

BAU |
IMMOBILIEN

SONDERNUMMER 02 | 2024

Report

Sonderausgabe

RECHT am Bau

- ▶ Digitale Bauverfahren
- ▶ Vergaberecht
- ▶ Early Contractor Involvement
- ▶ Haftung & Regress
- ▶ EU-Lieferkettengesetz
- ▶ und vieles mehr

© J. B. Verlagsgesellschaft mbH, Wien, ISSN 1608-2711, P. 088-1411



**GEBAUT AUF
LEIDENSCHAFT**

**LEIDENSCHAFT
LÄSST JEDE IDEE
ÜBER SICH HINAUS-
WACHSEN.**

Es ist unsere Leidenschaft fürs Bauen, die uns antreibt und unsere Projekte zum Erfolg führt. Zuverlässig und in bester Ausführungsqualität. Ob Hochbau, Tiefbau, Energie + Telekom, Holztechnik oder Beton- und Asphaltherstellung.

Wir brennen für das, was wir tun. Garantiert.

www.leyrer-graf.at



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

Drei Jahre ist es her, dass der *Bau & Immobilien Report* im November 2021 erstmals das Sonderheft »Recht am Bau« auf den Markt brachte. In diesem Heft ging es ausschließlich um für die Bau- und Immobilienwirtschaft relevante juristische Themen. Es sollte ein Magazin »für« und nicht »über« die Bauwirtschaft sein. Über allem stand der Servicegedanke. Jeder Artikel sollte unseren Leser*innen einen unmittelbaren Mehrwert bringen.

Es freut mich ungemein, dass dieses Konzept so gut am Markt aufgenommen wurde und immer noch wird. Auch heuer wieder versammeln wir in diesem Sonderheft einige der renommiertesten Kanzleien in Sachen Bau- und Immobilienrecht. Wir zeigen, wie digital die Bauverfahren in Österreich tatsächlich sind, wie mit »grünen« Vergaben öffentliche Bauprojekte nachhaltiger werden können und warum der Bestbieter nicht immer der Beste sein muss. Unsere Expert*innen geben Einblicke in die Auswirkungen des EU-Lieferkettengesetzes und der Renaturierungsverordnung auf die Baubranche und erklären, wann sich ein Haftender an anderen »Mitschuldigen« wie Planer, ÖBA oder anderen Professionisten regressieren kann und wann eine sogenannte Streitverkündung geboten ist.

Das alles und noch viel mehr lesen Sie in dieser Ausgabe. Viel Vergnügen!

Bernd Affenzeller

Bernd Affenzeller
Chefredakteur



4 Digitale Bauverfahren Der Status quo in Österreich



22 It's the culture, stupid

Die Auswirkungen der Projektkultur auf den Projekterfolg.



26 Grüne Vergaben

Wie öffentliche Bauprojekte nachhaltiger werden können.

8 **Was bisher geschah...**
Der Allianzvertrag in Österreich. Übersicht aller bisherigen Projekte.

12 **Analyse Bestbieterprinzip**
Warum der Bestbieter nicht immer der Beste ist.

30 **Early Contractor Involvement**
Die Charakteristika von ECI, alle Vor- und Nachteile im Überblick.

40 **Haftung & Regress**
Wann ein Regress möglich ist und wann eine sogenannte Streitverkündung geboten ist.

44 **Bauen außerhalb der Norm**
Mit dem Gebäudetyp E soll nach deutschem Vorbild das Bauen günstiger werden.

48 **FlexCo/FlexKap**
Die neue Gesellschaftsform in Theorie und Praxis.

58 **EU-Lieferkettengesetz**
Auswirkung und Bedeutung für die Bau- und Immobilienbranche.

Report Verlag Herausgeber: Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] Verlagsleitung: Dr. Alfons Flatscher [flatscher@report.at] Chefredakteur: Mag. Bernd Affenzeller [affenzeller@report.at] Layout: Anita Troger Produktion: Report Media LLC Lektorat: Johannes Fiebich, MA Druck: Styria Medieninhaber: Report Verlag GmbH & Co KG, Lienfeldergasse 58/3, A-1160 Wien Telefon: (01) 902 99 E-Mail: office@report.at Web: www.report.at



Digitale Verfahren

TEXT | Lukas Andrieu und Georg Stanislaus Gonschorowski

Die Digitalisierung macht Bauverfahren billiger, schneller und nutzerfreundlicher. Doch stößt man häufig auf Hürden, die die Implementierung wesentlich erschweren. Der Bau & Immobilien Report bringt gemeinsam mit ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte einen Überblick über den aktuellen Status quo.

Die Digitalisierung hat in der Bauwirtschaft in allen Bereichen Eingang gefunden. Neue Technologien erleichtern die Planung, Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden aller Art. Während Unternehmen in der Baubranche diese digitalen und integrativen Ansätze bereits weitgehend nutzen, scheint deren Implementierung der öffentlichen Verwaltung noch

Probleme zu bereiten. Nur vereinzelt werden die gesetzlichen Grundlagen geschaffen, damit die Vorteile der Digitalisierung auch im Baugenehmigungsverfahren vor den zuständigen Behörden voll genutzt und ausgeschöpft werden können. Wie lange wird die volle Digitalisierung von Genehmigungsverfahren (etwa die Möglichkeit der Nutzung von BIM) noch dauern? Ein Blick auf bedeutsame Techno-

logien und einschlägige Verfahrensvorschriften soll diese Frage beantworten.

Neue Technologien

Die unter dem Begriff Building Information Modeling (BIM) zusammengefassten Softwaremöglichkeiten sollen die Baubranche grundlegend verändern. Das BIM-Modell bietet die Möglichkeit, sämtliche Schritte von der Planung bis zur Be-

Foto: iStock

treibung eines Gebäudes digital zu erfassen und zu modellieren. Es entsteht ein digitaler Zwilling des Gebäudes, welcher von allen Beteiligten genutzt und bespielt werden kann, um die Qualität und Effizienz über den gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks zu optimieren. Künstliche Intelligenz und Augmented Reality sollen zudem bei der Verarbeitung und Visualisierung der Daten helfen. Durch diese technischen Neuerungen besteht die Möglichkeit, umfassende und aktuelle Informationen zum Gebäude aufzubereiten, welche nicht nur von Bauherrn und -unternehmen, sondern auch von der zuständigen Behörde in der gewünschten Form genutzt werden können. Obwohl die Vorteile für das behördliche Bauverfahren auf der Hand liegen, steht der effektiven Implementierung einiges entgegen. Vor al-



BIM wird die Planungspraxis langfristig verändern. Dieser Wandel wird sich früher oder später auch in einer modernen digitalen Verwaltung von Baugenehmigungsverfahren widerspiegeln»,

ist Lukas Andrieu überzeugt.

lem die verfahrensrechtlichen Voraussetzungen sind weitgehend nicht gegeben.

Elektronische Verfahren

Die Regelung von Bauverfahren liegt bekanntlich in der Kompetenz der Länder. Dies hat zur Folge, dass in den neun geltenden Baugesetzen häufig sehr unterschiedlichen Bestimmungen – so auch in Bezug auf elektronische Verfahren – enthalten sind. Zumeist ist vorgesehen, dass alle relevanten Unterlagen in Papierform

bei der zuständigen Behörde (Gemeinde) eingebracht werden und diese den Akt analog führt. Dieses Erfordernis schließt die Implementierung von digitalen Inhalten und Technologien weitgehend aus. Nur in Wien kann seit Inkrafttreten der Bauordnungsnovelle 2020 (beinahe) das gesamte Bauverfahren digital abgewickelt werden. Während in einigen anderen Bundesländern zumindest die Einbringungen der nötigen Dokumente in elektronischer Form vorgesehen ist, hat der

Die DPU® von FCP **Zusammenarbeit neu gedacht!**

Die DPU® von FCP schafft Raum für nahtlose und effiziente Zusammenarbeit in Bauprojekten.

Kommunikation und Datenmanagement auf einer Plattform, die Vertrauen und Effizienz fördert.

Erleben Sie das Projektmanagement der Zukunft – zusammen denken, zusammen schaffen!



DPU®
Digitale
Projekt
Umgebung



Die digitale Infrastruktur für Bauprojekte.
Die DPU® von FCP bietet einen neuen Ansatz für die Online-Zusammenarbeit.
Sie wurde speziell auf Bauprojekte mit Building Information Modelling (BIM) zugeschnitten.

FCP



Wie digital ist Österreich?

Baueinreichungen und Genehmigungsverfahren im Ländervergleich

Quelle: ScherbaumSeebacher Rechtsanwältte

	Wien	Oberösterreich	NÖ, Bgld, Sbg, Tirol, Stmk, Vbg	Kärnten
Aktueller Stand	<ul style="list-style-type: none"> ■ Gesamtes Verfahren elektronisch ■ Papiervorlage nur aus technischen Gründen ■ Elektronische Zustellung und Kommunikation 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Elektronisches Verfahren in Testphase ■ Nur offen für ausgewählte Unternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Einbringung der Unterlagen in elektronischer Form ■ Verfahren analog 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Keine elektronische Einbringung der Unterlagen ■ kein elektronisches Verfahren
Verfahrensart	Anzeige- und Bewilligungsverfahren	Anzeige- und Bewilligungsverfahren	Bewilligungsverfahren	Weder noch
Einbringung der Unterlagen	Alle Unterlagen in elektronischer Form	Alle Unterlagen in elektronischer Form	Alle Unterlagen in elektronischer Form	Keine elektronische Einbringung
Pflicht elektronischer Einbringung	Freiwillig	Freiwillig	Möglich (Bgld, Tirol), verpflichtend (NÖ, Sbg)	Keine Möglichkeit
Mündliche Verhandlung	Nur persönlich	Nur persönlich	Nur persönlich	Nur persönlich
Energieausweis	Verpflichtend elektronisch zu registrieren	Verpflichtend elektronisch zu registrieren	Verpflichtend elektronisch zu registrieren	Verpflichtend elektronisch zu registrieren

↑ Die Tabelle zeigt die unterschiedlichen Digitalisierungsgrade der Behörden in den Bundesländern.

Bauwerber in anderen jegliche Unterlagen auf Papier und physischen Plänen vor Ort bei der Behörde einzureichen. Auch in anderen Verfahrensteilen bestehen Diskrepanzen (siehe die Tabelle).

Manche Städte (z. B. Graz) bieten zwar gewisse Dienste im Baubewilligungsverfahren digital an, trotzdem müssen z. T. nach den Landesgesetzen gewisse Unterlagen in Papierform eingereicht werden. Andererseits setzen zahlreiche Gemeinden die bestehende, gesetzlich eingeräumte Möglichkeit der (Teil-)Digitalisierung nicht um. Einreichung und Verfahren erfolgen weiterhin voll analog.

Dass diese Unterschiede vor allem bei länderübergreifend tätigen Bauunternehmen/Projektentwicklern sowie in der Verwaltung selbst zu Ineffizienz und vermeidbaren Mehrkosten führen, ist offensichtlich. Ihr Grund liegt im Fehlen einheitlicher Vorschriften, technischer Infrastruktur und vielleicht auch dem noch (begrenzten) großflächigen Bedarf der Planungspraxis. Dieser Bedarf wird in den nächsten Jahren jedoch weiter durch



Eine rechtzeitige Vorbereitung und Abstimmung bei Digitalisierungsvorhaben zwischen den Bundesländern wäre aus Sicht der Baupraxis sinnvoll«,

Georg Stanislaus Gonschorowski.

die zunehmende Verbreitung der Digitalisierung in der Planungsphase (auch mit BIM) steigen. Die Verwaltung sollte darauf rechtzeitig vorbereitet sein. Bekanntlich gibt es auch in vielen anderen Bereichen (vor allem auf Bundesebene) im Sinne einer modernen bürgernahen Verwaltung die Möglichkeit, Amtswege auf E-Government-Plattformen (zum Beispiel JustizOnline, FinanzOnline, Unternehmensserviceportal) abzuwickeln.

Möglichkeiten und Hindernisse

Die Digitalisierung von Bauverfahren spart Zeit und Ressourcen. Weder müssen Unterlagen zu Papier gebracht, noch auf dem Postweg zugestellt werden. Durch die in der Wiener Bauordnung vorgese-

hene Voraussetzung der elektronischen Zustellung mit Zustellnachweis kann die Kommunikation zwischen Behörde und Antragsteller wesentlich beschleunigt werden. Mithilfe der E-Signatur entfällt zudem das Unterschriftserfordernis auf den Bauplänen. Lediglich die Bauverhandlung soll weiterhin persönlich – zumeist am Baugrundstück – erfolgen. Dies ist mit dem Schutz von Nachbarrechten begründet, zumal Personen u. U. nicht über die nötige technische Infrastruktur verfügen, um an einer digitalen Verhandlung teilnehmen zu können bzw. Probleme mit der Internetverbindung die Teilnahme beeinträchtigen könnten.

In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage, wie Nachbarn oder andere



Beteiligte ihr Recht auf Akteneinsicht im Falle eines elektronischen Verfahrens ausüben. Wiederum wäre eine gewisse technische Ausstattung erforderlich (elektronische Akteneinsicht in einen digitalen Akt mit individualisierten Zugangsdaten für Parteien).

BIM im Bauverfahren

Verbindet man die technischen Möglichkeiten des BIM mit jenen eines elektronischen Bauverfahrens, lässt sich erahnen, welche Chancen sich in diesem Zusammenhang auf-tun. Denkbar ist einerseits, dass die BIM-Software alle nötigen Dokumente und Nachweise im passenden Format für die Behörde bereitstellt. Andererseits könnte sie in einem weiteren Schritt die Konformität der Pläne mit einschlägigen Rechtsnormen prüfen. Ob ein Plan beispielsweise mit dem Flächenwidmungs- und Bebauungsplan im Einklang steht, oder ob Abstände, Brandschutzbestimmungen und technische Normen eingehalten wurden, könnte mehr oder weniger vollautomatisiert festgestellt werden. Das enorme Einsparungs- und Beschleunigungspotenzial im Baubewilligungsverfahren leuchtet ein.

Lediglich im Zusammenhang mit Ausnahmegenehmigungen, Ermessensentscheidungen der Behörde, oder der Interpretation von unbestimmten Gesetzesbegriffen wird wohl weiterhin eine Überprüfung durch geschulte ExpertInnen notwendig sein. Dies bereits deswegen, da solche Entscheidungen in jedem Fall einer ausreichenden Abwägung der Umstände und Begründung bedürfen, um rechtmäßig zu sein.

Fazit

Es bleibt abzuwarten, wann und inwieweit eine umfängliche Digitalisierung im behördlichen Bauverfahren umgesetzt wird. Obwohl eine solche für alle Beteiligten zahlreiche Vorteile haben kann, gilt es, tatsächli-



↑ DIE AUTOREN

Lukas Andrieu (l.) ist Partner bei ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte und u. a. auf Baurecht, internationales Wirtschaftsvertragsrecht, Projektgenehmigungen, Schiedsverfahren und Vergaberecht spezialisiert. Georg Stanislaus Gonschorowski (r.) ist in der Kanzlei juristischer Mitarbeiter.

KONTAKT www.scherbaum-seebacher.at

che wie rechtliche Hürden zu überwinden. Sobald dies gelungen ist, könnte durch neue Technologien, die in der Bauwirtschaft bereits extensiv eingesetzt werden, das gesamte Bauverfahren wesentlich vereinfacht und beschleunigt werden. Vor allem im Hinblick auf die Einhaltung rechtlicher Vor-

gaben und die Zusammenarbeit zwischen Behörde und Antragsteller sind bedeutende Erleichterungen zu erwarten. Sinnvoll wäre aus Sicht der Autoren (trotz der Kompetenz der Bundesländer) eine abgestimmte einheitliche und länderübergreifende Vorgehensweise. ■

SCHERBAUM
SEEBACHER
RECHTSANWÄLTE

**BAUEN SIE
AUF DEN RICHTIGEN PARTNER**

scherbaum-seebacher.at



Allianzvertrag

Was bisher geschah...

Allianzmodelle in Österreich: Zahlen, Fakten und Erfahrungswerte

AUFTRAGGEBER	▶ Asfinag	▶ Asfinag	▶ Elektrizitätswerke Reutte
PROJEKT	▶ S31 Burgenland Schnellstraße Talübergänge Siegraben	▶ Landecker Tunnel – A12	▶ Modernisierung Kraftwerk Reutte
LEISTUNGSINHALT	▶ Allianzvertrag für die Errichtung von 4 neuen Brücken ▶ Umfassendes Allianzmodell	▶ Allianzvertrag »Infrastruktur« ▶ Umfassendes Allianzmodell	▶ Allianzvertrag »Infrastruktur« ▶ Umfassendes Allianzmodell
AUFTRAGSWERT	▶ 64 Mio. €	▶ >100 Mio. €	▶ >20 Mio. €
VERFAHRENSART	▶ Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 BVergG 2018	▶ Verhandlungsverfahren mit vorheriger europaweiter Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 BVergG 2018	▶ -
VERGABE NACH BVERGG 2018	▶ Ja	▶ Ja	▶ Nein
ABSCHLUSS/VERTRAG	▶ 2022	▶ Voraussichtlich 2025	▶ 2024
AKTUELLER STATUS	▶ In Ausführung	▶ In Vergabe	▶ In Ausführung
ERFAHRUNGSWERTE AG	▶ Markus Frühwirth, Teamleader Contract Management: »Die in das Vertragsmodell gesetzten Erwartungen werden bisher erfüllt. Beide Vertragspartner arbeiten konfliktfrei gemeinsam am bestmöglichen technischen als auch wirtschaftlichen Projekterfolg. Das bei Einheitspreisverträgen übliche »Claimmanagement« ist bisher ausgeblieben. Die »Open Book«-Abrechnung, als einer der großen Unterschiede zum klassischen Einheitspreisvertrag wird unter den Vorgaben des AG umgesetzt, wobei beide Vertragspartner ein großes Augenmerk auf ein möglichst hohes Maß an Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Reproduzierbarkeit richten.«	▶ Markus Frühwirth, Teamleader Contract Management: »Im Vorfeld zur Einleitung des zweistufigen Verhandlungsverfahrens wurde erstmals eine Markterkundung gemäß BVergG durchgeführt, um mit potenziellen am Projekt interessierten zukünftigen Bewerbern/Bietern bereits in dieser frühen Projektphase in den Dialog zu treten. Dieser Schritt hat sich als wertvoll herauskristallisiert, da hierdurch die Möglichkeit geschaffen wurde im Rahmen eines partnerschaftlichen Diskurses Ideen aber auch wechselseitige Zwangspunkte auszutauschen, welche unter Berücksichtigung der gegebenen Rahmenbedingungen vom Auftraggeber bei der Vertragsgestaltung berücksichtigt werden konnten.«	▶ Sebastian Haller, Projektleiter: »Das Allianzmodell soll eine Kultur der Zusammenarbeit fördern, bei der alle Parteien sowohl die Chancen als auch die Risiken teilen. Ziel ist es, eine Situation zu schaffen, in der alle entweder gewinnen oder verlieren, was einen starken Anreiz setzt, gemeinsam effizient und kostengünstig zu arbeiten. Das Allianzmodell soll eine schnelle und kosteneffiziente Bauweise gewährleisten, ohne die üblichen Konflikte und Nachträge, die oft bei großen Bauprojekten auftreten. Die Herstellkosten werden transparent und direkt vergütet, was die Bauunternehmen motivieren soll, innerhalb des Budgets und Zeitplans zu bleiben.«

»Seit 2017 haben wir rund 15 Allianzprojekte begleitet. Die Vergabe ist bei diesem Modell zwar etwas aufwendiger, in der Ausführung werden durch die Kooperation aber durchgehend bessere Projektergebnisse erzielt. Durch den Wegfall des Claim-Managements werden erhebliche Ressourcen eingespart. Die Techniker können sich wieder auf das Bauen konzentrieren und müssen sich nicht jeden Tag mit rechtlichen Problemstellungen herumschlagen.«

Der Bau & Immobilien Report präsentiert in Kooperation mit Heid & Partner Rechtsanwälte den großen Überblick über alle Allianzvertrag-Projekte in Österreich.

2017 fiel in Österreich mit dem Gemeinschaftskraftwerk Inn der Startschuss für das erste Allianzprojekt im deutschsprachigen Raum. Aufgrund diverser Schwierigkeiten mit dem ursprünglichen Auftragnehmer nach klassischem Modell wurde aus der Not eine Tugend gemacht, der ÖNORM-Vertrag aufgelöst und eine Allianz aus den nächstgereihten Bietern des

Vergabeverfahrens gebildet. Ohne erneute Ausschreibung wurde so der erste Allianzvertrag in Österreich geschlossen und laut Auftraggeber TIWAG sehr erfolgreich umgesetzt. Auch die ausführende ARGE aus Strabag, Jägerbau und Hinteregger zeigte sich mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Schon damals mit an Bord war Daniel Deutschmann, Heid & Partner Rechtsanwälte. Heute gilt er als der österreichische Experte schlechthin in Sachen Allianzmodell. Gemeinsam mit Deutschmann präsentiert der *Bau & Immobilien Report* einen Überblick über alle bisherigen Projekte, die in Österreich mit einem Allianzvertrag abgewickelt wurden, inklusive den wichtigsten Zahlen, Fakten sowie den Erfahrungswerten der Auftraggeber.

AUFTRAGGEBER	PROJEKT	LEISTUNGSGEHALT	AUFTRAGSWERT	VERFAHRENSART	VERGABE NACH BVERGG 2018	ABSCHLUSS/VERTRAG	AKTUELLER STATUS	ERFAHRUNGSWERTE AG
▶ FH Campus Wien	▶ Errichtung House of Science & Engineering	▶ Allianzvertrag »Hochbau« für GU ▶ Allianzmodell inklusive BIM und Lean Management	▶ 46 Mio. €	▶ Verhandlungsverfahren mit vorheriger europaweiter Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 iVm § 34 BVerGG 2018	▶ Ja	▶ 2021	▶ Abgeschlossen	▶ Doris Link , COO FH Campus Wien & Martin Stopfer , Leiter Stabstelle Bauherrenmanagement: »Als wir Ende 2019 entschieden, für den ersten Erweiterungsbau »House of Science and Engineering« einen Allianzvertrag zu nutzen, ahnten wir nicht, welche globalen Herausforderungen wie Corona, Ressourcenengpässe und der Ukraine-Krieg auf uns zukommen würden. Dank der guten Zusammenarbeit und dem »Best for Project«-Ansatz des Schlüsselpersonals auf AG- und AN-Seite konnten wir das Projekt termingerecht und im Budget abschließen. Aufgrund dieses Erfolgs und der positiven Erfahrungen setzen wir auch beim zweiten Projekt »House of Health Sciences« auf ein partnerschaftliches Vertragsmodell und werden dies auch bei den verbleibenden Bauplätzen tun.«
▶ FH Campus Wien	▶ Errichtung »House of Health Sciences«	▶ Allianzvertrag »Hochbau« für TU ▶ Allianzmodell inklusive BIM und Lean Management	▶ 100 Mio. €	▶ Verhandlungsverfahren mit vorheriger europaweiter Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 iVm § 34 BVerGG 2018	▶ Ja	▶ 2022	▶ Abgeschlossen	▶ Die FH Campus Wien hat bereits zwei Projekte mit Allianzvertrag abgewickelt und äußerst positive Erfahrungen gesammelt.
▶ ÖBB	▶ Brenner Nordzulauf – Baulos T4.2 Rohbaustollen Angath	▶ Allianzvertrag für den Rohbaustollen Angath ▶ Umfassendes Allianzmodell	▶ 47 Mio. €	▶ Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung gemäß § 205 iVm § 203 Abs 5 BVerGG 2018	▶ Ja	▶ 2023	▶ In Ausführung	▶ Frédéric Heil , Projektkoordinator: »Die Projektumsetzung auf Basis des Allianzvertrages für den Rohbaustollen Angath ermöglicht es noch nicht, einen abgesicherten Erfahrungskatalog vorzulegen. Trotzdem zeichnen sich Erfolgsfaktoren ab. Den beteiligten Personen fällt eine wesentliche Rolle zu. Das Schlüsselpersonal wird bereits im Vergabeprozess festgelegt. Alle Vertragspartner verinnerlichen das »Mindset« des Allianzvertrages und Entscheidungen folgen dem »Best for Project«-Grundsatz. Offene Kommunikation, Einbindung des Auftraggebers in die Abwicklung und volle Transparenz sind besonders wichtig. Unser Ziel ist, erste Erfahrungen mit diesem alternativen Vertragsmodell zu sammeln. Die gewonnenen Erkenntnisse werden nach Vorliegen entsprechend stabiler Daten auch mit den Erkenntnissen anderer öffentlicher Auftraggeber abgeglichen.«



Partnerschaftsmodelle

AUFTRAGGEBER	▶ Salzburger Regionalstadtbahn Projektgesellschaft mbH
PROJEKT	▶ S-Link; Strecke Salzburger Lokalbahn Mirabellplatz (SALB-MIRA); Messebahn; Umbau Bestandsstrecke
LEISTUNGSMATERIAL	▶ Allianzvertrag »Infrastruktur« ▶ Umfassendes Allianzmodell
AUFTRAGSWERT	▶ 365 – 550 Mio. Euro €
VERFAHRENSART	▶ Verhandlungsverfahren mit vorheriger europaweiter Bekanntmachung gemäß § 203 Abs 5 und Abs 7 iVm § 205 iVm § 208 BVergG 2018
VERGABE NACH BVERGG 2018	▶ Ja
ABSCHLUSS/VERTRAG	▶ Voraussichtlich 2025
AKTUELLER STATUS	▶ In Vergabe
ERFAHRUNGSWERTE AG	▶ Monika Stöggel , Leiterin Recht und Compliance: »Auch bei konventionellen Verträgen gibt es Beispiele für konstruktive und erfolgreiche Projekte. Merkmal bei diesen Projekten ist häufig ein partnerschaftlicher Umgang unter den Beteiligten, bei dem gemeinsam die Projektziele verfolgt werden, Verständnis für die gegenseitigen Bedürfnisse und Perspektiven sowie ein »Geben und Nehmen« herrscht. Um die Chance zu erhöhen, dass sich eine derartige Projektkultur einstellt und das Projekt für alle Beteiligten nicht nur wirtschaftlich, sondern auch bezüglich der sonstigen Projektziele und der Projektabwicklung insgesamt ein Erfolg wird, hat sich die Auftraggeberin entschieden, ein alternatives Vertragsmodell einzusetzen. In dem vorgesehenen Modell werden die Interessen der Beteiligten vor allem in finanzieller Hinsicht gleich ausgerichtet und die Wahrung dieser Interessen durch strukturelle Maßnahmen sichergestellt.«

