

BAU |
IMMOBILIEN

SONDERNUMMER 01 | 2023

Report

Sonderausgabe »Recht am Bau«

NACHHALTIGKEIT

Was sich durch das Lieferkettengesetz, einen Präzedenzfall im Abfallrecht und die Green Claims Directive für die Bau- und Immobilienbranche ändern wird.

PROJEKT- ABWICKLUNG

Von IPA und Allianzverträgen über die rechtliche Seite von Lean Construction bis zur außergerichtlichen Streitbeilegung.





**GEBAUT AUF
LEIDENSCHAFT**



**WIE WIR HEUTE
BAUEN, ENTSCHEIDET
ÜBER DAS FUNDAMENT
UNSERER ZUKUNFT.**

Klimaschutz bedeutet Verantwortung für zukünftige Generationen übernehmen. Ganzheitlich denken. Vorausblickend planen und agieren. Neue Wege gehen. Denn wie wir heute bauen, entscheidet über die Welt von morgen. **Diese Gewissheit treibt uns an. Mit Leidenschaft. Garantiert.**
www.leyrer-graf.at



Wieder ein Heft »für« und nicht »über« die Branche

Vor zwei Jahren brachte der *Bau & Immobilien Report* erstmals das Sonderheft »Recht am Bau« auf den Markt. Ein Heft, in dem es ausschließlich um für die Bau- und Immobilienwirtschaft relevante juristische Themen ging. Über allem stand dabei der Servicegedanke. Unsere Leser*innen sollten einen unmittelbaren Mehrwert aus jedem einzelnen Artikel ziehen können. Für ein Fachmedium durchaus ungewöhnlich, sollte es ein Magazin *für* und nicht *über* die Branche sein. Aufgrund des enorm positiven Feedbacks wurden wir im letzten Jahr zum Wiederholungstäter. Heuer erscheint das Sonderheft schon zum dritten Mal und ist ein kleiner Fixpunkt am (Bau-)Fachmedienhimmel geworden.

Es freut mich persönlich sehr, dass es uns auch heuer wieder gelungen ist, einige der renommiertesten Kanzleien in Sachen Bau- und Immobilienrecht an Bord zu holen, um mit ihnen gemeinsam das vorliegende Heft zu gestalten.

Bernd Affenzeller
Chefredakteur

INHALT

BAU UND IMMOBILIEN REPORT



4

GREEN DEAL: Lieferketten und moderne Sklaven

8

Genug gestritten

Alternative Methoden zur Streitbeilegung

40

Green Claims Directive

Der Kampf gegen Greenwashing

12

Abfallrecht

Der Umgang mit Bodenaushub



22

IPA, ALLIANZVERTRAG & CO:

Innovative Methoden der Projektabwicklung und kooperative Vertragsvarianten



44

LEAN CONSTRUCTION:

Rechtliche Hürden und wie man Lean-Prinzipien rechtsicher verankern kann.

34

ÖNORM B2110 neu

Wo sie sinnvoll eingesetzt werden kann und wo nicht

52

Wiener Bauordnung

Die Änderungen und ihre Auswirkungen im Überblick



Lieferketten und moderne Sklaven

Im Rahmen des Europäischen Green Deals will die EU auch Zwangsarbeit bekämpfen und verantwortungsvolle Geschäftspraktiken fördern. Dafür hat die EU Kommission mit dem Lieferkettengesetz und dem Gesetz gegen »modern slavery« zwei wichtige Legislativvorschläge auf den Weg gebracht. Der Bau & Immobilien Report zeigt die Auswirkungen auf die Branche und liefert wichtige Handlungsempfehlungen für die Praxis.

TEXT | BERTHOLD HOFBAUER UND KATHARINA KOS



Lieferkettengesetz und Modern Slavery im Vergabeverfahren

Die Einhaltung der Verpflichtungen aus dem EU-Lieferkettengesetz und dem Verbot von Modern Slavery sind in Zukunft im Rahmen von öffentlichen Beschaffungen einzuhalten und zu prüfen. Darüber hinaus sind bereits jetzt bei allen Vergabeverfahren gemäß § 93 Abs 1 BVergG 2018, bestimmte ILO-Übereinkommen einzuhalten (z. B. Nr. 29 »Zwangsarbeit« und Nr. 105 »Abschaffung der Zwangsarbeit«). Unternehmen, die gegen das Verbot verstoßen, riskieren neben einem Ausschluss aus dem Vergabeverfahren, der fristlosen Aufkündigung des Vertrags sowie potenziellen Schadenersatzansprüchen auch, dass sie vergaberechtlich als »schwarzes Schaf« qualifiziert und von zukünftigen Vergabeverfahren – auch anderer Auftraggeber – für bis zu drei Jahre ausgeschlossen werden.

Unternehmen innerhalb der Europäischen Union (EU) sind führend bei der Nachhaltigkeitsbilanz und bestrebt, den Europäischen Green Deal voranzutreiben und zu verwirklichen. Trotz allem gibt es bei der Integration des Nachhaltigkeitsprinzips und der Sorgfaltspflicht in den Bereichen Menschenrechte und Umwelt in unternehmerischen Entscheidungsprozesse nur langsam Fortschritte; zumindest im Vergleich zu ihrer globalen Bedeutung und ihrer Auswirkung. Da Unternehmen eine Schlüsselrolle beim Aufbau einer nachhaltigen Wirtschaft und Gesellschaft einnehmen, will die EU diese nunmehr verstärkt dazu verpflichten, negative Auswirkungen ihrer unternehmerischen Tätigkeit auf die Menschenrechte (Kinder- und Zwangsarbeit) und auf die Umwelt (z. B. Umweltverschmutzung, Verlust an biologischer Diversität) zu eruieren und zu verhindern. Neben einem erwünschten ökologischen Wandel und der Stärkung der Menschenrechte sollen die neuen Bestimmungen für Unternehmen auch Rechtssicherheit und gleiche Wettbewerbsbedingungen schaffen und zu mehr Transparenz für Verbraucher und Anleger führen. Dass es solcher Regelungen bedarf, zeigt ein aktueller Bericht der Internationalen Arbeitsorganisation (»ILO«), wonach derzeit rund 27,6 Millionen Menschen weltweit in Zwangsarbeit beschäf-

Fotos: iStock

EU-LIEFERKETTENGESETZ IM ÜBERBLICK

 <p>Regelungsgegenstand</p>	 <p>➔ Die Richtlinie sieht menschen- und umweltrechtliche Sorgfaltspflichten entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Unternehmen vor (d. h. von der Rohstoffgewinnung bis zur Entsorgung). Einen Verstoß würde z. B. der Einsatz von Kinder- oder Zwangsarbeit, die Diskriminierung und Ausbeutung von Arbeitnehmern sowie Umweltverschmutzung und Verlust an biologischer Vielfalt darstellen.</p>
<p>Geltungsbereich</p>	<p>Das Lieferkettengesetz gilt für GmbHs und AGs, die</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ im Durchschnitt mehr als 500 Beschäftigte und einen weltweiten Nettoumsatz von mehr als 150 Mio. Euro erwirtschaften (Gruppe 1) oder die ➔ im Durchschnitt mehr als 250 Beschäftigte und einen weltweiten Nettoumsatz von mehr als 40 Mio. Euro erwirtschaften, sofern mindestens 50 % dieses Nettoumsatzes in einem der gesetzlich aufgelisteten Sektoren (z. B. Gewinnung mineralischer Ressourcen, Herstellung von Textilien) erwirtschaftet wurden (Gruppe 2). ➔ Weiters gilt die Richtlinie für in der EU tätige Unternehmen aus Drittstaaten, die einen Umsatz zumindest in der Höhe der Gruppe 2 innerhalb der EU erwirtschaftet haben (Gruppe 3).
<p>Ausnahme für KMUs?</p>	<p>Ja. Kleinunternehmen und KMUs unterliegen nicht direkt dem EU-Lieferkettengesetz.</p>
<p>Rechtsdurchsetzung durch Verwaltungsbehörde</p>	<p>Die Mitgliedstaaten haben eine Behörde zur Überwachung der Sorgfaltspflichten zu benennen. Diese soll wirksame, verhältnismäßige und abschreckende Sanktionen (z. B. vom Umsatz abhängige Geldbußen und Compliance-Anordnungen) gegen Unternehmen verhängen dürfen. Entscheidungen über verhängte Sanktionen sind zu veröffentlichen («naming and shaming»). Für ein unionsweit koordiniertes Vorgehen wird die EU-Kommission auf Unionsebene Aufsichtsbehörden aus nationalen Vertretern einrichten.</p>
<p>Zivilrechtlicher Schadenersatz</p>	<p>Die EU-Mitgliedstaaten haben sicherzustellen, dass Opfer einen Ersatz für jene Schäden erhalten, die sich aus einem Verstoß gegen die Sorgfaltspflichten ergeben.</p>
<p>Sanktionen Unternehmensleitung</p>	<p>Das EU-Lieferkettengesetz sieht keine Durchsetzungsregelung bei Verstößen der Unternehmensleitung vor. Dies soll durch bestehende nationale Bestimmungen erfolgen.</p>
<p>Unterstützende Instrumente</p>	<p>Das EU-Lieferkettengesetz sieht unterstützende Maßnahmen vor (z. B. Entwicklung von Websites, Plattformen, finanzielle Unterstützung). Die EU-Kommission plant zudem Leitlinien und Mustervertragsklauseln zu veröffentlichen.</p>

tigt sind; rund 3,3 Millionen davon sind Kinder (Tendenz steigend) und rund 880.000 Menschen davon sind »modern slaves« in der EU. Am meisten betroffen davon ist die Landwirtschaft, das Baugewerbe, die Textilbranche und der Dienstleistungssektor.

ZWEI GESETZE, EIN ZIEL

Die Bekämpfung von Zwangsarbeit und die Förderung von verantwortungsvollen Geschäftspraktiken zählt zu den obersten Zielen der neuen nachhaltigen Wachstumsstrategie der EU. Die EU-Kommission hat daher innerhalb der letzten Monate zwei Legislativvorschläge veröffentlicht: Zum einen das EU-Lieferkettengesetz (»Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über die Sorgfaltspflichten von Unternehmen im Hinblick auf Nachhaltigkeit und zur Änderung der Richtlinie (EU) 2019/1937«) und zum anderen die Verordnung über das Verbot von Produkten aus Modern Slavery (»Regulation of the European Parliament and of the Council on prohibiting products made with forced labour on the Union market«). Wie in der Folge dargestellt, komplettieren sich diese zwei Regulative und sind als normatives »Gesamtpaket« zu behandeln.

1 DAS EU-LIEFERKETTENGESETZ

Am 23.2.2022 wurde der Vorschlag der EU-Kommission zur Richtlinie »Corporate Sustainability Due Diligence Directive« (»EU-Lieferkettengesetz«) veröffentlicht. Die Richtlinie hat zum Ziel, eine nachhaltige Unternehmensführung entlang der gesamten globalen Wertschöpfungskette zu fördern. Das Lieferkettengesetz stellt einen Paradigmenwechsel dar: Bis zur EU-Lieferkettenrichtlinie gab es auf internationaler Ebene keine derartige Pflicht; es bestanden lediglich unverbindliche Richtlinien (z. B. die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte oder die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen). Sollte das EU-Lieferkettengesetz vom EU-Parlament und Rat angenommen werden, haben die EU-Mitgliedstaaten die Pflicht, die Richtlinie binnen zwei Jahren in nationales Recht umzusetzen (siehe Kasten oben).

2 MODERN SLAVERY

Das EU-Lieferkettengesetz sieht zwar Sanktionen für den Fall der Nichteinhaltung der Sorgfaltspflichten vor, verpflichtet

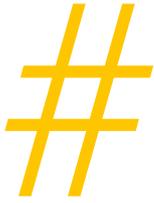
VERORDNUNG ÜBER DAS VERBOT VON PRODUKTEN AUS MODERN SLAVERY

	
Regelungsgegenstand	<p>➤ Die Verordnung verbietet das Inverkehrbringen, die Ausfuhr und das Bereitstellen von Produkten auf dem Unionsmarkt, die zu irgendeinem Zeitpunkt in ihrer Wertschöpfungskette (d. h. von der Rohstoffgewinnung bis zur Entsorgung) mit Zwangsarbeit in Berührung gekommen sind. Vom Verbot werden sowohl importierte als auch in der EU hergestellte Produkte umfasst.</p>
Zwangsarbeit	<p>➤ Zwangsarbeit ist jede Art von Arbeit oder Dienstleistung, die von einer Person unter Androhung einer Strafe verlangt wird und für die sie sich nicht freiwillig zur Verfügung gestellt hat. Davon sind alle Situationen umfasst, in denen Personen direkt (z. B. durch Gewaltanwendung, Gewaltandrohung, Einschüchterung) oder indirekt zur Arbeit gezwungen werden (z. B. durch manipulierte Schulden, Einbehaltung von Dokumenten/Ausweispapieren oder Androhung von Denunziation bei den Einwanderungsbehörden oder Strafverfolgungsbehörden).</p>
Ausnahme für KMUs?	<p>➤ Nein. Die Verordnung gilt ausnahmslos für alle Wirtschaftsbeteiligten.</p>
Durchsetzung der Verordnung	<p>➤ Die Verordnung sieht vor, dass die Mitgliedstaaten eine oder mehrere zuständige Behörden benennen müssen, die für die Umsetzung und Durchsetzung der Verordnung verantwortlich sind.</p>
Risikobasierter Ansatz	<p>➤ Die Behörden haben nach einem risikobasierten Ansatz zu beurteilen, ob ein Wirtschaftsakteur gegen das Verbot von Zwangsarbeit verstoßen hat. Die Beurteilung erfolgt auf Grundlage von zur Verfügung gestellten Informationen aus unabhängigen und überprüfbaren Quellen samt Angaben der Zivilgesellschaft (z. B. Whistleblower-System), anderen Behörden und Informationen aus Informationssystemen und/oder Datenbanken.</p>
Behördliche Untersuchungen	<p>➤ Die Untersuchung wird in zwei Phasen durchgeführt. In einer Vorphase wird von den Behörden geprüft, ob ein begründeter Verdacht besteht, dass Produkte in Zwangsarbeit hergestellt wurden. Wenn eine begründete Besorgnis vorliegt, dass gegen das Verbot gegen Zwangsarbeit verstoßen wurde, haben die Behörden eine Untersuchung einzuleiten. Unterstützend dazu sollen die Zollbehörden für die Kontrolle an den EU-Grenzen zuständig sein.</p>
Konsequenzen eines Verstoßes	<p>➤ Wird Zwangsarbeit festgestellt, dürfen die betreffenden Waren nicht in Verkehr gebracht bzw. bereitgestellt und/oder ausgeführt werden. Sofern die betreffenden Waren bereits bereitgestellt worden sind, sind diese unverzüglich vom Unionsmarkt zu nehmen bzw. zu entsorgen. Wird dem nicht Folge geleistet, sind Strafen vorgesehen (wirksame Sorgfaltsprüfung der Lieferkette wird mildernd berücksichtigt) und ist jedes noch beim Unternehmer verbleibende Produkt auf seine Kosten zu entsorgen.</p>
Gewährleistung	<p>➤ Die Einhaltung der Verordnung kann aufgrund öffentlicher Äußerungen (z. B. Code of Conduct, Werbeaussagen, Gütesiegel, CSR-Reports) zum Vertragsinhalt werden. Da ein Verstoß gegen Modern Slavery im Rahmen der Wertschöpfungskette ein Sachmangel ist, können zudem gewährleistungsrechtliche Ansprüche geltend gemacht werden (z. B.: Wandlung).</p>
Unterstützende Instrumente	<p>➤ Die EU-Kommission hat angekündigt, innerhalb von 18 Monaten nach Inkrafttreten der Verordnung Leitlinien zu veröffentlichen, um den Unternehmen und den zuständigen Behörden die Umsetzung des Verbots zu erleichtern. Ein EU-Netzwerk für in Zwangsarbeit hergestellte Produkte (»EU Forced Labour Product Network«) soll zudem als Plattform für die strukturelle Koordinierung und Zusammenarbeit zwischen den zuständigen Behörden und der EU-Kommission dienen.</p>

die Mitgliedstaaten und Unternehmer aber nicht dazu, das Inverkehrbringen und die Bereitstellung eines Produkts, das durch Zwangsarbeit hergestellt wurde, auf dem Unionsmarkt zu unterbinden. Diese Lücke soll durch die Verordnung über das Verbot von Produkten aus Modern Slavery geschlossen werden (siehe Kasten).

ZENTRALE TO-DO'S FÜR DIE PRAXIS

Die betreffenden Unternehmen müssen die vorgegebene Sorgfaltspflicht in ihre Unternehmenspolitik integrieren, tatsächliche oder mögliche negative Auswirkungen auf die Menschenrechte und die Umwelt ermitteln, verhindern oder vermeiden bzw. reduzieren, ein entsprechendes Beschwerdeverfahren implementieren, die vor-



»880.000 MENSCHEN IN DER EU GELTEN ALS >MODERN SLAVES<<

gesehenen Maßnahmen zur Erfüllung der Sorgfaltspflichten kontrollieren und die Öffentlichkeit über die Wahrnehmung ihrer Sorgfaltspflicht informieren.

Zusätzlich müssen große Unternehmen (Gruppe 1 bis 3, siehe Tabelle Lieferkettengesetz auf Seite 5) einen Plan erstellen, mit dem sichergestellt wird, dass ihre Maßnahmen und Strategien dem Übereinkommen von Paris entsprechen. Dabei soll insbesondere die Begrenzung der Erderwärmung auf 1,5 Grad Celsius berücksichtigt werden. Ein weiterer zentraler Punkt ist

DIE AUTOR*INNEN



MAG. BERTHOLD HOFBAUER

ist Rechtsanwalt und Partner bei Heid & Partner Rechtsanwälte. Seine Spezialgebiete sind das Vergaberecht (Schwerpunkt: Nachhaltige Beschaffung), das Nachhaltigkeitsrecht und die Vergabe-Compliance.

☎ Kontakt: hofbauer@heid-partner.at



MAG. KATHARINA KOS

ist Rechtsanwältin bei Heid & Partner Rechtsanwälte. Ihre Spezialgebiete sind das Vergaberecht, das Beihilfenrecht sowie das europäische und internationale Wirtschaftsrecht.

☎ Kontakt: kkos@heid-partner.at

die Einbindung der Unternehmensleitung. Jedes Mitglied des Verwaltungs-, Leitungs- und/oder Aufsichtsorgans eines Unternehmens hat für die Umsetzung und Überwachung der Sorgfaltspflicht und die Implementierung der Nachhaltigkeitsziele in die Unternehmensstrategie zu sorgen. Dazu zählt der Aufbau und die Überwachung der Umsetzung der Due-Diligence und deren Integration in die Unternehmensstrategie unter Berücksichtigung allfälliger Folgen für Menschenrechte, Klimawandel und Umwelt. Unternehmen haben auch dafür zu sorgen, dass alle an der Produktion beteiligten Akteure dem EU-Lieferkettengesetz und dem Verbot von Modern Slavery entsprechen. Dafür sollte vertraglich explizit festgelegt sein, dass Subunternehmer, Subsubunternehmer und Lieferanten die Vorgaben des EU-Lieferkettengesetzes und des Verbots von Modern Slavery zwingend einzuhalten haben. Bei Verdacht sollte der Unternehmer das Recht haben, weitere geeignete Nachweise fordern zu dürfen (z. B. Vorlage von Lieferscheinen). Der Unternehmer hat sich zudem vertragliche Kontroll- und Sanktionsrechte einzuräumen, die einen Verstoß des Subunternehmers, Subsubunternehmers oder Lieferanten gegen das Verbot entsprechend hart sanktionieren (z. B. Pönale und sofortige Vertragsauflösung).

Insbesondere in kritischen Bereichen (z. B. Bergbauprodukte, Textilien) empfiehlt sich die zwingende Vorgabe von speziellen Gütesiegeln (wie z. B. die SA-8000-Zertifizierung oder das Fair-Trade-Siegel).

WER ZAHLT

Die Kosten im Zusammenhang mit der Umsetzung allfälliger erforderlicher Maßnahmen des EU-Lieferkettengesetzes und des Verbots von Modern Slavery haben Unternehmen selbst zu tragen. Dabei ist insbesondere mit Kosten für die Implementierung und Durchführung der Due-Diligence-Verfahren und allfälligen Übergangskosten samt Ausgaben und Investitionen zur Anpassung der unternehmenseigenen Abläufe und Wertschöpfungsketten zu rechnen. ■

I BIM DABEI!

Eigener
BIM-Elementkatalog
nach aktueller
ÖNORM

CAD-neutral dank
IFC-Schnittstelle
(openBIM)

BIM-Viewer

Für jede
Betriebsgröße
geeignet





GENUG

GESTRITTEN!

In kaum einem Wirtschaftszweig wird so viel gestritten wie in der Bauwirtschaft. Mit außergerichtlichen und präventiven Konfliktlösungsansätzen kann aber zumindest der Weg vor den Richter vermieden werden.

Gemeinsam mit ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte bietet der *Bau & Immobilien Report* einen ausführlichen Überblick über alternative Streitbeilegungsmethoden.

Bauwirtschaftliche Auseinandersetzungen vor Gericht kosten den Beteiligten (unabhängig vom Ausgang) viel Zeit, Geld und Nerven. Beim Rückblick auf ein abgeschlossenes Gerichtsverfahren kommen Parteien häufig zu der Einsicht, dass der Konflikt schneller und einfacher zu lösen gewesen wäre. Alternative Streitbeilegungsmethoden sind nicht mehr nur für internationale Konzerne interessant, sondern werden auch für klein- und mittelständische Unternehmen immer attraktiver. Die Gründe hierfür sind vielseitig und reichen von der erhöhten Vertraulichkeit und Flexibilität sowie Schnelligkeit des Verfahrens bis hin zur Erhaltung von geschäftlichen Beziehungen.

Ein Überblick über alternative Streitbeilegungsmethoden und wie diese genutzt werden können.

1 STREITPRÄVENTION IM BAUVERTRAG

Bei Vertragsabschluss werden mögliche Konflikte (bewusst) ausgeblendet. Es ist aber unumgänglich, sich schon bei der Vertragsgestaltung offen damit auseinanderzusetzen, wie (effizient) die Parteien mit erwartbaren Konflikten (Abrechnungstreitigkeiten, Gewährleistungsfragen, bauwirtschaftliche Nachträge etc.) umgehen möchten. »Erfolgreiche Konfliktvermeidung beginnt bei einer lösungsorientierten Vertragsgestaltung und findet bereits baubegleitend statt«, erklärt Baurechtsexperte Lukas Andrieu, Partner bei ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte. Wenn ein Streit bereits entstanden und die Fronten verhärtet sind, ist es erfahrungsgemäß nur mehr selten möglich, dass sich die Parteien einvernehmlich auf eine alternative Form der Streitbeilegung einigen. Der langwierige Weg zu Gericht ist dann meist unvermeidlich.

ÖKOBETON 

Unsere nachhaltige Produktlinie

ÖKOBETON 
REZYKLIERT

steht für eine **nachhaltige Kreislaufwirtschaft**.
Natürlicher Sand und Kies werden durch rezyklierte, ÖNORM geprüfte Gesteinskörnungen ersetzt.

ÖKOBETON 
KLIMAFIT

ermöglicht durch innovative Bindemittelzusammensetzungen eine nachhaltige CO₂-Reduktion und öffnet so den Weg zur Klimaneutralität des Baustoffs Beton.

ÖKOBETON 
REZYKLIERT + KLIMAFIT

vereint in idealer Weise die Ausrichtung auf die Ziele Klimaneutralität und nachhaltige Kreislaufwirtschaft.



Alle 
Informationen
finden Sie hier

wopfinger.com

2 NEUE VERTRAGSMODELLE

Einen präventiven streitvermeidenden Ansatz verfolgen kooperative Vertragsmodelle in Form von sogenannten Allianzverträgen und Partnerschaftsverträgen. Vorreiter sind Australien und England. Bei partnerschaftlichen Vertragsmodellen verpflichtet man sich zur gemeinsamen Projektbearbeitung mit Transparenz, Risikoausgleich und der Bereitschaft, den wirtschaftlichen Erfolg eines Projekts zu teilen. Vertragliche Vergütungsanreize sollen dabei die Zusammenarbeit fördern. Die Vergütung erfolgt häufig nach dem »Cost-Plus-Fee-Prinzip« der gläsernen Taschen, bei dem die entstandenen Kosten der Vertragspartner offengelegt werden. Aus Sicht des Bauanwaltes zeigen internationale Vorbilder, dass die Harmonisierung wirtschaftlicher Interessen der Projektpartner vor allem bei komplexeren Großprojekten ein Erfolgsmodell – auch zur Konfliktvermeidung – sein kann.

3 PROJEKTBEGLEITENDE LÖSUNGEN

Im internationalen Kontext haben sich sogenannte »Dispute Adjudication Boards« etabliert. Der Gedanke dahinter ist, dass durch die präventive vertragliche Verankerung von »Dispute Boards« bereits projektbegleitend ein spezialisiertes Gremium (etwa Baubetriebswirt und Jurist) mit Projekt-Know-how gebildet wird, das während der gesamten Vertragsdauer zur baubegleitenden Klärung von technischen und/oder rechtlichen Streitfragen bestehen bleibt, um eine rasche Erledigung der Streitigkeit sicherzustellen und eine Zerrüttung der Geschäftsbeziehungen zu vermeiden. Aus Sicht von Lea Zieger, Rechtsanwaltsanwältin bei ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte, ist ein solches projektbegleitendes Lösungsmanagement besonders sinnvoll: »Je länger ein Konflikt ungelöst bleibt, desto teurer wird er. Das trifft ganz besonders auf Bauablaufstörungen zu.« Man denke dabei nur an die sehr hohen gesetzlichen Verzugszinsen, die nach einem langjährigen Streit vor Gericht fällig werden. Darüber hinaus bietet sich zur Klärung technischer Auseinandersetzungen auf der Baustelle (z. B. über das Bestehen von Mängeln und deren Ursache) auch der Einsatz von Schiedsgutachtern an. Das Ergebnis des Schiedsgutachtens ist für die Parteien materiell-rechtlich bindend und sorgt damit schnell und unkompliziert für Klarheit. Im besten Fall einigen sich Vertragspartner schon bei Vertragsabschluss auf eine gemeinsame fachkundige Vertrauensperson

oder übertragen die Auswahl eines geeigneten Gutachters für den Streitfall vorab einer unabhängigen Stelle.

4 SCHIEDSGERICHTSBARKEIT

Sofern es nicht gelingt, eine streitige Auseinandersetzung durch baubegleitende Konfliktlösungsmechanismen zu vermeiden, stellen Schiedsgerichte die bedeutendste Alternative zu staatlichen Gerichtsverfahren dar. Bei internationalen Projekten sind Schiedsverfahren längst als schlagkräftiges und effektives Streitbeilegungsinstrument anerkannt. Die Parteien haben die Möglichkeit den Ort und die Sprache des Verfahrens sowie vor allem auch die Schiedsrichter, die branchenspezifische Experten sein können, selbst zu wählen. Abhängig von der Vereinbarung der Vertragspartner entscheidet den Streit ein Einzelschiedsrichter oder ein aus drei Schiedsrichtern bestehender Schiedsrichtersenaat. Berufungsmöglichkeiten über mehrere Instanzen gibt es nicht. Die Entscheidung des Schiedsgerichts (Schiedsspruch) hat die Wirkung eines rechtskräftigen gerichtlichen Urteils und ist ein vollstreckbarer Exekutionstitel. Auch wenn sich Vertragspartner immer einvernehmlich zur Einschaltung eines Schiedsgerichts entscheiden können, sollte bereits bei Vertragsabschluss eine Schiedsklausel mit den wesentlichsten Parametern des Verfahrens in den Vertrag aufgenommen werden, falls man sich für diesen Weg der Konfliktlösung entscheiden möchte.

