



Schärer
Rechtsanwälte

Werkverträge: Wir irren uns empor

Mit Faustregeln und positiver Fehlerkultur gegen die Ungewissheit

lic. iur. Christian Bär, Rechtsanwalt, LL.M.
Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht



Inhalt

1. Anfang
2. Gewissheit und Ungewissheit
3. Kanadagänse und ein Tower
4. Faustregeln und Fehlerkulturen
5. Lehren für die Gestaltung von Werkverträgen
6. Schluss

1. Anfang

Fragen:

- Wer von Ihnen hat heute einen gröberen Fehler gemacht?
- Wie fühlen Sie sich, wenn Sie einen Fehler gemacht haben?

2. Gewissheit und Ungewissheit

- Wir alle haben das Bedürfnis nach Gewissheit.
- Aber: Gewissheit ist eine Illusion!
- Benjamin Franklin: «In dieser Welt ist nichts gewiss ausser dem Tod und den Steuern.»
- Bauen ist ein komplexer Vorgang. Die Ausgestaltung des Werkvertrages ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Auch beim Bauen ist die Welt fundamental ungewiss.
- Frage: Wie komme ich in einer ungewissen Welt zu einem möglichst guten Werkvertrag?

3. Kanadagänse und ein Tower

- Kennen Sie Jeffrey Skiles?
- Kennen Sie Chesley Sullenberger?
- Die beiden haben nach einer einzigen Faustregel gehandelt: «Fixiere den Tower: Wenn der Tower in der Cockpitscheibe aufsteigt, schaffst Du es nicht zurück zum Flughafen.»
- Die beiden haben alle anderen Informationen einfach ausser Acht gelassen!

4. Faustregeln und Fehlerkulturen

- Frage: Wie fälle ich in einer ungewissen Welt möglichst gute Entscheidungen?

4.1. Unser Umgang mit Ungewissheit:

- Für ein komplexes Problem suchen wir eine komplexe Lösung: Mehr Technik, mehr Gesetze, mehr Bürokratie.
- Wenn das nicht klappt, suchen wir nach einer noch komplexeren Lösung: Noch mehr Technik, noch mehr Gesetze, noch mehr Bürokratie.
- Macht das Sinn?

4. Faustregeln und Fehlerkulturen

4.2 Unser Umgang mit Fehlern:

- Wir haben Angst, Fehler zu machen.
- Wir tun alles, um einen Fehler zu verbergen.
- Aus Angst vor Haftung und Prozessen fällen wir keine Entscheidungen mehr oder nur noch defensive Entscheidungen, um uns für den Fall des Misserfolges abzusichern.
- Macht das Sinn?

4. Faustregeln und Fehlerkulturen

4.3 Faustregeln gegen die Ungewissheit:

- Für ein komplexes Problem suchen wir eine einfache Lösung: Wir konzentrieren uns auf wenige wichtige Informationen (= Faustregeln) und lassen alle anderen Informationen einfach ausser Acht!
- Albert Einstein: «Es geht darum, alles so einfach wie möglich zu machen, aber nicht einfacher.»
- Denn: In einer ungewissen Welt sind komplexe Lösungen, die auf mehr Informationen setzen, häufig schlechter als Lösungen, die sich auf wenige wichtige Informationen stützen.

4. Faustregeln und Fehlerkulturen

4.4 Positive Fehlerkultur:

- Irren ist menschlich. Jede(r) macht Fehler.
- Es ist keine Schande, Fehler zu machen, solange man daraus lernt (= positive Fehler).
- Aus Fehlern wird man klug: Ohne Fehler gibt es kein Lernen, keinen Fortschritt, keine Kreativität und keine Innovation (= positive Fehlerkultur)!

5. Lehren für die Gestaltung von Werkverträgen

Werkverträge: Wir irren uns empor.

Mit Faustregeln und positiver Fehlerkultur gegen die Ungewissheit:

Im Werkvertrag

- sind insbesondere folgende Kernpunkte
(= Faustregeln)
- unter Berücksichtigung früherer Fehler
(= positive Fehlerkultur)

einfach und klar zu regeln:

5. Lehren für die Gestaltung von Werkverträgen

1. Parteien (Besteller, Unternehmer, Subunternehmer),
2. Vertragsbestandteile (Rangfolge bei Widersprüchen),
3. Werk (Leistungsverzeichnis, Vollständigkeitsklausel),
4. Vergütung (Festpreise, Regiepreise, Kostendach),
5. Fristen und Termine (Bauprogramme, Verzug),
6. Mängelhaftung (Rechte, Verwirkung, Verjährung),
7. Normen (SIA, AGB),
8. Änderungswesen (Werk, Vergütung, Fristen und Termine),
9. Anwendbares Recht (Wahlmöglichkeiten),
10. Gerichtsstand (Wahlmöglichkeiten).

5. Lehren für die Gestaltung von Werkverträgen:

Dazu noch folgende Stichworte:

Achtung:

- Fairness (Sind beide Seiten zur Vertragstreue motiviert?),
- Fachkompetenz (Brauche ich Hilfe?),
- Planungsirrtum (Bin ich realistisch genug?),
- Mustervorlagen (Passen sie auf mein Projekt?),
- Nachführen des Vertrages (Was haben wir geändert?).

6. Schluss

Literaturhinweis:

Gerd Gigerenzer, Risk Savvy. How to Make Good Decisions, Penguin, New York 2013

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit!