

EDITORIAL

Störungen bei Großbauvorhaben

Dass die verspätete Fertigstellung des Flughafens BBI oder der Elbphilharmonie in Hamburg teuer wird, ist allgemein bekannt. Welche Bedeutung dabei den Mehrkostenansprüchen der beteiligten Firmen wegen Störungen des Bauablaufes zukommt und wie derartige Ansprüche am besten dokumentiert und durchgesetzt werden, werden wir in unserem nächsten Unternehmergespräch am 07.11.2012 erläutern. Sehen Sie dazu auch das In-

Rechtsanwalt
Dr. Ulrich
Dieckert



terview mit unserem Referenten Prof. Dr. Wotschke auf Seite 8.

Ansonsten haben wir wieder die aus unserer Sicht wichtigsten Entscheidungen aus der aktuellen Rechtsprechung kommentiert. Besonders hinweisen dürfen wir dabei auf eine aktuelle Entscheidung des BGH zur Geltendmachung von Nachträgen in Abschlagsrechnungen (Seite 1). Für das Vergaberecht sind die Entscheidungen des OLG München zur sog. „Eignungsleihe“ von Bedeutung (Seite 2).

Schließlich dürfen wir auf unser aktuelles Seminarprogramm (Seite 7) verweisen.

AUS DEM INHALT:

Seminarangebot
4. Quartal 2012 **Seite 7**

Interview zu Behinderungsfolgen
bei Großbauvorhaben
mit Prof. Dr. Wotschke **Seite 8**

DIE WICHTIGSTEN ENTSCHEIDUNGEN DES LETZTEN QUARTALS

Geltendmachung von Nachträgen in Abschlagsrechnungen

Der Auftragnehmer ist berechtigt, auch dann Abschlagszahlungen für eine vom Auftraggeber geforderte zusätzliche Leistung unter den Voraussetzungen des § 16 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B zu fordern, wenn eine Einigung über deren Vergütung nicht stattgefunden hat.

BGH, Beschluss vom 24.05.2012

Ein Auftragnehmer (AN) verlangt vom Auftraggeber (AG) Verzugszinsen, weil dieser Abschlagsrechnungen trotz Fälligkeit und Ablauf einer Nachfrist nicht bezahlt hat. In den Abschlagsrechnungen ging es um zusätzliche Leistungen, deren Ausführung der AG angeordnet hat. Der AG verweist darauf, dass er bei Nachtragsleistungen ein Prüfungsverfahren praktiziere, das erhebliche Zeit in Anspruch nehme. Erst nach Abschluss dieses Verfahrens werden die aus Sicht des AG berechtigten Forderungen beglichen. Zuvor werden nach dem Ergebnis einer Vorprüfung lediglich prozentuale Abschläge auf die Forderungen vergütet. Damit ist der AN nicht einverstanden und macht Verzugszinsen geltend.

DIE ENTSCHEIDUNG DES GERICHTS

Bereits das OLG Frankfurt hat dem Anspruch stattgegeben. Der BGH hat diese Rechtsauffassung bestätigt. Zur Begründung führt er aus, dass der Anspruch auf Vergütung einer Zusatzleistung bereits dann entsteht, wenn der AG eine entsprechende Anordnung erteilt hat und die Leistungen ordnungsgemäß ausgeführt worden sind. Das Entstehen des Anspruchs hängt nicht davon ab, dass die Parteien vor Beginn der Ausführung eine Vergütung vereinbart haben. Die aufgrund der Anordnung des AG erbrachte zusätzliche Leistung kann deshalb ungeachtet des Umstandes, dass eine Einigung über die Vergütung noch aussteht, im Wege von Abschlagsrechnungen verlangt werden. Der BGH stellt unmissverständlich klar, dass ein kompliziertes und langwieriges internes Prüfungsverfahren des AG daran nichts ändern kann.

Der BGH weist ferner darauf hin, dass ein AG nicht berechtigt ist, eine Abschlagszahlung allein deshalb zu verweigern, weil er die Forderung für überhöht hält oder die Forderung tatsächlich überhöht ist. Solange die Abrechnung prüfbar ist, muss er nach einer entsprechenden Prüfung innerhalb der Fälligkeitsfrist jedenfalls das unstreitige Guthaben auszahlen.

HINWEIS FÜR DIE PRAXIS

Die Entscheidung des BGH hat enorme Bedeutung für die Praxis. Sie gilt für beide Nachtragsbestimmungen der VOB/B in § 2 Abs. 5 und Abs. 6. Es ist eine Unsitte am Bau, dass Nachträge oftmals erst nach Stellung der Schlussrechnung geprüft und vergütet werden, wodurch der AN die Leistungen oftmals monatelang vorfinanzieren muss. Das ist jedenfalls dann unzulässig, wenn es eine vorherige Anordnung zur Ausführung der entsprechenden Leistung gegeben hat und die Nachträge VOB/B-konform abgerechnet worden sind. Richtig ist lediglich, dass ein AN vor

Das Nachtragsprozedere vieler AG ist VOB-widrig

Ausführung der Nachtragsleistung nach überwiegender Auffassung keinen Anspruch auf eine Preisvereinbarung hat. Er kann die Nachtragsleistung also nicht allein deshalb verweigern, weil der AG sich zur Höhe des Anspruchs nicht äußert. Das hat aber nichts mit der Verpflichtung zur Zahlung *nach* Erbringung der Leistungen zu tun. Gerät der AG mit der Zahlung einer Abschlagsrechnung in Verzug, kann der AN nicht nur Zinsen verlangen (§ 16 Abs. 5 Nr. 3 VOB/B), sondern die Arbeiten bis zur Zahlung einstellen (§ 16 Abs. 4 VOB/B 2012). Das hat bereits das Landgericht Leipzig am 08.02.2008 entschieden (Az: 04 HK O 7871/03). Voraussetzung für das Leistungsverweigerungsrecht ist lediglich, dass nach Fälligkeit der Forderung (spätestens 21 Tage nach Zugang der prüfbaren Abschlagsrechnung gemäß § 16 Abs. 1 Nr. 3 VOB/B 2012) eine angemessene Nachfrist zur Zahlung erfolglos verstrichen ist. Hierfür dürften regelmäßig fünf Arbeitstage ausreichend sein. ■

IMPRESSUM

Herausgeber, V.i.S.d.P.:
 RA Dr. Ulrich Dieckert
 WITT ROSCHKOWSKI DIECKERT
 Steuerberater, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer

WRD Berlin
 Leipziger Platz 15
 10117 Berlin
 Telefon: 030 278707
 Telefax: 030 278706
 E-Mail: berlin@ wrd.de

Redaktion/Beiträge:
 RA Dr. Ulrich Dieckert
 RA Bernd Kimmich
 RA Hendrik Bach
 RA Markus Fiedler
 RA Konstantin Trakis
 RA Stephan Becker
 RA Andreas Kreutner
 StBin Dr. Annette Funk
 RA Benedikt Overbuschmann

Niederlassungen WRD:
WRD Hamburg
 Alte Rabenstraße 32
 20148 Hamburg
 Telefon: 040 180401-0
 Telefax: 040 180401-150
 E-Mail: hamburg@ wrd.de

WRD Schwerin
 Dr. Hans-Wolf-Straße 15
 19056 Schwerin
 Telefon: 0385 59003-0
 Telefax: 0385 59003-33
 E-Mail: schwerin@ wrd.de

WRD Dresden
 Königstraße 4
 01097 Dresden
 Telefon: 0351 21117-60
 Telefax: 0351 21117-77
 E-Mail: dresden@ wrd.de

WRD Frankfurt a. M.
 Friedrich-Ebert-Anlage 56
 60325 Frankfurt am Main
 Telefon: 069 75699-0
 Telefax: 069 75699-105
 E-Mail: frankfurt@ wrd.de

www.wrd.de
www.bauleiterschulung.de
www.baurecht-wrd.de

DIE WICHTIGSTEN ENTSCHEIDUNGEN DES LETZTEN QUARTALS

Zur „Eignungsleihe“ beim Nachweis von Eignungsmerkmalen

- 1. Der Bieter kann sich grundsätzlich bei dem Nachweis seiner Eignung auf besondere Eignungsmerkmale des von ihm benannten Nachunternehmers berufen.**
- 2. Die Berufung auf die Eignung anderer Firmen aus einer Unternehmensgruppe ist unzulässig.**

OLG München, Beschluss vom 15.03.2012
 OLG München, Beschluss vom 09.08.212

Das OLG München hatte in den letzten Monaten mehrfach über Fragen der sogenannten „Eignungsleihe“ zu entscheiden. In einem Fall hatte ein Bieter bezüglich der geforderten Mindestbeschäftigungszahl und einer Zertifizierung nach ISO 9001:2008 auf bestimmte Unternehmen aus seiner Firmengruppe hingewiesen, ohne dass diese als Nachunternehmer oder Mitglieder ein Bietergemeinschaft benannt worden waren. In einem anderen Fall bezog sich der Bieter bei den geforderten Umsatzzahlen, die im Bereich des ausgeschriebenen Leistungsgegenstandes gegeben sein mussten, auf die Umsatzzahlen des von ihm benannten Nachunternehmers. Nach dem Text der Bekanntmachung war allerdings unklar, ob er diese Umsätze nicht auch in eigener Person hätte nachweisen müssen.

DIE ENTSCHEIDUNGEN DER GERICHTE

Das OLG München machte im ersten Fall deutlich, dass die Bezugnahme auf Umsatzzahlen und sonstige Eignungsnachweise anderer Unternehmen einer Firmengruppe nicht ausreicht, um die Eignung des Bieters nachzuweisen. Denn in § 6 Abs. 3 Nr. 2 a VOB/A sei ausdrücklich vom „Umsatz des Unternehmens“ die Rede, womit die rechtliche und wirtschaftliche Einheit des Bieterunternehmens gemeint sei. Bei konzernverbundenen Unternehmen handelt es sich aber aus vergaberechtlicher Sicht um „Dritte“, deren Eignungsmerkmale nicht ohne Weiteres zurechnungsfähig sind. Eine Eignungsleihe ist hingegen zulässig - so die Entscheidung im zweiten Fall - wenn ein nicht mit dem Bieter identisches Unternehmen als Nach-

unternehmer benannt wird und über die erforderlichen leistungsbezogenen Qualifikationsmerkmale verfügt. In einem solchen Fall sind unklare Vorgaben in der Bekanntmachung so auszulegen, dass es auf die Eignung des benannten Nachunternehmers ankommt.

HINWEIS FÜR DIE PRAXIS

Gemäß § 6 a Abs. 10 VOB/A kann sich ein Bieter bei der Erfüllung eines Auftrages der Fähigkeiten anderer Unternehmen bedienen, ungeachtet des rechtlichen Charakters der zwischen ihm und diesen Unternehmen bestehenden Verbindungen. Insofern kann die erste Entscheidung des OLG München nicht ganz überzeugen, soweit sich der Bieter auf Unternehmen aus seiner Firmengruppe beruft. Gleichwohl ist Bietern dringend anzuraten, bereits bei Angebotsabgabe nachzuweisen, welche rechtliche Verbindungen mit diesen konzernverbundenen Unternehmen bestehen, wobei eine Bietergemeinschaft oder Nachunternehmerschaft zu empfehlen ist. Der Bieter muss gemäß § 6 a Abs. 10 Satz 2 VOB/A spätestens bei Wertung der Angebote nachweisen können, dass ihm die erforderlichen Mittel auch zur Verfügung stehen. Verfügt der Bieter in seiner Person nicht über sämtliche von der Vergabestelle verlangten Eignungsmerkmale, so sollte er bei unklaren Vorgaben in den Verdingungsunterlagen vor Angebotsabgabe um Klarstellung bitten, ob diese in Gestalt der von ihm benannten Nachunternehmer bzw. Bietergemeinschaftsmitglieder nachweisen kann. Vergabestellen sollten auf der anderen Seite darauf achten, dass sie den Bietern eindeutige Vorgaben machen, um Streit über den richtigen Nachweis der Eignung zu vermeiden. In Anbetracht einer Entscheidung des OLG Düsseldorf vom 16.11.2011 sollten Vergabestellen vor allen Dingen klarstellen, dass die benannten Nachunternehmer in ihrer Person nicht sämtliche Eignungsmerkmale erfüllen müssen, die dem Bieter auferlegt werden. ■