▶ Tirol Kliniken
▶ Sanierung der Tiefgarage der Frauen-Kopf-Klinik
▶ Umsetzung als Allianzmodell unter Anwendung von Early Contractor Involvement
▶ 17 Mio. Euro €
▶ Verhandlungsverfahren mit vorheriger europaweiter Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 iVm § 34 BVergG 2018
▶ Ja
▶ 2024
▶ In Ausführung
▶ Alois Radelsböck , Abteilungsvorstand Bau & Technik: »2022/2023 war der Baumarkt überhitzt und es gab teilweise nur Tagespreise, somit war eine Kostenplanung und Budgetierung nicht möglich. Unser Ziel war eine gemeinsame Festlegung des Zielpreises, eine partnerschaftliche Zusammenarbeit und eine Risikoteilung sowie die Ausschaltung des Claim Management. Das Verfahren bis zum Zuschlag an den Bestbieter für die Partneringphase ist beim ersten Mal formaljuristisch und abwicklungstechnisch sehr aufwendig. Die Partneringphase ist keine einfache gemeinsame Lösungssuche für das Projekt, sondern ein Kampf, speziell bei der Festlegung des Zielpreises. Ob es funktioniert hat, werden wir kommenden Jahr im Sommer, bei Fertigstellung wissen.«

AUFTRAGGEBER	▶ TIWAG-Tiroler Wasserkraft AG	▶ TIWAG-Tiroler Wasserkraft AG	▶ TIWAG-Tiroler Wasserkraft AG
PROJEKT	▶ Gemeinschaftskraftwerk Inn – Los Triebwasserweg Maria Stein	▶ Erweiterung Kraftwerksgruppe Sellrain-Silz	▶ Kraftwerk Innstufe Imst-Haiming
LEISTUNGSMATERIAL	▶ Allianzvertrag »Infrastruktur« ▶ Umfassendes Allianzmodell	▶ Allianzvertrag »Infrastruktur« ▶ Umfassendes Allianzmodell	▶ Allianzmodell mit Early Contractor Involvement
AUFTRAGSWERT	▶ 120 Mio. €	▶ 425 Mio. €	▶ k.A.
VERFAHRENSART	▶ -	▶ Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung	▶ Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung
VERGABE NACH BVERGG 2018	▶ Nein	▶ Nein	▶ Nein
ABSCHLUSS / VERTRAG	▶ 2017	▶ 2020	▶ Voraussichtlich 2025
AKTUELLER STATUS	▶ Abgeschlossen	▶ In Ausführung	▶ In Vergabe

ERFAHRUNGSWERTE AG ▶ **Statement der Tiwag:** »Nach den guten Erfahrungen mit dem ersten österreichischen Allianzvertrag beim Gemeinschaftskraftwerk Inn haben wir uns auch bei der Erweiterung der Kraftwerksgruppe Sellrain-Silz um das Pumpspeicherkraftwerk Kühltai 2 frühzeitig für einen Allianzvertrag entschieden. Die komplexe Bestbieterfindung, die sowohl Preis als auch Qualität – darunter soziale Kompetenzen – berücksichtigte, stellte sich als aufwändig, aber für die Größe des Projekts gerechtfertigt heraus. Nach 3,5 Baujahren hat sich die Allianz bewährt: Respektvoller Umgang und die Fokussierung auf Problemlösungen statt Schuldzuweisungen haben sich als vorteilhaft erwiesen. Technische Herausforderungen beim Dammbau und beim Vortrieb mit einer Tunnelvortriebsmaschine wurden im Allianzvertrag durch eine gemeinsame Risikosphäre und sachliche Diskussionen effizient gemeistert. Derzeit befindet sich die Baustelle auf einem äußerst guten Weg und wir sind zuversichtlich, dass alle Bauarbeiten termingerecht abgeschlossen werden. Insgesamt zeigen die Allianzprojekte der TIWAG, dass Allianzverträge durch gemeinsame Risikosphären, frühzeitige Einbindung aller Beteiligten und eine respektvolle Zusammenarbeit nicht nur Konfliktpotenzial reduzieren, sondern auch zu effizienteren und erfolgreicherer Projekten führen.«

Partnerschaftsmodelle

AUFTRAGGEBER	▶ Land Vorarlberg	▶ Land Vorarlberg
PROJEKT	▶ L191, Stadttunnel Feldkirch – Erkundungsstollen Tisis	▶ Stadttunnel Feldkirch Hauptprojekt
LEISTUNGSINHALT	▶ Allianzvertrag für den Erkundungsstollen Tisis ▶ Umfassendes Allianzmodell	▶ Allianzvertrag für den Stadttunnel Feldkirch ▶ Umfassendes Allianzmodell
AUFTRAGSWERT	▶ 12 Mio. €	▶ >100 Mio. €
VERFAHRENSART	▶ Verhandlungsverfahren mit vorheriger EU-weiter Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 iVm § 34 BVergG 2018	▶ Verhandlungsverfahren mit vorheriger europaweiter Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 iVm § 34 BVergG 2018
VERGABE NACH BVERGG 2018	▶ Ja	▶ Ja
ABSCHLUSS/VERTRAG	▶ 2022	▶ Voraussichtlich 2024
AKTUELLER STATUS	▶ Abgeschlossen	▶ In Vergabe

ERFAHRUNGSWERTE AG

▶ **Bernhard Braza**, Projektleiter Stadttunnel Feldkirch: »Schon im Zuge des Verhandlungsverfahren war für die Projektbeteiligten klar, dass hier einiges anders und auch aufwendiger läuft als sonst. Eine besondere Herausforderung stellte die Abrechnung nach Open Book dar. Dabei finden sich die Bauherrnvertreter plötzlich direkt in der Lohn- und Geräteverrechnung der ARGE selbst wieder und müssen diese nun final prüfen und freigeben. Im Zuge der Ausführung des Erkundungsstollens konnten trotz der reduzierten technischen Anforderungen einige Optimierungen umgesetzt werden, die mitunter einen großen Anteil am Unterschreiten der vereinbarten Zielkosten hatten. Dazu zählen etwa ein geändertes Gerätekonzept oder der Einsatz von Kunststoffaserspritzbeton als Erstsicherung. In Summe war die partnerschaftliche Abwicklung spür- und auch messbar: Bei dem Pilotprojekt konnte eine deutliche Zielkostenunterschreitung von rund 14 Prozent und eine Bauzeiteneinsparung im Vortrieb von rund acht Wochen erzielt werden.«

AUFTRAGGEBER	▶ Donau Chemie	▶ Land Salzburg
PROJEKT	▶ Weiterführung Aufweitung Rosanna-Stollen mit einem Allianzvertrag »light«	▶ Flucht- und Rettungsstollen Schmittentunnel
LEISTUNGSINHALT	▶ »Kleines« (Infrastruktur-)Projekt mit Umsetzung bestimmter Elemente des Allianzvertrages: ▶ Teil »Geologie« = Risk-sharing-Ansatz; Teil »Sonstiges« = Einheitspreisvertrag ▶ Bonus-Malus-Systematik ▶ Mehrstufiger standardisierter Konfliktlösungsprozess	▶ Allianzmodell »light« ▶ Bau Rettungstunnel zu bestehendem Straßentunnel
AUFTRAGSWERT	▶ 5 Mio. €	▶ k.A.
VERFAHRENSART	▶ -	▶ Verhandlungsverfahren mit vorheriger europaweiter Bekanntmachung gemäß § 31 Abs 5 iVm § 34 BVergG 2018
VERGABE NACH BVERGG 2018	▶ Nein	▶ Ja
ABSCHLUSS/VERTRAG	▶ 2019	▶ k.A.
AKTUELLER STATUS	▶ Abgeschlossen	▶ In Ausführung

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



Warum der Bestbieter nicht immer der Beste ist

Bei Ausschreibungen nach dem Bestbieterprinzip kommt nicht immer der Beste zum Zug. Das liegt auch an einer zumeist äußerst strengen bzw. engen Interpretation der vergaberechtlichen Vorschriften durch die Verwaltungsgerichte sowie auch teilweise durch den Verwaltungsgerichtshof. Anders als etwa in Deutschland können schon kleinste Formalfehler zum Ausscheiden aus dem Bieterrennen führen. Und Fehler bzw. Mängel gibt es in praktisch jedem Angebot, erklärt Vergaberechterspezialistin Kathrin Hornbanger.

TEXT | Bernd Affenzeller

Die Bandbreite an Aufträgen, die öffentlich nach dem Bestbieterprinzip ausgeschrieben werden müssen, ist groß, das Auftragsvolumen mitunter enorm hoch. Speziell in der Baubranche handelt es sich häufig um Aufträge im mehrstelligen Millionen- bzw. mitunter auch im Milliardenbereich mit Ausschreibungen, die hohe Anforderungen stellen. Dennoch ist die Bewerbungs- bzw. Angebotsfrist bei vielen dieser Aufträge kurz und dauert nur wenige Tage oder Wochen. Die Folge sind zumeist fehler- oder mangelhafte Angebote, die für den Bieter fatale Folgen haben können. Schon der kleinste Formalfehler führt dazu, dass Angebote vom Auftraggeber ausgeschieden werden müssen. Nachbesserungen sind nur in Ausnahmefällen erlaubt. »Auch bei einem 100-Millionen-Euro-Auftrag bedeutet das Fehlen einer Preisposition im Cent-Bereich das Aus«, erklärt Vergaberechterspezialistin Kathrin Hornbanger. Auch die Vorlage einer nicht aktuellen Verbandsregisterauskunft kann wie etwa aktuell im Rahmen einer Ausschreibung des Wiener Gesundheitsfonds über 300

Mio. Euro zu rechtlichen Problemen und zum Ausschluss aus dem Vergabeverfahren führen. Hier hilft dann nur mehr ein Experte, in der Regel ein Vergaberechtsanwalt, der mittels Nachprüfungsantrag Argumente sammelt und versucht, das zuständige Gericht davon zu überzeugen, dass die Sichtweise des Auftraggebers nicht zwingend richtig ist.

Anders als etwa in Deutschland gibt es hierzulande selbst bei kleinsten Fehlern kaum Spielraum. In Deutschland sind Nachforderungen bei unwesentlichen Preispositionen zulässig, wenn dadurch der Wettbewerb nicht beeinträchtigt wird. »Ich finde, es ist höchste Zeit, dass in Österreich auch in diese Richtung gedacht wird«, sagt Hornbanger. Denn die aktuelle juristische Praxis kann dazu führen, dass der eigentliche Bestbieter wegen so eines Formalfehlers nicht beauftragt werden darf – nicht nur zum Schaden des Auftragnehmers, sondern auch zu dem des Auftraggebers. »Die Judikatur wird in Österreich von den Auftraggebern und deren Rechtsvertretern, ob bewusst oder nicht, sehr streng

Fotos: iStock, Fotostudio Andorfer



← ZUR PERSON

Dr. Kathrin Hornbanger gilt als eine der erfahrensten Expertinnen im Vergaberecht, ist seit mehr als zehn Jahren jährlich unter den Top-Jurist*innen im Anwaltsranking und hat Zugriff auf ein internationales Netzwerk hochspezialisierter Jurist*innen und Partner. Ihre Expertise steht nicht nur Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern, sondern auch Anwaltskanzleien zur Verfügung. Kathrin Hornbanger führt ihre eigene auf Vergaberecht spezialisierte Kanzlei seit 2005 in Wien. Sie war zuletzt auch als Counsel für die international tätige Anwaltskanzlei Baker McKenzie in Wien tätig, um ihre internationale Erfahrung noch weiter auszubauen.

INFOS www.hornbanger.com

interpretiert. Da muss man sich schon die Frage stellen, ob die gelebte juristische Praxis wirklich sinnvoll ist«, kritisiert sie. Denn »Fehler bzw. Mängel hat praktisch jedes Angebot«, so Hornbanger. Entscheidend für die Beurteilung, wann ein Angebotsmangel zu einer Ausscheidung führt, ist die Verbesserung der Wettbewerbsstellung. »Hier wird meines Erachtens von den Vergabestellen auch überinterpretiert und damit zu streng vorgegangen«, so Hornbanger.

Streng geheim

Nach erfolgter Auftragsvergabe haben die unterlegenen Mitbewerber das Recht, Einspruch zu erheben. »Auch hier gibt es nur einen sehr kurzen Zeitraum – sieben bis zehn Kalendertage für den Einspruch – und ein sehr straff geführtes Nachprüfungsverfahren, wobei bereits der Nachprüfungsantrag alle wesentlichen Rechtswidrigkeiten beinhalten und auch strengen formalen Anforderungen entsprechen muss, um zulässig zu sein«, er-



Building tomorrow

ardex.at

**Ein Team.
Ein Ziel.
Ihr Erfolg.**

Vergaberecht

klärt Hornbanger. Beeinsprucht werden kann sowohl die vermeintlich falsche Beurteilung des eigenen Angebots als auch die erfolgte Vergabe an einen Mitbewerber, wenn etwa der Verdacht besteht, dass ein Angebot eigentlich hätte ausgeschlossen werden müssen. »Ist man der Meinung, dass der Mitbewerber unterpreisig angeboten hat oder gewisse Qualitätskriterien nicht erfüllt, kann gegen die Zuschlagsentscheidung Einspruch erhoben werden«, so Hornbanger. Handelt es sich nicht um ein offenes Verfahren, erfolgen



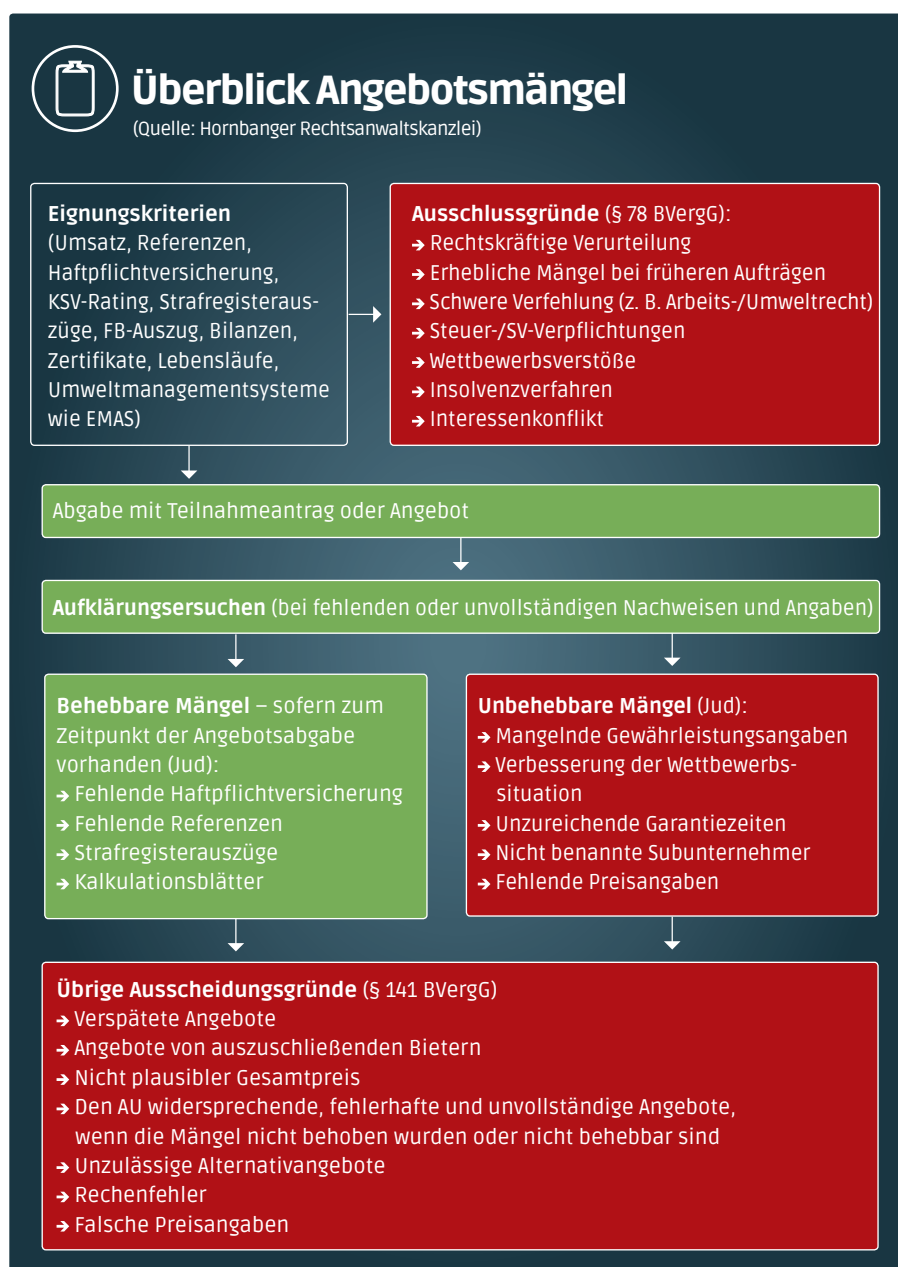
Einspruch wird außer bei offenen Verfahren » auf Verdacht« erhoben. Einblick in die Angebote der Mitbewerber gibt es nicht.

Einsprüche ziemlich »ins Blaue«, denn im Vergaberecht gilt der Geheimhaltungsgrundsatz. »Man hat keinen Einblick in die Angebote der Mitbewerber, auch im Nachprüfungsverfahren gilt der Geheimhaltungsgrundsatz.«

Hoher Aufwand

Der zeitliche und finanzielle Aufwand eines Nachprüfungsverfahrens ist hoch, je nachdem welche Rechtsfragen sich stellen. Meist ist auch nicht nur eine Rechtsfrage zu klären, sondern mehrere. Und im Laufe des Nachprüfungsverfahrens kommen häufig aufgrund der Verteidigungsstrategie des Auftraggebers noch weitere dazu. Neben der Pauschalgebühr, die von der Auftragshöhe abhängig ist, fallen auch noch Rechtsvertretungskosten an. »Wenn man überzeugt ist, im Recht zu sein, lohnt sich der Aufwand vor allem bei großen Projekten, bei kleineren Projekten sollte der Schritt genau überlegt sein«, sagt Hornbanger. Dennoch sei es auch wichtig, kleinere Projekten zu beeinspruchen, da sich nur auf diese Weise etwas ändern und eine Weiterentwicklung und ein Umdenken stattfinden könne. »Man schafft auf diese Weise Präzedenzfälle, auf die sich alle Bieter und öffentliche Auftraggeber in Zukunft berufen können. Ohne offene Diskussion gibt es keine Weiterentwicklung«, so Hornbanger.

Die Vergaberechtsexpertin empfiehlt allen Unternehmen, die sich an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen möchten, gleich von Beginn an rechtliche Beratung in Anspruch zu nehmen: »Der Aufwand für die Erstellung von Angeboten bei öffentlichen Aufträgen ist enorm und die Fehlerquelle ist hoch.« Wichtig sei eine gute Vorbereitung inklusive Vier- oder Sechsaugenprinzip mit Expert*innen aus den Bereichen Recht und Kalkulation. Wenn zudem gleich von Beginn an alles vollständig und wie gefordert mit dem Teilnahmeantrag oder dem Angebot abgegeben wird, habe man deutlich bessere Chancen, eine Ausschreibung für sich zu entscheiden. »Dann muss man auch nicht auf ein Nachprüfungsverfahren zurückgreifen«, so Hornbanger.





WIE FAHREN WIR ZUG, OHNE BETON?

EINE WELT OHNE BETON IST EINE WELT
OHNE BRÜCKEN UND TUNNEL.

Beton schafft nachhaltige Infrastruktur.
Mit seiner Stabilität, Flexibilität und
Langlebigkeit ist er das Fundament
unseres Fortschritts.

Entdecken Sie,
wie Beton unsere
Zukunft sichert!



Gemeindevergaben



In der kommunalen Vergabepaxis wird die Durchführung eines Vergabeverfahrens oft als unnötig zeit- und kostenintensiv angesehen. Das birgt viele Gefahren.

Richtig ausschreiben

TEXT | Stephan Heid und Magdalena Ralsler, Heid & Partner Rechtsanwälte

Österreichs Gemeinden vergeben jedes Jahr Bauaufträge in der Höhe von rund 3,6 Milliarden Euro. Rechtskonforme Ausschreibung und Vergabe stellen aber viel Kommunen vor große Herausforderungen. Der Bau & Immobilien Report präsentiert einen Leitfaden für die gewerksweise Vergaben von Bauaufträgen.

Das jährliche Beschaffungsvolumen des Staates beträgt laut WIFO rund 67 Milliarden Euro, rund 18 % davon entfallen auf Gemeinden. Vom gesamten Vergabevolumen können rund 30 Prozent dem Bau zugerechnet werden. Somit betragen die jährlichen Bau-Vergaben aller Gemeinden in Österreich rund 3,6 Milliarden Euro. Österreichs Gemeinden zählen damit zu den größten öffentlichen Auftraggebern in Österreich. Die kommunalen Volumina entstehen in Summe nicht nur bei Großprojekten, sondern vor allem bei

einer Vielzahl von »kleineren« Bauvorhaben (insbesondere bei der Errichtung von Kindergärten, Volksschulen, Sportstätten und im Straßen- und Siedlungswasserbau). Alle diese Bau-Vergaben unterliegen den Vorschriften des Bundesvergabegesetzes (BVerG 2018).

Vergabekonform contra Vergabeverstoß

Das BVerG 2018 ist streng formalisiert, inhaltlich komplex und durch eine lebendige Rechtsprechung ständigen Veränderungen unterworfen. In der kommu-

nen Vergabepaxis wird die Durchführung eines Vergabeverfahrens daher oft als unnötig zeit- und kostenintensiv angesehen und mitunter gefährliche Wege zur Vermeidung einer formalen Ausschreibung gesucht (z. B. durch unzulässiges »Auftragssplitten«). Übersehen werden dabei die zwei wesentlichsten Folgen eines Vergabeverstoßes: Zum einen droht die Aufhebung des Vertrages nach erfolgreicher Beeinspruchung durch einen Mitbewerber (mit allen weiteren zivilrechtlichen Folgen einer Rückabwicklung und der Pflicht zu Schadenersatz), zum ande-

Foto: iStock



ren riskiert die Gemeinde den rückwirkenden Entfall von Fördergeldern (wegen der Verletzung von Förderbedingungen). Im Worst Case schaltet sich auch die Staatsanwaltschaft ein. Die dargelegten Nachteile stehen in keinem Verhältnis zum Zeit- und Ressourcenaufwand, der mit der Durchführung eines ordnungsgemäßen Vergabeverfahrens verbunden ist. Ist daher in einer Gemeinde die Entscheidung gefallen, ein Vorhaben zu realisieren, ist zunächst zu prüfen, nach welchen konkreten Regeln (Ober- oder Unterschwellenbereich), nach welcher Verfahrensart (offenes Verfahren, nicht offenes Verfahren, Verhandlungsverfahren, Direktvergabe etc.) und nach welchem Vertragstypus (gebündelt als Generalunternehmer oder gewerksweise für Einzelprofessio-nisten) dieses rechtlich korrekt und wirtschaftlich sinnvoll durchgeführt werden kann. Die nachfolgenden Ausführungen dienen als Orientierungshilfe für diese Entscheidungen – einerseits für die mit der Beschaffung selbst betrauten Gemein-deorgane, andererseits aber auch für potenzielle Bieter, um mit den formalen Vorgaben besser umgehen zu können.

Vergabegrundsätze

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass

Vergabeverfahren nach einem im BVergG 2018 vorgesehenen Verfahren unter Beachtung der unionsrechtlichen Grundsätze, insbesondere der Gleichbehandlung aller Bewerber und Bieter, der Nicht-diskriminierung, der Verhältnismäßigkeit, der Transparenz sowie des freien und lautereren Wettbewerbs und unter Beachtung des Grundsatzes der Wirtschaftlichkeit durchzuführen sind. Die Aufträge sind an fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige (d. h. an »geeignete«) Unternehmer zu angemessenen Preisen zu vergeben.

Auftragswertberechnung

Die Frage, ob ein Vergabeverfahren im »Oberschwellenbereich« (= EU-weite Bekanntmachung) oder im »Unterschwellenbereich« (= bloß österreich-weite Bekanntmachung oder manchmal überhaupt keine Bekanntmachung) auszuschreiben ist, wird vom sogenannten »EU-Schwellenwert«, der alle zwei Jahre neu festgelegt wird, entschieden. Dieser Schwellenwert für EU-weite Ausschreibungen wurden zum 1.1.2024 leicht angehoben und beträgt derzeit für öffentliche Auftraggeber (jeweils exkl. USt) bei Bauaufträgen 5.538.000 Euro (bis-



STEPHAN HEID

ist Rechtsanwalt und Partner bei Heid & Partner Rechtsanwälte. Seine Spezialgebiete sind das Vergabe- und Nachhaltigkeitsrecht und innovative Vertragsmodelle in den Bereichen Bau, Gesundheit, IT, Kommunikation und Mobilität.


KONTAKT office@heid-partner.at

her 5.382.000 Euro) und bei Liefer- und Dienstleistungen 221.000 Euro (bisher 215.000 Euro). Im Oberschwellenbereich muss die Vergabe nicht nur EU-weit bekannt gemacht werden, es gelten auch generell längere Fristen (z. B. Angebotsmindestfrist im offenen Verfahren von 30 Tagen) und das Verfahren ist vom Auftraggeber zwingend elektronisch abzuwickeln (dies erfordert in der Folge auch eine »qualifizierte elektronische Signatur« des Bieters für sein Angebot). Im Unterschwellenbereich gibt es Erleichterungen bei den Fristen, keine Pflicht zur elektronischen Ausschreibung und weitere Verfahrenserleichterungen (z. B. bei der Eignungs- oder Angebotsprüfung). Die Höhe des Auftragswertes ist darüber hinaus für die Wahl des Vergabeverfahrens und für die Frage der konkreten Bekanntmachungspflicht maßgeblich (so ist z. B. für Bauaufträge eine Direktvergabe ohne Bekanntmachung nur bis 100.000 Euro, mit Bekanntmachung bis 500.000 Euro zulässig).

