

Abwicklung von Werkverträgen bei Bauarbeiten nach der Norm SIA 118

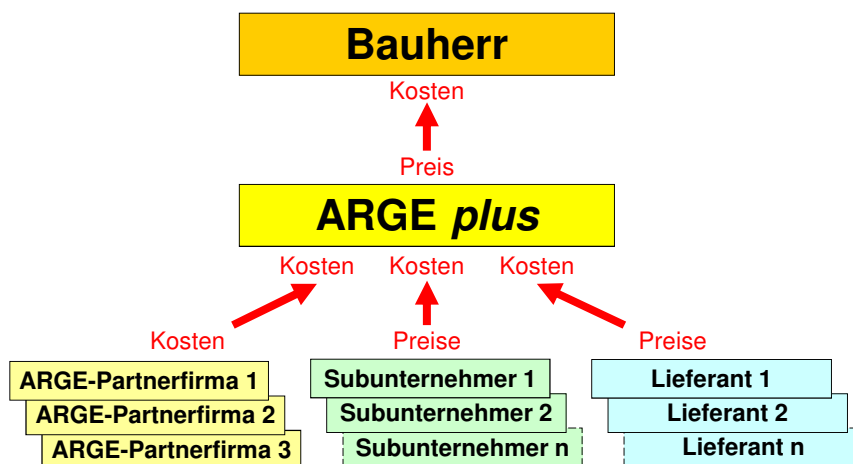
Ziel des Referates ist, die Zusammenarbeit der an einer Baumassnahme Beteiligten zu versachlichen.

Weniger Emotionen mehr Sachlichkeit.

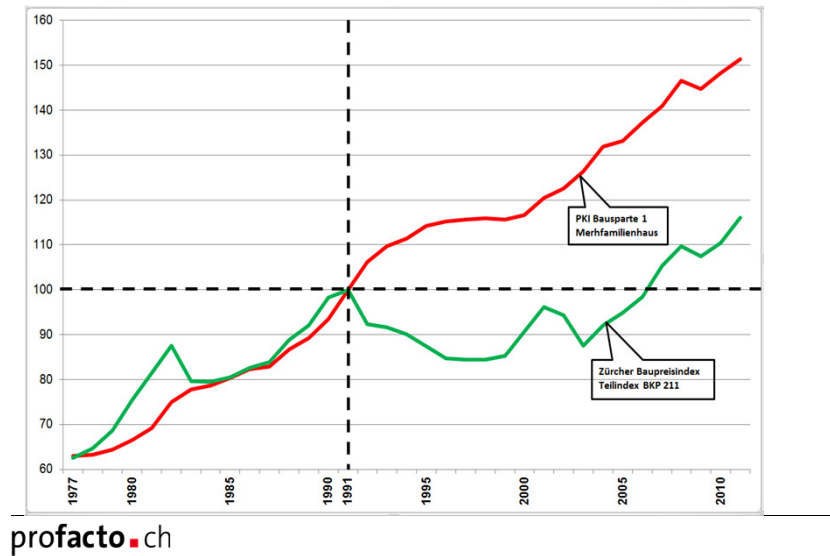
Referent: **Jörg Bucher, dipl. Baumeister**
profacto.ch GmbH, Ingenieurbüro für Baubetrieb
Altenbergstrasse 30a, 3013 Bern
www.profacto.ch

Begriffe (1)