Die Vergabestelle sollte stets klare Vorgaben machen

den Unternehmen bestehen, wobei eine Bietergemeinschaft oder Nachunternehmerschaft zu empfehlen ist. Der Bieter muss gemäß § 6 a Abs. 10 Satz 2 VOB/A spätestens bei Wertung der Angebote nachweisen können, dass ihm die erforderlichen Mittel auch zur Verfügung stehen. Verfügt der Bieter in seiner Person nicht über sämtliche von der Vergabestelle verlangten Eignungsmerkmale, so sollte er bei unklaren Vorgaben in den Verdingungsunterlagen vor Angebotsabgabe um Klarstellung bitten, ob diese in Gestalt der von ihm benannten Nachunternehmer bzw. Bietergemeinschaftsmitglieder nachweisen kann. Vergabestellen sollten auf der anderen Seite darauf achten, dass sie den Bietern eindeutige Vorgaben machen, um Streit über den richtigen Nachweis der Eignung zu vermeiden. In Anbetracht einer Entscheidung des OLG Düsseldorf vom 16.11.2011 sollten Vergabestellen vor allen Dingen klarstellen, dass die benannten Nachunternehmer in ihrer Person nicht sämtliche Eignungsmerkmale erfüllen müssen, die dem Bieter auferlegt werden. ■

DIE WICHTIGSTEN ENTSCHEIDUNGEN DES LETZTEN QUARTALS

AKTUELLE STEUERRECHTSPRECHUNG

Planfreigabe ist keine Änderungsanordnung des AG

In der Freizeichnung einer von der ursprünglichen Planung abweichenden auftragnehmerseitigen Ausführungsplanung kann jedenfalls dann keine Anordnung im Sinne des § 2 Nr. 5 VO/B gesehen werden, wenn der Auftraggeber nicht mit dem Bewusstsein gehandelt hat, eine kostenpflichtige Abweichung vom Inhalt des ursprünglichen Bauvertrages zu verlangen.

OLG Dresden, Urteil vom 31.08.2011
- 1 U 1682/10 -

In vielen Fällen schuldet der Auftragnehmer (AN) nicht nur eine Werkleistung, sondern übernimmt vertraglich auch die Erstellung der Ausführungsplanung oder schuldet für sein Gewerk eine Werkstatt- und Montageplanung. Oftmals lassen sich Auftraggeber die vom AN erstellten Ausführungs- oder Montagepläne zur „Freigabe“ vorlegen.

In der Sache handelt es sich hierbei um eine vorbeugende Kontrolle der Planungsleistungen des AN auf etwaige technische Fehler oder Abweichungen zum geschuldeten Bau-Soll des Bauvertrages.

Ebenso wie bei einer Kontrolle der eigentlichen Werkleistung durch die Bauleitung des Auftraggebers (AG) gilt auch hier der Grundsatz: „Der AN hat kein Recht auf Überwachung“. Wenn der AN also nicht verlangen kann, dass der AG ihn bei der Erstellung der Planung kontrolliert, kann er aus einer mangelhaften Überwachung auch keine Ansprüche gegen den AG herleiten. Das gilt auch für die „Freigabe“ von technisch fehlerhaften oder vertragsabweichenden Ausführungs- oder Montageplänen des AN durch den AG.

DIE ENTSCHEIDUNG DES GERICHTS

In einem vom OLG Dresden entschiedenen Fall (IBR 2012, 9) hatte ein Fensterbauer Montagepläne zur Freigabe eingereicht, in denen eine im Leistungsverzeichnis nicht beschriebene Latten-Unterkonstruktion für den Einbau der Fenster dargestellt und ein Fassadenfenster anders als in

den ursprünglichen Plänen vorgesehen geplant war.

Der AN stellte sich auf den Standpunkt, in der Freigabe der Montagepläne durch den Architekten des AG liege eine Anordnung zur Erbringung zusätzlicher bzw. geänderter Leistungen, ähnlich wie dies bei Übersendung von geänderten Ausführungsplänen durch den AG der Fall ist.

Das OLG Dresden stellt aber darauf ab, dass der bauleitende Architekt bei der Freizeichnung der Pläne nicht mit dem Bewusstsein gehandelt hat, eine kostenpflichtige Abweichung vom Inhalt des ursprünglichen Bauvertrages anzuordnen. Hätte der Auftragnehmer zu diesem Zeitpunkt bereits Mehrkosten angekündigt, etwa in

Planfreigabe: Was ist zu beachten?

einem Anschreiben zur Übergabe der freizugebenden Pläne, wäre dies sicherlich anders zu beurteilen gewesen. Enthalten jedoch die vom AN erstellten Pläne keinen ausdrücklichen Hinweis auf Vertragsabweichungen und weist der AN auch nicht in einem Begleitschreiben

auf Abweichungen zum geschuldeten Bau-Soll und etwaige Mehrvergütungsansprüche hin, dann kann aus der Freigabe der Pläne nicht geschlossen werden, dass der AG mit der Änderung einverstanden sei bzw. sogar eine Anordnung zur Ausführung einer geänderten oder zusätzlichen Leistung treffen wollte.

HINWEIS FÜR DIE PRAXIS

Diese Frage ist insbesondere auch für die Gewährleistung des AN relevant. Eine fehlerhafte Planfreigabe eines technisch falschen Plans durch den Architekten führt nicht zu einem Mitverschulden des AG an einem daraus entstehenden Mangel, sondern allenfalls dazu, dass der AN, der einen Mangel behoben hat, gegenüber dem Architekten einen Ausgleichsanspruch mit der Begründung geltend machen kann, dass der Architekt den technischen Fehler bei der Planfreigabe hätte erkennen können. ■

Eine auf 30 Jahre angelegte Finanzierung der Werklohnforderung für Bauleistungen bei Erbringung der Bauleistungen und der Finanzierung aus einer Hand ist umsatzsteuerlich gegenüber den Bauleistungen eine selbstständig zu beurteilende Leistung

Finanzgericht Berlin-Brandenburg, Urteil 7 K 7320/08 vom 14.06.2012 - vorläufig nicht rechtskräftig.

Hat der Unternehmer auf dem Grundstück des Kunden ein Gebäude errichtet und mit Abnahme des Gebäudes eine **umsatzsteuerpflichtige** (Werk-) Lieferung an den Kunden erbracht, so stellt eine von den Beteiligten als „Vermietung“ bezeichnete, auf eine Ratenzahlung des Kaufpreises/Werklohns in 30 Jahren angelegte entgeltliche Stundung des Kaufpreises/Werklohns eine umsatzsteuerlich gegenüber den Bauleistungen **selbstständig** zu beurteilende Leistung dar, und zwar eine nach Art. 135 Abs. 1 Buchst. b der Richtlinie 2006/112 bzw. § 4 Nr. 8 Buchst. a UStG steuerfreie Kreditgewährung; die Nebenkosten des Kredits (hier: **Verwaltungskostenbeiträge**) sind von der Steuerbefreiung mit umfasst.