Grundlage für die Berechnung des geschätzten Auftragswertes ist der vom Auftraggeber voraussichtlich zu zahlende Netto-Gesamtwert aller Bauleistungen für ein konkretes »Bauvorhaben« (zeitlicher, örtlicher und technischer Zusammenhang). Vom Auftraggeber beigestellte Baumaterialien sind bei der Berechnung mitzuberücksichtigen. Der Auftragswert ist vor der Durchführung des Vergabeverfahrens (also vor Bekanntmachung oder vor dem Erstkontakt mit den Bietern) »sachkundig« (d. h. in der Praxis häufig unter Zuhilfenahme von externen Ziviltechnikern) zu ermitteln. Wurde der Auftragswert einmal »sachkundig« ermittelt, schadet es auch nicht, wenn er von den eingelangten Angeboten überschritten wird (kein Nachteil für »Unvorhersehbares«). »Auftragssplitten«, also das künstliche Aufteilen des Gesamtauftrages in kleine Häppchen zur Umgehung z. B. einer EU-weiten Ausschreibungspflicht oder um eine Direktvergabe zu ermöglichen, ist natürlich unzulässig. Das zeigt sich unter anderem auch bei der nachfolgenden »Kleinlosregel«.




Schwellenwerte für klassische öffentliche Auftraggeber (gültig von 1.1.2024 bis 31.12.2025)

Auftragswert netto in Euro	Bauaufträge	Auftragswert netto in Euro	Liefer- und Dienstleistungsaufträge
< 100.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Direktvergabe ➔ Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung 	< 100.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Direktvergabe ➔ Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung ➔ Verhandlungsverfahren ohne Bekanntmachung
		< 110.500	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Verhandlungsverfahren mit einem Unternehmer bei geistigen DL, wenn die Durchführung eines wirtschaftlichen Wettbewerbs auf Grund der Beschaffungskosten für den AG wirtschaftlich unvertretbar ist.
< 500.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Direktvergabe mit Bekanntmachung 	< 130.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Direktvergabe mit Bekanntmachung
		< 221.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Offenes Verfahren ➔ Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung ➔ Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung
< 1.000.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung 	 ≥ 221.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Offenes Verfahren ➔ Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung
< 5.538.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Offenes Verfahren ➔ Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung ➔ Verhandlungsverfahren mit Bekanntmachung 		
≥ 5.538.000	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Offenes Verfahren ➔ Nicht offenes Verfahren mit Bekanntmachung 		

Quelle: Heid & Partner Rechtsanwälte

 Österreichweite Bekanntmachung

 Zusätzlich verpflichtende EU-weite Bekanntmachung

Die »Kleinlosregel«

Besteht ein Bauvorhaben aus mehreren (örtlich oder fachlich) getrennten Losen, für die jeweils ein gesonderter Auftrag vergeben wird, so ist der Gesamtwert aller Lose zusammenzurechnen. Bei Fachlosen wird auch von »Gewerken« gesprochen (z. B. Baumeister, Elektro- und Haustechnik). Übersteigt dieser Gesamtwert aller Lose den EU-Schwellenwert von 5.538.000 Euro so sind grundsätzlich alle Lose im Oberschwellenbereich auszuschreiben. Ausgenommen davon sind allerdings sogenannte »Kleinlose« mit kumuliert maximal 20 % des Gesamtvolumens, sofern das jeweilige Los unter einer Mil-



lion Euro liegt (doppelte Grenze). Für diese Kleinlose gelten die einfacheren Bestimmungen für Unterschwellenaufträge (so gilt vor allem für die Wahl des zulässigen Verfahrens der Wert des ein-



MAGDALENA RALSER

ist juristische Mitarbeiterin bei Heid & Partner Rechtsanwälte. Ihr Spezialgebiet ist das Vergaberecht in den Bereichen Infrastrukturprojekte für Gemeinden.

KONTAKT office@heid-partner.at

zelen Kleinloses). In der Praxis werden diese Kleinlose in der Regel für formlose Vergaben an lokale Unternehmen eingesetzt. Lobbying in Brüssel zur Förderung von KMUs könnte sich sinnvollerweise

Spendable Kommunen

Die österreichischen Gemeinden vergeben jedes Jahr Bauaufträge in der Höhe von ca. 3,6 Mrd. Euro.



Die Schwellenwertverordnung ermöglicht eine stärkere Beteiligung von KMUs an Ausschreibungen.

z. B. für eine Verdoppelung des Kleinlosvolumens von 20 % auf 40 % einsetzen.

Ab einer Million: Das Bestbieterprinzip

Gleichgültig ob es sich um einen Ober- oder Unterschwelenauftrag handelt: Bei Baulosen über einer Million Euro muss immer zwingend das Bestbieterprinzip gewählt werden (also neben dem »Preis« zwingend ein weiteres Zuschlagskriterium). Die Praxis arbeitet hier häufig mit der »Verlängerung von Gewährleistungsfristen«, was von Bietervertretern kritisch gesehen wird.

Erleichterung: Die Schwellenwertverordnung

Unser österreichisches Spezifikum in Form der sogenannten »Schwellenwertverordnung« bringt seit vielen Jahren Erleichterungen bei Unterschwellenvergaben und wurde jüngst bis 31.12.2025 verlängert (BGBl II 405/2023). Das bedeutet vor allem, dass Gemeinden wie gewohnt auch weiterhin die Direktvergabe an einen Unternehmer bis 100.000 Euro und das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung im Baubereich bis eine Million Euro wählen dürfen. Die Schwellenwertverordnung ermöglicht somit eine stärkere Beteiligung von KMUs an Ausschreibungen, da der Verwaltungsaufwand auf beiden Seiten reduziert wird und Gemeinden schnell und unbürokratisch Aufträge an die regionale Wirtschaft vergeben können.

Die Wahl des zulässigen Verfahrens

Je nach Auftragswert sind – wie bereits dargelegt – verschiedene Verfahrensarten zulässig. Die Tabelle auf der linken Seite gibt einen Überblick, welche Verfahrensarten bis zu welchen Auftragswerten bei Bauaufträgen einerseits sowie bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen andererseits zulässig sind.

Zusammenfassung

Kommunale Bauvergaben sind ein wesentlicher Motor für die lokale Bauwirtschaft. Vergaberecht ist dabei zwingend einzuhalten. Danach, ob die Gesamt-Baukosten des Bauvorhabens im Ober- oder Unterschwellenbereich liegen, richten sich die zulässigen Verfahrensarten sowie die damit verbundenen Bekanntmachungsvorschriften. Zulässige Spielräume (z. B. die Kleinlosregel, nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung oder Direktvergaben) lassen sich nutzen, wenn die Vergabestrategie für alle Gewerke zeitgerecht (d. h. vor Verfahrenseinleitung) und mit vergaberechtlichem Know-how entwickelt wird. ■

TIPP: Trockenbausystem ist nicht gleich Trockenbausystem

Nikolas Woldran, Leiter Produkt- und Systemanwendung bei Saint-Gobain Austria, klärt auf.



Volumenbaustoffe, wie z. B. Gipskartonplatten verursachen rund fünf Prozent der Baukosten. Beim Trockenbausystem auf ein eventuell nicht vollständig geprüftes, günstigeres Mischsystem auszuweichen, bringt nur äußerst geringe Einsparungen, führt aber zu höherem Aufwand, Risiko und diversen Hinweis- und Nachweispflichten.

Worum geht es?

Ein Trockenbausystem besteht aus mehreren, aufeinander abgestimmten, geprüften Komponenten. Beim Einsatz eines geprüften Industriesystems profitiert der Anwender vom positiven Zusammenspiel der einzelnen Trockenbauelemente. Der Industriehersteller hat das System geprüft, verfügt bei der Anwendung über jahrelange Erfahrung und steht für jede einzelne Komponente »gerade«. Bei einem Mischsystem hingegen stammen die Einzelkomponenten von unterschiedlichen Herstellern. Das bedeutet, dass jeder einzelne Hersteller seine Komponente geprüft hat und nur dafür haftet.

Welche Risiken können für Verarbeiter entstehen?

In der Praxis kommt es vor, dass z. B. ein Bauträger dem Verarbeiter Einzelkomponenten zur Verfügung stellt. In einem solchen Fall tritt der Verarbeiter als Systemgeber auf und auf ihn entfallen diverse Nachweispflichten, die im Falle einer Reklamation schlagend werden. Vielfach zu wenig bekannt ist auch, dass den Verarbeiter diverse Hinweispflichten betreffen, wenn z. B. eine Trockenbau Sonderkonstruktion errichtet wird, für die keine entsprechende Systemprüfung vorliegt, etc.

Welche Risiken bestehen für Bauherren bzw. Generalunternehmer?

Bei der Errichtung eines Gebäudes ist z. B. die Gebrauchstauglichkeit des verwendeten Systems ein wichtiger Faktor. Ein Systemhersteller führt entsprechende Nachweise und garantiert die Gebrauchstauglichkeit für sein System.

Stehen etwaige Einsparungen in Relation zu den Risiken bzw. zum Aufwand?

Der Einsatz von Mischsystemen kann zu Einsparungen führen, aber wie schon erwähnt auch zu einem erhöhten Risiko. Industriesysteme funktionieren wie aus einem »Guss« und werden auf eine bestimmte Performance im Bereich Schall, Brand, Standsicherheit, Wärmeisolierung, Korrosion geprüft.



Ing. Nikolas Woldran BA ist gerichtlich zertifizierter Sachverständiger und Leiter Produkt- und Systemanwendung beim Baustoffproduzenten Saint-Gobain Austria und zeichnet für die Sparten ISOVER, RIGIPS und WEBER Terranova verantwortlich.








Weitere Informationen: www.rigips.at

Beispiele aus der Praxis

Auf den vorangegangenen Seiten präsentierte der Bau & Immobilien Report in Zusammenarbeit mit Heid & Partner Rechtsanwälte einen Leitfaden für die gewerksweise Vergabe von Bauaufträgen speziell für Gemeinden. Hier folgen konkrete Praxisbeispiele der Vergaberechters*innen Stephan Heid und Magdalena Ralser.

BEISPIEL 1: VOLKSSCHULE IM OBERSCHWELLENBEREICH (Beispiel mit »Kleinlosregel«)

Eine Gemeinde plant eine Volksschule mit geschätzten Baukosten von insgesamt 6 Mio. Euro, die in folgende Gewerke geteilt werden soll und damit folgende Wahl der einzelnen Vergabeverfahren ermöglicht:

Gewerk	Geschätzte Auftragssumme (netto in EUR)	Wahl des Vergabeverfahrens	Kleinlosregel (< 1 Mio. je Gewerk und max. 20 % des Gesamtvolumens)	Bekanntmachung
Baumeister	2.000.000	offenes Verfahren (EU) Bestbieter da > 1 Mio.	-	
Elektro	1.200.000	offenes Verfahren (EU) Bestbieter da > 1 Mio.	-	
Haustechnik	800.000	offenes Verfahren (EU) niedrigster Preis kann gewählt werden da < 1 Mio.	20%-Klausel bereits erschöpft	
Zimmerer	600.000	offenes Verfahren (EU) niedrigster Preis kann gewählt werden da < 1 Mio.	20%-Klausel bereits erschöpft	
Lüftung	450.000	offenes Verfahren (EU) niedrigster Preis kann gewählt werden da < 1 Mio.	20%-Klausel bereits erschöpft	
Fenster und Fenstertüren	360.000	Direktvergabe mit Bekanntmachung	20%-Klausel	
Bodenleger	300.000	Direktvergabe mit Bekanntmachung	20%-Klausel	
Tischlermöbel	90.000	Direktvergabe	20%-Klausel	keine
Trockenbau	80.000	Direktvergabe	20%-Klausel	keine
Fliesenleger	70.000	Direktvergabe	20%-Klausel	keine
Förderanlagen	50.000	Direktvergabe	20%-Klausel	keine
Summe »Kleinlose«	950.000			
Gesamtsumme	6.000.000			

Quelle: Heid & Partner Rechtsanwälte

⬆️ 20 % der geschätzten Auftragssumme des Bauvorhabens betragen 1,2 Mio. Euro. Der Auftraggeber kann wählen, welche Gewerke er in dieser Teilmenge im Unterschwellenbereich ausschreiben möchte (»Kleinlosregel«). Es dürfen aber nur jene Gewerke im Unterschwellenbereich ausgeschreiben werden, bei denen die geschätzte Auftragssumme jeweils unter einer Million Euro liegt.

Foto: iStock






Gemeindevergaben

In der kommunalen Vergabepraxis lautet die Strategie bei Bauvergaben in den überwiegenden Fällen »Vergabe an viele Einzelgewerke« und nicht »Vergabe an einen Generalunternehmer«. Die Gemeinden haben nämlich durch diese Trennung in Einzelverträge mehr Steuerungsmöglichkeiten, welche Unternehmen de facto auf der Baustelle arbeiten (beim Generalunternehmer bestimmt dieser grundsätzlich frei, wer seine Subunternehmer sind). Sie müssen bei dieser Vergabestrategie aber auch für eine Koordination der Professionisten auf der Baustelle sorgen und stehen im Konfliktfall oft vor schwierigen Schnittstellenfragen.


Vergaberechtlich können bei gewerksweisen Vergaben zulässige Spielräume genutzt werden, je nachdem ob es sich gesamtheitlich um ein Ober- oder Unterschwellenvorhaben handelt. Dazu zwei Beispiele:

BEISPIEL 2: FEUERWEHRHAUS IM UNTERSCHWELLENBEREICH

Eine Gemeinde plant ein Feuerwehrhaus mit geschätzten Baukosten von insgesamt 2,5 Mio. Euro, das in folgende Gewerke geteilt werden soll und damit folgende Wahl der einzelnen Vergabeverfahren ermöglicht:

Gewerk	Geschätzte Auftragssumme (netto in EUR)	Wahl des Vergabeverfahrens	Bekanntmachung
Baumeister	900.000,	nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	keine
Elektro	450.000	nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung	keine
		Direktvergabe mit Bekanntmachung	
Haustechnik	350.000	nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung oder	keine
		Direktvergabe mit Bekanntmachung	
Zimmerer	200.000	nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung oder	keine
		Direktvergabe mit Bekanntmachung	
Fenster und Fenstertüren	200.000	nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung oder	keine
		Direktvergabe mit Bekanntmachung	
Lüftung	150.000	nicht offenes Verfahren ohne Bekanntmachung oder	keine
		Direktvergabe mit Bekanntmachung	
Bodenleger	70.000	Direktvergabe	keine
Tischlermöbel	60.000	Direktvergabe	keine
Trockenbau	55.000	Direktvergabe	keine
Fliesenleger	40.000	Direktvergabe	keine
Förderanlagen	25.000	Direktvergabe	keine
Gesamtsumme	2.500.000		

Quelle: Heid & Partner Rechtsanwälte

 Aufgrund der Schwellenwertverordnung kann dieses Bauvorhaben recht formfrei abgewickelt werden. Als Vergabeverfahren wurden einerseits die Direktvergabe (es sind nicht einmal Vergleichsangebote erforderlich, wenn die Preisangemessenheit auch so festgestellt werden kann) und andererseits das nicht offene Verfahren ohne Bekanntmachung (Einladung von mindestens drei Bietern zur Angebotslegung) gewählt.

 Österreichweite Bekanntmachung



Zusätzlich verpflichtende EU-weite Bekanntmachung

It's the culture, stupid

TEXT | Bernd Affenzeller

Eine Masterarbeit der FH Wien der WKW hat untersucht, wie sich die Kultur in einem Projekt auf dessen Erfolg auswirkt. Auf Basis von 38 konkreten Projekten konnte ein direkter Zusammenhang zwischen Projektkultur und Projekterfolg nachgewiesen werden. Der Bau & Immobilien Report präsentiert die wichtigsten Ergebnisse.

Das Thema Projektkultur wird in der österreichischen Bauwirtschaft nach wie vor etwas stiefmütterlich behandelt. Zwar gibt es seit über zehn Jahren immer wieder Versuche, das Thema aus der Nische zu holen, und einige Apologeten wie Wolfgang Kradischnig, Geschäftsführer der Delta, oder Mediator und Coach Gerald Schafferer reden sich seit Jahren den Mund fuselig, um die Branche für das Thema zu sensibilisieren, so ganz hat »die Kultur« den Liebhaber- und Idealistenstatus noch nicht ablegen können. Selbst

bei der IG Lebenszyklus, unbestritten ein Vorreiter in Sachen Projektkultur, musste Kradischnig als Gründungsmitglied Überzeugungsarbeit leisten, um in der Neuauflage des 2012 erstmals erschienenen Leitfadens zur Projektentwicklung neben den »Prozessen« und der »Organisation« auch die »Kultur« als dritte Säule für erfolgreiche Bauprojekte aufzunehmen. Das größte Problem der Projektkultur ist seine schwere Greifbarkeit. »Kultur ist etwas sehr Softes. Es gibt anders als etwa beim Budget keinen fixen Rahmen zur Orientierung«, weiß Kradischnig. Noch

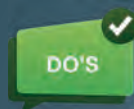
schwieriger ist die Antwort auf die Frage, ob und wie sich die Projektkultur auf den Projekterfolg auswirkt. Ausgerechnet dieses heikle Thema hat Dominik Jaros, Projektleiter bei der BauConsult Group, zum Thema seiner Masterarbeit an der FH Wien der WKW gemacht, betreut von Wolfgang Kradischnig.

Jaros zeigt in seiner Arbeit, was eine gute Projektkultur ausmacht, wie der Projekterfolg definiert wird und welche Korrelation es gibt. Dafür führte er Experteninterviews durch und untersuchte 38 konkrete Projekte mittels Fragebogen.



Projektkultur – Do's and Don'ts

Quelle: IG Lebenszyklus



- ✓ Transparenz
- ✓ Projektentwicklung auf Augenhöhe
- ✓ Ehrliche Kommunikation
- ✓ Stärken sichtbar machen
- ✓ Positive Fehlerkultur leben
- ✓ Zu Fehlern stehen
- ✓ Nicht auf Fehlern »herumreiten«

- ✓ Fehler ohne Gesichtsverlust besprechen
- ✓ Aus Fehlern lernen
- ✓ Referenzen durch gemeinsamen Erfolg schaffen
- ✓ Lösungsorientierte Konfliktkultur
- ✓ Mediation und andere Lösungsmethoden der außergerichtlichen Konfliktregelung



- ✗ Bewusste Fallen einbauen
- ✗ Jemanden zum Verlierer machen

- ✗ Profitieren auf Kosten anderer
- ✗ Verdeckte Interessenskonflikte ungeklärt lassen

Projektentwicklung



⬆️ »Von zentraler Bedeutung für eine gute Kultur ist die intrinsische Motivation des Projektleiters. Wenn die nicht vorhanden ist, wird es schwierig«, sagt Dominik Jaros, BauConsult Group.

Eine Frage der Kultur

Die Projektkultur regelt das Miteinander und schafft Orientierung, aber auch Unterschiede, sie verteilt Aufgaben und Ressourcen und stiftet Identität. Über allem steht der Mensch. »Bauen ist peoples business«, ist Jaros überzeugt. Demzufolge steht bei einer guten Projektkultur der

Was macht ein Projekt erfolgreich?

(Antworthäufigkeit »sehr wichtig«)

Kriterium	Auftraggeber	Projektleiter
Qualitätsanforderungen erreicht	51,2 %	60,7 %
Zufriedene Auftraggeber	60,5 %	54,3 %
Zufriedene Nutzer	77,3 %	60,5 %
Projektergebnis stiftet hohen Nutzen	67,4 %	49,7 %
Termintreue	27,9 %	32,9 %
Positives Bild im Umfeld	25,6 %	27,3 %
Budgettreue	22,7 %	15,6 %

Quelle: »Ökosystem Projekt- Projektumfeldstudie«; Prof. Dr. Ayelt Komus und ProjektMagazin

n = 215

Mensch im Mittelpunkt. »Wie wird miteinander kommuniziert? Wie geht man miteinander um? Wie sehen Besprechungen aus? Wie transparent sind Abläufe und Entscheidungen? Das sind wichtige Säulen einer guten Kultur«, sagt Kradschnig. Dazu zählen aber auch die Ausstattung der Gemeinschaftsräume oder

die Hygiene in den Sanitäranlagen. »Das zeigt Wertschätzung und Respekt. Die Mitarbeiter spüren, dass sie auf dieser Baustelle etwas zählen«, so Kradschnig.

Eine gute Projektkultur beginnt mit dem Bekenntnis und dem Mindset des Auftraggebers, der die Einstellung und die Vorgaben an die Projektleitung und



Projektentwicklung

Die wichtigsten Faktoren für den Projekterfolg

Rang	Faktor	Projektkategorie
1	Verbindlichkeit in Entscheidungen	Kultur
2	Verlässlichkeit	Kultur
3	Engagement	Kultur
4	Qualifikation Projektleiter	Projektteam
5	Entscheidungsfreudigkeit	Kultur
6	Engagement Auftraggeber	Auftraggeber
7	Qualität der Vorgaben des Auftraggebers	Auftraggeber
8	Qualität der Zuarbeit/Unterstützung durch interne Experten	Interne Experten
9	Zeitliche Verfügbarkeit der Teammitglieder	Projektteam
10	Zeitliche Verfügbarkeit des Projektleiters	Projektteam

Quelle: »Ökosystem Projekt– Projektumfeldstudie«; Prof. Dr. Ayelt Komus und ProjektMagazin

n = 700

⬆ Laut einer Umfrage im Rahmen der Studie »Ökosystem Projekt« sind vier der fünf wichtigsten Faktoren für den Projekterfolg der Kategorie Projektkultur zuzuschreiben.

Projektsteuerung weitergeben muss. »Die sind für die Ausführung zuständig. Aber wenn ein Auftraggeber Transparenz zulässt und auch sich selbst in die Pflicht nimmt, macht das etwas mit einer Baustelle«, ist Kradischnig überzeugt. Dazu kommt, dass Kultur vorgelebt werden muss und es muss kontinuierlich daran gearbeitet werden. »Werden Transparenz, ehrliche Kommunikation, Respekt und eine positive Fehlerkultur vorgelebt, greift das von ganz oben bis unten«, sagt Jaros. Auch regelmäßige Kick-off-Veranstaltungen und soziale Events helfen, die Kultur und das Miteinander zu stärken. »Hier können Richtlinien auch klar vorgegeben werden und sogar schon Teil der Ausschreibung sein«, so Jaros.

Was ist Erfolg?

Ganz ähnlich wie die Kultur liegt auch der Erfolg eines Projekts im Auge des Betrachters. Während laut einer Studie des deutschen ProjektMagazins für Auftraggeber die »zufriedenen Nutzer« die wichtigste Kenngröße sind, sind es für Projektleiter die »erreichten Qualitätsanforderungen«. Besonders interessant ist, dass sowohl Termin- als auch Budgettreue für beide Seiten eine eher untergeordnete Rolle spielen (siehe Tabelle Seite 23). Die-

selbe Studie kommt zu dem Schluss, dass die wichtigsten Faktoren für den Projekterfolg aus dem Bereich der Projektkultur kommen. »Verbindlichkeit in Entscheidungen«, »Verlässlichkeit« sowie »Engagement« stehen in der Liste (siehe oben) ganz vorne. »Vertrauen ist in komplexen Systemen die wichtigste Währung. Und ein Bauprojekt ist ein äußerst komplexes System«, sagt Kradischnig.

Die Ergebnisse

Die 38 von Jaros untersuchten Projekte zeigten einen klaren Zusammenhang zwischen Projektkultur, respektive aktiver Kulturarbeit, und dem Projekterfolg. Eine sehr gute Projektkultur führte mit einer Ausnahme immer zu einem erfolgreichen Projekt. Bei dem nicht erfolgreichen Projekt handelte es sich allerdings um einen Baustopp aufgrund nicht beeinflussbarer äußerer Umstände. Wird die Kultur als mittelmäßig wahrgenommen, bewegt sich das Projekt in Richtung russisches Roulette. »Wenn ich die Kultur dem Zufall überlasse, steigt das Risiko eines Misserfolgs deutlich an«, so Jaros.

Werkzeuge und Methoden

Aktuelle Trendthemen wie Lean Construction oder alternative Bauverträge

sind keine Voraussetzung für eine gute Kultur, auch mit klassischen Methoden kann ein hohes Maß an Kultur erreicht werden. Es wird aber einfacher. Bei Lean Management oder Allianzverträgen geht es viel um Transparenz, um Fairness und Nachvollziehbarkeit. ■



ÜBER BAUCONSULTGROUP

Die BauConsultGroup ist eine dynamische und erfolgreiche Unternehmensgruppe im Bereich Baumanagement, Immobilien und Projektmanagement in Wien. Neben dem breiten Portfolio zählen die ausgeprägte Qualitäts- und Kundenorientierung sowie höchste Professionalität und Kreativität zu den Eckpfeilern der nachhaltig positiven Entwicklung. Bei der Abwicklung der Projekte legt das Unternehmen stets besonderes Augenmerk auf die innovative Planung und Umsetzung zukunftsorientierter Immobilienprodukte. Dabei werden perfekte Synergien geschaffen - von der Produkt- und Projektentwicklung über die technische Projektleitung bis hin zur nachhaltigen Verwertung.

INFOS www.bauconsult.com

Fotos: iStock, Florentina Clareanu

Methoden und Werkzeuge für eine verbesserte Projektkultur

1

CODE OF CULTURE

Eine positive Grundhaltung wie fairer Wettbewerb, faire Verträge, Vertrauen, respektvoller und wertschätzender Umgang sowie Transparenz.

2

KULTUR-ERKENNUNGS- UND AUFBAUSYSTEM

Der Versuch, Entwicklungen, die Misstrauen erzeugen könnten, frühzeitig erkennen und gegensteuern.

3

KONFLIKTMANAGEMENT

Erfolgversprechende Maßnahmen sind Kompromisse oder Einigung. Diese können durch Hinzuziehen von Dritten ermöglicht werden. Vermieden werden sollten Streit, Machteinsatz und Verdrängung, weil damit das Misstrauen gestärkt wird.

4

KICK-OFF-VERANSTALTUNGEN

Kick-off-Veranstaltungen zählen zu den wichtigsten vertrauensbildenden Maßnahmen und können und sollen an verschiedenen Punkten des Projekts durchgeführt werden.