5 MEDIATION

Sind die Fronten zwischen den Parteien nicht so stark verhärtet, dass eine (schieds-)gerichtliche Entscheidung die einzige Lösung darstellt, ist Mediation eine Möglichkeit für die Bereinigung des Konflikts. Dies gilt insbesondere, wenn die Parteien ihre geschäftlichen Beziehungen erhalten möchten. Im Rahmen der Mediation erarbeiten die Parteien in einem strukturierten Verfahren mit Unterstützung eines Mediators eine die Wünsche Aller widerspiegelnde Lösung. Das Mediationsverfahren ist ein vertrauliches und flexibles Verfahren, mit dem Potenzial der schnellen Abwicklung. Weiters kommt es zu einer Einigung durch die Parteien selbst, weshalb diese naturgemäß den Ausgang maßgeblich beeinflussen können. Nachteile der Mediation sind, dass das Verfahren nicht mit einer bindenden, gerichtlichen Entscheidung beendet wird. Sämtliche Parteien müssen daher an einer Lösungsfindung in-

STREIT: ALTERNATIVE VERFAHREN

Quelle: ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte

Verfahren	Charakteristik	Vorteile	Nachteile	Was es zu beachten gilt
Prävention	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Lösungsorientierte Vertragsgestaltung 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Baubegleitend ↻ Streitvermeidend 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Nur zielführend, wenn durch kompetente Rechtsberatung unterstützt 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Antizipieren erwartbarer Konflikte
Partnerschaftliche Vertragsmodelle	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Bekenntnis zur gemeinsamen Projektbearbeitung 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Transparenz ↻ Risikoausgleich 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Teilung des wirtschaftlichen Erfolgs aber auch des Misserfolgs eines Projektes 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Harmonisierung wirtschaftlicher Interessen der Projektpartner und daher insbesondere bei Großprojekten geeignet
Dispute Adjudication Boards	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Unterstützung durch spezialisiertes Gremium, das baubegleitend technische und/oder rechtliche Streitfragen rasch klärt 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Rasche Erledigung von Streitigkeiten ↻ Vermeidung der Zerrüttung von Geschäftsbeziehungen 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Für die Dispute Boards fallen (je nach Besetzung) zusätzliche Kosten an 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Insbesondere im internationalen Kontext oder bei größeren Projekten zweckmäßig
Schiedsgutachter	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Zur Klärung technischer Auseinandersetzungen auf der Baustelle 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Bindendes Ergebnis ↻ Schnelles und unkompliziertes Verfahren 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Einigung der Parteien auf einen Gutachter oder Übertragung der Auswahlkompetenz an eine unabhängige Stelle kann sich im Streitfall schwierig gestalten 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ In der Regel lediglich zur Klärung technischer Fragen
Schiedsgerichtsbarkeit	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Bindende gerichtliche Entscheidung abseits der ordentlichen Gerichtsbarkeit 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Entscheidungen beinahe weltweit durchsetzbar ↻ Auswahl unter anderem der Richter, des anzuwendenden Rechts, der Sprache des Verfahrens ↻ Vertraulich, flexibel und schnell 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Aufhebung der Schiedssprüche nur bei schweren Mängeln ↻ Schiedsgericht nur bei Einigung der Parteien zuständig ↻ Einbeziehung Dritter (z. B. Subunternehmer) setzt Zustimmung voraus 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Verankerung einer Schiedsklausel bereits im Vertrag
Mediation	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Erarbeitung einer gemeinsamen Lösung mit Unterstützung eines Mediators 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Einigung durch die Parteien selbst ↻ Erhaltung geschäftlicher Beziehungen ↻ Vertraulich, flexibel und schnell 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Keine bindende gerichtliche Entscheidung ↻ Parteien müssen an Lösungsfindung interessiert sein 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Keine Entscheidung durch Mediator, sondern Lösung durch die Parteien
Schlichtungsverfahren	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Erarbeitung einer gemeinsamen Lösung mit Unterstützung eines Schlichters 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Erlangung einer fachlichen Einschätzung ↻ Schnelles und günstiges Verfahren 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Einleitung nur einvernehmlich möglich ↻ Keine bindende Entscheidung 	<ul style="list-style-type: none"> ↻ Schlichter trägt aktiv zur Entscheidungsfindung bei

teressiert sein, widrigenfalls die Mediation nicht zum gewünschten Erfolg führen wird.

6 SCHLICHTUNGSVERFAHREN (als Mittelweg)

Eine weitere Form der außergerichtlichen Streitbeilegung stellt die Schlichtung dar. Vertragspartner können vor dem Gang vor den

Richter oder das Schiedsgericht einvernehmlich ein Schlichtungsverfahren (etwa auch durch einen Antrag bei der zuständigen Landesinnung) einleiten. Schlichtungsverfahren ermöglichen die Erlangung einer fachlichen Einschätzung und sind im Vergleich zu Gerichtsverfahren in der Regel günstig und schnell. Der Schlichter versucht die Parteien dabei zu unterstützen, miteinander zu verhandeln. Im Gegensatz zum Mediator macht der Schlichter zusätzlich

Foto: beige stellt

Ergebnisvorschläge, wenn er dies für zweckmäßig hält. Es besteht auch die Möglichkeit, dass der Schlichter einen Schlichterspruch erlässt. Ein Mediator hingegen nimmt keine solche Einflussnahme auf das Ergebnis. Wesentlicher Nachteil von Schlichtungsverfahren ist, dass sie (in der Regel) jedoch nicht mit einer rechtlich bindenden Entscheidung abschließen.

7 FAZIT

Erfolgreiche Konfliktvermeidung beginnt bei einer lösungsorientierten Vertragsgestaltung und findet bereits baubegleitend statt. Die Einrichtung von »Dispute Adjudication Boards« und der baubegleitende Einsatz von Schiedsgutachtern sowie die Mediation und Schlichtung sind anerkannte und oft erfolgreiche Methoden der alternativen Streitbeilegung. Diese Konfliktlösungsmechanismen haben verschiedene Ausprägungen und bringen verschiedene Vor- und Nachteile mit sich. Ist ein Rechtsstreit tatsächlich unvermeidlich, ist die Entscheidung durch ein staatliches Gericht längst nicht mehr die einzige Möglichkeit, Streitigkeiten zu lösen. Schiedsgerichte können eine schnelle und effiziente Alternative zur (rechtlich verbindlichen) Streitbeilegung darstellen. »Aufgrund der vielfach bestehenden Komplexität und Vielschichtigkeit von Baustreitigkeiten und den damit verbundenen Kosten- und Prozessrisiken müssen schon beim Vertragsabschluss Streitbeilegungsmöglichkeiten offen und auf Augenhöhe ausgelotet werden«, so Andrieu. ■

DIE EXPERT*INNEN



Lukas Andrieu, Partner, und Lea Zieger, Rechtsanwaltsanwärtin bei ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte.

SCHERBAUMSEEBACHER RECHTSANWÄLTE

☛ ScherbaumSeebacher ist eine Full-Service-Wirtschaftskanzlei mit Standorten in Wien und Graz. Sie zählt zu den führenden Kanzleien im Bereich des Bauvertrags- und Bau(schadens)rechts und berät Auftraggeber, ausführende

Unternehmen und Konsulenten (Ziviltechniker und Ingenieure) in allen Fragen des Bau-, Vergabe- und Immobilienrechts.

☛ Infos: [scherbaum-seebacher.at](https://www.scherbaum-seebacher.at)

SCHERBUM
SEEBACHER
RECHTSANWÄLTE

BAUEN SIE AUF DEN RICHTIGEN PARTNER



Der Umgang mit Bodenaushub

Eine Beschwerde der Porr beim Landesverwaltungsgericht Steiermark, dass unkontaminierter Bodenaushub keinen Abfall darstelle, wurde dem europäischen Gerichtshof vorgelegt. Gemeinsam mit Hohenberg Rechtsanwälte beleuchtet der Bau & Immobilien Report die Hintergründe und Auswirkungen des EuGH-Spruchs auf die Praxis.

Vor einigen Jahren wandten sich mehrere Landwirte an die Porr, um Aushubmaterial für eine Bodenrekrutivierung bzw. Verbesserung der landwirtschaftlichen Ertragsflächen zu erhalten. Die Porr wählte ein geeignetes Bauvorhaben aus, entnahm dort das Aushubmaterial und lieferte das gewünschte Material, nämlich unkontaminiertes Aushubmaterial der Qualitätsklasse A1. Der Einsatz derartigen Materials für Geländeanpassungen ist rechtlich grundsätzlich zulässig.

In Folge beantragte die Porr bei der Bezirkshauptmannschaft Graz-Umgebung die Feststellung, dass das von ihr gelieferte Aushubmaterial keinen Abfall darstelle, und dass die geplanten Arbeiten keine Tätigkeit darstellten, die einer Altlastenbeitragspflicht unterläge. Allerdings stellte die Bezirkshauptmannschaft Graz-Umgebung mit Bescheid vom 14.09.2020 fest, dass es sich bei dem fraglichen Material sehr wohl um Abfall im Sinne von § 2 Abs. 1 des Abfallwirtschaftsgesetzes 2002 handele, bei dem das Abfallende nicht eingetreten sei, nämlich vor allem, weil bestimmte Formalkriterien nach dem Bundes-Abfallwirtschaftsplan nicht eingehalten worden seien.

BODENAUSHUB ALS NEBENPRODUKT

Quelle: Hohenberg Rechtsanwälte

Judikatur des EuGH

Folgende Kriterien wurden vom EuGH in seiner weiteren Judikatur aufgestellt, anhand deren das Vorliegen eines Nebenerzeugnisses überprüft werden soll:

- ➔ Der Ausdruck »sich entledigen« und der Begriff »Abfall« im Sinne von Art. 3 Nr. 1 der RL 2008/98 dürfen nicht eng ausgelegt werden.
- ➔ Die Frage, ob »Abfall« im Sinne der RL 2008/98/EG vorliegt, ist anhand sämtlicher Umstände zu prüfen. Die Tatsache, dass der verwendete Stoff ein Produktions- oder Verbrauchsrückstand ist, d. h. ein Erzeugnis, das nicht als solches gewonnen werden sollte, bildet einen Anhaltspunkt für eine Entledigungsabsicht.
- ➔ Auf eine Entledigungsabsicht deutet auch der Umstand, dass der fragliche Gegenstand oder Stoff für seinen Besitzer keinen Nutzen (mehr) besitzt.
- ➔ Insbesondere kommt es auf den Grad der Wahrscheinlichkeit der Wiederverwendung eines Gegenstandes, Stoffes oder Erzeugnisses ohne vorherige Verarbeitung an. Erweist sich die Wiederverwendung des Gegenstandes, Stoffes oder Erzeugnisses für den Besitzer als wirtschaftlich vorteilhaft, so ist die Wahrscheinlichkeit einer Wiederverwendung hoch.
- ➔ Unter Umständen kann ein Gegenstand, Material oder Rohstoff, der oder das bei einem nicht hauptsächlich zu seiner Gewinnung bestimmten Abbau- oder Herstellungsverfahren entsteht, keinen Rückstand, sondern ein Nebenerzeugnis darstellen, das der Besitzer unter für ihn vorteilhaften Umständen in einem späteren Vorgang nutzen oder vermarkten möchte, sofern diese Wiederverwendung ohne vorherige Verarbeitung in Fortsetzung des Gewinnungsverfahrens gewiss ist.

Angesichts des Erfordernisses, den Begriff »Abfall« weit auszulegen, gilt dies jedoch nur für Sachverhalte, in denen die Wiederverwendung des fraglichen Gegenstandes oder Stoffes nicht nur möglich, sondern auch gewiss ist, ohne zuvor auf eines der Verwertungsverfahren für Abfälle gemäß Anhang II der RL 2008/98/EG zurückgreifen zu müssen.

Judikatur des VwGH

Mit der Frage, ob Bodenaushub ein Nebenprodukt darstellen könne, hat sich der VwGH bereits beschäftigt (VwGH 16.3.2016, Ra 2016/05/0012). Das nationale Höchstgericht verneinte die Qualifizierung von Bodenaushubmaterial als Nebenprodukt, weil die Gewinnung dieses Materials nicht als Ergebnis eines Herstellungsverfahrens im Sinne des § 2 Abs 3a AWG, nämlich eines kontinuierlichen Produktionsprozesses, angesehen werden könne.

Schlussfolgerungen

Der vom VwGH vertretenen Ansicht, Bodenaushub sei kein Nebenprodukt, trat der EuGH in der Rechtssache Porr, unter Verweis auf die Schlussanträge der Generalanwältin Medina, entgegen.

- ➔ Demzufolge falle Bodenaushub bereits bei einem der ersten Schritte an, die im Verfahren der Bauausführung als wirtschaftliche Tätigkeit, die zur Transformation von Gelände führe, üblicherweise unternommen werde. Nach Ansicht des EuGH sei Aushubmaterial das Ergebnis eines Herstellungsverfahrens.
- ➔ Die Prüfung des Vorliegens der Voraussetzungen des Art 5 Abs 1 RL 2008/98/EG ist laut EuGH den nationalen Gerichten überlassen. Hinweisend zur Voraussetzung, dass die Verwendung des fraglichen Stoffes rechtmäßig sein muss, betont der EuGH, dass der Stoff oder Gegenstand jedenfalls alle einschlägigen Produkt-, Umwelt- und Gesundheitsschutzanforderungen für die jeweilige Verwendung erfüllen muss und nicht zu schädlichen Umwelt- oder Gesundheitsfolgen führen darf.
- ➔ Aufgrund des fallspezifischen Sachverhalts kann aus dem Urteil des EuGH nicht allgemein geschlossen werden, dass Bodenaushub als Nebenprodukt zu qualifizieren ist. Jedoch geht sichtlich hervor, dass Bodenaushub jedenfalls das Ergebnis eines Herstellungsverfahrens und somit unter den Voraussetzungen des Art 5 Abs 1 RL 2008/98/EG als Nebenprodukt qualifiziert sein kann.

Angesichts des Erfordernisses, den Begriff »Abfall« weit auszulegen, gilt dies jedoch nur für Sachverhalte, in denen die Wiederverwendung des fraglichen Gegenstandes oder Stoffes nicht nur möglich, sondern auch gewiss ist, ohne zuvor auf eines der Verwertungsverfahren für Abfälle gemäß Anhang II der RL 2008/98/EG zurückgreifen zu müssen.

Ergebnis: Aus der Entscheidung geht hervor, dass auch Bodenaushubmaterial einem Verwertungsverfahren zur »Vorbereitung der Wiederverwendung« zugänglich ist. Ebenfalls kann die bloße Sichtung von Bodenaushubmaterial bereits ein solches Verwertungsverfahren zur Vorbereitung der Wiederverwendung darstellen, wenn über die Sichtung hinaus die weitere Wiederverwendung keine weitere Vorbehandlung erfordert.

ABFALLENDE VON BODENAUSHUB

Quelle: Hohenberg Rechtsanwälte

EU-Recht

Auf Unionsebene wird das Abfallende in Art 6 Abs 1 RL 2008/98/EG geregelt. Demnach sind Abfälle nicht mehr als Abfälle i. S. d. Art 3 Buchst. a RL 2008/98/EG anzusehen, wenn sie ein Verwertungsverfahren (ein Recyclingverfahren zählt auch dazu) durchlaufen haben und gewisse Kriterien erfüllt sind.

Die angesprochenen Kriterien sind gemäß den folgenden Bedingungen festzulegen:

- ➔ der Stoff oder Gegenstand wird für bestimmte Zwecke verwendet;
- ➔ es besteht ein Markt oder eine Nachfrage für diesen Stoff oder Gegenstand;
- ➔ der Stoff oder Gegenstand erfüllt die technischen Anforderungen zur Zweckerfüllung und genügt den Rechtsvorschriften für Erzeugnisse und
- ➔ die Verwendung des Stoffes oder Gegenstandes führt nicht zu schädlichen Umwelt- oder Gesundheitsfolgen.

Nationales Recht

Auf nationaler Ebene wurde das Abfallende in § 5 Abs 1 AWG umgesetzt. Nach der Stammfassung dieser Bestimmung trat bei Altstoffen ein Abfallende nur insoweit ein, als eine Verordnung gemäß Abs 2 oder eine Verordnung gemäß Art 6 Abs 2 RL 2008/98/EG über Abfälle bestand oder Abfälle oder die aus ihnen gewonnenen Stoffe unmittelbar als Substitution von Rohstoffen oder von aus Primärrohstoffen erzeugten Produkten verwendet wurden.

Die Abfalleigenschaft endet nicht schon mit dem Ende des Aufbereitungsprozesses, sondern erst mit einer zulässigen Verwendung für den vorgesehenen Zweck.

Der Gesetzgeber erweiterte mit der Novelle BGBl I 2011/9 das Abfallende im Falle der Vorbereitung zur Wiederverwendung im Sinne von § 2 Abs 5 Z 6 AWG auf den Abschluss dieses Verwertungsverfahrens. Die Erläuterungen diesbezüglich schlossen jedoch Bodenaushubmaterial explizit von dieser Möglichkeit des Abfallendes aus.

Auch nach der Novelle BGBl I 2011/9 hielt der VwGH an seiner bisherigen Rechtsprechung fest, nach der Bodenaushub sein Abfallende nur im Falle der Verwendung »unmittelbar als Substitut« finden könne. Zudem unterstellt der VwGH Bauherren eine (generelle) Entledigungsabsicht, denn diesen gehe es darum, das Aushubmaterial loszuwerden, um das Bauvorhaben zu vollenden, ohne durch dieses Material behindert zu werden.

Schlussfolgerungen

Mit der Entscheidung des EuGH in der Rechtssache Sappi (EuGH 14.10.2020, C-629/19) wurden leichtere Bedingungen für das Abfallende geschaffen. Darin sprach der EuGH aus, dass die in Art 6 Abs 1 RL 2008/98/EG aufgezählten Bedingungen für den Eintritt des Abfallendes verbindlich sind.

Ein in einem Herstellungsverfahren unabsichtlich anfallender Stoff oder Gegenstand gilt jedoch nicht als Abfall, wenn folgende in Art 5 Abs 1 RL 2008/98/EG aufgezählten Voraussetzungen erfüllt sind:

- ➔ Sicherstellung der weiteren Verwendung des Stoffes oder Gegenstandes;
- ➔ direkte Weiterverwendung des Stoffes oder Gegenstandes ohne weitere Verarbeitung, die über die normalen industriellen Verfahren hinausgeht;
- ➔ Erzeugung des Stoffes oder Gegenstandes im Rahmen eines integrierten Produktionsprozesses und rechtmäßige Weiterverwendung.

Ergebnis: In der Entscheidung der Rechtssache Porr entwickelte der EuGH die in der Rechtssache Sappi aufgestellten Grundsätze zum Abfallende weiter und spricht aus, dass bereits die bloße Sichtung von Material ein Verfahren zur Vorbereitung zur Wiederverwendung gem. Art 3 Nr. 16 RL 2008/98/EG und damit ein Verwertungsverfahren i. S. d. Art 6 Abs 1 RL 2008/98/EG sein kann. Bloße Formalkriterien ohne Umweltrelevanz können dem Abfallende nicht entgegenstehen, zumal dies den Zielen der RL 2008/98/EG zuwiderläufe und zudem die Einhaltung der Abfallhierarchie gefährde. Betont wird, dass bloße Formalkriterien ohne Umweltrelevanz außer Betracht gelassen werden können und solcherart dem Abfallende nicht entgegenstehen.

Gegen diesen Bescheid erhob die Porr Beschwerde beim Landesverwaltungsgericht Steiermark. Dieses legte dem EuGH im Vorabentscheidungsverfahren die Frage vor, ob das fragliche Aushubmaterial als »Abfall« im Sinne der Richtlinie 2008/98 einzustufen sei und wies außerdem darauf hin, dass es prüfen müsse, ob das Ende der Abfalleigenschaft eingetreten sei.

DIE ZENTRALEN FRAGEN UND ERGEBNISSE

Im Urteil in der Rechtssache »Porr« hat sich der Europäische Gerichtshof mit zwei zentralen Problembereichen der Verwertung von Bodenaushub auseinandergesetzt.

➔ Bodenaushub als Nebenprodukt (im Sinne des Art. 5 Abs. 1 Richtlinie 2008/98/EG)?

➔ Abfallende von Bodenaushub (gemäß Art. 6 Abs. 1 Richtlinie 2008/98/EG)?

Die gängige Lehre und auch der Verwaltungsgerichtshof waren bislang der Ansicht, das Abfallende für Bodenaushub könne erst durch die unmittelbare Verwendung zur Substitution eines ansonsten zu verwendenden Rohstoffes eintreten. Eine Vorbereitung zur Wiederverwendung rei-

che nicht aus. Auch als Nebenprodukt kommt Bodenaushub nicht in Betracht. Damit schiebt der VwGH mit seiner Rechtsprechung der Verwertung von qualitativ hochwertigem Bodenaushub zum Beispiel zur Agrarstrukturverbesserung oder Geländeregulierung einen Riegel vor.

DIE FOLGEN DES EUGH-URTEILS

In der Frage, ob Bodenaushub ein Nebenprodukt ist, stellt sich der EuGH gegen die vorherrschende Ansicht. Demnach ist auch Bodenaushubmaterial einem Verwertungsverfahren zur »Vorbereitung der Wiederverwendung« zugänglich. Auch die bloße Sichtung von Bodenaushubmaterial kann bereits ein solches Verwertungsverfahren zur Vorbereitung der Wiederverwendung darstellen, wenn über die Sichtung hinaus die weitere Wiederverwendung keine weitere Vorbehandlung erfordert.

Bei der Frage des Abfallendes entschied der EuGH, dass bereits die bloße Sichtung von Material ein Verfahren zur Vorbereitung zur Wiederverwendung und damit ein Verwertungsverfahren sein kann.



Die Experten: Mario Walcher, Partner, und Marco Wallner, Rechtsanwaltsanwörter bei Hohenberg Rechtsanwälte.

ÜBER DIE KANZLEI

HOHENBERG RECHTSANWÄLTE

stehen für Beratungsleistungen in den Bereichen des öffentlichen und zivilen Rechts. Das öffentliche Bau-, Raumordnungs-

Anlagen- und Umweltrecht, das Vergabe- und Beihilfenrecht sind gleichermaßen bevorzugte Rechtsgebiete wie u. a. das Immobilien- und Bauträgervertragsrecht.

Info: www.hohenberg.at

Bloße Formalkriterien ohne Umweltrelevanz können dem Abfallende nicht entgegenstehen. In den beiden Tabellen werden die wesentlichen Aussagen des EuGH in

der Rechtssache Porr dargestellt und die Auswirkungen gezeigt, die diese Aussagen auf die Behördenpraxis bzw. die Rechtsprechung des VwGH haben könnten. ■

Zwei Drittel des Bodenaushubs enden auf den Deponien

PORR: Erde, Kies und Schotter bieten enormes Recyclingpotenzial



© PORR

Bodenaushub kann eine wertvolle Ressource darstellen.

Mit einem Wunsch der Landwirtschaft fing es an: 2015 baten Bauern in der Steiermark die PORR um Bodenaushub, um ihre Anbauflächen damit aufzuwerten. Doch die Behörden stufen das unkontaminierte Material der Klasse A1 als Abfall im Sinne des Abfallwirtschaftsgesetzes ein. Mit seinem aufsehenerregenden „PORR Urteil“ Ende des Vorjahrs bestätigte der EuGH daraufhin erstmals, dass Bodenaushub bei bestimmungsgemäßer Verwendung keinen Abfall darstellt. Damit wurde ein erster Schritt

gesetzt, um ihn im Sinne der Kreislaufwirtschaft wiederverwerten zu können. Ob erstklassiges Aushubmaterial durch die österreichischen Behörden dennoch als Abfall bewertet wird, ist nach einer außerordentlichen Revision des BMK aber immer noch nicht entschieden.

Großer Bedarf

PORR CEO Karl-Heinz Strauss sagt: „An diesem Beispiel sieht man, welchen Bedarf es gibt. Die Landwirtschaft braucht Bodenaushub, zum Beispiel um Felder zu begradigen. Wir als Bauunternehmen brauchen ihn, um im Straßen- oder Gleisbau Dämme aufzuschütten.“ Derzeit wird das Material u.a. aus Schottergruben und Steinbrüchen abgebaut. Eine Wiederverwertung schon die natürlichen Rohstoffreserven.

Recyclbares Material gäbe es genug: 40 Mio. t Bodenaushub fallen jährlich in Österreich an. Zwei Drittel des Bodenaushubs werden sofort auf die Deponien gebracht. Wenn sie künftig in die Kreislaufwirtschaft einfließen sollen,

müssen – neben der Umsetzung des EU-Rechts in österreichisches Recht – aber noch logistische Herausforderungen gelöst werden.

Berge von Erde und Kies können schwer zwischengelagert und aufgrund ihres Gewichts nicht über weite Distanzen transportiert werden. Derzeit ist auch nicht leicht eruierbar, welche Baustelle welche Art von Bodenaushub braucht. Denn Boden ist nicht gleich Boden! Hier arbeitet die PORR bereits an einem internen digitalen Vernetzungsprojekt. „Sinnvoll wäre es auch, wenn bereits in Ausschreibungen gefordert wird, dass die Anbieter Vorschläge zur Nutzung des Aushubs einbringen sollen.“ Der Aufwand lohnt sich. „Bodenaushub bietet ein enormes Potenzial, wenn es um Recycling in der Bauwirtschaft geht“, so Strauss.

porr-group.com





Solidarhaftung

Wenn Mehrere in der Pflicht stehen



TEXT | KATHARINA MÜLLER UND MATHIAS ILG

JEDER AUFTRAGNEHMER (AN) HAFTET DEM AUFTRAGGEBER (AG) GRUNDSÄTZLICH NUR FÜR JENEN SCHADEN, DEN ER DURCH SEIN SCHULDHAFTES VERHALTEN TATSÄCHLICH KAUSAL HERBEIGEFÜHRT HAT. IN BESTIMMTEN FÄLLEN HAFTEN JEDOCH MEHRERE ARBEITNEHMER SOLIDARISCH.

GRUNDLAGEN

Nach allgemeinem Schadenersatzrecht gilt, dass jeder AN für Schäden haftet, die er durch sein schuldhaftes und rechtswidriges Verhalten verursacht hat. Jedoch haftet jeder nur in jenem Umfang, in dem das konkrete Verhalten für den Eintritt des Schadens kausal war. Ausgenommen sind nach dem Gesetz jene Fälle, in denen vorsätzliches Verhalten vorliegt oder sich die Anteile nicht bestimmen lassen (§ 1302 ABGB). Diese Fälle begründen eine Solidarhaftung und der einzelne AN hat dem AG für den gesamten Schaden einzustehen (alle haften für einen und einer für alle). Nach

der Rechtsprechung ist dies analog auch auf Sachverhalte mit alternativer Kausalität anzuwenden.

UNBESTIMMBARKEIT DER ANTEILE

Unbestimmbarkeit der Anteile liegt vor, wenn nicht nachgewiesen werden kann, dass ein Schädiger in zurechenbarer Weise nur einen bestimmten Anteil des gesamten Schadens verursacht hat. Dies ist regelmäßig bei kumulativer Kausalität gegeben, also wenn ein Schaden von zwei oder mehreren gleichzeitig wirksam werdenden Ursachen herbeigeführt wird, von denen jede einzelne

Fotos: iStock, Wilke

SCHADENERSATZRECHT IN KÜRZE



Grundlagen

- Jeder AN haftet für einen Schaden nur in jenem Umfang, in dem er den Schaden kausal verursacht hat (Anteilshaftung).
- Ausgenommen sind Fälle der vorsätzlichen Schadenzufügung, der Unbestimmbarkeit der Anteile und der alternativen Kausalität (Solidarhaftung).



Unbestimmbarkeit der Anteile

- liegt vor, wenn nicht nachgewiesen werden kann, dass ein Schädiger in zurechenbarer Weise nur einen bestimmten Anteil des gesamten Schadens verursacht hat.
- ist regelmäßig bei kumulativer Kausalität gegeben, also wenn zwei oder mehrere gleichzeitig wirksam werdende Ursachen den Schaden jeweils für sich alleine herbeigeführt hätten.



Alternative Kausalität

- liegt vor, wenn es einen Schaden und mehrere mögliche Schädiger gibt, von denen zumindest einer den Schaden sicher verursacht hat, wer, lässt sich aber nicht feststellen.
- Der einzelne muss in höchstem Maße adäquat für den Schadenseintritt gehandelt haben; es darf kein Zweifel an der haftungsbegründenden Handlung bestehen.

den Schaden für sich alleine herbeigeführt hätte. Unbestimmbarkeit ist etwa dann gegeben, wenn eine Bauleistung mangelhaft ausgeführt wurde und der Mangel der ÖBA bei ordnungsgemäßer Überwachung auffallen hätte müssen. Unbestimmbarkeit kann auch dann vorliegen, wenn mehreren AN im Zuge ihrer Kooperation (technischer Schulterchluss) eine Untauglichkeit des bestellten Werkes erkennbar gewesen wäre, jedoch keiner der beteiligten AN den AG gewarnt hat. Gleiches gilt, wenn der Planer eine mangelhafte Planung erstellt und der ausführende AN den Planungsmangel erkennen hätte müssen, aber den AG nicht warnt.

Eine grobe Einschätzung zu einer »technischen Schadensquotelung« durch einen Sachverständigen führt nach der Rechtsprechung des OGH nicht zur Bestimmbarkeit der Anteile. Dabei handelt es sich bloß um eine ideelle Gewichtung, die für die Frage der Bestimmbarkeit der Schadensanteile keine Rolle spielt (wohl aber für das Regressverhältnis der Solidarschuldner zueinander), da die Verursachung nicht abstufbar ist.