Das gilt jedenfalls unter Umständen wie im Urteilsfall, in dem die Kreditgewährung über Jahrzehnte hin nach Abschluss der Bautätigkeit die ausschließliche Tätigkeit des Unternehmers sein wird, das erhebliche Volumen der über die Gesamtlaufzeit zu erwartenden Zinszahlungen voraussichtlich das Bauvolumen übersteigen wird, ausdrücklich eine **Kreditleistung** vereinbart worden ist, Zinsbeträge und Zinssätze vertraglich getrennt ausgewiesen und Abrechnungen durchgeführt worden sind.

Nach Würdigung der BFH-Rechtsprechung sollen demnach Kredite von Warenlieferanten ebenso von der Umsatzsteuer zu befreien sein wie Kredite von Banken.

DIE WICHTIGSTEN ENTSCHEIDUNGEN DES LETZTEN QUARTALS

Nachtrag nicht bis zur Abnahme gestellt: Kein Anspruch auf Zusatzvergütung?

Übersendet der Auftragnehmer bis zur Abnahme kein Nachtragsangebot, gibt er dadurch zu erkennen, dass er die später als Nachtrag geltend gemachte Leistung als bereits zum vertraglichen Leistungsumfang gehörend ansieht.

OLG Dresden, Urteil vom 31.08.2011
- 1 U 1682/10 -

Ein Auftragnehmer erhält den Auftrag zum Einbau von Fenstern „in vorgesetzter Fassade als Fensterband“. Es handelt sich um einen Einheitspreisvertrag, im Leistungsverzeichnis fehlen Positionen für den technisch notwendigen Lattenunterbau und die dazugehörigen Befestigungen an der Fassade. Der Auftragnehmer baut Holzlattenprofile und Stahlbefestigungskonsolen ein, ohne dafür einen Nachtrag geltend zu machen. Erst in der Schlussrechnung, nach Abnahme der Leistungen, rechnet er hierfür eine zusätzliche Vergütung von € 32.000,00 ab.

Gemäß § 2 Abs. 6 VOB/B ist jeder Auftragnehmer verpflichtet, etwaige Ansprüche auf Mehrvergütung anzukündigen, wenn der Auftraggeber eine zusätzliche Leistung fordert. Schriftform ist nicht vorgeschrieben, aber dringend zu empfehlen. Ausnahmsweise kann die Ankündigung von Mehrkosten entbehrlich sein, wenn der Auftraggeber keinen Zweifel daran haben konnte, dass seine Anordnung einer Zusatzleistung Mehrkosten auslöst. In dem entschiedenen Fall war bereits strittig, ob überhaupt eine zusätzliche Leistung vorlag. Der Auftraggeber hatte eingewandt, dass die Lattenunterkonstruktion zwar im Leistungsverzeichnis nicht beschrieben war, aber aus den vor Vertragsabschluss übersandten Plänen ersichtlich gewesen sei, dass eine solche Unterkonstruktion erforderlich war.

ENTSCHEIDUNG DES GERICHTS

Das OLG Dresden stellt in seiner Entscheidung (IBR 2012, 70) zunächst auf die fehlende Mehrkostenankündigung ab. Das Gericht zitiert die

Rechtsprechung zum Ankündigungserfordernis nach § 2 Abs. 6 VOB/B und weist darauf hin, dass die Ankündigung der Mehrvergütungsansprüche gerade in Fällen, wo dem Auftraggeber nicht bewusst ist, dass eine zusätzliche Leistung vorliegen könnte, erforderlich ist.

Das Gericht prüft anschließend, ob ein Mehrvergütungsanspruch nach § 2 Abs. 8 VOB/B in Frage kommt (Zusatzleistung ohne Auftrag im mutmaßlichen Interesse des AG). Voraussetzung wäre auch hierfür, dass überhaupt eine zusätzliche Leistung vorliegt. Das verneint das Gericht mit Hinweis auf das eigene Verhalten des AN.

Es entspricht ständiger Rechtsprechung, dass bei der Auslegung von unklaren Vertragsformulierungen oder auch einer unklaren Leistungsbeschreibung darauf abzustellen ist, wie der Empfänger des Vertragsentwurfes oder der Leistungsbeschreibung die entsprechenden Formulierungen verstanden hat bzw. verstehen musste. Hierbei ist natürlich auch von Bedeutung, wie sich derjenige, der sich später auf eine Unklarheit beruft, tatsächlich während der Vertragsdurchführung verhalten hat.

In dem entschiedenen Fall hatte der Auftragnehmer in seiner Werkstattplanung die entsprechende Unterkonstruktion eingezeichnet und beim Auftraggeber zur Freigabe eingereicht. Dabei hat er mit keinem Wort auf Mehrkosten hingewiesen. Auch während der gesamten restlichen Dauer der Bauzeit hatte der Auftragnehmer kein Nachtragsangebot über die angeblich nicht geschuldete Unterkonstruktion vorgelegt.

Aus diesem konkreten Verhalten des Auftragnehmers schlussfolgert nun das OLG Dresden, dass der Auftragnehmer offenbar selber davon ausgegangen sei, die fragliche Unterkonstruktion vertraglich zu schulden. Wenn der Auftragnehmer aber den LV-Text so verstanden habe, könne er dies nicht im Nachhinein wieder in Frage stellen mit der Begründung, man hätte

die Leistungsbeschreibung aber auch anders verstehen können.

Entscheidend war hier, dass der Auftragnehmer auch das unvollständige Leistungsverzeichnis in Verbindung mit den Plänen offenbar richtig verstanden hatte, nämlich dahingehend, dass eine Unterkonstruktion erforderlich und in die Angebotspreise einzukalkulieren sei.

HINWEIS FÜR DIE PRAXIS

Die Entscheidung zeigt deutlich, dass das „Nachschieben“ von zusätzlichen Vergütungsforderungen in der Schlussrechnung schwierig ist und im Ergebnis nur dann erfolgreich sein kann, wenn sich eindeutig um eine zusätzliche, vertraglich nicht geschuldete Leistung gehandelt hat. In Fällen einer unklaren Leistungsbeschreibung muss der Auftragnehmer jedoch

damit rechnen, dass sein Schweigen bis zur Abnahme so ausgelegt wird, dass der Auftragnehmer offenbar selbst auch nicht von einer Zusatzleistung ausging.

