiten viel Know-how«, sagt Daniel Deutschmann

plexität. »Gerade wenn man im klassischen Denken verhaftet ist, sind die Anforderungen hoch. Dafür braucht es auf beiden Seiten viel Know-how«, sagt Deutschmann. Dazu kommt, dass nicht jede Vertragsart für jedes Projekt geeignet ist. Deshalb hat der Bau & Immobilien Report gemeinsam mit den Experten von Heid und Partner eine Übersicht über die gängigsten alternativen Vertragsmodellen erstellt, worin sie sich vom »klassischen« Bauvertrag unterscheiden, welche Vor- und Nachteile sie bieten und für welche Einsatzbereiche sie sich eignen. ■

GMP (Garantierter Maximalpreis)	Allianzvertrag »light«
<ul style="list-style-type: none"> ■ Als Kostenobergrenze wird ein Maximalpreis vereinbart ■ Vergütung nach open books anhand der tatsächlichen Kosten des ausführenden Unternehmens (Cost) zuzüglich Generalunternehmerzuschlag (Fee) ■ Bonus des AN bei einem Unterschreiten des Maximalpreises ■ Wird der Maximalpreis überschritten, ist die gesamte Überschreitung vom AN zu tragen <p>Als Vertragsbasis fungiert auch beim GMP-Vertrag das konstruktive Leistungsverzeichnis oder eine funktionale Leistungsbeschreibung.</p>	<p>Vergütung: ■ Einheitspreise oder Pauschalpreise und ■ Bonus-Malus-Regelung</p> <p>Risikosphären: 2-3 Sphären: ■ AG ■ AN ■ gemeinsame Risikosphäre</p> <p>Konfliktbehandlung: vertraglich geregelter Konfliktlösungsprozess (zB Problemlösung am Entstehungsort, Befassung der in der Organisationsstruktur übergeordneten Instanz, Schiedsgericht)</p> <p>Leistungsbeschreibung: konstruktiv oder funktional Tendenziell gebündelte Vergabe als GU, GU+ oder TU</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ Hohe Kostensicherheit des AG nach Abschluss des Maximalpreises. <p>Kann der Maximalpreis durch Optimierungen unterschritten werden, wird die Differenz zwischen AG und AN geteilt</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Der GMP-Vertrag gewährleistet hohe Transparenz und Variabilität (flexibles System für Optimierungen). 	<ul style="list-style-type: none"> ■ einfaches System ■ Durch vertragliche Anreizsysteme entsteht eine »wahre« Partnerschaft ■ keine komplexe Abrechnung nach open books, sondern Einheitspreise oder Pauschalpreise ■ auch für AG mit weniger Know-how bzw. ohne Bauabteilung geeignet ■ Anreiz zu gemeinsamer Optimierung durch Bonus-Malus-System ■ gemeinsame Risikosphäre für geeignete Teile des Projekts
<ul style="list-style-type: none"> ■ Wird der Maximalpreis überschritten, sind diese Kosten (wie beim Pauschalpreis) vom Auftragnehmer zu tragen. <p>Vergabeprozess zur Findung des AN ist aufwendiger (zweistufiges Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung) als bei »klassischer« gewerkweiser Vergabe.</p>	<p>In der Regel nur für Linienbaustellen geeignet</p>
<p>Möglich: ■ Partnering-Phase oder ■ Erbringung von Teilen der Planung durch den AN</p>	<p>Möglich: ■ Partnering-Phase oder ■ Erbringung von Teilen der Planung durch den AN</p>
<p>Größere Bauvorhaben mit im Vorfeld weitgehend berechenbaren Risiken</p>	<p>kleine Infrastrukturprojekte mit im Vorfeld nicht vollständig abschätzbaren bzw. berechenbaren Risiken</p>
<p>Neubau Axel Springer Campus Berlin; Strabag</p>	<p>Stollenaufweitung Kraftwerk Wiesberg; Swietelsky</p>
<p>Strabag: »Beim Axel-Springer-Neubau wurden alle Bau- und Planungsleistungen mit »open books« am Markt vergeben und abgerechnet (Cost plus Fee mit Deckel). Einzige Ausnahme sind die vorab pauschalierten Baumanagementkosten. Für die Projektvorphase wurde eine Preconstruction-Vereinbarung geschlossen, in der Aufgaben, Rechte und Pflichten, Kostenerstattung und Ausstiegsoption der Partner geregelt sind.«</p>	<p>Swietelsky: »Im Vergleich zu den herkömmlichen Einheitspreisverträgen hatten wir während der gesamten Bauphase quasi keine Vertragsdiskussionen. Außerdem konnten wir gemeinsam an technischen und terminlichen Optimierungen partizipieren, ohne den Umweg über langwierige Vertragsfortschreibungen wie Value Engineering oder Minderkostenforderung nehmen zu müssen.«</p> <p>Donau Chemie (AG): »Man sieht, dass alle an einem Strang ziehen und ein gemeinsames Ziel verfolgen. Es geht bei dem Projekt nicht um den billigsten Preis, sondern die die Einhaltung des Budgets und eine rasche Projektabwicklung. Das ist durch den Allianzvertrag light gewährleistet.«</p>

Überblick Vertragsarten: ihre Besonderheiten, Vor- und Nachteile (Quelle: Heid & Partner)

Vertragsform	Allianzvertrag »Hochbau«
<p>Besonderheiten im Unterschied zu »klassischen« Bauverträgen</p>	<p>Vergütung: ■ teilweise Maximalpreisvertrag ■ teilweise Pauschalpreis Risikosphären: 2-3 Sphären ■ AG ■ AN ■ gemeinsame Risikosphäre</p> <p>Organisationsstruktur: gemeinsame hierarchische Struktur wie in einem Unternehmen (Allianzvorstand, Allianz Managementteam, Projektteam) Konfliktbehandlung: ■ vertraglich geregelter Konfliktlösungsprozess (z.B. Problemlösung am Entstehungsort, Befassung der in der Organisationsstruktur übergeordneten Instanz, Schiedsgericht) Auswahl des Vertragspartners: ■ Auswahl überwiegend über die Qualität des Unternehmens und des Bewerberteams ■ Suche des besten Partners für eine gemeinsames Unternehmen auf Zeit Leistungsbeschreibung: konstruktiv oder funktional Tendenzuell gebündelte Vergabe als GU, GU+ oder TU</p>
<p>Vorteile</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Maximalpreis-Teil bietet »Raum« für gemeinsame Optimierungen des Projekts ■ Durch vertragliche Anreizsysteme entsteht eine »wahre« Partnerschaft ■ Anreiz für den AN, die Kosten im Maximalpreis-Teil so gering wie möglich zu halten ■ Bonus-Malus-System führt zu einer »wahren« partnerschaftlichen Projektabwicklung (Win-win-Situation oder Lose-lose-Situation für alle Projektbeteiligten) ■ Förderung der Kooperation durch unternehmensähnliche Organisationsstruktur ■ hohe Kosten- und Terminalsicherheit des AG nach Abschluss des Allianzvertrages »Hochbau« ■ Der AG partizipiert – im Unterschied zu einem Pauschalpreis – an den Einsparungen, welche zu einer Unterschreitung des Maximalpreises führen. ■ Themen wie »Lean Construction« oder »BIM« können optimal integriert werden.
<p>Nachteile</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vergabeprozess zur Findung des AN ist aufwendiger (zweistufiges Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung) als bei »klassischer« gewerksweiser Vergabe ■ Bei einer Überschreitung des Maximalpreises muss der AN alle darüber hinausgehenden Kosten tragen. ■ In der Regel nur für große und komplexe Hochbauprojekte geeignet
<p>Early Contractor Involvement</p>	<p>Möglich: Partnering-Phase oder Erbringung von Teilen der Planung durch den AN</p>
<p>Einsatzbereiche</p>	<p>Mittelgroße bis große Hochbauprojekte</p>
<p>Beispiel</p>	<p>Neubau House of Science & Engineering FH Campus Wien, in Ausschreibung</p>
<p>Erfahrungen</p>	<p>FH Campus: »Unseren ersten Wahrnehmungen nach, aufgrund von Gesprächen mit diversen Schlüsselpersonen in der Bauwirtschaft, wird jeder Versuch eines Auftraggebers, kooperative Projektabwicklungen voranzutreiben, willkommen und sehr offen aufgenommen und von der Industrie unterstützt. In der derzeit laufenden GU-Ausschreibung erkennen wir die Bereitschaft der Unternehmensseite, an der Idee einer kooperativen Projektabwicklung mitzuwirken, daran, dass bereits im Vergabeverfahren eine weit überdurchschnittlich hohe Anzahl an Bieterfragen gestellt wird, die einen hohen Detaillierungsgrad in der Definition des Bau-Solls ermöglicht und damit das nachfolgende Leistungsabweichungspotenzial und die daraus resultierenden Konflikte hintanhält.«</p>



10

Allianzvertrag

Vergütung: ■ Cost plus Fee nach open books und

■ Bonus-Malus-Regelung

Risikosphären: 3 Sphären

■ AG

■ AN

■ gemeinsame Risikosphäre

Organisationsstruktur: gemeinsame hierarchische Struktur wie in einem Unternehmen (Allianzvorstand, Allianz Managementteam, Projektteam)

Konfliktbehandlung: vertraglich geregelter Konfliktlösungsprozess (z.B. Problemlösung am Entstehungsort, Befassung der in der Organisationsstruktur übergeordneten Instanz, Schiedsgericht)

Auswahl des Vertragspartners:

■ Auswahl überwiegend über die Qualität des Unternehmens und des Bewerberteams

■ Suche des besten Partners für eine gemeinsames Unternehmen auf Zeit

Leistungsbeschreibung: konstruktiv oder funktional

Tendenziell gebündelte Vergabe als GU, GU+ oder TU

■ hohe Motivation gemeinsam im Sinne des Projekts zu agieren. Probleme werden gemeinsam gelöst. Von Kostensenkungen profitieren beide Seiten

■ Da auch der AN an einer Kostenreduktion partizipiert, entsteht ein besseres Frühwarnsystem für Risiken.

■ flexibles System, mit dem optimal auf neue (zum Vertragsabschluss-Zeitpunkt unbekannt) Risiken reagiert werden kann

■ Das Potenzial für Streitigkeiten wird durch die gemeinsam getragenen Risiken erheblich reduziert.

■ Anreiz für den AN, die Kosten so gering wie möglich zu halten und das Projekt bestmöglich zu optimieren

■ Die vertraglichen Anreizsysteme führen zu einer »wahren« partnerschaftlichen Projektabwicklung (Win-win-Situation oder Lose-lose-Situation für alle Projektbeteiligten).

■ Förderung der Kooperation durch unternehmensähnliche Organisationsstrukturen

■ Themen wie »Lean Construction« oder »BIM« können optimal integriert werden.

■ Durch hohe Komplexität ist viel Know-how auf beiden Seiten erforderlich. Auch der AG muss interne Ressourcen mit Know-how (z.B. Bauabteilung) besitzen und zur Verfügung stellen.

■ Vergabeprozess zur Findung des AN ist aufwendiger (zweistufiges Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung) als bei »klassischer« gewerksweiser Vergabe

■ nur für größere und komplexe Projekte (zB Infrastrukturprojekte, Krankenhäuser, Flughäfen) geeignet

■ Open-books-Abrechnung aktuell schwierig, da in Österreich bisher noch nicht angewandt

Möglich: Partnering-Phase oder Erbringung von Teilen der Planung durch AN

Große Infrastrukturprojekte mit im Vorfeld nicht berechenbaren Risiken

Neubau Gemeinschaftskraftwerk Inn; ARGE Strabag/Hinteregger/Jäger Bau

Strabag: »Der große Vorteil liegt in der partnerschaftlichen Abwicklung der Projekte mit dem gemeinsamen Ziel einer qualitativen, aber zugleich kostenoptimierten Leistungsdurchführung. Durch einen wertschätzenden und vertrauensvollen Umgang werden deutlich schneller Lösungen gefunden. Die Ausfallzeiten der Mitarbeitern sind signifikant niedriger. Durch den Wegfall des Claim Managements kann man mit deutlich schlankeren Organisationen arbeiten.«

Tiwag (AG): »Interne Berechnungen haben ergeben, dass durch den Allianzvertrag Einsparungen von sechs bis neun Prozent lukriert werden können. Dazu kommt die Planungssicherheit. Wenn das Projekt beendet ist, ist auch die Abrechnung beendet. Es gibt keine jahrelangen Gerichtsstreitigkeiten und keine offene Forderungen, die man in der Bilanz zurückstellen muss.«

11



**SIE BAUEN.
WIR LIEFERN.**

**KnaufNow.
So geht
Bestellung heute.**

INTERESSE AN KNAUFNOW?

Kontaktieren Sie Ihren
Knauf Ansprechpartner
oder melden Sie sich an unter:

www.knaufnow.at

KNAUF



Diese Übersicht ist in Zusammenarbeit mit Delta und M.o.o.con entstanden.

Projektmanagement:

Vier Methoden im Vergleich

Lean Construction ist eines der großen Trendthemen der Baubranche. Gemeinsam mit Delta und M.o.o.con hat der *Bau & Immobilien Report* diese Form des Projektmanagements unter die Lupe genommen und mit anderen Methoden verglichen. Der große Überblick über Besonderheiten, Vor- und Nachteile.

Von Bernd Affenzeller

Neben Building Information Modeling (BIM) ist Lean Management bzw. Lean Construction zweifellos eines der aktuellsten Themen der Branche. Die Fachmedien sind voll davon und es gibt kaum ein Unternehmen, das sich nicht damit beschäftigt. Was nicht sonderlich verwundert. Schließlich verspricht Lean Construction, Verschwendung zu vermeiden und das Projektmanagement zu optimieren. Aber Lean Construction ist nicht das Ende der Fahnenstange, sondern laut Bernhard Herzog, Partner beim Strategieberater M.o.o.con, ein gutes Einstiegswerkzeug. »Lean ist klar und straff und passt gut in die Taktplanung

des klassischen Bauens«, sagt Herzog. Es ist davon auszugehen, dass derzeit alle großen Bauunternehmen mehrere Baustellen am Laufen haben, wo die Last Planner Methode und Lean Construction zum Einsatz kommen. In der Planung ist diesbezüglich noch wenig passiert. Da dominiert noch stark der klassische Projektmanagementansatz. Die Idealvorstellung, die über Lean Construction hinaus geht, ist für Herzog und Delta Geschäftsführer Wolfgang Kradischnig die Projektallianz, das agile Projektmanagement. »Agilität bedeutet bewegliche Teams, die nach Kompetenzen und aktuellen Themen durch ein Projekt geführt werden«, erklärt

Kradischnig. Da müsse aber auch der Auftraggeber mitspielen. Dort dominiert aber oft die Vorsicht. »Viele Auftraggeber wollen für vermeintliche Sicherheit alles fixieren. Damit nimmt man sich aber viel an Qualität. Je enger das Korsett, desto geringer ist der Spielraum für Optimierungen«, erklärt Kradischnig.

>> Gemeinsame Zielerreichung <<

Bei Projekten mit einem klassischen Projektmanagement trennt laut Herzog und Kradischnig schon zu Beginn der Vertrag die Parteien. Ohne neue Vertragsmodelle arbeitet jeder für sich und seinen eigenen



»Auch bei alternativen Methoden des Projektmanagements gibt es klare Regeln. Es sind nur andere«, sagt Bernhard Herzog, M.o.o.con.



»Ohne Wandel der Kultur und des Mindsets bleibt die Methode ein technokratisches Tool ohne der erhofften Qualitätssteigerung«, sagt Wolfgang Kradischnig, Delta.

Die neuen Methoden zu erlernen ist nicht schwer. Die Herausforderung ist der Kulturwandel.

Vorteil. Wenn es für jeden Teilbereich Pönalitäten gibt, will jeder seinen Teil fristgerecht finalisieren, auch wenn es dem Gesamterfolg des Projekts zuwiderläuft »Es entstehen einzelne Inseln. Unser Ziel ist es, aus diesen Inseln eine gemeinsame Landschaft zu machen mit dem Commitment der gemein-

samen Zielerreichung«, sagt Kradischnig. Auch wenn bei dem weitaus größten Teil der Bauprojekte in Österreich noch klassisches Projektmanagement zum Einsatz kommt, ist durch neue Methoden wie den Last-Planner-Ansatz oder Lean Construction in den letzten Jahren viel in Bewegung

gekommen. Allerdings fehlt in den allermeisten Fällen der ganzheitliche Zugang. Unternehmen setzen in ihrem Bereich auf neue Methoden, aber ohne den Blick auf das Gesamtprojekt und den Gesamterfolg. »Was wir hier erleben, sind neue Methoden in einzelnen Silos«, sagt Herzog.

>> Die größten Vorteile <<

Kommen alternative Methoden des Projektmanagements zum Einsatz, kann der Bauherr den Ablaufplan mitgestalten. »Er bekommt einen Einblick und ein Gespür für die Abläufe, auch für die Probleme und Herausforderungen. Dadurch entsteht eine offene Diskussion«, erklärt Herzog. Ohne diese Transparenz wird der Bauherr immer nur vor Tatsachen gestellt und die Unzufriedenheit steigt. »Mit den neuen Methoden treffen die Bedürfnisse des Auftraggeber auf die Lösungskompetenz der Auftragnehmer«, ist Kradischnig überzeugt.

Die neuen Methoden zu erlernen, ist nicht das Problem. Die große Herausforderung ist der nötige Kulturwandel. »Es gibt nicht mehr den einen Leiter, der alles entscheidet. Man begegnet sich auf Augenhöhe«, erklärt Herzog. Die Aufgaben des Projektleiters sind vor allem Moderation und Konfliktmanagement. Das fachliche Know-how kommt von denen, die arbeiten.

Die Umsetzung von agilem Management in der Praxis hängt sehr stark von der Lernfähigkeit des gesamten Teams ab. Möglich und sinnvoll ist auch eine Politik der kleinen Schritte und ein Mix der Methoden. »Mit jedem Schritt lernt man dazu und wird in der Anwendung sicherer«, sind Herzog und Kradischnig überzeugt. ■

Verstehen. Die Baustelle als Ganzes denken.

Wir denken nicht nur in Produkten, wir denken in Bauprozessen. Jeden Tag aufs Neue geben wir bei Doka unser Bestes, um mit unseren Kunden Schalungslösungen zu entwickeln, die einen echten Mehrwert generieren und die begeistern. www.doka.at

doka

Projektmanagementmethoden im Vergleich

	Klassisches Projektmanagement	Hybrides Projektmanagement
Beschreibung	Projektmanagement nach den Standards von IPMA und PMI	Mix aus klassischen und agilen Methoden
Anwendung	Bei einfachen oder komplizierten Projekten	
	Alle Projektgrößen	Alle Projektgrößen
	Alle Phasen	Alle Phasen
Mindset	Plangetrieben, regelkonform, strukturiert, kontrolliert	Situationsabhängig, kontextgebunden, bunt, vielfältig
	Steuerung und Kontrolle	Rahmen halten UND Raum geben
		Mit neuem Umgang zu mehr Eigenverantwortung
Projektorganisation	Klassisch	Klassisch mit neuen Rollen (Prozess-/SCRUM-Manager)
	Hierarchisch	Teamorientiert und in Teilen selbstorganisiert
Passendes Vertragsmodell	ÖN B 2110/2118, GU+, TU, GMP mit Sphärentrennung	Alle Formen möglich, hybride Prozesse und Verantwortungen müssen verankert werden
Methoden	Projektmanagementstandards nach IPMA und PMI	Methoden aus beiden Welten (klassisch, agil)
		Kulturworkshops (Kennenlernen, Awareness Bedeutung der Kultur, Spielregeln)
	In allen Phasen: klassischer Managementkreis (planen, ausführen, Soll-/Ist-Vergleich, steuern) . . .	In den Phasen der Anforderungsklä rung und der Konzeption: ergänzende Methoden aus Design Thinking und aus dem agilen Methodenbaukasten (Exploration, Sprints, Daily, Kanban); in den Phasen der Planung und Ausführung: ergänzende Methoden aus dem Lean Management (Prozesskonzeption, Prozessplanung, Aufgabenmanagement, KPI,...)
	Zentrale Steuerung und Kontrolle	Regelbasierte und teilautomatisierte gemeinsame Qualitätssicherung
Prinzipien	...für alle Steuerungsaspekte (Kosten, Termine/Kapazitäten, Qualität/Quantität, Information/Organisation/Koordination/Dokumentation)	Prinzipien aus beiden Welten (klassisch, agil)
Visualisierung	Balkenpläne, Projektorganisation	Vielfältige Boards
Passende (digitale) Werkzeuge	CAD, Digitale Ablageplattformen	BIM, digitale Kommunikationsplattformen
Vorteile	Bei einfachen Projekten kann der Projektverlauf gut geplant und gesteuert werden	Höhere Planungs- und Zielerreichungssicherheit und
	Klare, bekannte und gewohnte Verantwortungsstrukturen	Gute Integration von Lean, Agil und BIM
Herausforderungen	bei steigender Komplexität steigen Aufwände, Fehler und Änderungskosten durch nicht entdeckte Schnittstellen, Übersicht hat nur der Steuermann	neue Projektkultur muss implementiert werden, Kommunikations-Verantwortungsteilung bzw. gemeinsame Verantwortung einlassen
	BIM kulturell nicht kompatibel	

14

Legende: einfach = Ziel, Lösungsanforderungen und Weg klar; kompliziert = Ziele, Lösungsanforderungen und Weg sind teilweise unklar; komplex = Ziele, Lösungsanforderungen und Weg sehr unklar

Lean Management	Projektallianz (agiles Projektmanagement)
Last Planner Methode / Lean Construction	Agiles PM mit partnerschaftlicher Vertragsgestaltung
Bei komplizierten oder komplexen Projekten	
Alle Projektgrößen	Mittelgroße bis große Projekte
Klassische Anwendung in der Ausführungsphase	Alle Phasen
	Visionsgetrieben, feedbackgetrieben, flexibel, frei
	Mit Vertrauen zum gemeinsamen Erfolg; setzt auf Werte und Prinzipien
Klassisch mit neuen Rollen (Lean-Moderator)	Organisation mit geteilter aber auch gemeinsamer Verantwortung für Prozess und Zielerreichung
Hoher Grad an Selbstorganisation	Hoher Grad an Selbstorganisation
Alle Formen, die kollektive Verantwortung fördern, möglich, hybride Prozesse und Verantwortungen müssen verankert werden	Allianz Verträge mit gemeinsamer Risikosphäre
Last Planner System	Vielfältige agile Methoden
Kulturworkshops (Kennenlernen, Awareness Kultur und Lean, Spielregeln)	Kulturworkshops (Kennenlernen, Awareness Kulturprinzipien für agiles Arbeiten, wertebasierende Spielregeln)
In den Phasen der Ausführung: <ul style="list-style-type: none"> ■ Prozesskonzeption (Arbeitspakete finden, ordnen) ■ Prozessplanung (mit Terminen und Meilensteinen) und Taktplan ■ Aufgabenmanagement 	
Standardisierter Baukasten mit regelbasierter und teilautomatisierter gemeinsamer Qualitätssicherung <ul style="list-style-type: none"> ■ Liste fehlender Vorleistungen, Maßnahmenliste ■ KPI (Zuverlässigkeit, Gründe nicht eingehaltener Zusagen) 	Regelbasierte, teilautomatisierte und teamintegrierte gemeinsame Qualitätssicherung
<ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenmehrwert/Kundenorientierung ■ ständige Prozessoptimierung ■ Pull-Prinzip ■ Flow-Prinzip ■ Kaizen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ interdisziplinäre Teams ■ Selbstorganisation (Ermächtigung, verteilte Verantwortung, klare Rollen) ■ Inspect & Adapt: regelmäßiges Liefern, Vorgehen laufend verbessern ■ Transparenz (nach innen und außen) ■ Fokus (Priorisieren und Limitieren) ■ Pull statt Push (für Commitment) ■ Kundenzentrierung (Zusammen mit den Stakeholdern)
Big Room mit standardisierter Visualisierung	Big Room mit vielfältiger Visualisierung
BIM, Digitale Kommunikationsplattformen, digitale Tools für »barrierefreie« Kommunikation	
Datenkonsistenz durch verteilte und gemeinsame Verantwortung und Projektübersicht für alle, weniger Änderungen bzw. effizienterer Umgang mit Änderungen	
Gute Integration von Lean, Agil und BIM	Optimale Integration von Lean, Agil und BIM
	Förderung der Kooperation durch vertraglich passende Basis
und Beziehungskompetenz muss gelernt werden, neue Methoden und Fehlerkultur müssen erlernt werden, alle Beteiligten müssen sich auf eine neue Vertrauen muss entstehen	
	Anwendung ist noch nicht so weit verbreitet, braucht daher Mut auf AG-Seite!
Erlernung eines strukturierten ausformulierten Baukastens, Moderation erforderlich	Auseinandersetzung mit neuen Vertragsfragen, aufwendiger Vergabeprozess

Public

Private

Partnership

Die PPP-Risikomatrix ist in Kooperation mit PHH Rechtsanwälte entstanden.

Risikoverteilung bei PPP-Projekten

Von Bernd Affenzeller

In Österreich haben PPP-Projekte einen schweren Stand. Zu Unrecht, wie Befürworter sagen. Denn PPP-Modelle schonen die öffentlichen Budgets, fördern Innovation und sorgen für eine höhere Bauqualität. Ein weiterer Vorteil für die öffentlichen Auftraggeber ist, dass das Risiko weitgehend von den privaten Partnern getragen wird – wie die in Zusammenarbeit mit PHH Rechtsanwälte entwickelte Risikomatrix des Bau & Immobilien Report zeigt.

Unter Public-Private-Partnership-Modellen versteht man in der Bauwirtschaft die Zusammenarbeit der öffentlichen Hand mit privaten Unternehmen bei Errichtung und Betrieb von Bauwerken. Das theoretische Spektrum reicht von Straßen über Schulen bis zu Krankenhäusern. Der Fantasie sind hier

kaum Grenzen gesetzt. Die Grundidee dahinter ist die Arbeitsteilung und die Konzentration auf die jeweilige Kernkompetenz.

Der private Partner übernimmt die Verantwortung für effiziente Leistungserstellung, die öffentliche Hand achtet auf das Gemeinwohl. Damit können große

Projekte ohne Erhöhung der Staatsschulden »Maastricht-neutral« errichtet werden, der private Partner erhält ab Betrieb ein Verfügbarkeitsentgelt. In der Bilanz der öffentlichen Hand gibt es somit keine Jahre mit sehr hohen Ausgaben für die Baukosten. PPP-Projekte wirken sich somit positiv auf das öffentliche Defizit aus. ▶

17

WELCHER BAUSTOFF FORMT SICH NACH DEINEN VORSTELLUNGEN?

DENK MAL NACH



Mehr auf
natürlich-beton.at

NATÜRLICH BETON

Beton ist der einzige Baustoff, den man in alle erdenklichen Formen, Farben und Strukturen bringen kann, bevor er aushärtet. Damit ist er der kreativste und innovativste Baustoff für Architektur und Design. Besonders schön: Beton schont auch die Umwelt mit seiner hervorragenden CO₂-Bilanz. Das macht Beton zum Baustoff für unsere Klimazukunft!

beton[®]
Werte für Generationen

PPP-Charakteristika im Überblick

■ **UMSETZUNG GROSSER PROJEKTE** ohne Erhöhung der Staatsschulden (Maastricht-Neutralität): Die Zahlungen des öffentlichen Partners erfolgen nach Fertigstellung des Projekts über den Zeitraum der Betriebsphase. In der Bilanz der öffentlichen Hand gibt es somit keine Jahre mit sehr hohen Ausgaben für die Baukosten.

■ **Förderung der Innovation:** Die Ausschreibung von PPP-Projekten basiert auf einer funktionalen Leistungsbeschreibung. Der öffentliche Auftraggeber gibt lediglich vor, welche Anforderungen und Funktionen das Projekt erfüllen muss. Der Weg zu diesem vorgegebenen Ziel ist den Bietern überlassen. Durch diese Wettbewerbssituation kommt es automatisch dazu, dass die Bieter innovative Wege finden, um die Chance auf Zuschlagserteilung zu erhöhen.

■ **Risikoverschiebung:** Die Verantwortung für den Bau und den Betrieb eines Projekts und die wesentlichen damit zusammenhängenden Risiken trägt der private Partner.

■ **Nutzung des Know-hows, der Ressourcen und der Erfahrung des privaten Partners:** Die öffentliche Hand hat unzählige Aufgaben und Verantwortungsbereiche. Für ein großes komplexes Projekt kann der öffentliche Partner einen privaten Partner wählen, der seine Expertise genau in dem gesuchten Bereich hat (z.B.: Medizintechnik).

Risikomatrix* PPP-Verträge (Quelle: PHH Rechtsanwälte)

Risiko	Beschreibung	Auftraggeber (AG)
Erforderliche Genehmigungen	Für PPP-Projekte sind etliche Genehmigungen erforderlich – wer trägt das Risiko dafür?	✓ (für bestimmte von ihm beizubringende Genehmigungen und für überlange Behördendauer)
Vom Grundstück ausgehende Risiken	Wer trägt das Risiko für Mehrkosten oder Verzögerungen, die aus folgenden Gründen auftreten: - kontaminierter Boden, - archäologische Funde - Auffinden von Kriegsmaterial	✓ (für längere Verzögerungen und höhere Mehrkosten)
Höhere Gewalt	Wer trägt das Risiko für Krieg, terroristische Aktivitäten, Generalstreiks, Hochwasser, Erdbeben oder sonstige Naturkatastrophen, Epidemien nach dem EpidemieG?	
Tauglichkeit des Vertragsgrundstücks	Das Grundstück wird grundsätzlich vom AG zur Verfügung gestellt. Wer trägt das Risiko, dass dieses Grundstück für den Bau und den Betrieb des Projekts geeignet ist?	
Verfügbarkeit und Instandhaltung	Im laufenden Betrieb muss das Projekt verfügbar und benutzbar sein und instandgehalten werden – wer trägt das Risiko, dass die dafür notwendigen Maßnahmen umfangreicher/teurer sind als geplant?	

18

In Großbritannien sind PPP-Projekte seit den 80er-Jahren fixer Bestandteil der Baukultur, auch in Deutschland wird kaum eine Autobahn nicht als PPP-Modell umgesetzt. Österreich ist sehr spät auf den Zug aufgesprungen, und das auch nur sehr zögerlich. Erste Straßenbauprojekte der Asfinag fanden kaum Nachahmer. »Das PPP-Modell wird in Österreich deutlich unter Wert geschlagen«, ist Annika Wolf, Partnerin bei PHH Rechtsanwälte, überzeugt. Die Kritik, mit der sich PPP-Projekte herumschlagen müssen, beruht laut Wolf oft auf falschen Annahmen und liefert falsche Begründungen. »Ein klassisches Vorurteil betrifft die Kosten«, sagt Wolf. Gerne wird argumentiert, dass die öffentliche Hand mit ihrer guten Bonität deutlich günstiger bauen kann. »Das ist



»Die Kritik an PPP-Modellen beruht oft auf falschen Annahmen und liefert falsche Begründungen«, sagt Annika Wolf, Partnerin bei PHH Rechtsanwälte.

* Übliche Risikoverteilung in österreichischen PPP-Verträgen, vorbehaltlich anderer Vereinbarungen

Subunternehmer BAU (SU Bau)	Subunternehmer Betrieb (SU Betrieb)	Erläuterung
✓ (für die Errichtungsphase)	✓ (für die Betriebsphase)	Der AG bleibt Eigentümer des Grundstücks und ist auch für die Erlangung und Erhaltung bestimmter aufgelisteter Genehmigungen verantwortlich (z.B. Baugenehmigung). Alle übrigen Genehmigungen fallen in das Risiko der PG. Durch die Back-to-back-Regelungen in den Subunternehmerverträgen reicht die PG dieses Risiko an den SU-Bau (für die Errichtungsphase) und den SU-Betrieb (für die Betriebsphase) weiter. Der AG trägt jedoch das Risiko, dass eine Genehmigung trotz korrekter Antragstellung überlange dauert.
✓ (für kurze Verzögerung und geringe Mehrkosten)		Der AG trägt das Risiko für Verzögerungen, die eine festgelegte Dauer überschreiten, und für Mehrkosten über einem bestimmten Schwellenbetrag. Die genauen Schwellenwerte sind von Projekt zu Projekt unterschiedlich und hängen u.a. von der Größe des Projekts ab. Unterhalb der Verzögerungsschwellen wird das Risiko, dass pönalisierte Termine nicht eingehalten werden können, von der PG auf den SU Bau überwältigt (back-to-back). Anfallende Vertragsstrafen sind dann auch vom SU Bau zu tragen.
✓ (für die Errichtungsphase)	✓ (für die Betriebsphase)	Die Regelungen für höhere Gewalt können sowohl den AG als auch die PG betreffen. Ist der AG oder die PG durch ein Ereignis höherer Gewalt nicht in der Lage, den Verpflichtungen nachzukommen, so ist er/sie von dieser Verpflichtung befreit. Pönalezahlungen sind nicht zu leisten. Vergütungsabzüge sind jedoch weiterhin durch die Vergabe von Maluspunkten möglich. Mehrkosten werden nicht ersetzt. Teilweise können diese Risiken durch Versicherungen abgedeckt werden. Das von der PG zu tragende Risiko für Vergütungsabzüge und Mehrkosten wird an die Subunternehmer weitergegeben (back-to-back).
✓ (für die Errichtungsphase)	✓ (für die Betriebsphase)	Gemäß PPP-Vertrag trägt das Risiko der Tauglichkeit des Grundstücks die PG. Dieses Risiko wird aufgrund des allgemeinen Back-to-back-Grundsatzes an den SU Bau (für die Errichtungsphase) und an den SU Betrieb (für die Betriebsphase) übertragen. Die Subunternehmer werden daher vor Angebotsabgabe die Tauglichkeit des Grundstücks überprüfen.
	✓	Unter dem PPP-Vertrag trägt die PG das volle Risiko der Verfügbarkeit und ist zur Instandhaltung des Projekts verpflichtet. Dieses Risiko wird jedoch aufgrund des Back-to-back-Grundsatzes an den SU Betrieb weitergegeben.

zwar richtig. Es wird aber vergessen, dass die öffentliche Hand für so große Projekte gar nicht aufgestellt ist«, ist Wolf überzeugt. Wohin es führen kann, wenn die öffentliche Hand selber baut, zeigen Beispiele wie das Krankenhaus Nord in Wien.

Viele Projekte, die nicht als Gesamtauftrag vergeben werden, dauern länger, werden teurer oder scheitern. Dazu kommt die Risikoverteilung. Während bei klassischen Projekten die öffentliche Hand das gesamte Risiko trägt, wandert bei PPP-Modellen die Verantwortung für den Bau und den Betrieb eines Projekts und die damit verbundenen Risiken zum privaten Partner (siehe Risikomatrix). »Das muss man alles in Rechnung stellen, die Fremdfinanzierung ist nur ein Puzzlestück der Gesamtkosten. Wird alles

berücksichtigt, kommen PPP-Projekte natürlich günstiger«, sagt Wolf.

>> PPP-Modelle fördern Innovation und Qualität <<

Neben der Vermeidung von Ausgaben-spitzen bei der Errichtung und der Übertragung des Risikos auf den privaten Partner haben PPP-Modelle für die öffentliche Hand noch weitere Vorteile. »Weil der Auftragnehmer für die Umsetzung verantwortlich ist, kann der Auftraggeber ergebnisorientiert denken«, erklärt Wolf. Die Ausschreibung von PPP-Projekten basiert auf einer funktionalen Leistungsbeschreibung. Der öffentliche Auftraggeber gibt lediglich vor, welche Anforderungen und Funktionen das Projekt erfüllen muss. Die Bieter müssen sich bei der

Angebotslegung überlegen, wie sie das Ziel erreichen. Und zwar kosteneffizient und lebenszyklusorientiert, weil der private Partner auch für den Betrieb zuständig ist. Durch diese Wettbewerbssituation kommt es automatisch dazu, dass die Bieter innovative Wege finden, um die Chance auf Zuschlagserteilung zu erhöhen. »Mit PPP-Modellen kann man sicherstellen, dass nicht am Bau gespart wird, weil sonst Erhaltung und Betrieb teurer werden«, sagt Wolf.

>> Viele Einsatzmöglichkeiten <<

Potenzial für PPP-Modelle sieht Wolf in praktisch allen Bereichen des öffentlichen Lebens, vor allem aber in der Verkehrsinfrastruktur, im Schul- und Krankenhausbau sowie im Breitbandausbau. ■



»Dieser Artikel ist in enger Zusammenarbeit mit Schiefer Rechtsanwälten und Heck + Partner Consult (HPC) entstanden.«

Preissteigerungen und Lieferkettenstörungen

Lieferengpässe und außergewöhnliche Preissteigerungen bei verschiedensten Baustoffen, allen voran Stahl, Beton, Holz, Dämmstoffe, Ziegel, dominieren die Bauwirtschaft seit Beginn des Jahres. Praktisch im Wochentakt erreichen die Branche neue Meldungen über Höchststände bei den Einkaufspreisen, überlange Lieferzeiten und fehlende Verfügbarkeiten von Materialien. Ein Ende ist – aus heutiger Sicht – scheinbar nicht absehbar. Vieles wurde in den vergangenen Monaten über die rechtlichen Auswirkungen auf Bauverträge bereits publiziert. Der vorliegende Beitrag nimmt das Thema genauer unter die Lupe!

Teil I: Auswirkungen der Preissteigerungen

Preissteigerungen und ihre bauwirtschaftlichen Folgen – »Mythos und Wirklichkeit«.

Mit Abschluss des Bauvertrages verpflichtet sich der Bauunternehmer/Auftragnehmer (AN) zur Ausführung einer (im Vertrag) definierten Bauleistung. Als Gegenleistung wird die Zahlung eines Entgelts durch den Werkbesteller/Auftraggeber (AG) vereinbart. Zumal sich die Steigerungen bei

den Einkaufspreisen auf den Verdienst des AN auswirken (also den Werklohn, den er mit dem Auftrag lukrieren möchte), liegt es nahe, in einem ersten Schritt die konkreten bauwirtschaftlichen Auswirkungen der gestiegenen Preise zu ermitteln. »Dieser Aspekt kommt in der aktuellen Diskussion eindeutig zu kurz«, meint dazu Martin Schiefer, Partner der Kanzlei Schiefer Rechtsanwälte. »Es mag sein, dass der Lieferant X dem AN in einem Informationsschreiben mitteilt, dass er die Preise für den Baustoff Y um 20 Prozent anhebt. Das ist unangenehm, sagt für sich allein aber noch nichts über



»Preiserhöhungen bei Baustoffen sind unangenehm, sagen für sich allein aber noch nichts über die Auswirkungen auf den Werklohn des Auftragnehmers aus«, sagt Martin Schiefer.

die Auswirkungen auf den Werklohn des AN beim konkreten Projekt.« Kalkulatorisch setzt sich der Werklohn aus mehreren Komponenten zusammen. Tatsächlich ist zu hinterfragen, welche Leistungen nach dem Vertrag geschuldet sind, welche Produkte/Produktgruppen von den Preissteigerungen betroffen sind und wie der AN in den betroffenen Positionen kalkuliert hat. Auf diese Weise muss ermittelt werden, welche Folgen die Preissteigerungen für das Gesamtergebnis zeitigen bzw. wie sich diese auf das vom AN dem Werklohn zugrunde gelegte Preisgefüge auswirken.

Das ist eine wirtschaftliche Operation und dient als Ausgangspunkt für die Ermittlung der Auswirkungen in rechtlicher Hinsicht.



»Die aktuellen Lieferengpässe sind nicht per se als höhere Gewalt einzustufen«, sagt Heinrich Lackner, Schiefer Rechtsanwälte.

>>Überblick: Umgang mit Preissteigerungen<<

Die Auswirkungen der gestiegenen Einkaufspreise auf den Vertrag hängen in erster Linie davon ab, ob ein Festpreis vereinbart wurde oder der Vertrag zu veränderlichen Preisen geschlossen worden ist – so weit, so gut. In beiden Fällen darf nicht außer Acht gelassen werden, dass dem AN ein sorgfältiges Vorgehen bei der Preiskalkulation unterstellt werden muss (objektiver Sorgfaltsmaßstab). Ohne Weiteres ist also davon auszugehen, dass erwartbare Preissteigerungen bei

Materialien in den Preisen einkalkuliert sind und nicht erwartbare Preissteigerungen im Wagnis – als Teil einer sorgfältigen Kalkulation – berücksichtigt wurden. »Die Rechtsprechung geht noch einen Schritt weiter, indem sie der Preisvereinbarung eine von AG und AN bewusst getroffene Risikoverteilung unterstellt«, ergänzt Heinrich Lackner, Rechtsanwalt bei Schiefer Rechtsanwälte, und verweist auf eine einschlägige Entscheidung des OGH vom 24.10.2013, 6 Ob 70/13g.

»Dies führt zu zwei wesentlichen Erkenntnissen im Umgang mit den aktuellen Preissteigerungen«, weiß dazu Detlef Heck, seines Zeichens Sachverständiger in bauwirtschaftlichen Angelegenheiten und Partner im Büro Heck + Partner in Graz. »Erstens ist das Ergebnis der bauwirtschaftlichen Betrachtung (Auswirkungen auf das Preisgefüge) um das Ausmaß der erwartbaren Preissteigerungen und den Wagniszuschlag zu bereinigen.« Dazu Schiefer: »Rechtlich relevant sind Preissteigerungen bzw. die bauwirtschaftlichen Auswirkungen im Preisgefüge nur, soweit sie darüber hinausgehen.« Heck weiter: »Zweitens ist zwischen Festpreisverträgen und Verträgen mit veränderlichen Preisen zu differenzieren.« Bei Festpreisen stellt sich die Frage nach einem nachträgli-

chen Eingriff in die Preisvereinbarung. Florian Müller, Mitarbeiter bei Heck + Partner, fügt hinzu: »Bei Vereinbarung eines veränderlichen Preises ist zu prüfen, inwieweit eine Preissteigerung vom vereinbarten Index erfasst wird.«

Wie sich diese Herangehensweise in der Praxis umsetzen lässt und zu welchem Ergebnis man hierbei unter Umständen gelangt, zeigt der Überblick auf der nächsten Seite:



»Das Ergebnis der bauwirtschaftlichen Betrachtung im Sinne der Auswirkungen auf das Preisgefüge muss um das Ausmaß der erwartbaren Preissteigerungen und den Wagniszuschlag bereinigt werden«, sagt Detlef Heck, Heck + Partner Consult (HPC).

BETON. DAS FUNDAMENT DER ZIVILISATION.



KIRCHDORFER
INDUSTRIES

Rohstoffe

Zement

Transportbeton

Betonfertigteile

Verkehrsleitwände



Überblick: Wie wirken sich die gestiegenen Kosten für Bauprodukte auf bestehende Verträge aus und welche Rechtsfolgen lassen sich daraus ableiten? Preiskalkulation, Berücksichtigung von Risiken

	Festpreise
Kalkulatorische Annahmen des Bieters/AN	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erwartbare Preissteigerungen sind in die Preise einzukalkulieren ■ Preissteigerungen bzw. Schwankungen im Rahmen des »Üblichen« sind zu erwarten, Ermittlung z. B. anhand von Erfahrungswerten, statistischen Daten
Berücksichtigung von Risiken	<ul style="list-style-type: none"> ■ Risiken anlässlich der Kalkulation sind grds. über das Wagnis zu berücksichtigen und mit diesem abgegolten ■ Eklatante Preissteigerungen fallen unter den Begriff des Risikos ■ Wagnis = Gefahr eines Verlusts oder einer Fehlentscheidung (ÖNORM B 2061)
Wagniszuschlag	<ul style="list-style-type: none"> ■ Deckt allgemeines Unternehmerrisiko sowie das baustellenbezogene Wagnis ab ■ Sorgfältige Ermittlung des Wagniszuschlags anlässlich der Kalkulation (§ 1299 ABGB), im Wege einer Risikoanalyse
Auswirkungen auf das wirtschaftliche Ergebnis des AN	Festpreise
Ermittlung der bauwirtschaftlichen Auswirkungen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ermittlung der konkreten Auswirkungen iSe »Gesamtbetrachtung« ■ Berechnung: Gesamtbetrachtung – erwartbare Preissteigerung – Wagniszuschlag = bauwirtschaftliche Auswirkungen
Mögliche Szenarien	<ul style="list-style-type: none"> ■ (1) Bieter/AN kann den Deckungsbeitrag nicht mehr erwirtschaften (Verlust) ■ (2) Bieter/AN erwirtschaftet den Deckungsbeitrag (»Nullergebnis«) ■ (3) Bieter/AN erwirtschaftet weniger Gewinn
Auswirkungen auf den Vertrag und Rechtsfolgen	Festpreise
Vertragsfolgen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Festpreisabrede. Vertrag lässt keine Preisanpassung zu
Rechtsfolgen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kein Recht des Bieters/AN auf Anpassung des Vertrags, wenn der Deckungsbeitrag erwirtschaftet werden kann oder lediglich der Gewinn geschmälert wird (Gewinnerzielung ist zur Gänze Risiko des Bieters/AN) ■ Wird der Deckungsbeitrag nicht erwirtschaftet (Verlust) -> grds. kein Anspruch auf Anpassung des Vertrags (bewusste Risikoaufteilung durch Festpreisvereinbarung) ■ Recht des Bieters/AN zur Vertragsaufhebung bei »Unerschwinglichkeit« der Leistung (Fall der nachträglichen Unmöglichkeit)



Quelle: Schiefer Rechtsanwälte/Heck + Partner Consult (HPC)

veränderliche Preise

Preissteigerung durch Mechanismus der Preisumrechnung

Risiko aus dem gewählten Index bzw. Warenkorb und aus dem gewählten Mechanismus der Preisumrechnung

wie bei Festpreisen

veränderliche Preise

- Ermittlung der konkreten Auswirkungen iSe »Gesamtbetrachtung«
- Berücksichtigung der erwartbaren Preissteigerungen sowie Wagnis
- Anwendung der vereinbarten Preisgleitung/Preisanpassung

- (1) Index bildet die Preissteigerung ab
- (2) preistreibende Kostenart ist unterrepräsentiert
- (3) preistreibende Kostenart ist im Index nicht enthalten

veränderliche Preise

1.) Vereinbarter Index bildet die Preissteigerung ab

- Berechnung: Anwendung des vereinbarten Index auf die betroffenen Waren/Produkte/Produktgruppen

2.) Vereinbarter Index bildet die Preissteigerung nicht ab

- preistreibende Kostenart ist im Warenkorb **unterrepräsentiert**
- Auslegung der Regelung im Vertrag:
 - einfache Vertragsauslegung (§ 914 f ABGB);
 - uU ergänzende Vertragsauslegung;
 - Anwendung von Normen (ÖNORM B 2111);

3.) Vereinbarter Index bildet die Preissteigerung nicht ab

- preistreibende Kostenart ist im Warenkorb **nicht enthalten**
- Auslegung der Regelung im Vertrag:
 - einfache Vertragsauslegung (§ 914 f ABGB);
 - uU ergänzende Vertragsauslegung; Anwendung von Normen, z. B. 2%-Regelung der ÖNORM B 2111 (Pkt. 5.8)

- Anwendung des Vertrages, wenn Preissteigerungen vom Index abgebildet werden
- Wird die Preissteigerung nicht abgebildet: je nach Ergebnis der Vertragsauslegung – Recht des Bieters/AN auf Anpassung des Warenkorbs oder Zusammenstellung eines »individuellen Warenkorbs« (vgl. Pkt. 5.8 ÖNORM B 2111)
- uU Recht des Bieters/AN auf Anpassung des Vertrages im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung (Preisentwicklung wäre ex ante berücksichtigt worden)
- Einvernehmliche Vertragsänderung → uU Problem der vergaberechtlichen Zulässigkeit bei öffentlichen AG (§ 365 BVerfG 2018)

Teil II. Auswirkungen der Lieferkettenstörungen



»Bei Vereinbarung eines veränderlichen Preises ist zu prüfen, inwieweit eine Preissteigerung vom vereinbarten Index erfasst wird«, erklärt Florian Müller, Heck + Partner Consult (HPC).

Lieferengpässe, Verzögerungen und Stillstände auf der Baustelle – wer trägt das Risiko?

Bei der Frage, wer die Konsequenzen aus einem Lieferengpass und daraus folgend die Konsequenzen aus Verzögerungen oder Stillständen auf der Baustelle zu tragen hat, ist danach zu differenzieren, welcher Vertragspartner die Gefahr der Verwirklichung eines solchen Ereignisses trägt. »Die Herangehensweise ähnelt insoweit dem Umgang mit den Preissteigerungen, als es letzten Endes ebenfalls um eine Verteilung des Risikos geht«, so Schiefer. »Im Unterschied dazu wirken sich Lieferengpässe auf die Bauausführung aus, bewirken im Sinne der ÖNORM B 2110:2013 also eine Leistungsabweichung, was bei bloßen Preissteigerungen nicht der Fall ist«, merkt Schiefer an. Deshalb kann aus einer bloßen Preissteigerung auch kein Anspruch auf Vertragsanpassung nach Pkt. 7.4 ÖNORM B 2110:2013 abgeleitet werden.

Werden von einem AN Forderungen auf Bauzeitverlängerung und/oder Vergütung von Mehrkosten gestellt (Sicht des AG) bzw. tritt infolge von Lieferengpässen eine Störung der Leistungserbringung ein (Sicht des AN), ist als Vorfrage zu beantworten, in welche Risikosphäre die Lieferkettenstörung fällt. Allgemeiner Konsens ist, dass zwischen der Sphärenzuordnung nach dem ABGB und jener nach der ÖNORM B 2110 unterschieden werden muss, da die ÖNORM B 2110 in gewissen Punkten eine vom Gesetz (ABGB) abweichende Zuordnung vornimmt. Allgemeiner Tenor: als Folge der ►



Überblick: Auswirkungen der Lieferkettenstörungen auf bestehende Verträge und deren Rechtsfolgen

Vorfrage: Prüfung der Sphärenzuordnung

Anwendung des ABGB

Zuordnung zur Sphäre des AG oder des AN

- Lieferkettenstörung als Umstand aus der »neutralen Sphäre«, Qualifikation als Fall der höheren Gewalt irrelevant
- Neutrale Sphäre ist vom AN zu vertreten (vgl. § 1168 Abs. 1 ABGB)

Auswirkungen und Rechtsfolgen der Lieferkettenstörung

Anwendung des ABGB

Mehrkostenforderung des AN bei Störung der Leistungserbringung

- Kein Anspruch des Bieters/AN auf Vergütung von Mehrkosten und Bauzeitverlängerung

Pönale

- Bieter/AN wird in der Regel kein Verschulden treffen (Einzelfallbeurteilung, gegebenenfalls zu prüfen)
- Verpflichtung zur Pönalezahlung ist abhängig von der Regelung im Vertrag: verschuldensunabhängige Pönale muss vereinbart werden, ansonsten (kein Verschulden) keine Pönalepflicht
- Richterliches Mäßigungsrecht ist zwingend (§ 1336 ABGB); tatsächlich eingetretener Schaden als wichtigstes Mäßigungskriterium

Auswirkungen auf die Vertragstermine

- Vertragstermine verschieben sich (Grundsatz)
- Neue Termine sind nur pönalisiert, falls der Bauzeitplan nicht »über den Haufen geworfen« wird
- Möglichkeit der einvernehmlichen Festsetzung neuer Termine samt Pönale

Rücktritt vom Vertrag?

- Bieter/AN: kein Rücktrittsrecht bei temporärer Lieferkettenstörung, nur bei Unmöglichkeit
- AG: bei temporärer Lieferkettenstörung Nachfristsetzung und Rücktritt nach § 918 Abs. 1 ABGB; Rücktritt bei Unmöglichkeit

Schadenersatz

- Schadenersatzansprüche des AG wegen Verzögerung oder Unterbleiben der Ausführung nur bei Verschulden des Bieters/AN
- Einzelfallbeurteilung, gegebenenfalls zu prüfen
- Änderung der Sphärenzuordnung bei Verschulden im Zusammenhang mit der Lieferkettenstörung (dynamische Betrachtung)
- Schadenminderungspflicht des Geschädigten (§ 1304 ABGB)

weltweiten COVID-19 Pandemie liege ein Fall »höherer Gewalt« vor. Diese falle gemäß Pkt. 7.2.1 in die Sphäre des AG. Nach dem ABGB gingen sie als Umstände aus der neutralen Sphäre zulasten des AN.

»Gehen wir ein wenig in die Tiefe, ist zu erkennen, dass die aktuellen Lieferengpässe nicht per se als höhere Gewalt einzustufen sind«, gibt Lackner zu bedenken. »Wenn etwa heimische Produzenten nach Übersee verkaufen, weil dort bessere Preise zu erzielen sind, hat das nichts mit höherer Gewalt zu tun. Solches fällt unter das Marktrisiko, welches Pkt. 7.2.1 ÖNORM B 2110 nicht vor Augen hat.«

»Aus einer bloßen Preissteigerung kann kein Anspruch auf Vertragsanpassung abgeleitet werden.«

>>Überblick: Umgang mit Lieferkettenstörungen und Lieferengpässen<<

Nachfolgend werden die Auswirkungen der Lieferkettenstörungen und Lieferengpässe auf Bauverträge dargestellt.

Aus der Übersicht lässt sich ableiten, welche Probleme bei der Abwicklung eines Vertragsverhältnisses auftreten (können) und

wie mit diesen umzugehen ist. Die Folgen sind durchwegs komplex und auch für Themen im Zusammenhang mit Mehrkostenforderungen, Ansprüchen auf Bauzeitverlängerung und Pönalen relevant.

Der Einfachheit halber ist die Darstellung auf das ABGB und die Regelungen der ÖNORM B 2110 beschränkt. ■

Quelle: Schiefer Rechtsanwälte/Heck + Partner Consult (HPC)

ÖNORM B 2110/individueller Vertrag

- Pkt. 7.2.1: Ereignisse, die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht vorhersehbar waren und vom AN nicht in zumutbarer Weise abwendbar sind, fallen in die Sphäre des AG
- Prüfung der konkreten Lieferkettenstörung anhand dieser Kriterien; liegen die Voraussetzungen vor, fällt die Lieferkettenstörung in die Sphäre des AG
- uU abweichende Regelung im individuellen Vertrag!

ÖNORM B 2110/individueller Vertrag

- Unter den Voraussetzungen des Pkt. 7.2.1 hat der AN Anspruch auf Vergütung von Mehrkosten und Bauzeitverlängerung
- Rechtzeitige Anmeldung nach Pkt. 7.3.2
- Vorlage einer prüffähigen Mehrkostenforderung gemäß Pkt. 7.4.1
- Ermittlung auf Basis des Vertrages gemäß Pkt. 7.4.2
- Anspruchsverlust, wenn die Anmeldung nicht rechtzeitig erfolgt (Pkt. 7.4.3)
- uU abweichende Regelungen im individuellen Vertrag!
- Fällt die Lieferkettenstörung in die Sphäre des AG (siehe oben), keine Verpflichtung zur Pönalezahlung durch den AN

- Vertragstermine verschieben sich (Grundsatz)
- Neue Termine sind gemäß Pkt. 6.5.3.1 nur bei einvernehmlicher Verlängerung der Leistungsfrist und ausdrücklicher Bezeichnung pönalisiert
- uU abweichende Regelung im individuellen Vertrag!

- Regelungen des ABGB gelten auch bei Vereinbarung der ÖNORM B 2110
- Rücktritt nach Pkt. 5.8.1 Abs. 6, wenn die Erbringung wesentlicher Leistungen nicht möglich ist und die Behinderung länger als drei Monate dauert oder dauern wird; Vergütung der Leistungen und Mehrkosten gemäß Pkt. 5.8.3
- uU abweichende Regelungen im individuellen Vertrag!

- Schadenersatzansprüche eines Vertragspartners wegen Verzögerung oder Unterbleiben der Ausführung nur bei Verschulden
- Einzelfallbeurteilung, gegebenenfalls zu prüfen
- Änderung der Sphärenzuordnung bei Verschulden im Zusammenhang mit der Lieferkettenstörung (dynamische Betrachtung)
- Haftungsbeschränkungen in Pkt. 12.3 beachten (gelten aber nicht bei Rücktritt)
- Schadenminderungspflicht des Geschädigten (§ 1304 ABGB)



Energiegemeinschaften – Recht und Finanzierung

Von Bernd Affenzeller

Seit 2017 bietet das Elektrizitätswirtschafts- und -organisationsgesetz (ElWOG) die Möglichkeit von gemeinschaftlichen Erzeugungsanlagen. Allerdings war es bislang nicht möglich, mehrere Mitglieder über das öffentliche Verteilernetz zu verbinden. Entsprechend überschaubar war der Erfolg. Jetzt bekommt das Thema neuen Schwung. Mit dem Erneuerbaren-Ausbau-Gesetz und einer Novelle des ElWOG wird die Grundlage für Erneuerbare-Energie-Gemeinschaften (EEG) und Bürgerenergiegemeinschaften (BEG) geschaffen (siehe Übersicht). »In Zukunft kann das Verteilernetz genutzt werden und das sogar zu vergünstigten Konditionen. Damit können auch Mitglieder verbunden werden, die nicht im

selben Gebäude oder Gebäudeverbund leben«, erklärt Dominik Kurzmann, Experte für Energierecht und Finanzierungen von Energieprojekten bei PHH Rechtsanwälte. Mit der Bürgerenergiegemeinschaft können sogar Bundesländergrenzen überschritten werden. Weil dafür aber höhere Netzkosten anfallen, glaubt Kurzmann, dass sich EEG gegenüber BEG wohl durchsetzen werden.

»» Großes Interesse ««

Österreich will bis zum Jahr 2030 100 Prozent des Stroms aus erneuerbaren Energien produzieren. Einen wesentlichen Beitrag dazu sollen Energiegemeinschaften liefern. Sie ermöglichen eine lokale und dezentrale Produktion von erneuerbarer Energie

und bieten mit reduzierten Gebühren und zusätzlichen Förderungen eine preisstabile Unabhängigkeit vom Energiemarkt. Die Mitglieder können gemeinsam Energie erzeugen, verbrauchen, speichern und verkaufen.

Das Interesse an Energiegemeinschaften ist groß. »An uns treten Gemeinden, Anlagenbauer und Energieversorger heran, um gemeinsame Möglichkeiten auszuloten«, sagt Kurzmann. Die Anlagenbauer wollen Photovoltaikanlagen errichten, wofür in vielen Fällen Umwidmungen der Gemeinden nötig sind. Die Gemeinden können selbst Teil der Energiegemeinschaft sein und zusätzlich ihren Bürgern günstige Energie zur Verfügung stellen. Und die Energieversorger stellen ihre Netze zur Verfügung und bieten

Bis zum Jahr 2030 sollen in Österreich 100 Prozent des Stroms aus erneuerbaren Energien stammen. Einen wesentlichen Beitrag dazu können Energiegemeinschaften liefern. Die Grundlagen dafür wurden im Sommer vom Nationalrat geschaffen. Damit öffnen sich nicht zuletzt für die Bau- und Immobilienbranche spannende neue Geschäftsfelder. Ein Überblick über die rechtlichen Aspekte und verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten



Über PHH Rechtsanwälte

■ PHH RECHTSANWÄLTE IST eine der führenden Wirtschaftskanzleien Österreichs und wurde national und international mehrfach ausgezeichnet. Im Energiebereich bietet die Kanzlei langjährige Expertise bei der Entwicklung, Errichtung, Akquisition und Finanzierung von Energie- und Infrastrukturprojekten sowie im Umwelt-, Vergabe- und Gesellschaftsrecht.

Info: www.phh.at

erneuerbare Energiegewinnung stellt laut Gönitzer aufgrund des aktuellen Zinsniveaus und den attraktiven Fördermöglichkeiten aktuell kein Problem dar. Allerdings wäre es wichtig, dass zukünftig auch die Planungsphase gefördert wird. »Wenn man hier in Vorleistung gehen muss, könnte das zu einem echten Hemmschuh werden«, ist Škiljan überzeugt.

>> Gesellschaftsform & Partner <<

Eine zentrale Herausforderung für

Dienstleistungen rund um die aus dem ELWOG entstehenden Rechte und Pflichten.

>> Chance für die Immobilienwirtschaft <<

Großes Interesse ortet auch Lorena Škiljan, Managing Partner der Nobile Group, die im Bereich erneuerbarer Energien neue Geschäftsmodelle und Technologien entwickelt. Einen besonderen Schwerpunkt bilden dabei Erneuerbare-Energie-Gemeinschaften. Die Nachfrage kommt nicht zuletzt aus der Bau- und Immobilienbranche. »Bauträger, Architekten und Baufirmen sind sehr interessiert«, sagt Škiljan. Unter dem Stichwort der Sektorkopplung kann die Erzeugung von erneuerbarem Strom und Wärme miteinander verbunden werden. »Das ist eine logische Erweiterung der Wertschöpfung. Rund um das Gebäude entsteht ein eigenes Ökosystem«, ergänzt Geschäftsführer und Co-Founder Peter Gönitzer, CEO der Nobile Group. Während bislang die Erlöse vor allem aus der Vermietung oder dem Verkauf der Immobilie gekommen ist, können Energiegemeinschaften eine neue Erlössäule bilden. Photovoltaikanlagen auf Dachflächen können an Energiegemeinschaften verpachtet



»Für eine funktionierende Energiegemeinschaft braucht es neben einer passenden Gesellschaftsform auch die richtigen Partner«, sagt Dominik Kurzmann, PHH Rechtsanwälte.

werden, Bauträger und Immobilieneigentümer können aber auch selbst Teil der Energiegemeinschaft werden. »Mit den Eigentümern oder Mietern hat man fixe Abnehmer und man schafft einen kalkulierbaren Mehrumsatz ohne konjunkturelle Schwankung«, so Gönitzer. Wird die überschüssige Energie lediglich ins Netz eingespeist, ist mit bescheidenen Renditen von 1-3 % zu rechnen. »Versorgt man aber die Umgebung mit, steigen die Renditen auf 5-6 %«, erklärt Gönitzer.

Die Finanzierung der Infrastruktur für

Energiegemeinschaften wird es sein, die richtige Gesellschaftsform zu finden. Während viele in erster Linie an die Vereinsform denken, ist Kurzmann skeptisch. »Es braucht klare Strukturen und eine Corporate Governance, die Haftungsfragen müssen geklärt sein«, sagt Kurzmann, der die Genossenschaft favorisiert. Wie Energiegemeinschaften verfolgen auch Genossenschaften einen Förderzweck. Ähnlich wie bei einem Verein, aber anders als bei Kapitalgesellschaften können auch die Mitglieder leicht wechseln und neue Mitglieder ►

Energiegemeinschaften im Überblick

Die vorliegende Übersicht entstand in Zusammenarbeit mit PHH Rechtsanwälte

	Gemeinschaftliche Erzeugungsanlagen seit 2017	Neu: Erneuerbare-Energie-Gemeinschaften	Neu: Bürgerenergie-gemeinschaften	Erläuterung
Ziel	Erzeugung und Nutzung von elektrischem Strom durch mehrere Parteien z.B. in einem Wohnhaus	Erzeugung, Verbrauch, Speicherung und Verkauf von Energie aus erneuerbaren Energiequellen unter Nutzung eines Verteilernetzes	Erzeugung, Verbrauch, Speicherung und Verkauf von elektrischem Strom aus erneuerbaren Energiequellen unter Nutzung eines Verteilernetzes	Grundsätzlich sieht das EIWOG schon seit 2017 die Möglichkeit einer gemeinschaftlichen Erzeugungsanlage vor. Allerdings war es bisher nicht möglich, mehrere Mitglieder über das öffentliche Verteilernetz zu verbinden. Die in den Novellen vorgesehenen Energiegemeinschaften gehen somit weit über das Konzept der gemeinschaftlichen Erzeugungsanlage hinaus.
Lokalität	<p>■ Extreme räumliche Nähe (Verteilernetz steht nicht zur Verfügung) Auf einem Wohnhaus wird eine PV-Anlage errichtet und der Strom kann von den Eigentümern verbraucht werden.</p>	<p>■ Räumliche Nähe In einem Ort schließen sich drei Haushalte zusammen, um gemeinsam auf geeigneten Dächern eine PV-Anlage zu errichten. Die erzeugte Energie können die Mitglieder zu vergünstigten Konditionen nutzen. Die Gemeinschaft kann den Überschuss auch speichern oder verkaufen</p>	<p>■ Keine räumliche Begrenzung Drei Gemeinden entschließen sich, gemeinsam ein Wasserkraftwerk, eine PV-Freiflächenanlage oder einen Windpark zu errichten. Die Gemeinden müssen dabei nicht in unmittelbarer Nachbarschaft liegen, sondern können auch in unterschiedlichen Bundesländern liegen.</p>	Im Unterschied zu Energiegemeinschaften können sich Bürgerenergiegemeinschaften über Bundesländergrenzen hinweg zusammenschließen.
Was wird erzeugt	Elektrische Energie	Alle erneuerbaren Energien	Ausschließlich elektrische Energie, schließen nicht-erneuerbare Technologien nicht aus	Erneuerbare Energiegemeinschaften können etwa auch ein Biomassekraftwerk betreiben oder auf reine Wärmegewinnung setzen. Bürgerenergiegemeinschaften könnten theoretisch auch ein Kohlekraftwerk bauen.
Mitglieder + Anteilseigner	Mindestens zwei oder mehrere Parteien; natürliche oder juristische Person oder eingetragene Personengesellschaft.	Natürliche Personen, Gemeinden, Rechtsträger von Behörden in Bezug auf lokale Dienststellen und sonstige juristische Personen des öffentlichen Rechts oder KMU.	Natürliche sowie juristische Personen und Gebietskörperschaften.	Bürgerenergiegemeinschaften haben einen weiteren Mitgliederkreis.
Entscheidungsmacht/ Kontrolle		Anteilseigner oder Mitglieder in der Nähe der Projekte	Natürliche Personen, Gebietskörperschaften, einschließlich Gemeinden und KMUs, die nicht primär im Energiesektor tätig sind	
Organisationsformen	Es handelte sich dabei um keine Erfolgsgeschichte. Die Eigentumsverhältnisse an einer solchen Anlage müssen vertraglich geregelt sein.	Prinzipiell können Energiegemeinschaften als gemeinnützige Vereine, Personengesellschaften, Genossenschaften, Kapitalgesellschaften oder ähnliche Vereinigungen gegründet werden. Wichtig ist die Gemeinnützigkeit, Hauptzweck soll das Erzielen von Umwelt-, Wirtschafts- oder sozialen Gemeinschaftsvorteilen sein.		Energiegemeinschaften sollen im Sinne der Gemeinnützigkeit ohne vorrangige Gewinnabsicht agieren.



»Der CO₂-Fußabdruck wird in Zukunft den Wert einer Immobilie maßgeblich mitbestimmen. Nicht nur bei der Veräußerung, sondern auch in der Bilanzierung. Entsprechend groß ist das Interesse an erneuerbaren Energiegemeinschaften«, sagen Lorena Škiljan und Peter Gönitzer, Nobile Group.

aufgenommen werden. Da werde sich laut Kurzmann in absehbarer Zeit ein Standard durchsetzen.

Eine weitere Herausforderung sind die richtigen Partner. »Für alles, was ich nicht selbst abdecken kann, muss ich externe Ex-

perten ins Boot holen«, so Kurzmann.

>> Der letzte Schritt <<

Das für Energiegemeinschaften nötige EAG und die Novelle des EIWOG wurden in der letzten Sitzung des Nationalrats vor

Über Nobile Group

■ **NOBILEGROUP**, ein Beratungsunternehmen und Projektentwickler für erneuerbare Energielösungen, wurde 2019 von Lorena Škiljan und Peter Gönitzer gegründet. Die beiden vereint eine langjährige Expertise im Energie- und Infrastruktursektor. Nobilegroup entwickelt gemeinsam mit kommunalen Kunden und Unternehmen Energiegemeinschaften und individuelle Energielösungen.

Info: www.nobile-group.com

der Sommerpause verabschiedet. Für Kurzmann, Gönitzer und Škiljan war das ein enorm wichtiger Schritt. »Das Interesse ist groß. Gemeinden, Anlagenbauer, Energieversorger und die Wohnbaugenossenschaften – alle wollen loslegen«, sagt Kurzmann, der vom Erfolg des Konzepts überzeugt ist – ebenso wie Gönitzer und Škiljan, die davon ausgehen, dass es in drei bis fünf Jahren in Österreich mehrere tausend Energiegemeinschaften geben wird. »Den Anfang wird der Strom machen, dann werden Wärme und Elektromobilität dazukommen.« ■

Fotos: Nobile Group

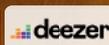


BAU-POD

Jetzt abonnieren!

Der Podcast für visionäre Erbauer und kühle Rechner.

Das Themenspektrum am Bau reicht von spektakulären Bauprojekten bis in eine digitale und nachhaltige Zukunft. In unserem Podcast hören Sie die Geschichten dazu. Sie handeln von Pioniergeist, Mut, Kompetenz und leidenschaftlicher Hingabe und von Persönlichkeiten, die all das in sich vereinen.

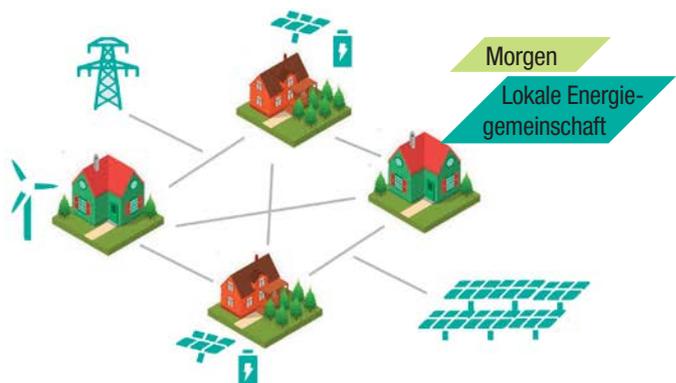


Energieversorgung im Wandel

Heute



Morgen



NEUE VERHÄLTNISSE. An die Stelle der klassischen Lieferant-Kunden-Beziehung tritt der Gemeinschaftsgedanke mit gleichberechtigten Partnern.

Finanzierungsbeispiele für Energiegemeinschaften

(Quelle: PHH Rechtsanwälte)

30

	Variante A	Variante B	Variante C	Variante D
Anlagenbau	Gemeinde beauftragt Bau der Anlage und ist Eigentümer der Anlage.	Energiegemeinschaft pachtet Anlage von Anlagenbauer. Anlagenbauer bleibt Eigentümer.	Anlage wird nicht an Energiegemeinschaft verpachtet, sondern an ein Mitglied, etwa eine Gemeinde.	Die Energiegemeinschaft oder eines ihrer Mitglieder bringt den Grund ein, auf dem die Anlage errichtet wird bzw. ist.
Betrieb der Anlage und Nutzung der Energie	Gemeinde betreibt die Anlage selbst und ist für den Netzbetrieb sowie die Abrechnung verantwortlich. Die Mitglieder erhalten den Strom zu vergünstigten Konditionen.	Netzbetrieb und Abrechnung erfolgt durch einen externen Service Provider, der ein Serviceentgelt an die Energiegemeinschaft verrechnet. Mitglieder zahlen Strombezug zu begünstigten Konditionen und Anteil an der Pacht an die Energiegemeinschaft.	Der Anlagenpächter deckt den Eigenbedarf und gibt den Überschuss an die Energiegemeinschaft weiter. Die restlichen Mitglieder bezahlen zu vergünstigten Konditionen ihren Strombezug.	Der Anlagenbauer pachtet den Grund, auf dem die Anlage errichtet wird und verpachtet die Anlage wiederum an die Energiegemeinschaft. Die Mitglieder erhalten auch hier den Strom zu vergünstigten Konditionen und zahlen einen Anteil der Pacht.
Verkauf Überschuss: Dieser Schritt ist in allen Varianten gleich	Die Energiegemeinschaft verkauft den überschüssigen Strom und speist ihn in das Verteilernetz ein. Der Verkaufserlös fließt an die Gemeinschaft und kommt den Mitgliedern zugute.			
Vorteile	Die Gemeinde ist Eigentümerin und die Gemeinschaft Betreiberin der Anlage und unabhängig von Dritten Dienstleistern.	Die Energiegemeinschaft lagert alle Risiken an externe Partner aus.	Diese Variante kann sinnvoll sein, wenn der Hauptpächter bereits mit dem Anlagenbauer in Vertragsbeziehung steht.	In diesem Fall könnte der Grund z.B. zu vergünstigten Konditionen zur Verfügung gestellt werden, was wiederum die Gesamtkosten für die Gemeinschaft minimiert.
Risiken	Sowohl der Anlagenbau als auch der Betrieb bedeuten für die Gemeinschaften ein hohes finanzielles Risiko und Pflichten im Sinne des EIWOG. Nur bei entsprechender Expertise innerhalb der Gemeinschaft und/oder kleineren Anlagen empfehlenswert.	Um dennoch einen wirtschaftlichen Nutzen für die Mitglieder zu generieren, braucht es eine gewisse Anlagengröße.	Abhängigkeit der anderen Mitglieder vom Hauptpächter. Denn dieser deckt zuerst seinen Eigenbedarf ab, erst dann profitieren die restlichen Mitglieder.	Abhängigkeit der Gemeinschaft vom Grundeigentümer. Ist daher vor allem sinnvoll, wenn es sich etwa um einen Besitz einer Gemeinde handelt.



intelligent 2.0
MACHINE CONTROL

Komatsu PC210LCi-11

Der Komatsu PC210LCi-11 überzeugt durch die Qualität und alle Vorteile, die auch das Standardmodell auszeichnen. Sein besonderer Wettbewerbsvorsprung liegt in der weiter verbesserten, ab Werk integrierten intelligenten Maschinensteuerung 2.0 von Komatsu. Der Fahrer kann sich voll und ganz auf den Einsatz konzentrieren, während das System sicherstellt, dass nur genau so viel Material bewegt wird, wie geplant.



Der vorliegende Artikel ist in enger Zusammenarbeit mit Pochmarski Kober Rechtsanwälte entstanden.



Checkliste Gewährleistungsrecht

	Kurz gesagt	Beispiel
Gewährleistung: Begriff und Abgrenzung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Abweichen der tatsächlich geleisteten von der vertraglich geschuldeten Leistung ■ Keine Vereinbarung notwendig ■ Unabhängig von Verschulden oder Kausalität ■ Dispositives Recht 	<p>Als »prominente« Baumängel sind etwa Risse im Putz und Mauerwerk, undichte Fenster- und Türleibungen, schlecht gegossene Estriche oder auch zu dünne oder schlecht befestigte Abdichtungsbahnen zu nennen.</p> <p>Zum Gewährleistungsausschluss im Rahmen der guten Sitten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Bei Geschäften zwischen einem Unternehmer und einem Verbraucher (Verbrauchergeschäft) ist ein Gewährleistungsausschluss vor Kenntnis des Mangels gänzlich unzulässig. ■ Zwischen Unternehmern (Unternehmergeschäft) sowie zwischen Privaten (Privatgeschäft) ist ein Gewährleistungsverzicht bis zur Grenze der Sittenwidrigkeit zulässig, erstreckt sich aber nicht auf arglistig verschwiegene Mängel und das Fehlen ausdrücklich zugesicherter Eigenschaften. ■ Ein Ausschluss der Gewährleistungshaftung ist auch bei völliger Unbrauchbarkeit des Kaufobjekts unwirksam.
Gewährleistungstatbestand (Mangel)	<ul style="list-style-type: none"> ■ Konkreter Fehlerbegriff muss im Zeitpunkt der Übergabe vorliegen <p>Arten von Mängeln:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sach- und Rechtsmangel ■ Behebbarer – unbehebbarer Mangel ■ Geringfügiger – nicht geringfügiger Mangel 	<p>Baumängel sind unzureichende Zustände technischer Natur, also die Abweichung des Ist-Zustandes eines Bauwerks vom geschuldeten Sollzustand.</p> <p>Liegen Baumängel vor, so ist es grundsätzlich wichtig, diese entsprechend zu dokumentieren. Dies bedeutet, dass man Fotos der Baumängel anfertigt und allenfalls sonstige Beweismittel (z.B. Werkstoffe) sichert.</p> <p>Zwischen Übergeber und Übernehmer wird eine besonders hohe Heizleistung vereinbart und von der konkreten Anlage nicht erbracht (subjektiver Fehler).</p> <p>Eine Heizungsanlage erbringt nicht die in der einschlägigen Ö-Norm verlangte Heizleistung; die Ö-Norm ist ein Indiz für die Verkehrsauffassung (objektiver Fehler).</p> <p>Beachte: Ist der Kaufgegenstand etwa eine neue Eigentumswohnung oder eine neu sanierte Wohnung, kann der Übernehmer andere Eigenschaften voraussetzen, als wenn der Kaufgegenstand eine gebrauchte Eigentumswohnung ist. Bei gebrauchten Eigentumswohnungen macht es auch einen Unterschied, ob eine fünf Jahre alte Wohnung gekauft wird oder eine 25 Jahre alte Wohnung.</p>

Obwohl das Gewährleistungsrecht in der Bauwirtschaft eine viel größere Rolle spielt als in anderen Branchen, ist das Wissen darüber sowohl auf Auftraggeber- als auch Auftragnehmerseite gering. Hartnäckige Mythen und gefährliches Halbwissen haben ein für beide Seiten hohes Gefährdungspotenzial. Der Bau & Immobilien Report präsentiert einen ausführlichen Überblick, wann das Gewährleistungsrecht zur Anwendung kommt – und wann nicht.

Von Bernd Affenzeller

Im Vergleich zu anderen Branchen spielen die Gewährleistung bzw. das Gewährleistungsrecht in der Bauwirtschaft eine ungleich größere Rolle. Dafür gibt es laut Konstantin Pochmarski von Pochmarski Kober Rechtsanwälte mehrere Gründe. »Im Bau gibt es, anders als etwa im Maschinenbau, deutlich mehr Toleranzen. Dadurch kommt es zwangsläufig zu mehr Mängeln«, so Pochmarski. Dazu kommt die Thematik der Prototypen. »Wenn der hunderttausendste BMW vom Fließband läuft, kann man davon ausgehen, dass alles passt. Das ist bei Bauwerken, die in den meisten Fällen Prototypen sind, anders.« Mit diesen Voraussetzungen sei die Baubranche per se mängelanfällig, was Pochmarski aber nicht wertend verstanden wissen will. »Das bedeutet nicht, dass schlecht gearbeitet wird. Aber die Rahmenbedingungen erleichtern Mängel«, so der Rechtsanwalt. Auch die Erwartungen der Nutzer sind gestiegen. War es vor 50 Jahren noch im Rahmen des Möglichen, wenn ein Fenster leicht undicht ist, so ist das heute ein absolutes No-Go. Mit der modernen Haus- und Gebäudetechnik ist auch die Komplexität enorm gestiegen. »Was früher klassisches Handwerk war, ist heute Hochtechnologie«, so Pochmarski. Damit komme es naturgemäß zu Abweichungen zwischen dem objektiv Geschuldeten und dem subjektiv Erwarteten. »Nicht alles was subjektiv erwartet wird, ist auch objektiv geschuldet. Aber in diesem Spannungsfeld kommt es zu Streitigkeiten zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer«, erklärt Christina Kober die Gemengelage.

>> Risiko für beiden Seiten <<

Dass sich Bauherren oft auf das Gewährleistungsrecht berufen und versuchen, ihre Interessen – ob berechtigt oder unberechtigt – durchzubringen, liegt daran, dass ihnen mit dem »Zurückbehaltungsrecht des Werklohns« ein mächtiges Instrument in die Hand gegeben wurde. »Von dieser Möglichkeit wird auch gerne Gebrauch gemacht«, weiß Pochmarski. Schließlich kann der Bauherr damit seine Interessen viel besser vertreten als in anderen Bereichen. »Ein Bauherr kann sich wünschen, dass ein Bauunternehmen streng auf die Einhaltung des Arbeitsrechts achtet, de facto sind ihm aber die Hände gebunden. Das ist beim Mangel anders«, ergänzt Kober.

Quelle: Pochmarski Kober Rechtsanwälte GmbH

Im Detail

Die Gewährleistung ist die bei entgeltlichen Verträgen **gesetzlich angeordnete Haftung des Schuldners für Sach- und Rechtsmängel**, welche die Leistung bei Gefahrenübergang aufweist (§§ 922–933b ABGB).

- Die allgemeinen Gewährleistungsbestimmungen (§§ 922 ff ABGB) gelten für entgeltliche (bzw. gegenseitige) Rechtsgeschäfte;
- bei unentgeltlichen Rechtsgeschäften besteht bloß eine eingeschränkte Gewährleistung (etwa bei der Schenkung).

Gewährleistungsrecht ist dispositives Recht, d.h. außerhalb des KSchG ist ein **Ausschluss der Gewährleistung** innerhalb der Sittenwidrigkeitsgrenzen (§ 879 ABGB) zulässig.

Besondere Gewährleistungsbestimmungen gelten u.a. für Bestandverträge (§ 1096 ABGB), Werkverträge (§ 1167 ABGB), Verbrauchergeschäfte (§§ 8 ff KSchG).

§ 922 ABGB, der gemäß § 1167 ABGB auch auf Werkverträge zur Anwendung kommt, bestimmt, dass nicht nur für die **ausdrücklich bedungenen** (vertraglich versprochenen; subjektiver Fehler), sondern auch für die **gewöhnlich** dabei vorausgesetzten (objektiver Fehler) Eigenschaften Gewähr zu leisten ist.

Auch ist dafür Gewähr zu leisten, dass die Sache der **Beschreibung**, einer **Probe** oder einem **(Vorab-)Muster** und den **öffentlichen Äußerungen** des Übergebers, Herstellers und »Anscheinsherstellers« entspricht (§ 922 Abs. 2 ABGB).

→ Ganz allgemein werden durch diese Regelung die »berechtigten Käufererwartungen« geschützt.

→ Nach einer Entscheidung des EuGH ist darauf abzustellen, was der durchschnittlich abgeklärte Verbraucher in der fraglichen Situation objektiv erwartet hätte.

- **Bedungene Eigenschaften** eines Kaufgegenstandes sind solche, die im Vertrag zwischen Übergeber und Übernehmer vereinbart wurden.
- Ob eine Eigenschaft als bedungen anzusehen ist, hängt nicht davon ab, was der Erklärende wollte, sondern was der Erklärungsempfänger nach Treu und Glauben aus der Erklärung des Vertragspartners erschließen durfte.
- **Gewöhnlich vorausgesetzte Eigenschaften** sind solche, die nicht im Vertrag individuell vereinbart sind, sondern bei einem Kauf generell von jedem Übernehmer vorausgesetzt bzw. erwartet werden dürfen.

► Das Zurückbehaltungsrecht mag eine mächtige Waffe sein, sie birgt aber auch Gefahren – und zwar für beide Seiten. Natürlich für den Auftragnehmer, für den ein nicht bezahlter Werklohn bei einem größeren Projekt unternehmensgefährdend sein kann. »Ein Prozess dauert oft Jahre, das muss ein Bauunternehmen erst einmal durchstehen«, sagt Pochmarski. Aber auch für die Auftraggeber kann die Waffe zum Bumerang werden. Denn bei ungerechtfertigt zurückbehaltenem Werklohn hat der Auftragnehmer bei Geschäften zwischen Unternehmern An-

spruch auf - nach aktuellem Stand - 8,58 % Verzugszinsen pro Jahr. »Das kann bei einem mehrjährigen Prozess teuer werden«, weiß Pochmarski.

>> Kulante Bauunternehmen <<

Pochmarski und Kober empfehlen ihren Klienten – egal ob Auftraggeber oder Auftragnehmer –, nicht alles auszustreiten. »Auftraggeber müssen aufpassen, das Zurückbehaltungsrecht nicht schikanös einzusetzen, das ist rechtswidrig«, sagt Kober. Für Auftragnehmer wiederum ist es oft günsti-

ger, einen – auch vermeintlichen – Mangel zu beheben, als alles auszudiskutieren. »Es ist nicht immer einfach nachzuweisen, ob etwas eine bestellte, erwartete Eigenschaft ist oder nicht«, erklärt Kober. Zum Problem der Beweisführung kommt immer das Ungemach eines verärgerten Bauherrn und das Risiko, dass doch im Sinne des Auftraggebers entschieden wird. Deshalb sind auch viele Bauunternehmen bei der Mängelbehebung kulant. Vor allem wirtschaftlich geringfügige Mängel empfiehlt Pochmarski sofort zu beheben, um Streitigkeiten zu reduzieren. »Ist

34

Checkliste Gewährleistungsrecht

	Kurz gesagt	Beispiel
Sachmangel	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mangel in der Beschaffenheit (Qualitätsmängel) ■ Zu wenig/zu viel Lieferung (Quantitätsmängel) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Qualitätsmangel: Hierbei geht es nicht nur um Produkte und Waren, sondern auch Dienstleistungen wie Montagen. Verursacht z.B. die mangelhafte Montage der Heizung einen Schaden (Folgeschaden) an der Immobilie, kann der Übernehmer neben Gewährleistungsansprüchen auch Schadenersatz geltend machen. ■ Quantitätsmangel: Der Übergeber liefert anstelle von 2.000 Stahlrohren nur 1.000 Stück.
Rechtsmangel	<ul style="list-style-type: none"> ■ Nichteinräumung der vertraglich vereinbarten Rechtsposition ■ Privatrechtliche und öffentlich-rechtliche Fehler 	<p>Der Übernehmer erwirbt ein Grundstück, welches mit einer Dienstbarkeit des Gehens und Fahrens belastet ist (privatrechtlicher Mangel).</p> <p>Der Übernehmer einer Immobilie erfährt erst nach dem Kauf des Hauses, dass das in der Natur errichtete Objekt keine Baugenehmigung hat (öffentlich-rechtlicher Mangel).</p>
Geringfügiger – nicht geringfügiger Mangel / behebbarer – nicht behebbarer Mangel	Vertragliche Vereinbarung als objektiver Maßstab	Die Verbesserung (primärer Rechtsbehelf) einer mangelhaften Sache ist nur möglich, sofern es sich um einen behebbaren Mangel handelt.
Zeitpunkt und Beweislast	Der Mangel muss zum Zeitpunkt der Übergabe vorhanden sein (§ 924 S. 1 ABGB).	Wird ein Mangel am Bauwerk (fehlerhafte Kellerabdichtung, Rissbildung im Putz) innerhalb von sechs Monaten nach der Übergabe entdeckt, trägt der Übergeber die Beweislast dafür, dass die Ursache bei der Übergabe noch nicht vorhanden war. Wird ein Mangel am Bauwerk mehr als sechs Monate nach der Übergabe entdeckt, trägt der Übernehmer die Beweislast dafür, dass die Ursache bei der Übergabe bereits vorhanden war.
Geltendmachung und Verjährung	Gerichtlich durch Klage- oder Einrede (§ 933 Abs. 1 ABGB) Ab Übergabe zwei Jahre bei beweglichen Sachen und drei Jahre bei unbeweglichen Sachen	Bei einem erst zu errichtenden oder im Bau befindlichen Haus beginnt die (dreijährige) Gewährleistungsfrist mit der endgültigen Überlassung zum Gebrauch. Die Frist für unbewegliche Sachen gilt nicht nur für die Veräußerung unbeweglicher Sachen (Immobilien), sondern auch für Arbeiten daran (Anstreichen, Verputzen, Installationen). Besondere Vorsicht ist geboten, wenn ein Haus von einer Privatperson gebraucht gekauft wird. Zwischen Privaten können Gewährleistungsansprüche vertraglich ausgeschlossen werden. In diesen Fällen kann es daher dazu kommen, dass auch grobe Baumängel nicht mehr gegenüber der verkaufenden Partei geltend gemacht werden können.
Zurückbehaltungsrecht	Liegt ein Mangel vor, kann in gewissen Fällen der Werklohn zurückbehalten werden. Ein kleiner Mangel berechtigt nicht dazu, überhaupt keine Zahlungen zu leisten.	Wegen einer vergleichsweise harmlosen Unebenheit an einer Wand im Keller mit Behebungskosten von rund 200 Euro darf etwa einem Werkunternehmer, der mit umfangreichen Arbeiten an einem Einfamilienhaus beauftragt worden war, nicht der gesamte Restwerklohn von 100.000 Euro vorenthalten werden.

der Gang vor Gericht unausweichlich, sollte der Prozess nicht auch noch mit Kleinigkeiten belastet werden.«

>> **Gefährliche Wissenslücken** <<

Obwohl das Gewährleistungsrecht sowohl für Auftraggeber als auch Auftragnehmer eine wesentliche Rolle spielt, ist es um das Wissen darüber eher schlecht bestellt. So geistert selbst bei professionellen Auftraggebern immer wieder der Begriff des »versteckten Mangels« herum. »Dem werden fast mythische Auswirkungen zugeschrieben«, zeigt

sich Pochmarski verwundert und vergleicht den »versteckten Mangel« mit dem Ungeheuer von Loch Ness. »Von dem behaupten auch viele, es gesehen zu haben.« Ähnliches gilt für den außergerichtlich gerügten Mangel. »Nur eine rechtzeitig eingebrachte Klage oder die Anerkennung des Mangels durch den Auftragnehmer unterbricht die Verjährung«, erklärt Kober.

Diese Mythenbildung und gefährliches Halbwissen gibt es auf beiden Seiten, was Pochmarski und Kober immer wieder überrascht. Schließlich ist dem Gewährleis-

tungsrecht in der Ö-NORM B2110 ein eigenes, gut aufbereitetes Kapitel gewidmet. »Sich damit nicht auseinanderzusetzen, ist schon selbstgefährdend«, sagt Pochmarski. Deshalb hat der Bau & Immobilien Report gemeinsam mit Pochmarski Kober Rechtsanwälte die vorliegende Übersicht erarbeitet, um zu zeigen, was Teil des Gewährleistungsrechts ist – und was nicht.

>> **Weniger Prozesse** <<

Aufgrund der hohen Gerichtsgebühren und der – durch die notwendige Hinzuzie-

Quelle: Pochmarski Kober Rechtsanwälte GmbH

Im Detail

→ Ein **Quantitätsmangel** liegt vor, wenn die Sache nicht in der vereinbarten Anzahl geleistet wurde.

→ Der **Qualitätsmangel** ist dadurch gekennzeichnet, dass er der Sache körperlich anhaftet und ihre Substanz nicht der geschuldeten Leistung entspricht.

Für Rechtsmängel sind einige Besonderheiten zu beachten:

■ Beginn der Gewährleistungsfrist (ab Erkennbarkeit; § 933 Abs. 1 S. 2 ABGB);

■ besondere Art der Verbesserung bei Schulden und Lasten (es gilt die Freistellungs- bzw. Depurierungspflicht, also die Pflicht des Übergebers, im Zweifel Schulden und Rückstände, welche auf der Sache haften, zu vertreten).

Ob ein Mangel geringfügig ist oder nicht, zeigt die vertragliche Vereinbarung.

■ Wurden dem Vertragsgegenstand bestimmte Eigenschaften beigemessen, liegt ein **nicht geringfügiger Mangel** vor, wenn der Vertragsgegenstand diese Eigenschaften nicht aufweist.

■ Nicht geringfügig ist ein Mangel auch, wenn dieser die Brauchbarkeit des Gegenstandes so weit einschränkt, dass diese nicht der gewöhnlich vorausgesetzten Verwendung entspricht.

→ Weist ein Gegenstand zwar einen Mangel auf, doch schränkt dieser Mangel die Brauchbarkeit des Gegenstandes in keiner Art oder nur minimal ein (kleinere Kratzer, minimale Abweichungen der Wandfarbe), liegt nur ein geringfügiger Mangel vor.

Behebbar ist ein Mangel dann, wenn er sich mit wirtschaftlich vernünftigen Mitteln beseitigen lässt (z.B. durch Reparatur oder Austausch der Sache).

Gewährleistungsansprüche können nach § 924 ABGB nur wegen Mängeln erhoben werden, die im **Zeitpunkt des Gefahrenüberganges** (Ablieferung der Sache) schon vorhanden waren. Daneben enthält § 924 S. 2 ABGB auch eine Vermutungsregelung, wonach ein Mangel im Zeitpunkt der Übergabe schon vorgelegen ist, wenn er binnen sechs Monaten nach der Übergabe hervorkommt.

Weicht der Gefahrenübergang von jenem der Übergabe ab (z.B. Annahmeverzug), so hat der Mangel im Zeitpunkt des Gefahrenübergangs vorhanden zu sein.

Es gilt die Beweislastumkehr in den ersten sechs Monaten nach Übergabe (Vermutungsfrist, § 924 ABGB). Die Vermutung gilt dann nicht, wenn sie mit der Art der Sache oder des Mangels unvereinbar ist (§ 924 Abs. 3 ABGB).

Bei **unbeweglichen Sachen** wie Häusern, Wohnungen etc. gilt die **dreijährige Gewährleistungsfrist** und beginnt mit der **Übergabe** des Objektes.

Bei **beweglichen Objekten** beträgt die Verjährungsfrist **zwei Jahre** ab **Übergabe**.

Bei **Rechtsmängeln** beginnt die Gewährleistungsfrist erst mit Kenntnis.

Wenn eine zunächst bewegliche Sache zu einem unselbstständigen Teil einer unbeweglichen Sache verarbeitet wird (etwa Fliesen, welche fest mit dem Unterbau verklebt werden), gilt auch für diese die dreijährige Frist.

■ **Rückgriff**: Hat ein Unternehmen einem Verbraucher Gewähr geleistet, stehen ihm nach § 933b ABGB Rückgriffsansprüche gegen seinen Lieferanten zu. Er ist dabei nicht an die Fristen des § 933 ABGB gebunden. Der Unternehmer hat seinen Anspruch binnen zwei Monaten nach Erfüllung der eigenen Gewährleistungspflicht geltend zu machen (die absolute Verjährungsfrist beträgt fünf Jahre ab Leistungserbringung).

Ist das Werk mangelhaft und fordert der Übernehmer deshalb Verbesserung, ist er berechtigt, den Werklohn bis zur vollständigen Mängelbehebung einzubehalten (»Zurückbehaltungsrecht«).

Das Zurückbehaltungsrecht besteht nur so lange, wie der Übernehmer einen Anspruch auf **Verbesserung** hat. Fällt dieser weg, endet auch das Zurückbehaltungsrecht.

Das Zurückbehaltungsrecht darf nicht schikanös ausgeübt werden. Von Schikane spricht man, wenn zwischen der Bedeutung des Mangels für den Übernehmer und der Höhe des offenen Betrages ein krasses Missverhältnis besteht.

→ **Verhältnismäßig geringfügige Mängel** berechtigen den Übernehmer nicht dazu, den gesamten oder große Teile des Betrages einzubehalten.

Checkliste Gewährleistungsrecht: Gewährleistungsbehelfe & Schadenersatz

	Kurz gesagt	Beispiel
Die Gewährleistungsbehelfe	<p>Modell der abgestuften Gewährleistungsbehelfe</p> <p>Primäre und sekundäre Rechtsbehelfe</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Verbesserung ■ Austausch ■ Preisminderung ■ Wandlung <p>»Zweite (und letzte) Chance!«</p>	<p>Ein Bauwerk wird mangelhaft errichtet. Der Übernehmer hat ein Wahlrecht zwischen Verbesserung (Reparatur) oder Austausch. Ist sowohl die Verbesserung als auch der Austausch unmöglich oder für den Übergeber mit einem unverhältnismäßig hohen Aufwand verbunden, so hat der Übernehmer das Recht auf Preisminderung oder, sofern es sich nicht um einen geringfügigen Mangel handelt, das Recht auf Wandlung.</p>
Die primären Gewährleistungsbehelfe	<p>Vorrang der Naturalrestitution (Reparatur, Austausch)</p> <p>Beachte: Gattungsschuld</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ behebbar: Wahlrecht ■ unbehebbar: nur Austausch <p>Speziesschuld</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ behebbar: nur Verbesserung ■ unbehebbar: nur sekundäre Rechtsbehelfe (Preisminderung oder Wandlung) 	<p>Der Übernehmer erwirbt im Baumarkt Fliesen und lässt diese in seinem Haus verlegen. Die Fliesen sind bereits zu einem Großteil verlegt, als dieser Flecken auf der Oberfläche der Fliesen bemerkt, die nicht entfernbar bzw. reparabel sind. In diesem Fall hat der Übernehmer Anspruch auf den Austausch der gesamten Fliesen, eine Verbesserung ist nicht möglich.</p> <p>Der Übernehmer kann wegen eines leicht behebbaren Fehlers in der Anlage keine neue Heizung (Austausch) verlangen, sondern nur die Reparatur (Verbesserung).</p> <p>Der Übergeber kann für die Reparatur der mangelhaften Heizungsanlage keine Arbeitszeit, Material usw. verrechnen. Es geht ja darum, dass er den Mangel beheben muss.</p>
Die sekundären Gewährleistungsbehelfe	<p>Preisminderung oder Wandlung</p> <p>Voraussetzungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Unmöglichkeit von Verbesserung und Austausch ■ Unverhältnismäßigkeit der Höhe des Aufwands des Übergebers ■ Verweigerung (bzw. Verzug) durch den Übergeber ■ Unzumutbarkeit (für den Übernehmer) wegen erheblicher Unannehmlichkeiten oder anderer triftiger Gründe in der Person des Übergebers 	<p>Dass die Reparatur eines mangelhaften Fensters mit Lärmbelästigungen verbunden ist, wird der Übernehmer hinnehmen müssen, unter Umständen nicht aber den umfangreichen und zu extremem Schmutz führenden Ausbau des gesamten Parkettbodens, um eine geringfügige Unebenheit zu verbessern. Unzumutbarkeit wird auch angenommen, wenn ein Verbesserungsversuch fehlschlägt: Der Übergeber erhält eine zweite, aber keine dritte Chance.</p> <p>Der Übergeber hat zwei Betonmischmaschinen, von denen er meint, sie hätten eine Mischungsmenge von je 800 kg. Da er für eine keinen Bedarf hat, bietet er sie dem Übergeber für EUR 1.200.- (statt EUR 2.000.- Marktpreis) an. Der Übernehmer stellt bei der ersten Verwendung fest, dass die Maschine nur 500 kg Mischungsmenge hat. Er beschwert sich beim Übergeber. Dieser entgegnet, auch eine 500-kg-Maschine würde noch EUR 1.400.- kosten, der Übernehmer habe also jedenfalls ein gutes Geschäft gemacht. Der Einwand des Übergebers geht hier aber ins Leere. Es geht nicht darum, dass der Übernehmer »immer noch« ein gutes Geschäft macht, sondern darum, dass es genauso gut ist wie das Ursprungsgeschäft (subjektive Äquivalenz). Daher muss der Übernehmer für die kleine Maschine nur EUR 840.- bezahlen, die Preisminderung beträgt EUR 360.-.</p>
Gewährleistung und Schadenersatz	<p>Verschulden des Übergebers</p> <p>Mangelschaden: Mangelhaftigkeit der veräußerten Sache</p> <p>Mangelfolgeschaden: Folge der Mangelhaftigkeit der veräußerten Sache</p>	<p>Die Tatsache, dass eine Dampfbremse wider den Regeln der Technik nicht verklebt ist, ist bautechnisch ein Fehler. Dieser Fehler wird im Gewährleistungsrecht als Mangel bezeichnet und im Schadenersatzrecht als (Mangel-)Schaden. Kommt es zu Wassereintritten aufgrund des Fehlers bzw. Mangels bzw. Mangelschadens und führt dies zur Beschädigung von Mauerwerk und/oder in weiterer Folge zu Mietzinsminderungsansprüchen, so handelt es sich um sogenannte Mangelfolgeschäden.</p>

Quelle: Pochmarski Kober Rechtsanwälte GmbH

Im Detail

§ 932 Abs. 2 und 4 ABGB sieht ein **zweistufiges System der Rechtsbehelfe** vor: Zunächst

- **Verbesserung** oder **Austausch** (= primäre Rechtsbehelfe) danach
- **Preisminderung** oder **Wandlung** (= sekundäre Rechtsbehelfe)

Art und Schwere des Mangels sind für die Wahl des Behelfs mit einer Ausnahme (Wandlung nur bei nicht geringfügigen Mängeln) unerheblich.

Verbesserung und Austausch (= sekundäre Gewährleistungsbehelfe) sind in angemessener Frist und mit möglichst geringen Unannehmlichkeiten für den Übernehmer zu bewirken.

Der Übernehmer kann grundsätzlich zwischen Verbesserung und Austausch wählen. Allerdings steht dem Übernehmer dann **kein Wahlrecht** zu, wenn die Verbesserung bzw. der Austausch

- **unmöglich** oder verglichen mit der anderen Abhilfe mit einem
- **unverhältnismäßig** hohen Aufwand verbunden ist.

Der Übergeber kann bei der Wahl zwischen Verbesserung und Austausch auch einwenden, dass diese – im Vergleich zur anderen Abhilfe – mit einem unverhältnismäßig hohen Aufwand verbunden wäre.

→ Eine unverhältnismäßige Abhilfe liegt dann vor, wenn die aufzuwendenden Kosten für den Übergeber verglichen mit der anderen Abhilfe unzumutbar sind (= Aufwand steht in keinem Verhältnis zur Mangelbedeutung). Die Unzumutbarkeit der Kosten bestimmt sich etwa nach dem Wert der Ware, der Bedeutung des Mangels.

- Unter **Verbesserung** bzw. **Nachbesserung** versteht man die Herstellung des vertragsgemäßen Zustandes. Darunter fallen sämtliche Änderungen, die zur Beseitigung der Vertragswidrigkeit notwendig sind (etwa Nachtrag des Fehlenden, Reparatur, Austausch bestimmter Teile).

- Beim **Austausch** wird der fehlerhafte Leistungsgegenstand durch einen anderen (mangelfreien) ersetzt. Der Austausch ist daher i.d.R. nur bei sogenannten Gattungsschulden möglich.

Verbesserung und Austausch sind grundsätzlich auf **Kosten des Übergebers** durchzuführen.

Sind Verbesserung und Austausch unmöglich bzw. mit einem unverhältnismäßig hohen Aufwand verbunden, kann der Übernehmer zwischen **Preisminderung** und – bei Geringfügigkeit des Mangels – **Wandlung**, also der Vertragsaufhebung, wählen. Dasselbe gilt auch dann, wenn der Übergeber die Verbesserung oder den Austausch **verweigert** oder **nicht in angemessener Frist** vornimmt.

→ Wenn also der Übergeber untätig bleibt oder wenn seine Bemühungen fehlschlagen (Übernehmer muss keinen dritten Versuch annehmen).

→ **Achtung:** Nimmt der Übernehmer die verspätete Verbesserung oder den verspäteten Austausch an, kann er nicht auf die sekundären Rechtsbehelfe (Preisminderung oder Wandlung) umsteigen.

- **Preisminderung** bedeutet, dass der Preis der Sache auf den Wert der Sache angepasst wird. Der nun geminderte Preis entspricht dem Wert der mangelhaften Sache.

→ Die Preisminderung wird mit der »relativen Berechnungsmethode« durchgeführt, dabei wird das Verhältnis vom »Wert der mangelfreien Sache« zum »Wert der mangelhaften Sache« auf den gezahlten Kaufpreis angewandt ($W:w = P:p$).

- **Wandlung** bedeutet, dass der Vertrag aufgehoben wird. Die Wandlung ist nur bei nicht geringfügigen Mängeln möglich. Umgekehrt steht damit die Preisminderung (auf zweiter Ebene) grundsätzlich bei jeder Art des Mangels zu.

Ist der Mangel im Zeitpunkt der Übergabe bloß angelegt und tritt er erst später hervor (**Weiterfressermangel**), kommt es für die Frage der Geringfügigkeit auf den Zustand zum Zeitpunkt des Hervorkommens an.

Hat der Übergeber den Mangel verschuldet, kann der Übernehmer von ihm auch Schadenersatz fordern (§ 933a Abs. 1 ABGB).

Dabei müssen die Voraussetzungen zur Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen erfüllt sein:

- Schaden ■ Kausalität ■ Rechtswidrigkeit ■ Verschulden

Auch hier hat der Übernehmer zunächst nur einen Anspruch auf Verbesserung oder Austausch. Im Unterschied zur Gewährleistung beginnt die Verjährungsfrist erst **ab Kenntnis** des Übernehmers vom Schaden (= Mangel) und von der Person des Schädigers (= Übergeber).

→ Bei beweglichen Sachen beträgt die Verjährungsfrist des § 1489 ABGB **drei Jahre**.

→ Unabhängig von der Kenntnis des Übernehmers verjährt der Schadenersatzanspruch jedenfalls nach **30 Jahren**.

Im Unterschied zur Gewährleistung kann der Übernehmer nicht nur den **Mangelschaden**, sondern auch den **Mangelfolgeschaden** geltend machen.



»Es wird auch in Zukunft zu Vertragsänderungen und unterschiedlichen Sichtweisen kommen. Alles andere ist Illusion! Aber die Verträge müssen so gestaltet werden, dass diese nicht zwangsläufig im Streit enden«, ist Konstantin Pochmarski überzeugt.

lung von Sachverständigen – langen Dauer der Prozesse, nimmt die Bereitschaft, vor Gericht zu ziehen, kontinuierlich ab. Für Konstantin Pochmarski eine gute und sinnvolle Entwicklung: »Nicht jeder Streit muss vor Gericht enden. Man kann auch gemeinsam nach Lösungen suchen, etwa mit Hilfe eines Schiedsgutachters.« Dieser müsse sinnvollerweise aber schon bei Projektbeginn genannt werden. »Denn ist man erst einmal im Streit, wird man sich kaum auf einen Schiedsgutachter einigen können«, so Pochmarski. Für die beiden Rechtsanwälte steht außer Zweifel, dass es auch in Zukunft auf Baustellen zu Vertragsveränderungen und unterschiedlichen Sichtweisen kommen wird. »Alles andere ist eine Illusion!« Das Ziel müsse deshalb sein, Verträge so zu gestalten, dass diese nicht zwangsläufig im Streit enden. ■

ZUR INFO

■ ÜBER POCHMARSKI KOBER RECHTSANWÄLTE GMBH: KPK

Rechtsanwälte ist eine Grazer Rechtsanwaltskanzlei mit Schwerpunkt im Zivil- und Baurecht. Zwei Rechtsanwälte und eine Rechtsanwaltsanwältin vertreten Auftraggeber und Auftragnehmer sowie sonstige am Bau Beteiligte. Das Hauptaugenmerk liegt auf der rechtlichen Begleitung von Bauvorhaben während des gesamten Projektablaufes, sei es bei der Ausschreibung und Vergabe, Vertragsgestaltung, bei der Geltendmachung und Abwehr von Mehrkostenforderungen, Schadenersatzansprüchen und Gewährleistungsansprüchen oder im Streitfall außergerichtlich oder vor Gericht.

Weitere Infos: www.kpk-law.at

Green Public Procurement bei öffentlichen Bauprojekten

Green Public Procurement (»GPP«) gewinnt in Österreich auch in der Bauwirtschaft zunehmend an Bedeutung, da die Berücksichtigung der »Umweltgerechtigkeit der Leistung« bei Vergaben gemäß § 20 Abs 5 BVergG 2018 ausdrücklich zu einem allgemeinen Vergabegrundsatz erklärt und somit auf eine Stufe mit den klassischen Grundsätzen der Bietergleichbehandlung, Nichtdiskriminierung und Transparenz gestellt wurde. Welche konkreten Auswirkungen das auf die Branche hat und worauf Auftraggeber und Auftragnehmer achten müssen, erklären **Stephan Heid und Martina Windbichler von Heid Partner Rechtsanwälte**.

38



In Zukunft kann auch die Ökobilanz einer Baustelle zur Ermittlung des Bestbieters herangezogen werden. Building Information Modeling wird dabei eine zentrale Rolle spielen, weil die gesamten Lebenszykluskosten abgebildet werden können.

Die Aspekte der ökologischen Nachhaltigkeit können vom Auftraggeber in verschiedenen Vergabephasen, also quer über den gesamten Beschaffungsprozess berücksichtigt werden, da das österreichische Vergaberecht (nach Vorbild des EU-Vergaberechts) den Ansatz eines »horizontalen Nachhaltigkeitsprinzips« verfolgt. Bei der Umsetzung des allgemeinen Öko-Grundsatzes in eine konkrete Bau-Ausschreibung sind allerdings einige wichtige Grundregeln zu beachten, die von der Rechtsprechung seit rund 20 Jahren entwickelt worden sind. Demnach müssen die vom Auftraggeber gewählten Nachhaltigkeitskriterien mit dem Auftragsgegenstand in Zusammenhang stehen (dies kann das Produkt oder den Produktionsprozess betreffen) und dürfen dem Auftraggeber keine uneingeschränkte Entscheidungsfreiheit

einräumen (so wäre ein allgemeines Zuschlagskriterium »Umweltgerechtigkeit« ohne nähere Konkretisierung unzureichend).

>> Nachhaltigkeit beim Beschaffungsgegenstand <<

Grundsätzlich ist bei der nachhaltigen Beschaffung einer konstruktiven Festlegung des »grünen« Auftragsgegenstandes durch ökologisch-technische Spezifikationen immer der Vorzug gegenüber anderen Methoden (z. B. grüne Zuschlagskriterien) zu geben. Was bei der Leistungsspezifikation verabsäumt wurde, lässt sich später auf anderer Ebene nur schwer oder ungenügend korrigieren. Dabei ist grundsätzlich zu beachten, dass bei der Beschreibung der umweltbezogenen Anforderungen an den Leistungsgegenstand die vergaberechtlichen Grundsätze der neutralen Leistungsbeschreibung sowie

das Diskriminierungsverbot und Sachlichkeitsgebot eingehalten werden. Ökologisch-technische Anforderungen an den Auftragsgegenstand können sich gerade bei Bauvorhaben auf Grund von »Baustandards« ergeben, entweder durch Anforderungen an einzelne Baustoffe (siehe z. B. den »Aktionsplan nachhaltige öffentliche Beschaffung (NABE)« vom Juli 2021) oder durch Anforderungen an ein ganzes Gebäude. So legt die EU-Gebäuderichtlinie 2018/844 im Hinblick auf die Gesamtenergieeffizienz von Neubauten nunmehr fest, dass ab 2021 nur mehr »Nearly Zero Energy«-Gebäude errichtet werden dürfen, was in der österreichischen Praxis in Verbindung mit der OIB-Richtlinie 6 als Niedrigstenergiestandard (= Heizwärmebedarf unter 25 kWh/(m²·a)) verstanden wird. Durch die Vorlagepflicht von Energieausweisen bzw. deren begrenzte Gültigkeits-

dauer wird erwartet, dass bestehende Gebäude häufiger, früher und umfangreicher energietechnisch saniert werden. Bereits das (alte) Bundes-Energieeffizienzgesetz für Energieeffizienzmaßnahmen bei Bundesgebäuden hatte eine jährliche Sanierungsquote von drei Prozent im Zeitraum von 1.1.2014 bis 31.12.2020 vorgesehen – eine Vorgabe, die trotz Vorbildfunktion des Bundes jedoch (noch) nicht erreicht werden konnte. Eine Steigerung dieser Sanierungsrate sowie der Sanierungsqualität sind aus diesem Grund ausdrücklich als Klimaschutzziele im Regierungsprogramm 2020-2024 angeführt.

>> **Umweltgütezeichen** <<

Für die ökologische Spezifikation des Leistungsgegenstandes können auch bestehende Umweltgütezeichen dem Bauherrn als Nachweis dienen, dass das neu errichtete bzw. sanierte Gebäude bestimmte Energiekennzahlen erfüllt. Solche Umweltgütezeichen haben die zuvor angeführten Nachhaltigkeitskriterien zu erfüllen und müssen darüber hinaus gemäß § 108 BVergG 2018 im Rahmen eines offenen und transparenten Verfahrens erstellt worden sein, an dem sich alle interessierten Kreise beteiligen können, bzw. müssen die Anforderungen des Gütezeichens von einem »neutralen« Dritten

kriterien) ökologische Aspekte vorsehen, die für den Markt erkennbar die Zuschlagschancen im jeweiligen Verfahren erhöhen. Im Hinblick auf die Eignungskriterien finden sich gesetzliche Vorgaben in § 78 Abs 1 Z 5 BVergG 2018, wonach ein Unternehmer dann von der Teilnahme am Vergabeverfahren auszuschließen ist, wenn er im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit eine schwere Verfehlung, insbesondere gegen Bestimmungen des Arbeits-, Sozial oder Umweltrechts, begangen hat. In diesem Fall wird ein Unternehmer nicht mehr als beruflich zuverlässig angesehen. Ferner kann ein öffentlicher Auftraggeber gemäß § 87 Abs 2 BVergG 2018 den Eignungsnachweis verlangen, dass ein Unternehmer bestimmte Systeme oder Normen für das Umweltmanagement erfüllt (z. B. EMAS, ISO 14001 oder gleichwertig). Solche Eignungsnachweise bzw. Zertifizierungen sind als Anforderungen an die technische Leistungsfähigkeit allerdings kritisch anzusehen, da sie zu einer Einschränkung des Anbietermarktes führen können.

Bei der Festlegung von Auswahl- und Zuschlagskriterien macht das BVergG 2018 demgegenüber – mit Ausnahme der Einhaltung der klassischen Vergabegrundsätze (Sachlichkeit, Nichtdiskriminierung etc.) – keine verbindlichen Vorgaben. Unter diesen

enkatalog« zu beachten, der eine Auflistung einzelner, für den Bund verpflichtend anzuwendender Nachhaltigkeitskriterien umfasst. Nach diesen Kriterien ist zB für Hochbauprojekte die Erreichung des Klima:aktiv Silber Standards (750 Punkte) verpflichtend. Weiters kommt der Verwendung von Holz – als nachwachsender und zukunftsfähiger Rohstoff – eine besondere Bedeutung zu, wobei mindestens 50% des Holzes aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern stammen muss. Bei der Verwendung von Baumaterialien (z. B. für die Innenausstattung) wird insbesondere auf die Vermeidung von gesundheits- und umweltbelastenden Stoffen abgestellt. Die Stadt Wien hat bereits jetzt im »Ökobau Kriterien (Baubook)« solche zwingend einzuhaltenden ökologischen Kriterien festgelegt.

>> **Lebenszykluskosten** <<

In Zukunft könnten – gleichsam als Champions League der Nachhaltigkeit – monetarisierte Gebäude-Lebenszykluskosten, wie insbesondere Errichtungs-, Betriebs- und Wiederverwertungskosten samt der externen monetarisierten Umweltkosten (z. B. Kosten der grauen Energie für Baustoffe) zur Ermittlung des besten Preis-Umweltverhältnisses ganzheitlich berücksichtigt werden (Bestbietersystem anhand einer Baustellen-ökobilanz). Dieses zukunftsweisende Nachhaltigkeitstool könnte mit Hilfe von Building Information Modeling (BIM) im digitalen Gebäudemodell durch eine kontinuierliche Datenaufbereitung der gesamten Lebenszykluskosten (Planung/Errichtung/Betrieb/Rückbau) abgebildet werden. Erste Ansätze dazu gibt es bereits, eine breite Implementierung kompletter Lebenszykluskostenberechnungstools für öffentliche Bauvorhaben bleibt aber wohl dem Innovationsgeist und Engagement der Generation »Fridays for Future« vorbehalten. ■

Öffentliche Auftraggeber können auch im Bereich Umweltmanagement Eignungsnachweise verlangen.

festgelegt worden sein. In der Praxis werden vom öffentlichen Bauherrn häufig branchenanerkannte Gebäudezertifizierungen, wie z. B. Klima:aktiv, ÖGNB/TQB oder ÖGNI zum Nachweis bestimmter Energieeffizienzmaßnahmen – aber zum Teil auch für den Nachweis von »sozialer Nachhaltigkeit« (z. B. Gemeinschaftsräume) eingesetzt. Damit diese Ziele erreicht werden können, sind bereits in der Planung die geforderten Anforderungen entsprechend zu berücksichtigen. Werden bestimmte Umweltgütezeichen durch den Bauherrn festgelegt, sind gemäß § 108 Abs 4 BVergG 2018 allerdings auch alle vergleichbaren bzw. gleichwertigen Gütezeichen anzuerkennen. Praktikabel ist es vor diesem Hintergrund daher auch, wenn nicht ein konkretes Zertifikat vom Auftraggeber vorgeschrieben wird, sondern die konkreten technischen Benchmarks, die zu einem (oder mehreren) Zertifikat(en) führen.