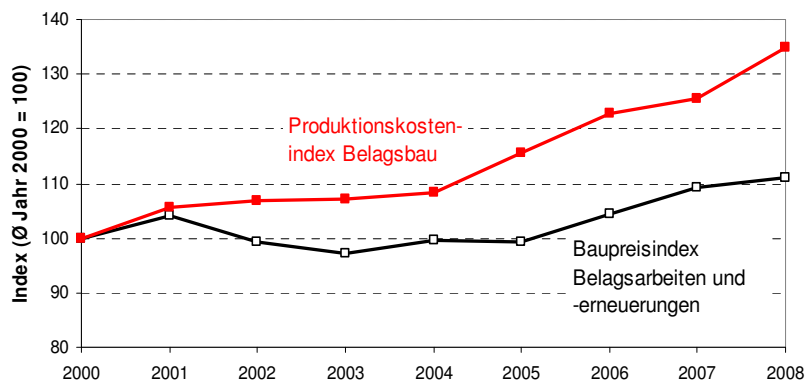
Kosten \neq Preise



Kosten und Preise im Hochbau seit 1977



Kosten und Preise im Strassenbau seit 2000



Quellen: BFS und SBV

profacto.ch

Begriffe (1):

Bau-Soll

KAPELLMANN / SCHIFFERS: „Vergütung Nachträge und Behinderungsfolgen beim Bauvertrag“, 6. Auflage, Mönchengladbach 2011, Rz 100

„Bausoll ist die durch den Bauvertrag nach Bauinhalt (was ist zu bauen?) und – ggf. – nach Bauumständen (wie ist zu bauen?) näher bestimmte Leistung des Auftragnehmers zur Erreichung des durch die Leistungsbeschreibung definierten werkvertraglich geschuldeten Erfolgs.“

§ 3.8 der ÖNORM B2110:

„Alle Leistungen des Auftragnehmers (AN), die durch den Vertrag, z. B. bestehend aus Leistungsverzeichnis, Plänen, Baubeschreibung, technischen und rechtlichen Vertragsbedingungen unter den daraus abzuleitenden, objektiv zu erwartenden Umständen der Leistungserbringung, festgelegt werden.“

Begriffe (2):

Externes Bau-Soll

Das Bau-Soll welches explizit aus dem Vertrag (oder der Ausschreibung) hervorgeht.

[Beispielsweise: Aushub für V-Graben maschinell, Tiefe m 0-3.0, m3 500]

Internes Bau-Soll

Alle Annahmen die der Unternehmer für seine Preisgestaltung (mit einer rudimentären AVOR) und während der Ausführung (mit ständiger AVOR) trifft:

- Ausführung mit Hydraulikbagger 16 to, auf Raupen, Tieflöffel
- Ausführung in einer Arbeitsetappe
- Zufahrt mit 5-Achser in den Schwenkbereich ohne Einschränkungen.

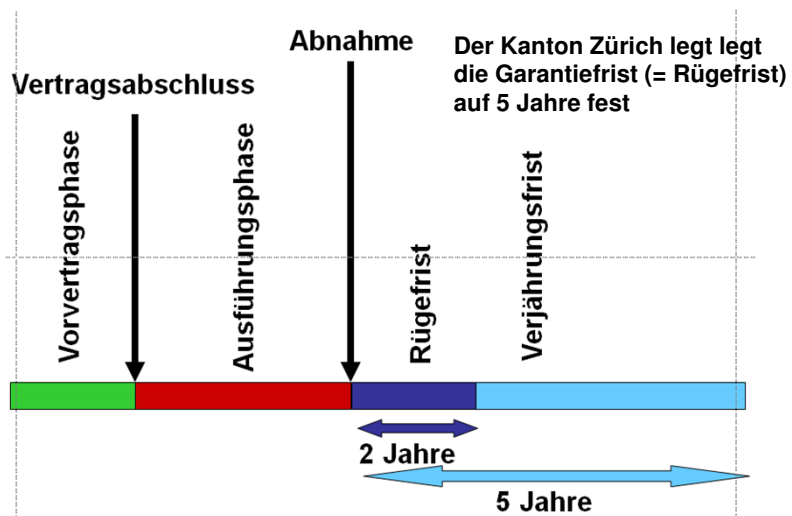
Begriffe (3):

Bau-Ist

KAPELLMANN / SCHIFFERS: „Vergütung Nachträge und Behinderungsfolgen beim Bauvertrag“, 6. Auflage, Mönchengladbach 2011, Rz 100