5

SPIELREGELN

Ebenso wie der Projektauftrag, Termine, Kosten und Qualität sollte die Projektleitung – idealerweise gemeinsam mit dem Projektteam – auch Spielregeln für das gemeinsame Miteinander festlegen.

6

VERTRAUENSBLDENE MASSNAHMEN

Dazu zählen soziale Events und Feiern, Projektreviews, Stimmungsbrometer und die Frage nach dem »Wie« sowie Feedbackgespräche zum Projektende

7

ALTERNATIVE VERTRAGSMODELLE

Alternative Vertragsmodelle wie Allianzverträge verbessern die Kultur, weil das gemeinsame in den Vordergrund gestellt wird und statt Win-lose-Situationen Win-win- oder Lose-lose-Situationen eintreten.



müller | partner
rechtsanwälte
works

Das MP Baurechtsteam





Grüne Vergaben

TEXT | BERND AFFENZELLER

Der Bau & Immobilien Report hat sich angesehen, wie öffentliche Bauprojekte nachhaltiger werden können. Enormes Potenzial bieten BIM und Early Contractor Involvement. Es gibt aber auch Hürden.

Das Thema »Nachhaltigkeit« ist gekommen, um zu bleiben. Immer mehr öffentliche Auftraggeber gehen mit gutem Beispiel voran und wollen ihre ökologische und soziale Verantwortung wahrnehmen. Der Lenkungshebel durch die öffentlichen

Auftraggeber ist enorm. Der öffentliche Einkauf ist für acht Prozent der österreichischen CO₂-Gesamtemissionen verantwortlich, davon wiederum entfällt ein Drittel auf den Bausektor. Mit der Implementierung von Nachhaltigkeitskriterien in Vergabeverfahren kann die öffentliche

Hand dazu beitragen Umweltbelastungen zu reduzieren, Ressourceneffizienzen zu steigern und soziale Standards zu fördern. »Das Bundesvergabegesetz schreibt in diesem Zusammenhang sogar ausdrücklich vor, dass bei Vergabeverfahren auf die Umweltgerechtigkeit der Leistung zwin-



Probleme des AG bei klassischen Vergabe- und Vertragsmodellen

- ▶ Planung erfolgt entkoppelt von der Ausführung
- ▶ Konkrete Produkte sind zum Zeitpunkt der Entwurfsplanung nicht bekannt
- ▶ Ausschreibung muss produktneutral erfolgen
- ▶ Erstellen von Planungsvarianten zur Ermittlung der CO₂-optimiertesten Lösung ohne BIM sehr aufwendig
- ▶ Kein (monetärer) Anreiz zur Umsetzung des nachhaltigsten Projekts für Planer und Ausführende
- ▶ Budgetierung durch den AG ◊ Nachhaltiges Bauen ist teurer

Fotos: Astfrag, Wiener Linien_Lutza Pult

Nachhaltigkeit



gend Bedacht zu nehmen ist«, erklärt Daniel Deutschmann, Heid und Partner Rechtsanwälte. Nachhaltige Vergabebelegungen können quer über den gesamten Beschaffungsprozess verankert werden. Dies kann durch die Leistungsbeschreibung (z. B. Mindestanteil an recycelbaren Materialien), die Festlegung der technischen Spezifikationen (z. B. Sozial-Gütesiegel), die Vergabekriterien (z. B. Total-Cost-of-Ownership-Modelle als

Zuschlagssystem) oder einen Leistungsvertrag (z. B. »Grüne Allianzmodelle«; »Nachhaltige Bonus-Malus-Systeme«) erfolgen.

Unternehmen wie die Asfinag machen von diesen Möglichkeiten schon heute Gebrauch. »Über die Vergabe steuern wir sehr bewusst die Bauleistungen und die Qualität«, erklärt Andreas Fromm, Geschäftsführer Asfinag Bau Management. Mit 37 Hauptzuschlagskriterien und 34 Subkriterien für die Beschaffung von Bauleistungen hat die Asfinag einen sehr umfangreichen Katalog, bei dem neben der Qualität auch die Nachhaltigkeit eine zentrale Rolle spielt. Aktuell liegt die Qualitätsgewichtung bei rund elf Prozent. »Unser Ziel sind 15 Prozent, von denen wiederum die Hälfte aus ökosozialen Kriterien besteht«, erklärt Fromm. Besonderes Augenmerk legt die Asfinag auf die Reduktion der CO₂-Emissionen. Dafür wurde gemeinsam mit Stakeholdern wie Baufirmen, Baustoffherstellern und Forschungseinrichtungen das LC-CO₂-Toll entwickelt. »Mit diesem Lifecycle-Berechnungstool können wir den CO₂-Fußabdruck verschiedener Varianten von Baumethoden und Bauwerken berechnen«, erklärt Fromm.

Auch bei den Wiener Linien spielt Nachhaltigkeit in der Vergabe eine zentrale Rolle. »Das schlägt sich etwa bei den Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien nieder«, erklärt Gudrun Senk, technische Geschäftsführerin der Wiener



»Als öffentliche Auftraggeberin mit einer gewissen Nachfragemacht können wir mit Beschaffungen ein Signal an den Markt senden. Wir können unseren Bedarf neu und nachhaltig formulieren, auch wenn dies bedeutet, dass die Ausschreibung einer besonders umweltschonenden Leistungserbringung den Markt etwas einengt«, sagt Gudrun Senk, technische Geschäftsführerin der Wiener Linien.



SCHULUNGEN VON PROFIS – FÜR PROFIS

**Jetzt anmelden und
Platz sichern**



MIKROZEMENTBESCHICHTUNGEN mit Ultratop Loft

27. – 28.1.25

@MAPEI Trainingszentrum,
Nußdorf/Traisen

Expertenvorträge von Rechtsanwalt
Mag. Christian Frank & SV Johann Geyer



BETON-REFRESHING

29. – 30.1.25

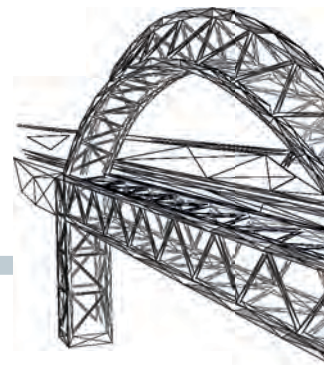
@Hotel Schörhof, Saalfelden

Expertenvortrag von Anton Glasmaier
und winterliches Rahmenprogramm

MAPEI Austria GmbH
Fräuleinmühle 2
3134 Nußdorf ob der Traisen
Tel. +43 (0) 2783/8891
E-Mail: office@mapei.at
www.mapei.at



Die Asfinag hat begonnen, zahlreiche Brücken digital zu modellieren, um Variantenberechnungen für Neubau oder Sanierung durchführen zu können.



Grüne Vergabe am Beispiel eines fiktiven Bauvorhabens

Leistungsbeschreibung	Klimaaktiv Gold, Mindestanteil grüner zertifizierter Baustoffe (z. B. Cradle to Cradle Produkte), verpflichtende Recycling-Quote eingesetzter Baustoffe
Eignungskriterium	Nachweis eines Umweltmanagementsystems (z. B. EMAS)
Zuschlagskriterium	Technische Ausstattung der eingesetzten Baufahrzeuge, Reduktion der Umweltbelastung durch Verringerung der Transportkilometer auf die Baustelle, voraussichtliche Betriebskosten, Reduktion CO ₂ -Emissionen der eingesetzten Baustoffe
Vertrag	Z. B. Nachweispflicht durch Abbildung der monetarisierten Effekte mithilfe von BIM im digitalen Gebäudemodell und Pönalregelung, Bonus-Malus-System für eine Verbesserung/Verschlechterung der CO ₂ -Emissionen bei Baustoffen

Quelle: Heid und Partner Rechtsanwälte

ner Linien. Aber auch bei der Beschreibung der zu erbringenden Leistungen werden bei den Wiener Linien Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigt. Einige Beispiele hierfür sind laut Senk die Zertifizierung Umweltmanagementsystem ISO 14001 / EMAS, die Bewertung des Grads der Nachhaltigkeit oder aber auch, dass Unternehmen eine lange Verfügbarkeit von Ersatzteilen zusichern sowie die Verwertung von Aushub und Ausbruchsmaterialien.

ECI und BIM

Das Grundkonzept einer nachhaltigen Beschaffung beruht auf klaren und überprüfbaren Umweltkriterien für Produkte und Dienstleistungen, die einen lebenszyklischen Ansatz verfolgen und auf wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen. »Bei klassischen Vergabemodellen ist es für den Auftraggeber nicht ganz einfach, die bestmögliche Optimierung in diesen Bereichen zu erwirken, da die Planung bei diesen Modellen entkoppelt von der Ausführung erfolgt«, erklärt Deutschmann. Dazu kommt, dass konkrete Produkte zum Zeitpunkt der Entwurfsplanung nicht bekannt sind und die Ausschreibung produktneutral erfolgt. Und es ist alles andere als trivial, verschiede-

ne Planungsvarianten zur Ermittlung der CO₂-optimiertesten Lösung zu erstellen. »Dafür braucht es Early Contractor Involvement und den Einsatz von BIM«, ist Deutschmann überzeugt. Um die CO₂-Emissionen zu reduzieren, werden EPDs (Environmental Product Declarations) für Baustoffe, Bauprodukte und Baukomponenten im BIM-Modell hinterlegt und die Planungsvariante mit der besten Ökobilanz berechnet. Damit die Ökobilanz für jede Variante richtig ermittelt werden kann, muss der Planer bereits wissen, welche konkreten Produkte bei welcher Variante verwendet werden sollen. Dazu muss auch das ausführende Unternehmen bereits frühzeitig in das Projekt eingebunden werden, um die konkreten Produkte festzulegen. »Es ist somit ein ECI-Modell erforderlich, bei dem die Ausführenden bereits im Entwurf in das Projekt eingebunden werden und bei der frühzeitigen Festlegung der Produkte mitwirken. So können die CO₂-Emissionen für die Herstellungsphase bestmöglich reduziert werden«, sagt Deutschmann. Um in der Praxis tatsächlich ökologisch nachhaltige Bauvorhaben abzuwickeln, ist laut Deutschmann zudem eine Vertragsgestaltung erforderlich, die »Nachhaltigkeit« transparent und mess-

bar macht. »Bei alternativen Vertragsmodellen wie dem Allianzvertrag stehen verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung, um eine hohe Nachhaltigkeit auch als lohnenswertes Incentive im Vertrag zu verankern«, so Deutschmann. Durch ein entsprechendes Bonus-Malus-System sollten für die Projektbeteiligten vertragliche Anreize zur Reduktion von CO₂ geschaffen werden.

Reaktionen der Auftraggeber

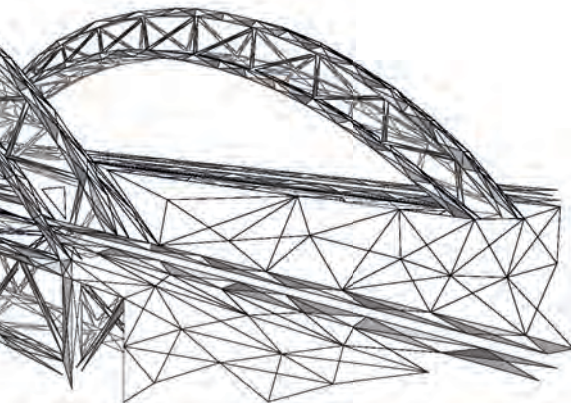
Mit der Idee, mit BIM und ECI die Nachhaltigkeit von Bauprojekten zu erhöhen, stößt Deutschmann bei Auftraggebern wie Asfinag oder Wiener Linien auf offene Ohren, aber auch Hürden. »Wir haben uns mit dem Thema ECI sehr intensiv befasst. Im Hochbau ist es auch sehr gut anwendbar, weil die Behördenverfahren kürzer sind«, sagt Asfinag-Geschäftsführer Fromm. Schwieriger sei es im Tiefbau. »Da fehlt uns noch der Stein



»Bei klassischen Vergabemodellen ist es für den Auftraggeber nicht ganz einfach, die bestmögliche Optimierung zu erwirken, da die Planung bei diesen Modellen entkoppelt von der Ausführung erfolgt«, erklärt Daniel Deutschmann, Heid und Partner Rechtsanwälte.



Foto: Heid und Partner



Nachhaltigkeit



der Weisen«, gibt Fromm zu. Aktuell wird versucht, mit mehrstufigen Verhandlungsverfahren das Know-how der ausführenden Unternehmen für ein Projekt zu gewinnen. »Da haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht.« Auch an einer ECI-light Variante wird gearbeitet. »Dabei gibt es eine sehr lange, monetär abgegoltene Vorlaufzeit, wo auch nach der Auftragsvergabe noch umfangreiche Optimierungen vorgenommen werden können, bevor es mit dem Bau los geht«, so Fromm.

Bei den Wiener Linien kam ECI bislang ausschließlich durch das Fordern von zu bewertenden Konzepten im Zuge von Ausschreibungen zum Einsatz. »Hier zeigte sich bereits das Potenzial und der Innovationsgeist der Planer*innen, es konnten wertvolle Inputs generiert werden«, sagt Geschäftsführerin Senk. Künftig planen die Wiener Linien, Bauvorhaben nach dem Allianzpartnermodell bzw. Verträge mit ECI-Elementen auszuschreiben. »Spätestens dann wird sich für uns zeigen, ob der erwartete Mehrwert realisiert werden kann«, so Senk.

Uneingeschränkte Zustimmung gibt

Rund 8 % der CO₂-Emissionen in Österreich sind vergabebezogen. Davon entfallen 31 % auf den Bausektor.

es beim Einsatz von BIM. Durch den Variantenvergleich in einer frühen Projektphase sieht Senk das Thema BIM auch als Teil von ECI. Im nächsten Jahr wollen die Wiener Linien eine dynamische Gebäudesimulation sowie die Ermittlung der materialspezifischen CO₂-Emissionen im Rahmen eines BIM-Pilotprojekts für den Neubau einer Werkstätte im 21. Bezirk erproben. Die Asfinag lässt aktuell zahlreiche Brücken digital nachmodellieren, um Berechnungen durchführen zu können, welche Auswirkungen eine Sanierung gegenüber einem Abbruch und Neubau hätte. »BIM ist das Um und Auf. Nur mit diesen digitalen Tools ist es möglich, die CO₂-Einsparungen auch seriös zu berechnen«, so Fromm.

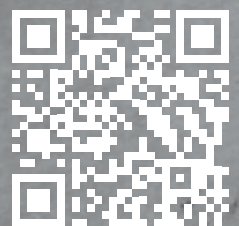
Drohende Angebotsverknappung

Die immer wieder ins Spiel gebrachte Sorge der Angebotsverknappung sieht Fromm vor allem beim Thema ECI. »Das klassische ECI-Modell, bei dem man ein

Unternehmen mit einer Idee beauftragt, ist bei uns nicht möglich, weil wir zum einen an das Bundesvergabegesetz gebunden sind und ja auch einen Preiswettbewerb haben wollen.« Kein Problem sieht er hingegen bei BIM, weil die Asfinag keine Revolutionen plane, sondern auf Evolution setzt. »Wir starten mit Pilotprojekten, bei denen wir technische Neuerungen als Qualitätskriterium anbieten lassen. So lernen die Baufirmen, wo wir hinwollen und können sich entsprechend weiterentwickeln. Das funktioniert sehr gut«, so Fromm. Einen Schritt weiter geht Gudrun Senk. »Als öffentliche Auftraggeberin mit einer gewissen Nachfragemacht können wir mit Beschaffungen ein Signal an den Markt senden. Wir können unseren Bedarf neu und nachhaltig formulieren, auch wenn dies bedeutet, dass die Ausschreibung einer besonders umweltschonenden Leistungserbringung den Markt etwas einengt.«



Geschichte
schafft Werte
Werte schaffen
Zukunft.



kirchdorfer.eu

KIRCHDORFER
GROUP



Early Contractor Involvement *ein Überblick*

TEXT | Bernd Affenzeller

Gemeinsam mit ATEUS Rechtsanwälte hat sich der Bau & Immobilien Report angesehen, was das ECI-Modell vom klassischen Bauvertrag unterscheidet. Wir zeigen die Vorteile des Modells, aber auch, welche Hürden es noch zu überwinden gilt.

Partnerschaftsmodelle sind in der Bauwirtschaft weiter auf dem Vormarsch. Ein vor allem international schon weit verbreitetes Modell ist das sogenannte Early Contractor Involvement (ECI). Das zentrale Element von ECI ist wenig überraschend die frühzeitige Einbindung des ausführenden Unternehmens in ein Projekt. Bei einem »klassischen« Projektablauf führt die strikte Trennung zwischen Planung und Ausführung dazu, dass die Angebotslegung für die Ausführungsleistungen auf Basis von detaillierten Ausführungsplänen erfolgt. Dabei werden ausführungsspezifische Besonderheiten bei der Planung oftmals nicht erkannt oder nicht entsprechend berücksichtigt. Beim ECI hingegen kann das Know-how des ausführenden Unternehmens frühzeitig genutzt werden. Damit soll sichergestellt werden, dass

ein Projekt vom konkreten Auftragnehmer auch effizient und kostengünstig umgesetzt werden kann. »Das Interesse an ECI ist sowohl von Auftraggeber- als auch Auftragnehmerseite groß«, erklärt Rana Gomari von ATEUS Rechtsanwälte. Auftragnehmer profitieren u.a. von einer längeren Vorbereitungszeit und ei-

nem besseren Ressourceneinsatz, Auftraggeber dürfen mit mehr Transparenz, höhere Preissicherheit und bessere Qualität rechnen. »ECI schafft für alle Beteiligten eine Phase des Vertrauensaufbaus. In dieser Phase entwickelt man ein gutes Gespür, ob das Gegenüber der richtige Partner für das Projekt ist«, erklärt Alexan-



Rana Gomari und Alexander Strehn sind Partner bei ATEUS Rechtsanwälte in Wien. Mit ihrer Spezialisierung im Bau- und Bauvertragsrecht, Immobilien- und Vergaberecht bieten sie umfassende Beratung und Vertretung bei Infrastrukturprojekten, Hoch- und Tiefbauprojekten unter Einbindung alternativer Vertragsmodelle zur erfolgreichen Projektrealisierung.

INFOS www.ateus.at

Foto: iStock

Wesentliche Hauptunterschiede zwischen dem klassischen Bauvertrag und dem ECI-Modell

	Klassischer Bauvertrag	ECI-Modell
Vergabeverfahren	Klassisches Vergabeverfahren	Aufwendigeres Vergabeverfahren in mehreren Stufen
Projektentwicklung	Sequentielle Abwicklung: Planung → Ausschreibung → Ausführung	Integrierte Abwicklung: Planung und Ausführung in enger Zusammenarbeit
Zeitpunkt der Einbindung	Trennung zwischen Planung und Ausführung: AN wird erst spät bzw nach Abschluss der Planungsphase eingebunden	+ ausführender AN und dessen Know-How bzw Ideen werden schon in der Planungsphase in das Projekt eingebracht und berücksichtigt (Hebung des Optimierungsbedarfs). - Frühzeitige Bindung an einen AN kann Bewegungsspielraum des AG einschränken
Risikoverteilung	Planungsrisiko AG Ausführungsrisiko AN	Risiko wird zwischen den Parteien geteilt, frühzeitige Risikoidentifikation
Planungsqualität	Planungsfehler/-defizite werden oft erst spät in der Bauphase entdeckt	Höhere Planungsqualität durch frühe Einbindung des AN und gemeinsames Planen
Kostenkontrolle	Kostenungewissheit	erhöhte und frühzeitige Kostenplanung- und stabilität aufgrund der frühzeitigen Einbindung des Ausführenden (frühzeitige Kostenplanung durch gemeinsame Arbeit von AG und AN)
Änderungsmanagement	Änderungen während der Bauausführung führen oft zu Nachträgen und Streitigkeiten	Änderungen können frühzeitig erkannt und in der Planungsphase berücksichtigt werden.
(Anti-)Claim-Management	Häufig Mehrkostenforderungen, starkes Claim-Management	Reduzierung von Mehrkostenforderungen, Nachträgen und Streitigkeiten
Innovationsförderung	Begrenzte Innovationsmöglichkeiten aufgrund Trennung von Planung und Ausführung	Höhere Innovationsbereitschaft durch gemeinsame Lösungsfindung in der Planungsphase
Verhältnis zwischen Parteien	Eher adversarial, da Interessen oft gegensätzlich (best-for-me)	Kooperativ und partnerschaftlich (best-for-project)

Quelle: ATEUS Rechtsanwälte; www.ateus.at

der Strehn, ebenfalls Rechtsanwalt bei ATEUS. Die Sorge vieler Auftragnehmer, dass sie wertvolle, aber kostenlose Vorarbeit leisten, wenn der Vertrag doch nicht zustande kommt, ist heute nicht mehr berechtigt. »Den Auftraggebern ist klar, dass diese Phase des Mitplanens auch bezahlt werden muss, wenn man sich gegen einen ECI-Partner entscheidet. Das ist nicht mehr gratis«, sagt Strehn.

Was es für ECI braucht

Voraussetzung für ein erfolgreiches Early Contractor Involvement sind »Überzeugungstäter« auf beiden Seiten. »ECI ist immer noch relativ neu, da gibt es natürlich Unsicherheiten«, weiß Gommari. Es stelle eine gewisse Hürde dar, das gewohnte Vertragsmodell zu verlassen. Deshalb braucht es Menschen, die von ECI überzeugt und begeistert



Voraussetzung für ein erfolgreiches Early Contractor Involvement sind »Überzeugungstäter« auf beiden Seiten.

sind. Und zwar nicht nur Geschäftsführung, sondern auf allen Ebenen. »Man muss das Team mitnehmen«, sagt Gommari. »Hätte auf den Schiffen von Christoph Kolumbus außer ihm selbst keiner so recht Lust auf große Entdeckungen gehabt, hätte es wahrscheinlich nicht funktioniert«, ergänzt Strehn schmunzelnd. Unterm Strich geht es um eine Änderung der Unternehmens- und Projektkultur. ECI-Projekte weisen aufgrund der größeren Transparenz und gemeinsamen Planungsphase deutlich geringere Mehrkosten aus. »Auftragnehmer

werden sich hüten, bei einem ECI-Projekt alles niederzuclaimen, weil sie damit ihre Glaubwürdigkeit aufs Spiel setzen«, sagt Strehn. Es sei in der Regel aber auch gar nicht nötig, weil die Planungssicherheit viel höher ist als bei einem klassischen Projekt. Was es jetzt brauche, seien mehr und erfolgreich umgesetzte Referenzprojekte. »Damit weithin sichtbar wird, dass ECI funktioniert«, sagt Gommari. Ebenfalls hilfreich wäre es laut der Rechtsanwältin, wenn der Gesetzgeber das Verhandlungsverfahren ECI-freundlicher gestalten würde. ■



ECI

Chancen im Vergaberecht

TEXT | Mathias Ilg

Early Contractor Involvement (ECI) könnte in Zukunft vermehrt in den Fokus öffentlicher Auftraggeber gelangen, um die Beschaffung und Abwicklung öffentlicher Aufträge effizienter und effektiver zu gestalten.

Rechtlicher Rahmen des Vergabeverfahrens

Beim ECI soll das ausführende Unternehmen frühzeitig bereits in der Planungsphase mitwirken. Das Kredo beim ECI ist eine Aufweichung der »traditionellen« werkvertraglichen Sphärenverteilung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer und eine Projektrealisierung nach dem »Best for the project«-Gedanken. Das ECI bietet sich wohl insbesondere bei öffentlichen Großprojekten und Infrastrukturprojekten an.

Die Beschaffung von Leistungen im öffentlichen Bereich unterliegt dem BVerG 2018. Für öffentliche Vergaben – so auch bei der Vergabe eines ECI – gelten die Grundsätze der Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung aller Bewerber und Bieter, der Transparenz, der Vergabe an geeignete Unternehmer sowie der Wirtschaftlichkeit. Für die Ausschreibung eines ECI eignen sich wohl vor allem die Vergabeverfahren des Verhandlungsverfahrens, des wettbewerblichen Dialogs und der Innovationspartner-

Foto: iStock

schaft, da diese Verfahren die notwendige Flexibilität bieten, um Auftragnehmer frühzeitig in die Planung des Bauvorhabens einzubinden.

Ein typischer Ablauf mit Kompetenzwettbewerb kann wie folgt beschrieben werden:

► **Auswahlphase:** Der Auftraggeber definiert die Ziele, etwa anhand einer funktionalen Leistungsbeschreibung, sowie einen Kompetenzwettbewerb zur Auswahl geeigneter Auftragnehmer.

► **Vorvertragsphase:** Der Auftraggeber schließt mit dem näher in Betracht kommenden Auftragnehmer ein Vorvertrag über die Realisierung des vordefinierten Projekts. Darauf folgt die (gemeinsame) Entwurfsplanung, Kalkulation und Optimierung, Festlegung des Bau-Soll und ein finales Angebot. Sofern vereinbart, könnte der Vorvertrag in der Folge optional beendet werden.

► **Ausführungsphase:** Regelmäßig folgt auf die Vorvertragsphase aber der Abschluss des Bauvertrags, der die Ausführungsplanung, die Bauausführung und am Ende die Fertigstellung und Übergabe umfasst.

Herausforderungen

Das ECI steht in einem Spannungsfeld zum Vergaberecht. Ziel des Vergabeverfahrens ist es, dass der Auftraggeber durch Wettbewerb der Angebote bestmögliche Leistungen erhält. Eine Vergleichbarkeit der Angebote setzt aber eine möglichst genau spezifizierte Leistung voraus, um de-



↑ DER AUTOR

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

KONTAKT m.ilg@mplaw.at
www.mplaw.at

taillierte Angebote zu erhalten; dem Wettbewerb sollen daher so konkrete Vorgaben wie möglich zugrunde liegen. Beim ECI wird der Wettbewerb aber in einem frühen Stadium nach der Auswahlphase beendet. Der Auftraggeber sucht sich hier anhand unternehmensorientierter Kriterien frühzeitig einen Partner zur Projektvorbereitung und -umsetzung.

Eine direkte und vollumfassende Vergabe in der Form, dass ein Unternehmer zunächst nur zur gemeinsamen Entwicklung des Bauvorhabens gesucht wird (Projektbestimmung) und im Fall einer erfolgreichen Umsetzung dieser Vorvertragsphase über den Bauauftrag nur mit diesem

verhandelt und gegebenenfalls an diesen vergeben (Projektausführung) oder die Zusammenarbeit allenfalls beendet wird, kommt vergaberechtlich zunächst nicht in Betracht. Die Aufträge der »Projektbestimmung« (Ergündung, Ausgestaltung und Präzisierung der Bedürfnisse des öffentlichen Auftraggebers) und der »Projektausführung« (Erbringung der zuvor geplanten Ausführungsleistungen) betreffen andere Leistungen. Auftragnehmer, die lediglich an der Projektausführung interessiert sind oder aufgrund ihrer Ressourcen und Befugnisse hierauf beschränkt sind und nicht Auftragnehmer des Vorvertrags (Projektbestimmung) sind, können durch eine Vergabe aufgrund einer auf die Auftragnehmer der Projektbestimmungsaufträge beschränkten Aufforderung zum Wettbewerb diskriminiert werden. Grundsätzlich denkbar ist die Einräumung einer (einseitigen) Option zur Beauftragung der Ausführung nach Durchführung der Vorvertragsphase. Nach herrschender Ansicht darf bei öffentlichen Ausschreibungen der optionale Teil der Leistung jedoch maximal den Auftragswert des definitiven Teils der Leistung betragen. Die Kosten der Ausführung werden die der Planung aber regelmäßig übersteigen.

Fazit

ECI stellt einen Ansatz zur Optimierung der öffentlichen Auftragsvergabe dar. Das Vergaberecht birgt aber durchaus Herausforderungen, um eine Diskriminierung zu vermeiden. ■

ECI: Grundsätze und Herausforderungen

Grundsätze des Vergabeverfahrens	<ul style="list-style-type: none"> ► Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung aller Bewerber und Bieter, Transparenz, Vergabe an geeignete Unternehmer sowie Wirtschaftlichkeit ► Geeignet sind vor allem das Verhandlungsverfahren, der wettbewerbliche Dialog und die Innovationspartnerschaft.
Herausforderungen	<ul style="list-style-type: none"> ► ECI im Spannungsfeld zum Vergaberecht bei den Anforderungen an den Wettbewerb ► Auftrag zur Projektbestimmung und Auftrag zur Projektausführung betreffen andere Aufgaben; auf Nichtdiskriminierung ist zu achten. ► Beauftragung der Ausführung als Option zwar grundsätzlich denkbar, jedoch bei öffentlichen Vergaben wohl regelmäßig unzulässig



ECI

Gestaltungsmöglichkeiten TEXT | Mathias Ilg

Early Contractor Involvement (ECI) bietet vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten, um Projekte kostengünstiger und risikominimierter umzusetzen.

Zivilrechtliche Verträge unterliegen innerhalb der Grenzen der Gesetze und guten Sitten grundsätzlich der Parteiendisposition. Dies gilt auch für die Vertragsgestaltung beim ECI, wobei sich für öffentliche Auftraggeber Beschränkungen aus dem Vergaberecht ergeben.

Koordination in der Planung

Im Kern soll das ECI dem »best for the project«-Gedanken Rechnung tragen, was durch eine frühzeitige Einbindung des Ausführenden in die Planungsphase erreicht werden soll. Der Ausführende soll sein Know-how bereits in die Planung einbringen, womit das »klassische« Modell des Bauvertrags aufgeweicht wird, nach dem die Planung vom Bauherrn zur Verfügung zu stellen und seiner Risikosphäre zuzurechnen ist. Ziel ist es, noch vor Ausführungsbeginn insbesondere die Schnittstellen zwischen den Gewerken abzustimmen, um spätere Kollisionen und Konflikte zu vermeiden und Abläufe zu optimieren. Gerade in der Planung nicht koordinierte oder gar nicht berücksichtigte Schnittstellen zwischen den Gewerken führen in der Baupraxis regelmäßig zu er-

heblichen Verzögerungen und gestörten Bauabläufen.

Beim ECI treffen AG und AN gemeinsam Entscheidungen, insbesondere über die zu erbringenden Leistungen, den genauen Projektverlauf und die Zielkosten. Der Koordination aller Beteiligten kommt daher zentrale Bedeutung zu. Es empfiehlt sich, die Rollen und Verantwortlichkeiten klar und eindeutig zu definieren und entsprechende Mechanismen für die Beilegung von Meinungsverschiedenheiten bereits vertraglich vorzusehen. Das Gebot beim ECI lautet: Konfliktlösung statt Eskalation. Für die Koordination der Planung bieten sich digitale Schnittstellen wie Building Information Modeling (BIM) und andere Projektmanagement-Plattformen an. Es sollte jedenfalls sichergestellt sein, dass alle Beteiligten Zugang zu aktuellen Planungsdaten und -dokumenten haben und ein durchgängiger Informationsaustausch möglich ist.

Kostentransparenz und Vergütung

Die Attraktivität des ECI besteht für den AN in wirtschaftlicher Hinsicht wohl einerseits darin, dass er Planungsleistun-

gen, die über die bloße Werk- und Montageplanung hinausgehen, jedenfalls abgegolten bekommt. Andererseits trägt er positiv zur Erreichung der Projektziele und zur Projektoptimierung bei. Für eine Beteiligung beider Vertragspartner an Chancen und Risiken bieten sich alternative Vergütungsmodelle an.

Hierzu zählt insbesondere die »Open book«-Methode bzw. »Cost-plus-fee«-Methode. Der AG vergütet zunächst die tatsächlich angefallenen und vom AN offengelegten Herstellungskosten. Die indirekten Kosten (insbesondere die allgemeinen Geschäftsgemeinkosten) sowie Gewinn und Wagnis werden hingegen mit einer Pauschale oder einem Zuschlagssatz entgolten. Zusätzlich kann ein Bonus-Malus-System vereinbart werden, beispielsweise durch eine Zielkostenvereinbarung. Überschreitungen und Einsparungen der angebotenen Zielkosten werden dabei von AG und AN gemeinsam getragen, was einen beidseitigen Anreiz zur Kostenkontrolle und Optimierung darstellt. Werden jedoch die angebotenen Zielkosten überschritten, wird ein anteiliger (meist gedeckelter) Malus schlagend.

ECI: Koordination und Kosten

Koordination in der Planungsphase	<ul style="list-style-type: none">▶ Entscheidungen werden von AG und AN gemeinsam getroffen▶ Rollen und Verantwortlichkeiten sind klar und eindeutig zu definieren; Mechanismen für die Beilegung von Meinungsverschiedenheiten sind vorzusehen▶ Digitale Schnittstellenlösungen bieten sich für eine reibungslose Kommunikation und einen gleichen Informationsstand aller Beteiligten an
Kostentransparenz und Vergütung	<ul style="list-style-type: none">▶ Beteiligung des AN an Chance und Risiken als wechselseitiger Anreiz für die Erreichung der Projektziele und zur Projektoptimierung▶ »Open-book«-Methode bzw. »Cost plus fee«-Methode schaffen Kostentransparenz, Bonus-Malus-System schafft zusätzlichen Anreiz

Fazit

Early Contractor Involvement kann durch frühzeitige Einbindung des Ausführenden in den Planungsprozess Störungen im Bauablauf verhindern und das Projekt und den Ablauf optimieren.

Bei der Vertragsgestaltung kommt es insbesondere auf eine zielgerichtete Regelung der Koordination an; es sollten geeignete Mechanismen zur Beilegung von Meinungsverschiedenheiten vorgesehen werden. Um in wirtschaftlicher Hinsicht

wechselseitig Anreize zu schaffen, bietet sich eine Vergütung nach der »Open book«- bzw. »Cost plus fee«-Methode, allenfalls gemeinsam mit einem Bonus-Malus-System an.

ABK 

BAUMANAGEMENTS SOFTWARE | AVA | BAUDATEN

ABK. Software, die begeistert.

Von der Ausschreibung zum Auftragsgemäß ÖNORM und BVerG!

www.abk.at



Vorbereitet für den Ernstfall

Krisen treffen Unternehmen meist unerwartet, im Idealfall aber nicht unvorbereitet. Präventives Krisenmanagement hilft, im Ernstfall schnell und richtig zu handeln. Der Aufwand ist vergleichsweise gering, der Nutzen im Ernstfall aber enorm.

TEXT | Bernd Affenzeller

Wer sich hauptberuflich mit Krisenmanagement beschäftigt, kann sich in den letzten Jahren eher nicht über Unterbeschäftigung beklagen. Pandemie, Lieferkettenunterbrechung, explodierende Energiepreise,

Krieg in der Ukraine... die Liste ließe sich noch lange fortsetzen und wird vermutlich in nächster Zeit auch noch laufend ergänzt. Laut »Global Crisis and Resilience Survey 2023« von PwC zufolge haben neun von zehn Unternehmen weltweit in den letzten zwei Jahren mehrere größere

Krisen oder Disruptionen erlebt. 76 Prozent der Unternehmen mussten dabei erhebliche Auswirkungen auf den Betrieb in Kauf nehmen. »Die Entwicklungen der letzten Jahre haben bei vielen Unternehmen zu einem erhöhten Krisenbewusstsein geführt«, erklärt Jörg Riener, Krisen-



Glossar: Krisenarten

Verschiedene Arten von Krisen und wie sie sich zeigen können:

1

HUMANKAPITAL

- ▶ Hohe Personalfuktuation
- ▶ Streiks
- ▶ Bedrohung durch Insider

2

OPERATIV

- ▶ Lieferkettenunterbrechung
- ▶ Ausfall der Infrastruktur
- ▶ Produktrückrufe

3

TECHNOLOGISCH

- ▶ Diebstahl von geistigem Eigentum
- ▶ Technologieversagen
- ▶ Cyberattacken

4

REPUTATIV

- ▶ Negative Markenassoziation
- ▶ Verlust der Marktposition
- ▶ Fehlverhalten von Führungskräften

5

HUMANITÄR

- ▶ Terrorismus/bewaffnete Konflikte
- ▶ Naturkatastrophen
- ▶ Pandemien

6

RECHTLICH

- ▶ Sanktionen
- ▶ Interessenskonflikte
- ▶ Verstöße gegen Rechtsvorschriften

7

FINANZIELL

- ▶ Globale Finanzkrisen
- ▶ Insolvenz
- ▶ Interessenskonflikte
- ▶ Betrug und Finanzkriminalität

Quelle: PwC

management und Geopolitical Risk Advisory Manager bei PwC Österreich. Klar ist, Krisen können jedes Unternehmen treffen. Wer gut vorbereitet ist, reagiert jedoch im Ernstfall rascher, fokussierter und agiler.

Riener teilt aktives Krisenmanagement in die drei Bereiche: »prepare«, »respond« und »emerge stronger«. Die Phase der Vorbereitung dient zur Entwicklung, Verbesserung und Aufrechterhaltung des Krisenmanagements. »Während einer Krise ist nicht genügend Zeit, um sich vorzubereiten«, so Riener. Bei der Krisenbewältigung geht es darum, die Krise zu verstehen und Maß-

nahmen zu priorisieren. Dafür braucht es ausreichend Ressourcen und interne wie externe fachliche Expertise. »Durch eine detaillierte interne Analyse in Kombination mit einem externen Blick kann ein Unternehmen die richtigen Schlüsse aus der Krise ziehen und gestärkt aus der Krise hervorgehen«, ist Riener überzeugt.

Krisen erkennen

Die Vorbereitung auf eine Krisensituation beginnt mit der Definition der möglichen Krisen. »Jedes Unternehmen muss für sich definieren, was eine Krise ist«, so Riener. Ein Krisenstab muss aufgebaut werden, die zentralen Stakeholder identifiziert und ein Krisenhandbuch inklusive Leitfaden entwickelt werden. »Jedes Unternehmen muss zudem seine drei bis fünf Top-Risiken identifizieren und mögliche Krisenszenarien entwickeln, die mittels Schu-



»Vorausschauendes Krisenmanagement ist ein vergleichsweise geringes Investment in den Aufbau von Fähigkeiten, bringt aber einen enormen Mehrwert«, ist Jörg Riener, Experte für Krisenmanagement bei PwC, überzeugt.



Kontakt:

joerg.riener@pwc.com

Krisenmanagement

Checkliste Krisenmanagement

Am Beginn des Krisenmanagements muss immer die Frage stehen, ob es sich bei einem Ereignis um eine potenzielle Krise handelt oder nicht. Wird ein Ereignis als potenzielle Krise eingestuft, muss ein Lagebild erstellt werden (siehe unten). »Das ist deshalb wichtig, weil anhand dieses Lagebilds vom Krisenstab bzw. den jeweiligen Führungskräften die Handlungsoptionen entwickelt werden müssen«, erklärt Jörg Riener von PwC. Hat das Unternehmen ein falsches Bild der Situation, dann läuft es Gefahr, zu spät oder falsch zu reagieren.



Erstellung eines Lagebilds zur Einordnung der Krise

1

WAS SIND DIE FAKTEN?

- ▶ Welche Fakten sind aktuell bekannt?
- ▶ Welche Fakten müssen verifiziert oder erst herausgefunden werden?

2

WELCHE BEREICHE SIND BETROFFEN?

- ▶ Identifikation der unmittelbar oder mittelbar betroffenen Unternehmensbereiche.
- ▶ Zuweisung von Verantwortlichkeiten und Einrichten eines Reportings.

3

WER SIND DIE RELEVANTEN STAKEHOLDER?

- ▶ Identifikation der Stakeholder: Mitarbeiter*innen, Kund*innen, Partnerunternehmen, Zulieferer usw.
- ▶ Erstellung einer Prioritätenreihung der Stakeholder.

4

WIE IST DIE ÖFFENTLICHE WAHRNEHMUNG?

- ▶ Identifikation des Reputationsrisikos.
- ▶ Medienscreening nach möglichen Berichten.

lungen und Übungen ›durchgespielt‹ werden«, so Riener. Dabei sei es aber nicht nötig, allzu sehr ins Detail zu gehen. Es geht vielmehr um eine grobe strategische Ausrichtung und vor allem um klare Kompetenzfestlegung, wer eine Krise ausrufen und den Krisenstab einberufen darf. Alles andere wäre laut Riener eine Ressourcenverschwendung, »weil eine Krise immer anders eintritt als geplant«.

Speed wins

Ist eine Krise eingetreten, gilt es, kühlen Kopf zu bewahren und schnell zu handeln. »Die ersten Schritte sind allen bekannt und wurden geübt. Jeder weiß, wer die Entscheidungen trifft«, so Riener. Absolute No-Gos in dieser Phase sind Schuldzuweisungen und emotionale Reaktionen. »Schuldzuweisungen oder Wutausbrüche sind ein Beleg dafür, dass eine Organisation nicht re-



Schuldzuweisungen und emotionale Reaktionen sind in einer Krise absolute No-Gos.

silient und krisenfest aufgestellt ist.« Es geht um eine sachliche Analyse der Situation, das Erstellen eines Lagebilds (siehe Kasten) sowie daraus ableitend Handlungsoptionen zu entwickeln. »Wichtig ist eine klare Lagebeurteilung, bei der man sich nicht selbst belügt, denn sonst werden auf dieser Lüge oder Beschönigung die Handlungsoptionen erstellt. Das kann nur schief gehen«, mahnt Riener, der eine Begleitung durch externe Expert*innen empfiehlt. »Der Blick von außen hilft, die Emotionen hinunterzuschrauben und die Situation sachlich einzuordnen.«

Durch schnelle und gezielte Reaktion kann eine Krise bewältigt und die Auswirkungen sowie der finanzielle Schaden minimiert werden. Dies schafft zusammen mit transparenter Kommunikation Vertrauen bei den Stakeholdern. Damit ein Unternehmen gestärkt aus der Krise kommt, muss das Krisenmanagement nach Beendigung der Krise im Detail analysiert, die Lessons learned identifiziert und in die Unternehmensorganisation integriert werden. »Werden die Erfahrungen aus der Krisenbewältigung geteilt, kann auch die Krisenresilienz ganzer Branchen erhöht werden«, so Riener. ■

Foto: iStock

Neues Bewertungstool zur Stärkung der Kreislaufwirtschaft

Mit der Einführung eines innovativen Bewertungstools für Mineralwollabfälle setzt die Fachvereinigung Mineralwolleindustrie (FMI) einen wichtigen Schritt hin zu zuverlässigem Recycling und damit mehr Nachhaltigkeit in der Bauwirtschaft. Das Analyseprogramm unterstützt Profis im Abbruchbereich bei der Einordnung von Mineralwolleabfällen – und hilft Bauherren, hohe Beträge bei der Entsorgung zu sparen.



Bei einem durchschnittlichen Einfamilienhaus können die Entsorgungskosten für Mineralwolle durch das neue Analysetool um bis zu zwei Drittel gesenkt werden.

Als Arbeitsgemeinschaft führender Hersteller von Glas- und Steinwolle-Dämmstoffen treibt die Fachvereinigung Mineralwolleindustrie (FMI) die Weiterentwicklung der technischen und wirtschaftlichen Grundlagen für den ökologischen und ökonomischen Einsatz von Mineralwolleprodukten und -systemen in Österreich voran. Ein wesentlicher Teil dieser Aufgabe betrifft das effektive Recycling. »Die steigende Nachfrage nach umweltfreundlichen und nachhaltigen Lösungen in der Bauwirtschaft hat dazu geführt, dass wir als Hersteller zunehmend gefordert sind, unsere Produkte über den gesamten Lebenszyklus hinweg nachhaltig zu gestalten. Mit dem Bewertungstool steht gewerblichen Bauunternehmen und Abfallbeauftragten dafür ein praktisches Instrument zur Verfügung«, erklärt Udo Klamminger, FMI-Vorstandsvorsitzender.

Aufwand und Kosten sparen

Die Einordnung, wie mit dem Material nach dem Rückbau weiter zu verfahren

ist, erfolgt damit klar und schnell. Das spart nicht nur dem Unternehmen, sondern auch den Bauherren Zeit und Geld. Bei einem durchschnittlichen Einfamilienhaus können die Entsorgungskosten für Mineralwolle durch diese Analysemöglichkeit um bis zu zwei Drittel gesenkt werden. Darüber hinaus hat der Abbruchprofi auf Knopfdruck jederzeit eine klare Übersicht über bereits eingereichtes und geprüftes Material.

Durch das Bewertungstool setzt die FMI Austria ein klares Signal an die Politik und die Öffentlichkeit, dass die Branche proaktiv an Lösungen zur Ressourcenschonung und zum Umweltschutz arbeitet. Ein weiterer entscheidender Aspekt für dessen rasche Implementierung ist das bevorstehende Deponierungsverbot für alle Mineralwolleabfälle ab 2027. Unabhängig vom Hersteller dürfen Mineralwolleabfälle ab diesem Zeitpunkt nicht mehr deponiert werden.

Die FMI Austria geht davon aus, dass das Tool bis zu 80 % der in Österreich verbauten Mineralwolle abdecken wird,

was einen großen Schritt in Richtung geschlossener Materialkreisläufe bedeutet. Die Abfälle werden damit ordnungsgemäß entsorgt und so wertvolle Ressourcen geschont. Das Tool ist somit ein wichtiger Baustein für eine nachhaltige Zukunft der Bauindustrie.

So funktioniert das Prüf- und Analysetool

Werden bei Sanierungs- oder Umbaumaßnahmen Mineralwolleprodukte entdeckt, können diese zur Analyse an ein beliebiges, dafür geeignetes Labor gesandt werden. Die FMI hat dazu eine Liste an Laboren auf ihre Website gestellt, die sich besonders für diese Aufgabe eignen. Die ermittelten Messwerte werden anschließend an die im Auftrag der EUCEB (European Certification Board for Mineral Wool Products) tätige Belgian Construction Certification Association (BCCA) weitergeleitet, wo die Mitglieder der FMI Austria ihre eigenen Werte hinterlegt haben. Durch einen Datenabgleich kann so rasch und zuverlässig festgestellt werden, ob die Faser freigezeichnet ist oder nicht, und über die weitere Behandlung der zu entsorgenden Mineralwolle entschieden werden



Liste der zur Analyse geeigneten Labore unter www.fmi-austria.at/presse/bewertungstool

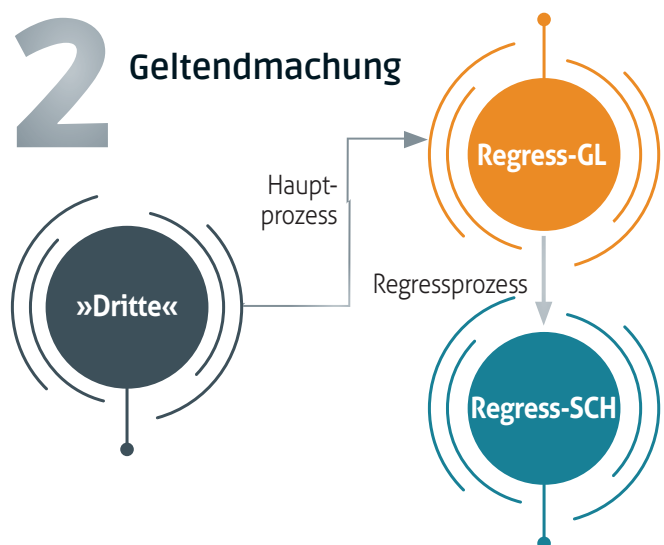
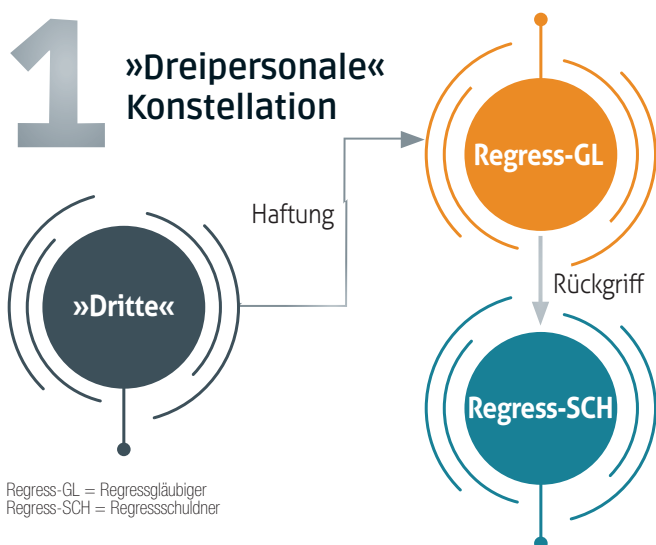
Haftung und Regress

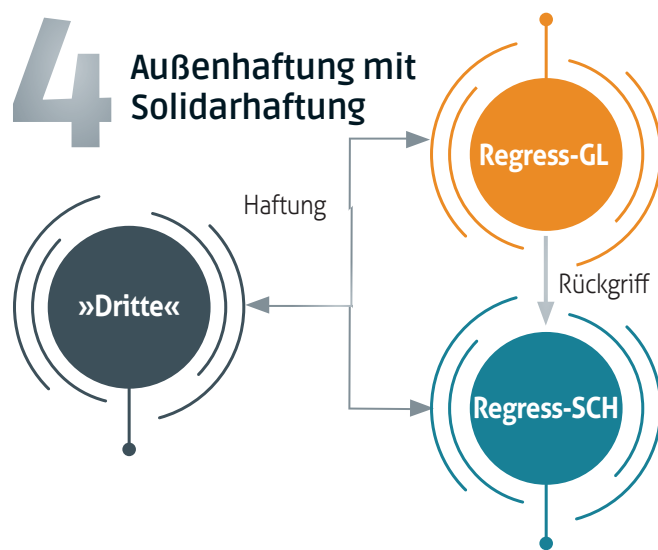
Bei jedem Bauprojekt kann es zu Schäden oder Mängeln kommen. Nicht immer ist der Haftende auch der allein Schuldige. Der Bau & Immobilien Report zeigt in Zusammenarbeit mit KPK Rechtsanwälte, wann sich ein Haftender an anderen »Mitschuldigen« wie Planer, ÖBA oder anderen Professionisten regressieren kann und wann eine sogenannte Streitverkündung geboten ist.

Sobald an einem Bauvorhaben mehrere Personen beteiligt sind, stellt sich im Fall von Mängeln oder Schäden oft die Frage der solidarischen Haftung und auch die Frage, ob und in welchem Umfang ein Regress möglich ist. Eine Beteiligung von mehreren Personen meint dabei nicht nur mehrere ausführende Professionisten, sondern auch sonstige am Bau beteiligte Sonderfachleute wie Planer, Örtliche Bau-

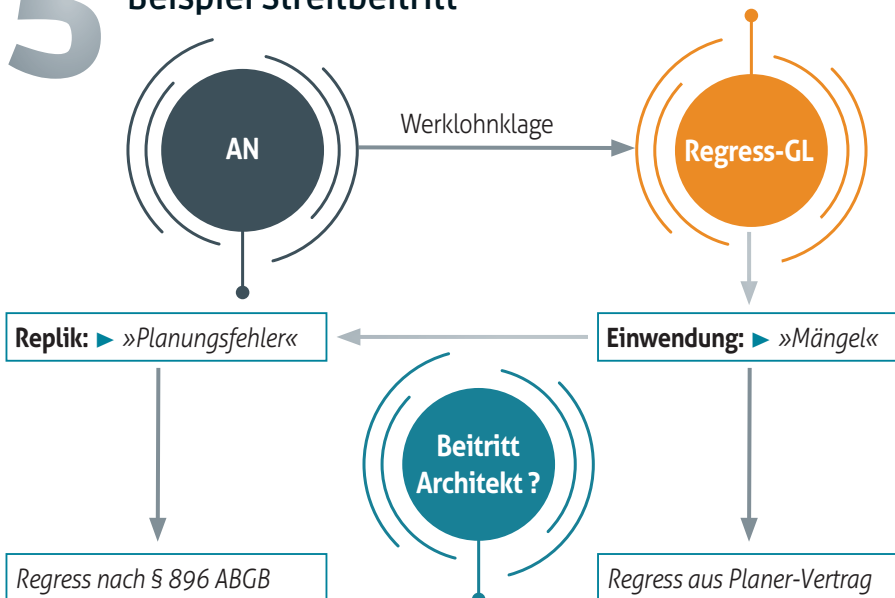
aufsicht, Fachbauaufsicht oder Prüfingenieure.

Oft sind Regressfragen auch Thema eines oder mehrerer Gerichtsverfahren. In einem ersten Gerichtsverfahren, dem »Hauptprozess«, macht der Dritte (z. B. der Bauherr) Ansprüche gegen den Regressgläubiger (z. B. den Generalunternehmer) geltend. Wenn dieser Hauptprozess zu Lasten des Regressgläubigers ganz oder teilweise verloren geht, der





5 Beispiel Streitbeitritt



GU als Regressgläubiger dem geschädigten Bauherren eine Zahlung zu leisten hat und auch selbst Prozesskosten des verlorenen Hauptprozesses tragen muss, kommt es im zweiten Schritt (möglicherweise) zu einem Regressprozess. In diesem Regressprozess versucht nun der Regressgläubiger vom Regressschuldner (z. B. seinem Subunternehmer) den von ihm im Hauptprozess zu zahlenden Geldbetrag möglichst weitgehend zurückzubekommen.

Unterschiedliche Rechtsgrundlagen

Im Außenverhältnis kann sich die Haftung der Regressgläubiger gegenüber dem Dritten aus unterschiedlichen Rechtsgrundlagen ergeben. So kann sich eine Haftung als Generalunternehmer gegenüber dem Bauherren aus einem Werk-

vertrag ergeben. In diesem Fall haftet der GU als Regressgläubiger im Außenverhältnis allein gegenüber dem Bauherren als Dritten und der Dritte hat keinen direkten Anspruch gegen den Subunternehmer als Regressschuldner. Möglich ist aber auch eine solidarische Haftung zweier AR-



In einem Regressprozess wird versucht, Geld für den Hauptprozess zurückzuholen.

GE-Partner gegenüber dem Bauherren, wobei zunächst nur einer der beiden ARGE-Partner als Regressgläubiger in Anspruch genommen wird, nicht aber der zweite ARGE-Partner, welcher damit zum Regressschuldner wird. Eine solidarische

Haftung gegenüber dem Dritten kann sich aber auch durch eine sogenannte »Nebentäterschaft« ergeben, wenn für die haftenden Solidarschuldner der Rechtsgrund für ihre jeweilige Haftung verschieden ist. Ein »Musterbeispiel« dafür ist der Fall der solidarischen Haftung für die Kosten der

Behebung eines Mangels/Schadens durch den mangelhaft arbeitenden Werkunternehmer und der vom AG eingesetzten und bezahlten ÖBA, welche die mangelhafte Leistung des AN nicht erkannt und nicht verhindert hat. Je nach Ausgestal-



Glossar: Regress

Unter Regress oder Rückgriff versteht man eine (zumindest) dreipersonale Konstellation, in welcher im Außenverhältnis ein Regressgläubiger einem Dritten formal haftet. Der Regressgläubiger möchte dann in weiterer Folge wegen des von ihm dem Dritten bezahlten oder sonst erfüllten Anspruches im Innenverhältnis von einem Regressschuldner den Regress (Rückgriff) nehmen.



tung der Außenhaftung des Regressgläubigers gegenüber dem Dritten ist die Berechtigung zum Regress ebenfalls aufgrund unterschiedlicher Rechtsgrundlagen. Denkbar ist ein eigener Schadenersatzanspruch des Regressgläubigers gegen den Regressschuldner, die Haftung des Erfüllungsgehilfen gegenüber seinem Geschäftsherrn nach § 1313a ABGB oder auch die erwähnte Nebentäterschaft, welche zu einem Rückgriff nach § 896 ABGB führt.

Frage der Fälligkeit

Für die Frage, wann ein Regressanspruch fällig ist, ist nach der Rechtsgrundlage zu differenzieren. Gleiches gilt für den Beginn der Verjährungsfrist, da die Verjährung erst mit Fälligkeit beginnt. Fälligkeit ist jener Moment, in welchem der Gläubiger seinen fälligen Anspruch verfolgen kann. Je nach der Ausgestaltung der Haftung im Einzelfall ist auf diesen Aspekt ein besonderes Augenmerk zu legen. Teilweise ist die Fälligkeit und damit der Beginn der Verjährung erst mit Zahlung an den Dritten gegeben, im Schadenersatzrecht wird dies anders gesehen und die Fälligkeit und damit der Be-

ginn der Verjährung können schon viel früher eintreten.

Die Streitverkündung

Um Ansprüche im Regressweg möglichst abzusichern, empfiehlt sich die frühzeitige Prüfung der möglichen Regressansprüche und eine Einbeziehung des Regressschuldners schon in den Hauptprozess. Diese erfolgt durch eine Streitverkündung. Die Streitverkündung ist die in § 21 ZPO geregelte Benachrichtigung eines Dritten von einem bevorstehenden oder bereits anhängigen Zivilprozess, die typischerweise mit der Aufforderung zum Streitbeitritt («Nebenintervention») auf Seiten des Streitverkündenden verbunden ist.

Die Nebenintervention ermöglicht es (dritten) Personen, ihr rechtliches Gehör bereits in einem Vorprozess wahrzunehmen, sofern sie am Ausgang dieses Prozesses ein rechtliches Interesse haben. Insbesondere können sie bereits in diesem Prozess Vorbringen erstatten und Beweismittel anbieten. Geht der Prozess für die Streitverkündende Hauptpartei dennoch verloren, so sollen im Regressprozess zwischen der unterlegenen Hauptpartei

und dem Nebenintervenienten nicht alle Streitpunkte des Vorprozesses erneut aufgerollt werden müssen. Vielmehr ist das Regressgericht nach der Rechtsprechung an die Tatsachenfeststellungen des Erstgerichts gebunden, soweit diese für die Entscheidung des Erstgerichts wesentlich waren.

Kommt es also zu einem Prozess in Bausachen bzw. ist ein solcher Prozess vorzubereiten, gilt es, zu prüfen, welchen Dritten man selbst den Streit verkündet bzw. welche Streitverkündung von der Gegenseite zu erwarten ist.

Für den Adressaten einer Streitverkündung ist zunächst einmal die Erfüllung der Obliegenheit zur Verständigung einer bestehenden Haftpflichtversicherung zu beachten. Die Haftpflichtversicherung hat regelmäßig im Rahmen der Abwehrdeckung die Kosten der Nebenintervention zu übernehmen. Danach ist zu prüfen, ob ein rechtliches Interesse vorliegt, dem Verfahren auf der einen Seite oder gegebenenfalls auf der anderen Seite beizutreten. ■

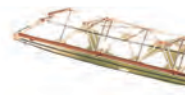


➔ ÜBER DIE KANZLEI

KPK Rechtsanwälte ist eine Grazer Rechtsanwaltskanzlei mit Schwerpunkt im Zivil- und Baurecht. Zwei Rechtsanwälte und drei Rechtsanwaltsanwärt*innen vertreten Auftraggeber und Auftragnehmer sowie sonstige am Bau Beteiligte. Das Hauptaugenmerk liegt auf der rechtlichen Begleitung von Bauvorhaben während des gesamten Projektlaufes, sei es bei der Ausschreibung und Vergabe, Vertragsgestaltung, bei der Geltendmachung und Abwehr von Mehrkostenforderungen, Schadenersatz- und Gewährleistungsansprüchen oder im Streitfall außergerichtlich oder vor Gericht.

INFOS

Pochmarski Kober
Rechtsanwälte GmbH
A-8010 Graz, Hamerlinggasse 8
www.kpk-law.at



»Bauen außerhalb der Norm«

Ein Forschungsprojekt im Auftrag des österreichischen Baugewerbes hat untersucht, welche Einsparungspotenziale geringe Abstriche bei Normen und Vorschriften hätten und wie sich das auf die Qualität auswirken würde. Praxisbeispiele zeigen, dass die Qualität kaum leiden würde, das Kosten- und CO₂-Einsparungspotenzial aber enorm ist. Als Vorbild dient der deutsche Gebäudetyp E.



Die Einhaltung der – laut eigenen Angaben – ausufernden Bau-standards wie Bauordnungen oder technischen Normen ist einem Großteil der ausführenden Bauunternehmen und Wohnbauträger seit vielen Jahren ein Dorn im Auge. »Zu viele Bauvorschriften erhöhen nicht nur die Baukosten, sondern verhindern auch Innovationen«, erklärt Anton Rieder, Bundesinnungsmeister Bau Stellvertreter. So müssten Planer und Baufirmen in der Praxis an – teilweise auch veralteten – Lösungen festhalten, bloß um der Norm zu entsprechen und sich damit gegen eventuelle spätere Haftungsansprüche abzusichern. »Gleichwertige, inno-

vative und womöglich kostengünstigere Ausführungsalternativen können dadurch gar nicht erst in Betracht gezogen werden«, kritisiert Rieder und hat deshalb ein Forschungsprojekt initiiert, in dem untersucht wurde, inwieweit man von aktuellen Bauvorschriften abweichen kann, ohne an Qualität zu verlieren. Weiters wurde analysiert, welche gesetzliche Maßnahmen hierzu notwendig wären. Ziel dieses Projektes war es, einen Rahmen zu schaffen, damit Bauunternehmen und Planende nach innovativen Lösungen suchen und diese auch ohne überproportionales Risiko umsetzen können. Vorbild für diesen Rahmen ist der sogenannte Gebäudetyp E, der in

Deutschland Freiräume für Bauherrn und Bauschaffende öffnet.

Technisch machbar

Um herauszufinden, welche Potenziale eine sanfte Aufweichung der Vorschriften und Normen hätte und welche Folgen sie nach sich ziehen würde, hat Georg Frösch, Assistenz-Professor an der Universität Innsbruck, mehrere Praxisbeispiele durchgerechnet (siehe Kasten). »Dabei hat sich gezeigt, dass bei relevanten Abweichungen von normativen Anforderungen Kosteneinsparungen relativ leicht möglich sind, ohne dabei das übliche Sicherheitsniveau für die Nutzer zu beeinträchtigen«, so Frösch. Es gehe um die Nut-

Bauen außerhalb der Norm: Praxisbeispiele

Beispiel	Maßnahmen	Wesentliche Auswirkungen
Massivbau Geschoßdecke	Reduktion der Deckenstärke von 18 auf 14 cm	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ca. 9 % Kosteneinsparung ▶ ca. 19 % CO₂-Einsparung ▶ Keine Einschränkung der Nutzung des Bauteils ▶ Trittschalldämmung reduziert, aber weiterhin gegeben ▶ Vergrößerung der Raumhöhe
Tragwerksplanung/Bemessung	Dimensionierung der Bewehrung von Stahlbetondecken; Akzeptanz von Rissbreiten >0,3 mm	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ca. 11 % Kosteneinsparung ▶ ca. 7 % CO₂-Einsparung ▶ Keine Einschränkung der Nutzung des Bauteils ▶ Verformung der Durchbiegung gleich groß ▶ Risiko von erhöhten Rissbreiten, nur optische Beeinträchtigung
Gebäudetechnik	Redimensionierung von Heiz- und Kühlanlagen – Wärmepumpen auf Basis dynamischer Gebäudesimulationen	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ca. 21 % Kosteneinsparung ▶ Keine Komforteinschränkung, weil überdimensionierte Anlagen keinen Vorteil bringen ▶ Voraussichtlich geringere Betriebskosten (weitere Untersuchungen nötig) ▶ Weitere Optimierungen durch digitale Bauwerksmodelle möglich

 Die Praxisbeispiele zeigen, dass die Auswirkungen auf die Qualität und den Nutzerkomfort gering, die Einsparungspotenziale bei Kosten und CO₂ aber enorm sind.

Foto: iStock



Gesetzliche Umsetzungs-vorschläge

Der wesentliche Kern einer gesetzlichen Änderung läge laut Daniel Deutschmann, Heid & Partner Rechtsanwälte, darin, dass die Baubehörde – bei entsprechender Nachweisführung der Einhaltung zentraler baurechtlicher »Schutzzwecke« – trotz Abweichung von technischen Normen zur Erteilung der Bewilligung verpflichtet werden könnte.

Nach Analyse der bestehenden Regelungen könnte in den Landesbauordnungen folgende rechtliche Bestimmung vorgesehen werden:

► Bei der Erteilung der Bewilligung hat die Behörde auf Antrag des Bauwerbers von der Einhaltung bestimmter bautechnischer Vorschriften abzusehen, wenn sichergestellt ist, dass den Anforderungen

- a) der mechanischen Festigkeit und Standsicherheit,
 - b) des Brandschutzes,
 - c) der Hygiene, der Gesundheit und des Umweltschutzes,
 - d) der Nutzungssicherheit und der Barrierefreiheit,
 - e) des Schallschutzes,
 - f) der Gesamtenergieeffizienz, der Energieeinsparung und des Wärmeschutzes,
 - g) im Fall von Neubauten und umfangreichen Renovierungen weiters der Informations- und Kommunikationstechnologie zur Schaffung von hochgeschwindigkeitsfähigen gebäudeinternen, physischen Infrastrukturen, bei Wohnanlagen einschließlich des Zugangspunktes und
 - h) des Nachbarschaftsschutzes
- durch anderweitige Vorkehrungen hinreichend entsprochen wird.

► Der Antrag ist zu begründen und dem Antrag sind, soweit erforderlich, zum Nachweis entsprechende Gutachten dazu befugter Personen oder Stellen beizuschließen.

Da insbesondere der Aufwand der Nachweisführung und der Prüfung solcher Nachweise laut Deutschmann erheblich sein kann, könnte eine Einschränkung einer solchen baurechtlichen Bestimmung in dem Maße sinnvoll sein, dass sie »nur« eine Ausnahmeregelung für bestimmte, zahlenmäßig untergeordnete, Anwendungsfälle wäre. Zivilrechtlich könnte im ABGB und anderen relevanten Gesetzen folgende Bestimmung angedacht werden: »Eine Vereinbarung, dass bei Gebäuden oder Gebäudeteilen bautechnische Normen oder Richtlinien nicht eingehalten werden müssen, ist mit der Einschränkung gültig, dass zumindest die zwingenden baurechtlichen Bestimmungen und behördlichen Anordnungen eingehalten werden müssen.«

zung von Sicherheitspuffern, die Fokussierung auf den Zweck eines Bauteiles bzw. um die Rücknahme von Komfortstandards auf Wunsch des Bauherrn. Dabei könnten Kosten eingespart werden, ohne gleichzeitig die geltenden Sicherheitsstandards zu verlassen. Für eine Standardwohnung oder ein typisches Einfamilienhaus spricht Frösch gegenüber dem *Bau & Immobilien Report* von einem Einsparungspotenzial von zehn bis 20 Prozent.

Guido Strohecker von der Kammer der Ziviltechniker:innen gibt zu bedenken, dass sich der Stand der Technik schneller wandelt als die Normen. Zudem müsse man endlich beginnen, zwischen Must-have und Nice-to-have zu unterscheiden.

Der rechtliche Rahmen

Daniel Deutschmann, Heid & Partner Rechtsanwälte, hat sich für das Forschungsprojekt angesehen, wie der rechtlichen Rahmen aussehen müsste, um Lösungen außerhalb der bestehenden Normen und Vorschriften umsetzen zu können. Laut Deutschmann könnte – wie in Deutschland beim Gebäudetyp E – eine Bestimmung im Baurecht verankert werden, die dem Bauwerber einen Rechtsanspruch auf die Erteilung der Bewilligung trotz Abweichung von technischen Normen gibt. »Dabei müsste nachgewiesen werden, dass die wichtigsten Sicherheitsstandards wie Standsicherheit, Brandschutz oder Schallschutz eingehalten werden.« Darüber hinaus könnten im Zivilrecht – also im ABGB und in anderen Gesetzen, die für Verträge über Gebäude oder Gebäudeteile gelten, wie unter anderem Bauwerkverträge, Kaufverträge, Mietverträge – Bestimmungen zur Zulässigkeit der Normenabweichung angedacht werden. »Dies immer mit der Auflage, dass die zwingenden baurechtlichen Bestimmungen und behördlichen Anordnungen eingehalten werden.«

Fazit

Das Forschungsprojekt ist ambitioniert und wird noch einige Hürden nehmen müssen. Dennoch sind die Initiatoren überzeugt, das richtige Thema zu richtigen Zeit angegangen zu sein. »Leistbares Wohnen ist eine der zentralen Herausforderungen unserer Zeit. Wir wollen unseren Teil dazu beitragen, mit neuen Lösungen die Baukosten und Baupreise zu senken«, so Rieder. Der Ball liege nun bei der Politik, bei einer zukünftigen Bundesregierung und den Ländern. Aus einzelnen Bundesländern hat Strohecker erste Reaktionen erhalten, die Anlass zu Hoffnung geben. »Aus Kärnten und der Steiermark kommen sehr positive Signale. Das Interesse ist auf jeden Fall da«, zeigt sich der Architekt optimistisch.



Mit weniger Geld zum Wohneigentum

Seit 1. Juli 2024 gilt eine neue Gebührenerleichterung für den Erwerb von Wohnraum. Der Bau & Immobilien Report hat sich gemeinsam mit DSC Doralt Seist Csoklich Rechtsanwälte die Regelung genauer angesehen.

TEXT | Nina Mitterdorfer & Teresa Andessner

Grundsätzlich sind beim Eigentumserwerb an einer Immobilie von Käufer*innen zusätzlich zum Kaufpreis die Grunderwerbsteuer (3,5 % des Kaufpreises) und Grundbucheintragungsgebühren (1,1 % des Kaufpreises) zu entrichten; für den Fall der Eintragung eines Pfandrechts im Rahmen der Finanzierung des Erwerbs wird zusätzlich noch eine Pfandrechteintragungsgebühr von 1,2 % des Wertes des Pfandrechts fällig. Zur Erleichterung der Anschaffung oder Errichtung von Eigentum zur eigenen Nutzung wurde mit der Novellierung des Gerichtsgebührengesetzes (»GGG«) am 18.04.2024 (BGBl I 2024/37) eine zeitlich und betraglich beschränkte Befreiung für die Grundbuch- und Pfandrechteintragungsgebühr vorgesehen.



↑ Nina Mitterdorfer, Rechtsanwältin, und Teresa Andessner, Rechtsanwaltsanwärtin bei DSC Doralt Seist Csoklich. www.dsc.at

Die Gebührenbefreiung (§§ 25a, 25b und 25c GGG) hängt kumulativ von folgenden Voraussetzungen ab:

1 ENTGELTLICHES RECHTSGESCHÄFT NACH 31.03.2024

Das entgeltliche Rechtsgeschäft muss nach dem 31.03.2024 abgeschlossen worden sein (entscheidend ist das Datum der Unterfertigung des Kaufvertrages oder des Pfandbestellungsvertrages).

2 ANTRAGSTELLUNG, BEFRISTUNG

Die Befreiung muss in der Eingabe an das Grundbuchgericht, spätestens aber mit Rechtsmittel gegen den Zahlungsauftrag geltend gemacht werden. Der Antrag auf Eintragung muss nach dem 30.06.2024, aber vor dem 01.07.2026 beim Grundbuchgericht einlangen; Befristung von zwei Jahren.

3 BEMESSUNGSGRUNDLAGE

Die Gebührenbefreiung steht bis zu einer Bemessungsgrundlage von 500.000 Euro

(Kaufpreis bzw. Höhe des Pfandrechts) zu. Nur in dem Ausmaß, in dem die Bemessungsgrundlage über 500.000 Euro liegt, sind Eintragungsgebühren zu entrichten. Sogenannte Luxusimmobilien mit einem 2.000.000 Euro übersteigenden Kaufpreis sollen hingegen generell von der Gebührenbefreiung ausgeschlossen sein.

4 EIGENTÜMER*INNENGEMEINSCHAFT

Bei einer Eigentümer*innengemeinschaft besteht die Befreiung pro Miteigentümer*in. Bei einem Kaufpreis von 1.000.000 Euro entfällt sohin für beide Käufer*innen die Eintragungsgebühr, soweit auch die übrigen Voraussetzungen pro Käufer*in (insbesondere das dringende Wohnbedürfnis) individuell erfüllt sind. Die »Luxusgrenze« kommt erst zum Tragen, wenn die Bemessungsgrundlage der Liegenschaft pro Erwerber*in über 2.000.000 Euro liegt.

5 ERWERB EINER LIEGENSCHAFT MIT EINEM ERRICHTETEN ODER ZU ERRICHTENDEN GEBÄUDE

Nach dem Gesetzeswortlaut soll die Eintragung zum »Erwerb des Eigentums an einer Liegenschaft mit einem (bereits errichteten oder zu errichtenden Gebäude), das der Befriedigung eines dringenden Wohnbedürfnisses der einzutragenden Eigentümer*innen dienen (Wohnstätte)«, befreit werden. Unter den Begriff »Liegenschaft« soll nicht nur der Erwerb von ganzen Gebäuden, sondern auch von einzelnen Wohnungen verstanden werden, unabhängig davon, ob es sich dabei um Wohnungseigentumsobjekte oder um ideelle Miteigentumsanteile handelt.

6 DRINGENDES WOHNBEDÜRFNIS

Das erworbene Eigenheim muss der Befriedigung eines dringenden Wohnbedürfnisses der Käufer*innen dienen, das heißt, die Käufer*innen müssen die Immobilie als Hauptwohnsitz verwenden und die bisherige Wohnstätte aufgeben.

Dieses Wohnbedürfnis ist durch zwei Nachweise zu belegen: einerseits mittels Hauptwohnsitzmeldungsbestätigung und andererseits durch den Nachweis der Aufgabe der bisherigen Wohnrechte (Bestätigung der bisherigen Quartiergeber*innen, oder durch den Nachweis, dass die bisherige Wohnstätte verkauft oder sonst übertragen wurde). Allein die Abmeldung der bisherigen Wohnadresse im zentralen Melderegister ist demgegenüber nicht ausreichend.

7 FRISTEN FÜR DIE NACHWEISE

Sofern das Eigenheim bereits bezogen wurde, sind die Nachweise gemeinsam mit dem Grundbuchsanzug vorzulegen; ansonsten innerhalb von drei Monaten ab Übergabe oder ab Fertigstellung nachzureichen. Für die Nachbringung der Bestätigung ist zudem eine absolute Frist von fünf Jahren bei sonstiger Gebührevorschreibung vorgesehen.

8 FRISTEN FÜR DIE NUTZUNGSDAUER DES EIGENHEIMS

Das Eigenheim muss von den Erwerber*innen für mindestens fünf Jahre bezogen werden. Wird dieses davor verkauft oder der Hauptwohnsitz daran vorher aufgegeben, wird die Gebühr nachträglich eingehoben. »Aufgegeben« heißt im konkreten Fall, die gewollte Übertragung und Aufgabe, also nicht etwa, wenn die Eigentümer*innen innerhalb dieser Frist versterben. Umstände, die zum Wegfall der Gebührenbefreiung führen, sind innerhalb eines Monats nach Eintritt der Umstände anzuzeigen. Die Vorschreibungsbehörde erhebt dann die Gebühr, die im Zeitpunkt des Eintritts dieser Umstände entsteht.

9 FINANZIERUNG

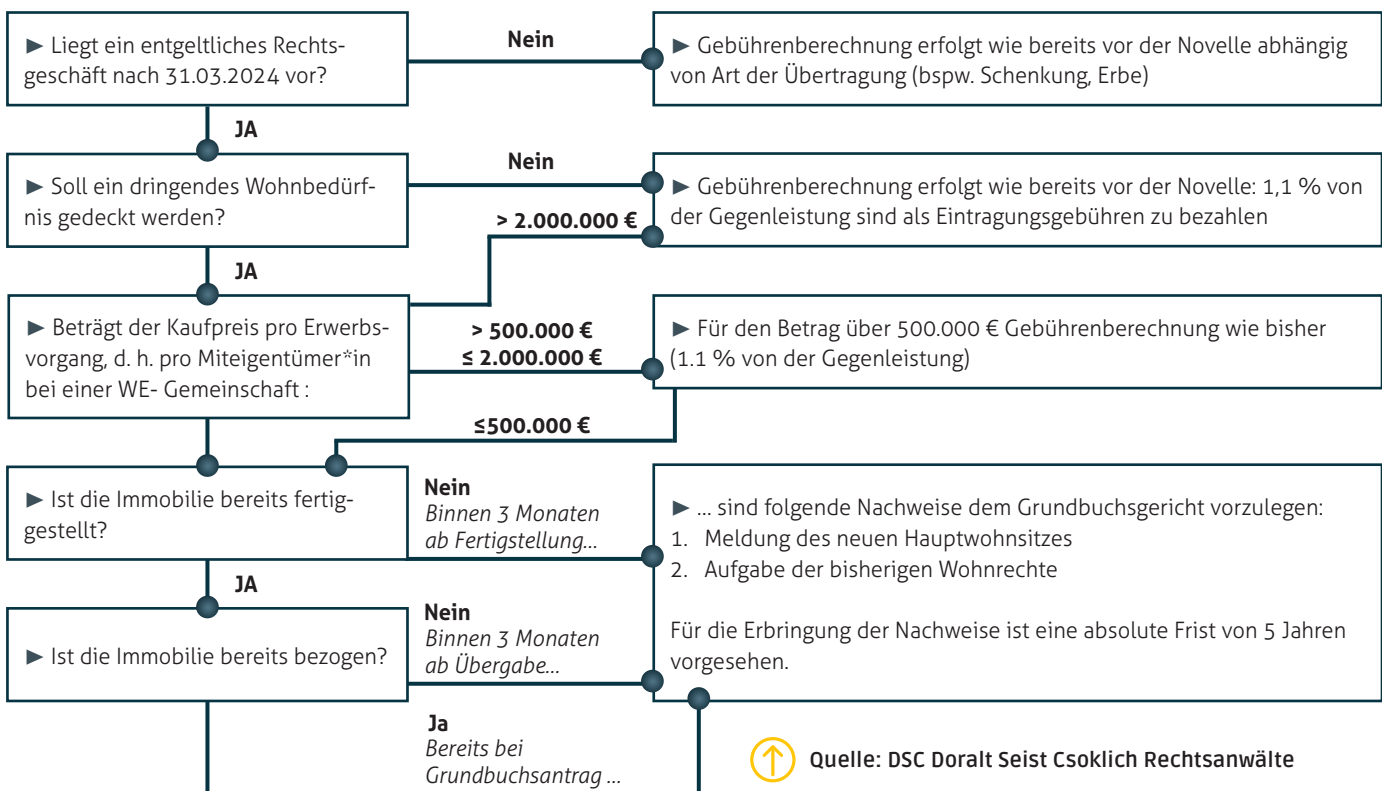
Die Eintragung von Pfandrechten ist nur im Zusammenhang mit dem Erwerb einer Liegenschaft, die der Befriedigung eines dringenden Wohnbedürfnisses dient, be-

günstigt. Der Kreditbetrag muss weiters zu mehr als 90 % für den Erwerb, die Sanierung oder die Errichtung verwendet werden, wobei dieser Zweck des Kredits durch eine Bestätigung des Kreditinstituts nachzuweisen ist.

Fazit

Erklärtes Ziel dieser gesetzlichen Maßnahmen, die einen Teil eines weitergehenden Wohn- und Baupakets bilden, ist unter anderem, die Anschaffung von Wohnimmobilien für die eigene Nutzung zu unterstützen und als Folgewirkung die Immobilienwirtschaft generell zu stärken. Die nunmehr bereits in Geltung stehende Gebührenbefreiung für grundbücherliche Eintragungsgebühren stellt sicherlich einen wichtigen Anreiz und eine Erleichterung für die Wohnraumschaffung bei Eigennutzung dar. Es wird sich allerdings erst in der Zukunft zeigen, ob diese Maßnahmen in der vorgesehenen Befristungsdauer den gewünschten Effekt zeigen und mit welchen Detailfragen Vertragsrichter sowie die Kostenbeamten der Grundbuchgerichte künftig noch befasst werden.

Eintragungsgebührenbefreiung für Rechtsgeschäfte



Quelle: DSC Doralt Seist Csoklich Rechtsanwälte

Die Rechtsform des Vertrauens

AG, GmbH oder doch eine flexible Kapitalgesellschaft?

Die Wahl der richtigen Rechtsform ist auch für Bauunternehmen von entscheidender Bedeutung für den Unternehmenserfolg. Die Charakteristika der jeweiligen Rechtsform sowie ihre Vor- und Nachteile erklären Florian Thelen und Thomas Schwab von ScherbaumSeebacher Rechtsanwälte.

Das Baugewerbe ist als Grundpfeiler der österreichischen Wirtschaft nicht wegzudenken: Die Branche bietet aufgrund ihrer enormen Bedeutung vielfältige Chancen für Unternehmen. Neben der fachlichen Expertise spielt aber auch die Wahl der richtigen Rechtsform eine entscheidende Rolle für den Erfolg. Seit Inkrafttreten des Flexible-Kapitalgesellschafts-Gesetz am 01.01.2024 ergeben sich neue Möglichkeiten, die speziell für die bei Bauunternehmen beliebten Kapitalgesellschaften relevant sein können.

Doch welche Unterschiede gibt es zwischen den (aufgrund der Haftungsbeschränkung der Gesellschafter beliebten) Kapitalgesellschaften und wie wählt man die richtige für das eigene Unternehmen? Dazu müssen verschiedene Parameter (z. B. Geschäftsführung, Haftung, laufende Kosten, Flexibilität, Anzahl der Beteiligten, Finanzierungsbedarf usw.) sorgfältig abgewogen werden.

Grundlegende Unterschiede

Alle Kapitalgesellschaften haben eines gemeinsam: Sie sind juristische Per-

sonen mit eigener Rechtspersönlichkeit. Die Kapitalgesellschaft haftet daher mit ihrem Gesellschaftsvermögen, während die Gesellschafter/Aktionäre von einer Haftung mit ihrem Privatvermögen befreit sind. Von den Personengesellschaften (OG, KG, GesBr) unterscheiden sie sich – abgesehen von der grundsätzlich unterschiedlichen Besteuerung – vor allem in der Haftung (Gesellschafter von Personengesellschaften haften persönlich und umfassend), im Mindestkapital (das es bei Personengesellschaften grundsätzlich nicht gibt), in den strengeren Re-

Fotos: iStock



Die GmbH ist die beliebteste Gesellschaftsform für mittelständische Bauunternehmen.

geln für die Kapitalerhaltung bei Kapitalgesellschaften, sowie in einigen anderen Bereichen. Kapitalgesellschaften existieren in drei Formen: als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), Aktiengesellschaft (AG) oder Flexible Kapitalgesellschaft (FlexKap/FlexCo).

Die Aktiengesellschaft

Die Gründung einer Aktiengesellschaft erfordert den höchsten Kapitaleinsatz unter den Kapitalgesellschaften. Ihr Grundkapital beträgt mindestens 70.000 Euro. Unter den Kapitalgesellschaften hat

sie den komplexesten organisatorischen Aufbau. Dieser gliedert sich in drei Teile: Vorstand, Aufsichtsrat und Hauptversammlung. Im Vergleich zur GmbH und zur FlexKap ist der Einfluss der Gesellschafter hier deutlich eingeschränkt – sie haben nicht nur kein Weisungsrecht gegenüber dem Vorstand, sondern es gibt ohnehin nur wenige Materien, die der Entscheidung der Aktionäre unterliegen. Im Gegensatz zur GmbH sind die Anteile/Aktien leicht übertragbar und werden grundsätzlich auch nicht im Firmenbuch veröffentlicht.

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Die GmbH ist derzeit die beliebteste Gesellschaftsform für mittelständische Bauunternehmen, da sie nur ein Mindeststammkapital von 10.000 Euro vorsieht. Die Hälfte muss bei der Gründung bar eingezahlt werden. Im Gegensatz zur AG sind die Gesellschafter jedoch wesentlich stärker in die Entscheidungsfindung eingebunden. Oberstes Organ ist die aus allen Gesellschaftern bestehende Generalversammlung, die auch die weisungsgebundene Geschäftsführung be-



AG, GmbH und FlexKap im Vergleich

	AG	GmbH	FlexKap
Mindeststammkapital	EUR 70.000	EUR 10.000	EUR 10.000
Mindesteinlage	EUR 70.000	EUR 5.000 insgesamt Einzahlungspflicht je Anteil ein Viertel bzw. min. 70 Euro zur Gänze	EUR 5.000 insgesamt Einzahlungspflicht je Anteil ein Viertel bzw. 1 Euro
Grundcharakteristik	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Geschäftsführung und Vertretung durch Vorstand ➤ Vorstand ist weisungsfrei ➤ I. d. R. viele Gesellschafter ➤ Kapitalsammelfunktion ➤ Unterschiedliche Aktienarten möglich ➤ Handel an der Börse möglich ➤ Flexiblere Kapitalmaßnahmen möglich 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Geschäftsführung und Vertretung durch Geschäftsführer ➤ I. d. R. wenige Gesellschafter ➤ Weisungsunterworfenen Geschäftsführung ➤ Keine Börse ➤ Kapitalmaßnahmen nur eingeschränkt 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Geschäftsführung wie bei GmbH ➤ Weisungsunterworfenen Geschäftsführung ➤ Gesellschafteranzahl je nach Ausgestaltung ➤ Unternehmenswertanteile ➤ Keine Börse ➤ Flexiblere Kapitalmaßnahmen möglich
Publizität	Hohe Offenlegungspflichten (Offenlegung von Informationen im Firmenbuch, Prüfpflicht etc.)	Offenlegungspflichten sind größenabhängig	Wie bei GmbH
Umlaufbeschlüsse	Keine rein schriftliche Abstimmung außerhalb der Hauptversammlung möglich	Nur mit Zustimmung aller Gesellschafter	Durch Regelung im Gesellschaftsvertrag auch ohne die Zustimmung aller Gesellschafter möglich
Bucheinsichtsrechte	Berichtswesen des Vorstands bzw. eingeschränktes Auskunftsrecht	Umfassendes Bucheinsichtsrecht	Umfassendes Bucheinsichtsrecht aber für Gesellschafter mit Unternehmenswertanteilen nur eingeschränkt

stellt und abberuft. Als Nachteil wird in der Regel die zwingende Einhaltung der notariellen Form bei der Übertragung von Geschäftsanteilen empfunden. Die GmbH kommt daher vor allem für einen überschaubaren Gesellschafterkreis in Betracht.

Die Flexible Kapitalgesellschaft

Aufgrund ihrer erheblichen Flexibilität und Kostenersparnis ist die neue FlexKap auch für die Baubranche eine erwägenswerte neue Gesellschaftsform, die in den nächsten Jahren wohl immer mehr an Bedeutung gewinnen wird. Warum? Die FlexKap bietet eine neue Alternative zu den beiden »alten« Kapitalgesellschaften. Die Vorteile: Eine schnelle Entscheidungsfindung verbunden mit einer größeren Flexibilität



DIE AUTOREN

Florian Thelen, Partner, und Thomas Schwab, Rechtsanwalt, sind erfahrene Gesellschaftsrecht-Experten bei ScherbaumSeebacher.



KONTAKT

thelen.florian@scherbaum-seebacher.at,
schwab.thomas@scherbaum-seebacher.at

bei Gesellschafterbeschlüssen, eine dynamische Gesellschafterstruktur und eine einfachere Beteiligung der Mitarbeiter am wirtschaftlichen Erfolg (durch Unternehmenswertanteile – die es bei der GmbH nicht gibt).¹

Die dynamische Gesellschafterstruktur findet ihre gesetzliche Grundlage in § 12 FlexKapGG. Demnach ist es für die Übertragung von Geschäftsanteilen ausreichend, wenn ein Notar oder ein Rechtsanwalt eine Urkunde darüber

AG, GmbH und FlexKap im Vergleich

	AG	GmbH	FlexKap
Aufsichtsrat	Immer	Wenn Kriterien des § 29 GmbHG vorliegen (Stammkapital EUR 70.000 und Anzahl der Gesellschafter über 50, im Durchschnitt über 300 Arbeitnehmer etc.)	Wenn Kriterien der mittelgroßen Kapitalgesellschaft i. S. d. § 221 Abs. 2 und 4 UGB vorliegen (höhere Wahrscheinlichkeit als bei GmbH)
Prüfpflicht	Immer	Wenn Kriterien der mittelgroßen Kapitalgesellschaft i. S. d. § 221 Abs. 2 und 4 UGB vorliegen	Wie bei GmbH
Anteilsübertragung	Hängt von der Aktienart ab; Grundsätzlich schriftlich	Notariatsakt	Privaturkunde durch einen Notar oder einen Rechtsanwalt
Vorteile für Bauunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Großer Adressatenkreis bei der Kapitalaufbringung ➢ Möglichkeit der Börsenlistung ➢ Wenig Verantwortung bei den Gesellschaftern 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Bewährte Rechtsform bei der viele Fragen höchstgerichtlich behandelt wurden ➢ Geringere Gründungs- und laufende Kosten als bei AG ➢ Weisungsunterworfenen Geschäftsführung ermöglicht Einflussnahme der Gesellschafter 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Flexiblere Ausgestaltung der Kapitalmaßnahmen ➢ Mitarbeiterbeteiligung über Unternehmenswertanteile ➢ Leichtere Übertragung von Anteilen als bei der GmbH ➢ Weisungsunterworfenen Geschäftsführung wie bei GmbH
Nachteile für Bauunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Hohe Gründungskosten ➢ Hohe Laufende Kosten ➢ Zwingend ein hoher Organisationsgrad 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Schwere Übertragbarkeit der Anteile ➢ Kapitalmaßnahmen sind eingeschränkt ➢ Mitarbeiterbeteiligung nur schwerer möglich 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Noch keine gesicherte Rechtsprechung zu vielen Aspekten und damit größere Rechtsunsicherheit ➢ Umfassende Aufklärungspflichten bei Mitarbeiterbeteiligungsmodellen

errichtet. Die Belehrungspflicht und die Prüfung der Zulässigkeit der Übertragung bestehen jedoch weiter.² Da damit auf einen Notariatsakt verzichtet werden kann, bietet die FlexKap Zeit-, Kosten- und Geschwindigkeitsvorteile.³

Die Beteiligung am wirtschaftlichen Erfolg bezieht sich in erster Linie auf den gewinnbringenden Verkauf des Unternehmens an Investoren und weniger auf eine Beteiligung am laufenden Gewinn.⁴ Da die Flexible Kapitalgesellschaft die Gesellschaftsformen der GmbH und AG vereint, kann der Gesellschaftsvertrag auch die Ausgabe von »Unternehmenswert-Anteilen« vorsehen. Der Mindestbetrag für die Stammeinlage eines einzelnen Gesellschafters beträgt einen Euro, wodurch auch eine sehr geringe Beteiligung an der FlexKap möglich ist.⁵



Mit der richtigen Rechtsform wird der Weg zum Erfolg für Unternehmen einfacher.

Darüber hinaus sind bei der FlexKap Kapitalmaßnahmen zulässig, die bisher nur bei der AG möglich waren (bedingte Kapitalerhöhungen etc.).

Die Flexible Kapitalgesellschaft ist ein innovatives Modell, das die Rechtslandschaft für Unternehmen grundlegend verändern kann. Für Bauunternehmen, die den Wandel aktiv gestalten und ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken wollen, kann die FlexKap eine zukunftsorientierte Lösung bieten. Ob die FlexKap die richtige Wahl ist, hängt na-

türlich von den individuellen Bedürfnissen und der Risikobereitschaft des Bauunternehmens ab. Eine eingehende Prüfung durch Experten wird daher empfohlen. ■

¹ Kulnigg/Lengger, Wann die neue FlexCo Sinn ergibt, Der Standard 2024/2398860.

² BGBl I 179/2023.

³ Kulnigg/Lengger, Wann die neue FlexCo Sinn ergibt, Der Standard 2024/2398860.

⁴ ErtIRV 276 BlgNR XXVII. GP.

⁵ Rudorfer, 8. Sonstige Themen, ÖBA 2024, 8.



DIE FLEXIBLE KAPITALGESELLSCHAFT

in der Praxis

Für den Bau & Immobilien Report analysiert Martin Frenzel, Experte für Gesellschaftsrecht bei Hule Bachmayr-Heyda Nordberg Rechtsanwälte, was die flexible Kapitalgesellschaft (FlexCo/FlexKap) auszeichnet, ob sie für die Bau- und Immobilienwirtschaft eine sinnvolle Alternative ist und wieviele Unternehmen aus der Branche bereits darauf zurückgreifen. Fazit: Aktuell wird die »Neue« in der Praxis noch kaum genutzt.

Mit 25.10.2024 sind im österreichischen Firmenbuch 634 Flexible Kapitalgesellschaften eingetragen, darunter auch bereits Gesellschaften zur Ausübung der Rechtsanwaltschaft sowie der Steuerberatung. Das Schrifttum erschließt die neue Gesellschaftsform mit atemberaubender Geschwindigkeit und erhöht die Rechtssicherheit laufend. Im Allgemeinen wird die FlexCo begrüßt. Viele Wirtschaftstreibende sind jedoch darüber enttäuscht, dass der Gesetzgeber das Regierungsvorhaben nicht im angekündigten und wünschenswerten Ausmaß umgesetzt hat.

So entbehrt es nicht einer gewissen Ironie, wenn ausgerechnet bei einer flexiblen Kapitalgesellschaft die Pflicht zur

Einrichtung eines lähmenden Aufsichtsrats empfindlich früher greift als bei einer GmbH. Vom Leitgedanken der Flexibilisierung merken Gründerinnen und Wirtschaftstreibende auch dann reichlich wenig, wenn bei Gründungen, Kapitalerhöhungen und Umgründungen nach wie vor das Einschreiten von Notaren und die Errichtung von Notariatsakten verpflichtend ist. Von einer Entfesselung der Wirtschaft kann auch dann kaum gesprochen werden, wenn die Gründerinnen zusätzlich zur Anmeldung der Gesellschaft beim Firmenbuch – immer noch – bei einer weiteren, jeweils eigenen Stelle eine UID-Nummer beantragen und ein Gewerbe anmelden müssen. Gut Ding braucht eben Weile, und nicht nur Habsburger denken in Jahrhunderten.

Was die FlexCo auszeichnet

Vereinfachend gesprochen ist die FlexCo – trotz wiederkehrender Bezeichnung als »neue, eigene Rechtsform« – eine in Einzelaspekten abgewandelte GmbH. Die nur der FlexCo, nicht aber auch der GmbH offenstehenden Besonderheiten sind (i) die Möglichkeit einer einfacheren Akquirierung von Fremd- und/oder Eigenkapital und auch sonst ein liberalerer Umgang mit eigenen Anteilen, (ii) eine neue Anteilsgattung (Unternehmenswert-Anteile) mit der Möglichkeit der steuerbegünstigten Beteiligung von Personen an Gewinnausschüttungen, Veräußerungserlös (auch bei Share Deals) und Liquidationserlös und (iii) die Freiheit, Geschäftsanteile und Unternehmenswert-Anteile auch ohne Notariatsakt zu übertragen. Im Interesse einer verbesser-

Foto: iStock



ten Rechtssicherheit im Zusammenhang mit anwaltlichen Privaturkunden hat der Österreichische Rechtsanwaltskammertag auch seine Richtlinie für die Ausübung des Rechtsanwaltsberufs abgeändert.

FlexCo in der Bau- und Immobilienpraxis

Eine Durchsicht der österreichweit bestehenden FlexCos im Firmenbuch hat gezeigt, dass nur knapp über dreißig davon der Bau- und Immobilienbranche zuzurechnen sind. Die bislang zur Optimierung der Grunderwerbsteuer (GrESt) bei Immobilienentwicklungsprojekten gerne herangezogenen Einzelprojekt GmbH & Co KGs wurden bislang ebenfalls erst von einer einzigen Einzelprojekt FlexCo & Co KG abgelöst. Im Rahmen dieser Bestandsaufnahme kann festgehalten werden: Die Bau- und Immobilienbranche hat bei Neugründungen noch nicht verstärkt auf die FlexCo zurückgegriffen und offenbar auch noch keine identitätswahrenden Umwandlungen (insbesondere von bestehenden GmbHs in FlexCos) durchgeführt. Und zwar weder in absoluten Zahlen noch in Relation zu sonstigen Branchen.

Chancen für die Branche

Dass die Bau- und Immobilienbranche sich damit manifeste Vorteile entge-

hen ließe, kann in dieser Breite nicht gesagt werden: Als Gesellschaftsform richtet sich die FlexCo vor allem an chronisch kapitalbedürftige Wachstumsunternehmen mit neuen Geschäftsfeldern – innovative Start-ups und Gründerinnen in der Früh-

den. Und dennoch. Es verbleibt ein Aspekt, der für eine FlexCo spricht: Trotz vehementem und teils unsachlich, manipulativ und aus sachfremden Motiven vorgebrachtem Widerstand im Gesetzwerdungsprozess ist es gelungen, Bürgerin-



Die FlexCo bietet auch für die Bau- und Immobilienwirtschaft Vorteile, wird von der Branche aber noch kaum genutzt.

phase. Wegen des innovativen Geschäftsmodells und des noch nicht erprobten Marktes sind diese Unternehmen für Banken schwer einzuschätzen und auch sonst für eine althergebrachte Fremdfinanzierung zu risikoreich. Die Bau- und Immobilienbranche hingegen ist anders: Typischerweise nicht mit Risikokapital finanziert, sind die einzelnen Unternehmen nicht auf einen Verkauf an einen stärkeren Mitbewerber (Exit) ausgerichtet. Ergebnis dieser Gemengelage ist, dass die Motivationskarotte »Partizipation an einem Exit« nicht zieht. Unternehmenswert-Anteile entfalten ihren Reiz nicht in gleichem Ausmaß wie in innovativen Wachstums-Unternehmen. Dass FlexCos mit einem Stammkapital von nur 10.000 Euro gegründet werden können (von denen bei Gründung nur 5.000 Euro aufzubringen sind), ist ebenfalls kein Argument für die FlexCo. Seit Jahresbeginn können auch GmbHs mit dieser niedrigen Kapitalausstattung geschaffen wer-

nen bei der FlexCo mehr Entscheidungsfreiheit einzuräumen und die Chancen junger Unternehmen im Wettbewerb gegen etablierte Spieler zu verbessern. Dies betrifft die Möglichkeiten, (i) Personen über Unternehmenswert-Anteile steuerbegünstigt am laufenden Erfolg, der Wertsteigerung und dem Exit zu beteiligen und (ii) Geschäftsanteile auch ohne Notariatsakt mit nur abgeschwächter Form (notarielle oder anwaltliche Privaturkunde) zu übertragen. Die FlexCo stellt es der einzelnen Bürgerin frei, die für sie beste Form der Anteilsübertragung und der Unternehmensbeteiligung zu wählen, ohne damit einem Dritten zu schaden. Wer für sinnvolle Deregulierung, Anreize zu Unternehmensgründungen, eine Senkung der Kosten des Unternehmertums und mehr Selbstverantwortung und Wahlfreiheit eintritt, sollte diese bürgerliche Grundhaltung konsequent auch im unternehmerischen Alltag durch die Gründung einer FlexCo (anstatt einer GmbH) leben. ■



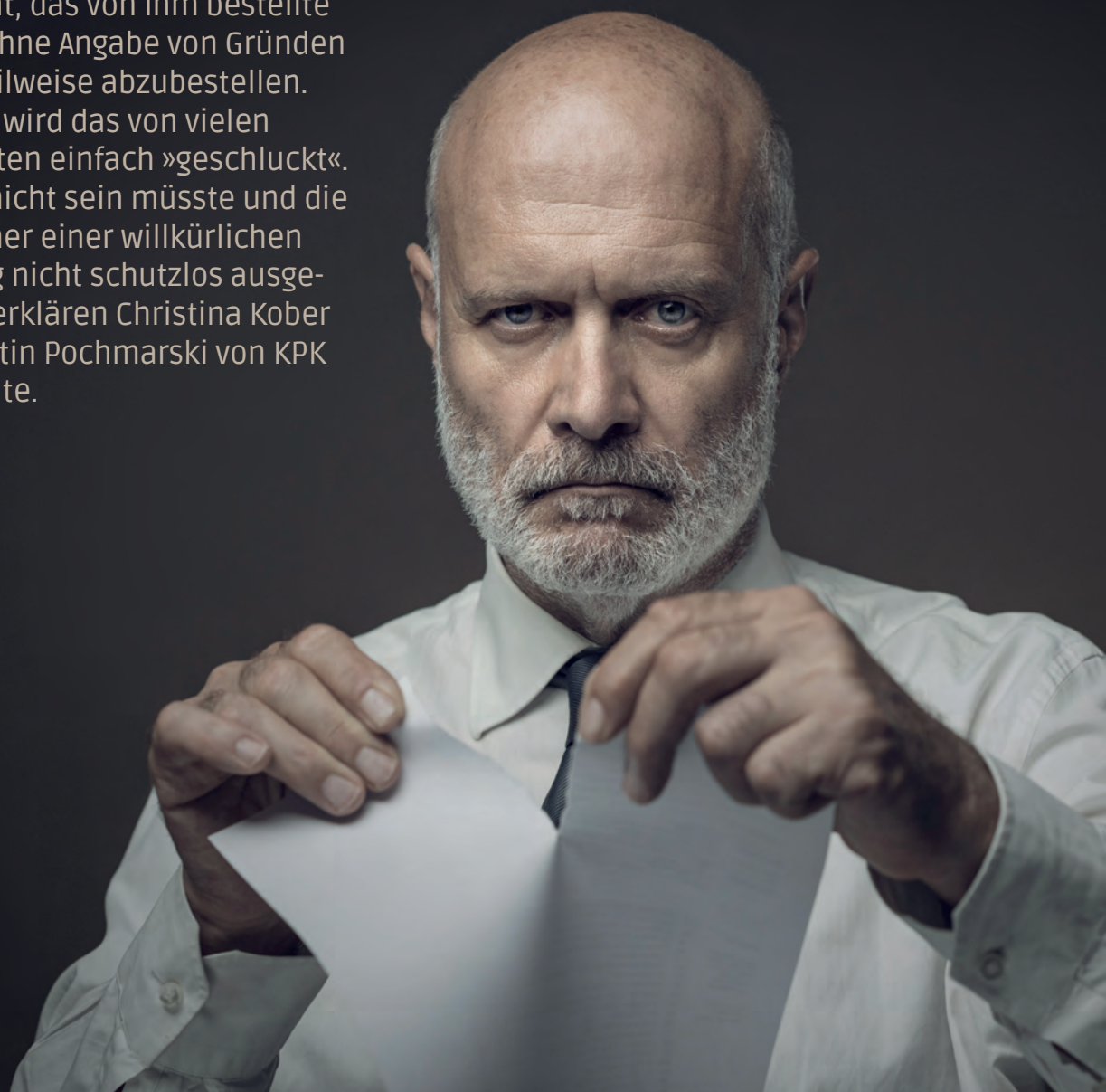
← DER AUTOR

RA Dr. Martin Frenzel, LL.M. (University of Chicago), ist seit 2016 bei Hule Bachmayr-Heyda Nordberg Rechtsanwälte tätig und seit 2018 Partner. Er berät Mandanten schwerpunktmäßig in allen Aspekten des Gesellschafts- und Unternehmensrechtes. Seit dem Jahr 2010 ist er – unabhängig von seiner Zulassung als österreichischer Rechtsanwalt – nach erfolgreicher US-amerikanischer Anwaltsprüfung auch im Bundesstaat New York als attorney-at-law zugelassen.

KONTAKT frenzel@hbn-legal.at

Raus aus dem Vertrag

Ein Werkvertrag gibt dem Auftraggeber das Recht, das von ihm bestellte (Bau-)Werk ohne Angabe von Gründen ganz oder teilweise abzubestellen. In der Praxis wird das von vielen Professionisten einfach »geschluckt«. Warum das nicht sein müsste und die Auftragnehmer einer willkürlichen Abbestellung nicht schutzlos ausgeliefert sind, erklären Christina Kober und Konstantin Pochmarski von KPK Rechtsanwälte.





»Pacta sunt servanda«

Verträge müssen eingehalten werden. Am Bau scheint das nicht immer zu gelten.