ALTERNATIVE KAUSALITÄT

Alternative Kausalität liegt vor, wenn es einen Schaden und mehrere mögliche Schädiger gibt, von denen zumindest einer den Schaden sicher verursacht hat, wer, lässt sich aber nicht feststellen. Nach höchstgerichtlicher Judikatur hat das Unaufklärbarkeitsrisiko in solchen Fällen nicht der Geschädigte, sondern jeder mögliche Schädiger zu tragen. Vorausset-

zung für eine Solidarhaftung des einzelnen ist aber, dass dieser konkret gefährlich, also in höchstem Maße adäquat für den Schadenseintritt gehandelt hat (Beweislastumkehr für Kausalität).

Eine Haftung scheidet aber aus, wenn zweifelhaft ist, ob der einzelne überhaupt eine haftungsbegründende Handlung konkret gesetzt hat, also nur die Möglichkeit besteht, dass er solche Handlungen begangen hat. Alternative Kausalität überbrückt demnach nicht Zweifel, ob überhaupt konkret gefährlich gehandelt wurde.

FAZIT

Wurde ein Schaden durch mehrere AN verursacht und ist der Anteil des einzelnen nicht bestimmbar, haftet jeder AN für den gesamten Schaden. Gleiches gilt, wenn mehrere AN als Schädiger in Frage kommen und sicher ist, dass einer den Schaden herbeigeführt hat, jedoch nicht feststellbar ist, wer. Der AG kann sich in einem solchen Fall bei jedem AN schadlos halten, muss sich aber nicht an alle AN wenden. Der in Anspruch genommene AN kann sich im Innenverhältnis zu den anderen AN jedoch regressieren. ■

DIE AUTOR*INNEN



KATHARINA MÜLLER

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

➤ Kontakt: k.mueller@mplaw.at



MATHIAS ILG

ist Partner bei Müller Partner Rechtsanwälte und spezialisiert auf Baurecht, Claimmanagement und Konfliktlösung.

➤ Kontakt: m.ilg@mplaw.at, www.mplaw.at

Alles über die Gehilfenhaftung

Auftragnehmer (AN) haften gegenüber dem Auftraggeber (AG) für von ihnen verursachte Schäden und umgekehrt. Doch wie sieht es mit dem Verhalten anderer AN und Subunternehmer sowie bei Produktfehlern von Produzenten aus?

TEXT | KATHARINA MÜLLER UND MATHIAS ILG

Teil 2
»Haftung am Bau«

Im (deliktischen) Schadenersatzrecht gilt grundsätzlich, dass nur dann für das Verhalten eines Gehilfen wie für sein eigenes einzustehen ist, wenn es sich um eine habituell (also gewohnheitsmäßig) untüchtige oder wissentlich gefährliche Person handelt (§ 1315 ABGB).

Handelt es sich aber um einen Anspruch aus einem Vertrag, hat der ersatzpflichtige Vertragspart-



GEHILFENHAFTUNG IM ÜBERBLICK



Grundlagen

- ➔ (Deliktische) Haftung nur für habituell untüchtigen oder wissentlich gefährlichen Gehilfen (§ 1315 ABGB).
- ➔ (Vertragliche) Haftung für alle in der Vertragserfüllung eingebundenen Gehilfen (§ 1313a ABGB).



Haftung für andere AN und Subunternehmen

- ➔ AG haftet für das Verschulden der von ihm mit der Koordination beauftragten Konsulenten, sofern dadurch die ihn treffenden Pflichten und Obliegenheiten verletzt werden.
- ➔ AN haftet für das Verschulden der vom ihm eingesetzten Subunternehmer, sofern dieses im Zusammenhang mit seinen vertraglichen Verpflichtungen steht.



Haftung für Produktfehler des Produzenten

- ➔ Produzenten sind in der Regel keine Erfüllungsgehilfen des AN, sofern der AN diese nicht unmittelbar in die werkvertragliche Erfüllungshandlung einbezieht (insbesondere Anleitung und Überwachung durch Produzent).
- ➔ Jedenfalls Haftung für unzureichende Kontrolle der gelieferten Teile oder unsorgfältige Auswahl des Zulieferers.

DIE AUTOR*INNEN

KATHARINA MÜLLER

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

☎ Kontakt: k.mueller@mplaw.at

MATHIAS ILG

ist Partner bei Müller Partner Rechtsanwälte und spezialisiert auf Baurecht, Claimmanagement und Konfliktlösung.

☎ Kontakt: m.ilg@mplaw.at, www.mplaw.at

ner für das Verhalten aller Gehilfen, derer er sich zur Vertragserfüllung bedient, wie für sein eigenes einzustehen (§ 1313a ABGB). Er hat sich also das Verschulden seiner Erfüllungsgehilfen zurechnen zu lassen. Die Erfüllungsgehilfenhaftung trifft im Werkvertragsrecht sowohl den AN als auch den AG gleichermaßen.

Haftung für andere AN und Subunternehmer

Für die Zurechnung des Erfüllungsgehilfen kommt es wesentlich darauf an, ob die den jeweiligen Vertragspartner treffenden vertraglichen (Haupt- und Neben-) Pflichten durch oder mit Hilfe eines Dritten erfüllt werden sollen. Die Haftung ist jedoch auf das schuldhafte Verhalten des Erfüllungsgehilfen beschränkt, welches innerhalb der Wahrnehmung der übernommenen vertraglichen Pflichten liegt.

Den AG trifft im Bauvertrag, neben der Hauptpflicht zur Entrichtung des Werklohns, die Nebenpflicht zur technischen und zeitlichen Koordinierung der von ihm eingesetzten AN und Lieferanten. Zur Erfüllung dieser vertraglichen Pflicht bedient sich der AG in der Praxis regelmäßig Dritter (insbesondere Architekten, Ziviltechniker oder technische Büros). Der AG hat sich deren Verschulden als Erfüllungsgehilfen daher zurechnen zu lassen, sofern dadurch die ihn treffende Pflicht zur Koordinierung verletzt wird.

Den AN trifft im Bauvertrag die Hauptpflicht zur Errichtung des Werkes. In der Praxis beauftragen AN ihrerseits regelmäßig Subunternehmer. Dabei ist es charakteristisch, dass dem Subunternehmer die Werkherstellung ganz oder teilweise delegiert wird. Der AN bedient sich daher in der Erfüllung seiner Hauptpflicht eines Erfüllungsgehilfen; letztlich wird die Hauptpflicht zumindest teilweise vom Subunternehmer erbracht. Der AN hat sich das

Verschulden seiner Subunternehmer als Erfüllungsgehilfen daher zurechnen zu lassen. Wesentlich ist aber auch hier, dass das schuldhafte Verhalten im Zusammenhang mit Verpflichtungen stehen muss, die der AN vertraglich zu erfüllen hat.

Haftung für Produktfehler des Produzenten

Die Frage, ob der AN auch für Fehler von Produkten einzustehen hat, die er nicht selbst erzeugt hat, hängt vom konkreten Einzelfall ab. Im Allgemeinen gilt aber, dass der AN nur dann für Produkte von Lieferanten einzustehen hat, wenn er die gelieferten Teile nicht ausreichend kontrolliert oder den Zulieferer nicht sorgfältig ausgewählt hat. Dies betrifft insbesondere Standardprodukte am Markt. Sofern der AN den Produzenten jedoch in die werkvertragliche Erfüllungshandlung unmittelbar einbindet, ist er nach der Rechtsprechung als Erfüllungsgehilfe des AN zu betrachten. Die ist etwa dann gegeben, wenn der Hersteller die Anwendung vor Ort erklärt und die Ausführung überwacht.

Fazit

AG und AN haften für das Verhalten ihrer Gehilfen, derer sie sich zur Erfüllung ihrer vertraglichen Pflichten bedienen. Dies gilt für den AG vor allem für Konsulenten, die den AG treffende Koordinierungspflichten wahrnehmen und für den AN vor allem für die von ihm eingesetzten Subunternehmer.

Für Fehler von nicht selbst erzeugten Produkten haftet der AN nur dann nach der Erfüllungsgehilfenhaftung, wenn er den Produzenten in die Werkherstellung unmittelbar einbindet. Die Haftung für Erfüllungsgehilfen ist aber ausschließlich auf die Verletzung von Vertragspflichten beschränkt, die den jeweiligen Vertragspartner treffen. ■

I BIM DABEI!

Eigener
BIM-Elementkatalog
nach aktueller
ÖNORM

CAD-neutral dank
IFC-Schnittstelle
(openBIM)

BIM-Viewer

Für jede
Betriebsgröße
geeignet



ALLES ZUM THEMA REGRESS

Teil 3
»Haftung am
Bau«



Muss ein Auftragnehmer (AN) dem Auftraggeber (AG) im Rahmen der Solidarhaftung oder im Rahmen der Erfüllungsgehilfenhaftung für das schuldhafte Verhalten eines anderen einstehen, kann er sich beim Verantwortlichen regressieren. Hierzu bestehen verschiedene Anspruchsgrundlagen.

TEXT | KATHARINA MÜLLER UND MATHIAS ILG

REGRESS IM ÜBERBLICK



Eigene Ansprüche

- ➔ Vertragsverhältnis zwischen Unternehmer und Subunternehmer gesondert zu beurteilen (kein Durchgriff).
- ➔ Vertragliche Haftung insbesondere für Mängel am eigenen Gewerk sowie verursachte Schäden an anderen Gewerken.



Regressansprüche

- ➔ bestehen neben eigenen Ansprüchen und entstehen bei tatsächlicher Ersatzleistung.
- ➔ Regress des solidarisch Haftenden, sofern die Ersatzleistung den eigenen Anteil am Gesamtschaden übersteigt; Quotelung nach »besonderem Verhältnis« (Pflichtverletzung, Auswirkungen, Grad des Verschuldens, vertragliche Regelungen).
- ➔ Regress gegen Erfüllungsgehilfen; Haftungsbegrenzungen im Innenverhältnis wirksam, wenn zugleich Verpflichtung zu sachgemäßer und sorgfältiger Ausführung des Werks verletzt.

In der Vertragskette hat jeder Unternehmer, der einen Teil seiner Arbeiten weitergibt, als Besteller gegen seinen Subunternehmer eigene Ansprüche. Die Vertragsverhältnisse zwischen dem Bauherrn und dem Unternehmer einerseits und dem Unternehmer und seinen Subunternehmern andererseits sind nach der Rsp. klar getrennt zu beurteilen. Der Subunternehmer haftet gegenüber seinem AG aus dem Vertrag insbesondere schadenersatzrechtlich für Mängel am eigenen Gewerk (§ 933a ABGB) sowie nach allgemeinem Schadenersatzrecht für Schäden an Leistungen anderer Gewerke. Der Schaden des Unternehmers tritt regelmäßig dann ein, wenn für den Unternehmer eine Verbind-

lichkeit gegenüber dem AG entsteht. Eine derartige Konstellation ist etwa gegeben, wenn der Subunternehmer (etwa durch mangelnde Schutzvorkehrungen) einen Schaden verursacht, der zu einer Gewährleistungspflicht des Unternehmers gegenüber seinem AG führt.

REGRESSANSPRÜCHE

Wird der solidarisch Haftende vom Geschädigten für den gesamten Schaden in Anspruch genommen, kann er sich bei den übrigen Haftenden regressieren. Voraussetzung hierfür ist, dass die Ersatzleistung den eigenen Anteil am Gesamtschaden übersteigt. Der Regressanspruch besteht neben allfälligen sonstigen Ansprüchen im Innenverhältnis. Der Regressanspruch entsteht mit tatsächlicher Leistung an den Dritten. Die Höhe richtet sich nach dem »besonderen Verhältnis« zwischen den Beteiligten, insbesondere nach der Art der jeweiligen Pflichtverletzung, deren Auswirkungen auf den Schadenseintritt (Wahrscheinlichkeit, mit welcher der Schadenseintritt begünstigt wurde), dem Grad des Verschuldens (leichte Fahrlässigkeit, grobe Fahrlässigkeit) sowie gegebenenfalls den bestehenden vertraglichen Regelungen zwischen den Beteiligten. Im Zweifel haften alle im Innenverhältnis zu gleichen Teilen. Eine solidarische Haftung im Innenverhältnis scheidet aus (»Einzelregress«).

Haftet der Unternehmer für das Verhalten seines Subunternehmers im Rahmen der Erfüllungsgehilfenhaftung kann er von seinem Erfüllungsgehilfen Rückersatz fordern. Der Regressanspruch entsteht mit tatsächlicher Leistung an den Geschädigten. Der Regressanspruch konkurriert mit allfälligen eigenen Ansprüchen des Unternehmers gegen seinen Subunternehmer. Wenn der Subunternehmer durch die Schädigung des AG zugleich auch seine Verpflichtung gegenüber dem Unternehmer zu sachgemäßer und sorgfältiger Ausführung des Werks verletzt hat, ist der Regressanspruch des Bestellers ein Schadenersatzanspruch aus dem Vertragsverhältnis. Nach der Rsp. gilt in einem solchen Fall eine Haftungsbeschränkung (wie sie etwa in Pkt. 12.3.1 der ÖNORM B 2110 normiert ist) auch für den Regressanspruch. Im Einzelfall kann auch eine direkte (deliktische) Haftung des Subunternehmers gegenüber dem AG begründet sein und der Unternehmer sowie der Subunternehmer solidarisch haften.

FAZIT

Dem Unternehmer stehen zu seinen Subunternehmern eigene Ansprüche, insbesondere vertragliche Schadenersatzansprüche, zu. Diese Ansprüche bestehen neben allfälligen Regressansprüchen aus der Solidarhaftung oder Erfüllungsgehilfenhaftung, die aber erst bei tatsächlicher Ersatzleistung entstehen. Die Quotelung der Solidarhaftung bestimmt sich im Innenverhältnis nach dem »besonderen Verhältnis« im



Die Autor*innen

KATHARINA MÜLLER

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

➔ Kontakt: k.mueller@mplaw.at

MATHIAS ILG

ist Partner bei Müller Partner Rechtsanwälte und spezialisiert auf Baurecht, Claimmanagement und Konfliktlösung.

➔ Kontakt: m.ilg@mplaw.at
www.mplaw.at

Einzelfall, im Zweifel zu gleichen Teilen. In einem Verfahren gegen den AG empfiehlt sich für den Unternehmer in der Regel, seinem Subunternehmer den Streit zu verkünden, da dieser bei einem Urteil in einem Regressverfahren keine rechtsvernichtenden oder rechtshemmenden Einreden erheben darf, die mit seiner Rechtsposition belastenden Tatsachenfeststellungen im Urteil in Widerspruch stehen. ■

Selber planen mit dem digitalen ARDEX Aufbauberater!

Egal wo Sie sind und wann Sie
uns brauchen, wir sind Ihr Anker!
Vor Ort, telefonisch oder Digital!

24/7 FÜR SIE DA!



www.aufbauberater.at



Integrierte Projektentwicklung

Die Zufriedenheit mit der »klassischen« Projektentwicklung nimmt zunehmend ab. Nur weil man etwas schon immer so gemacht hat, muss es nicht gut sein, so der nicht nur in der nachrückenden Generation weitverbreitete Tenor. Fieberhaft wird nach Alternativen gesucht, eine davon ist die Integrierte Projektentwicklung (IPA). Gemeinsam mit Delta zeigt der Bau & Immobilien Report die wesentlichsten Vorteile von IPA und die Unterschiede zum »klassischen« Modell.

Die Integrierte Projektentwicklung (IPA) ist nicht neu. Das Modell gibt es seit mehr als 30 Jahren. Es hat in Australien begonnen, dann sind die USA und Kanada dazugekommen, später Finnland und Großbritannien. Und vor wenigen Jahren hat das Thema auch in Deutschland Fuß gefasst, mit einem eigenen IPA-Zentrum, einer Abteilung des German Lean Construction Institute (GLCI). Im Wesentlichen geht es bei der IPA um den bestmög-

lichen Projekterfolg durch eine kooperative Projektentwicklung.

Bei IPA handelt sich um ein gesamtgesellschaftliches Managementmodell, das viele verschiedene Aspekte wie etwa Allianzverträge, Early Contractor Involvement oder das Thema »Projektkultur« beinhaltet. Dies schlägt sich auch in den Verträgen nieder, die unbedingt partnerschaftlich ausgelegt sein müssen. Dies ist sowohl bilateral oder als Mehrparteienvertrag möglich und je nach Bedarf zu entscheiden.



»Bei IPA-Modellen sind alle wichtigen Partner schon vor der Planungsphase an Bord«, erklärt Hildegard Utermöhlen, Delta.

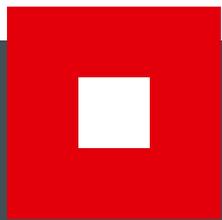
Fotos: iStock

»KLASSISCHE« VERSUS INTEGRIERTE PROJEKTABWICKLUNG

Die wichtigsten Unterschiede im Überblick

	 »Klassische« Projektabwicklung	 Integrierte Projektabwicklung – IPA
Vergabestrategie	<ul style="list-style-type: none"> ➔ schrittweise oder in Paketen an Ausführungswerke; idealerweise nach abgeschlossener Planung ➔ Vergabe erst bei unmittelbarem Bedarf 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Vergabe aller wesentlichen Partner vor Planungsphase ➔ auch für öffentliche Projekte möglich
Partnerwahl	➔ Entscheidung meist nach Preis	➔ »bester« Partner wird gewählt
Mindset/Fokus Entscheidungen	»best for me/best for my company«	➔ »best for project«
Projektart	Aktuell für alle Arten angewandt	Für alle Arten und insbesondere für komplexe Projekte mit hohem Änderungspotenzial ... => werden bei üblicher Abwicklung mit hohen Aufschlägen kalkuliert.
Vertragswesen	Bilaterale Verträge => versuchen möglichst alle Szenarien strikt zu regeln	Mehrparteienverträge => regeln v. a. Spielregeln für gemeinsame Abwicklung
Risikobetrachtung	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Normativ geregelt ➔ strikte Sphärentrennung 	Gemeinsame Definition und Bewertung der Risiken <ul style="list-style-type: none"> ➔ Chancen/Risiken-Teilung ➔ Einführung einer »neutralen« Risikosphäre für schwer kalkulierbare Risiken
Vergütung Arbeitnehmer	Lt. Leistungsverzeichnis + zus. »lukrierte« Claims => aufwändiges Claim/Anti-Claim-Management	<ul style="list-style-type: none"> ➔ tatsächlich angefallene Kosten inkl. definierter Zuschläge (Open Book) ➔ Verfolgung aufwändiger als im klassischen Modell ➔ Bonus/Malus
Planung	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Ausschließlich durch Planer ➔ kein Einbeziehen der Ausführenden 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ vor Start Planung bereits gesammeltes Know-how im Projekt ➔ Qualitätsoptimierung/Raum für Innovation
Qualität	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Definiert durch AG ➔ Planerisch berücksichtigt ➔ Festgelegt in LVs => Unvollständige Formulierungen führen zu Claims/Unzufriedenheit Nutzer 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Einbeziehung der ausführenden Gewerke bereits in Planungsphase ➔ Qualitätsoptimierung durch gebündeltes Know-how ➔ Ideen/Innovationen können gemeinsam beleuchtet werden => Qualitätsoptimierung => Identifikation aller mit Projekt
Aufbauorganisation	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Klassische Leistungsbilder ➔ Hierarchischer Aufbau + Entscheidungsfindung 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ ein ganzheitliches PM-Team (Vertreter aller Parteien); koordiniert durch neutralen IPA-Manager ➔ Einstimmigkeitsprinzip
Konflikte	Vertragliche Regelung nur für Eskalationsfall	Festgelegte Konfliktlösungsprozesse
Unterstützende Maßnahmen (LEAN, BIG Room)	➔ in wenigen Fällen nur in Ausführungsphase	➔ Über alle Projektphasen hinweg.
Projektkultur	Wenig Fokus	Ständige Kulturarbeit (Kulturworkshops, LEAN ...)
Projektbudget	Ermittlung durch AG(-Vertreter) => oftmals Überschreitung durch fehlende Kommunikation/Transparenz => aggressives Claimmanagement	Gemeinsame Ermittlung: <ul style="list-style-type: none"> ➔ Open Book ➔ Kalkulation eines Zielpreises (Baukosten, Gemeinkostenzuschläge und Gewinn) => Identifizierung aller Beteiligten

Quelle: DELTA Holding GmbH



DELTA

Über die DELTA Gruppe

- ➔ DELTA ist ein internationaler Gesamtdienstleister im Hochbau und ist mit mehreren Standorten in Österreich, Tschechien, der Slowakei und der Ukraine vertreten. Das 1977 in Oberösterreich gegründete Unternehmen, beschäftigt aktuell über 400 Mitarbeiter*innen.
- ➔ Jährlich betreut DELTA Bauprojekte im Gesamtwert von ca. 5 Milliarden Euro und hat bereits zahlreiche Preise für namhafte Projekte – wie das Ilse Wallentin Haus der BOKU in Wien oder den Koop-Award der Österreichischen Bautechnik-Vereinigung (ÖBV) für außergewöhnliche Kooperationsleistungen mit den Partner*innen beim Projekt Althan Park – gewonnen.
- ➔ Die Dienstleistungen umfassen die Bereiche Architektur, Generalplanung, BIM, Ausschreibung & Vergabemanagement, Baumanagement, Kultur/Kommunikation/Prozesse, Green Building, Integrale Planung, IT und Digital Data Environment. DELTA hat viele erfolgreiche Projekte in den Bereichen Industrie & Office, Handel & Entertainment, Bildung & Kultur, Wohnbau, Gesundheitswesen, Hotel & Wellness, Pharma und Infrastruktur fertiggestellt.

➔ **DELTA Website:** www.delta.at

DIE AUSGANGSLAGE

Trotz hoher Standards und scheinbar wasserdichter Verträge sehen sich Auftragnehmer und Auftraggeber bei einer »klassischen« Projektentwicklung mit immer wiederkehrenden Problemen konfrontiert. Termine werden nicht eingehalten, Kosten explodieren. Die daraus resultierenden Unstimmigkeiten und Streitereien im Pro-



»Das Beste für das Projekt ist auch für jeden einzelnen Beteiligten das Beste«, sagt Doris Schmidtberger, Delta.

jektteam münden in langem und vor allem kostspieligem Claim- und Anti-Claim-Management. Will man dem entgegenwirken, und die diesbezüglichen Stimmen werden immer unüberhörbarer, ist ein grundsätzliches Umdenken in der Projektentwicklung unabdingbar. »Die Baubranche muss von strikt normativ getriebenen Abläufen umdenken, hin zu einem Modus, wo alle am Projekt Beteiligten als Team funktionieren, denn nur durch die Bündelung des Know-hows aller Player kann das Projekt zu einem Optimum geführt werden«, erklärt Doris Schmidtberger, Baumanagerin beim österreichischen IPA-Pionier Delta. Bei der Integrierten Projektentwicklung steht ein ganzheitlicher, kooperativer Ansatz im Fokus. Die Grundintention ist, dass bei sämtlichen Vergaben der Beste statt dem billigsten Partner gewählt wird, und das bereits vor Start der Planung. »Somit wird gewährleistet, dass mit gebündeltem Know-how von Planern und Ausführenden in die Planung gestartet wird«, weiß Hildgard Utermöhlen, Bauprojektmanagerin bei Delta. Es wird gemeinsam geplant, die Zielkosten definiert und Risiken eruiert und bewertet. Nicht quantifizierbare Risiken werden in eine neutrale Risikosphäre gelegt und auch dort budgetiert. Bei Schlagendwerden erfolgt die Bearbeitung durch den bestgeeigneten Partner. »Durch diese Vorgehensweise wird einerseits gewährleistet, dass das Projekt zu einem bestmöglichen Ergebnis geführt wird, sowie andererseits, dass sich auch tatsächlich alle Beteiligten mit den definierten Zielen identifizieren«, so Schmidtberger.

VERTRÄGE HINTER DER IDEE

Unterstützt wird diese Grundintention durch die vertragliche Gestaltung. Abge-

schlossen wird ein Mehrparteienvertrag – das kann, muss aber kein Allianzvertrag sein –, der einen zusätzlichen Anreiz über ein Bonus-Malus-System generiert. Die Anwendung ist grundsätzlich sowohl im öffentlichen als auch im privaten Bereich möglich. Wesentlich ist, dass sämtliche Entscheidungen unter dem Fokus »best for project« getroffen werden. »Dazu sind Vertreter aller wichtigen Kompetenzen wie Bauherr, Planer oder Ausführende im Projektmanagementteam vertreten. Entscheidungen können nur einstimmig erfolgen«, so Utermöhlen. Die Koordination innerhalb dieses Managementteams, sowie der Informationsfluss zu höheren Gremien wird durch einen neutralen IPA-Manager gewährleistet.

Die Unterschiede zur »klassischen« Projektentwicklung beginnen schon bei der Vergabestrategie und Partnerwahl und reichen über das Vertragswesen, Risikomanagement und Vergütung bis zur Organisationsstruktur und Projektkultur (siehe Übersicht vorige Seite).

FAZIT

Mit der Integrierten Projektentwicklung wurde ein System geschaffen, das für mehr Fairness für alle Beteiligten und einen größeren Projekterfolg sorgen soll. »Anstelle von ›Win-lose‹-Varianten, von niedrigpreisigen Angeboten, die mit ausuferndem Claim-Management gewinnbringend werden, kommt es zu einem Umdenken hin zu einer Abwicklung, bei der eine faire Vergütung, die Projektoptimierung sowie der Kulturgedanke im Mittelpunkt stehen«, sind Utermöhlen und Schmidtberger überzeugt. Denn schließlich sei am Ende des Tages das, was »best for project« ist, auch das Beste für jeden Einzelnen.



BEST PLAYERS VS. BEST TEAM

*Allianzverträge und die Integrierte Projektabwicklung IPA nach deutschem Vorbild haben viele Gemeinsamkeiten, unterscheiden sich aber in wesentlichen Punkten. Einer der zentralsten Unterschiede ist die Zusammensetzung der Vertragspartner. Während beim Allianzvertrag das beste Team gesucht wird, geht es bei IPA um die besten Spieler*innen für jede Position. Eine Report-Analyse in Zusammenarbeit mit Heid & Partner Rechtsanwälte und RiskConsult.*

TEXT | BERND AFFENZELLER

Sowohl die Integrierte Projektabwicklung (IPA) nach deutschem Vorbild als auch der Allianzvertrag arbeiten mit ähnlichen partnerschaftlichen Anreizmodellen, unterscheiden sich aber in Aufbau und Systematik. »Beide Modelle operieren bei der Teamauswahl mit qualitativen Wertungskriterien, die Know-how und Teamfähigkeit in den Vordergrund stellen, also eine Abkehr von der Billigpreisvergabe«, erklärt Tim-Oliver Müller, Hauptgeschäftsführer des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie. Beide Vertragsvarianten setzen auf ein Cost-plus-Fee-Modell inklusive Bonus-Malus-Regelung. Damit werden die direkten Kosten garantiert erstattet und es gibt eine leistungsabhängige Vergütung. »In beiden Fällen wirkt der Auftraggeber aktiv im Prozess mit und begleitet das Bau-



»Allianzverträge sind sowohl mit ECI als auch abgeschlossener Planung möglich«, sagt Daniel Deutschmann, Heid und Partner Rechtsanwälte.

vorhaben mit Personal, Know-how und Planungsleistungen«, so Müller.

DIE UNTERSCHIEDE

Unterschiede gibt es in der Zusammensetzung der Vertragspartner, etwa in der Einbindung des Auftragnehmers. In Deutschland wird IPA immer mit einer integrierten Planungsleistung kombiniert, die mindestens die Ausführungsplanung umfasst oder teilweise sogar schon ab Leistungsphase 2 (Honorarordnung für Architekten und Ingenieure) beginnt. »Auch beim Allianzvertrag ist im Sinne eines Early Contractor Involvement die Einbindung des Auftragnehmers schon ab der Planung des Vorentwurfs oder früher möglich«, erklärt Daniel Deutschmann, Heid und Partner. Allerdings gibt es in

Österreich teilweise auch Allianzverträge mit abgeschlossener Planung, die man in Deutschland als Einheitspreis ausschreiben würde. Das zentrale Wesensmerkmal von IPA ist der Mehrparteienvertrag. In Österreich hingegen wird ein bilateraler Vertrag zwischen dem Auftraggeber und der via Konsortialbewerbung ermittelten Bietergemeinschaft geschlossen. Konsortialbewerbungen

sind zwar auch im deutschen IPA-Modell möglich, aber die Ausnahme. In Deutschland wird in der Regel das Vorhaben in Verbapaketete unterteilt und jedes Paket separat ausgeschrieben. Das Team formiert sich also nicht schon im Projektvorfeld, sondern lernt sich erst nach Zuschlagserteilung kennen. Für diesen Unterschied wird in der Regel ein Beispiel aus der Welt des Sports strapaziert.

Während beim Allianzvertrag das beste Team gesucht wird, wird beim IPA-Modell für jede Position der beste Spieler gesucht. Zudem übernimmt der Auftragnehmer in Österreich deutlich mehr Risiken als im IPA-Modell. »So ist etwas die systematische Übernahme von Baugrundrisiken in Deutschland eher unüblich und wird hier vom Markt auch nicht akzeptiert«, so Müller.

UNTERSCHIEDE ALLIANZVERTRAG (Ö) VS. IPA (D)

Erstellt von Heid & Partner Rechtsanwälte, Risk Consult und UniBW



	Allianzvertrag »österreichisches« Modell	IPA in Deutschland
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Anzahl der Vertragsparteien 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Bisher Vertrag mit 2 Parteien → AG + 1 Vertragspartner 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Mehrere Vertragspartner (Planer und Schlüsselgewerke) gemeinsam in einem Mehrparteienvertrag
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Vergabeverfahren 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Bisher nur ein Vergabeverfahren zur Findung des Vertragspartners 	<p>2 Varianten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Mehrere parallel laufende Vergabeverfahren zur Findung der besten Einzelspieler: Partner werden nach Abschluss der Vergabeverfahren in einem Mehrparteienvertrag »zwangsverheiratet«; ➔ Nur ein Vergabeverfahren zur Findung des besten Teams: Partner müssen sich bereits im Vergabeverfahren zu einer Bergewerkschaft zusammenschließen → geringe Anzahl von Bietergemeinschaften, da sich jedes Unternehmen nur einmal beteiligen kann.
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Leistungsumfang 	<p>Unterschiedliche Varianten:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Allianzvertrag-GU nur für Bauleistungen ➔ »Mehrparteienvertrag« als TU-Modell → Bau und Planung 	<p>Bisher nur ein System:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Mehrparteienvertrag über Planung und Ausführung
<p>Zuschlagskriterium Preis für die Findung der Partner</p>	<p>In der Regel Preiswettbewerb mit Preisgewichtung zwischen 50 % und 60 %:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Zuschlagssätze ➔ Zielkosten ➔ Risikovorsorge <p>Problemstellung:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Preiswettbewerb kann zu »Dumpingpreisen« führen. ➔ Wenn die Zielkosten zu niedrig sind und der AN weiß, dass er praktisch keine Chance mehr auf einen Bonus hat, dann hat er keine Motivation mehr, Kosten zu optimieren → AG bezahlt ja ohnedies die tatsächlichen Kosten nach open books. 	<p>Eventueller Preiswettbewerb nur bei</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Zuschlagssätzen ➔ Risikobeitrag ➔ Keine Zielkosten: Die Festlegung der Zielkosten erfolgt gemeinsam mit allen Partnern in der Projektentwicklungsphase <p>Problemstellung:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Die Interessen AG (niedrige Zielkosten) sind gegenläufig zu den Interessen der AN (möglichst hohe Zielkosten → bessere Ausgangssituation für einen Bonus). ➔ Ausverhandeln der Zielkosten ist in der Praxis daher in der Regel schwieriger und zeitaufwendig.
<p>Zeitpunkt Einbindung ausführender Unternehmen</p>	<p>Mehrere Varianten</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ <i>Variante 1:</i> Projekt weitgehend durchgeplant (= Genehmigungsplanung) ➔ Nur Bauleistung ➔ Bauleistung und Planungsleistung ab Ausführungsplanung ➔ <i>Variante 2:</i> ECI-Modell → AN Bau und Planung ab Vorentwurf (oder früher). 	<p>Bisher zeitgleiche Beauftragung aller (wesentlichen) AN (Schlüsselgewerke) und Planer</p> <p>Mit einem AN und Planer-Team erfolgt die Projektentwicklung und Planung sowie die Festlegung von Bau-Soll und Zielpreis.</p>

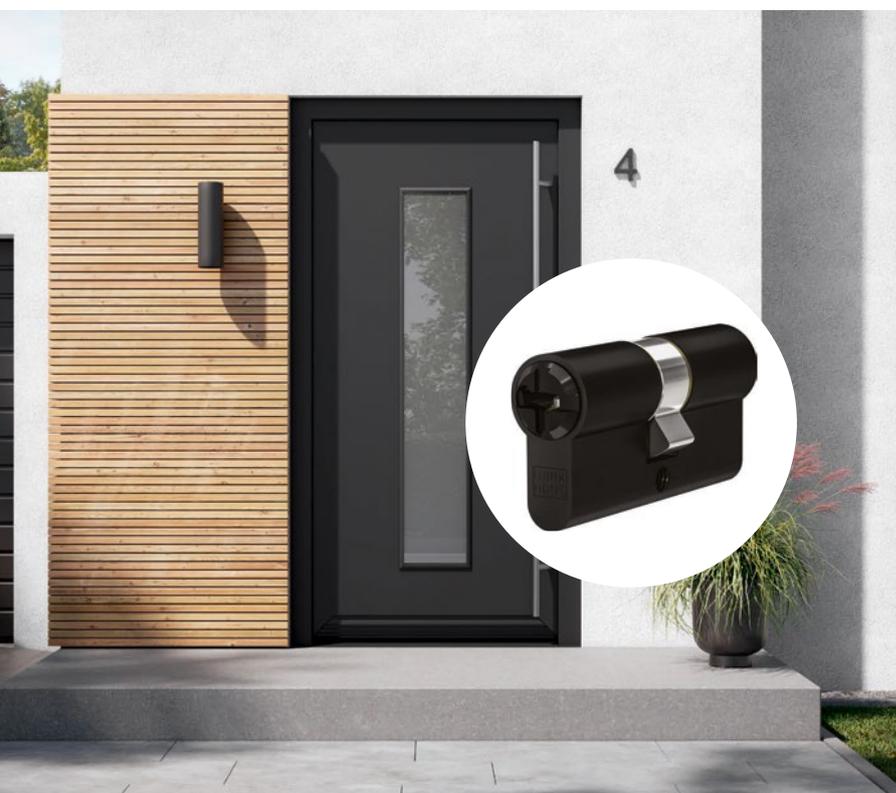
Quelle: Heid & Partner, RiskConsult, UniBW

ÜBERSICHT ALLIANZPROJEKTE IN ÖSTERREICH

(Quelle: Heid & Partner Rechtsanwälte)

HOCHBAU			
Auftraggeber	Projekt	Besonderheiten	Status
FH Campus Wien	Errichtung »House of Science & Engineering«	Hybridmodell / nur Bauleistung / Partneringphase in Vergabeverfahren	Abgeschlossen
FH Campus Wien	Errichtung »House of Health Sciences«	Hybridmodell / TU ◊ Planung + Bauleistung / Partneringphase in Vergabeverfahren	In der Ausführungsphase
Tirol Kliniken	Sanierung der Tiefgarage der Frauen-Kopf-Klinik	Allianzmodell / TU ◊ Planung + Bauleistung / Partneringphase in Vergabeverfahren	In der Vergabephase

INFRASTRUKTURBAU			
Auftraggeber	Projekt	Besonderheiten	Status
GKI GmbH	Triebwasserweg Maria Stein	Erster Allianzvertrag im deutschsprachigen Raum; nur Bauleistung / kein ECI	Abgeschlossen
TIWAG	Speicherkraftwerk Kühtai	Nur Bauleistung / kein ECI	In der Ausführungsphase
TIWAG	Kraftwerk Innstufe Imst-Haiming	Nur Bauleistung / kein ECI	In der Ausschreibungsphase
ASFINAG	S 31 Burgenland + 2 Talübergänge Sieggaben	Nur Bauleistung / kein ECI	In der Ausführungsphase
Donau Chemie	Weiterführung Aufweitung Rosanna-Stollen mit einem Allianzvertrag »light«	Hybridmodell / nur Bauleistung / kein ECI	Abgeschlossen
Land Vorarlberg	L-191, Stadttunnel Feldkirch – Erkundungsstollen Tisis	Nur Bauleistung / kein ECI	In der Ausführungsphase
ÖBB	Brenner Nordzulauf – Baulos T4.2 Rohbaustollen Angath	Nur Bauleistung / kein ECI	In der Ausführungsphase



Edler Look – die Farbe Schwarz im Trend

Mit dem mattschwarzen Profilzylinder von Winkhaus wird jede Tür zum Blickfang.

Das neue schwarze Finish eröffnet den verschiedenen Baureihen zahlreiche Spielräume in Kombination mit Türbeschlägen für Außen- und Innentüren. Ob als Einzelschließungen im Einfamilienhaus oder als Teil einer Schließanlage in Wohngebäuden und Objekten – die edle schwarze Oberfläche der Zylinder bietet nicht nur ästhetische Vorteile, sondern schützt den Schließzylinder auch vor Umwelteinflüssen. So lassen sich optische Akzente setzen und ein harmonisches Türdesign gestalten.

DAS BESTE MODELL

In den beiden vorangegangenen Artikeln haben wir uns intensiv mit der integrierten Projektabwicklung (IPA) beschäftigt. Wir haben gezeigt, wo die Unterschiede zur klassischen Projektabwicklung liegen und warum die IPA österreichischer Prägung anders ist als die deutsche IPA. Zudem haben wir die Unterschiede von IPA und Allianzvertrag analysiert. Jetzt sprechen Wolfgang Kradischnig, Delta, und Daniel Deutschmann, Heid und Partner Rechtsanwälte, über die juristische und die Managementebene, über missverständliche Begrifflichkeiten und erklären, warum IPA und Allianzvertrag die zwei perfekten Seiten einer Medaille sind.

TEXT | BERND AFFENZELLER



➤ Was ist das Besondere und Charakteristische an der integrierten Projektabwicklung IPA? Was unterscheidet die deutsche Variante von der von Delta in Österreich praktizierten?

Wolfgang Kradischnig: In Deutschland gibt es vom German Lean Construction Institute eine klare Definition, was ein IPA-Modell ist. Da gibt es eine Vielzahl von Kriterien und wenn diese erfüllt sind, handelt es sich um eine integrierte Projektabwicklung. Wir in Österreich sind da weniger streng. Bei uns müssen nicht alle Kriterien erfüllt sein. Viel wichtiger ist, dass die Projektabwicklung aus einer partnerschaftlichen Best-for-Project-Philosophie heraus entsteht. Daraus ergibt sich dann ein Allianzmodell oder auch Early Contractor Involvement. Jedes Projekt ist anders und hat unterschiedliche Anforderungen. Deshalb ist es unserer Meinung nach nicht sinnvoll, über jedes Projekt dieselben Kriterien zu stülpen. Unser Ziel ist es, für die jeweiligen Rahmenbedingungen das perfekte Modell zu schneiden.

➤ Wie sehen die Mindestanforderungen aus?

Kradischnig: Die Mindestanforderung ist, dass sich die wesentlichen Beteiligten, also zum Beispiel Auftraggeber, Generalplaner und die Hauptgewerke, zu einer partnerschaftlichen Projektabwicklung und einer Best-for-Project-Philosophie committen und eine gemeinsame Zielerreichung anstreben. Und das muss vertraglich abgebildet werden. Das ausgefeilteste IPA-Modell bringt nichts, wenn die Leute nicht dahinter stehen.

Daniel Deutschmann: Wichtig ist auch die Managementebene. Das IPA-Management umfasst das Projektmanagement im



Wolfgang Kradischnig, Delta (L), und Daniel Deutschmann, Heid und Partner Rechtsanwälte, verfolgen beide dasselbe Ziel: Eine partnerschaftliche Projektabwicklung im Sinn des Best-for-Project-Gedankens. Während Deutschmann die juristische Ebene abdeckt, kümmert sich Kradischnig um das Projektmanagement.

Hoch- und Tiefbau für Projekte, die mit einem alternativen Vertragsmodell partnerschaftlich abgewickelt werden. Zusätzlich zum Management ist auch die vertragliche Ausgestaltung der partnerschaftlichen Elemente ein zentraler Baustein für den Projekterfolg.

Kradischnig: Das ist richtig. Die reine Absichtserklärung, partnerschaftlich zu arbeiten, ist zu wenig.

☞ Wie sehr braucht der Allianzvertrag das IPA-Management?

Deutschmann: Das IPA-Management ist ein wesentlicher Bestandteil des IPA-Modells oder auch des Allianzmodells, weil es jemanden braucht, der das Projekt im partnerschaftlichen Sinn steuert. Wir decken die juristische Seite ab und das IPA-Management die Projektsteuerung. Wir sind am Anfang eines Projekts etwas stärker involviert, aber schon bei der Vertragsgestaltung ist es sinnvoll, das IPA-Management an Bord zu holen. Je weiter fortgeschritten ein Projekt ist, desto mehr können wir Juristen uns zurückziehen und das IPA-Management übernimmt die Federführung.

☞ Das heißt, auch wenn die juristische Ebene früher greift, gibt es doch Projektphasen, in denen Sie gemeinsam arbeiten.

Kradischnig: Auf jeden Fall. Die juristische Seite hat vielleicht zu Beginn etwas größere Leistungsanteile, weil das Gerüst erstellt wird, auf dem die spätere Abwicklung basiert. Aber wir arbeiten auch in einer frühen Phase zu, um die Kultur zu entwickeln und die richtigen Tools zu implementieren, um diese Partnerschaftlichkeit zu garantieren.

☞ Wie lässt sich in Begrifflichkeit und Ausführung die Managementebene von der juristischen Ebene trennen?

Deutschmann: Das Management und die juristische Ebene sind Leistungsbilder innerhalb des Systems. Das sind die Gehilfen, die die Parteien brauchen, um das umzusetzen, was sie vorhaben.

Kradischnig: IPA-Vertrag und IPA-Management greifen ineinander. Der Allianzvertrag ist der Idealfall für ein IPA-Projekt.

Deutschmann: Allerdings würde der Allianzvertrag nicht alle Kriterien des deutschen IPA-Modells erfüllen. Er ist oftmals kein Mehrparteienvertrag, oft gibt es kein

Deutschmann: Das deutsche Modell ist für komplexe, extrem risikobehaftete Großprojekte geeignet. Das passt vielleicht für einen Brenner Basistunnel, aber für den Großteil unserer Projekte nicht. Deshalb haben wir das Allianzmodell in verschiedenen Varianten entwickelt, um dynamisch auf ein Projekt reagieren zu können. Uns beiden ist wichtig, dass das Projekt läuft. Und zum Laufen bringe ich ein Projekt, indem ich für den Auftraggeber und seine internen Kompetenzen das richtige Modell entwickle.

☞ Sie haben es angesprochen, bislang wurden Allianzmodelle auf das jeweilige Projekt maßgeschneidert. Wird es auch einmal so etwas wie eine Standardlösung geben?

Deutschmann: In Deutschland wurde der Anschein erweckt, dass diese Standardlösung das Nonplusultra ist. Aber genau das gibt es eben nicht. Das liegt schon an der Auftraggeberstruktur. Eine Asfinag hat ganz andere interne Kompetenzen als etwa die FH Campus Wien. Diese Projekte können nicht mit demselben Modell ab-

„ Es geht bei Partnerschaftsmodellen nicht um Schulterklopper, sondern darum, das Beste für das Projekt zu erreichen.

Daniel Deutschmann



Early Contractor Involvement, aber, und das ist das Wichtigste, es ist ein funktionierendes vertragliches Gesamtsystem für eine gemeinsame partnerschaftliche Projektabwicklung. Die Vertragsparteien können sich bei Allianzverträgen wieder auf die bestmögliche technische Umsetzung des Projekts konzentrieren, da sie ihre Ressourcen nicht für Claim- und Anti-Claimmanagement einsetzen müssen.

Kradischnig: Wir finden die deutschen IPA-Kriterien ja alle gut, aber für uns wäre das zu eng. Die Fülle an Kriterien würde einen Gutteil der Auftraggeber abschrecken. Viel wichtiger als die Kriterien ist der Ausstieg aus dem alten kontroversiellen Denken.

gewickelt werden. Diese Anpassung an die Auftraggeberbedürfnisse ist Aufgabe des Vertragsrichters.

Kradischnig: Das eine richtige Modell, das für alle Projekte passt, gibt es nicht und ist auch nicht zielführend.

☞ IPA-Vertrag, Allianzvertrag, IPA-Management, deutsches Modell, österreichisches Modell... Es gibt viele Begrifflichkeiten, die für Verwirrung sorgen. Was sind aus Ihrer Sicht die häufigsten Missverständnisse?

Kradischnig: Wir müssen in Österreich generell noch viel Aufklärungsarbeit leisten. Welche Modelle gibt es, was sind die Vorteile? Die Begrifflichkeiten sind da



Glossar: Die wichtigsten Begriffe

- **Project Alliancing:** Aus dem australischen Raum stammende Methode zur allianzorientierten Projektabwicklung. Zuerst Auswahl des/der besten/geeignetsten Projektpartner(s) und dann mit der Auftraggeberin gemeinsame Projektentwicklung, -planung und -ausführung gemäß dem Best-for-Project-Grundsatz. Vertragliche Besonderheiten: Vergütung der tatsächlichen Kosten, Gain-Pain-Sharing und Risk-Sharing, unternehmensähnliche Organisationsstruktur, standardisierter Konfliktlösungsprozess, Ausschluss der ordentlichen Gerichtsbarkeit. Planer und alle Schlüsselgewerke sind Teil der Allianz.
- **IPD – Integrated Project Delivery:** Aus dem angloamerikanischen Raum stammende Methode zur integrierten Projektabwicklung. Ähnlich dem australischen Modell. Bezeichnung für Partnerschaftsprojekte im angloamerikanischen und skandinavischen Raum.
- **IPA Deutschland (IPA D):** Integrierte Projektabwicklung nach einem vom German Lean Construction Institute (GLCI – www.glci.de) definierten Kriterienkatalog mit »8 Charakteristika und 21 Modellbestandteilen«.
- **IPA Österreich (IPA Ö):** Überbegriff für integrierte bzw. allianzorientierte oder partnerschaftliche Projektabwicklung in Österreich, das heißt Projekte mit alternativen Vergabe- und Vertragsmodellen; Kriterienkatalog wird nicht so streng

wie in Deutschland gehandhabt. Im Mittelpunkt steht die Partnerschaftlichkeit, das jeweils im konkreten Fall angewendete Vergabe- und Vertragsmodell (Allianzmodell, Totalunternehmervergabe mit oder ohne Partneringphase, GU+ (= GU inklusive Ausführungsplanung) usw.) richtet sich nach den konkreten Projektrahmenbedingungen. Ziel ist die Konzeption eines Vergabe- und Vertragsmodells, das an die Bedürfnisse der Auftraggeberin und die Anforderungen des Projekts angepasst ist. Die vertraglichen Mechanismen müssen so ausgestaltet sein, dass alle Vertragspartner den Best-for-Project-Grundsatz umsetzen müssen, um ihre individuellen Interessen (z. B. Gewinnmaximierung) zu erreichen.

- **IPA Management Österreich:** Umfasst das ganzheitliche Management von Projekten, die mit alternativen Vergabe- und Vertragsmodellen partnerschaftlich im Hoch- und Tiefbau abgewickelt werden. Wesentliche Aspekte sind Early Contractor Involvement (ECI), partnerschaftliche Vertragsgestaltung (Allianzvertrag, Mehrparteienvertrag usw.), Kooperationsmanagement/Kulturgestaltung, Lean-Methoden, BIM-Anwendung, Transparenz, neutrale Risikosphäre, Dialogmanagement/Mediation.
- **Allianzmodell Österreich:** An die Besonderheiten des österreichischen Marktes angepasster Alliance Contract. Basis ist der australische Allianzvertrag mit den Eckpfeilern »Gleichrichtung der Ziele« (Vergütungsmodell mit Zielkostenfestlegung und Bonus-Malus-System), Risikoteilung durch Einführung einer gemeinsamen Risikosphäre, Transparenz durch Open Books, unternehmensähnliche Organisationsstruktur – der Allianzvorstand ist paritätisch durch AG und AN besetzt, standardisierte Konfliktbehandlung stufenweise in allen drei Organisationsebenen – »no blame culture«, (soweit rechtlich möglich) Ausschluss der ordentlichen Gerichtsbarkeit. Im Unterschied zum IPA D kann der Allianzvertrag mit und ohne ECI umgesetzt werden. Darüber hinaus muss es sich nicht zwingend um einen Mehrparteienvertrag handeln, da der Allianzvertrag auch nur mit einem einzigen Vertragspartner (z. B. Bauunternehmen oder GU) abgeschlossen werden kann.

nicht so wichtig. Es geht darum, den Paradigmenwechsel zu erklären. Für Auftraggeber geht es auch um Machtverlust zum Wohle des Projekts.

Aber wir haben schon festgestellt, dass wir, die wir an diesem Paradigmenwechsel arbeiten, klarer und schärfer in der Begrifflichkeit werden müssen, um Missverständnisse zu vermeiden.

➤ Es gab nie die Überlegung, andere Begrifflichkeiten zu verwenden, auch um sich bewusst vom deutschen Modell abzugrenzen?

Kradischnig: Das haben wir ehrlich gesagt ein wenig übersehen. Das ist uns erst jetzt bewusst geworden. Daniel Deutschmann und ich haben uns im Vorfeld dieses Interviews zwei Stunden lang unterhalten und dabei festgestellt, dass wir zwar das gleiche wollen, wir uns in den Begrifflichkeiten aber noch finden müssen.

➤ Wie muss ein Projekt aufgesetzt sein, um die Vorteile von IPA und Allianzvertrag optimal zu nutzen?

Deutschmann: Ganz wichtig ist, die richtigen Personen zu finden und durch die vertragliche Ausgestaltung Win-win bzw. Lose-lose-Situationen zu schaffen. Es geht um das Bewusstsein, in einem

” Ich finde die deutschen IPA-Kriterien ja alle gut, aber für Österreich wäre das viel zu eng.

Wolfgang Kradischnig

“ Foto: iStock



Im Interview hat sich rasch gezeigt, dass Wolfgang Kradischnig und Daniel Deutschmann dieselben Ziele verfolgen.

Boot zu sitzen. Im Allianzvertrag erreicht man dieses Ziel sehr stark über die Vergütungssystematik. Die Incentives können unterschiedlich ausgestaltet sein. Ganz zentral ist auch die gemeinsame Risikotragung, um die »Gleichrichtung der Ziele« der Vertragsparteien zu erreichen. Der Vertrag muss, überspitzt formuliert, so ausgestaltet sein, dass die Beteiligten zur Zusammenarbeit gezwungen werden. Der Auftragnehmer will Geld verdienen, das ist sein gutes Recht. Dann muss man den Vertrag so formulieren, dass er das nur über den gemeinsamen Projekterfolg schafft.

🕒 Je besser der Vertrag aufgesetzt ist, desto einfacher ist wahrscheinlich das Projektmanagement?

Kradischnig: Beides greift ineinander, aber wie Daniel Deutschmann gesagt hat: Das Wichtigste sind die handelnden Personen, denen man vertrauen muss. Der Vertrag kann noch so gut sein, wenn die Menschen nicht wollen, können auch wir im Management nichts ausrichten. Deshalb gefällt mir auch das Allianzmodell so gut, wo es darum geht, zuerst das richtige Team auszuwählen und erst dann die Aufgabenstellung zu lösen. ■



Eine ganze Reihe nachhaltiger Ideen.



MEHR WERT DURCH VERANTWORTUNG

Beim Allianzvertrag-Pilotprojekt »Talübergänge Siegraben« haben sich die zukünftigen Vertragspartner bereits in der Vergabephase gemeinsam intensiv mit der Optimierung, aber auch mit Chancen und Risiken des Projekts beschäftigt. Daraus erwartet sich die Asfinag Vorteile für die Umsetzungsphase.



Vergabeverfahren bei Allianzprojekten

Mit ÖBB und Asfinag haben zwei große Auftraggeber die zweistufigen Verhandlungsverfahren ihrer aktuellen Allianzvertrag-Pilotprojekte erfolgreich beendet. Der Prozess war deutlich aufwändiger als bei klassischen Projekten und dauerte länger. Dennoch versprechen sich sowohl Auftraggeber als auch Auftragnehmer viele Vorteile.

TEXT | BERND AFFENZELLER

Rund ein Jahr lang dauerten die Vergabeverfahren bei den Allianzvertrag-Pilotprojekten »Talübergänge Siegraben« der Asfinag und »Rohbaustollen Angath« der ÖBB. Das ist etwa dreimal so lange wie bei »klassischen« Projekten. Dennoch spricht keiner der Beteiligten von verlorener Zeit. Im Gegenteil: »Das ist ein gewonnenes Jahr«, ist Andreas Fromm, Geschäftsführer Asfinag Bau Management, überzeugt. »Die Zeit wurde genutzt, um das Projekt intensiv zu diskutieren und zu optimieren und die richtige Arbeitsgemeinschaft zu finden.« Bei der ÖBB kamen BeMo und das Habau Group Konzernunternehmen Östu-Stettin zum Zug, beim Asfinag-Projekt eine Bietergemeinschaft aus Habau und der federführenden Swietelsky.

Zufrieden zeigt sich auch die Auftragnehmerseite. »Vergabeverfahren bei Allianzverfahren sind arbeitsintensiver und für den Auftraggeber sicher auch teurer. Im Hinblick auf das Gesamtprojekt erweist sich diese Vorgehensweise aber auf jeden Fall als sinnvolle Investition in eine erfolgreiche partnerschaftliche Projektumsetzung«, sagt August Weichselbaumer, Österreich-Vorstand der Swietelsky AG, die beim

Asfinag-Projekt bereits zum dritten Mal mit dem Partnerschaftsmodell arbeitet.

ABLAUF UND BESONDERHEIT

Im Gegensatz zum offenen Vergabeverfahren bei klassischen Projekten wird bei Allianzprojekten ein zweistufiges Verhandlungsverfahren durchgeführt. Bei offenen Verfahren können unbegrenzt Bieter teilnehmen und Angebote abgeben. Den Zuschlag erhält – trotz herrschendem Bestbieterprinzip – in der Regel der Bieter mit dem billigsten Preis. Die Folgen sind häufig niedrige Preise und aggressives Claim-Management.



»Das aufwendigere Vergabeverfahren bei Allianzverfahren ist auf jeden Fall eine sinnvolle Investition in eine erfolgreiche Projektumsetzung«, sagt August Weichselbaumer, Swietelsky AG.

management. Vergabeverfahren von Allianzverträgen haben ein anderes Ziel. »Der Fokus liegt auf der Findung des besten Partners für ein gemeinsames Projekt. Nicht das billigste Angebot erhält den Zuschlag, sondern der Bieter, mit dem die besten Projektergebnisse erzielt werden können«, erklärt Daniel Deutschmann, Partner bei Heid und Partner Rechtsanwälte. Um diesen zu finden, kommt das zweistufige Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung zum Einsatz. In Stufe 1 können sich wie beim offenen Verfahren alle Bieter beteiligen. »Aus den geeigneten Bietern, die einen Teilnahmeantrag abgegeben haben, werden auf Basis von vorher festgelegten Auswahlkriterien die besten drei bis fünf Bieter für die zweite Stufe ausgewählt«, so Deutschmann.

In Stufe 2 wird neben einigen Preisbestandteilen die Qualität des Bieters unter die Lupe genommen. Dies erfolgte durch Ausarbeitungen zu bestimmten im Projekt wesentlichen Themen, wie etwa Chancen- und Risiko-Budget und durch Workshops, in denen die technischen und sozialen Fähigkeiten der wichtigsten Personen des Wettbewerbsteams geprüft werden. Weiters werden auch Verhandlungen mit den Bietern durchgeführt, in denen zentrale Inhalte der Angebote und des Vertrages sowie der Ausarbeitungen besprochen werden.

DAS VERGABEVERFAHREN »TALÜBERGÄNGE SIEGRABEN«

Bei Allianzprojekten findet schon in der Vergabephase ein intensiver pro-

jektspezifischer Austausch und eine intensive gemeinsame Bearbeitung des Projekts statt. »Das hat zu einem wechselseitigen besseren Projektverständnis, einer stabileren Ausschreibung und hoffentlich stabileren Umsetzungsphase geführt«, erzählt Fromm, der von einer konstruktiven Zusammenarbeit mit den Bietern und einer offenen, wertschätzenden Diskussionen und dem Bemühen, sich auf das neue Vertragsmodell einzulassen, berichtet. Der entwickelte Asfinag-Allianzvertrag stellte aber nicht nur die Auftragnehmer vor Herausforderungen. »Trotz der im Vorfeld abgehaltenen Informationsveranstaltung und der durchgeführten Informationsrunden im Zuge des Verhandlungsverfahrens, mussten sich die Bieter aber auch wir als vergebende Stelle erst im praktischen Tun an den Vergabeprozess herantasten«, so Fromm. Aufgrund der preislichen Unsicherheiten während dem Vergabeverfahren hat man sich in diesem Pilotprojekt entschieden, die »Preisgleitung« für die Umsetzungsphase aus der gemeinsamen Risikosphäre herauszunehmen, da sie für beide Seiten ein schwer einzuschätzendes Risiko dargestellt hätte.