„Das Bauist ist der entsprechende Sachverhalt, aber nicht, wie er laut Vertrag sein soll, sondern so, wie er tatsächlich auftritt bzw. für die endgültige Ausführung vorgegeben ist.“

Begriffe (4): Vertragsphasen



Arbeitsthese:

**Den perfekten Werkvertrag
zum Bauen gibt es nicht!**

Der perfekte Bauvertrag wäre:

BAU-IST = BAU-SOLL

Anzustreben ist

BAU-IST \approx BAU-SOLL

Für die verbleibenden Abweichungen

KLARE SPIELREGELN

Diese Spielregeln finden sich:

Im Werkvertrag, bestehend aus:

- der Werkvertragsurkunde
- den Vertragsbeilagen, bestehend aus:
 - dem Angebot des AN mit allen Beilagen
 - den Ausschreibungsunterlagen wie:
 - den Besonderen Bestimmungen
 - dem Leistungsverzeichnis
 - den Plänen usw.
 - den Allgemeinen Bestimmungen wie:
 - Norm SIA118
 - Normen SIA118/xxx (ABB's)
 - usw.

Ausschreibungsphase (1):

Mit der Ausschreibung muss der Bauherr den Bietern alle notwendigen Angaben machen, so dass sich diese ein Bild über die ausgeschriebene Baumassnahme machen können.

Die Ausschreibung muss übersichtlich und vollständig sein.

Das Bau-Soll muss klar sein!

Lücken ergänzt der Bieter mit seinem **internen Bau-Soll**

Ausschreibungsphase (2):

**Die Ausschreibung setzt ein hinreichend
klares Projekt voraus!**

[Art. 5 Abs. 1 Norm SIA118.]

Rollende Planung = grollende Abrechnung!

Ausführungsphase (1):

Art. 84 Norm SIA 118 räumt dem Bauherrn ein einseitiges und weitgehendes Recht ein seine Bestellung zu ändern. [Änderung Bau-Soll]

Der Bauherr kann durch Weisungen und Änderung von Plänen vom Unternehmer verlangen, dass dieser:

- Arbeiten auf andere Art als vereinbart
- in grösseren oder kleineren Mengen
- oder überhaupt nicht ausführt
- auch nicht vorgesehene Leistungen ausführen muss.

Dies allerdings nur unter der Voraussetzung, dass dadurch der Gesamtcharakter des Werkes unberührt bleibt.

Ausführungsphase (2):

Art. 85 bis 91 Norm SIA 118 regeln, wie der Bauherr dem Unternehmer die Folgen seiner Bestellungenänderungen ausgleichen muss.

Auch mit den Bestellungenänderungen muss der Vertrag im «Gleichgewicht» bleiben!

- Art. 85 Rechtzeitige Bekanntgabe der Änderung und der Pläne
- Art. 86 Veränderte Mengen (20 % Klausel) [wird vom Kt. Zürich geändert]
- Art. 87 Höhe der Nachtragspreise
- Art. 88 Folgen für die Baustelleneinrichtungen
- Art. 90 Ansprüche auf Fristerstreckung
- Art. 91 Grundstücke und Rechte

Ausführungsphase (3):

Veränderte Ausführungsvoraussetzungen

Das Ausführen von umschriebenen Leistung **unter veränderten Ausführungsvoraussetzungen** sind ebenfalls Bestellungenänderungen.

Das heisst, es gibt auch Nachtragspreise für vertraglich vereinbarte Leistungen.

Die Ausführungsvoraussetzungen verändern sich beispielsweise, wenn das Bau-Ist vom **internen Bau-Soll** abweicht.