>> **Ökologische Vergabekriterien** <<

Auftraggeber können auch auf Ebene der »Vergabekriterien« (d. h. im Rahmen der Eignungs-, Auswahl- und Zuschlags-

Parametern kann z. B. die technische Ausstattung der einzusetzenden Baufahrzeuge (Euro-Klasse, CO₂-Emission) oder die Reduktion der Umweltbelastung durch Verringerung von Transportkilometern auf die Baustelle als ökologische Zuschlagskriterien eingesetzt werden. Seit Juli 2021 ist auch der bereits angesprochene »NABE-Kriteri-



Martina Windbichler: »Was bei der Leistungsspezifikation verabsäumt wurde, lässt sich später nur schwer oder ungenügend korrigieren.«



Stephan Heid: »Die vom Auftraggeber gewählten Nachhaltigkeitskriterien müssen mit dem Auftragsgegenstand in Zusammenhang stehen.«



Im Zuge der aktuellen gesellschaftspolitischen Entwicklungen rückt das Thema der nachhaltigen »grünen Beschaffung« immer stärker in den Vordergrund. Damit kommen auf öffentliche Auftraggeber gravierende Veränderungen zu. Zwar ist eine nachhaltige Vergabe schon jetzt gesetzlich verankert, nicht immer geht die Nachhaltigkeit aber über Feigenblatt-Kriterien hinaus. »Im Regierungs-

programm der aktuellen Bundesregierung ist ganz klar festgehalten, dass das Vergaberecht ein wichtiges Instrument im Kampf gegen den Klimawandel ist«, erklärt Andreas Gföhler, Rechtsanwalt und Partner bei Schramm Öhler Rechtsanwälte.

Im Juni 2021 hat die Bundesregierung den überarbeiteten naBe-Aktionsplan beschlossen, auch eine Gesetzesnovellierung ist derzeit in Arbeit. Das zeigt, dass das



»Immer mehr öffentliche Auftraggeber haben ernsthaftes Interesse an der Thematik. Es geht nicht nur um die Erfüllung eines Mindeststandards«, sagt Andreas Gföhler, Rechtsanwalt und Partner bei Schramm Öhler Rechtsanwälte.



»Eine nachhaltige Vergabe führt zu einer ganzheitlichen Betrachtung des Projekts. Das verbessert gegenüber einer herkömmlichen Ausschreibung auch das Projektergebnis«, erklärt Julia Graf, Rechtsanwältin bei Schramm Öhler.

Über die Kanzlei

■ **SCHRAMM ÖHLER** ist Auftraggeber-Kanzlei, Marktführer und Pionier im Vergaberecht. Die Vergabekanzlei begleitet öffentliche Auftraggeber seit 25 Jahren sicher in und durch den Beschaffungsprozess. An vier verschiedenen Standorten (Wien, St. Pölten, Eisenstadt und Feldkirch) setzen insgesamt rund 37 JuristInnen Beschaffungsprojekte um, vertreten MandantInnen in Nachprüfungsverfahren und unterstützen sie bei wichtigen Entscheidungen und in heiklen Situationen.

Mit der Schwerpunktsetzung »ökologisch. wirtschaftlich. handeln« verfolgt Schramm Öhler einen ganzheitlichen Ansatz, der die Forderungen der Stakeholder mit den Interessen der öffentlichen Auftraggeber vereinbart. Diese Schwerpunktsetzung ermöglicht eine passgenaue Beratung für jede »grüne Beschaffung« angepasst an individuelle Bedürfnisse und Möglichkeiten der MandantInnen.

Thema an Stellenwert gewinnt. Wie ausgeprägt der Nachhaltigkeitsgedanke in der Beschaffung tatsächlich gelebt wird, ist sehr unterschiedlich und abhängig vom jeweiligen Auftraggeber. »Greenwashing verliert aber an Bedeutung. Immer mehr öffentli-

Nachhaltige Beschaffung:

Der große Überblick

Nachhaltigkeit wird auch im öffentlichen Beschaffungsprozess zu einem zentralen Thema, mit neuen Herausforderungen für Auftraggeber und Auftragnehmer. Gemeinsam mit Schramm Öhler Rechtsanwälte zeigt der Bau & Immobilien Report, worauf bei einem nachhaltigen Beschaffungsvorgang zu achten ist – von verfahrenseinleitenden Überlegungen bis zur praktischen Verankerung nachhaltiger Kriterien im Vergabeprozess.

Von Bernd Affenzeller

41

che Auftraggeber haben ernsthaftes Interesse an der Thematik. Es geht nicht nur um die Erfüllung eines Mindeststandards«, sagt Gföhler.

Eine nachhaltige Beschaffung bietet für Auftraggeber auch Chancen abseits des Ökologiedankens. »Eine nachhaltige Vergabe führt zu einer ganzheitlichen Betrachtung des Projekts. Das verbessert auch das Projektergebnis«, erklärt Julia Graf, Rechtsanwältin bei Schramm Öhler. Die Lebens-

oder Arbeitsqualität steigt, das fördert die Gesundheit und ist gut fürs Image des Auftraggebers. »Auch Folgekosten, etwa im Bereich der Energie, können drastisch reduziert werden.«

>> Mehr als Bestbieter <<

Geht es nach Gföhler und Graf sollte eine nachhaltige Beschaffung nicht nur auf das Bestbieterprinzip und die Zuschlagskriterien reduziert werden. Es gebe viele Stell-

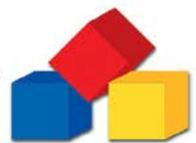
schrauben, an denen man drehen kann. »So ist etwa das gewählte Vergabeverfahren in großem Maße für das Projektergebnis mitentscheidend«, ist Julia Graf überzeugt. Es kann sich auf jeden Fall lohnen, auf alternative Verfahren zurückzugreifen (siehe Übersicht nächste Seite). »Im Gegensatz zum offenen Verfahren ist man damit deutlich flexibler«, sagt Graf. Man müsse nicht alles ex ante festlegen und könne auch das Know-how der Bieter einfließen lassen.

ÖKOBETON 

Transportbeton in Ihrer Nähe!

NORMALBETON ■ BETONBLOXX® ■ RECYCLING ■ KIES ■ ÖKOBETON 

Wopfinger
Transportbeton



wopfinger.com



★
Diese Übersicht ist in
Zusammenarbeit mit Schramm
Öhler Rechtsanwälte entstanden.

>> Chance für Auftragnehmer <<

Eine nachhaltige Beschaffung stellt natürlich auch mitunter neue und höhere Anforderungen an die Auftragnehmer. »Um den Zuschlag zu erhalten, müssen Auftragnehmer auch in eine gewisse Vorleistung treten und ihr Know-how schon

in den Vergabeprozess einfließen lassen«, sagt Gföhler. Dafür müssten Bieter auf dem Letztstand der Technik sein, könnten etwa mit CO₂-armen Produkten und Prozessen punkten. »Auftragnehmer können sich vom Mitbewerb differenzieren und einen USP erarbeiten, der völlig neue Ab-

Nachhaltige Beschaffung: Grundsätzliche verfahrenseinleitende Überlegungen

Fragestellung	Bedeutung	Vorteile
Ist eine Markterkundung erforderlich?	<p>■ Vorbereitungsphase: Erkundung des Marktes zur Vorbereitung vor der Einleitung eines Vergabeverfahrens. Sie dient insbesondere dazu, der AuftraggeberIn einen Überblick über den Markt und die vorhandenen – eventuell auch nachhaltigen – Lösungen zu verschaffen.</p>	<p>■ Input des Marktes (der InteressentInnen) kann im nachfolgenden Vergabeverfahren berücksichtigt werden.</p> <p>■ mögliche Identifikation von »red flags« (z. B. auch, was der Markt nicht »kann«)</p> <p>■ mögliche Grundlage für verschiedene Entscheidungen, wie etwa, welche Verfahrensart (z. B. offenes Verfahren oder alternatives Verfahrensmodell) zulässig / möglich ist</p>
Sind alternative Verfahrensmodelle sinnvoll?	<p>■ Vorbereitungsphase / Entscheidung bei Verfahrensgestaltung: Als Verfahrensart kann – alternativ zu »Regelverfahren« (wie z. B. dem offenen Verfahren) – ein alternatives Verfahrensmodell gewählt werden, wie:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ wettbewerblicher Dialog ■ Innovationspartnerschaft ■ Verhandlungsverfahren <p>Diese Verfahrensmodelle ermöglichen es, die teilnehmenden Unternehmen (Bieter) verstärkt in die Lösungsfindung einzubinden.</p>	<p>■ Input und Ideen der teilnehmenden Unternehmen können auch noch im laufenden Vergabeverfahren berücksichtigt werden.</p> <p>■ ergebnisoffener Beschaffungsvorgang zur Findung der (nachhaltigsten) besten Lösung</p> <p>■ gute wirtschaftliche Ergebnisse durch intensive Verhandlungsmöglichkeit erzielbar</p> <p>■ Nachhaltigkeitsaspekte können hoch priorisiert werden.</p>
Ist eine funktionelle Leistungsbeschreibung möglich?	<p>■ Vorbereitungsphase / Entscheidung bei Verfahrensgestaltung: Die zu beschaffende Leistung wird als Aufgabenstellung durch die Festlegung von Leistungs- und Funktionsanforderungen definiert. Es wird das beabsichtigte Ergebnis, der Zweck bzw. die Funktion beschrieben, nicht aber jede konkrete Einzelleistung / jeder Bestandteil.</p>	<p>■ Lösungsvielfalt der BieterInnen bei der Umsetzung möglich (eingeschränkt nur durch zwingende Mindestanforderungen an die Leistung)</p> <p>■ innovationsfördernd, da Bieter neue (nachhaltige) Lösungen anbieten können</p> <p>■ wettbewerbsfördernd, da keine »Einschränkung« auf bestimmtes Produkt</p> <p>■ Flexibilität und Handlungsspielraum für Auftraggeber</p> <p>■ Vollständigkeits- und Planungsrisiko trägt die BieterIn</p>
Sind einschlägige Standards vorhanden? (z. B. Zertifizierungen, EPDs, CO ₂ -Maßeinheiten, etc.)	<p>■ Vorbereitungsphase / Entscheidung bei Verfahrensgestaltung: Auftraggeber kann im Vergabeverfahren einschlägige Standards berücksichtigen, z.B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ bei der Definition der Anforderungen an die Leistung / technischen Spezifikationen, ■ bei den Bewertungskriterien, ■ bei den Vertragsbedingungen / Auftragserefüllungskriterien 	<p>■ einheitliches Verständnis durch Nutzung von klar definierten Standards</p> <p>■ hohe Akzeptanz der marktüblichen einschlägigen Standards von den teilnehmenden Unternehmen</p> <p>■ geringerer Aufwand für AuftraggeberInnen durch Rückgriff auf bestehende Standards</p> <p>■ Entlastung der teilnehmenden Unternehmen durch bekannte Standards</p>
Machen Bewertungsmodelle Sinn, die über die bloßen Anschaffungskosten hinausgehen?	<p>■ Vorbereitungsphase / Entscheidung bei Verfahrensgestaltung: AuftraggeberIn kann »über den Tellerrand blicken« und über die bloßen Anschaffungskosten hinaus weitere Aspekte »monetarisieren«. Berücksichtigt werden nicht ausschließlich die Anschaffungskosten / der Kaufpreis, sondern z. B. auch andere »Folgekosten« (künftige Energiekosten, künftige »Umweltkosten«, Kosten für Facility Management, etc.).</p>	<p>■ mittel- bis langfristiger (statt rein kurzfristiger) Fokus – mittel- bis langfristig können sich wirtschaftliche Vorteile ergeben</p> <p>■ »Kostenwahrheit« durch Bewertung der tatsächlichen Kosten (wie Anschaffungskosten + anfallende Nutzungs- und Entsorgungskosten; Kosten des Energieverbrauchs), etc.</p>
Soll eine Vorauswahl der geeignetsten BieterInnen erfolgen?	<p>Die AuftraggeberIn legt Kriterien zur Auswahl der geeignetsten Bieter fest – je nach Verfahrensart:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ »nur« als »K.O.-Kriterien« (Eignungskriterien) ■ oder bei zweistufigen Verfahren auch zur Auswahl jener interessierten Unternehmen (BewerberIn), die zur Angebotsabgabe aufgefordert werden (Auswahlkriterien) 	<p>■ Eignungskriterien können sicherstellen, dass (in der Vergangenheit) ein gewisses Mindestmaß an ökologischen, sozialen Vorschriften zwingend gewahrt / eingehalten wurde.</p> <p>■ Auswahlkriterien können gewährleisten, dass nur jene Unternehmen, die die Eignungskriterien am besten erfüllen, zur Angebotsabgabe zugelassen werden.</p> <p>■ der Bestangebotsmittlung vorgelagertes Auswahlverfahren</p>

satzmöglichkeiten schafft«, ist Graf überzeugt.

>> **Best Practice** <<

Befragt nach einem Vorzeigeprojekt nachhaltiger Beschaffung, verweisen Gföhler und Graf auf ein Projekt der FH St. Pöl-

ten. Dabei ging es um die Ausschreibung eines Hochbaus in einem »Life-Cycle-Modell«. Im Rahmen der Bestangebotsermittlung wurden unter anderem die Lebenszykluskosten der Angebote (als Zuschlagskriterium) bewertet. Der Lebenszyklus-Vertrag regelt die Planungs-, Errichtungs- und Be-

triebsphase für ein neues Universitätsgebäude mit rund 14.600 Quadratmetern.

Das Projekt wurde mehrfach ausgezeichnet, etwa durch das European Institute of Public Administration mit dem »Best Practice Certificate« im Rahmen des European Public Sector Award. ■

Nachteile	Anwendungsbereich / Beispiele
<ul style="list-style-type: none"> ■ keine Verbindlichkeit allfälliger Zusagen von Unternehmen im Rahmen der Markterkundung ■ AuftraggeberIn muss sicherstellen, dass alle TeilnehmerInnen im späteren Vergabeverfahren gleich behandelt werden und z. B. Teilnehmer einer früheren Markterkundung keinen Vorteil haben – daher ist eine umfassende Dokumentation sinnvoll 	<ul style="list-style-type: none"> ■ AuftraggeberIn kennt Markt / potentiellen Interessentenkreis / die möglichen Lösungen nicht (gut). ■ AuftraggeberIn will sich einen aktuellen Überblick der verfügbaren Lösungen verschaffen.
<ul style="list-style-type: none"> ■ oft aufwendige (zeit- und kostenintensives) Vergabeverfahren – für AuftraggeberIn und für teilnehmende Unternehmen ■ längere Dauer des Vergabeverfahrens (insb. im Vergleich zu einem offenen Verfahren) ■ eingeschränkter Anwendungsbereich, keine – immer zulässigen – »Regelverfahren« des Bundesvergabegesetzes ■ Ausgang schwer vorhersehbar (weil Miteinander zwischen AuftraggeberIn und BieterIn) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Es gibt noch keine konkrete Standard-Lösung am Markt. ■ Die Lösung soll an spezielle Erfordernisse (z. B. Nachhaltigkeitsanforderungen) angepasst werden.
<ul style="list-style-type: none"> ■ Vergleichbarkeit und Kalkulierbarkeit der Angebote kann eine Herausforderung darstellen. ■ ggf. erschwelter Zugang für KMUs, wenn BieterInnen auch entsprechende Planungen übernehmen müssen ■ ggf. aufwendigeres Bewertungsschema (bei funktionaler Leistungsbeschreibung ist grundsätzlich das Bestangebotsprinzip zwingend) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ keine Detailbeschreibung mangels Markt- und (ggf. Fach-)Kenntnis der AuftraggeberIn möglich ■ gezielte Förderung besonders innovativer / nachhaltiger Lösungen
<ul style="list-style-type: none"> ■ genaue Prüfung nötig, ob einschlägiger Standard im konkreten Einzelfall passend und geeignet ist und wenn ja in welchem Umfang ■ gleichwertige Nachweise sind ebenfalls zuzulassen – erhöhter Prüfaufwand für AuftraggeberInnen 	<p>Es gibt diverse einschlägige Standards wie z. B. Zertifizierungen, Gütezeichen, (Bewertungs-)Kriterien – Kataloge dazu wie NaBe, GPP, EPDs, CO₂-Maßeinheiten.</p> <p>Diese können zur Festlegung der konkreten Leistungen herangezogen werden; möglich ist auch eine Übererfüllung der Standards bei der Bestbieterermittlung zu berücksichtigen oder die Standards als Nachweise der Erfüllung von Vertragsbedingungen festzulegen.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ Know-how auch bei AuftraggeberIn erforderlich ■ ggf. komplexeres Bewertungsschema nötig ■ teilweise gesetzliche Anforderungen an Kostenmodelle – z. B. an Lebenszykluskosten-Modelle: Modelle <ul style="list-style-type: none"> ■ beruhen auf objektiv nachprüfbar und nicht diskriminierenden Kriterien ■ sind allen interessierten Unternehmen zugänglich ■ Die geforderten Daten lassen sich mit vertretbarem Aufwand von Bietern bereitstellen. 	<p>Bewertet werden z. B. die</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ gesamten Lebenszykluskosten (»Life-Cycle-Costs«): Anschaffungskosten, Kosten der Ressourcennutzung, Instandhaltung und Entsorgung ■ Total Cost of Ownership (Errichtungskosten, laufende Kosten, Einmalkosten und CO₂-Emissionskosten) ■ laufenden Wartungs- und Reparaturkosten
<ul style="list-style-type: none"> ■ Überprüfbarkeit ist sicherzustellen ■ eingeschränkter Spielraum aufgrund gesetzlicher Rahmenbedingungen ■ nur unternehmensbezogene Betrachtung (für die Vergangenheit) möglich ■ Auf konkret zu erbringende Leistung darf in dieser Phase noch nicht abgezielt werden. 	<p>Es sind verschiedene Kriterien – je Einzelfall – möglich:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Human- und technische Ressourcen ■ Umweltmanagementsysteme und -programme ■ Erfahrungen und Referenzen

Nachhaltige Beschaffung: Praktische Verankerung nachhaltiger Kriterien

Kriterien	Bedeutung	Vorteile
Leistungsbeschreibung / technische Spezifikationen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Festlegung in (vergaberechtlichen) Ausschreibungsunterlagen: Grundlegende »Weichenstellung« = Definition der konkreten Leistung bzw. des Auftragsgegenstandes; in der Beschreibung der Leistung sind alle Umstände anzuführen, die für die Ausführung der Leistung und damit für die Erstellung der Angebote von Bedeutung sind. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Definierte Mindestanforderungen sind zwingend einzuhalten bzw. nachzuweisen. ■ Starke Steuerungsmöglichkeit der AuftraggeberIn: Festlegung der Mindestanforderungen an Leistung ist grundsätzlich ausschließlich Sache der AuftraggeberIn. ■ Rückgriff auf Gütezeichen möglich
Eignungskriterien	<ul style="list-style-type: none"> ■ Festlegung in (vergaberechtlichen) Ausschreibungsunterlagen: Festlegung von unternehmensbezogenen Mindestanforderungen an die teilnehmenden Unternehmen (betreffend Befugnis, Zuverlässigkeit und Leistungsfähigkeit) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ zwingende Mindestanforderungen – »K.O.«-Kriterien für teilnehmende Unternehmen (BewerberIn oder BieterIn); die Eignungskriterien müssen erfüllt werden, andernfalls ist keine Teilnahme am Vergabeverfahren möglich. ■ Sicherstellung der Erfüllung in frühem Stadium (im Vergabeverfahren) ■ (negative) Ausschlusskriterien: bei Erfüllen dürfen Unternehmen nicht weiter am Verfahren teilnehmen
Auswahlkriterien	<ul style="list-style-type: none"> ■ Festlegung in (vergaberechtlichen) Ausschreibungsunterlagen: für mehrstufige Vergabeverfahren (z. B. Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung, wettbewerblicher Dialog); Festlegung von unternehmensbezogenen Kriterien, mit denen die Qualität der teilnehmenden Unternehmen (BewerberIn) bewertet wird 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ermessensspielraum der AuftraggeberIn bei Festlegung der Auswahlkriterien ■ Durch vergleichende Reihung werden die am besten geeigneten Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert. ■ vorgelagertes Auswahlverfahren
Zuschlagskriterien	<ul style="list-style-type: none"> ■ Festlegung in (vergaberechtlichen) Ausschreibungsunterlagen: Bewertung der Angebote – Wahl des ■ Angebotes mit dem niedrigsten Preis (Billigstangebotsprinzip) – es wird ausschließlich der Preis bewertet ■ technisch und wirtschaftlich günstigsten Angebotes (Bestangebotsprinzip) – in dieser Tabelle wird das Bestangebotsprinzip dargestellt 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ermessensspielraum der AuftraggeberIn bei Wahl der Kriterien, z. B. <ul style="list-style-type: none"> ■ wirtschaftliche Kriterien ■ Nachhaltigkeit ■ soziale Kriterien ■ ggf. Regionalität ■ Auch subjektive Kriterien sind möglich: Vom Bieter gemachte Zusagen sind im Fall der Beauftragung verbindlich einzuhalten.
Ausführungskriterien	<ul style="list-style-type: none"> ■ Festlegung in Vertrag: Vorgabe von ökologischen und sozialen Aspekten in den Vertragsbestimmungen 	<p>Zwingend einzuhaltende Vorgaben:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ starke Steuerungsmöglichkeit ■ mögliche Alternative zu Eignungs-/Zuschlagskriterien ■ ökologische, soziale, etc. Vorgaben möglich ■ Verhaltenssteuerung durch effektive Sanktionen bei Nichteinhaltung

44

*
 Diese Übersicht ist in
 Zusammenarbeit mit Schramm
 Öhler Rechtsanwälte entstanden.

Nachteile	Anwendungsbereich / Beispiele
<ul style="list-style-type: none"> ■ Vergleichbarkeit der Angebote muss gewährleistet sein. ■ Technische Spezifikationen (Unterpunkt zur Leistungsbeschreibung): <ul style="list-style-type: none"> ■ Sie müssen mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehen und zu diesem verhältnismäßig sein ■ sie dürfen nicht diskriminierend sein. ■ durch Leistungsbeschreibung keine (künstliche) Einengung des Marktes ■ gleichwertige Gütezeichen sind zu akzeptieren - erhöhter Aufwand für Auftraggebern 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ökologische Anforderungen oder technische Spezifikationen (z. B. Energieeffizienz; konkretes Material: z. B. Holz statt Plastik oder Beton; Umwelt- und Klimaleistungsstufen, etc.) ■ nachhaltige Gütezeichen ■ Berücksichtigung der Vorgaben des Straßenfahrzeug-Beschaffungsgesetzes (verpflichtende Quoten für »saubere« Fahrzeuge) sowie der Taxonomieverordnung (z.B. Bauprojekte)
<ul style="list-style-type: none"> ■ Eignungskriterien dürfen nicht diskriminierend sein. ■ Sie müssen mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehen und zu diesem verhältnismäßig sein. ■ nur unternehmensbezogene Kriterien, nicht auf Ausführung des Auftrages bezogen ■ Wirksame Überprüfung muss möglich sein. ■ kein Spielraum bei Nicht-Erfüllung 	<p>Bei technischer Leistungsfähigkeit:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Referenzen – technische Erfahrung ■ Personalausstattung ■ Geräteausstattung ■ Zertifizierungen wie Umweltmanagementsysteme (zB EMAS) <p>Bei beruflicher Zuverlässigkeit (teils gesetzlich zwingende) Ausschlussgründe: z. B. (nachgewiesene) schwere Verfehlung des Unternehmens im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit gegen Bestimmungen des Arbeits-, Sozial- oder Umweltrechtes</p>
<ul style="list-style-type: none"> ■ keine zwingenden Kriterien – Nichterfüllung führt zu schlechterer Bewertung, aber nicht zur Ausscheidung ■ Wirksame Überprüfung muss möglich sein. ■ Auswahlkriterien dürfen nicht diskriminierend sein. ■ Sie müssen mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehen und zu diesem verhältnismäßig sein. ■ Es können nur unternehmerbezogene Kriterien festgelegt werden. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Referenzen – technische Erfahrung ■ Personalausstattung ■ Geräteausstattung ■ Zertifizierungen wie Umweltmanagementsysteme (z. B. EMAS)
<ul style="list-style-type: none"> ■ keine zwingenden Kriterien – Nichterfüllung führt zu schlechterer Bewertung, aber nicht zur Ausscheidung – daher vom Markt abhängige und nur eingeschränkte Steuermöglichkeiten ■ Zuschlagskriterien dürfen nicht diskriminierend sein. ■ Sie müssen mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehen (keine unternehmensbezogenen Kriterien). ■ Sie müssen zur Ermittlung des technisch und wirtschaftlichen Angebotes geeignet sein. ■ keine uneingeschränkte Wahlfreiheit, Möglichkeit des wirksamen Wettbewerbs ist zu gewährleisten ■ Wirksame Überprüfung der Informationen des Bieters muss möglich sein. ■ Unsicherheiten bei Messgrößen für die Zukunft (Preis für »CO₂«? Preis für Energie?) ■ Keine Doppelverwertung: Kriterien, die bereits für Eignung- oder Auswahl verwendet, dürfen grundsätzlich nicht auch als Zuschlagskriterium herangezogen werden. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ wirtschaftliche Kriterien (z. B. Total Cost of Ownership, Lebenszykluskosten) ■ Regionalität (z. B. Verringerung von Transportkilometern und LKW-Transporten auf die Baustelle, Präsenzanforderungen) ■ Nachhaltigkeit (z. B. technische Ausstattung der einzusetzenden Fahrzeuge, Recyclinganteil im Beton, Zertifikate wie Umweltmanagementsystem, Konzept betreffend Maßnahmen zur nachhaltigen Leistungserbringung) ■ soziale Kriterien (Erhöhung Arbeitssicherheit auf Baustelle, Beschäftigung von Lehrlingen / MA 50+ / Menschen mit besonderen Bedürfnissen)
<ul style="list-style-type: none"> ■ Festlegung einer erst künftigen Verpflichtung ■ Diskriminierungsverbot ist zu beachten ■ Rechtsfragen in diesem Zusammenhang <ul style="list-style-type: none"> ■ Wie wird die Einhaltung geprüft? <ul style="list-style-type: none"> ■ Durch wen? Auftraggeber / örtliche Bauaufsicht / etc. ■ Wie? Stichproben, Kontrollen, etc. ■ In welchem Intervall? ■ Die Nichteinhaltung ist effektiv zu sanktionieren: <ul style="list-style-type: none"> ■ Vertragsstrafen? ■ Vertragsbeendigung und Rückabwicklung? 	<p>Soziale Bedingungen wie z. B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Leistungserbringung durch Langzeitarbeitslose / ältere Mitarbeiter / Lehrlinge <p>Nachhaltige / ökologische Bedingungen wie z. B.:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Festlegung einer umweltfreundlichen Transportart ■ Vorgabe der effizienten Nutzung von Ressourcen wie Wasser und Strom auf Baustellen ■ Pflicht zur Meldung aller Umweltprobleme, die sich bei Auftragsausführung ergeben ■ Verpflichtung zur Schulung von Mitarbeitern des Auftragnehmers ■ Recycling-Verpflichtungen

Die Verfahrensrevolution

Die Abwicklung von Bauprojekten hat vielfach Entwicklungspotenzial. Von Ausschreibungen und Vergaben in der IT-Branche kann die Bauwirtschaft viel lernen. Agilität, Integration und Dokumentation sind jene Schlüsselbereiche, die vielfach bei »klassischen Bauprojekten« optimiert werden können, denn Ausschreibungen für große Projekte sind oft starr und unflexibel.

Von Martin Schiefer



46

In der IT hat man sich in den vergangenen Jahren von Standardleistungen verabschiedet. Man geht viel flexibler und agiler vor. Dieses agile Vorgehen würde auch Bauverfahren gut tun.

Es scheinen zwei unterschiedliche Welten zu sein – Ausschreibungen und Vergabeverfahren für Bau- und für IT-Projekte. Die einen trennen strikt nach Planungs- und Bauphase. Die anderen sind sehr agil und bringen die unterschiedlichen Beteiligten früh an einen Tisch. Bei beiden sprechen wir zumeist von Großprojekten mit langen Laufzeiten.

Ohne Frage sind IT-Projekte stärker digitalisiert als Bauprojekte. Das liegt in der Natur der Dinge. IT-Projekte machen sich die Digitalisierung und neue Technologien zunutze, während Bauprojekte noch viel zu oft darauf verzichten. BIM wird auf der einen Seite als Digitalisierungs-Befreiungsschlag für die Branche gefeiert, aber die Akzeptanz und Nutzung liegt noch weit hinter ihrem Potenzial. Daran erkennt man, dass der erste Schritt im Mindset passieren muss. Die Bauindustrie muss sich auf die Digitalisierung einlassen, denn ein Bauprojekt wird mehr und mehr zum IT-Projekt. Es gibt heute sicherlich schon zukunftsweisende Leucht-

turmprojekte in der Branche. Ein Beispiel ist die Ausschreibung für die Regionalstadtbahn Salzburg S-Link. Das ist ein absolut innovatives Projekt in den Bereichen Building Information Modeling und Common Data Environment. Es zeigt den Weg der Digitalisierung in Vergabe, Errichtung und Betrieb an.

>> Punkt und Beistrich <<

Klassische Bauprojekte bauen vielfach immer noch auf einer konstruktiven Leistungsbeschreibung mit einem detaillierten Leistungsverzeichnis auf. Das Bestreben der Ausschreibenden ist, alles auf Punkt und Beistrich zu definieren und vorzugeben. Dem zugrunde liegt ein Misstrauen, dass alles, was nicht aufgeschrieben ist, nicht geliefert werden kann. Die viel zitierte Handschlagqualität am Bau ist somit mehr Mythos als Realität. Die Baubranche versucht etwas beschreibbar und bewertbar zu machen, was nicht beschreibbar und bewertbar ist. Die Problematik besteht insbesondere bei Groß-

projekten in erster Linie darin, dass wahrlich nicht alles vorhersehbar ist.

