

Der Umgang mit den Vertragsgrundlagen

Faustregeln gegen die Ungewissheit

lic. iur. Christian Bär, LL.M.

Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht

Schärer Rechtsanwälte, Aarau

Inhalt

1. Fragestellung
2. Ausgangslage
3. Lösungsansätze
4. Faustregeln
5. Übrigens
6. Schluss

1. Fragestellung:

Wie muss ich als **Baupraktiker** mit den **Vertragsgrundlagen** (= Vertragsurkunde und übrige Bestandteile des Vertrages) umgehen, damit ich **Bauprozesse** möglichst **vermeiden** kann?

2. Ausgangslage:

Referat von Dr. Meinrad Vetter:

Häufige Ursachen von Bauprozessen sind **unklare Vertragsgrundlagen**.

Dazu kommt beim Bauen:

- Bauen ist ein **komplexer Vorgang**.
- Der Umgang mit den Vertragsgrundlagen ist eine **anspruchsvolle Aufgabe**.
- Die **Zukunft** ist fundamental **ungewiss**.

2. Ausgangslage:

Werkverträge und Planerverträge sind offenbar **gefährliche Verträge:**

"Dies ist ein Werkvertrag. Zu Risiken und Nebenwirkungen lesen Sie (...) oder Fragen Sie (...)."

3. Lösungsansätze:

Der "moderne" Ansatz:

*"Wenn etwas schiefgeht, erzählt man uns, künftige Krisen liessen sich durch **bessere Technik, mehr Gesetze oder aufwendigere Bürokratie** verhindern."*

Gerd Gigerenzer

3. Lösungsansätze:

Der Ansatz "Weniger ist mehr":

Positive Fehlerkultur:

Irren ist menschlich. Keine Angst vor Fehlern. Lernen aus Fehlern.

Faustregeln gegen die Ungewissheit:

"Um gute Entscheidungen in einer ungewissen Welt zu treffen, müssen wir einen Teil der Informationen ausser Acht lassen, und genau dies geschieht bei der Anwendung von Faustregeln."

Gerd Gigerenzer

4. Faustregeln:

Vor dem Abschluss des Vertrages:

- Klare Vorstellung haben, **was ich (nicht) will** (Definition des Werkes).
- Klare Vorstellung haben, **wen ich (nicht) will** (Vertragspartner).
- Umfang und Grenzen der **eigenen Fachkompetenz** selbstkritisch beurteilen (Unterstützung durch Dritte).
- Achtung **Planungsirrtum**: Systematisches Überschätzen von Vorteilen und Nutzen, systematisches Unterschätzen von Bauzeit, Kosten und Risiken des Bauprojekts (**ehrlich** mit sich selber sein).
- **Vertragsentstehungsgeschichte** in Schriftform sauber und vollständig dokumentieren und aufbewahren (Entwürfe, Korrespondenz).

4. Faustregeln:

Für die Vertragsurkunde und die übrigen Bestandteile des Vertrages:

- **Fairness**, fairer Ausgleich der Interessen (Motivation zur Vertragstreue).
- **Achtung Mustervorlagen**: Selber und kritisch durchdenken. Passen sie wirklich? Wie müssen sie angepasst werden? (nur vereinbaren, was wirklich gewollt ist)
- **Gesamtkonzept** von Vertragsurkunde und den übrigen Bestandteilen des Vertrages selber und kritisch **durchdenken** und **Hierarchie** klar und vollständig **regeln** (keine Widersprüche).

4. Faustregeln:

Für die Vertragsurkunde und die übrigen Bestandteile des Vertrages:

- **Werk** klar und vollständig **definieren**: funktionale Leistungsbeschreibung eher gefährlich, Leistungsverzeichnis, Vollständigkeitsklausel (Vermeiden von Nachträgen).
- **Vergütung** klar und vollständig **definieren**: Festpreise, Regiepreise eher gefährlich, Zahlungsmodalitäten (Vermeiden von Mehrvergütungen).
- **Fristen und Termine** klar und vollständig **definieren**: unverbindliche Bauprogramme, verbindliche Festlegungen im Werkvertrag, Verzugsfolgen, Konventionalstrafe (Klärung der Bauzeit).

4. Faustregeln:

Für die Vertragsurkunde und die übrigen Bestandteile des Vertrages:

- **Mängelhaftung** klar und vollständig **festlegen**: Begriff des Mangels, Mängelrechte, Verwirkung, Verjährung (Sicherung der Gewährleistung).
- Klar und vollständig **festlegen**, welche **Normen** vereinbart werden: SIA, VSS, SN EN, sonstige (Festlegung der Massstäbe).
- **Änderungswesen** klar und vollständig **festlegen**: Bestellungsänderungen, Anpassungen der Vergütung, Anpassungen von Fristen und Terminen (Nachträge, Mehrvergütungen und Bauzeit im Griff haben).

4. Faustregeln:

Für die Vertragsurkunde und die übrigen Bestandteile des Vertrages:

- **Anwendbares Recht** und **Gerichtsstand** festlegen (Klärung des Rechtsweges).
- Zur Gegenprobe das **4-Augen-Prinzip** anwenden: Wenn die Vertragsgrundlagen und das Gesamtkonzept für einen Dritten nicht (auf Anhieb) verständlich sind, besteht Klärungsbedarf.

4. Faustregeln:

Nach dem Abschluss des Vertrages:

- **Umsetzung** des Vertrages **überwachen**: Leistungen, Zahlungen, Bauzeit (Probleme vermeiden oder rechtzeitig erkennen).
- **Anpassungen** und **Änderungen des Vertrages** in Schriftform sauber und vollständig **nachführen**: Bestellungsänderungen, Anpassungen der Vergütung, Anpassungen von Fristen und Terminen (Nachträge, Mehrvergütungen und Bauzeit im Griff haben).
- Erkannte **Probleme sofort** auf den Tisch legen und **klären**: keine Verlagerung auf den Streitfall.

5. Übrigens:

Noch ein Wort zu Building Information Modeling (BIM):

- **Sachliche** und **nüchterne Betrachtung**: Die Qualität der Informatikleistung kann nicht grösser sein als die Qualität der Programme, der eingespeisten Daten und der Arbeit der bedienenden Personen.
- BIM ändert nichts an der Aufgabe und Verantwortung, das **Gesamtkonzept** von Vertragsurkunde und den übrigen Bestandteilen des Vertrages selber und kritisch **durchzudenken** und die **Hierarchie** klar und vollständig zu **regeln**.

5. Übrigens:

Noch ein Wort zu Baupraktikern und Juristen:

- Gegenseitige **Vorurteile**: Juristen sehen nur rechtliche Probleme und machen alles furchtbar mühsam und kompliziert. Baupraktiker blenden rechtliche Fragen völlig aus und befördern damit Unklarheiten, Streitigkeiten und Bauprozesse.
- Aber: **Gemeinsam schaffen Baupraktiker und Juristen (fast) alles!**

6. Schluss:

Ich schliesse den Kreis:

Der Ansatz "Weniger ist mehr" basiert auf:

- **Positiver Fehlerkultur** und
- **Faustregeln** gegen die **Ungewissheit**.

Es gilt daher im besten Sinn des Wortes:

"Wir irren uns empor."

Marianne Gronemeyer



Ich bedanke mich herzlich für Ihre Aufmerksamkeit!

Christian Bär