Ausführungsphase (4):

Begründung eines Mehrvergütungsanspruches (Nachtrages)

- 1 Bau-Soll
- 2 Bau-Ist
- 3 Änderung zwischen Bau-Soll und Bau-Ist
- 4 Anspruchsgrundlage

(Bestellungsänderung nach Art. 84 SIA118 / mangelhafte Angabe in der Ausschreibung nach Art. 58 Abs. 2 SIA118)

- 5 Forderung
 - a) Nachtragspreise
 - b) Fristerstreckung
 - c) Anpassung der Installationsglobale

sinnvoll ist, bei grösseren Nachträgen nach Pt. 4 das Nachtragsbegehren dem Grunde nach zu bereinigen und erst anschliessend die Forderung zu behandeln.

Ausführungsphase (5):

Bestimmen von Nachtragspreisen (1)

Grundsätzlich gilt Preisfortschreibung nach dem Grundsatz:

Guter Preis bleibt guter Preis, schlechter Preis bleibt schlechter Preis!

Dieser Grundsatz ergibt sich, aus Art. 87 Abs. 2 SIA:

Ähnlichste vertragliche Leistung unter Berücksichtigung des Unterschiedes zwischen dieser und der erforderlichen Leistung.

Nachtragspreise basieren auf Vertragspreisen. Ob deren Höhe üblich, marktconform oder auskömmlich ist, spielt keine Rolle.

Ausführungsphase (6):

Bestimmen von Nachtragspreisen (4)

Empfehlung an die Unternehmer:

Machen Sie sich die Mühe und bauen Sie Ihre Mehrkostenforderungen so auf, wie in Folie 17 gezeigt: [1 Bau-Soll / 2 Bau-Ist / 3 Abweichung / 4 Anspruchsgrundlage / 5 Forderung in CHF, AT und Inst.].

Empfehlung an die Bauherrschaft und deren Beauftragte:

Beurteilen Sie Nachtragsforderungen nicht nach der Höhe der Nachtragspreise, sondern nur nach dem Weg wie diese zustande kamen. Als Ingenieure dürfte Ihnen der logische Aufbau nicht fremd sein.

Ausführungsphase (7):

Fristen / Bauablauf (1)

Das Bauprogramm, welches der Unternehmer (mit dem Angebot) abgibt, ist nur ein ungefährer Arbeitsplan. Beide Parteien können daraus nur Rechte ableiten, wenn das die **Vertragsurkunde** vorsieht.

Das Bauprogramm entbindet den Unternehmer nicht vor der Einhaltung der vertraglichen Fristen.

Der Unternehmer darf schneller als geplant arbeiten. Er kann damit von seinem Bauprogramm abweichen.

Der Bauherr muss dann, wenn es für ihn zumutbar ist, die Ausführungsunterlagen schneller liefern.

Ausführungsphase (8):

Fristen / Bauablauf (2)

Der Unternehmer darf, natürlich nur im Rahmen des externen **Bau-Soll** einen gewählten Bauablauf umstellen (er darf klüger werden). Der Bauherr muss dann, soweit es für ihn zumutbar ist, die Arbeitsunterlagen entsprechend liefern.

Das Beststellungsänderungsrecht (Art. 84 SIA118) räumt dem Bauherrn kein Recht ein in den Arbeitsablauf des Unternehmers einzugreifen. Macht er dies trotzdem, **können** sich die Ausführungsvoraussetzungen für den Leistungen des Unternehmers ändern.

Der Bauherr darf, als Beststellungsänderung, keine Beschleunigungsmassnahmen anordnen, will er, dass der Unternehmer beschleunigt, müssen sich die Parteien über die Entschädigung einigen.