>> Agilität in die DNA <<

Es fehlt, was IT-Projekte bereits in ihrer DNA haben: Agilität. In der IT hat man sich in den vergangenen Jahren von Standardleistungen verabschiedet. Man geht viel flexibler und agiler vor. Dieses agile Vorgehen brauchen wir auch bei Bauverfahren, in Bauprojekten, in der gesamten Baubranche. Denn jedes Bauprojekt ist ein Unikat. Die Vorzeichen, die Kriterien, die Projektbeteiligten sind nie ident. So ist ein Standardverzeichnis zur Orientierung zwar hilfreich, aber es braucht immer eine individuell entwickelte Lösung. Standardleistungen müssen von Custom-Fit-Angeboten abgelöst werden.

Dies bedeutet natürlich auch, dass Preise und Vergütungsmodelle neu zu diskutieren sind. Es braucht ein Preisgefüge und Kostenrahmen, die zwar auf einer entsprechenden Kalkulationsgrundlage fußen, über die gesamte Dauer eines Projekts aber mehr Flexibilität zulassen. Der Vertrag muss einen gewissen Spielraum zulassen, um auf Adaptionen eingehen zu können. Damit dies funktioniert, benötigen wir eine engmaschige Kontrolle und ein partnerschaftliches Verhältnis. Die engmaschige Kontrolle bedingt Kostentransparenz, damit das Projekt nicht einseitig aus dem Ruder laufen kann. Hier können Allianz- und Anreizsys-

ZUM AUTOR

MARTIN SCHIEFER hat an der Universität Graz Rechtswissenschaften studiert, ist seit über 20 Jahren im Vergaberecht tätig und ist der führende Experte für öffentliche Ausschreibungen. Seit 2018 gestaltet er mit seiner Kanzlei Schiefer Rechtsanwälte erfolgreich Vergabeverfahren für Bund, Länder und Gemeinden in ganz Österreich.

Fotos: iStock

3 Prinzipien für Bauverfahren

Agilität	Ein Standardverzeichnis zur Orientierung ist hilfreich, aber der Vertrag muss einen gewissen Spielraum zulassen, um auf Adaptionen eingehen zu können.
Integration	Alle Projektbeteiligten müssen in einer möglichst frühen Projektphase an einen Tisch geholt werden, damit keine Reibungsverluste entstehen.
Dokumentation	Eine lückenlose, tagesaktuelle Dokumentation des Baufortschritts ist notwendig. Abweichungen von der Planung werden frühzeitig erkannt und es kann rechtzeitig gegengesteuert werden.

teme einen positiven Impact schaffen. Der »Agile Festpreisvertrag«, wie er in der IT durchwegs bereits propagiert wird, kann hier als Vorbild dienen. Zusammengefasst kann man sagen: Ja, es braucht Leistungsbeschreibungen und klare Vergütungsmodelle, aber sie müssen Agilität zulassen.

>> Möglichst früh an einen Tisch <<

Eine besondere Herausforderung bei Bauprojekten besteht mitunter darin, dass diejenigen, die mit der Planung betraut sind, für die Umsetzung entweder nicht verantwortlich oder in den Umsetzungsprozess nicht in der ausreichenden Tiefe eingebunden sind. Dies unterscheidet Bauprojekte von IT-Projekten. Hier erfolgt die Umsetzung zumeist durch den gleichen Dienstleister. Damit hier keine Reibungsverluste ent-

stehen, müssen alle Projektbeteiligten in einer möglichst frühen Projektphase an einen Tisch geholt werden. Die ausführenden Unternehmen müssen in den Planungsprozess integrierte werden. Es braucht eine neue, eine andere Kooperationskultur, die im Idealfall bereits im Vorfeld ansetzt.

>> Echtzeit-Dokumentation <<

IT-Projektmanager sind Meister der Dokumentation. Wie in keiner anderen Branche werden die Milestones und Arbeitsschritte festgehalten, zumeist in Echtzeit. Das bedeutet, der Projektleiter oder Auftraggeber hat stets einen aktuellen Statusüberblick. Eine lückenlose, tagesaktuelle Dokumentation des Baufortschritts hat für einen Beteiligten große Vorteile. Abweichungen von der Planung werden frühzeitig erkannt und es kann

rechtzeitig eine entsprechende Reaktion erfolgen. Die Dokumentation ist damit Basis für Kontrollmechanismen, die einen raschen Projektfortschritt unterstützen. Die Voraussetzung dafür wurde mit dem BIM geschaffen. Es muss allerdings auch genutzt werden. Das heißt, dass jedes Bauprojekt einen BIM-Manager benötigt, der die Informationen umgehend eingibt. Dieser Aufwand bzw. diese Zeit sollte unbedingt eingeplant werden.

>> Fazit <<

Die Baubranche steht heute vor einer Verfahrensrevolution, die für Bauprojekte ein enormes Produktivitätspotenzial birgt. Mit einer Bewusstseinsbildung und dem Implementieren von den entsprechenden Prozessen kann dieses ausgeschöpft werden. ■



SYNTHESA GRUPPE



BAUWERKSABDICHTUNG

www.avenariusagro.at

**HEISST ANDERS.
MACHT IMMER
NOCH DEN
KELLERDICHT.**

Aus ISOLAN Kellerdicht 2K wird **DisboPROOF® 707 Bitu 2KD.** Die Qualität wird noch besser.

- Für alle Arbeitsschritte
- Leicht verarbeitbar
- Hoch rissüberbrückend



**JETZT
NEU!**

Mehr zum Produkt



Sicherungsmodelle bei Bauträgerprojekten

Von Bernd Affenzeller

48

Die Übersicht über
Sicherungsmodelle
nach dem
Bauträgervertragsgesetz ist
in Zusammenarbeit mit
FSM Rechtsanwälte
entstanden.

Bei Bauträgerprojekten, die unter das Bauträgervertragsgesetz fallen, muss sichergestellt sein, dass der Erwerber bei einer Insolvenz des Bauträgers vor Fertigstellung nicht durch die Finger schaut. Dafür gibt es im Wesentlichen drei verschiedene Sicherungsmodelle – mit einem überschaubaren Bekanntheitsgrad. Gemeinsam mit FSM Rechtsanwälte zeigt der Bau & Immobilien Report in einer großen Übersicht die idealen Anwendungsbereiche für die drei Varianten und analysiert ihre Vor- und Nachteile.

Der Wohnbau boomt weiterhin. Trotz oder auch wegen Corona. Vor allem Anlegerwohnungen in den Ballungszentren stehen hoch im Kurs. Es

wird lieber in Beton investiert als in Finanzinstrumente. Aber auch das Bauträgergeschäft kann sich nicht von den gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen abkoppeln, auch

wenn die Rahmenbedingungen deutlich besser als in anderen Bereichen sind. »Es gibt natürlich immer schwarze Schafe, aber prinzipiell ist die Bonität der Bauträger gut«, erklärt Benedikt Stockert, Partner bei FSM Rechtsanwälte. Kommt es dennoch zu einer Insolvenz, kann das für den Erwerber richtig teuer werden. Nicht selten ist der Kaufpreis zumindest teilweise bezahlt, doch die Fertigstellung der Wohnung oder des Hauses liegt noch in weiter Ferne. Hier kommt das 1997 eingeführte Bauträgervertragsgesetz BVTG ins Spiel. Das BVTG soll Erwerber von Wohn- und Geschäftsräumen vor dem Verlust ihrer Vorauszahlungen schützen, sollte es zu einer Insolvenz des Bauträgers kom-



»Es stehen drei Sicherungsmodelle zur Auswahl. In vielen Fällen ist aber auch eine Kombination, etwa von grundbücherlicher und schuldrechtlicher Sicherstellung sinnvoll«, erklärt Benedikt Stockert, Partner und Bau- und Immobilienexperte bei FSM Rechtsanwälte.

Das kann und will sich kaum jemand leisten«, sagt Stockert.

>> Drei Modelle zur Auswahl <<

Das grundbücherliche Sicherungsmodell muss mit einem Ratenplan kombiniert werden und gewährt dem Erwerber mit dem Bauträgervertrag im Grundbuch die Sicherstellung der Erfüllung. Dass dieses Modell in der weitaus größten Zahl der Fälle zum Einsatz kommt, hat einen einfachen Grund. »Es ist das am besten und leichtesten verständliche Modell«, erklärt Stockert. Zudem ist es in der Regel auch das für den Bauträger monetär günstigste Modell, denn beim schuldrechtlichen Modell muss der Bauträger eine Bankgarantie samt Zinsen, die noch dazu mindestens acht Prozent über dem Basiszinssatz liegen müssen, hinterlegen. Das entfällt beim grundbücherlichen Modell.

Was aber laut Stockert sehr wohl sinnvoll ist, ist die Kombination der beiden Modelle. »Dabei kommt eine Bankgarantie zum Einsatz, die aber nur einen Teil des Werts abdeckt. Der Rest läuft über die grundbücherliche Absicherung«, sagt Stockert, der betont, dass jeder Fall für sich betrachtet werden muss. »Was bei dem einen Projekt sinnvoll ist, muss es nicht auch beim Folgeprojekt sein.« Dabei ist es wichtig, dass diese Kombinationen im Vorfeld schriftlich festgelegt werden. Nachträglich können die vereinbarten Sicherungsmittel nur einvernehmlich geändert werden. Was aufgrund un-

men. Zur Absicherung dieser Ansprüche sieht das BVTG drei verschiedene Sicherungsmodelle vor: die grundbücherliche Sicherstellung, die schuldrechtliche Sicherstellung und die pfandrechtliche Sicherstellung (siehe Überblick nächste Seite). »Theoretisch kann man natürlich auch ein anderes Modell wählen, aber diese drei Sicherstellungen haben sich bewährt. Und es gibt kaum einen Anwalt, der das System neu erfinden will und sich damit dem Risiko einer Klage aussetzt«, erklärt Stockert. In vier von fünf Fällen kommt heute das grundbücherliche Modell zum Einsatz, der Rest entfällt mit wenigen Ausnahmen auf das schuldrechtliche Modell. Das pfandrechtliche Modell ist laut

Stockert »totes Recht«, weil es schlicht kaum finanzierbar ist. »Um ein Projekt pfandrechtlich abzusichern, braucht es eine unbelastete, zumindest gleichwertige Liegenschaft und einen Treuhänder, der diese Gleichwertigkeit bestätigt. Damit der Treuhänder auf der sicheren Seite ist, wird er das nur bei einer Liegenschaft mit deutlich höherem Wert tun.

Jedes Projekt muss für sich betrachtet werden. Ist ein Sicherungsmodell bei einem Projekt sinnvoll, muss das nicht für das Folgeprojekt gelten.

Die klassischen Sicherungsmodelle nach dem Bauträgervertragsgesetz: Anwendungsgebiete, Vor- und Nachteile

50

	Grundbücherliche Sicherstellung (§§ 9, 10 BTVG)	Schuldrechtliche Sicherung (§ 8 BTVG)
Durchführung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bücherliche Sicherstellung (Eigentum, Wohnungseigentum, § 40 Abs. 2 WEG-Anmerkung, Vormerkung des Eigentums oder Baurecht) in Verbindung mit Ratenplanmodell A oder B gem. § 10 Abs. 2 BTVG (zwischen den beiden Ratenplanmodellen besteht grundsätzlich Wahlfreiheit). Beachte bei Ratenplanmodell A: Einholung einer Bankgarantie in Höhe von 10 % des vom Erwerber aufgrund des Vertrags geleisteten Zahlungen erforderlich, wenn das Objekt der Befriedigung des Wohnbedürfnisses dienen soll. ■ Treuhänder ist zwingend zu bestellen. ■ Kaufpreis wird durch den Treuhänder nach Baufortschritt entsprechend dem Ratenplanmodell ausbezahlt. ■ Feststellung des Erreichens der Baufortschritte erfolgt entweder durch Treuhänder selbst (selten) oder durch einen unabhängigen Ziviltechniker (Regelfall). ■ Das grundbücherliche Sicherungsmodell sichert im Gegenzug zum schuldrechtlichen und pfandrechtlichen Sicherungsmodell den Erfüllungsanspruch (Rechtsverschaffung) und nicht den Rückforderungsanspruch! 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Erwerber erhält entweder eine Bankgarantie, eine Versicherung oder eine Fertigstellungsgarantie. ■ Bankgarantie: In Form einer abstrakten Garantie, somit unabhängig vom Verhältnis Bauträger-Erwerber und Bauträger-Bank, muss auf erste Aufforderung des Erwerbers hin lösbar sein (außer bei Rechtsmissbrauch) und auf diesen ausgestellt sein. Abzusichern sind sämtliche vom Erwerber aufgrund des Vertrags geleisteten Zahlungen (nicht länger als drei Jahre zurückliegende Zinsen sind ebenfalls abzusichern). Bankgarantien sind üblicherweise befristet. Beachte: Die Sicherstellungspflicht endet erst mit Übergabe des fertiggestellten Vertragsgegenstands und mit Sicherung der Erlangung der vereinbarten Rechtsposition, weshalb die Befristung unbedingt mit der Sicherstellungspflichtsdauer korrespondieren muss (Verlängerungsmöglichkeit der Bankgarantie durch Erwerber ist aufzunehmen). Die Bankgarantie wird Zug um Zug gegen Hafrückklassgarantie zurückgestellt. ■ Versicherung: Ähnlich der Bankgarantie. Kaum Praxisrelevanz. ■ Fertigstellungsgarantie: Entweder von einer Bank, von einem Versicherungsunternehmen oder von einer Gebietskörperschaft ausgestellt. Garant garantiert diesfalls entweder, dass die Fertigstellung jedenfalls abgeschlossen werden kann und der Garant bei Unmöglichkeit des Bauträgers selbst die Fertigstellung forcieren wird, z.B. durch Beauftragung von Auftragnehmern (Variante 1) oder ausgehend von einer nachvollziehbaren Projektkalkulation ausreichend Finanzmittel zur Fertigstellung vorliegen (Variante 2). Kaum Praxisrelevanz.
Anwendung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Das grundbücherliche Sicherungsmodell stellt bei Kaufverträgen die beliebteste Sicherungsform dar (bei Bestandverträgen ist die Anwendung dieses Modells rechtlich nicht möglich). 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vor allem bei Bestandverträgen (z.B. für allfällige Mietzinsvorauszahlungen, Kautionen, Ablösen, Zuschüsse etc.). Bei Kaufverträgen selten, außer bei nach Kaufvertragsunterfertigung beauftragten Sonder- und Zusatzleistungen oder bei Kombination mit dem grundbücherlichen Sicherungsmodell.
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Bauträger ist vorleistungspflichtig. Er erhält die Kaufpreistraten erst nach Fertigstellung der jeweiligen Bauabschnitte (Vorteil für Erwerber). ■ Treuhänder erforderlich: Verpflichtungen nach § 12 BTVG, insbesondere Aufklärung und Überprüfung der Lastenfreistellung und allgemeine Überwachung (Vorteil für Erwerber). ■ Bei Bestellung eines Baufortschrittsprüfers: Dieser bestätigt das Erreichen der Bauabschnitte und erfüllt somit eine Art technische Kontrolle. Baufortschrittsprüfer haftet zudem dem Erwerber gegenüber für die Ausstellung falscher Baufortschrittsbestätigungen direkt (Vorteil für Erwerber). ■ Oftmals kostengünstigstes Sicherungsmodell (Vorteil für den Bauträger). 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Treuhänder erforderlich: Entfall Zusatzaufwand/Zusatzkosten (Vorteil für Bauträger). ■ Kein Baufortschrittsprüfer erforderlich: Entfall Zusatzaufwand/Zusatzkosten (Vorteil für Bauträger).
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> ■ Beim Steckenbleiben des Projekts (z.B. Insolvenz des Bauträgers während der Errichtungsphase) sind Erwerber quasi gezwungen, zusätzliches Geld für die Fertigstellung aufzubringen (die noch nicht fälligen Kaufpreistraten reichen diesfalls oft nicht aus). ■ Vorleistungspflicht ist für den Bauträger finanziell nachteilig. ■ Bei Bestellung eines Baufortschrittsprüfers: Zusatzaufwand/Zusatzkosten. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ausstellung der Bankgarantie mit entsprechenden Finanzierungskosten verbunden (Nachteil für den Bauträger). ■ Kein Treuhänder erforderlich: Verpflichtungen nach § 12 BTVG, insbesondere Aufklärung und Überprüfung der Lastenfreistellung und allgemeine Überwachung, fallen somit weg (Nachteil für Erwerber). ■ Kein Baufortschrittsprüfer erforderlich: Technische Kontrolle der Fertigstellung fällt somit weg (Nachteil für Erwerber). ■ Mit Rückstellung der Bankgarantie verfügt der Erwerber mit Ausnahme des Hafrücklasses über keine geeignete Sicherstellung (Nachteil für Erwerber).

Nachteile

(Quelle: FSM Rechtsanwälte)

Pfandrechtliche Sicherung
(§ 11 BTVG)

- Einverleibung eines Pfandrechts zugunsten des Erwerbers auf einer anderen Liegenschaft (Liegenschaft muss nicht dem Bauträger gehören).
- Abzusichern sind sämtliche vom Erwerber aufgrund des Vertrags geleisteten Zahlungen (nicht länger als drei Jahre zurückliegende Zinsen sind ebenfalls abzusichern).
- Treuhänder ist zwingend zu bestellen: Dieser hat zu überprüfen, ob die in Pfand gegebene Liegenschaft ausreichend Deckung bietet (Idealfall: Eintragung eines Höchstbetragspfandrechts in Höhe des gemäß Vertrag geschuldetem Betrags samt angemessenem Zinssatz).
- Einverleibung des Pfandrechts in das Grundbuch erforderlich.

- Auf gemeinnützige Bauträger zugeschnitten und jene gewerbliche Bauträger, die über viel Liegenschaftsvermögen verfügen.
- Kaum Praxisrelevanz, insbesondere wegen der hohen Eintragungsgebühr für Pfandrechte und der Komplexität der Durchführung (siehe Nachteil).
- Treuhänder erforderlich: Verpflichtungen nach § 12 BTVG, insbesondere Aufklärung und Überprüfung der Lastenfreistellung, allgemeine Überwachung und Prüfung der Angemessenheit des Pfandes (Vorteil für Erwerber).
- Kein Baufortschrittsprüfer erforderlich: Kein Zusatzaufwand/Zusatzkosten für den Bauträger (Vorteil für Bauträger).

- Eintragungsgebühr in Höhe von 1,2 % vom einzutragenden Betrag.
- Verwertung der Pfandliegenschaft in einem gerichtlichen Zwangsversteigerungsverfahren komplex und langwierig.
- Treuhänder erforderlich: Zusatzaufwand/Zusatzkosten für den Bauträger (Nachteil für Bauträger).
- Kein Baufortschrittsprüfer erforderlich: Technische Kontrolle der Fertigstellung fällt somit weg (Nachteil für Erwerber).

In 80% kommt das grundbücherliche Modell zum Einsatz, der Rest entfällt mit wenigen Ausnahmen auf das schuldrechtliche Modell. Das pfandrechtliche Modell ist »totes Recht«.

terschiedlicher Interessen aber so gut wie nie zum Erfolg führt.

>> Was es zu wissen gibt <<

Das Bauträgervertragsgesetz ist bei Bauträgerverträgen anzuwenden, bei denen der Erwerber vor der Fertigstellung vereinbarungsgemäß Zahlungen von mehr als 150 Euro pro Quadratmeter Nutzfläche an den Bauträger oder an Dritte entrichten muss. Das ist in der Branche allgemein bekannt. Ebenso die Tatsache, dass die Interessen des Erwerbers auch im Falle einer Insolvenz sichergestellt werden müssen. Weniger bekannt sind die Vor- und Nachteile der einzelnen Sicherungsmodelle. »Da gibt es in der Praxis auf jeden Fall Aufholbedarf«, sagt Stockert. Oft würden Bauträger mit schon vorgefassten

Meinungen zu dem einen oder anderen Modell tendieren. »Die Beweggründe für das jeweilige Modell müssen aber genau hinterfragt und die Sinnhaftigkeit geprüft werden«, so Stockert. Das gilt auch für die zwei im grundbücherlichen Sicherungsmodell zur Auswahl stehenden Ratenpläne – Ratenplan A und Ratenplan B. Weil bei Ratenplan A zusätzlich eine Bankgarantie oder Versicherung erforderlich ist, wählen die meisten automatisch Plan B. Allerdings gilt das nur, wenn der Erwerb der Deckung des dringenden Wohnbedürfnisses des Erwerbers oder eines nahen Angehörigen dienen soll. »Deshalb ist gerade bei Anlegerprojekten Ratenplan A oft die bessere Wahl, weil die Finanzierung in Summe günstiger ist. Aber das wissen nur die Wenigsten«, erklärt Stockert. ■

Sicherungsmodelle: Sonderformen

Kombinationsmodelle

- Sicherungsmodelle können nebeneinander und auch in beliebiger Kombination eingesetzt werden bzw. auch nachträglich ausgetauscht werden, sofern Sicherungszweck nicht beeinträchtigt wird (§ 7 Abs. 3 BTVG).
- Folgende Anwendungsfälle der Kombination der grundbücherlichen Sicherung mit schuldrechtlicher Sicherung sind üblich:
 - Vorzeitiges Verlangen von Zahlungen (vor Erreichen der Bauabschnitte). Der Erwerber erhält z.B. vom Bauträger für die Vorauszahlung/eine überschießende Rate eine Bankgarantie (schuldrechtliche Sicherung der Rückzahlung).
 - Für Vertragsobjekt wird die grundbücherliche Sicherung samt Ratenplan vorgesehen, für die Sicherung von Sonderwünschen bedient man sich einer Bankgarantie (schuldrechtliche Sicherung).
- **Vorteil für Bauträger:** Optimierung des Kostenvorteils – Senkung des Fremdkapitalbedarfs und damit auch der Zinsbelastung (Nachteil: Kosten der Garantie).
- Nachträglicher Austausch von Sicherungsmodellen ist nur im Einvernehmen von Bauträger und Erwerber möglich; erfordert zwingend die Schriftform gem. § 3 BTVG (da Modifikation des Vertrags).

Bauträgersperrkonto (§ 7 Abs. 6 Z 2 BTVG)

- Erwerber zahlt Kaufpreis (und/oder Entgelt für Sonder- und Zusatzleistungen) auf Konto des Bauträgers bei der Bank (»Bauträgersperrkonto«): Zwischen Bauträger und Bank muss dahingehend eine Vereinbarung bestehen, dass die Bank erst nach Fertigstellung des Vertragsgegenstands und Übergabe des Objekts den Kaufpreis ausbezahlt (andernfalls kann die Bank dem Erwerber schadenersatzpflichtig werden). Kaum Praxisrelevanz.
- **Vorteil für Erwerber:** Umfassende Sicherstellung des Kaufpreises und Haftung der Bank.
- **Nachteil für Bauträger:** Bauträger erhält Kaufpreis erst nach Fertigstellung des Projekts. Eine weitere finanzielle Belastung ist die Differenz zwischen Zinsen am Bauträgersperrkonto und Zinsen für die Fremdfinanzierung

Wohnbauförderungsrechtlich (§ 7 Abs. 3 BTVG)

- Ein mit guter Bonität ausgestatteter gemeinnütziger Bauträger kann bei Errichtung von Mietwohnungen eine Bonitätserklärung als Sicherungsmittel vorlegen.
- Kaum Praxisrelevanz.

Projektsteuerungsvertrag



Steuerung. Der Vertrag sollte vor allem ein Verständnis für die beiderseitigen Pflichten schaffen.

52

»Gefragt ist die optimal unvollständige Leistungsbeschreibung«

Diese Forderung stellt Klaus Eschenbruch für die Beschreibung, Definition und Detaillierung der Aufgaben eines Projektsteuerers (»PS«) im Projektsteuerungsvertrag.¹ Auch wenn diese Forderung auf den ersten Blick viele Bauherren erschauern lässt – wer will schon »unvollständige« Verträge? – spiegelt sie doch die hohe Kunst des Vertragsmanagements wider.

Von Konstantin Pochmarski

Die Anforderungen an die erfolgreiche Abwicklung von Bauprojekten steigen: Auftraggeber (»AG«) kalkulieren (zu ?) knappe Kosten und Bauzeit und bestehen auf hohe Qualität der Bauleistungen. Der spätere Nutzer einer Immobilie erwartet höchste Standards bei Komfort, Energieverbrauch und Langlebigkeit eines Gebäudes. Um all diesen Anforderungen zu entsprechen, ist die Organisation und Steuerung von Bauprojekten immer stärker gefordert.

Mit 01.02.2021 wurde die ÖNORM B1801-1 »Bauprojekt- und Objektmanagement – Teil 1: Objektterrichtung« neu aufgelegt. Sie legt Standards für die Planung und Gliederung der Handlungsbereiche Qualität, Kosten und Termine fest, welche die wichtigsten Erfolgskriterien im Hochbau darstellen.

»» Leistungsbild Projektleitung ««

Um den Bauherren angesichts der steigenden Organisationsherausforderungen zu unterstützen, hat sich die Funktion des Projektsteuerers entwickelt und bewährt. Es gibt keine gesetzliche Definition von »Projektmanagement« oder »Projektsteuerung«, für welche Begriffe oft ein anglo-amerikanisches Verständnis prägend ist. Ebenso findet man keine gesetzlich vorgeschriebenen Leistungsbilder oder Standards. Die TU Graz (Prof. Lechner und Prof. Heck) hat im Rahmen der »Leistungsmodelle.Vergütungsmodelle 2014« aber ein für den österreichischen Markt sinnvoll anwendbares Leistungsbild »Projektleitung« und ein Leistungsbild »Projektsteuerung« geschaffen.

»» Transaktionaler Vertrag ««

Angesichts der Vielfalt an möglichen

Projektsteuerungsleistungen gibt es konsequent auch »den« Projektsteuerungsvertrag nicht; es gilt die »optimal unvollständige Leistungsbeschreibung« selbst zu finden. Die Verwendung eines »Vertragsmusters« für einen Projektsteuerungsvertrag kann lediglich als Checkliste dienen. Der Projektsteuerungsvertrag ist in besonderem Maße transaktional, also von einem laufenden Austausch zwischen dem AG und dem PS geprägt. Für die sinnvolle Zusammenarbeit ist es daher notwendig, auch die Aufgaben des AG klar zu definieren, da dessen aktive Mitwirkung für das Immobilienprojekt unerlässlich ist. Oft sind sich AG nicht bewusst, dass sie Arbeit einbringen müssen, die über bloße »Bemusterung« hinausgeht. Betreffend die »Preisseite« des Projektsteuerungsvertrages gibt es die auch sonst bei Planer- oder Bauverträgen übli-

Fotos: iStock, bereitgestellt

chen Spielarten mit ihren jeweiligen Stärken und Schwächen im Einzelfall. So können pauschale Vergütungen, manchmal verknüpft mit anrechenbaren Projektkosten oder auch abhängig von Zeiteinheiten, möglich und sinnvoll sein. Besonderes Augenmerk sollte auf den qualifizierten Personaleinsatz gelegt werden, da nicht genügend qualifiziertes Personal oder häufiger Personalwechsel in besonderem Maße schädlich sind.

>> Preiswettbewerb ungeeignet <<

Für die Wahl des Projektsteuerers und den Vertragsabschluss mit diesem ist (unabhängig vom Vergaberecht) ein Verhandlungsverfahren sinnvoll, in dem in mehreren Verhandlungsschritten die wechselseitigen Rechte und Pflichten konkret festgelegt werden; ein reiner Preiswettbewerb für den Billigstbieter ist hier ungeeignet. Ein erzielter Minderpreis bei der Honorierung des PS steht mit den Mehrkosten eines aus den Fugen geratenen Bauprojektes in keiner vernünftigen Relation.

Wenn der Projektsteuerungsvertrag werkvertraglich angelegt ist, sind die Projektziele genau zu definieren. Die Vertragskunst ist es, hier nicht bloß schön klingende

Präambeln und Wünsche des AG zu formulieren, sondern konkrete und vom AG selbst für das Projekt gesetzte Ziele niederzuschreiben: Je besser der AG seine eigenen Ziele definiert, desto besser kann er diese für den Projektsteuerungsvertrag vorgeben.

>> Ganzheitliches Verständnis <<

Auch wenn es trotz Anwendung von Leistungsbildern unmöglich ist, jede einzelne Tätigkeit im Detail zu regeln, so sollte doch der Versuch der »optimal unvollständigen« Leistungsbeschreibung unternommen werden: Dabei geht es weniger um die möglichst detaillierte Formulierung von gewünschten Leistungen, sondern um das Herstellen des ganzheitlichen Verständnisses für die beiderseitigen Pflichten. Standard-Leistungsbilder sind z. B. an die Projektleitungsstruktur des AG anzupassen, um »Schnittstellenprobleme« zu vermeiden.

Die sorgfältige gemeinsame Erarbeitung eines Projektsteuerungsvertrages durch Auftraggeber, Projektsteuerer und Vertragserichter schafft so eine solide Basis für gutes Management im Bauprojekt. ■

¹ Klaus Eschenbruch, *Projektmanagement und Projektsteuerung* 5, 169 (Hürth 2021).