Auch die Abkehr von gewohnten Denkmustern und Handlungsweisen ist für alle Projektbeteiligten ungewohntes Neuland. »Sich in Hearings und Rollenspielen dem Auftraggeber zu präsentieren, eine für beide Seiten akzeptable Risikobewertung zu finden oder das Prinzip ›best for project‹ durchgängig zu leben. Da müssen wir, aber auch der Bauherr, erst eine Routine entwickeln«, sagt Swietelsky-Vorstand Weichselbaumer. Gar nicht einfach sei es laut Rechtsanwalt Deutschmann gewesen, ein System zu finden, die verlangten »Soft Facts« vergaberechtskonform zu beurteilen. »Workshops mussten vorbereitet und aufgesetzt werden. So etwas hat es ja davor noch nicht wirklich gegeben. Der Ablauf, die Aufgabenstellungen oder die Bewertungssystematik, das alles musste erst mit dem Auftraggeber erarbeitet werden.« Sowohl im Vergabeverfahren der Asfinag als auch der ÖBB hätte die Zusammenarbeit aber sehr gut funktioniert. »Das bedeutet aber nicht, dass es nicht auch harte Diskussionen gegeben hat. Aber das war sehr gut, da dadurch auch die Bedenken der Bieter geklärt werden konnten«, so Deutschmann.

UNTERSCHIEDE IM VERGABEVERFAHREN

Quelle: Heid und Partner Rechtsanwälte

	 »Klassische« Vergabe	 Vergabe Allianzprojekt
Verfahrensart (BVerG)	➔ Offenes Verfahren	➔ Zweistufiges Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung
Zuschlagsprinzip	➔ Bestbieter mit Preis-Fokus	➔ Bestbieter mit Fokus auf Team und Qualität
Zuschlagskriterien	➔ Preis ➔ In der Regel Qualitätskriterien, die mathematisch bewertbar sind, z. B. Anzahl der Lehrlinge im Projekt.	➔ Preisbestandteile, z. B. Zuschlagssätze und Zielkosten ➔ Qualität: Ausarbeitungen zu wesentlichen Themen, z. B. Chancen und Risiken Workshop: Teamfähigkeit und technische Kompetenz
Durchschnittliche Dauer bei vergleichbaren Projekten	➔ 3–4 Monate	➔ 8–12 Monate
Anzahl der Angebote	➔ Unbegrenzte Teilnehmeranzahl	1. Stufe: unbegrenzte Teilnehmeranzahl 2. Stufe: 3–5 Teilnehmer
Vergütung der Angebotserstellungskosten der Bieter	➔ In der Regel: Nein	➔ (Bisher) Nein
Vorteile	➔ Viele Angebote ➔ Schnelle Abwicklung ➔ Geringerer Aufwand ➔ Relative kurze Bindung der Schlüsselpersonen der Bieter	➔ Hohe Treffsicherheit in Zusammenhang mit der Findung des richtigen Partners, aufgrund umfassender Qualitätsbewertung; dadurch auch höhere Wahrscheinlichkeit für bessere Projektergebnisse. ➔ Vertiefte Diskussion der (technischen und rechtlichen) Unterlagen des AG und gegebenenfalls Adaptierung der Unterlagen für die neue Angebotsrunde.
Nachteile	➔ Preis ist (in der Regel) das entscheidende Kriterium; ob das AG-AN-Team zusammenpasst, ist nicht relevant; technische Fähigkeiten sind auch nicht relevant. ➔ Endabrechnung weicht oft stark vom Angebotspreis ab ➔ Billigstbieter-Spirale treibt die Preise nach unten und »zwingt« die AN zu Claim-Strategien, um den Auftrag zu bekommen.	➔ Lange Verfahrensdauer ➔ Höhere Kosten für das Verfahren auf AG- und AN-Seite; bisher keine Vergütung der Bieter ➔ Höherer Ressourceneinsatz im Vergabeverfahren ➔ Lange Bindung der Schlüsselpersonen der Bieter in der 2. Stufe



DIE NEUE ÖNORM B2110

TEXT | KONSTANTIN POCHMARSKI & CHRISTINA KOBER, KPK

IN DER NEUEN FASSUNG IST DIE ÖNORM B2110 SO UMFANGREICH WIE NIE ZUVOR. WO SIE DEN ANSPRUCH DER PRAXIS ERFÜLLT UND SINNVOLL EINGESETZT WERDEN KANN – UND WANN MAN BESSER DIE FINGER VON IHR LÄSST. EINE ANALYSE DES BAU & IMMOBILIEN REPORT IN ZUSAMMENARBEIT MIT KPK RECHTSANWÄLTE.

STRUKTUR DER ÖNORM B2110

»analog Bauablauf«



In Aufbau und Struktur folgt die neue ÖNORM B2110 dem »klassischen Bauablauf«.

Die ÖNORM B2110 begleitet ein Bauprojekt von der Ausschreibung über die Anbotslegung zum Vertragsschluss (Zuschlag) und die Bauausführung bis zur Übergabe und nötigenfalls danach zu Gewährleistung und Schadenersatzhaftung (siehe Grafik). Mit der Ausgabe vom 01.05.2023 samt Anhang ist die ÖNORM B2110 gegenüber der ursprünglichen Fassung aus dem Jahr 1947 nunmehr auf stolze 48 Seiten angewachsen.

NEUERUNGEN 2023

Neu in der Ausgabe 2023 ist der gänzliche Entfall der Schlussfeststellung. Im neuen Kapitel 11 sind die Haftungsregeln nach Gewährleistungs- und Schadenersatzrecht und für Vertragsstrafen ohne maßgebliche inhaltliche Änderungen zusammengefasst. Ebenfalls neu sind die Anhänge A »value engineering« und Anhang B »Bonusregelung«, die ein Gegenstück zur Vertragsstrafenregelung darstellen sollen. Gegenüber der letzten Ausgabe von 2013 stellt die neue Ausgabe 2023 keine grundlegende Änderung dar, vielmehr handelt es sich um kleinere Anpassungen.

WARUM SOLL MAN DIE ÖNORM B2110 VEREINBAREN?

Das ABGB ist mit dem dort geltenden Werkvertragsrecht nicht das perfekte Instrument für den Bauwerkvertrag. Insofern hat sich aus der Praxis bald die Notwendigkeit ergeben, »dem Bau« ein eigenes Vertragsformblatt zur Verfügung zu stellen. Damit musste der Gesetzgeber keine Sonderbestimmungen mehr für den Bauvertrag in das ABGB aufnehmen. In Deutschland hingegen sind seit 2018 Sonderbestimmungen für den Bauvertrag in das deutsche BGB aufgenommen. Aus diesem Grund ist die Existenz der ÖNORM B2110 als mögliches Vertragsformblatt klar zu begrüßen.

Die ÖNORM B2110 als Grundlage für Bauverträge ist in vielen Fällen dem individuell gestalteten Vertrag

vorzuziehen: Die ÖNORM B2110 wird in Ausbildung und Fortbildung von Technikern und Bauwirtschaftlern gelehrt. Ein individuell erstellter Bauwerkvertrag, der nicht auf der Baustelle gelebt wird, sondern zunächst in der Schublade verschwindet und erst im Streitfall oder vor Gericht wieder aus der Schublade genommen wird, ist nicht nützlich. Zudem wird die ÖNORM B2110 vom OGH als »ausgewogener Kompromiss« bewertet. Damit ist die ÖNORM B2110 Maßstab dafür, ob eine gröbliche Benachteiligung einer Partei gemäß § 879 Abs 3 ABGB vorliegt. Gleichzeitig unterliegen die Bestimmungen der ÖNORM B2110 der Inhaltskontrolle nach § 879 ABGB. Der deutsche Gesetzgeber geht für die parallele VOB/B sogar noch weiter und entzieht diese in § 310 Abs 1 Satz 3 BGB weitgehend der Inhaltskontrolle. Aber auch in Österreich muss sich der Anwender wenig Sorgen machen, dass Klauseln der ÖNORM B2110 vor Gericht als unwirksam weil sittenwidrig erkannt werden. Bei einem sehr einseitigen Individualvertrag ist dies natürlich ein großes Risiko, dass vor Gericht eine Vertragsklausel als sittenwidrig und damit unwirksam beurteilt wird.

Ebenso hat die ÖNORM B2110 den Vorteil praxiserprobt zu sein. Es gibt zu ihrer Auslegung Literatur und Rechtsprechung des Höchstgerichtes. Demgegenüber ist ein individuell gestalteter Bauvertrag immer »terra incognita«. In einem Streitfall ist offen, wie die Gerichte diesen beurteilen.

WARUM SOLL MAN DIE ÖNORM B2110 NICHT VEREINBAREN?

Der überwiegende Anwendungsbereich der ÖNORM B2110 betrifft einen klassischen Bauwerkvertrag: Der Auftraggeber (sein Planer) erstellt die Planung und auf deren Grundlage ein Leistungsverzeichnis. Dieses Leistungsverzeichnis wird ausgeschrieben und damit Gegenstand des Anbots des Auftragnehmers. Sodann erfolgt die Beauftragung mit einem Einheitspreisvertrag oder mit einem (Detail-)Pauschal-



Vor- und Nachteile der neuen ÖNORM B2110



DIE VORTEILE

- + Die ÖNORM B2110 schafft gegenüber dem ABGB »baupraktische« Regelungen (Beispiel: Leistungsänderungsrecht des AG).
- + Die ÖNORM B2110 ist als Vertragsformblatt einfach durch Verweis auf diese heranzuziehen.
- + Die ÖNORM B2110 ist am Bau Beteiligten – auch Technikern – aus Ausbildung und Erfahrung bekannt und wird auf der Baustelle »gelebt«.
- + Die ÖNORM B2110 ist in Rechtsprechung und Praxis erprobt, sodass die Auslegung durch die Gerichte leichter vorhersehbar ist, als bei individuell gestalteten Vertragsklauseln.
- + Das Risiko, dass einzelne Bestimmungen der ÖNORM B2110 als sittenwidrig beurteilt werden, ist gering.



DIE NACHTEILE

- Die ÖNORM B2110 geht vom Standardfall der AG-seitigen Planung aus und ist daher weniger geeignet für Verträge, die dem AN Planungsaufgaben zuweisen.
- Während die ÖNORM B2110 in der Gesamtheit überwiegend ausgeglichen und sachgerecht vom ABGB abweicht (Recht des AG, eine Kautionsforderung; Beschränkung des Rechtes des AG auf Zurückbehaltung des Werklohnes mit den dreifachen Behebungskosten), gibt es einzelne Regelungen, die sehr stark zulasten einer Partei vom ABGB abweichen (Begrenzung der Schadenersatzpflicht nach Punkt 11.3. (früher Punkt 12.3)).
- Die ÖNORM B2110 ist nicht geeignet für neue Formen der Projektabwicklung, wie etwa Early Contractor Involvement, Allianzmodelle, Mehrparteienverträge oder Partnering.
- Die ÖNORM B2110 ist auf die Errichtung von Bauwerken zugeschnitten und daher nicht geeignet für sonstige Vertragsinhalte wie Planungsaufgaben, Herstellung und Montage von Maschinen oder Lieferung von Baumaterial.



Bei klassischen Bauvorhaben überwiegen laut den Autoren Konstantin Pochmarski und Christina Kober die Vorteile der neuen ÖNORM B2110, zumindest solange der Auftragnehmer keine Planungsaufgaben hat. Für neue Formen der Projektabwicklung wie etwa Early Contractor Involvement, Allianzmodelle oder Mehrparteiverträge ist sie nicht geeignet.

preisvertrag. Für besondere Vertragsgestaltungen, in welchen beispielsweise der Auftragnehmer als Totalunternehmer weitreichende Planungsaufgaben übernimmt, ist die Struktur der ÖNORM B2110 nur schlecht geeignet.

Wie oben dargelegt wird die ÖNORM B2110 aufgrund ihrer gemeinschaftlichen Erstellung vom OGH als Kompromissergebnis betrachtet. Es gibt daher Bestimmungen, welche gegenüber der gesetzlichen Normallage besser für den AG sind; andere Bestimmungen sind besser für den AN, als die gesetzliche Normallage nach dem ABGB. Der AG wird beispielsweise durch die Einräumung eines Anordnungsrechtes nach Pkt. 7.1 bevorzugt; der AN wird bevorzugt durch die umfangliche Beschränkung der Zurückbehaltung des Werklohns nach Pkt. 10.4 auf die voraussichtlichen dreifachen Behebungskosten. Solche beiderseitigen Vor- und Nachteile entsprechen eben dem Wesen eines Kompromisses.

Teilweise sind aber die Abweichungen vom ABGB sehr stark und auch nur schwer zu begründen, sodass es hier immer wieder individuelle Abänderungen gibt. Als Beispiel darf die bei leicht fahrlässiger Schadenszufügung sehr stark begrenzte Schadenersatzhaftung nach Punkt 11 (früher Punkt 12) ÖNORM B2110 genannt werden. Freilich ermöglicht die Vertragsfreiheit, hier individuell in den Grenzen der Sittenwidrigkeitskontrolle abändernd einzugreifen.

FAZIT

Zusammengefasst überwiegen nach unserer Beurteilung für klassische Bauvorhaben mit Planung auf Seiten des Auftraggebers, Ausschreibung mit Leistungsverzeichnis und danach Einheitspreisvertrag/Pauschalpreisvertrag die Vorteile der Verwendung der ÖNORM B2110 und deren größerer Schwester ÖNORM B2118. ■



Über die Kanzlei

Die Pochmarski Kober Rechtsanwälte GmbH (KPK Rechtsanwälte) ist eine Grazer Rechtsanwaltskanzlei mit Schwerpunkt im Zivil- und Baurecht. Zwei Rechtsanwälte und zwei Rechtsanwaltsanwärter 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.

Infos: www.kpk-law.at

DIE ANGST VOR HACKER-ANGRIFFEN SCHWINGT IMMER MIT, WENN ES UM DAS THEMA DIGITALISIERUNG IN UNTERNEHMEN GEHT. DABEI SIND HACKER FÜR DIE INFORMATIONSSICHERHEIT IN UNTERNEHMEN BEI WEITEM NICHT DAS GRÖßTE RISIKO. WAS BAUUNTERNEHMER ZUR DATENSICHERHEIT WISSEN SOLLTEN, WIE DIGITALISIERUNG HILFT - UND WORUM SIE SICH KÜMMERN MÜSSEN.

Neben dem Datenschutz ist die Datensicherheit ein wichtiges Thema, wenn es um die Digitalisierung in der Baubranche geht. Bei jedem Update, bei Migrationen oder auch, wenn eine neue Software implementiert werden soll, stellt sich die Frage: Wie sicher sind die Daten eigentlich? Und auch, wenn wieder einmal die Schreckensnachricht von einem Hackerangriff auf ein Unternehmen die Runde macht, steht die Frage im Raum: Wie steht es eigentlich mit der eigenen Datensicherheit? Dabei wird oft vergessen, dass Informationssicherheit ein viel größeres Thema ist und nicht nur mit Digitalisierung zu tun hat.

Was immer gelten sollte: Halten Sie Ihre Software aktuell und installieren Sie Sicherheits-Patches, bevor jemand die Gelegenheit hat, die Sicherheitslücken zu nutzen. Bekannte Sicherheitsprobleme erweitern den Werkzeugkasten für Angreifer.

DATENSICHERHEIT IST NICHT NUR EIN IT-THEMA

Der Begriff »Informationssicherheit« bezieht sich auf alle technischen und nicht-technischen Maßnahmen in einem System, die die Schutzziele Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Integrität gewährleisten.



MEHR DATENSICHERHEIT DURCH GEEIGNETE SOFTWARE

TEXT | CHRISTIAN BUSCH

Erst wenn wir in der Informationssicherheit den Unterpunkt »IT-Sicherheit« erreichen, ist der Zeitpunkt da, an dem wir über IT im Zusammenhang mit Datensicherheit sprechen. Datensicherheit betrifft ganz allgemein jegliche Daten, ganz gleich, ob sie digital oder physisch – also beispielsweise in Aktenordnern – gespeichert sind. Auch Daten, die aufgeschrieben und abgeheftet wurden, müssen Unternehmen beim Thema Datensicherheit bedenken. Gemeint ist in diesem Fall die Sicherheit von Daten im Allgemeinen und nicht nur von personenbezogenen Daten.

Wenn wir über Informationssicherheit sprechen, betrifft das daher nie ausschließlich die IT. Der größte Teil der Sicherheitsvorfälle passiert tatsächlich, wenn physische Daten in irgendeiner Weise gestohlen werden, verloren gehen oder nicht ihrem Zweck entsprechend verwendet werden (beispielsweise, wenn vertrauliche Daten aus einem CRM-System in die falschen Hände gelangen). Meistens ist der Mensch – auch unabsichtlich – für Probleme bei der Datensicherheit verantwortlich.

Ein typisches Beispiel können Mitarbeitende sein, die E-Mails unabsichtlich an eine falsche Adresse schicken. Die Gefahr für die Datensicherheit kommt größtenteils von intern, aus dem Unternehmen selbst. Hacker

sind zwar ein Thema – aber in etwa 80 Prozent der Sicherheitsvorfälle in einem Unternehmen kommt die Gefahr nicht von außen.

WARUM DIGITALE PROZESSE DIE DATENSICHERHEIT FÖR- DERN

Um die Datensicherheit zu erhöhen, hilft es sogar, digitale Workflows zu etablieren und damit möglichst wenig physische Daten zu produzieren. Ein PDF-Export zum Drucken einer Rechnung ist zwar in der Software oft gewollt und gefordert. Aber Unternehmen sollten vor allem die digitale Lösung unterstützen – also beispielsweise eine digitale Rechnungserstellung. Indem das System Rechnungen generiert und diese Kunden elektronisch zur Verfügung stellt, kommuniziert das Unternehmen nur noch über elektronische Systeme – und reduziert somit die menschliche Komponente im Prozess.

Alle Prozesse, die Unternehmen automatisiert abdecken, wirken sich günstig auf das Thema Datensicherheit aus. Es ist heutzutage umso wichtiger, sich auch digital stark aufzustellen – gerade, wenn wir das Thema der Datensicherheit ganzheitlich sehen. Aber Unternehmen stellen sich nicht digital auf, indem sie Software kaufen. Sie stellen sich auch nicht digital auf, indem sie

einen Berater holen, der für das Unternehmen analysiert und ermittelt, was es verändern kann. Unternehmen stellen sich digital stark auf, indem sie eine starke IT im Hintergrund haben. Denn fähige technische Mitarbeitende verwalten nicht nur die eigenen Systeme. Sie haben umfassende IT-Kenntnisse und gehen auch auf Kolleginnen und Kollegen zu. Sie verbessern deren IT-Bewusstsein, damit auch die menschliche Komponente gestärkt wird. Das alles führt letztlich zu größerer Datensicherheit im Unternehmen. ■

DER AUTOR



CHRISTIAN BUSCH

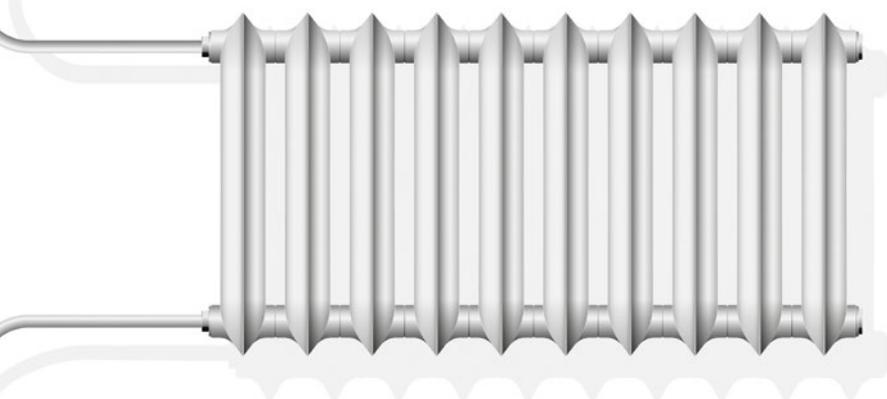
ist Director IT bei NEVARIS Bausoftware.

Heizkosten- abrechnungsgesetz

Auswirkungen der OGH-Entscheidung

Wenn Eigentümer*innen Geld in ihre Immobilie stecken, um ein Objekt zukunftsfit zu machen, und damit die Energiekosten für den oder die Nutzer*in gesenkt werden, liegt die Überlegung nahe, die Kosten auf die Nutzer*innen umzuwälzen. Der Oberste Gerichtshof sieht das anders. Der Bau & Immobilien Report zeigt, welche Auswirkungen das hat und warum es wichtig ist, ob es um eine oder mehrere wirtschaftliche Einheiten geht.

TEXT | WILFRIED SEIST & ANTONIA ROSENAUER, DSC DORALT SEIST CSOKLICH RECHTSANWÄLTE



Anwendungsbereich HeizKG

- ➔ Eine gemeinsame Wärmeversorgungsanlage
- ➔ Vorrichtung zur Ermittlung der Verbrauchsanteile
- ➔ Versorgung von mindestens vier Nutzungsobjekten

Zahlreiche Projektentwickler und Immobilieneigentümer wollen die Wärme- bzw. Kälteversorgung ihrer Projekte bzw. Objekte auf eine ökologisch vernünftige Basis stellen und statt auf Gas auf erneuerbare Energiequellen setzen. Wichtig dabei ist natürlich, dass die dafür aufgewendeten Kosten letztlich auf die Nutzer überwälzt werden können. Neben den Kosten des laufenden Betriebes sind dies vor allem auch die Anschaffungs- bzw. Errichtungskosten der Anlagen. Diese sind etwa bei den beliebten Erdwärmepumpen oder Luft-/Wärmepumpen erheblich. Durch die Entscheidung des OGH vom 21.04.2022, 5 Ob 5/22d wurde die Möglichkeit der Umlegung dieser Anschaffungs- bzw. Errichtungskosten im Anwendungsbereich des HeizKG teilweise verunmöglicht. Die Auswirkungen dieser Entscheidung sind daher bei der Ausrüstung sowie Umrüstung zentraler Wärme- bzw. Kälteversorgungsanlagen entsprechend zu berücksichtigen.

VORRANG HEIZKG

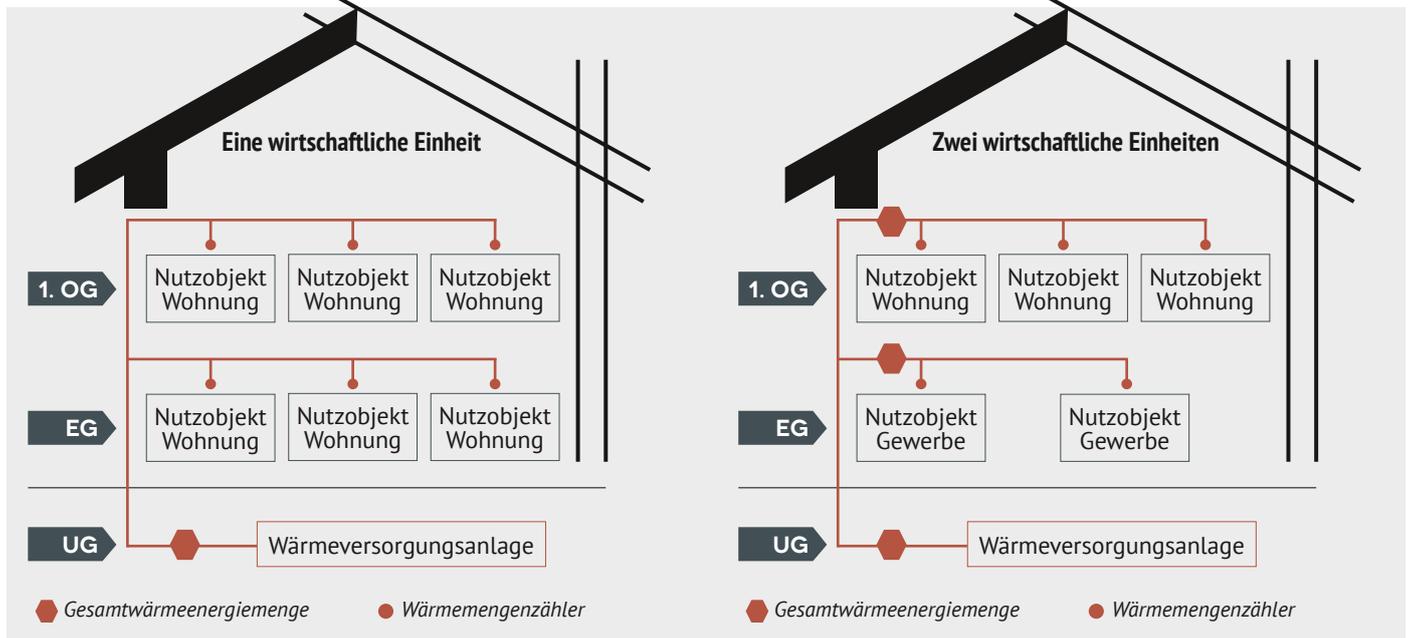
Kernpunkt des Heiz- und Kältekostenabrechnungsgesetzes (HeizKG) ist die Aufteilung und die verbrauchsabhängige Abrechnung des Heiz- und Warmwasserverbrauchs bei zentral beheizten Mehrparteienhäusern. Ob das HeizKG, dem gegenüber anderen bundesgesetzlichen oder vertraglichen Regelungen über die Verteilung und Abrechnung der Wärmekosten der Vorrang zukommt, zur Anwendung gelangt, hängt primär von der technischen Ausgestaltung des Gebäudes ab. Wird ein Nutzungsobjekt durch einen Einzelvertrag mit einem Wärmeanbieter individuell beliefert oder erfolgt der Wärmebezug auf Basis von Einkäufen des Nutzers selbst, kommt das HeizKG nicht zur Anwendung. Nutzungsobjekte sind Miet- und Wohnungseigentumsobjekte, sonstige selbständige Räumlichkeiten

sowie jene Nutzungsgegenstände, welche der allgemeinen Benützung dienen. Werden hingegen in einem Gebäude oder einer wirtschaftlichen Einheit zumindest vier Nutzungsobjekte durch eine gemeinsame Versorgungsanlage mit Wärme, Warmwasser oder Kälte versorgt und sind diese mit Vorrichtungen zur Ermittlung der Verbrauchsanteile ausgestattet bzw. müssen diese nach den Bestimmungen des HeizKG, nach anderen Rechtsvorschriften oder aufgrund vertraglicher Verpflichtungen ausgestattet werden, ist für die Vornahme der Abrechnung der Heiz- und Warmwasserkosten das HeizKG heranzuziehen (§ 3 Abs 1 HeizKG). Grundsätzlich können die Energiekosten i. S. d. § 2 Z 8 HeizKG sowie die sonstigen Kosten des Betriebs i. S. d. § 2 Z 10 HeizKG verrechnet werden. Unter Energiekosten fallen die Kosten der Energieträger, die zur Umwandlung in Wärme oder Kälte bestimmt sind, wie z. B. Kohle, Öl, Gas, Strom und dergleichen sowie die Kosten der sonst für den Betrieb der gemeinsamen Versorgungsanlage erforderlichen Energieträger. Sonstige Kosten des Betriebs stellen alle übrigen Kosten des Betriebs dar, wie die Kosten für die Betreuung und Wartung einschließlich des Ersatzes von Verschleißteilen – insbesondere von Vorrichtungen zur Erfassung (Messung) der Verbrauchsanteile – und die angemessenen Kosten der Abrechnung. Der Aufwand für Erhaltung oder Verbesserung der Wärmeversorgungsanlage kann hingegen nach dieser Gesetzesbestimmung nicht verrechnet werden.

SONDERSTELLUNG § 4 ABS 2 HEIZKG

Von dieser Grundregel weicht § 3 Abs 2 Z 1 HeizKG insoweit ab, als im Fall der Wärmeversorgung nach § 4 Abs 2 HeizKG die Heiz- und Warmwasserkosten abweichend von den sonst zwingenden Bestimmungen des HeizKG nach den vertraglich in den Wär-

VERSCHIEDENE ANWENDUNGSBEREICHE



melieferungsverträgen vereinbarten oder behördlich festgesetzten Preisen abzurechnen sind. In diese Preise fließen die Kosten für die Anschaffung bzw. Errichtung der gemeinsamen Wärmeversorgungsanlage ein und können so auf die Abnehmer umgelegt werden.

Die Bestimmung des § 4 Abs 2 HeizKG nimmt eine Sonderstellung im System des HeizKG ein, weil dadurch (entgegen dem vorrangigen Regelungsgegenstand des Gesetzes) nicht (nur) die Aufteilung oder Abrechnung der Versorgungskosten, sondern auch die Art und Weise der Preisbildung und damit eine Privilegierung der Aufteilung und Abrechnung von Versorgungskosten bei Bezug von Fernwärme (im weiteren Sinn) vorgesehen wird (vgl. Würth in Rummel ABGB³ § 4 HeizKG Rz 2). Im Anwendungsbereich des § 4 Abs 2 HeizKG richten sich zudem die Erhaltungspflichten betreffend die Wärmeversorgungsanlage nach den vertraglichen Vereinbarungen in den Wärmelieferungsverträgen.

Entgegen dem an sich eindeutigen Wortlaut des § 4 Abs 2 Z 2 HeizKG schränkt der OGH deren Anwendungsbereich in der Entscheidung vom 21.04.2022, 5 Ob 5/22d erheblich ein. Erfasst wird nach der Rechtsprechung des OGH demnach lediglich der Fall, in dem ein gewerbsmäßiger Wärmeerzeuger mit Zustimmung der Wärmeabnehmer im Gebäude (in der wirtschaftlichen Einheit) Wärme erzeugt, die nicht nur dieses Gebäude (diese wirtschaftliche Einheit), sondern auch andere Gebäude (wirtschaftliche Einheiten) mit Wärme versorgt; es wird sohin auf eine fernwärmeähnliche Versorgung abgestellt. Nicht privilegiert ist daher nach Ansicht des OGH ein gewerbsmäßiger Versorger, der mit einer zentralen Wärmeversorgungsanlage ausschließlich ein Gebäude versorgt.

Bei einer wirtschaftlichen Einheit i. S. d. HeizKG handelt es sich nach der Legaldefinition des § 2 Z 7 HeizKG um eine »Mehrzahl von Nutzungsobjekten in einem oder mehreren Gebäuden oder Gebäudeteilen mit einer gemeinsamen Wärme- oder Kälteversorgung und -abrechnung, unabhängig davon, ob die Gebäude oder Gebäudeteile auf einer Liegenschaft oder auf mehreren Liegenschaften errichtet sind.« Wirtschaftliche Einheiten i. S. d. HeizKG werden nach stän-

diger Rechtsprechung ausschließlich nach den technischen Möglichkeiten der Zuordnung des Energieverbrauchs gebildet. Auf die Willensentscheidung kommt es nicht an. Wenn es für mehrere an eine Versorgungsanlage angeschlossene Gebäude jeweils eigene geeichte Zähler gibt, bilden diese getrennte wirtschaftliche Einheiten.

Es ist daher insbesondere bei der Versorgung bloß eines Gebäudes wesentlich zu prüfen, ob zumindest zwei wirtschaftliche Einheiten dargestellt werden können. Dies sollte etwa dann, wenn ein Gebäude teils für Wohnzwecke und teils für gewerbliche Zwecke verwendet wird, gegeben sein.

ÜBER DIE KANZLEI



Wilfried Seist, Partner und Rechtsanwalt, sowie Antonia Rosenauer, Rechtsanwältin bei DSC Doralt Seist Csoklich.

DSC DORALT SEIST CSOKLICH RECHTSANWÄLTE GMBH

Seit über 30 Jahren steht DSC Doralt Seist Csoklich für Rechtsberatung auf den Punkt gebracht. Im Immobilienrecht bietet die Kanzlei 360°-Service und berät Mandant*innen von der hochkomplexen Großtransaktion bis hin zum immobilienrechtlichen Tagesgeschäft.

Nationale und internationale Anwaltsverzeichnisse zeichnen das Immo-Team und dessen Expert*innen jährlich mit Top-Rankings aus.

Weitere Informationen: www.dsc.at

Green Claims Directive

Kampf gegen Greenwashing

Ein neuer EU-Richtlinienvorschlag soll nachhaltige Kaufentscheidungen ermöglichen und Greenwashing beenden. Neben konkreten Anforderungen für Informationspflichten und für die Belegbarkeit von umweltbezogener Werbung soll die Verwendung bestimmter »green claims« und Nachhaltigkeitssiegel verboten werden – ein klarer (nachhaltigkeitsrechtlicher) Handlungsauftrag an Unternehmen.

Ein Überblick.

TEXT | BERTHOLD HOFBAUER UND KATHARINA KOS

Der EU Green Deal und die damit einhergehende Transformation des Wirtschaftssystems in Richtung Nachhaltigkeit und Dekarbonisierung bedingt auch eine höhere Sichtbarkeit von »grünen« Anstrengungen der Unternehmen. Die Wirtschaftslogik dahinter ist klar: Eine höhere Sichtbarkeit »grüner« Produkte führt zu einer gesteigerten Akzeptanz und Nachfrage, was wiederum zu Skaleneffekten und Preissenkungen nachhaltiger Produkte führt. Diese grundsätzlich gewünschte Wechselwirkung aus erhöhter Sichtbarkeit und erhöhter Nachfrage hat jedoch in letzter Zeit zu einem regelrechten Wildwuchs von – oftmals intransparenten – Zeichen und Siegeln sowie »schwammigen« bzw. undefinierten Begriffen (»bio«, »öko« etc.) im Außenauftreten geführt. Konkret sind allein auf dem EU-Markt rund 230 verschiedene Umweltzeichen im Umlauf, wobei rund 53,3 % vage, irreführend oder unfundiert sind (Stand 2020; Europäische Kommission, Impact Assessment Report, SWD2022). Durch diese



Fotos: iStock, Heid und Partner

(Un-)Praxis können Konsument*innen über die tatsächliche Nachhaltigkeit eines Produkts getäuscht und der zwischenstaatliche Wettbewerb verzerrt werden.

Die EU-Kommission hat sich nun mit der am 22.3.2023 vorgeschlagenen »Richtlinie zur Vermeidung von Greenwashing« (in der Folge »Green Claims Directive«) dieser Thematik angenommen. Ziel ist insbesondere die Festlegung gemeinsamer unionsweiter Kriterien gegen irreführende Umweltaussagen. Weiters soll eine allfällige Benachteiligung von Unternehmen, die tatsächlich nachhaltige Produkte am Markt anbieten, hintangehalten werden. Die Green Claims Directive soll somit gleiche Ausgangsbedingungen in Bezug auf Aussagen zur Umweltleistung von Produkten schaffen. Sobald die Green Claims Directive in Kraft getreten ist, haben die Mitgliedstaaten 18 Monate Zeit, um sie in nationales Recht umzusetzen.

➔ Auf der folgenden Doppelseite finden Sie die zentralen Bestimmungen der Green Claims Directive im Überblick.



Die Autor*innen:



➔ Mag. Berthold Hofbauer ist Rechtsanwalt und Partner bei Heid & Partner Rechtsanwälte. Seine Spezialgebiete sind das Vergaberecht (Schwerpunkt: Nachhaltige Beschaffung), das Nachhaltigkeitsrecht und die Vergabe-Compliance.

Info: hofbauer@heid-partner.at



➔ Mag. Katharina Kos, LL.M., ist Rechtsanwältin bei Heid & Partner Rechtsanwälte. Ihre Spezialgebiete sind das Vergaberecht, das Beihilfenrecht sowie das europäische und internationale Wirtschaftsrecht.

Info: kkos@heid-partner.at

ABK ⓘ

BAUMANAGEMENTSFTWARE | AVA | BAUDATEN

ABK. Software, die begeistert.

**Ausschreibung, Vergabe, Abrechnung -
gemäß ÖNORM und BVergG!**

www.abk.at | www.baudaten.info

DIE ZENTRALEN BESTIMMUNGEN DER GREEN CLAIMS DIRECTIVE IM ÜBERBLICK:

Quelle: Heid & Partner Rechtsanwälte

Gegenstand	<ul style="list-style-type: none"> Die Green Claims Directive zielt auf freiwillige umweltbezogene Werbeaussagen (»Green Claims«) von Unternehmen ab, mit denen Produkte, Dienstleistungen oder das Unternehmen selbst als positiv für die Umwelt betitelt werden bzw. allfällige negative Auswirkungen als gering oder nicht vorhanden dargestellt werden.
Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> Umweltaussagen wie z. B. »Verpackung zu 30 % aus recyceltem Kunststoff«, »bienenfreundlicher Saft«, »CO₂-Kompensation« oder »garantierte Verringerung der mit der Herstellung dieses Produkts verbundenen CO₂-Emissionen bis 2030 um 50 % gegenüber 2020« müssen durch Informationen belegt werden. Diese Informationen müssen wiederum vorab überprüft werden. Weiters zielt der Vorschlag auf die unkontrollierte Ausbreitung von öffentlichen und privaten Umweltsiegeln ab, indem er zu Transparenz und Belastbarkeit der Kennzeichnungssysteme verpflichtet. Dabei zielt der Vorschlag nur auf Umweltaussagen ab, die nicht unter andere EU-Vorschriften fallen. Ergo: EU-Rechtsvorschriften, die spezifischere Regeln für einen bestimmten Sektor oder eine bestimmte Produktkategorie vorsehen (z. B. EU-Umweltzeichen, EU-Energieeffizienzlabels, EU-Bio-Logo für ökologischen/biologischen Landbau), kommt ein Vorrang vor den Bestimmungen der Green Claims Directive zu.
Ansatz	<ul style="list-style-type: none"> Die Green Claims Directive sieht einen »Lebenszyklus«-Ansatz vor: Von der Rohstoffgewinnung bis zum Ende der Lebensdauer.
Ausnahme	<ul style="list-style-type: none"> Kleinstunternehmen (weniger als zehn Beschäftigte und Umsatz unter zwei Millionen Euro) sollen von der Green Claims Directive ausgenommen sein. Freilich ist es möglich, die Vorschriften freiwillig anzuwenden.
Überprüfung	<ul style="list-style-type: none"> Die Mitgliedstaaten haben dafür zu sorgen, dass von Unternehmen bei freiwilligen Umweltaussagen Mindestanforderungen hinsichtlich der Substantiierung und der Verbraucherinformation eingehalten werden. Es sind Überprüfungs- und Durchsetzungsverfahren, die von unabhängigen, akkreditierten Prüfstellen durchzuführen sind, einzurichten.
Anforderungen	<ul style="list-style-type: none"> Umweltaussagen müssen durch allgemein anerkannte wissenschaftliche Erkenntnisse nachgewiesen werden. Sofern Produkte oder Organisationen mit anderen Produkten oder Organisationen verglichen werden, haben diese Vergleiche fair zu sein und auf gleichwertigen Informationen und Daten zu beruhen. Umweltaussagen oder -zeichen, die die gesamten Umweltauswirkungen pauschal bewerten (z. B. biologische Vielfalt, Klima, Boden) sind grundsätzlich unzulässig. Neue öffentliche Umweltzeichen-Systeme sind unzulässig, sofern sie nicht auf EU-Ebene entwickelt werden; neue private Systeme sind ausnahmsweise zulässig, wenn damit ehrgeizigere Umweltziele als mit den bestehenden verfolgt werden und sie vorab genehmigt werden. Umweltzeichen müssen transparent sein, von Dritten überprüft und regelmäßig kontrolliert werden.
Sanktionen	<ul style="list-style-type: none"> Bei einem Verstoß können Pönalen verhängt werden, wobei die Höchstgrenze von den Mitgliedstaaten festzulegen ist und mindestens vier Prozent des gesamten Jahresumsatzes betragen muss. Zudem können die Einnahmen, die aus dem Geschäft mit den betreffenden Produkten erzielt wurden, eingezogen werden. Darüber hinaus droht der Ausschluss von öffentlichen Vergabeverfahren und vom Zugang zu öffentlichen Mitteln, einschließlich Ausschreibungen, Zuschüssen und Konzessionen.
Sammelklagen	<ul style="list-style-type: none"> Verbraucherorganisationen sollen zum Schutz von Kollektivinteressen von Verbrauchern auf Grundlage der »Richtlinie (EU) 2020/1828 über Verbandsklagen« Klage erheben können.

<p>Verhältnis zur bestehenden Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken</p>	<p>➔ Die Richtlinie über unlautere Geschäftspraktiken (UGP-Richtlinie) richtet sich branchenübergreifend gegen Werbe- und Verkaufspraktiken von Unternehmen. Die Richtlinie sieht ein allgemeines Verbot irreführender Geschäftspraktiken vor, das auch für Umweltaussagen gilt (derzeit in Überarbeitung). Mit dem Vorschlag zur Stärkung der Verbraucher soll die UGP-Richtlinie ausgebaut werden, um effizienter gegen Grünfärberei vorgehen zu können. Dies z. B. durch das Verbot von bestimmten gängigen Praktiken der Grünfärberei durch Aufnahme in eine »schwarze Liste« von Geschäftspraktiken, die jedenfalls als unlauter anzusehen sind (Anhang I des Vorschlags). Die Green Claims Directive soll dabei die UGP-Richtlinie ergänzen, indem konkrete Bestimmungen für die Substantiierung, die Überprüfung und die Kommunikation hinsichtlich freiwilliger Umweltaussagen und Umweltzeichen-Systemen festgelegt werden. Hierbei ist besonders, dass die Überprüfung erfolgen muss, bevor die Aussagen am Markt verwendet werden dürfen.</p>
<p>Verhältnis zu EMAS</p>	<p>➔ Beim EU-System für Umweltmanagement und Umweltbetriebsprüfung (EMAS) handelt es sich um das offizielle Management- und Betriebsprüfungssystem der EU. Dieses System wurde entwickelt, damit Unternehmen ihre Umweltleistung bewerten, optimieren und darüber berichten können. Das EMAS zielt mit hin auf die Verbesserung der Umweltleistung von Unternehmen ab. Das EMAS unterliegt der Green Claims Directive nicht, da es bereits durch Rechtsvorschriften der Union geregelt wird.</p>
<p>Was bedeutet die Green Claims Directive für Unternehmen?</p>	<p>➔ Unternehmen haben die Zuverlässigkeit ihrer freiwilligen Umweltaussagen sicherzustellen und ihre Aussagen in transparenter Weise zu kommunizieren. Getätigte Aussagen werden von einer unabhängigen Prüfstelle zu überprüfen sein. Im Anschluss daran stellt die Prüfstelle eine unionsweit anerkannte Bescheinigung über die Erfüllung der Anforderungen aus.</p> <p>➔ Unternehmen, die sich ernsthaft darum bemühen, umweltfreundliche Produkte, Dienstleistungen und organisatorische Abläufe zu entwickeln und ihren ökologischen Fußabdruck zu verkleinern, werden durch die Richtlinie vor allfälligen Wettbewerbsnachteilen geschützt.</p> <p>➔ Die Zertifizierung einer akkreditierten Prüfstelle kann auch zu einer Kostenersparnis für Unternehmen führen. Auch soll dadurch die Glaubwürdigkeit der Unternehmen außerhalb der EU erhöht werden.</p> <p>➔ Die Mitgliedstaaten werden zudem aufgefordert, Maßnahmen zu ergreifen, die KMU bei der Anwendung der Anforderungen unterstützen sollen (z. B. finanzielle, organisatorische und technische Unterstützung). Auch die Europäische Kommission wird Unternehmen finanzielle Mittel bereitstellen.</p>
<p>Was bedeutet die Green Claims Directive für internationale Handelspartner?</p>	<p>➔ Auch Unternehmen von EU-Drittstaaten müssen die Bestimmungen des Vorschlags berücksichtigen, sofern sie freiwillige umweltbezogene Werbeaussagen machen, die für Verbraucher innerhalb der EU bestimmt sind.</p>
<p>Was bedeutet die Green Claims Directive für öffentliche Ausschreibungen bzw. das Vergaberecht?</p>	<p>➔ Gütesiegel sind ein wichtiges Hilfsmittel für eine nachhaltige Beschaffung und – unter gewissen Voraussetzungen – vergaberechtskonform. So sind diese nur dann zulässig, wenn</p> <p>(i) die Anforderungen des Gütezeichens ausschließlich Kriterien betreffen, die mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehen und für die Beschreibung der Merkmale der Leistung geeignet sind;</p> <p>(ii) die Anforderungen des Gütezeichens auf objektiv nachprüfbar und nichtdiskriminierenden Kriterien basieren;</p> <p>(iii) das Gütezeichen im Rahmen eines offenen und transparenten Verfahrens erstellt wurde, an dem sich alle relevanten interessierten Kreise (z. B. Verbraucher, Sozialpartner, Hersteller) beteiligen konnten;</p> <p>(iv) das Gütezeichen allen interessierten Kreisen zugänglich ist und</p> <p>(v) die Anforderungen des Gütezeichens von einem Dritten festgelegt werden, auf den der Unternehmer, der das Gütezeichen beantragt, keinen ausschlaggebenden Einfluss ausüben kann.</p> <p>➔ Zusätzlich sind nunmehr vom öffentlichen Auftraggeber auch die aufgezeigten speziellen Anforderungen der Green Claims Directive zu berücksichtigen und bei der Vorgabe von Gütesiegeln zwingend zu beachten. Dies ist auch für den Bieter insofern von Vorteil, da sie somit keine Wettbewerbsverzerrungen – zumindest auf dieser Ebene – befürchten müssen.</p> <p>➔ Darüber hinaus droht der bei einem Verstoß gegen die Bestimmungen der Green Claims Directive ein Ausschluss von öffentlichen Vergabeverfahren. Wie Auftraggeber das Vorliegen eines allfälligen Verstoßes überprüfen können – abgesehen von Eigenerklärungen der Bieter – bleibt bis dato offen. Anzudenken wäre, dass auch Umweltverstöße (wie z. B. Verstöße gegen Lohn- und Sozialdumping) demnächst in einem eigenen Register abgefragt werden können.</p>



Die rechtliche Seite von Lean Construction

Lean Construction ist in der Baubranche in aller Munde und findet sich immer öfter als Prinzip in den Bauverträgen wieder. Auf juristischer Ebene gibt es allerdings zahlreiche Unsicherheiten und Hürden. Gemeinsam mit der Rechtsanwaltskanzlei Toms Legal zeigt der Bau & Immobilien Report, wie die Lean-Prinzipien in Verträgen effektiv und durchsetzbar verankert werden können.

TEXT | CHRISTOPHER TOMS

Das Konzept der Lean Construction basiert auf dem Prinzip der Minimierung von Verschwendung. Dazu werden verschwendete Materialien, Anstrengungen und Zeit mit dem Ziel untersucht, qualitativ hochwertigere und effizientere Ergebnisse zu erzielen. Alle Beteiligten entwickeln die Strategien immer mit Blick auf dieses Ziel. Anstatt zu reagieren und die Dinge kurzfristig zu betrachten, legt Lean Construction den Schwerpunkt auf langfristige Produktivität und Effizienz. In der Baubranche liegt der Fokus vor allem auf Störungen und Mehraufwände, die zusätzliche Kosten verursachen. Solche Störungen sind oft auf eine unzureichende Ausführungsplanung zurückzuführen.

Bei klassischen Projektabläufen werden die einzelnen Gewerke getrennt geplant, womit eine gezielte Zusammenarbeit kaum möglich ist. Es fehlt an Organisation und wechselseitiger Abstimmung.

Das führt zu Störungen im Bauablauf, längeren Bauzeiten und erhöht die Projektkosten. Mit Hilfe der Prinzipien der Lean Construction können solche Störungen im Bauprozess und die damit verbundenen Mehrkosten reduziert werden.

RECHTLICHE REALITÄT VERTRAGLICHER PLANUNG

Juristisch betrachtet stellt die Verankerung von »Lean Construction« in Verträgen einige Herausforderungen dar. Das beginnt bei der Formulierung der Prinzipien und reicht bis zur Frage, wie solche getroffenen Formulierungen im Vertrag bei Konflikten zu lesen sind, um festzustellen, was wer wann und wie schuldet. Laut § 914 ABGB ist bei der Auslegung eines Vertragspunktes zunächst vom Wortsinn auszugehen und gleichzeitig der dahinterstehen-

Über die Kanzlei

TOMS LEGAL ist eine Rechtsanwaltskanzlei im Zentrum Wiens mit Anwaltszulassung für sowohl die österreichische als auch die englische Rechtsordnung. Der Fokus liegt auf Zivilrecht, Gesellschaftsrecht und M&A, mit besonderer Spezialisierung im Bau-, Planungs- und Energierecht. Mit ihrer langjährigen Erfahrung in gerichtlichen Streitigkeiten und alternativer Streitbeilegung sowie in der Entwicklung umfassender Vertragsgesamtlösungen legt die Kanzlei großen Wert auf eine kompetente und individuelle Beratung ihrer Mandant*innen.

www.tomslegal.eu

Christopher Toms, Toms Legal



de Wille der Parteien zu erforschen. Wenn beides zu keinem eindeutigen Ergebnis führt, ist der Vertragspunkt so zu verstehen, wie typische Vertragsparteien in der Baubranche den Vertragspunkt typischerweise verstehen würden.

Diese gesetzlichen Regeln können zu einem merkwürdigen Ergebnis führen. Oft kann der »Wille der Parteien« nicht festgestellt werden, beispielsweise wenn zu einem Vertrag keine Unterlagen existieren (wie beispielsweise Protokolle einer Vorbesprechung). Oft ist der »Wortsinn« nicht eindeutig, weil ein mehrdeutiger Begriff verwendet wurde oder ein Eingrenzungsmerkmal fehlt. Eben dann gilt zwischen den Vertragsparteien die Verkehrsübung, also was typische Vertragsparteien unter dem Vertragspunkt typischerweise verstehen würden. Und darüber lässt sich typischerweise gut streiten.

Sobald es unterschiedliche Ansichten zur Vertragsauslegung gibt, sind Konflikte und Verzögerungen vorprogrammiert. Im Einklang mit den Prinzipien der Lean Construction sollen nachfolgend Ansätze zur vertraglichen Verankerung und zur gleichzeitigen Konfliktvermeidung angeboten werden.

1 VERTRAGSKLARHEIT

Vertragsklarheit und Vertragsvollständigkeit sind oberstes Gebot. Im Vertrag sollten möglichst viele Themen klar abgebildet werden. Allgemeine Umschreibungen sind fehl am Platz, Begriffe, Zeiträume, Leistungsumfang sind zu präzisieren. Im Bauvertrag sollte es keinen Raum für Interpretationen geben. Die Klarheit des Bauvertrags soll nicht durch ungenaue Begriffe abgewertet werden.

2 SCHLICHTUNG BEI UNEINIGKEIT

Nachdem aber an irgendeiner Stelle die Vollständigkeit endet, da nicht alle faktisch denkbaren Themen vorweg bedacht werden können, wäre im Vertrag eine schnelle, überschaltete Schlichtungsinstanz, die für die Vertragsparteien verbindlich auslegt, eine empfehlenswerte Lösung. Voraussetzung der Wirksamkeit der »schnellen Schlichtung« in Form eines unparteiischen Dritten ist, dass die Vertragsparteien sich verpflichten, diese Entscheidung als verbindlich zu akzeptieren, selbst wenn diese die eigenen Interessen nicht stützt, und dass diese Schlichtungsentscheidung so schnell erfolgt, dass die Bauabläufe bis dahin nicht stillliegen.

3 KOMMUNIKATION

Die notwendige Kommunikation sollte bereits im Vertrag genau festgelegt werden, hinsichtlich Häufigkeit und Form (schriftlich oder mündlich) und welche Entscheidungen vor welchen Schritten abzustimmen sind. Die Herausforderung dabei liegt sicher darin, sämtliche Beteiligte in die Kommunikation einzubinden.

Beispielsweise sollte abgestimmt werden, in welchem Zeitfenster ein Gewerk auszuführen ist und wie die Beteiligten sich gegenseitig abzustimmen haben, allenfalls mithilfe eines dritten Organizers, damit die Gewerke nahtlos ineinander übergehen.

Weiters ist es notwendig, dass alle Beteiligten informiert werden, wenn ein Gewerk in Verzug gerät und ob hier der Zeitplan durch Forcierung aufrecht bleibt oder es zu einer Verschiebung kommt. Optimal wäre eine Abfederung durch eine alternative zeitliche Einteilung der Einzelgewerke.

4 ÄNDERUNGEN IM BAUABLAUF

Änderungen und Anpassungen sind bei jedem Projekt unvermeidlich. Ein detaillierter Bauvertrag bedeutet, dass diese Änderungen nicht zu Stolpersteinen werden müssen. Dazu ist im Bauvertrag genau festzulegen, wie Änderungen vorgenommen werden sollen, wer sie vornimmt (Organisationskompetenz) und wie der Prozess aussieht. Wichtig ist, dass sich alle Vertragsparteien verpflichten, die Entscheidung der Organisationsinstanz als verbindlich zu akzeptieren, selbst wenn diese die eigenen Interessen nicht stützt.

5 PULL-PLANUNG

Die Pull-Planung ist eine Methode, bei der Personal, Materialien, Informationen oder Ausrüstung nur zu dem Zeitpunkt und an dem Ort eintreffen, an dem sie zur Aufrechterhaltung des Produktionsflusses benötigt werden.

Dabei sind Übergaben innerhalb der Projektstruktur zu spezifizieren und zu planen, um festzulegen, welche Schritte die nächsten Schritte im Ablauf »auslösen« (»Trigger«-Planung). Hier stellen Kapazitäten und zeitliche Verfügbarkeit des beschaffenden Vertragspartners die größten Herausforderungen dar; eine Dauerbereitschaftsverpflichtung wäre hierfür äußerst ungünstig. Genau zu regeln ist daher auch das Signal (der »Abruf«) mit welchem



Um die Prinzipien von Lean Construction in Verträgen zu verankern, wird es neue Wege brauchen, die deutlich von der bisherigen Vertragsgestaltungspraxis abweichen.

der Schritt »abgerufen« wird – im Hinblick darauf, wer das Signal abgibt, in welchem Zeitabstand vor dem Schritt, in welcher Form und welche Folgen ein nicht rechtzeitiger Abruf auslöst.

6 MEILENSTEIN-PLANUNG

Zu empfehlen ist das Setzen von schrittweisen Zielen, die in den Gesamtzeitplan passen. Um eine Wirkung zu erzielen, müsste die Einhaltung verbindlich festgelegt werden, da bei der Vereinbarung als »Best-Effort«-Ziel die Vertragsparteien aufgrund der Sanktionslosigkeit wenig Motivation hätten, die Meilensteine tatsächlich einzuhalten.

Die verbindliche Festlegung hilft, allerdings müsste bei Nichteinhaltung ein tatsächlicher Schaden nachgewiesen werden. Das Fehlen einer Kostenersparnis ist schwer nachweisbar. Darüber hinaus müsste dieser Schaden erst über den mühsamen Weg eines Gerichtsverfahrens und eines Sachverständigengutachtens festgestellt werden, und ist daher erst bei einer gewichtigen Abweichung von einem Meilenstein wirtschaftlich sinnvoll. Alternativ könnte die Vereinbarung von Vertragsstrafen vereinbart werden (in der Praxis oft anzutreffen).

7 ALLIANZVERTRÄGE

Der Allianzvertrag ist ein alternativer Vertrag. Er weicht von den bisher in der Praxis oft verwendeten Bauverträgen wie Einheitspreisvertrag oder Pauschalpreisvertrag ab. Er soll eine gemeinsame Interessenlage nach dem Grundsatz »Best for project« schaffen.

Der Vertrag basiert auf der Idee, dass Auftragnehmer und der Auftraggeber gemeinsam für das Projekt arbeiten und gemeinsam am Erfolg oder Misserfolg des Projekts partizipieren.

Benötigt wird dafür eine klare Definition von Verantwortlichkeiten und von gemeinsamen Risiken, ein eigenständiges Vergütungsmodell (direkte Kosten, indirekte Kosten, Bonus-Malus-Prinzip) und das Best-for-project-Prinzip (gemeinsame Verantwor-

tung, direkte Kommunikation, Transparenz, No-Blame-Prinzip, Respekt).

Solche Verträge sind in der Praxis noch eher selten anzutreffen und stoßen zuweilen auf den Widerstand der agierenden Parteien mit dem Unverständnis, mehr Verantwortung übernehmen zu sollen als üblicherweise. Voraussetzung für die Effektivität einer derartigen Vertragsgestaltung ist allerdings die Zustimmung aller Beteiligten.

8 EINE FRAGE DER VERBINDLICHKEIT

Sämtliche der obigen Prinzipien lassen sich zwischen den Vertragsparteien in verschiedenen »Stufen« der Verbindlichkeit vereinbaren. Eine Verankerung in Bauverträgen kann mittels »Best-Effort«-Klauseln erfolgen, in welchen die Beteiligten sich zur Einhaltung nach bestem Wissen und Gewissen verpflichten. Eine solche Verankerung ist zwar symbolisch interessant, rechtlich aber leider etwas zahnlos, da die Einhaltung nicht gerichtlich durchsetzbar ist und damit auch praktisch allenfalls optional.

Notwendig zur Absicherung der Einhaltung der Prinzipien der Lean Construction ist daher die Festlegung der Verbindlichkeit der Einhaltung. Dabei stellt sich allerdings die Frage der Sanktion, die bei Nichteinhaltung ausgelöst wird. Zunächst ist an Schadenersatz zu denken, hier ist allerdings das Vorliegen eines Schadens Voraussetzung (ohne Schaden kein Ersatz). Behauptet werden könnte nun, dass durch die Nichteinhaltung eine Verzögerung oder Störung des Produktionsflusses eingetreten wäre, die Bezifferung eines Schadens wird dadurch aber nicht vereinfacht: sind dies in etwa die Forcierungskosten – sofern diese tatsächlich nicht aufgewendet wurden, möglicherweise die fiktiven Forcierungskosten –, ist dies noch einigermaßen leicht; schwierig wird es allerdings in Fällen, in denen Forcierungsmaßnahmen nicht denkbar sind, und die Verzögerung eine Vertragsstrafe nicht ausgelöst hat.

Als weitere Absicherungsmöglichkeit bietet sich die Vereinbarung von Vertragsstrafen an. Nach ständiger Rechtsprechung trifft

LEAN CONSTRUCTION

Ansätze, Lösungen und Stolpersteine im Überblick

Quelle: Toms Legal

Häufige Probleme in der Praxis	Prinzip/Ansatz der Lean Construction	Mögliche vertragliche Lösung	Rechtliche Stolpersteine
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Auslegung von Leistungsumfang bei geänderten Umständen ➔ Fehlendes Ausnutzen von Vorteilen 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Stetige Verbesserung 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Einrichtung einer dritten Schlichtungsinstanz ➔ Zielvereinbarung ➔ Erfolgsvereinbarung 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Verbindlichkeit der Entscheidung der Schlichtungsinstanz ➔ Verpflichtung der Schnelligkeit der Schlichtungsinstanz ➔ Kapazität und Bereitschaft der Schlichtungsinstanz
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Lieferverzug ➔ Personalausfall ➔ Fehlende Organisation 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Stetiger Produktionsfluss 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Reorganisation ➔ Übertragung von Organisationskompetenzen auf Organisationsinstanz 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Festlegung der Reorganisationskompetenz ➔ Verbindlichkeit der Entscheidung der Organisationsinstanz ➔ Verpflichtung der Schnelligkeit der Organisationsinstanz
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Leerzeiten – explodierende Vorhaltekosten ➔ Mehrkosten aufgrund ungenutzter zur Verfügung gehaltener Ressourcen 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Verbesserung der Gesamtleistung des Projektes 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Pull-Planung ➔ Meilensteine 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Best-Effort-Klauseln zahllos, nur durchsetzbar bei vertraglicher Verankerung von Vertragsstrafen oder Kündigungsrechten ➔ Ausschluss von § 1168 ABGB (Entschädigung trotz fehlender Werk Ausführung) nur beschränkt möglich ➔ Warnpflichten ➔ Pull-Planung führt zu Quasi-Dauerbereitschaftsverpflichtung ➔ Genaue Regelung des Abrufes (Zeit, Form, Folgen des zu späten Abrufes)
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Schuldzuweisungen – fehlende Kommunikation ➔ Kein Einblick in die Planung von Vertragspartnern 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Best-for-project-Prinzip 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Festlegung einer gemeinsamen Verantwortung ➔ Direkte Kommunikation ➔ Transparenz ➔ No-Blame-Prinzip ➔ Respekt 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Best-Effort-Klauseln zahllos, Durchsetzung schwierig, nur mit harter Verpflichtung sinnvoll ➔ Ohne Vertragsstrafen Nachweisprobleme bei der Schadensbeziehung

allerdings auch bei diesen den Gläubiger die Beweislast dafür, dass überhaupt ein solcher Umstand eingetreten ist, dass der Anspruch auf eine Vertragsstrafe besteht. Auch ist eine Vertragsstrafe nur bei Verschulden zu bezahlen, wobei den Schuldner die Beweislast für sein fehlendes Verschulden trifft.

Letztendlich ist die Frage der Art der Verbindlichkeit auch eine solche, die davon abhängt, was die Vertragsparteien untereinander akzeptieren, da niemand ohne seinen Willen in eine derartige Verpflichtung hineingedrängt werden kann.

ZUSAMMENFASSUNG

Lean Construction ist als Idee in der Baubranche sehr zu begrüßen. Wie diese vertraglich verankert und zwischen den Beteiligten effektiv durchgesetzt werden kann, wird sich in der Praxis künftig weisen. Nachdem die Idee auf eine nachhaltige und sinnvolle Zukunftsgestaltung hinausläuft, werden sich schnell neue Wege entwickeln, die deutlich von der bisherigen Vertragsgestaltungspraxis abweichen. ■

PRAXIS-TIPPS

Konkrete Beispiele, wie Lean-Prinzipien in Verträgen verankert werden können.

TEXT | CHRISTOPHER TOMS

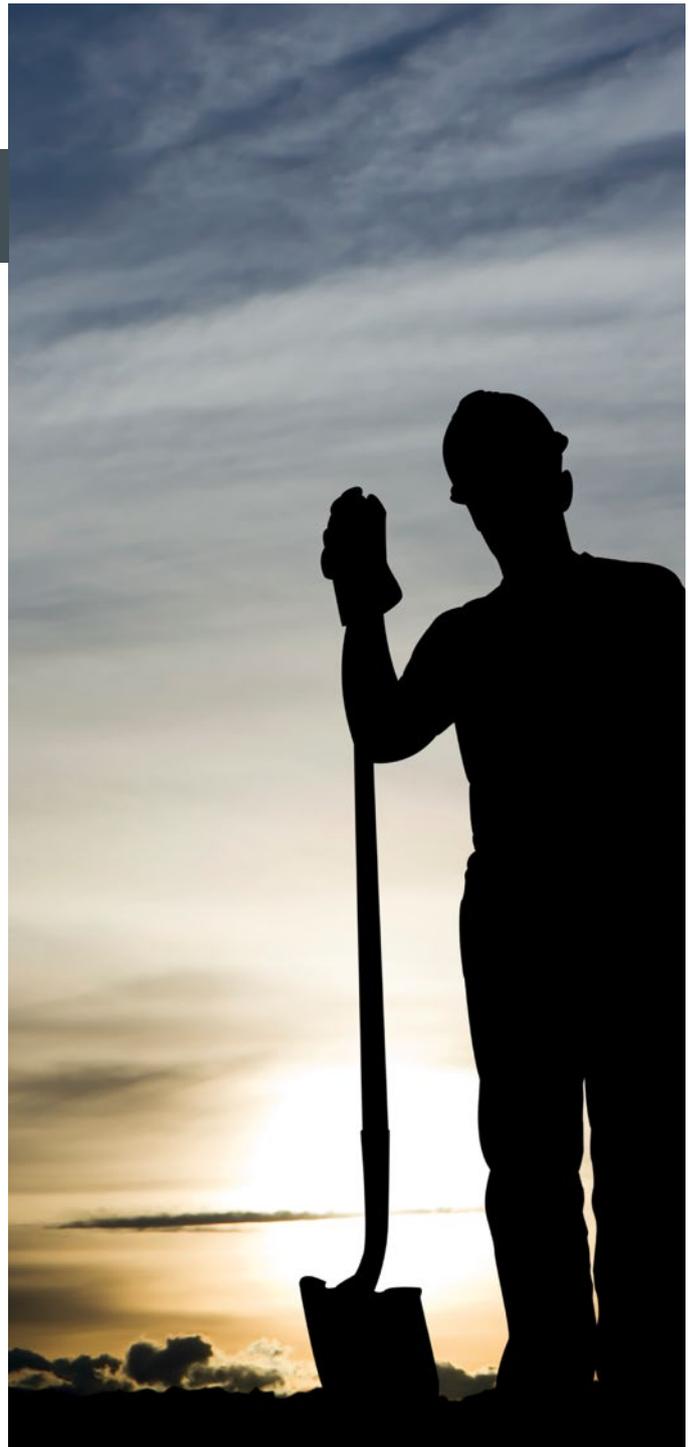
Ein zentrales Konzept von Lean Construction ist die Kundenorientierung. Auftraggeber und Projektteam treffen gemeinsam Entscheidungen, finden Lösungen und teilen sich das Risiko. Als Kostenträger hat der Auftraggeber großes Interesse, dass die Prinzipien der gemeinsamen Planung und Ausführung auch tatsächlich eingehalten werden bzw. bei Nichteinhaltung eingefordert werden können. Es stellt sich die Frage, wie Konflikte in einem System gelöst werden können, das Konflikte eigentlich vermeiden will. Dabei zeigt sich, dass auch bei Lean-Projekten dem Vertrag zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer große Bedeutung zukommt. Denn Verträge werden vor allem dann gelesen, wenn Uneinigkeit herrscht, andernfalls verstauben Verträge ungenutzt in der Ablage. Die lange Zeit vorherrschende Praxis, Bemühungszusagen zur »Einhaltung von Lean-Prinzipien« in den Verträgen zu verankern, ist zwar nett, aus Rechts- und Kostensicherheitsgründen aber auch nicht mehr. Es empfiehlt sich, diese Zusagen mit harten Klauseln zu verankern, die alle Beteiligten binden.

LOSE VERANKERUNG

Bei einem Großteil der Bauverträge finden sich Verpflichtungen zur Einhaltung nachhaltiger Konzepte im Vertragspunkt »Leistungsbild«. So heißt es etwa, dass »im Sinne der Nachhaltigkeit im Leistungsumfang auch grundsätzliche Konzepte zur Minimierung bzw. Optimierung der Energie- (in der Errichtung und im Betrieb) sowie Nutzungs- und Betriebskostenaufwendungen zu berücksichtigen und in den jeweiligen Projektbeschreibungen besonders darauf hinzuweisen und einzugehen sind«. Eine derartige Formulierung stellt zwar eine vertragliche Grundlage dar, deren Nichteinhaltung einem Vertragsbruch gleichkommt, definiert aber nicht das Ausmaß einer solchen »Berücksichtigung«. Einen Erfolg vor Gericht wird daher eher nur ein Vertragsbruch durch einen besonders gravierenden Fall der Nichtberücksichtigung haben.

Es braucht eine Art »Messlatte«, ab welcher in Zusatzkosten bemessener Nichteinhaltung der Lean-Prinzipien der Vertragspartner einzustehen hat.

In der Praxis wird vertraglich oft festgehalten, dass bei Nichteinhaltung der Grundsätze im Leistungsbild diese nur anteilmäßig vergütet werden. Bei weiter Auslegung könnte es auch Abzüge bei nicht erfolgter Kostenoptimierung geben, wobei hier der Anteil (»anteilmäßige Vergütung«) schwer festzustellen wäre. Es empfiehlt sich, eine genaue Berechnungsformel in den Vertrag aufzunehmen.



DIE ACHT VERSCHWENDUNGSTHEMEN AUS VERTRAGLICHER SICHT

Lean Construction definiert in den meisten Fällen acht große Verschwendungsthemen. Dabei handelt es sich um die Bereiche »Wartezeit«, »Lagerhaltung«, »Transport«, »Überproduktion«, »Fehler/Mängel«, »ungeeignete Prozesse«, »Ungenutztes Mitarbeiter*innenpotenzial« und »ineffiziente Bewegungsabläufe«.

Aus rechtlicher Sicht lassen sich diese Bereiche in drei Gruppen clustern. Bei »Lagerhaltung«, »Transport« und »Überproduktion« kommt es darauf an, wer die Kosten für diese Leistungen zu tragen hat. Anders formuliert: wenn beispielsweise Lagerhaltungskosten pauschaliert vereinbart werden, hat der Anbieter dieser Leistung ein

großes Interesse daran, die Lagerhaltungsleistung gering zu halten, was auch dem Leistungsempfänger zugutekommt.

Die Bereiche »ungenutztes Mitarbeiter*innenpotenzial« und »ineffiziente Bewegungsabläufe« sind vertraglich schwer greifbar, da sie die Leistungserbringung nur unmittelbar betreffen und stets zu Lasten des Leistungserbringers gehen. Zudem ist fraglich, ob die Verbesserung dieser zwei Bereiche nicht bereits ohnehin unter betriebswirtschaftlichen Aspekten geboten ist, nachdem die langfristige Beibehaltung von Mängeln in diesen zwei Bereichen rasch zur fehlenden Wettbewerbsfähigkeit am Markt führen wird.

In den Bereichen »Fehler/Mängel«, »Ungeeignete Prozesse« und »Wartezeit« greifen bereits die rechtlichen Regelungen Gewährleistungsrecht (Fehler/Mängel), Sorgfaltsmaßstab bzw. »Stand der Technik« (Ungeeignete Prozesse) und Verzug (Wartezeit).

Für den Auftraggeber könnte es im Einzelfall sinnvoll sein, die Verpflichtung zur Verbesserung in diesen Bereichen zu verschärfen. Denkbar wäre hier die Vereinbarung einer Pönale (Vertragsstrafe) wie folgt: »Der Auftragnehmer verpflichtet sich zur Zahlung einer verschuldensunabhängigen Vertragsstrafe in Höhe von 10/20/25 % des Pauschalpreises für jede Kalenderwoche, um die einer der in diesem Vertragstext genannten Einzeltermine überschritten wird.« Aus Sicht des Auftragnehmers könnte hingegen eine Haftungsobergrenze angedacht werden, die den Auftraggeber zumindest bei betragslich übersteigenden Haftungssituationen zur Mitwirkung zwingt. Diese könnte folgendermaßen lauten: »Für dem Auftraggeber zugefügte Schäden haftet der Auftragnehmer bis maximal 20 % der tatsächlich bezahlten Auftragssumme.« Darüber hinaus gibt es mehrere vertragliche Lösungsansätze, um die Einhaltung der Lean-Prinzipien zu verankern:

LÖSUNGSANSATZ PRÜF-, WARN- UND HINWEISPFlichten

Sehr oft findet sich im Zusammenhang mit den gewünschten Lean-Prinzipien eine klar definierte Hinweispflicht, wie beispielsweise mit nachfolgender Klausel: »Der Auftraggeber hat den Auftragnehmer auf Umstände, die entweder Entscheidungen des Auftraggebers erfordern oder ein Risiko für eine nicht termin- und/oder kosten- und/oder qualitätsgerechte Realisierung des Bauvorhabens darstellen, rechtzeitig schriftlich hinzuweisen.«

Eine derartige Klausel beinhaltet eine sehr harte Verpflichtung zur Kommunikation aller auffallenden Themen und ist zum Schutz des Auftragnehmers sehr zu empfehlen. Solange also der Auftraggeber ein erkennbares Risiko für die Kostenoptimierung (Lean) nicht offenlegt, kann der Auftragnehmer auch bei einer Verpflichtung der Verfolgung der Kostenoptimierung dies einem Schadenersatzbegehren des Auftraggebers entgegensetzen.

LÖSUNGSANSATZ ANREIZMECHANISMUS

Der Auftragnehmer könnte vertraglich anteilig an der Kosteneinsparung beteiligt werden, soweit durch seine Anwendung der Lean-Prinzipien (Einbringung von Know-how, günstige Subvergaben etc.) Kosten optimiert werden können. Vertraglich zu verankern sind hier die Klarstellung der Ursächlichkeit (Einsparung muss auf den Auftragnehmer zurückzuführen sein) und die betragsmäßige Berechnung der Einsparung.

LÖSUNGSANSATZ TERMINVERBINDLICHKEIT

Terminverbindlichkeiten sind in der bauvertraglichen Praxis bereits Standard und helfen ebenfalls dabei, die Einhaltung der Termine am Bau zu koordinieren. So sehen etwa Klauseln vor, dass bei verbindlichen Terminen das Gesamthonorar (Gesamtvergütung) um 2 % pro angefangene Woche des Verzuges verringert wird, ohne Notwendigkeit des Nachweises eines Schadens. Diese bereits sehr alte Vertragspraxis hilft in den obigen Prozessen ebenfalls, die Kostentoptimierung vertraglich abzusichern.

LÖSUNGSANSATZ RISIKOTEILUNG UND HAFTUNGSOBERGRENZEN

Gesamtvertraglich könnte eine Art »Risikofonds« aus den laufenden Erträgen bereitgestellt werden, der für unvorhersehbare Risiken herangezogen wird (ohne Verschulden eines Partners), welcher für alle Beteiligten (also nicht nur die einzelnen Vertragspartner) gleichermaßen zur Verfügung steht. In der Praxis nicht unüblich sind Haftungsobergrenzen, die sich am kalkulierten Gewinn bemessen, dies hat ebenfalls den Effekt, dass alle Partner einem Ausufern allfälliger Haftungen gemeinsam entgegenwirken.

LÖSUNGSANSATZ LEISTUNGSABRUF

Sofern sich der Auftraggeber die Möglichkeit sichern will, Leistungen nur auf Abruf vergüten zu müssen, steht ihm das sogenannte Pull-Prinzip zur Verfügung: »Die Erbringung der Leistungen des Auftragnehmers erfolgt ausschließlich aufgrund eines jeweils gesonderten schriftlichen Abrufes des Auftraggebers. Der Auftraggeber kann diesen Abruf nach seinem Ermessen auch nur für einzelne Leistungsabschnitte vornehmen und auch innerhalb derselben nach seinem freien Ermessen unterteilen. Für vom Auftraggeber nicht abgerufene Leistungen gebührt dem Auftragnehmer kein Honorar und keine sonstige Vergütung oder Entschädigung, mag der Hinderungsgrund auch in der Sphäre des Auftraggebers liegen.«

Soweit der technisch nicht versierte Auftraggeber nicht in der Lage sein sollte, den korrekten Zeitpunkt für den Abruf zu erkennen, kann eine Verpflichtung des Auftragnehmers zur Anzeige dieses Zeitpunktes zusätzlich vereinbart werden: »Der Auftragnehmer ist verpflichtet, den Auftraggeber schriftlich darauf hinzuweisen, wenn und sobald der Abruf eines Leistungsabschnittes sachlich geboten wäre.«

FAZIT

Es kann festgehalten werden, dass bisher die Verankerung der Lean-Prinzipien in Verträgen eher lose erfolgt ist, und zur tatsächlichen Durchsetzbarkeit geschärft werden müssen, in etwa durch Reduktion der Vergütung oder Pönalen. Pauschalpreise schaffen einen wirtschaftlichen Druck auf den Leistungserbringer zur Kostentoptimierung. Anreizsysteme (Bonussystem) können zusätzliche Bestrebungen zur Einhaltung der Prinzipien hervorbringen. Der Auftragnehmer kann sich am besten durch Haftungsobergrenzen und die Vereinbarung von haftungsfreistellenden Hinweispflichten absichern. ■

Neue Hürden für Mehrkostenforderungen

Auseinandersetzungen über unerwartete Mehrkosten prägen seit vielen Jahren größere Bau- und Infrastrukturprojekte. Eine aktuelle Entscheidung des Obersten Gerichtshofes (OGH) beschäftigt sich erstmals mit der Berechtigung von Mehrkostenforderungen eines Bauunternehmens aus den Covid-Schutzmaßnahmen. Die Entscheidung wird weit über den Anlassfall hinausgehende Bedeutung erlangen: Nur wer Mehraufwendungen umfassend bereits auf der Baustelle dokumentiert, hat eine Chance, Ansprüche erfolgreich vor Gericht durchzusetzen.

TEXT | LUKAS ANDRIEU

Die Ausgangslage

In der jüngst ergangenen OGH-Entscheidung (6 Ob 136/22a) hatte das Höchstgericht über die Mehrkostenforderung eines Auftragnehmers zu entscheiden, welcher behauptete, aufgrund von Covid-19 bedingten Maßnahmen, den Bauprozess wesentlich umstrukturiert zu haben. Gegenstand der gerichtlichen Auseinandersetzung war die Behauptung, dass es bei der Arbeit an einer Kärntner Brücke im Jahr 2020 durch die pandemiebedingten Maßnahmen (Tragen von Schutzmasken und dadurch verursachter Leistungsabfall der

Mehrkostenforderungen anlässlich von Arbeiten an einer Kärntner Brücke waren Anlass für die aktuelle OGH-Entscheidung.

Arbeiter, laufendes Desinfizieren, Stehzeiten etc.) zu »erheblichen Kosten und Produktivitätsminderungen« gekommen sei.

ABGB oder ÖNORM-Vertrag?

Beide Parteien waren sich im Anlassfall angesichts der Vertragslage (typischer ÖNORM-B2110-Vertrag) grundsätzlich einig, dass die beim Vertragsabschluss nicht vorhersehbaren und nicht abwendbaren Folgen der Pandemie grundsätzlich die Auftraggeberin treffen. Dies ist in Punkt 7.2.1 der ÖNORM B 2110 ausdrücklich geregelt. Dies bestätigte auch der OGH.

Letztendlich wurde das Begehren des Auftragnehmers (über rund 30.000 Euro) aber dennoch abgewiesen: Die beklagte Auftraggeberin wendete die Unschlüssigkeit der Mehrkostenforderung ein, weil keine baustellenspezifischen konkreten Nachweise über die angefallenen Aufwendungen vorgelegt wurden. Das klagende Bauunternehmen stütze sich bei der Berechnung der Forderung nämlich im Wesentlichen auf abstrakte prozentuelle Zuschläge zur ursprünglichen Angebotskalkulation, die aus einem (nicht ausreichend auf die konkrete Baustelle bezogenen) bauwirtschaftlichen Sachverständigengutachten abgeleitet wurden.

Hohe Anforderungen an Bauunternehmen

Dies reichte dem OGH nicht aus. Der Auftragnehmer, der Mehrkosten fordert, hat laut OGH zunächst möglichst detailliert jene Tatsachen zu behaupten, aus denen er seine Mehrkostenforderung ableitet. Erst darauf aufbauend und wenn es dem Bauunternehmer gelingt, die Tatsachen zur Begründung seiner Mehrkostenforderung zu beweisen, kann es zu einem Ersatz für die Mehrkosten kommen. Der OGH stellt damit klar, dass die Behauptung und der Beweis durch den Bauunternehmer notwendig ist, welche konkreten Mehrkosten tatsächlich entstanden sind. Für spezialisierte Anwälte und Baujuristen lässt die Entscheidung noch immer viele Detailfragen zum notwendigen Umfang und der Art des Beweises der Mehrkosten offen.

Dennoch steht von der Zielrichtung fest, dass sich aus dieser Entscheidung ein wesentlicher Umbruch in der Baupraxis und der Rechtsdurchsetzung von Mehrkostenforderungen ergeben wird. Die Bedeutung der Entscheidung wird weit über den spezifischen Anlassfall hinausgehen.

” *Um vor Gericht eine Chance zu haben, müssen bauausführende Unternehmen zukünftig noch mehr auf eine möglichst detaillierte Dokumentation schon auf der Baustelle achten.* “

Einigkeit bestand bislang nur über die Kernvoraussetzungen einer Mehrkostenforderung. Grundvoraussetzung ist jedenfalls, dass ein Umstand vorliegt, welcher zu einer Zeitverzögerung im Bauablauf oder einem sonstigen Erschweris des Auftragnehmers führt. Dabei ist essenziell, dass der Umstand aus der Sphäre des Auftraggebers kommt, welcher die Erschweris auslöst. Nicht einzustehen hat der Auftraggeber für Umstände aus der Sphäre des Auftragnehmers (z. B. Ausfälle in der Belegschaft). Bei der praxisrelevanten Vereinbarung der ÖNORM B2110 muss der Auftraggeber ausnahmsweise auch einen Großteil der Risiken der sogenannten »neutralen Sphäre« tragen. Klassische Beispiele wären dabei etwa unvorhersehbare Arbeitnehmerstreiks, außergewöhnliche Witterungsereignisse oder Pandemien (wie es nun der OGH auch bezogen auf Covid-19 festgestellt hat). Diese Umstände müssen sodann eine Zeitverzögerung bzw. eine Erschweris im Bauablauf auslösen. Dies kann etwa der Fall sein, wenn der Auftragnehmer nicht wie verein-

DER AUTOR



MAG. LUKAS ANDRIEU, LL.M.

☞ ist Partner der ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte GmbH (Wien und Graz) mit Tätigkeitsschwerpunkt im Bau- und Vergaberecht und Universitätslektor für Vertragsgestaltung an der Universität Graz.

bart mit der Werkerrichtung starten kann oder Arbeiten pausieren muss. Jedenfalls muss dies zu Leistungsabweichungen führen, durch welche der Auftragnehmer einen wirtschaftlichen Nachteil erleidet.

Große Uneinigkeit bestand bislang darüber, wie dieser wirtschaftliche Nachteil zu behaupten und in weiterer Folge auch zu beweisen ist. Nunmehr schloss sich der OGH (zu Lasten der Bauunternehmer) der strengeren Ansicht an, wodurch sich die Anspruchsvoraussetzungen einer Mehrkostenforderung »erschwert« haben.

Dokumentation gewinnt weiter an Bedeutung

Für die Praxis bedeutet diese Rechtsprechung, dass eine akkurate und möglichst umfangreiche Aufzeichnung der konkreten Auswirkungen einer Baustörung bereits während dem Bauprozess stattfinden sollte (zum Beispiel mittels Bautagebuch und digitalen Dokumentationslösungen). Nur so können die einzelnen Störungen bereits in der Klage konkret behauptet werden. Eine – in der Praxis oftmals eingesetzte – Geltendmachung mittels nachträglicher Sachverständigen-schätzung, wird dem – wie auch der oben referenzierte Anlassfall gezeigt hat – in der Regel nicht gerecht werden können. Für Auftragnehmer bedeutet dies einen erhöhten Kontroll- und Dokumentationsaufwand, um Mehrkostenforderungen auch tatsächlich durchsetzen zu können.

Ausgesparte Materialfrage

Zur aktuell höchst umstrittenen Frage der eklatanten Materialpreisteigerungen und deren Kostentragung enthält das OGH-Erkenntnis keine Aussagen. Es sprechen aber gute Argumente dafür, dass die Klarstellungen des OGH zu Leistungsstörungen nicht auf die Frage der Risikotragung bei Festpreisvereinbarungen übertragen werden können. Auch in diesen Fällen wird immer anhand des konkreten Vertrags zu prüfen sein, was die Parteien vereinbart haben.

DIE NOVELLE DER WIENER BAUORDNUNG SCHLÄGT HOHE WELLEN. VOR ALLEM DIE WEITERE EINSCHRÄNKUNG DER TOURISTISCHEN KURZZEITVERMIETUNG SORGTE FÜR UNMUT. DOCH IN DER NOVELLE SIND ZAHLREICHE WEITERE NEUHEITEN VERPACKT. WAS DAS RECHTLICH BEDEUTET UND WELCHE EINWÄNDE ES GIBT, HAT SICH PHH-PARTNERIN UND IMMOBILIENRECHTSEXPERTIN JULIA FRITZ ANGESEHEN.

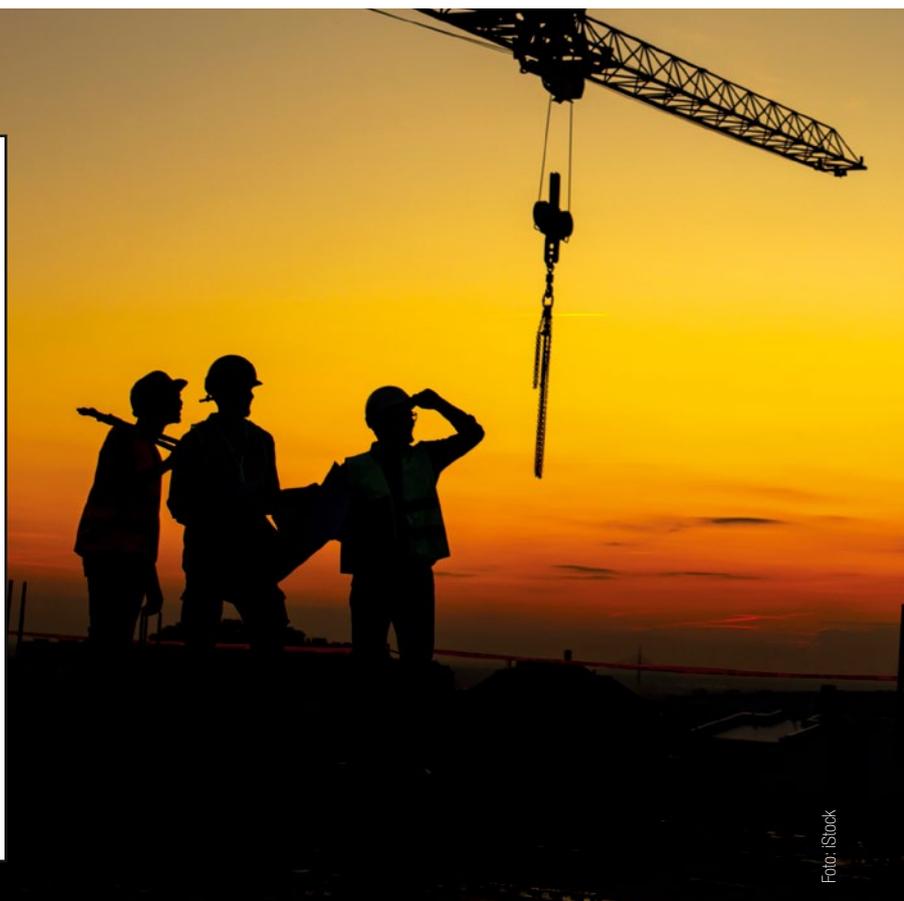


Foto: iStock

	Bauordnung Wien aktuell / Problemthemen	Neuerungen laut Gesetzesentwurf
Altbauschutz	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Der in der Bauordnungsnovelle 2018 eingeführte und in der Novelle 2021 angehobene Schutz von Altbauten wird entscheidend verschärft. Die verfassungsrechtlich garantierte Möglichkeit, aus wirtschaftlichen Gründen einen Abriss zuzulassen, wird möglichst eingeschränkt. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Die Behörde wird nun selbst Gutachten zur Abbruchreife einholen (bisher wurden diese vom Antragsteller beigebracht). Es soll auch berücksichtigt werden, ob das Bauwerk etwa durch eine Aufkategorisierung besser genutzt werden könnte – so wird der wirtschaftliche Erhalt wahrscheinlicher. Zudem können Aufwendungen für eine Sanierung von Schäden bei einer vorsätzlichen Vernachlässigung des Hauses nicht mehr geltend gemacht werden. ➤ Weiters wird ein Gebäudepickerl eingeführt, welches die Schäden und Pläne zur Behebung dokumentiert. ➤ Neubaubewilligungen ohne Vorliegen einer Abbruchbewilligung wird es auch nicht mehr geben.
Erneuerbare-Energie-Anlagen	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Die Bauordnung soll dabei unterstützen, das Ziel zu erreichen, bis 2040 gänzlich aus der fossilen Wärmeversorgung auszusteiern. ➤ Ein Ziel der Stadt Wien ist es, die PV-Leistung im Stadtgebiet von 50 MWp im Jahr 2021 auf 800 MWp im Jahr 2030 zu steigern. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Die Verpflichtung, Neubauten mit Photovoltaikanlagen auszustatten, soll ausgeweitet werden. Die Errichtung wird weitgehend bewilligungsfrei. ➤ Auch die aktuelle Ausnahme für Kleingartenhäuser und die Bauklasse I (bis neun Meter Höhe) fällt. Kann eine PV-Anlage aus wirtschaftlichen, technischen Gründen oder wegen des Ortsbildschutzes nicht umgesetzt werden, soll in Zukunft eine Anlagen auf Ersatzflächen errichtet werden müssen. ➤ Außerhalb von Grünland-Schutzgebieten und Gebiete mit aufrechter Bausperre soll der Einbau von Erdwärmesonden zukünftig gänzlich bewilligungsfrei sein. ➤ Es sollen auch Ausnahmen vom Bebauungsplan möglich werden, etwa indem Nebengebäude für Technik ermöglicht werden.
Widmungen	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Die bisherige Widmungspraxis führte dazu, dass Grundstücke »gehörtet« wurden. Die Stadt Wien suchte nach Lösungen, um dem Anstieg von Grundstückspreisen sowie Spekulationen Einhalt zu gebieten 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Es wurde eine eigene Widmungskategorie für förderbaren Wohnbau geschaffen, und die Widmung als Bauland soll befristet gelten.