Ausführungsphase (9):

Mitwirkungspflichten des Bauherrn

Die Norm SIA118 weist dem Bauherrn etliche Mitwirkungspflichten (sogenannte Nebenpflichten oder Obliegenheiten) zu, beispielsweise:

- Das rechtzeitige zur Verfügung stellen des Bauplatzes
- Das rechtzeitige zur Verfügung stellen der Pläne und Ausführungsunterlagen (unter Berücksichtigung einer angemessenen Vorbereitungszeit)
- Die Koordination der Nebenunternehmer
- Die fristgerechte Prüfung der Rechnungen

Verletzt der Bauherr solche Mitwirkungspflichten und entsteht dem Unternehmer dadurch Mehraufwand, muss ihm der Bauherr diesen Mehraufwand ausgleichen (cost plus fee). **Ausgleich von Mehraufwand hat nichts mit Vertragspreisen zu tun.**

Beispiel 1

Bausoll: 6'000 to Walzasphalt ACT 22 N

Bauist: 6'000 to Walzasphalt ACT 22 L

Anspruchsgrundlage: Beststellungsänderung.

Forderung: Nachtragspreis (+ oder -) für 6'000 to ACT L
(6'000 to ACT N entfallen.)

Beispiel 2 (1)

Bausoll: 6'000 to Walzasphalt ACT 22 N
3 Installationen / Einbauetappen

Bauist: 7'000 to Walzasphalt ACT 22 N
8 Installationen / Einbauetappen

Eine schlichte Mengenänderung. Die Vergütung ergibt sich aus dem Mehrausmass.

Aber ist das Alles?

Beispiel 2 (2)

Der Unternehmer ist bei seiner Preisgestaltung in guten Treuen davon ausgegangen, dass er pro Einbaustage im Mittel 2'000 to einbauen kann (**Bau-Soll**).

Beim **Bau-Ist** sind es im Mittel nur noch 875 to. Dies hat folgende Auswirkungen:

- Kleinere Einbauleistung ► höherer Leistungswert/to ► Nachtragspreis (Bestellungsänderung durch veränderte Ausführungsvoraussetzungen /mangelhafte Angaben in der Ausschreibung).
- Anspruch auf Fristerstreckung (Art. 90 SIA 118) ► was wiederum zu einer Anpassung der Inst.-Globale führt (Art. 88 SIA118).

Beispiel 3 (1)

Bausoll: 6'000 to Walzasphalt ACT 22 N
Geplante Einbauzeit Mai

Bauist: 6'000 to Walzasphalt ACT 22 N
Einbauzeit Juli/August

Was ist, wenn der Unternehmer seine Ressourcen für Belagseinbau auf anderen Baustellen bis Ende September bereits eingesetzt hat?

Beispiel 3 (2)

Der Bauherr ist nach der Norm SIA 118 zu Bestellungsänderungen berechtigt (Art. 84 ff). Er ist dagegen nicht berechtigt in den Arbeitsplan des Unternehmers einzugreifen. Erfolgt die Verschiebung des Belageinbaus von Mai auf Juli/August durch eine Disposition des Bauherrn, d. h. ist sie nicht vom Unternehmer verursacht, weicht der Bauherr vom Vertrag ab.

Das **kann** folgende Auswirkungen haben:

Beispiel 3 (3)

Der Unternehmer hat seine Ressourcen (Personal und Geräte) für die vertraglich vereinbarte Einbauzeit fest eingeplant. Erfolgt die Verschiebung kurzfristig, kann er **möglicherweise** diese Ressourcen nicht mehr produktiv einsetzen. In diesem Fall entsteht ihm ein Schaden.

Beispiel 3 (4)

Wenn der Unternehmer im Juli/August keine Zeit hat, wird der Bauherr bis im September warten müssen.

Ist ein Zuwarten nicht möglich, kann der Unternehmer eventuell zusätzliche Ressourcen von Dritten beschaffen. Ist dies mit einem Mehraufwand verbunden, ist ihm dieser auszugleichen. Andernfalls wartet der Bauherr halt bis im September.

Beispiel 4 (1)

Bausoll: 6'000 to Walzasphalt ACT 22 N
Geplante Einbauzeit Mai
Rabatt: 8 %, Skonto 2 %
Festpreis bis Bauende (keine Teuerung)

Bauist: 6'000 to Walzasphalt ACT 22 N
Einbauzeit Juli/August

Was ist, wenn sich auf den 1.07., bedingt durch die stark gestiegenen Erdölpreise, die Beschaffungskosten für Belag um CHF 15.00/Tonne erhöht haben?