Falls Sie sich bei der Lektüre dieses Artikels gefragt haben, worin in dem vorliegenden Fall eigentlich die Anordnung des Auftraggebers zur Erbringung der Lattenunterkonstruktion bestanden haben soll, hier die Antwort: Der Auftragnehmer vertrat die Ansicht, in der Freigabe seiner Werkstatt- und Montageplanung habe die schriftliche Anordnung der zusätzlichen Leistung gelegen. Diesen Irrtum behandeln wir in dem Artikel auf Seite 3. ■

Schweigen
ist
selten eine
gute
Idee

Im
Zweifel
immer
ankündigen

UNSER AUTOR:



Hendrik Bach
Rechtsanwalt

DIE WICHTIGSTEN ENTSCHEIDUNGEN DES LETZTEN QUARTALS

Anforderung an den Nachweis der Eignung des Bieters

Allein der Verweis auf das Formblatt 124 (Eigenerklärung zur Eignung) in der Vergabebekanntmachung stellt keine wirkungsvolle Forderung nach Vorlage von Eignungsnachweisen dar. Reichen die vorgelegten Eignungsnachweise aus Sicht der Vergabestelle nicht aus, kann ein Angebotsausschluss hierauf nicht gestützt werden.

VK Bund, Beschluss vom 23.08.2012, VK 1-88/12

Ein öffentlicher Auftraggeber weist in der Vergabebekanntmachung eines offenen Verfahrens darauf hin, dass die Bieter zum Nachweis der Eignung eine Eigenerklärung gemäß Formblatt 124 (Eigenerklärung zur Eignung) vorzulegen haben. Das Formblatt 124, das dem im Vergabehandbuch des Bundes Ausgabe 2008, Stand Mai 2010, enthaltenen Vordruck entspricht, war den Vergabeunterlagen beigelegt. Ein Bieter legt mit seinem Angebot das ausgefüllte Formblatt 124 vor und gibt drei Referenzen an, die nach Art und Umfang aus Sicht der Vergabestelle nicht gleichwertig zur ausgeschriebenen Leistung waren. Die Vergabestelle schloss sodann das Angebot des Bieters wegen mangelnder Eignung von der Wertung aus. Gegen den Ausschluss wendet sich der Bieter mit seinem Nachprüfungsantrag.

ENTSCHEIDUNG DER VERGABEKAMMER

Die Vergabekammer gibt dem Nachprüfungsantrag statt. Die Vergabekammer vertritt die Auffassung, dass eine wirksame Forderung nach Vorlage von Eignungsnachweisen durch die Vergabestelle nicht erfolgt ist. Ein Ausschluss des Bieters mit der Begründung der fehlenden Eignung ist daher nicht möglich. Insoweit hat die Vergabestelle gegen § 12 a Abs. 2 Nr. 2 VOB/A verstoßen. Nach dieser Vorschrift muss der Auftraggeber die Anforderungen an die Eignung bereits in der Vergabebekanntmachung benennen, da auch ausländische Bieter aus dieser erkennen können müssen, ob sie grundsätz-

lich die Anforderungen an die Eignung erfüllen und auf dieser Grundlage entscheiden, ob es Sinn macht, die Vergabeunterlagen anzufordern. Vorliegend hat die Vergabestelle sich jedoch entschieden, die konkreten Eignungsanforderungen mit dem den Vergabeunterlagen beigelegten Formblatt 124 bekannt zu geben. Diese Vorgehensweise ist aus Sicht der Vergabekammer nicht hinreichend transparent. Es reicht nicht aus, in der Vergabebekanntmachung darauf hinzuweisen, dass sich aus den Vergabeunterlagen die Einzelheiten zur Eignung ergeben. Ein derartiges Vorgehen benachteiligt ausländische Bieter, die nicht ohne Weiteres Zugriff auf das Vergabehandbuch des Bundes haben. Eine Recherche zum Inhalt des Formblattes sei den ausländischen Bietern nicht zuzumuten. Eine andere Beurteilung des Falles würde sich jedoch ergeben, wenn die Vergabestelle bereits in der Vergabebekanntmachung einen Link zum Abruf des verwendeten Formblattes 124 auf der Homepage vorgenommen hätte (OLG Düsseldorf, Beschluss vom 16.11.2011, VerG 60/11).

HINWEIS FÜR DIE PRAXIS

Diese Entscheidung zeigt einmal mehr die Schwierigkeit, die Eignungsanforderungen an die Bieter bereits in der Vergabebekanntmachung transparent und nachvollziehbar zu formulieren. Für Bieter bedeuten ungenau formulierte Eignungsanforderungen ein Einfallstor für Rügen. Im Hinblick darauf, dass ein Nachprüfungsantrag nur dann zulässig ist, wenn ein eventueller Vergaberechtsverstoß rechtzeitig gerügt wurde (§ 107 Abs. 3 GWB), können Bieter intransparente Eignungsanforderungen nicht einfach hinnehmen, sondern sie sollten rechtzeitig Rechtsrat einholen. Umgekehrt zeigt diese Entscheidung für die Vergabestellen, dass das Vergabehandbuch des Bundes zwar die Abwicklung und Formalitäten eines Vergabeverfahrens vereinfacht, jedoch keine Hilfe darstellt, wenn materielle Eignungsanforderungen formuliert werden. ■

DAS WRD-TEAM


**Rechtsanwalt
Benedikt Overbuschmann**

Mit Beginn des September 2012 hat sich Herr Rechtsanwalt Benedikt Overbuschmann unserer Kanzlei angeschlossen. Herr Overbuschmann ist seit dem Jahre 2003 Rechtsanwalt und war zuvor mehrere Jahre bei einer größeren Baurechtskanzlei in Berlin tätig.

Herr Rechtsanwalt Overbuschmann ist auf das private Bau- und Architektenrecht spezialisiert und kann in diesem Bereich umfangreiche Erfahrungen vorweisen. Diese beschränken sich nicht nur auf die Beratung und Vertretung mittelständischer Bauunternehmen. Vielmehr hat Herr Overbuschmann auch große Baukonzerne bei der Durchsetzung von Forderungen gegenüber öffentlichen Auftraggebern unterstützt. Ein weiterer Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt im Vergaberecht. In diesem Bereich berät und vertritt Herr Overbuschmann öffentliche Auftraggeber bei der Durchführung des Vergabeverfahrens sowie Auftragnehmer bei der Erstellung vergaberechtskonformer Angebote. Soweit erforderlich, führt Herr Overbuschmann auch Vergabechprüfungsverfahren durch.