DIE WIENER BAUORDNUNGSNOVELLE IM ÜBERBLICK



Julia Fritz, Partnerin
bei PHH Rechtsanwält:innen

ÜBER PHH RECHTSANWÄLT:INNEN

➔ PHH Rechtsanwält:innen ist eine der führenden Anwaltskanzleien für Wirtschaftsrecht in Österreich. Seit ihrer Gründung 2001 ist die Kanzlei stetig gewachsen und wurde international mehrfach ausgezeichnet. Die zehn PHH-Partner und mehr als 80 Mitarbeiter*innen arbeiten in Experten-Clustern, die von M&A über Prozessführung, Bank- und Finanzrecht, Steuerplanung bis hin zu Wirtschaftsstrafrecht reichen. PHH steht für persönliche und kompetente Beratung, Loyalität gegenüber Kunden und kreative Lösungsansätze.

<https://www.phh.at>

(Rechtliche) Einwände

➔ Bedenken kommen vor allem aus der Immobilienwirtschaft, die eine Behinderung der Weiterentwicklung des Bestands und ein »Einfrieren« des Stadtbildes befürchtet.

➔ Die Befürchtung ist, dass für aktuell genehmigungsfreie PV-Anlagen die bürokratischen Hürden höher werden, vor allem da in anderen Bundesländern gar keine Bewilligung erforderlich ist. Kritiker*innen sehen hier zu viele Ausnahmen, etwa für Anlagen im Grünland-Schutzgebiet oder im Gebieten mit Bausperren.

➔ Die AK möchte die Wirksamkeit der Widmungskategorie weiter verbessern und die Verpflichtung zur Errichtung von gefördertem Wohnbau von derzeit 2/3 auf mindestens 4/5 erhöhen.

Kommentar PHH

➔ Die Bauordnung möchte mit der Verschärfung verhindern, dass Altbauten bewusst heruntergewirtschaftet werden, bis sie abbruchreif sind. Insofern sind die Bestrebungen nachvollziehbar. Allerdings haben gerade alte Gebäude oft finanzielle Schwierigkeiten, da sie einerseits die energietechnischen Anforderungen laut EU-Taxonomie nur schwer erfüllen und durch sie andererseits nur begrenzt Einnahmen aus Mieten erzielt werden können. Hier wären begleitenden Sanierungsförderungen wünschenswert, um die Besitzer*innen zu entlasten und die Erhaltung attraktiver zu machen.

➔ Der Entfall von Bewilligungspflichten für Photovoltaikanlagen und zum Großteil für Erdwärmesonden ist ein wichtiger Schritt in Richtung Energiewende. Dennoch gibt es im Land Wien auch mit der Novelle der Bauordnung noch immer einen höheren bürokratischen Aufwand als in anderen Bundesländern.



➔ Der Wunsch der Arbeiterkammer ist rechtlich wohl kaum haltbar. Schon jetzt hat Wien einen hohen Anteil an geförderten Wohnungen. Es muss weiterhin legitim sein, privaten Wohnbau zuzulassen und diesem gute Rahmenbedingungen einzuräumen.

Quelle: PHH Rechtsanwält:innen

	Bauordnung Wien aktuell / Problemthemen	Neuerungen laut Gesetzesentwurf
<p>Verpflichtende Parkplätze</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Die aktuelle Bauordnung sieht pro 100 m² einen verpflichtenden Stellplatz vor. ➔ Durch die Reduzierung des Parkplatzangebotes soll der Umstieg auf Elektromobilität und Fahrräder attraktiver werden. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Der Entwurf sieht erstmals die Verpflichtung vor, beim Wohnungsbau zukünftig je 30 m² Wohnfläche einen Fahrradstellplatz zu errichten. ➔ Jeder zehnte Autostellplatz bei Wohngebäuden ist zukünftig mit einem E-Ladepunkt auszustatten. Bei allen sonstigen Stellplätzen ist zumindest die Leerverrohrung herzustellen. Die Verpflichtung zur Errichtung von Ladepunkten trifft auch bereits bestehende Nicht-Wohngebäude, soweit diese über insgesamt mehr als 20 Stellplätze verfügen. Bis Ende 2025 muss auch bei diesen Gebäuden für jeden zehnten Stellplatz ein Ladepunkt errichtet werden. ➔ Für konventionelle Stellplätze kommt es demgegenüber zu einer Verringerung der bestehenden Verpflichtungen, die sich an der Nähe zu öffentlichen Verkehrsmitteln orientiert. Die Verpflichtung reduziert sich weiter, sollten freiwillig mehr E-Ladepunkte oder auch Car-Sharing-Plätze eingerichtet werden.
<p>Boden- versiegelung/ Grün- infrastruktur</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➔ In jedem Fall müssen mindestens 10 % der Fläche des Bauplatzes, die 500 m² übersteigt, von jeder ober- und unterirdischen Bebauung frei bleiben und dürfen darüber hinaus auch nicht versiegelt werden; dies gilt nicht, wenn die so freizuhaltende Fläche geringer als 10 m² wäre. Diese Vorschrift kommt nicht zur Anwendung, wenn das Freihalten einer solchen Fläche der zweckmäßigen Nutzung der Liegenschaft entgegenstehen würde und eine ordnungsgemäße Entsorgung oder Speicherung der Niederschlagswasser gewährleistet ist. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Die neu geschaffene Definition der gärtnerischen Ausgestaltung sieht vor, dass zwei Drittel der entsprechend gewidmeten Flächen gänzlich unversiegelt bleiben und eine bodengebundene Begrünung und Bepflanzung aufweisen. Darüber hinaus ist eine weitere Reduktion der ober- und unterirdischen Versiegelung bzw. Bebauung, sowie eine Ausweitung der Baumpflanzverpflichtung und Gartengestaltung auf die Bauklasse I festgeschrieben. Bei größeren Renovierungen kommt es zukünftig zu einer Entsigelung von Innenhöfen durch verpflichtende gärtnerische Ausgestaltung. ➔ Darüber hinaus kommt es u. a. zu Erleichterungen für Fassaden- und Dachbegrünungen, indem Rankhilfen ausnahmsweise über die Fluchtlinie bzw. Gebäudehöhe hinausragen dürfen. Außerdem werden die Möglichkeiten Fassadenbegrünungen im Bebauungsplan festzuschreiben, ausgeweitet. Neu eingeführt wird eine Baumpflanzverpflichtung ab dem fünften Stellplatz und der Schutz der Bestandsbäume im Straßenraum wird verstärkt. Die Grünrauminfrastruktur wird als Planungsziel verankert und der Umgang mit dem Regenwassermanagement wird verbessert.
<p>Bau- bewilligungs- verfahren</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Baubewilligungsverfahren dauern in der Praxis zu lange. Vom Antrag bis zum Bescheid soll die Dauer verkürzt werden. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Die erforderlichen Dokumente des Baubewilligungsverfahrens hat der Bewerber elektronisch einzubringen. ➔ Der Umfang der Einreichungsunterlagen des Bewerbers wird um drei Punkte erweitert, die erst mit Aufforderung der Behörde ebenfalls elektronisch einzubringen sind. Siehe § 64 Wr BO Abs 1 lit. f bis einschließlich der neuen Punkte o, p und q. ➔ Die Kompetenzen des Fachbeirats für Stadtplanung, Stadtgestaltung und Welterbe werden auch im Baubewilligungsverfahren insofern ausgebaut, als nunmehr der Schutz der UNESCO Welterbestätten ausdrücklich als Zweck für dessen Befassung festgelegt wird.
<p>Touristische Kurzzeit- vermietung</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Regelmäßige Zurverfügungstellung von Wohnräumen für kurzfristige Beherbergungszwecke gegen Entgelt, was damit eine gewerbliche Nutzung darstellt, ist in Wohnzonen unzulässig. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Wohnungen dürfen nur noch für maximal 90 Tage im Jahr an Touristen vermietet werden, für alles andere wird es ab 1. Juli 2024 eine Ausnahmegewilligung brauchen. Keine gewerbliche Kurzzeitvermietung mehr in Wohnzonen möglich ➔ Die Nutzung einer Wohnung für gewerbliche Zwecke ist schon jetzt untersagt, wenn dann mehr als 20 Prozent der Nutzfläche eines Hauses gewerblich genutzt werden. Eine Ausnahme kann erwirkt werden, wenn dafür Wohnraum »in räumlicher Nähe« geschaffen wird. Dies soll mit der Novelle nun eingegrenzt werden: Der neue Wohnraum müsse »in der Wohnzone und im gleichen Bezirk« geschaffen werden, und er muss »zum Zeitpunkt seiner Schaffung hinsichtlich der Wohnungsgröße, Ausstattung und der hierfür durchschnittlich fiktiv erzielbaren Miete gleichwertig sein« – was damit künftig ausschliesse, dass als Ersatz für eine Altbauwohnung eine Dachgeschoßwohnung herangezogen wird. ➔ Auch gewerbliche Apartments in Altbauten müssen künftig barrierefrei erreichbar sein müssen.

(rechtliche) Einwände**Kommentar PHH**

➔ Die breiteste Kritik an der Novelle zur Wiener Bauordnung erfährt die Neufassung der Stellplatzverpflichtung. Künftig darf die Zahl der verpflichtend zu errichtenden Parkplätze bei guter öffentlicher Anbindung um bis zu 30 Prozent reduziert werden. Das ist vielen zu wenig. Vorstellbar ist etwa für den ÖVI ein Zonenmodell wie in der Stadt Zürich. Die Zahl der Pflichtstellplätze könnte je nach Zone auf 30 Prozent (Zone 1), 50 Prozent (Zone 2) und 70 Prozent (Zone 3 bzw. Rest) reduziert werden.

➔ Dass große Städte sukzessive ihre Stellflächen reduzieren, ist nicht ungewöhnlich. London etwa verfügt im Zentrum kaum noch über öffentliche Parkplätze. Das Ziel ist, Autofahrten in den Zentren möglichst unattraktiv zu machen. Dank eines guten öffentlichen Verkehrsnetzes und vielen Radwegen sind auch in Wien gute Voraussetzungen für weniger Stellflächen gegeben, auch zu Gunsten von E-Ladestationen, Car-Sharing und Fahrradstellplätzen. Allerdings ist nach wie vor die Nachfrage nach Garagenplätzen auch in zentralen Lagen sehr hoch. Schon die aktuelle Bauordnung konnte den Bedarf an Stellplätzen nicht decken. Längere Übergangsfristen, um die Gesellschaft an die Reduktion von Autos in der Stadt heranzuführen, wären hier vorteilhaft.

➔ Kritiker*innen geht der Entwurf der Bauordnung zu wenig weit. Die Möglichkeiten und Gebote der Entsiegelung werden zu wenig berücksichtigt.

➔ Die Bauordnung ist ein Schritt in die richtige Richtung, auch wenn es kein großer Wurf für Entsiegelung ist. Wenn alle Punkte auch tatsächlich umgesetzt werden, dann wird hier schon etwas bewirkt. Das Problem ist und bleibt aber der Bestand. Um die Hitzeinseln in der Stadt aufzulösen, wird es mehr brauchen, als im Neubau weniger zu versiegeln oder Innenhöfe zu begrünen.



➔ Der Verband der Österreichischen Projektentwickler der Immobilienbranche, VÖPE, sieht in der Errichtung einer »Fast Lane« für nachhaltigere Produkte eine gute Möglichkeit, Bauverfahren zu beschleunigen.

➔ Wir unterstützen es, wenn Baubewilligungsverfahren beschleunigt werden. Damit könnten Bauprojekte zügiger und kostengünstiger umgesetzt werden. Vor allem die Einrichtung einer neuen Dienststelle, die ergänzend zur Baupolizei rasche Baubewilligungen für nachhaltige, innovative Projekte erteilen soll, entspricht dem Zeitgeist. Auf der anderen Seite wird der Schutz des UNESCO Welterbes betont. Wichtig wäre, dass sich die beiden in der Praxis nicht gegenseitig blockieren können. Sonst würde wohl der Zweck der Beschleunigung klar verfehlt.

➔ Zu starker Eingriff in das Eigentumsrecht und gewisse Forderungen wirtschaftlich und technisch nicht umsetzbar.

➔ »Es ist anzuführen, dass viele Kurzzeitvermieter*innen danach streben, mit Hotels gleichgestellt zu werden. Denn wenn ein Kurzzeitvermieter mehr als zehn Betten zur Verfügung stellt, ist es nicht fair und gerecht, dass er zwar denselben Auflagen unterliegt wie ein Hotelbetrieb, aber nicht in der Wohnzone agieren kann. Vor allem wenn man bedenkt, dass Hoteliers und Kurzzeitvermieter einen ähnlichen Beitrag zur Wirtschaft leisten. [...] Es darf nicht unerwähnt bleiben, dass die Hotels nicht in der Lage sind, die Gäste der Kurzzeitvermietungen vollständig zu kompensieren.« – SWV Wien.

➔ »Dieser Entwurf ist ein weiteres Beispiel dafür, wie eigentumsfeindlich die Stadt Wien gegenüber privaten Immobilienbesitzern agiert,« zeigt sich RA Dr. Martin Prunbauer, Präsident des Österreichischen Haus- und Grundbesitzerbundes (ÖHGB) verärgert.

➔ Wir unterstützen das Fünfpunkteprogramm des Verbands der Apartmentvermieter (VDAV).

➔ Ziel der Bauordnungsnovelle müsse eine differenzierte, faire, praktikable und sinnvolle Lösung sein, die unseriösen Wildwuchs einschränkt, aber zugleich professionellen Anbietern Rechtsschutz und Stabilität ermöglicht. Dafür erachtet der VDAV die folgenden Änderungen im Rahmen des Begutachtungsverfahrens als notwendig:

➔ Ermöglichung von Genehmigungen für touristisch sinnvolle Vermietung auch in der Wohnzone durch die Behörden – sofern das Projekt eindeutig im Interesse des Tourismus- und Kongressstandorts Wiens ist.

➔ Ersatzwohnraum als real machbare Option – der bei gewerblicher Vermietung von mehr als 20 % der Wohnfläche eines Hauses zu schaffende Ersatzwohnraum muss realistisch geregelt werden. Im aktuellen Entwurf ist dies praktisch unmöglich, da z. B. keine Dachgeschoßwohnungen als Ersatzraum geschaffen werden dürfen.

➔ Einheitliche Sicherheitsstandards für alle Vermieter – hier gibt es Nachholbedarf: Auch für kleine private Vermieter müssen Mindeststandards z. B. bei Brandschutz und Elektrik verpflichtend vorgeschrieben werden.

➔ Barrierefreiheit: Ausnahmen für Altbau – wie auch bei der Langzeitvermietung der Fall, braucht es aufgrund der teilweise schwierigen Bausubstanz bei Altbauten die Möglichkeit für Ausnahmeregelungen bei der verpflichtenden Barrierefreiheit.

➔ Vorab-Zustimmung von Anrainer*innen als Stolperstein – Der aktuelle Entwurf sieht die Verpflichtung vor, bereits einem Antrag auf ein Neuprojekt sämtliche Zustimmungsschritte des gesamten Hauses beizulegen. Dies ist in der gelebten Praxis beinahe unmöglich; Anrainer*innen sollten die Möglichkeit zum Einspruch haben, aber nicht schon verpflichtend vor allen konkreten Planungsschritten.



IMMOBILIEN- TRANSAKTIONEN

Share Deal vs. Asset Deal bei Immobilientransaktionen

TEXT | FLORIAN SCHMIDL

ASSET DEAL UND SHARE DEAL: DIE UNTERSCHIEDE IM ÜBERBLICK

 Kriterium	 Asset Deal	 Share Deal (GmbH)
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Grunderwerbsteuer (GrESt) / Eintragungsgebühr (ET) 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ GrESt (3,5 %) und ET (1,1 %) vom Kaufpreis fallen an. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ GrESt fällt nur bei Anteilsvereinigung an. Es fällt keine ET an.
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Veräußerungsgewinn 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Veräußerungsgewinn aus Immobilie jedenfalls steuerpflichtig. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Wenn Anteilseigner im Ausland ansässig, ist Veräußerung gegebenenfalls im Inland steuerfrei.
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Abschreibungsbasis 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Gebäude und Grund und Boden werden auf den Kaufpreis aufgewertet -> Erhöhung Abschreibungsbasis. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Keine Aufwertung des Gebäudes sowie Grund und Boden -> keine Erhöhung der Abschreibungsbasis.
<ul style="list-style-type: none"> ➔ Umsatzsteuer (USt) 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Bei direktem Asset Deal Verlust des Errichterprivilegs; Vorsteuerkorrektur, wenn bei direktem Verkauf nicht zur USt optiert wird. 	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Errichterprivileg bleibt erhalten; generell keine Vorsteuerkorrektur.

Unternehmensanteile oder Liegenschaft? Wer seine Immobilie mittels einer Gesellschaft besitzt, kann bei der Übertragung neben dem klassischen Asset Deal auch den Share Deal wählen und sparen. Zu unterscheiden sind der Share Deal in Form einer immobilienbesitzenden GmbH oder in Form einer Kommanditgesellschaft, wobei die Kommanditgesellschaft Vorteile sowohl von Asset als auch Share Deal aufweist.

Während beim Asset Deal das Eigentum an der zu übertragenden Immobilie unmittelbar auf den Käufer übergeht, werden beim Share Deal Gesellschaftsanteile an der immobilienbesitzenden Gesellschaft übertragen. Ein Patentrezept für die Bevorzugung des Share Deals gegenüber dem Asset Deal gibt es aber nicht. Parameter wie das Alter der Gesellschaft, der Anschaffungszeitpunkt der Immobilie, bestehende Verlustvorträge und vieles mehr können Indizien sein, die für die eine oder die andere Übertragungsform sprechen, jedoch ist letztlich das Gesamtbild entscheidend und auch subjektive Einflüsse auf Käufer- und Verkäuferseite zu berücksichtigen.

STEUERLICHE VORTEILE

Im Wesentlichen sind es steuerliche Gründe, die Käufer den Share Deal in Betracht ziehen lassen (siehe Tabelle rechts).

Der wesentlichste Hebel des Share Deals ist die Vermeidbarkeit der Grunderwerbsteuer bei entsprechender Strukturierung. Eine Anteilsvereinigung wird nur ausgelöst, wenn zumindest 95 % der Anteile an der immobilienbesitzenden Gesellschaft an eine Person übertragen werden. Üblicherweise werden daher 6 % der immobilienbesitzenden Gesellschaft an eine dem Käufer nahestehende Person übertragen – es kann sich auch um zwei

Gesellschaften desselben Unternehmers handeln. Diese Strukturierung spart dem Erwerber 4,6 % Abgaben im Vergleich zum Erwerb der Liegenschaft selber.

Die Steuerfreiheit des Veräußerungsgewinnes im Falle des Share Deals betrifft nur Fälle mit grenzüberschreitenden Eigentümerstrukturen. In Abhängigkeit der lokalen Gesetzgebung im Ansässigkeitsstaat der Eigentümergesellschaft sowie dem Doppelbesteuerungsabkommen Österreichs mit diesem Staat kann der Verkaufsgewinn unter Umständen gänzlich steuerfrei sein.

Die Abschreibung repräsentiert den Wertverzehr einer Immobilie die durch Abnutzung entsteht. Steuerlich relevant ist die Abschreibung, weil sie das steuerliche Ergebnis (und damit die Steuerlast) reduziert. Es ist demnach im Interesse des Käufers, eine möglichst hohe Abschreibung geltend machen zu können. Das Steuerrecht erlaubt aber beim Share Deal keine höhere Abschreibung als beim bisherigen Eigentümer, da der Wert der Immobilie in den Büchern der immobilienbesitzenden Gesellschaft unverändert bleibt. Das macht den Share Deal im Hinblick auf die Abschreibungsmöglichkeiten tendenziell unattraktiv.

Eine Vorsteuerkorrektur muss erfolgen, wenn der Verkäufer der Immobilie in der Vergangenheit Umsatzsteuern aus Investitionen in die Immobilie beim Finanzamt geltend gemacht hat und dafür eine Gutschrift erhalten hat. Wird die Immobilie ohne Umsatzsteuer verkauft, muss der bisherige Eigentümer einen Teil der Gutschrift zurückzahlen.

Beim Share Deal wird die Ebene der Immobilie (im Gesellschaftsvermögen) nicht berührt, es kann per se zu keiner Vorsteuerkorrektur kommen.

Das umsatzsteuerliche Errichterprivileg interessiert vor allem Eigentümer gewerblich genutzter Immobilien. Seit 2012 verbietet das Umsatzsteuerrecht die umsatzsteuerpflichtige Vermietung an nichtvorsteuerberechtigte Mieter (z. B. Banken, Versicherungen, Ärzte). Wurde mit der Errichtung der Immobilie vor dem 1.9.2012 begonnen, kann der Errichter aber weiterhin frei entscheiden, ob mit oder ohne Umsatzsteuer vermietet wird. Bei Übertragungen mittels Share Deal bleibt das Privileg erhalten – ein wesentlicher

ZWEI VARIANTEN DES SHARE DEALS IM ÜBERBLICK

Kriterium	Share Deal GmbH & Co KG	Share Deal (GmbH)
➤ Grunderwerbsteuer (GrESt)/ Eintragungsgebühr (ET)	➤ GrESt fällt nur bei Anteilsvereinigung an. Es fällt keine ET an.	➤ GrESt fällt nur bei Anteilsvereinigung an. Es fällt keine ET an.
➤ Veräußerungsgewinn	➤ Veräußerungsgewinn meist steuerpflichtig – Art und Höhe der Steuer ist abhängig vom Gesellschafter.	➤ Wenn Anteilseigner im Ausland ansässig, ist Veräußerung gegebenenfalls im Inland steuerfrei.
➤ Abschreibungsbasis	➤ Erwerb von Anteilen an KG ist Erwerb anteiligen Vermögens – stille Reserven werden realisiert und erhöhen die Abschreibungsbasis beim Erwerber.	➤ Keine Aufwertung des Gebäudes sowie Grund und Boden –> keine Erhöhung der Abschreibungsbasis.
➤ Umsatzsteuer (USt)	➤ Errichterprivileg bleibt erhalten; generell keine Vorsteuerkorrektur.	➤ Errichterprivileg bleibt erhalten; generell keine Vorsteuerkorrektur.

Vorteil des Share Deals. Denn muss der Vermieter umsatzsteuerfrei vermieten, kann auch keine Vorsteuer mehr geltend gemacht werden – es kommt unter Umständen zur Vorsteuerkorrektur.

ZWISCHENFAZIT

Der Share Deal kann Grunderwerbsteuer und Eintragungsgebühr sparen, positiven Einfluss auf die Besteuerung des Verkaufsgewinnes haben und umsatzsteuerlich massive Vorteile realisieren. Beim Thema Abschreibung allerdings macht der Share Deal einer immobilienbesitzenden GmbH tendenziell keine gute Figur.

Und das bringt uns zu einer Sonderform des Share Deals – der Share Deal mit einer GmbH & Co KG. Dabei handelt es sich um eine Personengesellschaft – eine Kommanditgesellschaft (KG). Eigentümer der KG sind Kommanditisten (diese haften nur beschränkt bis zu ihrer Einlage) und ein Komplementär (dieser haftet unbeschränkt). Bei der GmbH & Co KG gibt es eine bestimmte Anzahl von Kommanditisten und eine GmbH als Komplementär. Üblicherweise halten die Kommanditisten auch alle Anteile an der Komplementär GmbH. Im Ergebnis ergibt sich aus Haftungssicht das gleiche Bild wie bei einer reinen GmbH-Konstruktion: die Gesellschafter haften nur beschränkt.

Anstatt eine GmbH als Eigentümerin für eine Immobilie vorzusehen, kann auch eine GmbH & Co KG-Konstruktion eingesetzt werden. Hat der bisherige Eigentümer vor Erwerb der Immobilie eine ent-

sprechende Struktur aufgesetzt, profitiert der Käufer beim Share Deal auch im Hinblick auf die Abschreibung (in der oben stehenden Tabelle wird der Erwerb einer immobilienbesitzenden GmbH mit einer immobilienbesitzenden GmbH & Co KG verglichen). Der Share Deal einer GmbH & Co KG vereint Vorteile des Asset Deals und des Share Deals – die grunderwerbsteuerlichen Gestaltungsspielräume bleiben erhalten (wobei hier Besonderheiten im Vergleich zur Übertragung von Kapitalgesellschaftsanteilen zu beachten sind), ebenso das umsatzsteuerliche Errichterprivileg. Hinzu kommt, dass der Erwerber die stillen Reserven – den Unterschied zwischen fortgeführtem Wert des Verkäufers und dem Marktwert der Immobilie – steuerlich im Rahmen der Abschreibung geltend machen kann.

FAZIT

Der Share Deal sollte bei jeder Transaktion als mögliche Alternative zum Asset Deal in Betracht gezogen werden. Zwar verursacht der Share Deal höhere Transaktionskosten bei der Due Diligence, ist dafür aber meist einfacher zu strukturieren und bietet steuerliche Vorteile – allerdings vor allem für den Käufer. Gerade in der aktuellen Zeit hoher Zinsen kann der Share Deal auch aus nichtsteuerlichen Gründen interessant sein. Bestehende Finanzierungen in der immobilienbesitzenden Gesellschaft können möglicherweise übernommen werden – inklusive günstiger Zinssätze. ■



Florian Schmidl, Geschäftsführer Mazars Austria

ÜBER MAZARS AUSTRIA

➤ Mazars Austria ist eine der größten Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungskanzleien in Österreich mit Standorten in Wien und Krems. Das Unternehmen wächst stetig und hat derzeit elf Partner*innen und mehr als 220 Mitarbeiter*innen. Mazars Austria ist eingebunden in eine internationale Partnerschaft mit 47.000 Mitarbeiter*innen in über 90 Ländern. Damit ist die Kanzlei ein starker Partner für Unternehmen jeder Größe und aus allen Branchen. Mazars Austria ist Mitglied der Science Based Targets initiative (SBTi) sowie des Global Compact der Vereinten Nationen.

➤ Weitere Informationen: www.mazars.at

WIR BAUEN MIT HOLZ, BETON UND DATEN.



Denn die Baustelle der Zukunft
ist digital. Das zeigen wir in
zahlreichen Innovationsprojekten.

STRABAG
WORK ON PROGRESS

GEMEINSAM BAUPROJEKTE MIT ZUKUNFT GESTALTEN.

Synergien innovativ nutzen. Projekte erfolgreich umsetzen.
Entdecken Sie, wie wir Partnerschaften neu definieren und
gemeinsam die Bauwelt verändern.



SWIETELSKY

Pumpspeicherkraftwerk Kühtai
© SWIETELSKY

www.swietelsky.at