Beispiel 4 (2)

Durch den Annahmeverzug des Bauherrn entsteht dem Unternehmer Mehraufwand (Höhere Beschaffungskosten.) Dieser ist ihm auszugleichen.

Da es sich nicht um die Vergütung einer vertraglich vereinbarten Leistung handelt, sondern um eine Aufwandentschädigung, muss der vertraglich vereinbarte Rabatt nicht gewährt werden. Der Skontoabzug ist zulässig, wenn innerhalb der Frist bezahlt wird.

Mängelrechte des Bauherrn (1)

Ein Mangel ist eine Abweichung vom Vertrag.

Damit ist klar, dass es auch bei den Mängelrechten als Erstes darum geht, das **Bau-Soll** festzustellen.

Der Unternehmer haftet für Mängel und zwar unabhängig von einem Verschulden.

Während der 2-jährigen Rügefrist kann der Bauherr einen Mangel jederzeit rügen. Die Beweislast, dass er nicht vom Vertrag abgewichen ist (und damit nicht mangelhaft geleistet hat) liegt beim Unternehmer (Beweislastumkehr).

Nach Ablauf der Rügefrist bis zum Ende der Verjährungsfrist muss ein Mangel unverzüglich gerügt werden (max. eine Woche), sonst sind die Mängelrechte verwirkt. Die Beweislast liegt beim Bauherrn.

Mängelrechte des Bauherrn (2)

Der Bauherr muss dem Unternehmer als erstes immer das Recht einräumen seine mangelhafte Arbeit nachzubessern. Nur wenn der Unternehmer nicht nachbessert, kann der Bauherr Minderwert geltend machen.

Die SIA 118 regelt in den Art. 165 bis 180 die Mängelhaftung für Mängel die bei der Werkprüfung (Abnahme) oder während der Rüge- und Verjährungsfrist entdeckt werden.

Bei mangelhafte Arbeiten, die der Bauherr während der Bauausführung rügt, kennt die SIA118 keine Regelungen. Es gilt Art. 366 Abs. 2 OR:

Lässt sich während der Ausführung des Werkes eine mangelhafte oder sonst vertragswidrige Erstellung durch Verschulden des Unternehmers bestimmt voraussehen, so kann ihm der Besteller eine angemessene Frist zur Abhilfe ansetzen oder ansetzen lassen, mit der Androhung, dass im Unterlassungsfalle die Verbesserung oder die Fortführung des Werkes auf Gefahr und Kosten des Unternehmers einem Dritten übertragen werde.

Und wie geht man mit diesen Problemen um?

Baustellenentscheidungsweg (1)

Vereinbaren Sie bereits beim Baustart (vor den ersten Diskussionen) einen «Baustellenentscheidungsweg» mit 2 bis 3 Eskalationsstufen:

1. Bauführer <> örtlicher Bauleiter
2. Abteilungsleiter <> Oberbauleiter
3. Chefgespräch = Unternehmer <> Bauherr

Und wie geht man mit diesen Problemen um?

Baustellenentscheidungsweg (2)

Die Teilnehmer müssen über die notwendige Entscheidungskompetenz verfügen.

Beide Parteien (in der Regel der Unternehmer) bringen ihre Ansprüche «auf den Tisch», sobald sie diese erkennen! Möglicherweise nur im Grundsatz, da die Höhe noch nicht bekannt ist.

Und wie geht man mit diesen Problemen um?

Baustellenentscheidungsweg (3)

Für jede Stufe gilt eine Zeitlimite (z. B. 3 Wochen), nachher geht der Fall «automatisch» zur nächsten Stufe.

Können sich auch die Chefs nicht einigen, führt eine aussergerichtliche Schlichtung durch einen oder drei neutrale Persönlichkeiten meistens zu einem Ergebnis.