DER AUTOR



■ **DR. KONSTANTIN POCHMARSKI** ist Spezialist für Zivilrecht und all den damit verbundenen Arten der gerichtlichen und außergerichtlichen Streitsachen. Vor der Gründung der KPK (Kanzlei Pochmarski Kober) war er als Zivilrichter, Exekutionsrichter sowie Mitglied eines Rechtsmittelenats mit der Zuständigkeit für Amtshaftungen in der Justiz bundesländerübergreifend tätig. Hierauf folgte eine mehrjährige Phase als Partner einer Grazer Rechtsanwaltskanzlei.

BAU-TV

Jetzt abonnieren!



**Der Online-TV-Kanal
für visionäre Erbauer
und kühle Rechner.**

Das Themenspektrum am Bau reicht von spektakulären Bauprojekten bis in eine digitale und nachhaltige Zukunft. Auf BAU TV sehen Sie die Geschichten dazu. Sie handeln von Pioniergeist, Mut, Kompetenz und leidenschaftlicher Hingabe und von Persönlichkeiten, die all das in sich vereinen.

Immobilien: Transaktionsmodelle im Überblick

Die vorliegende Übersicht ist in Zusammenarbeit mit Vavrovsky Heine Marth Rechtsanwälte entstanden.

Die meisten Immobilientransaktionen werden mit einem klassischen Asset Deal abgewickelt. Ab einem Volumen von zehn Millionen Euro gewinnt aber der Share Deal an Bedeutung. Dabei wird nicht nur die Liegenschaft, sondern die ganze Gesellschaft gekauft. Gemeinsam mit Vavrovsky Heine Marth Rechtsanwälte liefert der *Bau & Immobilien Report* einen Überblick über die verschiedenen Transaktionsmodelle, zeigt ihre Besonderheiten sowie die Vor- und Nachteile.

VON BERND AFFENZELLER

54



» 2020 lagen die Immobilieninvestitionen in Österreich laut EHL bei rund 3,5 Milliarden Euro. Das ist gegenüber 2019 zwar ein brutaler Rückgang von rund 40 Prozent, laut Experten aber dennoch nicht weiter besorgniserregend. Schließlich war 2019 ein absolutes Rekordjahr und gegenüber einem »normalen« Jahr wie 2018 lag der Rückgang bei »nur« 14 Prozent, was angesichts der Pandemie wenig verwunderlich ist. Besonders gefragt waren 2020 wenig überraschend die eher sicheren

Investments wie Wohn-, Logistik- und Gesundheitsimmobilien.

Während bei Transaktionen mit einem Volumen bis zu zehn Millionen Euro der klassische Asset Deal dominiert, also der unmittelbare Erwerb der Liegenschaft direkt vom Eigentümer, gewinnt bei Transaktionen über zehn Millionen Euro der Share Deal immer mehr an Bedeutung. Dabei werden Liegenschaften indirekt durch den Ankauf sämtlicher Gesellschaftsanteile an der Eigentümergesellschaft erworben (siehe

he Tabelle). »Das ist vor allem steuerlich getrieben, weil beim Asset Deal eine Grunderwerbssteuer von 4,6 Prozent anfällt. Bei Transaktionen über zehn Millionen Euro geht es da um eine halbe Million Euro«, erklärt Christian Marth von Vavrovsky Heine Marth Rechtsanwälte. Diese Kosten könne man sich bei einem Share Deal sparen. Allerdings steigen die Kosten für Beratung und Due Dilligence. »Eine tiefreichende Prüfung ist unerlässlich. Schließlich kauft man eine ganze Gesellschaft und nicht nur eine Lie-

Fotos: iStock

Überblick Transaktionsmodelle im Immobilienrecht

Quelle: Vavrovsky Heine Marth Rechtsanwälte

	Asset Deal	Share Deal
Kurzbeschreibung	Unmittelbarer Erwerb der Liegenschaft direkt vom Liegenschaftseigentümer	Indirekter Erwerb der Liegenschaft durch Ankauf sämtlicher Gesellschaftsanteile an der Eigentümergesellschaft (häufig eine GmbH & Co KG oder GmbH)
Besonderheiten	Unselbständige Bestandteile einer Liegenschaft – wie etwa auf der Liegenschaft aufgeführte Gebäude, die mit der Liegenschaft derart eng verbunden sind, dass sie tatsächlich nicht oder nur durch unwirtschaftliche Vorgangsweise abgetrennt werden können – teilen sachenrechtlich das Schicksal der Liegenschaft und werden beim Verkauf der Liegenschaft mitveräußert.	Die Zielgesellschaft bleibt weiterhin Eigentümerin der Liegenschaft; eine sachenrechtliche Übertragung der Liegenschaft selbst findet nicht statt.
Verkäufer	Liegenschaftseigentümer	Sämtliche Gesellschafter des Liegenschaftseigentümers (»Zielgesellschaft«)
Kaufgegenstand	Liegenschaft und deren unselbständigen Bestandteile	Sämtliche Gesellschaftsanteile an der Zielgesellschaft (= Eigentümerin der Liegenschaft)
Kaufpreis	Üblicherweise ein Fixkaufpreis Besserungsmöglichkeiten (z. B. bei Mehrflächenerlösen üblich)	Der vorläufige Kaufpreis wird ausgehend vom vereinbarten »Immobilienwert« der Liegenschaft auf Basis einer prospektiv zum Stichtag errichteten Prognosebilanz – um die sonstigen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Zielgesellschaft erhöht / vermindert – berechnet. Da diese Prognosebilanz bereits vor dem Stichtag erstellt wird, kann diese lediglich einen vorläufigen Kaufpreis abbilden. Üblicherweise wird der endgültige Kaufpreis danach anhand einer – geprüften – Abrechnungsbilanz festgestellt. Die Differenz zwischen dem vorläufigen Kaufpreis und dem endgültigen Kaufpreis ist sodann zwischen den Vertragsparteien auszugleichen.
Eigentumsübergang	Für den derivativen Eigentumserwerb ist sowohl ein gültiger Erwerbstitel (z. B. Kaufvertrag, Tauschvertrag, Schenkung) als auch die Eintragung des Eigentumsrechtes des Käufers im Grundbuch (Modus) erforderlich.	Der Eigentumsübergang an den Gesellschaftsanteilen erfolgt mit Abschluss eines Verpflichtungs- und Verfügungsgeschäftes zum vertraglich vereinbarten Stichtag. Werden Anteile an einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) übertragen, ist für die Wirksamkeit der Anteilsübertragung die Einhaltung der gesetzlich vorgesehenen Form (Notariatsakt) hinsichtlich des Verpflichtungs- und Verfügungsgeschäftes zwingend erforderlich. Die Eintragung im Firmenbuch hat lediglich deklarativen Charakter.
Übergang Besitz, Gefahrtragung	Erfolgt mit vertraglich festzulegendem Stichtag, wobei im Außenverhältnis für bestimmte wiederkehrende Aufwendungen die Einverleibung des Eigentumsrechtes im Grundbuch maßgeblich ist.	Erfolgt mit vertraglich festzulegendem Stichtag.
Gewährleistungsfristen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gesetzliche Gewährleistungsfrist für unbewegliche Sachen (drei Jahre) ■ Abweichende Regelungen üblich 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Grundsätzlich drei Jahre; für das unbelastete Eigentum an den Gesellschaftsanteilen und der Liegenschaft werden üblicherweise längere Gewährleistungsfristen vereinbart (z. B. 10 Jahre). ■ Steuern: üblicherweise ein Jahr ab endgültiger Erhebung und Veranlagung aller Steuern für den Zeitraum bis zum Stichtag
Gegenstand der Gewährleistung des Verkäufers	<ul style="list-style-type: none"> ■ Liegenschaft / Gebäude ■ Kontaminationen ■ Steuern und Gebühren ■ Dauerschuld- / Bestandverhältnisse ■ öffentlich-rechtliche Genehmigungen / Dienstbarkeiten ■ sonstige Belastungen / Vertragsverhältnisse der Liegenschaft 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gesellschaftsanteile ■ Gesellschaft / Geschäftstätigkeit ■ Bilanz/Jahresabschluss ■ Verbindlichkeiten / Forderungen der Gesellschaft ■ Rechtsstreitigkeiten ■ Arbeitnehmer / Dienstnehmer ■ Liegenschaft / Gebäude ■ Kontaminationen ■ Steuern und Gebühren ■ Dauerschuld- / Bestandverhältnisse ■ öffentlich-rechtliche Genehmigungen / Dienstbarkeiten

Überblick Transaktionsmodelle im Immobilienrecht

	Asset Deal	Share Deal
Absicherung des Käufers	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kaufpreiseinbehalte ■ Rücktrittsrechte ■ Aufschiebende Bedingungen ■ Forward-Struktur: Pönalen, Haftrücklässe, Bankgarantien 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kaufpreiseinbehalte ■ Rücktrittsrechte ■ Closing-Voraussetzungen ■ Forward-Struktur: Pönalen, Haftrücklässe, Bankgarantien
Kosten	<ul style="list-style-type: none"> ■ Notar (Beglaubigungskosten) ■ Beraterkosten / Due Diligence ■ Treuhändige Abwicklung ■ Durchführung der Transaktion im Grundbuch ■ Grunderwerbsteuer und Eintragungsgebühr 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Notar (Beglaubigungskosten); bei Erwerb von GmbH-Anteilen zusätzliche Kosten für die Errichtung eines Notariatsakts ■ Beraterkosten / Due Diligence ■ Treuhändige Abwicklung ■ Durchführung der Transaktion im Firmenbuch (zusätzliche Beglaubigungskosten für Gesellschafterbeschlüsse / notarielle Protokolle etc.) ■ Allfällig: Grunderwerbsteuer ■ Laufende Kosten für Gesellschaft (Jahresabschluss, Bilanzierung etc.)
Grunderwerbsteuer	<ul style="list-style-type: none"> ■ 3,5 % vom Wert der Gegenleistung (in der Regel ist das der Kaufpreis) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ In den meisten Fällen 0,5 % vom »Grundstückswert«, der im Regelfall (teilweise sogar erheblich) unter dem Verkehrswert liegt; Grunderwerbsteuer kann auch gänzlich entfallen.
Eintragungsgebühr	<ul style="list-style-type: none"> ■ 1,1 % vom Wert des Rechtes 	<ul style="list-style-type: none"> ■ keine
Zu prüfende Themenbereiche im Rahmen der Due Diligence	<ul style="list-style-type: none"> ■ Liegenschaft / Gebäude ■ Pfandrechte ■ öffentlich-rechtliche Themen / Dienstbarkeiten ■ Dauerschuld- / Bestandverhältnisse ■ sonstige Belastungen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gesellschaftsrechtliche Themen ■ Finanzierung ■ Liegenschaft / Gebäude ■ Pfandrechte ■ öffentlich-rechtliche Themen / Dienstbarkeiten ■ Dauerschuld-/Bestandverhältnisse ■ sonstige Belastungen
Liegenschaftsbezogene Verträge	<p>Liegenschaftsbezogene Verträge gehen – mit Ausnahme von Bestands- und Versicherungsverträgen - nicht ex lege auf den Erwerber der Liegenschaft über. Für eine Überbindung des jeweiligen Vertrages ist daher i. d. R. die Zustimmung des Vertragspartners erforderlich.</p>	<p>Die Zielgesellschaft bleibt weiterhin Vertragspartei der liegenschaftsbezogenen Verträge, weshalb eine Zustimmung der anderen Vertragspartei nicht erforderlich ist; gewisse Verträge enthalten jedoch üblicherweise Vertragsänderungsrechte im Falle des Kontrollwechsels auf Gesellschafterebene (sog. Change-of-Control Regelungen)</p>
Sicherstellung bei Fremdfinanzierung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verpfändung der Liegenschaft (Pfandrecht) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Die Verpfändung der Liegenschaft ist nur unter bestimmten Voraussetzungen eine taugliche Sicherungsmöglichkeit, da eine solche Verpfändung zugunsten des finanzierenden Anteilserwerbers (= neuer Gesellschafter) nur sehr eingeschränkt möglich ist (Stichwort: Einlagenrückgewähr). ■ Verpfändung der Gesellschaftsanteile ■ Verpfändung von Mieterträgen, Gesellschafterkonten, etc.
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> ■ Meist geringere Beratungskosten ■ Verpfändung der Liegenschaft als taugliches Sicherungsmittel 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vermeidung von bzw. geringere Grunderwerbsteuerbelastung ■ Von der Zielgesellschaft abgeschlossene Verträge müssen nicht explizit übertragen werden.
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> ■ Höhere Grunderwerbsteuerbelastung ■ Kein ex lege Übergang von Verträgen (sofern nicht ausdrücklich vorgesehen) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Höhere Beratungskosten ■ »Übernahme« von unbekanntnen Haftungen ■ Umfangreicherer Due Diligence Prozess
Einsatzbereiche / Best Practice	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ankauf von bebauten / unbebauten Liegenschaften ■ Entwicklung von Bauprojekten in sog. »Forward-Strukturen« (siehe Kasten); aus grunderwerbsteuerrechtlicher Sicht oftmals nicht optimal; insbesondere bei Forward Purchase 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Indirekter Ankauf von bebauten / unbebauten Liegenschaften ■ Entwicklung von Bauprojekten in sog. »Forward-Strukturen« (siehe Kasten)

Share Deals haben steuerliche Vorteile, bedürfen aber einer umfassenden Prüfung im Vorfeld.

genschaft. Da gibt es eine Historie, eventuell Mitarbeiter oder Verbindlichkeiten«, erklärt Marth. Das alles müsse beachtet werden, damit es nach einem vermeintlich attraktiven Ankaufspreis kein böses Erwachen gibt. Allerdings sind heute viele Entwickler auf Share Deals vorbereitet und gründen Special Purpose Vehicles. »Das sind reine Projektgesellschaften mit kurzer Historie und geschlossenem Tätigkeitsbereich«, erklärt Marth.

>> Frühzeitig kaufen <<

Ein zentrales Thema jeder Immobilientransaktion ist die Finanzierung. Bei einer Fremdfinanzierung ist das Pfandrecht auf die Liegenschaft meist die wichtigste Sicherheit. Nachdem die Liegenschaft bei einem Share Deal aber der Gesellschaft gehört, müsste das

Eigentum des Tochterunternehmens verpfändet werden. »Das ist aufgrund des Verbots der Einlagenrückgewähr gesellschaftsrechtlich nur sehr eingeschränkt möglich«, weiß Marth. Die Finanzierung kann aber auch mitgekauft oder abgelöst werden.

Eine attraktive Finanzierungsmöglichkeit bei Share Deals sind sogenannte Forward-Modelle wie Forward Purchase oder Forward Funding (siehe Kasten). »Beim Forward Funding Deal werden die Gesellschaftsanteile vor Fertigstellung eines Projekts übertragen«, erklärt Marth. »Dabei werden Anteile häufig bereits nach Vorliegen der Baubewilligung ver- oder angekauft. Die (Detail-)Planung und Errichtung des jeweiligen Projekts erfolgt dann durch die Gesellschaft.« Gerade institutionelle Investoren



»Bei Share Deals kann man bei der Grunderwerbssteuer viel Geld sparen, dafür steigen die Kosten für Beratung und Due Dilligence«, erklärt Christian Marth.

setzen immer stärker auf Forward Funding, vor allem in der Assetklasse Wohnen. »Die Nachfrage ist sehr hoch. Viele Investoren unterliegen einem hohen Investitionsdruck und wollen sich die Projekte frühzeitig sichern«, erklärt Marth. Das hat auch Vorteile für den Entwickler, der die Errichtung eines Projekts nicht mehr oder nicht vollständig vorfinanzieren muss und sich einen Großteil der Finanzierungskosten spart. »Es ist also gar nicht mehr notwendig, ein Projekt auf eigene Kosten zu errichten und anschließend auf eine erfolgreiche Verwertung zu hoffen«, so Marth.

Glossar: Forward Funding & Forward Purchase

■ **Forward Funding:** Die Übertragung der Gesellschaftsanteile an der Zielgesellschaft erfolgt nach Vorliegen einer rechtskräftigen Baubewilligung (= Closing). Die Zielgesellschaft beauftragt danach eine Gesellschaft als Totalunternehmerin mit der Planung und Errichtung eines Gebäudes auf der Liegenschaft. Der Totalunternehmervertrag hat insbesondere Bestimmungen über die baubegleitende Kontrolle, die baubegleitenden Zahlungen, die mängelfreie Errichtung und Übergabe des Gebäudes und Sicherstellungen (Deckungsrücklässe, Haftrücklässe etc.) zu enthalten.

Vorteil für Käufer: Die Gesellschaftsanteile (sohin das indirekte Eigentum an der Liegenschaft) gehen bereits mit Vorliegen der rechtskräftigen Baubewilligung auf den Käufer über.

Nachteil für Käufer: Der Käufer leistet bereits vor Fertigstellung des Gebäudes Zahlungen an den

Verkäufer (Kaufpreis) bzw. Totalunternehmer (Werklohn).

■ **Forward Purchase:** Die Übertragung der Gesellschaftsanteile an der Zielgesellschaft erfolgt erst mit /nach Fertigstellung des Gebäudes (= Closing). Der Käufer ist sodann (indirekter) Eigentümer der Liegenschaft samt dem darauf vom Verkäufer fertiggestellten Gebäude. Der Kauf- und Abtretungsvertrag hat insbesondere Bestimmungen über die baubegleitende Kontrolle, die Errichtung und Übergabe des Gebäudes und Sicherstellungen (Haftrücklässe etc.) zu enthalten.

Vorteil für Käufer: Das Gebäude wird auf Risiko des Verkäufers fertiggestellt und schlüsselfertig an die Zielgesellschaft (bzw. an den Käufer) übergeben. Der Käufer hat lediglich einen Vertragspartner.

Nachteil für Käufer: Der Erwerb der Gesellschaftsanteile (und somit indirekt an der Liegenschaft) erfolgt erst nach Fertigstellung des Gebäudes.

Über Vavrovsky Heine Marth Rechtsanwälte

■ **VAVROVSKY HEINE MARTH** gilt als One-Stop-Shop im Immobilien- und Baurecht und bietet Beratung über den gesamten Lebenszyklus und die komplette Wertschöpfungskette einer Immobilie. Das Leistungsspektrum erstreckt sich von Transaktionen über Projektentwicklung und Verwertung bis hin zur immobilien- und baurechtlichen Konfliktlösung.

Geleitet wird das Vavrovsky Heine Marth Immobilienteam von Christian Marth, der von international anerkannten Anwaltsverzeichnissen als einer der führenden österreichischen Immobilienrechtsexperten empfohlen wird. Er ist unter anderem auf nationale und grenzüberschreitende Immobilientransaktionen, Immobilienprojektentwicklung sowie die Beratung nationaler und internationaler Immobilienfonds spezialisiert.

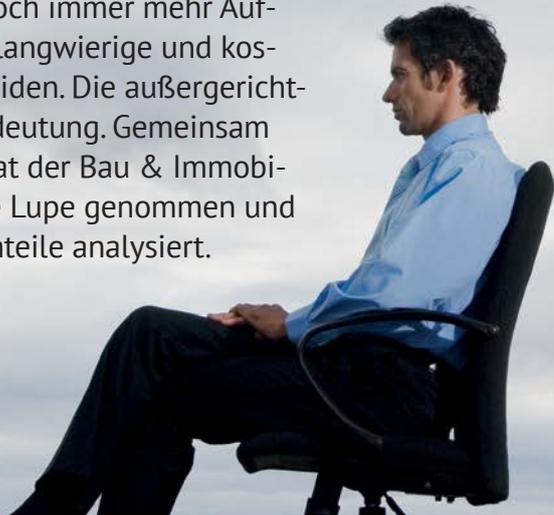
Mehr Informationen unter: vhm-law.at

Außergerichtliche Streitbeilegung

Lange Jahre galt der Streit am Bau als »part of the game«, der Gang zum Gericht war obligatorisch. Doch immer mehr Auftraggeber und Auftragnehmer wollen langwierige und kostenintensive Gerichtsverfahren vermeiden. Die außergerichtliche Streitbeilegung gewinnt an Bedeutung. Gemeinsam mit Müller Partner Rechtsanwälte hat der Bau & Immobilien Report fünf Verfahren unter die Lupe genommen und ihre Besonderheiten, Vor- und Nachteile analysiert.

VON BERND AFFENZELLER

*
Der vorliegende Überblick ist in Zusammenarbeit mit Müller Partner Rechtsanwälte entstanden.



Fotos: iStock

Überblick: Fünf Verfahren zur außergerichtlichen Streitbeilegung – ihre Besonderheiten, Vor- und Nachteile

58

	Adjudikationsverfahren
Ziel	<ul style="list-style-type: none"> ■ Lösung eines Konflikts durch rasche Adjudikationsentscheidung des/r Adjudikators/en in einem summarischen Schnellverfahren
Gesetzliche Grundlagen	<ul style="list-style-type: none"> ■ sinngemäße Geltung der Verfahrensgrundsätze der Zivilprozessordnung für Schiedsverfahren (v.a. Unabhängigkeit des/r Adjudikators/en, rechtliches Gehör, etc.) ■ standardisierte Verfahrensordnungen (etwa DIS-Verfahrensordnung für Adjudikation in Deutschland)
Verfahrensablauf	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rahmenbedingungen (Ablauf, Dauer, Verhandlungsort, etc.): frei zu vereinbaren ■ Adjudikationsabrede im Grundvertrag oder Adjudikationsvereinbarung ■ Ad hoc für einzelne Streitigkeiten oder ständig für bestimmte oder alle Streitigkeiten aus dem Grundvertrag ■ Verjährung: Hemmung zu vereinbaren ■ Beginn: einseitiger Antrag auf Einleitung des Adjudikationsverfahrens; Antragsabweisung durch Antragsgegner ■ Ende: Adjudikationsentscheidung innerhalb kurzer Frist auf Grundlage einer eigenständigen summarischen Sachverhalts- und Rechtsprüfung, Einigung oder Zurückziehung des Antrags
Adjudikator oder Schiedsrichter	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einzeladjudikator oder (Dreier-)Senat ■ Wahl: Parteienvereinbarung, Bestellung durch Dritten, Unterwerfung unter Verfahrensordnung oder einseitiges Recht zur Benennung eines Senatsmitgliedes ■ Person: Jurist und/oder sachverständiger Experte aus dem relevanten Fachgebiet ■ Aufgabe: eigenständige Sachverhaltsermittlung und Fällung der Adjudikationsentscheidung
Bindungswirkung	<ul style="list-style-type: none"> ■ vorläufige materiell-rechtliche Bindungswirkung (auch bei groben tatsächlichen oder rechtlichen Fehlern) bis zur Bereinigung durch anderslautende Vereinbarung oder Vorliegen eines (Schieds-)Gerichtsurteils ■ (schieds-)gerichtliche Geltendmachung des entschiedenen Anspruchs allenfalls nur binnen kurzer Frist möglich, dann bindend ■ kein Exekutionstitel, aber einklagbar
Vorteile	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Vermeidung von Beweisverlusten ■ Kosten- und Schadensminimierung durch bindende Entscheidung während des Projekts (rasche Auflösung von Pattstellungen) ■ Deeskalation im Projekt durch geregelte »Konfliktlösung« ■ beschleunigtes Verfahren ■ internationale Anerkennung im Bauvertrag (FIDIC)
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> ■ summarische Beurteilung allenfalls fehleranfällig; zumindest vorläufige Bindung an allenfalls falsche Entscheidungen ■ wenig Erfahrungen im nationalen Kontext

Die Bauwirtschaft zählt zweifellos zu den Branchen, in denen sich Auftraggeber und Auftragnehmer am häufigsten in die Haare geraten. Nicht selten endet die Zusammenarbeit im Streit. Die Gründe dafür sind vielfältig. »Je größer und komplexer ein Bauvorhaben, desto mehr Unternehmen und Leute sind involviert. Das alleine birgt schon hohes Konfliktpotenzial«, erklärt Katharina Müller, Partnerin bei Müller Partner Rechtsanwälte. Der Termin-, Kosten- und Qualitätsdruck ist hoch, die Kommunikation oft schlecht und die baubegleitende Planung führt laufend zu Ausführungsänderungen. »Viel hängt auch von der Vorarbeit des Auftraggebers ab«, sagt Mathias Ilg, Juniorpartner bei Müller Partner Rechtsanwälte. Je höher die Qualität der Ausschreibung und Planungsphase und je klarer die Vertragsbestimmungen desto geringer das Konfliktpotenzial. »Die unterschiedliche Vertragsauslegung ist ein häufiger Streitpunkt«, weiß Ilg. Endet der Streit vor Gericht, ist das für alle Beteiligten mühsam und belastend. Gerichtsverfahren dauern

nicht selten mehrere Jahre und die drohenden Verzugszinsen schweben wie ein Damoklesschwert über dem Auftraggeber. »Aber auch für Auftragnehmer ist die Situation nicht einfach, ist man doch gezwungen, sich jahrelang mit der Vergangenheit zu beschäftigen«, erklärt Müller. Dabei muss es gar nicht so weit kommen. Der Gang zum Gericht könnte in vielen Fällen auch vermieden werden, gibt es doch zahlreiche Möglichkeiten der außergerichtlichen Streitbeilegung.

>> Der Wille zum Kompromiss <<

Zu den wichtigsten Methoden der außergerichtlichen Streitbeilegung zählen die Mediation, das Schlichtungsverfahren, das Schiedsgutachterverfahren, das Adjudikationsverfahren und das Schiedsgerichtsverfahren. Sie alle haben ihre spezifischen Charakteristika, ihre Stärken und Schwächen (siehe Übersicht). Eines allerdings eint alle fünf Methoden. »Eine außergerichtliche Streitbeilegung ist nur dann sinnvoll und erfolgverspre-

Quelle: Müller Partner Rechtsanwälte

Schiedsgerichtsverfahren

■ Lösung eines Konflikts, indem dieser der Entscheidung durch ein (privatrechtlich konstituiertes) Schiedsgericht unterworfen wird

- Zivilprozessordnung (§ 577)
- standardisierte Verfahrensordnungen (etwa Wiener Regeln, ICC, etc.)

- Rahmenbedingungen (Ablauf, Dauer, Verhandlungsort, etc.): z.T. gesetzlich geregelt
- Schiedsklausel im Grundvertrag oder Schiedsvereinbarung (gesetzliche Formvorschriften)
- Ad hoc für einzelne Streitigkeiten oder ständig für bestimmte oder alle Streitigkeiten aus dem Grundvertrag
- **Beginn:** Klage beim Schiedsgericht; Antragsabweisung durch Antragsgegner
- **Verjährung:** Unterbrechung ex lege (§ 1497 ABGB)
- **Ende:** Schiedsurteil, Schiedsvergleich oder Zurückziehung der Klage



- Einzelrichter oder Dreier-Senat
- **Wahl:** Parteienvereinbarung, Bestellung durch Dritten oder Unterwerfung unter Verfahrensordnung
- **Person:** Jurist und/oder sachverständiger Experte aus dem relevanten Fachgebiet
- **Aufgabe:** Verfahrensleitung nach geltenden Verfahrensgrundsätzen und Fällung des Schiedsurteils

- Exekutionstitel, welcher international von Mitgliedstaaten des New Yorker Übereinkommens anerkannt wird
- anfechtbar beim OGH mit Antrag auf Aufhebung des Schiedsspruchs (insbesondere bei Verstoß gegen ordre public) oder auf Feststellung des Bestehens oder Nichtbestehens des Schiedsspruchs

- urteilsgleiche Entscheidung, jedoch kürzere Verfahrensdauer als bei staatlichem Gericht
- flexibleres Verfahren möglich
- (zumindest teilweise) Auswahl der Schiedsrichter durch Parteien
- internationale Vollstreckbarkeit

- nur eingeschränkter Rechtsschutz
- allenfalls erhebliche Kosten (Dreier-Senat)



► chend, wenn auf beiden Seiten der Wille zur Einigung da ist. Die Parteien müssen bereit sein, ihre Maximalstandpunkte aufzugeben und einen Kompromiss zu finden«, erklärt Müller. Ist das nicht der Fall, sind viele dieser Instrumente zum Scheitern verurteilt.