Wir freuen uns, mit Herrn Rechtsanwalt Overbuschmann einen erfahrenen Kollegen gewonnen zu haben, der uns in den Kernbereichen der Kanzlei, dem privaten Bau- und Architektenrecht sowie dem Vergaberecht, verstärken wird.

DAS AKTUELLE PROBLEM

Mangelfolgeschäden - Aus- und Einbaukosten umfasst?

Nach wie vor ist in der Rechtsprechung ungeklärt, ob der Lieferant die Kosten für den Ausbau mangelhafter und den Einbau mangelfreier Baumaterialien trägt. Zwar hat der EuGH in der sog. „Parkettstäbeentscheidung“ einen derartigen Anspruch des Auftraggebers bejaht. Diese Entscheidung gilt jedoch nur im Rechtsverkehr zwischen Unternehmer und Verbraucher. Ob diese Grundsätze auch Anwendung finden, wenn ein Vertrag zwischen zwei Unternehmern geschlossen wurde, ist in der Rechtsprechung noch nicht geklärt. In einer aktuellen Entscheidung hat das OLG Frankfurt am Main (Urteil vom 21.06.2012, 15 U 147/11) den Ersatz der Aus- und Einbaukosten abgelehnt. In die gleiche Richtung hat sich bereits der BGH mit Urteil vom 15.07.2008, VIII ZR 211/07 geäußert. Eine endgültige Entscheidung des BGH ist mit dieser Entscheidung nicht verbunden, vielmehr handelt es sich lediglich um ein sog. „Obiter Dictum“. Überdies wird von namhaften Autoren in der Literatur eine entgegenstehende Sichtweise vertreten (z. B. Rodemann/Schwenker, ZfBR 2011, 634 ff.).

Für die Praxis bedeutet dies, dass ein Auftraggeber gut beraten ist, seine Geschäftsbedingungen anzupassen und den Lieferanten zu verpflichten, auch die Kosten für den Aus- und Einbau mangelhafter Baumaterialien zu übernehmen. Im Extremfall bleibt ein Generalunternehmer, der für einen privaten „Häusle-Bauer“ tätig ist, auf den Kosten für den Aus- und Einbau sitzen, auch wenn die mangelhafte Leistung durch mangelhaftes Material verursacht wurde. Der Lieferant ist privilegiert, während der Generalunternehmer seinem Auftraggeber in vollem Umfang haftet.

DIE WICHTIGSTEN ENTSCHEIDUNGEN DES LETZTEN QUARTALS

Auslegung unklarer LV-Positionen anhand von Plänen?

Unklarheiten in Vertragsunterlagen sind primär durch Auslegung zu klären. Für die Auslegung ist die Gesamtheit der Vertragsunterlagen maßgebend.

OLG Dresden, Urteil vom 31.05.2011
BGH, Beschluss vom 26.04.2012

Der Auftragnehmer soll den Verbau für Gräben herstellen. Das vom Auftraggeber entwickelte Leistungsverzeichnis sieht dazu zwei Positionen vor: Die Position 10 betrifft eine „Grabentiefe bis 4 m“. Unter der Position 20 ist von einer „Grabentiefe 4,01 m bis 6 m“ die Rede. Der Auftragnehmer hat für Position 20 einen deutlich höheren Einheitspreis angeboten. Im Rahmen der Abrechnung entsteht Streit darüber, wie bei Grabentiefen von über 4 m abzurechnen ist. Bei beispielhaft 5 m möchte der Auftraggeber die ersten 4 m unter der Position 10 abrechnen und den höheren Einheitspreis der Position 20 nur für den letzten Meter zugestehen. Der Auftragnehmer ist dagegen der Ansicht, der höhere Einheitspreis der Position 20 sei für die gesamte Tiefe (5 m) abrechenbar. Er habe für den tieferen Verbau eine andere Technologie geplant als für die geringeren Tiefen. Deshalb müsse bei den tieferen Verbauarbeiten insgesamt der höhere Einheitspreis Anwendung finden. Der Auftraggeber wendet ein, dass sich aus einem Abgleich der Massen aus dem LV und der Pläne das Gegenteil ergibt. Die Massen in beiden Unterlagen sind nur dann deckungsgleich, wenn man die ersten 4 m stets unter der Position 10 und ausschließlich die Tiefen über 4 m unter der Position 20 abrechnet. Im Ergebnis streiten die Parteien vor Gericht um rund € 450.000,00.

ENTSCHEIDUNG DES GERICHTS

Das Gericht gibt dem Auftraggeber Recht. Zwar ist das Leistungsverzeichnis unklar, weil man es auch im Sinne des Auftragnehmers verstehen kann. Der Auftragnehmer hätte sich aber bereits in der Angebotsphase mit den gesamten Vertragsunterlagen, insbesondere den

Plänen beschäftigen müssen. Er hätte ermitteln müssen, wie der Auftraggeber die Ausschreibung gemeint hat. Der Auftragnehmer hätte dann auch erkennen können, dass der Auftraggeber die ersten 4 m generell nur nach der Position 10 vergüten wollte und sich die Position 20 nur auf den Bereich von über 4 m bezog. Denn nur dann decken sich die Massen aus LV und Plänen. Demgegenüber kommt es nicht darauf an, ob der Auftragnehmer für die beiden Positionen unterschiedliche Technologien geplant hat. Entscheidend ist nicht, welche Vorstel-

lung sich der Auftragnehmer gemacht hat, sondern wie der Auftraggeber das LV erkennbar meinte.

**Der Bieter
muss
notfalls
beim AG
nachfragen**

HINWEIS FÜR DIE PRAXIS

Der Auftragnehmer darf bei Unklarheiten insbesondere nicht die für ihn günstigste Aus-

legungsvariante des Leistungsverzeichnisses kalkulieren. Zweifelsfragen muss er notfalls durch entsprechende Nachfrage beim Auftraggeber klären.

Der Hinweis bzw. die Nachfrage war hier bereits im Angebotsstadium geboten, weil sich die Unklarheit des Leistungsverzeichnisses auf die Kalkulation auswirkte. Dagegen ist der Auftragnehmer regelmäßig nicht verpflichtet, die Ausschreibungsunterlagen bereits vor Auftragserteilung auf Planungsfehler oder die technische Ausführbarkeit hin zu überprüfen. In der Angebotsphase geht es primär um die Frage, ob sich die Leistung so wie ausgeschrieben kalkulieren lässt. Die Hinweispflicht in Bezug auf technische Bedenken entsteht erst später, nämlich dann, wenn der Bieter zum Auftragnehmer geworden ist (so ausdrücklich § 4 Abs. 3 VOB/B). Eine Ausnahme bilden offenkundige Mängel oder Lücken der Leistungsbeschreibung, die für den Bieter ohne Weiteres erkennbar waren. Hier darf er nicht „frivol“ bieten. ■

DIE WICHTIGSTEN ENTSCHEIDUNGEN DES LETZTEN QUARTALS

Seminarangebot 4. Quartal 2012

Auch im 4. Quartal führen wir wieder baurechtliche Schulungen für Sie durch. Unsere bewährte Bauleiterschulung (VOB/B in der Praxis) bieten wir jetzt auch an unseren Standorten Hamburg und Dresden an. Am Standort Berlin finden in diesem Jahr noch drei Vertiefungsschulungen zum Claimmanagement durch. Nähere Einzelheiten zu den angebotenen Schulungen entnehmen Sie bitte unserer Internetseite www.bauleiterschulung.de. Dort können Sie sich auch anmelden oder Sie nutzen das beigefügte Anmelderückfax. Für inhaltliche Rückfragen stehen Ihnen die jeweiligen Referenten in unserem Berliner Büro gerne zur Verfügung.

**BAULEITERSCHULUNG:
DIE VOB/B IN DER PRAXIS (HAMBURG)**

Die komplette VOB/B an zwei Tagen - unser meistgebuchtes Seminar

Datum: 25./26.10.2012 **Dauer:** 2 Tage
Referent: RA Hendrik Bach
Seminarunterlagen: Handbuch „VOB für Bauleiter“
Konditionen: € 480,00 zzgl. USt pro Teilnehmer

VOB FÜR POLIERE

Basiswissen bei der Dokumentation des Bauablaufes (Nachträge, Behinderungen, Stundenlohnarbeiten, Abnahme und Mängel, Aufmaß und Abrechnung)

Datum: 02.11.2012 **Dauer:** 1 Tag
Referent: RA Markus Fiedler
Seminarunterlagen: Handbuch „VOB für Bauleiter“
Konditionen: € 480,00 zzgl. USt pro Teilnehmer

**BAULEITERSCHULUNG:
DIE VOB/B IN DER PRAXIS (DRESDEN)**

Die komplette VOB/B an zwei Tagen - unser meistgebuchtes Seminar

Datum: 22./23.11.2012 **Dauer:** 2 Tage
Referenten: RA Markus Fiedler
Seminarunterlagen: Handbuch „VOB für Bauleiter“
Konditionen: € 480,00 zzgl. USt pro Teilnehmer

**SICHERHEIT BEIM
VOB-SCHRIFTVERKEHR**

„Wer schreibt, der bleibt“, Hilfe und Anleitung bei der rechtssicheren Formulierung von Schreiben

Datum: 30.11.2012 **Dauer:** 1 Tag
Referenten: RA Markus Fiedler
Seminarunterlagen: Gliederung und Musterschreiben“
Konditionen: € 260,00 zzgl. USt pro Teilnehmer

**MÄNGEL, ABNAHME UND
BEWEISSICHERUNG**

Mangelbegriff, Prüfungs- und Bedenkenhinweispflicht, Beweissicherung und gesamtschuldnerische Haftung zwischen Auftragnehmer und Architekten bzw. Ingenieure

Datum: 07.12.2012 **Dauer:** 1 Tag
Referenten: RA Markus Fiedler
Seminarunterlagen: Handbuch „VOB für Bauleiter“
Konditionen: € 260,00 zzgl. USt pro Teilnehmer

VERGÜTUNG UND NACHTRÄGE AM BAU

Nachtragsbestimmungen, Preisanpassungsvorschriften und Risikoverteilung beim Einheits-, Detail- und Globalpauschalvertrag/prüfbare Abrechnung von Nachträgen

Datum: 11.12.2012 **Dauer:** 1 Tag
Referenten: RA Bernd Kimmich
Seminarunterlagen: Handbuch „VOB für Bauleiter“
Konditionen: € 260,00 zzgl. USt pro Teilnehmer

**BAUZEIT, BEHINDERUNGEN
UND DOKUMENTATION**

Vertrags- und Ausführungsfristen/Konsequenzen des Leistungsverzuges/Rechtsfolgen aus Behinderungen/Anforderungen an die Dokumentation zur Geltendmachung von Mehrkosten/Voraussetzungen für die Durchführung von Beschleunigungen

Datum: 17.12.2012 **Dauer:** 1 Tag
Referenten: RA Bernd Kimmich
Seminarunterlagen: Handbuch „VOB für Bauleiter“
Konditionen: € 260,00 zzgl. USt pro Teilnehmer

TERMINE

Veranstaltungen, auf denen Berufsträger unserer Kanzlei im nächsten Quartal als Referenten auftreten

**Videoüberwachung
bei Banken**

Referent: Dr. Ulrich Dieckert
Termin/Ort: 23.10.2012,
Frankfurt
Veranstalter: Simedia
Bankensicherheitstage

Das neue Vergaberecht

Referent: Dr. Ulrich Dieckert
Termin/Ort: 25.10.2012, Rostock
Veranstalter: PCI

**Kauf von Baustoffen:
Haftung und Gewährleistung**

Termin/Ort: 09.11.2012, Gera
Referent: RA Hendrik Bach
Veranstalter: Fachverband
Metallhandwerk Thüringen

**Haftungsfragen beim
Brandschutz**

Referent: Dr. Ulrich Dieckert
Termin/Ort: 06.11.2012, Merane
13.11.2012 Ratingen
22.11.2012 Linstow
27.11.2012 Ingolstadt
Veranstalter: Notifier

**Öffentliches Baurecht für
Eisenbahningenieure**

Referent: Dr. Ulrich Dieckert
Termin/Ort: 05. bis 07.12.2012
Berlin
Veranstalter: TAW

ANKÜNDIGUNG:**WRD-Unternehmensgespräch
am 07.11.2012 in Berlin**

Thema: Bauablaufstörungen
bei Großbauvorhaben
Referenten:
RA Hendrik Bach, WRD
Prof. Dr.-Ing. Michael Wotschke

Einladung erfolgt gesondert!