Laut einer Umfrage der österreichischen Gesellschaft für Baurecht und Bauwirtschaft zählen die Mediation und das Schiedsgutachterverfahren mit einem Bekanntheitsgrad von fast 100 Prozent zu den bekanntesten Methoden der außergerichtlichen Streit-



»Eine außergerichtliche Streitbeilegung ist nur dann sinnvoll und erfolgversprechend, wenn auf beiden Seiten der Wille zur Einigung da ist«, erklärt Katharina Müller, Müller Partner Rechtsanwältin.

beilegung. Dahinter folgen das Schlichtungsverfahren und das Schiedsgerichtsverfahren mit rund 96 Prozent. Abgeschlagen auf dem letzten Platz der abgefragten Methoden landet das Adjudikationsverfahren mit einem Bekanntheitsgrad von rund 82 Prozent. Geht es um die konkreten Erfahrungen, die

Fotos: Müller Partner Rechtsanwältin

Überblick: Fünf Verfahren zur außergerichtlichen Streitbeilegung – ihre Besonderheiten, Vor- und Nachteile

60

	Mediation	Schlichtungsverfahren
Ziel	<ul style="list-style-type: none"> ■ einvernehmliche Lösung eines Konflikts mittels systematischer Förderung der Kommunikation durch Mediator mit anerkannten Methoden 	<ul style="list-style-type: none"> ■ einvernehmliche Lösung eines Konflikts auf Grundlage von sachverhaltsbezogenen Lösungsvorschlägen des/r Schlichter/s
Gesetzliche Grundlagen	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zivilrechts-Mediations-Gesetz 	<ul style="list-style-type: none"> ■ sinngemäße Geltung der Verfahrensgrundsätze der Zivilprozessordnung für Schiedsverfahren (v.a. Unabhängigkeit des/r Schlichter/s, etc.) ■ standardisierte Verfahrensordnungen (etwa Verordnung der Bundesinnung Bau)
Verfahrensablauf	<ul style="list-style-type: none"> ■ Verjährung: Hemmung ex lege (§ 22 ZivMediatG) ■ Beginn: Vereinbarung der Parteien über Mediation und Mediator ■ Ende: Mediationsvergleich als prätorischer Vergleich oder Abbruch 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Rahmenbedingungen (Ablauf, Dauer, Verhandlungsort, etc.): frei zu vereinbaren ■ Schlichtungsabrede im Grundvertrag oder Schlichtungsvereinbarung ■ ad hoc für einzelne Streitigkeiten oder ständig für bestimmte oder alle Streitigkeiten aus dem Grundvertrag ■ Verjährung: Hemmung zu vereinbaren ■ Beginn: gemeinsame Beauftragung oder Antrag, allenfalls ergänzender Schriftsatzwechsel ■ Ende: Protokoll über Ergebnis oder Scheitern; allenfalls vertragliche Umsetzung der Einigung
Mediator, Schlichter oder Schiedsgutachter	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wahl: Parteienvereinbarung ■ Person: nur eingetragener Mediator; weder Rechtsberater noch Bausachverständiger ■ Aufgabe: methodische Anleitung der Kommunikation 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einzelschlichter oder (Dreier-)Senat ■ Wahl: Parteienvereinbarung, Bestellung durch Dritten, Unterwerfung unter Verfahrensordnung oder einseitiges Recht zur Benennung eines Senatsmitgliedes ■ Person: Jurist und/oder sachverständiger Experte aus dem relevanten Fachgebiet ■ Aufgabe: Erarbeitung konkreter Lösungsvorschläge als Grundlage für die Einigung der Parteien
Bindungswirkung	<ul style="list-style-type: none"> ■ nur bei Einigung: Exekutionstitel (prätorischer Vergleich) ■ Aussagen im Verfahren sind weder bindend noch präjudiziell 	<ul style="list-style-type: none"> ■ nur bei Einigung: schuldrechtlicher Vertrag (materiell-rechtlich bindend) ■ kein Exekutionstitel, aber einklagbar ■ Aussagen im Verfahren sind weder bindend noch präjudiziell
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> ■ gesetzliche Grundlage ■ eigenverantwortliche Lösung 	<ul style="list-style-type: none"> ■ einfach und unbürokratisch; keine umfassenden Schriftsätze zur Darlegung des eigenen Sach- und Rechtsstandpunktes ■ baubegleitend möglich, daher Entlastung der Projektebene und »geregelte« Eskalation (Vermeidung der Emotionalisierung) ■ effiziente Problemlösung während des Projekts und nicht erst nach Schlussrechnungslegung
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> ■ hohe Eigenverantwortung der Streitteile ■ Mediator hat i.d.R. nur Rolle als Moderator, daher Beiziehung von Anwalt und sachverständigen Experten bei komplexen Bauprojekten erforderlich 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gefahr der »leeren« Kilometer ■ Extrempositionen können Verfahren erschweren ■ keine Bindungswirkung des Schlichtungsvorschlags ohne Vereinbarung

die Befragten mit den verschiedenen Methoden gemacht haben, dreht sich das Bild und das Adjudikationsverfahren landet auf dem ersten Platz. 30 Prozent haben damit »sehr gute« Erfahrungen gemacht, ebenfalls 30 Prozent immerhin »gute« Erfahrungen. Mit der Mediation haben zwölf Prozent »sehr gute« Erfahrungen gemacht (vier Prozent »gute«), mit dem Schiedsgericht 9,5 Prozent »sehr gute« Erfahrungen (38,1 »gute«), mit dem Schiedsgutachten 4,4 Prozent »sehr gute« Erfahrungen (30,4 Prozent »gute«) und



Quelle: Müller Partner Rechtsanwälte

Schiedsgutachterverfahren

■ Lösung eines Konflikts durch feststellendes Schiedsgutachten oder vertragsergänzendes Schiedsgutachten des/r Schiedsgutachter/s

■ sinngemäße Geltung der Verfahrensgrundsätze der Zivilprozessordnung für Schiedsverfahren (v.a. Unabhängigkeit des/r Schiedsgutachter/s, rechtliches Gehör, etc.)

■ standardisierte Verfahrensordnungen (etwa DIS-Schiedsgutachtensordnung in Deutschland)

■ Rahmenbedingungen (Ablauf, Dauer, Verhandlungsort, etc.): frei zu vereinbaren

■ Schiedsgutachterabrede im Grundvertrag oder Schiedsgutachtervereinbarung

■ ad hoc für einzelne Streitigkeiten oder ständig für bestimmte oder alle Streitigkeiten aus dem Grundvertrag

■ **Verjährung:** Hemmung zu vereinbaren

■ **Beginn:** einseitiger Antrag auf Einleitung des Schiedsgutachterverfahrens, Antragsabweisung durch Antragsgegner

■ **Ende:** Schiedsgutachten, Einigung oder Zurückziehung des Antrags

■ Einzelschiedsgutachter oder mehrere Schiedsgutachter aus verschiedenen Fachgebieten

■ **Wahl:** Parteienvereinbarung, Bestellung durch Dritten oder Unterwerfung unter Verfahrensordnung

■ **Person:** Jurist und/oder Bausachverständiger aus dem relevanten Fachgebiet

■ **Aufgabe:** feststellendes oder vertragsergänzendes Schiedsgutachten als Grundlage für Entscheidung durch (Schieds-)Gericht oder Einigung der Parteien; keine Ableitung von Rechtsfolgen

■ Schiedsgutachten materiell-rechtlich bindend, aber gerichtlich anfechtbar (wg. Verstößen gegen § 879 ABGB oder offenbarer, ohne eingehende Prüfung auffallender Unbilligkeit oder Auftragsüberschreitung)

■ kein Exekutionstitel, aber einklagbar

■ einvernehmliche Aufhebung der Bindungswirkung möglich

■ bindende Entscheidung über Einzelfragen, die allenfalls präjudiziell für mehrere Streitthemen sind

■ Konzentration auf konkrete, meist technische Fragestellungen führt zu Versachlichung der Standpunkte

■ abschließende Konfliktlösung zu einzelnen Fragen

■ primär für technische Fragestellungen geeignet

■ nur eingeschränkt anfechtbar

■ Abhängigkeit von Wertungen der/s Schiedsgutachter/s

»Zu den häufigsten Streitpunkten zählen unklare Vertragsbestimmungen«, erklärt Mathias Ilg, Müller Partner Rechtsanwälte.

mit dem Schlichtungsverfahren 3,9 Prozent »sehr gute« Erfahrungen, aber immerhin 53,9 Prozent »gute« Erfahrung.

>> Baubegleitende Verfahren <<

Das am weitesten verbreitete Verfahren der außergerichtlichen Streitbeilegung ist laut Müller und Ilg das Schlichtungsverfahren in unterschiedlichsten Ausprägungen. Es ist flexibel mit nur wenigen formalen Anforderungen, es steht und fällt mit der Person des Schlichters, der die Fähigkeit besitzen muss, Kompromisse zu finden. »Der Schlichter arbeitet, anders als der Mediator, konkrete Einigungsvorschläge auf Grundlage seiner Fachkompetenz aus«, erklärt Ilg.

Sehr gute Erfahrungen hat man bei Müller Partner Rechtsanwälte mit baubegleitenden Schlichtungsverfahren gemacht. »Es ist sinnvoll, wenn es schon während des Projekts eine Stelle gibt, wo man eskalieren

Ein Schlichter arbeitet auch konkrete Einigungsvorschläge aus.

61

kann«, erklärt Müller. Auch das Adjudikationsverfahren ist eine baubegleitende Maßnahme. Ziel ist, den Streit aus der operativen Ebene wegzubekommen, hin auf eine sachliche Ebene. »Dann kann der Konflikt übergeordnet geordnet bereinigt werden«, sagt Ilg.

Für welche Methode man sich auch immer entscheidet, sinnvoll ist, das ausgewählte Instrument schon in den Vertrag zu schreiben. »Dann muss man nicht die Eskalation abwarten, sondern kann frühzeitig eingreifen und den Streit auf eine andere Ebene führen« sagt Müller. Das entlastet die operativen Einheiten und ist besser für den Bauablauf. ■

DIE EXPERTEN

■ **Katharina Müller** ist Partnerin bei Müller Partner Rechtsanwälte mit den Beratungsschwerpunkten Baurecht, Claimmanagement und Konfliktlösung.

Kontakt: k.mueller@mplaw.at

■ **Mathias Ilg** ist Juniorpartner bei Müller Partner Rechtsanwälte und spezialisiert auf Baurecht, Claimmanagement und Konfliktlösung

Kontakt: m.ilg@mplaw.at

www.mplaw.at

Schnelltest für Mehrkostenforderungen

62

Unvorhersehbare Ereignisse wie die Covid-19-Krise können schnell zu Behinderungen, Verzögerungen und Leistungsstörungen bei Bauprojekten führen. Es drohen erhebliche Mehrkosten, die in vielen Fällen Startschuss für langwierige Rechtsstreitigkeiten sind. Gemeinsam mit ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte bietet der Bau & Immobilien Report in übersichtlichen grafischen Darstellungen einen »Schnelltest« für bauwirtschaftliche Mehrkostenforderungen, der auf einen Blick zeigt, wann Mehrkostenforderungen rechtlich gedeckt sind – und wann nicht...



Die Erfahrungen der letzten Zeit

haben klar gezeigt, dass der sinnvollste und zielführendste Umgang mit durch Covid-19 oder ähnlichen Ereignissen bedingten Mehrkostenforderungen ein partnerschaftliches Vorgehen und die konsensuale Auseinandersetzung mit den herrschenden Realitäten im Sinne einer kooperativen Projektabwicklung ist«, erklärt

Lukas Andrieu, Spezialist für Bau-, Vergabe- und öffentliches Wirtschaftsrecht bei ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte, und verweist auf den Leitfaden der österreichischen Bautechnikvereinigung »Der bauvertraglich-bauwirtschaftliche Umgang mit den Auswirkungen von Covid-19«.

Aufgrund unterschiedlichster Faktoren und Interessenlagen ist eine gemein-

same Festlegung der Folgen der Krise für die Baustelle und die Baukosten aber nicht möglich. Zentraler Anhaltspunkt für die Klärung, wer für entstandene Mehrkosten einzustehen hat, ist bei rein rechtlicher Betrachtungsweise der zwischen dem Bauherrn und dem Bauunternehmen geschlossene Bauvertrag. Diese enthalten zum Teil sogenannte »Force-majeure-Klauseln« bzw.

Fotos: iStock



Der Schnelltest für Mehrkosten ist in Zusammenarbeit mit Scherbaum Seebacher Rechtsanwälte entstanden

Klauseln »höherer Gewalt«. Darunter versteht man Ereignisse, die nach menschlicher Einsicht und Erfahrung unvorhersehbar sind und mit wirtschaftlich erträglichen Mitteln auch durch die äußerste Sorgfalt nicht verhütet werden können. »Auch Covid-19 stellt einen Fall derartiger höherer Gewalt dar. Dies bedeutet aber nicht, dass automatisch alle Folgen von Covid-19 auch

auf diese rückführbar sind«, erklärt Andrieu. Es muss geprüft werden, ob entstandene Mehrkosten aus der Covid-19-Krise resultieren und die Parteien diese tatsächlich nicht vermeiden konnten. Ist dies der Fall, sind Rechtsfolgen aus der vereinbarten Force-majeure-Klausel abzuleiten. Findet sich keine Klausel höherer Gewalt, und haben die Parteien auch keine abweichenden

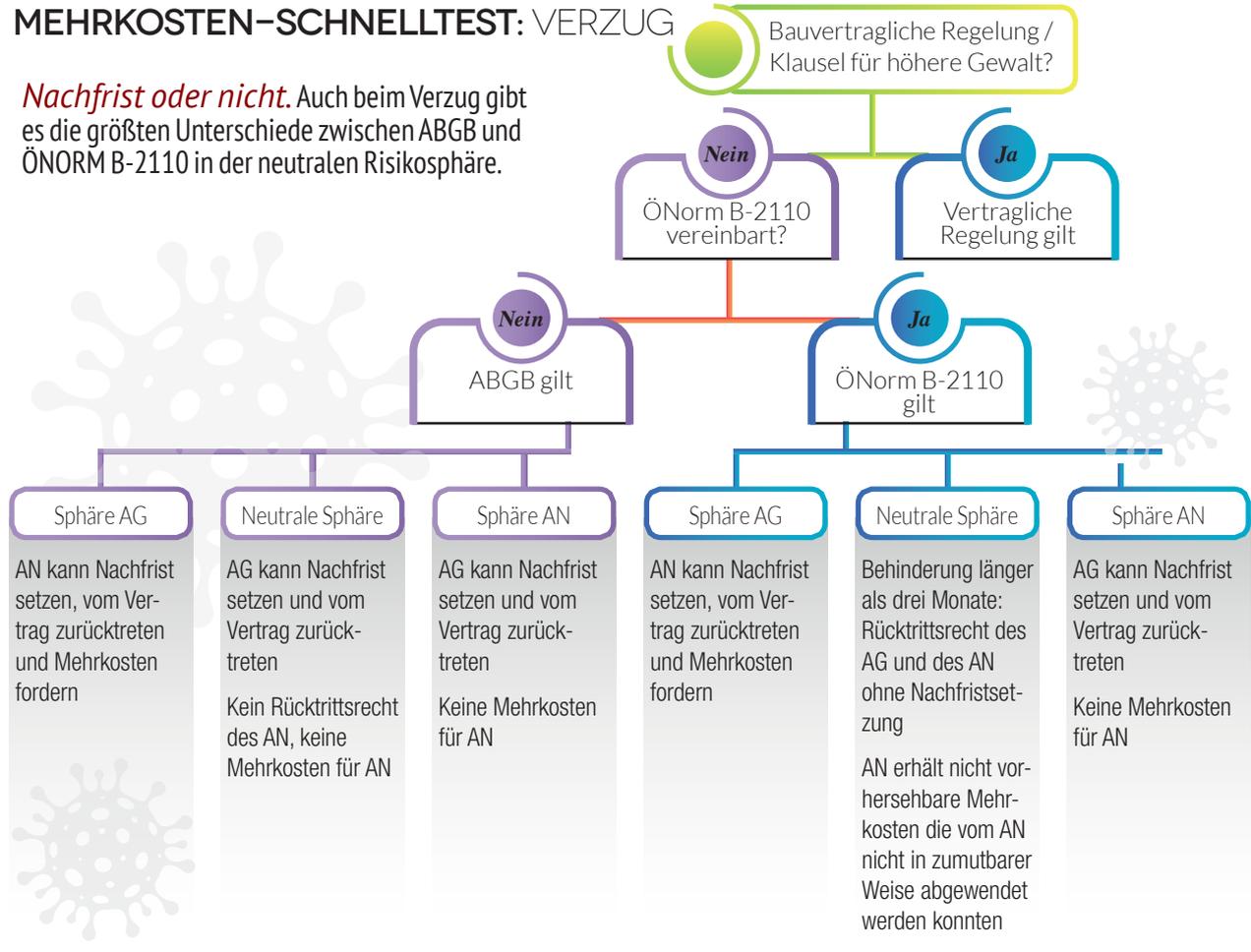
Regelungen – wie z.B. die Anwendung der ÖNORM B 2110 – vereinbart, gelangen die dispositiven Bestimmungen des ABGB zur Anwendung.

>> Bauverträge sind Werkverträge <<

Sowohl das ABGB als auch die ÖNORM B-2110 enthalten unterschiedliche Regelungen darüber, wer die Gefahr entstande-

MEHRKOSTEN-SCHNELLTEST: VERZUG

Nachfrist oder nicht. Auch beim Verzug gibt es die größten Unterschiede zwischen ABGB und ÖNORM B-2110 in der neutralen Risikosphäre.



64

Ist nichts anderes vereinbart, greift auch bei Verzug und Leistungsverzögerung das ABGB.

ner Mehrkosten im Werkvertragsbereich zu tragen hat. »Im Rahmen des ABGB gilt: Fällt eine Gefahr in die Sphäre des Auftraggebers, behält der Auftragnehmer seinen Entgeltanspruch; ist sie dagegen der Sphäre des Auftragnehmers zuzurechnen, kann dieser kein Entgelt fordern«, erklärt Andrieu. Lässt sich eine Gefahr, wie aus der Covid-19-Krise resultierende Kosten, weder der Sphäre des Auftraggebers noch der des Auftraggebers zurechnen, trägt wiederum der Auftragnehmer die Gefahr. Nach der ÖNORM B-2110 trägt dagegen der Auftraggeber die Gefahr für Störungen aus der neutralen Sphäre und der Auftragnehmer behält seinen Entgeltanspruch, wenn Covid-19-bedingte Mehrkosten entstehen.

>> Wahlrecht für Vertragspartner <<

Ist ein Auftragnehmer durch Covid-19 bedingte Liefer- oder Personalengpässe unverschuldet in Verzug geraten, kommt dessen Vertragspartner nach § 918 ABGB ein



»Lässt sich eine Gefahr, wie aus der Covid-19-Krise resultierende Kosten, weder der Sphäre des Auftragnehmers noch der des Auftraggebers zurechnen, trägt nach ABGB der Auftragnehmer die Gefahr, nach ÖNORM B-2110 allerdings der Auftraggeber«, sagt Lukas Andrieu, Spezialist für Bau-, Vergabe- und öffentliches Wirtschaftsrecht bei ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte.

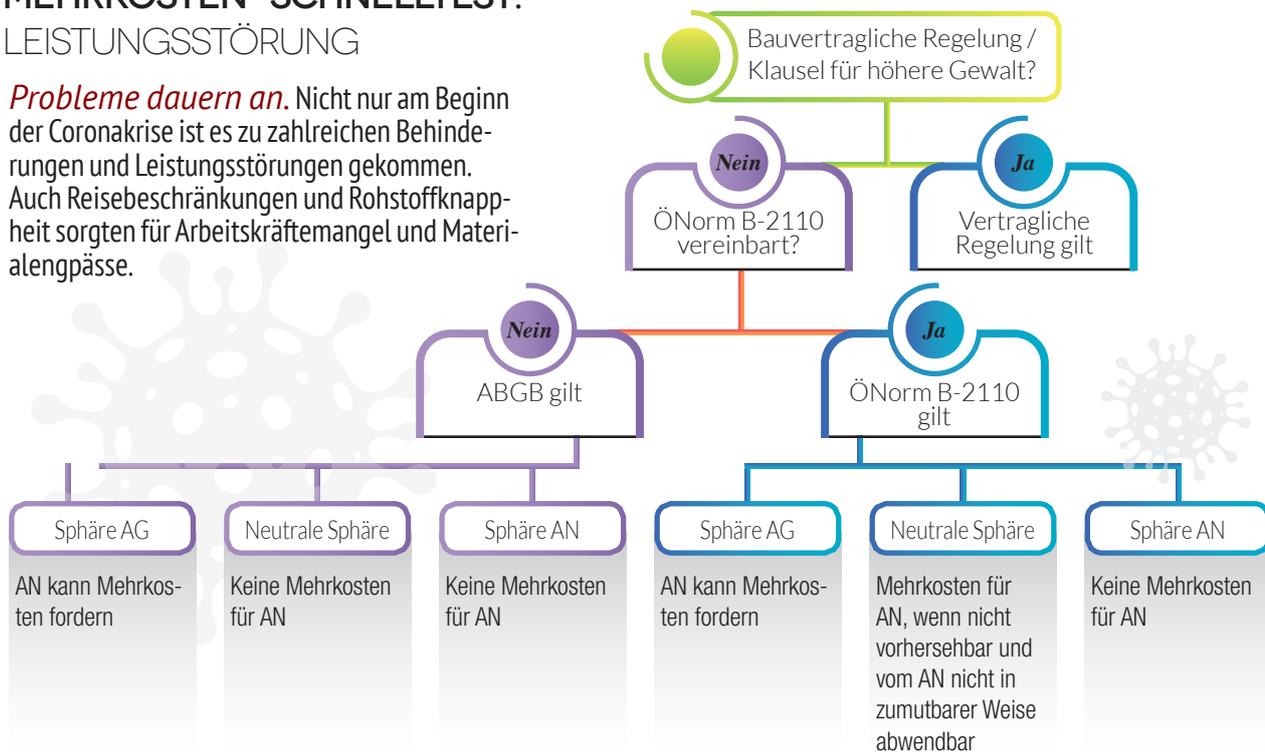
Wahlrecht zu, ob er am Vertrag festhält oder unter der Setzung einer Nachfrist von diesem zurücktritt. Auch die ÖNORM B-2110 sieht ein derartiges Rücktrittsrecht vor, sofern eine Behinderung länger als drei Monate andauert. Dieses fordert anders als das ABGB aber keine Nachfristsetzung.

Trägt eine der Vertragsparteien ein Verschulden (etwa weil Leistungen ohne behördliche Verpflichtung verweigert werden, Informationspflichten nicht (rechtzeitig) nachgekommen wird oder sich eine Verspätung rein auf eine mangelhafte Planung rückführen lässt), haftet diese zusätzlich für den entstandenen Verspätungsschaden.

Allenfalls kann auch das Rechtsinstitut des »Wegfalls der Geschäftsgrundlage« greifen, das beide Vertragsparteien zur Vertragsaufhebung oder -anpassung berechtigt. Dazu müssten Umstände, die von den Parteien bei Vertragsschluss als selbstverständlich erachtet wurden und die nicht in die Sphäre der Parteien fallen, unvorhergesehen

MEHRKOSTEN-SCHNELLTEST: LEISTUNGSSTÖRUNG

Probleme dauern an. Nicht nur am Beginn der Coronakrise ist es zu zahlreichen Behinderungen und Leistungsstörungen gekommen. Auch Reisebeschränkungen und Rohstoffknappheit sorgten für Arbeitskräftemangel und Materialengpässe.



wegfallen, wodurch ein schweres Missverhältnis entsteht, für das die Parteien keine Vorkehrungen getroffen haben.

>> Offene (Rechts-)Fragen <<

Das alles hört sich kompliziert an und das ist es im Regelfall auch – vor allem wenn man weiter ins Detail geht. »Auch unter Juristen herrscht wie üblich weiterhin große Uneinigkeit darüber, welche Auswirkungen die Krise tatsächlich auf bestehende Bauverträge hat«, sagt Andrieu. Eine finale Klärung dieser Frage wird durch Gerichte wohl erst in Jahren erfolgen.

Zu einem Punkt besteht jedoch weitgehend Einigkeit: »Ein entscheidender Faktor ist die Vorhersehbarkeit der krisenbedingten Auswirkungen zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses. Genau deshalb ist es vor allem jetzt besonders wichtig, sich bei neuen Projekten bei Vertragsabschluss proaktiv durch entsprechende Regelungen mit krisenbedingten bauwirtschaftlichen Mehrkosten auseinanderzusetzen und diese im Detail zu regeln, etwa durch ›Corona-Klauseln«, sagt Andrieu. Eine Berufung auf »höhere Gewalt« oder den »Wegfall der Geschäftsgrundlage« wird bei nach Bekanntwerden der Covid-19-Krise neu geschlossenen Verträgen nämlich kaum mehr möglich sein, da die Situation weithin bekannt ist und bei Vertragsabschluss mitberücksichtigt werden muss. ■



65

MEHRKOSTEN-SCHNELLTEST: WEGFALL DER GESCHÄFTSGRUNDLAGE?

Wegfall der Geschäftsgrundlage

- Umstände, die von den Parteien bei Vertragsschluss als selbstverständlich erachtet wurden, fallen unvorhergesehen weg
- Umstände kommen aus keiner Sphäre der Parteien
- Schweres Missverhältnis
- Keine Vorkehrungen der Parteien für Missverhältnis



Letzter Ausweg. Entfällt die Geschäftsgrundlage, kann der Vertrag angepasst oder angefochten werden.

Anfechtungen von Ausschreibungen

Wie wahrscheinlich ist es – statistisch betrachtet –, dass eine Ausschreibung in Österreich angefochten wird? Wie hoch sind die Erfolgsaussichten und hat Corona die Anfechtungsfreudigkeit erhöht?

Diesen Fragen sind Karlheinz Moick und Dominik Feldmann von FSM Rechtsanwälte nachgegangen.



Karlheinz Moick ist Partner und Vergaberechterspezialist bei FSM Rechtsanwälte, Dominik Feldmann ist juristischer Mitarbeiter

66

» Es gibt nur sehr wenig statistisches Material über Anfechtungen und Nachprüfungen von öffentlichen Aufträgen«, erklärt Karlheinz Moick, Partner und Vergaberechterspezialist bei FSM Rechtsanwälte. Deshalb hat sich Dominik Feldmann, juristischer Mitarbeiter bei FSM, das Thema genauer angesehen und ist zu interessanten Ergebnissen gekommen. 2020 gab es insgesamt 314 Nachprüfungsverfahren. Davon entfielen 190 auf den Bund, 124 auf die Bundesländer. Die meisten Anfechtungen gab es in Wien, die wenigsten in Tirol. 2019 gab es insgesamt 332 Nachprüfungsverfahren, davon 200 auf Seiten des Bundes und 132 bei den Bundesländern. Die Coronakrise hat also keine signifikanten Auswirkungen auf die Anfechtungsfreudigkeit.

Der Vergabenachprüfungsindex liegt laut FSM Rechtsanwälte bei 1,87. Anders ausgedrückt: Statistisch gesehen erfolgt in 1,87 Prozent aller Vergabeverfahren eine Anfechtung vor dem Verwaltungsgerichtshof. Eine hohe Anfechtungsanfälligkeit gibt es laut Moick in den Branchen Reinigung, Sicherheit und Bau, deutlich weniger bei Dienstleistungen wie Beratung. Ob es zu Anfechtungen kommt, liegt zum einen an der Qualität der Ausschreibung, aber auch an den Gepflogenheiten der Branche. »Gerade bei Bauträgern sind öffentliche Auftraggeber

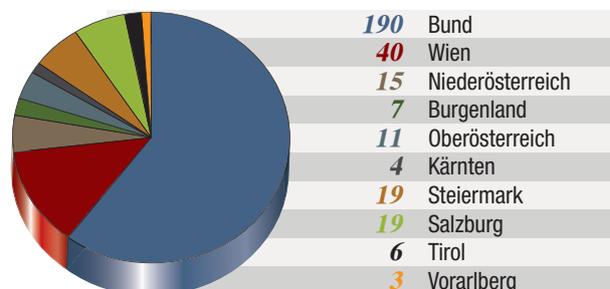
gut beraten, auf weniger konfrontative Vertragsmodelle zu setzen«, so Moick.

>> Die Erfolgschancen <<

Eine zentrale Erkenntnis der Erhebung ist, dass Vergabe-Nachprüfungsverfahren vor einem Verwaltungsgericht nur mäßige Erfolgschancen haben. Gerade einmal 28 Prozent aller Nachprüfungsverfahren enden

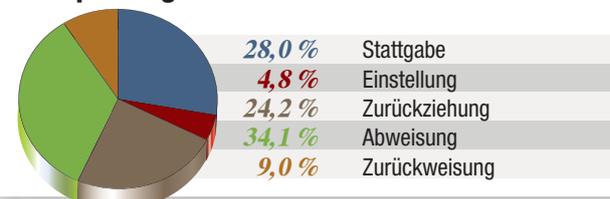
2020 durch eine Stattgabe. Wahrscheinlicher ist eine Abweisung (34,1 Prozent). Die restlichen Verfahren wurden zu 4,8 Prozent durch Einstellung, 24,2 Prozent durch Zurückziehung und neun Prozent durch Zurückweisung abgeschlossen. »Das hat uns schon überrascht. Vom Gefühl her haben wir mit einer höheren Erfolgsrate gerechnet«, so Moick.

314 Nachprüfungsverfahren 2020



KEINE STEIGERUNG. 2020 gab es insgesamt 314 Nachprüfungen, 2019 waren es 332. Es gibt also keine coronabedingten Steigerungen.

Nachprüfungsverfahren in Österreich 2020 nach Art der Erledigung



GERINGE ERFOLGSAUSSICHTEN. Nur rund jedem vierten Einspruch wird auch stattgegeben, der Rest wird abgewiesen oder zurückgezogen.

Fotos: FSM Rechtsanwälte



SCHAFFT BESTE VERBINDUNGEN



Einfach. EinfachER.
www.ardex.at



TEAMS WORK.

Weil Erfolg nur im Miteinander entstehen kann. Die STRABAG AG ist österreichische Marktführerin in sämtlichen Bereichen der Bauindustrie. Wir realisieren nicht nur Hochbauten, Verkehrswege und große Infrastrukturprojekte, sondern sind auch spezialisiert auf Gewerke wie Sportstättenbau, Holzbau, Kabel- und Elektrotechnik, Fassadentechnik und vieles mehr. Möglich wird dies durch das Know-how und das Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die als Team auch komplexe Bauvorhaben termin- und qualitätsgerecht realisieren.

www.strabag.at



STRABAG
TEAMS WORK.