DAS AKTUELLE INTERVIEW

Behinderungsfolgen bei Großbauvorhaben

Interview mit Herrn Prof. Dr.-Ing. Michael Wotschke, Sachverständiger für Bauablaufstörungen

NEWSLETTER: *Herr Professor Wotschke, Sie sind seit vielen Jahren als Sachverständiger für Bauablaufstörungen tätig. Hat Sie die Verschiebung des Eröffnungstermins beim Flughafen BBI eigentlich ernsthaft überrascht?*

PROF. WOTSCHKE: Im Bereich der von uns betreuten Maßnahmen „Rohbau Hauptterminal/Seitenpiers sowie Dachkonstruktion“ hielt sich der Verzug in Grenzen. Der Ausfall der TGA-Planer war ein Hauptauslöser für das Chaos; hätte man damals die TGA-Planung und die Termine neu bestimmt, dann wäre 2013 als Eröffnungstermin „herausgekommen“. Diese Wahrheit war von den Fachleuten nicht vermittelbar oder politisch nicht gewünscht. Überrascht hat mich die Verschiebung insoweit nicht.

NEWSLETTER: *Aus welchen Gründen kommen Bauarbeiten gerade bei Großbauvorhaben regelmäßig ins Stocken? Werden die Ursachen für derartige Terminprobleme wie beim Flughafen BBI nicht bereits zu einem frühen Zeitpunkt gelegt?*

PROF. WOTSCHKE: Fast immer kommen die Probleme aus dem Umfeld Planung, weil Nutzung, Struktur und Architektur nicht festliegen bzw. durch Eingriffe seitens der Bauherrschaft ständig geändert werden. Diesen Änderungswahn kann keine seriöse Planung mitverfolgen. Wenn dann im vertraglichen Miteinander die baubegleitende Planung noch auf den AN „überwältigt“ wird, ist das baubetriebliche Chaos vorprogrammiert. Jeder Bauherr muss rechtzeitig und – von kompetenten Planern beraten – festlegen, was er will. Darauf kann eine umfassende Planung, die aber Geld kostet – in einem überschaubaren Zeitraum – „reifen“. Mit klaren Qualitätsstandards, einer durchdachten Termin-„schiene“ und Wettbewerbspreisen wird der Bauherr das bekommen, was er haben wollte – ohne Terminverzug und zu avisierten Kosten. Es geht!

NEWSLETTER: *Haken wir noch einmal bei*

den immensen Schwierigkeiten bei Großprojekten nach: Was ist dort das „Besondere“?

PROF. WOTSCHKE: Bei Großprojekten agieren auf der Bauherrenseite oft wechselnde Ansprechpartner (z. B. Politiker); vielfach wollen diese sich auch „ein Denkmal setzen“. Oft werden sehr extrovertierte „Entwerfer“ verpflichtet, die sich über die Baubarkeit ihrer Entwürfe zu wenig Gedanken machen. Gerade hier bräuchte man gute Planer, Statiker und Sonderfachingenieure, um die Realisierbarkeit nach Terminen und Kosten zu prüfen und durchzuplanen. Oft fehlt das Geld, um überhaupt diese Durchplanung „durchzuziehen“. Man weiß ja nicht einmal, ob Geld überhaupt zur Verfügung steht und wann das Projekt realisiert werden kann. Wenn seriöse Projektsteuerer die realistischen Kosten – oft sogar recht-



zeitig – abgeschätzt haben, dann muss zusammengestrichen werden. Man versucht in GU-Vergaben inklusive Komplettplanung „sein Heil“. Dann sind die Ausschreibungsergebnisse zu teuer und man versucht mit vertraglichen Einzelkonstellationen, Risiken auf die Unternehmer zu verschieben. Aus dem ganzen vorlaufenden „Chaos“ aus Entwurf, fehlender Ausführungsplanung, „Abspeckbemühungen“, GU-Ideen, unklarem – oft reduziertem – Finanzrahmen soll dann unter hohem Zeitdruck endlich der Bau beginnen – das kann nicht klappen! Und hier sind die Negativeinflüsse bei Großbauvorhaben um vieles häufiger und deren Zeit- und Kostenauswirkungen „explodieren“.

NEWSLETTER: *Wie können sich Bauunternehmer und Planungsbüros auf derartige Störungen vorbereiten und deren Auswirkungen nachvollziehbar dokumentieren?*

PROF. WOTSCHKE: Als Vorbereitung dienen klare Vereinbarungen mit inhaltlichen und terminlichen Schnittstellenfestlegungen. Im Bereich Baumanagement und Controlling greift dann das Zauberwort „Dokumentation“ – um anderen Baubeteiligten aufzuzeigen, wann es wo „hakt“, um diese zu sensibilisieren und vorzuwarnen. Wir sprechen von Störungsdokumentation – d. h. Planlauf- und Planinhaltskontrolle, aussagefähiges Bautagebuch, „vernünftige“ Protokolle, sauberer Schriftverkehr und kontinuierlicher Bautenstandsdokumentation.

NEWSLETTER: *Zu welchem Zeitpunkt sollten die Unternehmen ihre Behinderungsnachträge vorlegen und darüber gegebenenfalls verhandeln?*

PROF. WOTSCHKE: Lassen Sie mich früher ansetzen. Die beste Planung reduziert Nachtragsverhalte immens. Immer noch auftretende Fragen sollten im Dialog technisch geklärt werden und die Zeitschiene und die Kostenauswirkung im Fokus haben. Konsensual können damit – wenn alle Seiten mitziehen – fast alle Probleme geklärt werden. Auf Basis einer sauberen Ausschreibung mit ordentlicher Leistungsbeschreibung, einem baubaren Terminplan und einer nachvollziehbaren Vertragskalkulation lassen sich geänderte und zusätzliche Leistungen, sogar Termineingriffe und Behinderungen – auch mit deren baubetrieblichen Sekundärfolgen – bewerten und verhandeln. Vielleicht bedienen sich die Parteien auch baubegleitender Streitlösungsmodelle. Aber die Parteien müssen „WOLLEN“. Ansonsten rate ich zu einer zeitnahen Aufbereitung der baubetrieblichen Anspruchsgrundlagen für Behinderungssachverhalte, einer nachvollziehbaren Berechnung zur Anspruchshöhe – oft durch baubetriebliche Sachverständige – und zu einer juristischen Unterstützung durch Baufachanwälte.

NEWSLETTER: *Herr Professor Wotschke, wir danken Ihnen für dieses Gespräch. Wir freuen uns auf Ihr Referat auf unserem nächsten Unternehmergespräch am 07.11.2012.*