Entlohnung

Pacta sunt servanda – Verträge sind einzuhalten – oder doch nicht? Einer der wichtigsten Grundsätze des österreichischen Zivilrechts ist, dass einmal abgeschlossene Verträge einzuhalten sind. Die Vertragsparteien können natürlich einvernehmlich den Vertrag abändern oder beenden, ein einseitiges Abgehen oder Abändern eines Vertrages durch bloß eine Partei ist jedoch nur in gesetzlich geregelten Fällen möglich. Wenn jemand einen Fernseher oder eine Waschmaschine »bestellt« (= Kaufvertrag), kann er von diesem Vertrag nur mehr zurücktreten, wenn etwa ein gesetzliches Rücktrittsrecht (etwa nach dem KSchG oder FAGG) besteht oder der Verkäufer mit der Lieferung des Geräts in Verzug gerät usw. Beim Werkvertrag gibt aber § 1168 ABGB dem Auftraggeber (AG) das Recht, das von ihm bestellte Bauwerk (oder sonstiges Werk) nach Belieben ganz oder teilweise abzubestellen.

Ein Grund oder gar ein »wichtiger Grund« für diese Abbestellung muss gerade nicht vorliegen. Oft wird der AG Überlegungen und Gründe für eine Abbestellung haben, wie etwa Probleme bei der Finanzierung oder beim Vorverkauf. Die Überlegungen der Abbestellung können auch rein persönlicher Natur sein, etwa dass nach einer Scheidung das bestellte Einfamilienhaus nicht mehr gewollt oder leistbar ist. Diese aufgezeigten Gründe mögen nun für den Auftraggeber durchaus sehr wichtig sein, sie stellen aber keinen wichtigen Grund nach der Rechtsprechung dar, welcher ausnahmsweise die Kündigung eines wirksam geschlossenen Vertrages rechtfertigen würde. Möglicherweise kommt es auch während des Bauablaufes zu teilweisen Abbestellungen: Der Bauherr entschließt sich, die Außenanlagen nicht mehr vom Generalunter-

”

Es soll niemandem ein Bauwerk »aufgedrängt« werden, das er nicht mehr will oder nicht mehr braucht. Willkür darf aber nicht herrschen.

nehmer herstellen zu lassen und bestellt diese daher ab, sodass ein anderes Unternehmen diese ausführen kann. Das ursprünglich in Metall vorgesehene Balkongeländer eines Penthouses wird als Sonderwunsch des Käufers in Glas ausgeführt, sodass beim Schlosser die Teilabbestellung »Geländer« erfolgt.

Ansprüche geltend machen

In der Praxis kommt es immer wieder vor, dass Professionisten solche Abbestellungen/Teilabbestellungen kommentarlos hinnehmen, ohne ihre Ansprüche nach § 1168 ABGB geltend zu machen. An dieser Stelle kommen wir zu dem eingangs genannten



⬆ Bei einer Abbestellung können Auftragnehmer den vollen vereinbarten Werklohn in Rechnung stellen. Sie müssen nur das abziehen, was sie sich durch die Abbestellung erspart haben, erklären die Autor*innen Christina Kober und Konstantin Pochmarski.

Grundsatz pacta sunt servanda zurück: Der Gesetzgeber des ABGB hat zutreffend die Möglichkeit der unbeschränkten Abbestellung eines Werkes durch den AG eingeführt. Es soll dem Werkbesteller kein Bauwerk »aufgedrängt« werden, das er nicht mehr will oder nicht mehr braucht.

Dennoch ist der Auftragnehmer (AN) bei einer solchen willkürlichen Abbestellung/Teilabbestellung nicht schutzlos. Der AN muss nur seine daraus resultierenden Ansprüche geltend machen: § 1168 ABGB geht davon aus, dass ein Werkunternehmer nach Vertragsschluss disponiert, um den Vertrag korrekt zu erfüllen. Der Werkunternehmer wird beispielsweise Material einkaufen. Solches Material kann Standardmaterial sein, welches auch auf anderen Baustellen verwendet werden könnte. Das Material kann aber auch individuell angefertigtes Material sein, welches nicht zur Verwendung auf anderen Baustellen taugt. Der Werkunternehmer wird außerdem sein Personal für die geplante Bauzeit disponieren, sich zusätzlich erforderliche Kapazitäten durch Verträge mit Subunternehmern sichern und aufgrund seiner prognostizierten Arbeitsauslastung andere Anfragen ausschlagen bzw. an anderen Ausschreibungen nicht teilnehmen.

Rechte des AN

§ 1168 ABGB verhindert nun, dass der Werkunternehmer mit diesen Dispositionen (Einteilung von Personal, keine anderen Baustellen, Ankauf von Material usw.) bei einer überraschenden und willkürlichen Abbestellung durch den AG im Regen stehen bleibt. Erfolgt die Abbestellung, so kann der AN den vollen vereinbarten Werklohn in Rechnung stellen. Er muss sich nur das anrechnen lassen, was er sich durch die Abbestellung erspart hat. Wenn also in einem Werklohn von 100 ein Materialanteil von 40

Entlohnung



↑ Die Gründe für eine Abbestellung können auch rein persönlicher Natur sein.

”

Bereits erworbene Waren oder Dienstleistung dürfen auch bei einer Abbestellung in Rechnung gestellt werden.

enthalten ist und der AN dieses Material aufgrund der rechtzeitigen Abbestellung durch den AG selbst noch gar nicht bestellt hat, so kann er nur 60 in Rechnung stellen. Gleiches gilt, wenn der AN das Material um 40 bestellt hat und diese Bestellung nicht mehr rückgängig machen kann, aber das Material als Standardmaterial unproblematisch um denselben Verkaufspreis auf anderen Baustellen verwenden kann.

Ebenso darf der AN natürlich nicht in Rechnung stellen, was er »anderweitig erworben« hat. Gelingt es dem AN durch Eifer und Glück, sein für den abbestellten Auftrag disponiertes Personal umsatzbringend auf anderen oder zusätzlichen Baustellen einzusetzen, so kann er natürlich keine »Stehzeiten« für das anderwei-

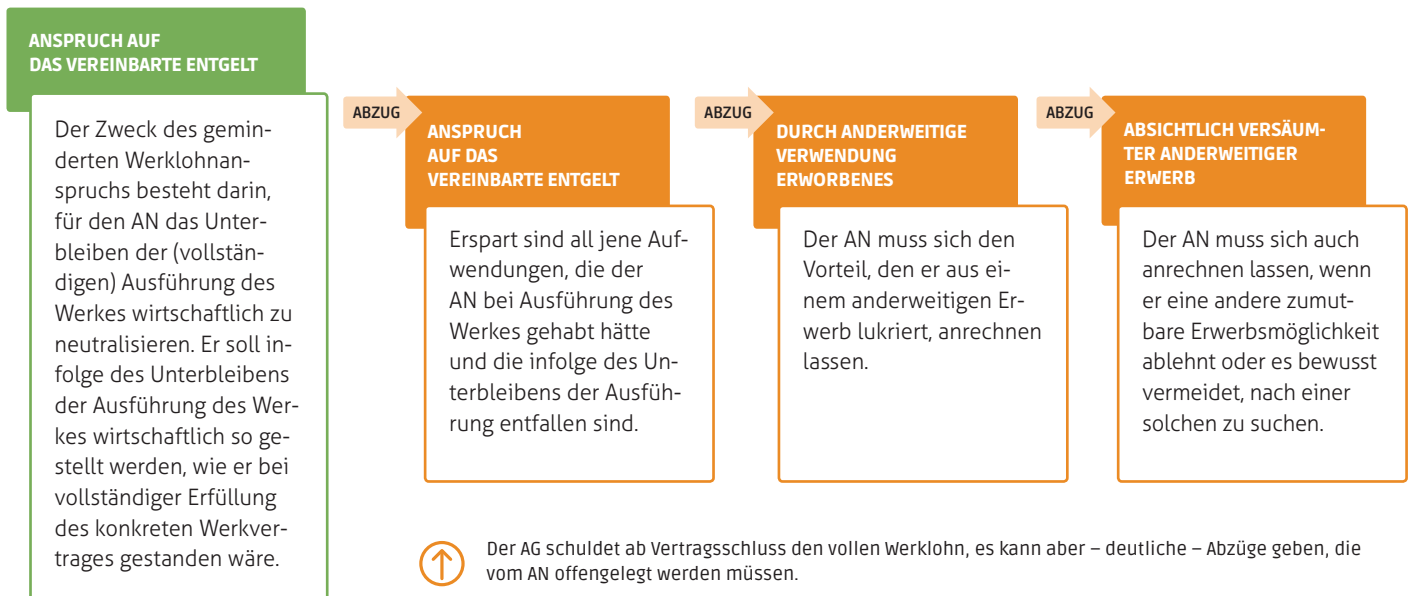
tig eingesetzte Personal verrechnen. Sehr wohl kann der AN in solchen Fällen von »Ersatzbaustellen« die Differenz verrechnen, wenn er Personal oder Material auf den Ersatzbaustellen nur zu einem geringeren Preis verwerten konnte als bei der abbestellten Baustelle. Wichtig ist es, bei diesem »eingeschränkten« Werklohnanspruch des AN im Auge zu behalten, dass es nicht um einen Schadenersatzanspruch gegen den AG geht. Es geht also nicht darum, ob der AG »etwas für die Abbestellung kann«. Der AG schuldet eben ab Vertragsschluss den vollen Werklohn, auch wenn infolge seiner Abbestellung das Werk nicht (oder nicht vollständig) erstellt wird.

Neben dem soeben dargelegten Fall der (Teil-)Abbestellung der Werkleistung

gibt es noch zwei weitere wichtige Grundlagen für einen solchen »Werklohnanspruch ohne Leistung«. In vielen Fällen ist die Erbringung einer Bauwerkleistung von der Mitwirkung des Bauherrn/AG abhängig. Damit ist nicht das »aktive Handanlegen« des Bauherrn samt Familienangehörigen gemeint. Der AG muss aber beispielsweise die notwendigen Bewilligungen (Baubewilligung, Gewerbebewilligung) beibringen, damit der AN rechtlich zulässig bauen darf. Der AG muss außerdem dem AN die entsprechenden Pläne zur Verfügung stellen, nach welchen der AN bauen muss. Wenn der AG keinen Generalunternehmer (GU) einsetzt, muss er die jeweils für einen Professionisten notwendigen Vorleistungen an vorangehenden Gewerken bereitstellen. Gerät der AG mit diesen Vorleistungen »in Verzug«, so kann der AN seine eigene Leistung nicht erbringen. Der AN selbst gerät damit nicht in Verzug, auch wenn die vereinbarte Fertigstellungsfrist damit überschritten wird, weil sich die Verzögerung ja aus der

Foto: iStock

Berechnung des eingeschränkten Werklohnanspruches nach § 1168 ABGB



Sphäre des AG (Baubewilligung, Pläne, Vorleistungen) ergibt. Dennoch tritt ein für den AN unangenehmer Schwebezustand ein. Der AN kann zum einen nach ABGB und ÖNORM für diesen Schwebezustand eine Mehrkostenforderung anmelden, sodass zusätzlich notwendige Kosten und/oder zusätzlich erforderliche Zeit berücksichtigt wird. Will der AN aber einen Schritt weitergehen und eine klare Situation schaffen bzw. den Schwebezustand beenden, so kann gemäß § 1168 ABGB der AN dem AG eine Nachfristsetzung zur Bewirkung der fehlenden und notwendigen Mitwirkungshandlungen setzen. Setzt der AG die fehlende Mitwirkungshandlung nicht oder nicht rechtzeitig, kann der AN vom Vertrag zurücktreten. Auch in diesem Fall steht dem AN der volle Werklohnanspruch zu, welcher nur um das Ersparte und anderweitig Erworbene bzw. absichtlich zu erwerben Versäumte zu reduzieren ist.

Pflichten des AG

Eine ähnliche Situation – Abrechnung des Werklohnanspruches nach § 1168 ABGB – ergibt sich, wenn der AG eine vom

AN geforderte gesetzlich zwingende Sicherstellung nach § 1170b ABGB nicht rechtzeitig oder vollständig legt. Um die Folgen von Insolvenzen im Baugewerbe geringer zu halten, hat der Gesetzgeber die gesetzlich zwingende Pflicht des AG eingeführt, auf Aufforderung des AN 20 % des gesamten Werklohnes (40 % bei kurzfristigen Verträgen unter drei Monaten) als Sicherstellung zu erlegen. Dieses Recht des AN auf Sicherstellung im Baugewerbe soll die Tatsache ausgleichen, dass Werkunternehmer und Professionisten anders als sonstige Verkäufer ihre Ansprüche nicht mit einem wirksamen Eigentumsvorbehalt besichern können.

Zusammengefasst gibt es daher drei Fallgruppen, in denen der AN einen Werklohnanspruch nach § 1168 ABGB hat, obwohl das Werk nicht oder nicht vollständig zur Ausführung gelangt: die (gänzliche oder teilweise) Abbestellung durch den AG, den Vertragsrücktritt des AN bei fehlender Mitwirkung durch den AG und den Vertragsrücktritt des AN nach nicht rechtzeitigem Erlag der Sicherstellung durch den AG. Alle drei Fälle führen zu einem vollen Werklohnanspruch, der AN muss jedoch anrechnen, was er

sich infolge des Unterbleibens der Arbeit erspart oder durch anderweitige Verwendung erworben oder zu erwerben absichtlich versäumt hat. ■



➔ ÜBER DIE KANZLEI

KPK Rechtsanwälte ist eine Grazer Rechtsanwaltskanzlei mit Schwerpunkt im Zivil- und Baurecht. Zwei Rechtsanwälte und drei Rechtsanwaltsanwärt*innen vertreten Auftraggeber und Auftragnehmer sowie sonstige am Bau Beteiligte. Das Hauptaugenmerk liegt auf der rechtlichen Begleitung von Bauvorhaben während des gesamten Projektlaufes, sei es bei der Ausschreibung und Vergabe, Vertragsgestaltung, bei der Geltendmachung und Abwehr von Mehrkostenforderungen, Schadenersatz- und Gewährleistungsansprüchen oder im Streitfall außergerichtlich oder vor Gericht.

INFOS

Pochmarski Kober
Rechtsanwälte GmbH
A-8010 Graz, Hamerlinggasse 8
www.kpk-law.at

EU Lieferkettengesetz

Was sind die Ziele und wer ist betroffen?

Mit der EU-Lieferkettenrichtlinie, meist als »EU-Lieferkettengesetz« bezeichnet, will die EU neue Impulse dafür setzen, dass Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette Verantwortung für die Einhaltung von Menschenrechten, gerechten Arbeitsbedingungen und Klima- und Umweltstandards übernehmen. Sie gilt für alle Branchen, also auch für die Bauwirtschaft.

TEXT | Mathias Ilg

Die zunehmende Komplexität und Globalisierung der Wertschöpfungsketten rückt die Wahrnehmung der Verantwortung für soziale, ökologische und ethische Standards entlang der gesamten Wertschöpfungskette in den Fokus des EU-Gesetzgebers. Bestehende nationale Regelungen sollen durch die Lieferkettenrichtlinie vereinheitlicht werden, wobei in Teilbereichen auch strengere Regelungen durch die Mitgliedsstaaten zulässig sind. Hauptziel der Lieferkettenrichtlinie ist, dass Unternehmen sowohl tatsächliche als auch potenziell negative Auswirkungen, die sich aus ihrer eigenen Geschäftstätigkeit sowie der ihrer Tochterunternehmen und – sofern sie mit ihren Aktivitätsketten in Verbindung stehen – auch der ihrer Geschäfts-

partner ergeben, ermitteln und bewerten. Dabei sollen sie potenziell negative Auswirkungen verhindern oder zumindest minimieren und tatsächliche negative Auswirkungen abstellen oder allenfalls zumindest reduzieren. Betroffene Unternehmen sollen überdies einen Klimatransformationsplan inklusive Emissionsreduktionsziele zur Erreichung der globalen Klimaziele erarbeiten. Die Lieferkettenrichtlinie ist von den Mitgliedsstaaten der EU bis zum 26. Juli 2026 in nationales Recht umzusetzen.

Wen wird das EU-Lieferkettengesetz betreffen?

Die Lieferkettenrichtlinie gilt grundsätzlich für Unternehmen, die nach den Rechtsvorschriften eines Mitgliedsstaats

gegründet wurden und in den letzten zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren entweder einen weltweiten Nettoumsatz von mehr als 450 Millionen Euro erzielt hatten und im Durchschnitt über mehr als 1.000 Beschäftigte verfügten oder für Muttergesellschaften von Unternehmensgruppen, die diese Kriterien erfüllen. Ebenso gilt die Lieferkettenrichtlinie grundsätzlich für Unternehmen, die nach den Rechtsvorschriften eines Drittlandes gegründet wurden und in den letzten zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren entweder einen Nettoumsatz von 450 Millionen Euro innerhalb der Union erwirtschaftet haben, oder für Muttergesellschaften von Unternehmensgruppen, die dieses Kriterium erfüllen. Nicht operativ tätige Holdinggesellschaften, die

Foto: iStock

Lieferkettengesetz Teil 1



ausschließlich Anteile an einer oder mehrerer ihrer Tochterunternehmen halten, können von der Erfüllung der Verpflichtungen befreit werden. Die Lieferkettenrichtlinie sieht jedoch Übergangszeiträume vor: ab 26.7.2027 gilt sie zunächst nur für Unternehmen mit mehr als 5.000 Beschäftigten und 1,5 Milliarden Euro Umsatz (bzw. 1,5 Milliarden Euro Umsatz in der EU); ab 26.7.2028 verringern sich die Schwellenwerte auf 3.000 Beschäftigte und 900 Millionen Euro Umsatz (bzw. 900 Millionen Euro Umsatz in der EU); und ab 26.7.2029 gelten dann die obigen Schwellenwerte.

Fazit

Mit der Lieferkettenrichtlinie beabsichtigt die EU, ein Signal für mehr Verantwortung und Nachhaltigkeit in der globalen Wirtschaft zu setzen. Trotz der grundsätzlich begrüßenswerten Ziele gibt es auch Kritikpunkte: So wird sowohl eine Überregulierung als auch eine Schwächung der Attraktivität des Wirtschaftsstandorts befürchtet. Es bleibt zu hoffen, dass der nationale Gesetzgeber bei der Umsetzung der Lieferkettenrichtlinie auf praktikable und verhältnismäßige Maßnahmen setzt. ■

EU-Lieferkettengesetz: Ziele & Adressaten

Ziele und Umsetzung	<ul style="list-style-type: none">▶ Harmonisierung bestehender nationaler Rechtsvorschriften auf EU-Ebene▶ Hauptziel ist Identifizierung und Bewertung, Abstellen, Abschwächen oder Verhindern negativer Auswirkungen auf Umwelt und Menschenrechte in der eigenen Wertschöpfungskette durch Unternehmen selbst▶ Von Mitgliedsstaaten bis zum 26. Juli 2026 in nationales Recht umzusetzen
Adressaten	<ul style="list-style-type: none">▶ Europäische Unternehmen mit mehr als 450 Millionen Euro weltweitem Nettoumsatz und mehr als 1.000 Beschäftigten in den letzten zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren▶ Unternehmen in Drittstaaten mit mehr als 450 Millionen Euro Nettoumsatz innerhalb der Union▶ Möglichkeit für Ausnahmen von Holdinggesellschaften▶ Übergangszeiträume je nach Unternehmensgröße:<ul style="list-style-type: none">■ ab 26.7.2027 Geltung für Unternehmen mit mehr als 5.000 Beschäftigten und 1,5 Milliarden Euro Umsatz (bzw 1,5 Milliarden Euro Umsatz in der EU)■ ab 26.7.2028 Geltung für Unternehmen mit mehr als 3.000 Beschäftigten und 900 Millionen Euro Umsatz (bzw 900 Millionen Euro Umsatz in der EU)■ ab 26.7.2029 volle Geltung

Verantwortung entlang der Kette

Die EU-Lieferkettenrichtlinie verpflichtet große Unternehmen dazu, ihre Lieferketten regelmäßig auf Menschenrechts- und Umweltverstöße zu überprüfen und risikobasierte Maßnahmen zu ergreifen.

TEXT | Mathias Ilg



Die Richtlinie über die Sorgfaltspflichten von Unternehmen im Bereich Nachhaltigkeit (CSDDD) basiert auf internationalen Standards wie den UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte sowie den OECD-Leitsätzen für multinationale Unternehmen und soll die Verantwortung

der Unternehmer entlang der gesamten »Aktivitätskette« – von der Rohstoffgewinnung bis zum Endprodukt – sicherstellen. Unternehmen müssen negative Auswirkungen auf Menschenrechte und Umwelt in ihrer Geschäftstätigkeit, bei Tochterunternehmen und entlang ihrer gesamten Aktivitätskette ermitteln und

verhindern. Dazu sind präventive Maßnahmen erforderlich. Bei tatsächlichen Verstößen sind finanzielle oder nicht-finanzielle Entschädigungen zu leisten. Wenn schwerwiegende negative Auswirkungen nicht anders behoben werden können, ist die Beendigung von Geschäftsbeziehungen notwendig. Die Sorg-

Foto: iStock

Die Sorgfaltspflichten im Überblick

1 Risiko- management

► Regelmäßige Risikoanalysen, um negative Auswirkungen wie Kinderarbeit und Umweltverschmutzungen zu identifizieren.

2 Präventions- und Abhilfemaßnahmen

► Unternehmen müssen präventiv handeln.
► Bei tatsächlichen Verstößen müssen Schäden behoben werden.

3 Klima- schutzplan

► Unternehmen müssen Maßnahmen zur Reduzierung von Treibhausgasemissionen entwickeln und regelmäßig überprüfen.

faltspflichten folgen einem risikobasierten Ansatz, der es Unternehmen ermöglicht, ihre Maßnahmen nach der Schwere und Wahrscheinlichkeit der Risiken zu priorisieren.

Risikomanagement

Ein zentrales Element der Richtlinie ist die Risikoanalyse. Unternehmen müssen regelmäßig ihre gesamten Aktivitätsketten auf potenzielle und tatsächliche Verstöße gegen Menschenrechte wie Ausbeutung und Kinderarbeit sowie auf Umweltverstöße wie Umweltverschmutzung und den Verlust der biologischen Vielfalt überprüfen.

Präventions- und Abhilfemaßnahmen

Unternehmen müssen vorbeugende Maßnahmen ergreifen, um potenziell negative Auswirkungen zu verhindern. Ist dies nicht möglich, sind geeignete Maßnahmen zur Minderung oder Behebung erforderlich. Bei tatsächlich feststehenden Verstößen müssen entstandene Schäden beseitigt und die ursprünglichen Verhältnisse, etwa durch finanzielle Entschädigungen für Betroffene oder Gemeinden, wiederhergestellt werden.

Klimaschutzplan

Die Richtlinie verlangt von den Unternehmen auch, Maßnahmen zur Reduzierung ihrer Treibhausgasemissionen zu ergreifen. Ziel ist es, die Geschäftstätigkeit

mit den Klimazielen des Pariser Abkommens in Einklang zu bringen, insbesondere die Erderwärmung auf 1,5 °C zu begrenzen und bis 2050 Klimaneutralität zu erreichen. Unternehmen müssen dafür einen Plan entwickeln, diesen regelmäßig überprüfen und bei Bedarf anpassen.

Herausforderungen und Chancen

Die Umsetzung der Sorgfaltspflichten stellt Unternehmen vor erhebliche Herausforderungen: Sie müssen komplexe globale Lieferketten transparent gestalten und die Einhaltung von Standards sicherstellen. Viele haben Schwierigkeiten, zu-

verlässige Informationen über ihre Lieferanten zu erhalten. Daher sieht die Richtlinie Unterstützungsmaßnahmen vor, darunter freiwillige Mustervertragsklauseln, die ab 2027 von der Europäischen Kommission bereitgestellt werden.

Die Einhaltung dieser Richtlinie bringt jedoch auch Chancen mit sich: Durch verantwortungsvolles Handeln können Unternehmen einen positiven Beitrag für Gesellschaft und Umwelt leisten. Die Richtlinie schafft gleiche Bedingungen, da alle betroffenen Unternehmen denselben Sorgfaltspflichten unterliegen. Die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen hilft, gemeinsame Herausforderungen zu bewältigen und den Druck auf Geschäftspartner zu erhöhen, um Missstände abzustellen oder deren Ausmaß zu minimieren.

Fazit

Die EU-Lieferkettenrichtlinie soll nachhaltigere Geschäftspraktiken fördern. Der EU-Gesetzgeber setzt dabei auf einen umfassenden Pflichtenkatalog. Die Richtlinie stellt hohe Anforderungen an Unternehmer und wird wohl direkt oder indirekt Unternehmer entlang der gesamten Wertschöpfung betreffen. Europäische Unternehmen bzw. am europäischen Markt operierende Unternehmen sollen veranlasst werden, ihre Praktiken anzupassen, um Risiken zu minimieren, und sich stärker an globalen Nachhaltigkeitszielen ausrichten. ■



↑ DER AUTOR

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

KONTAKT m.ilg@mplaw.at
www.mplaw.at

Empfindliche Strafen bei Nichteinhaltung

Ein Überblick über die Sanktionen bei Verstößen gegen die Pflichten
der EU Lieferkettenrichtlinie

TEXT | Mathias Ilg



Foto: iStock

Zuständigkeiten und Strafausmaß

Behörden	<ul style="list-style-type: none">▶ Nationale Behörden mit umfassenden Befugnissen, Unternehmen zu überwachen und Sanktionen zu verhängen▶ Zentrale Koordinierungsstelle auf EU-Ebene soll die einheitliche Anwendung der Richtlinie sicherstellen
Zwangsgelder und Haftung	<ul style="list-style-type: none">▶ Mitgliedsstaaten müssen Sanktionen festlegen, die abschreckend, verhältnismäßig und wirksam sind, einschließlich Zwangsgelder bis zu 5 % des globalen Nettoumsatzes.▶ Verschuldensabhängige Haftung für Schäden nach allgemeinem Zivilrecht
Weitere Maßnahmen	<ul style="list-style-type: none">▶ Anordnungsbefugnis der nationalen Behörden▶ Öffentliche Bekanntmachung von Verstößen (»blame and shame«)▶ Ausschluss von öffentlichen Vergaben bei Verstößen

Zuständigkeit der Behörden und Kontrolle

Die Durchsetzung der Richtlinie obliegt den nationalen Behörden in den EU-Mitgliedsstaaten, die Unternehmen zur Kooperation zu verpflichten und deren Einhaltung zu überwachen. Aufsichtsbehörden haben das Recht, Untersuchungen durchzuführen, Unternehmen zur Verantwortung zu ziehen und bei Verstößen Sanktionen zu verhängen. Eine EU-weite koordinierende Stelle soll die Zusammenarbeit zwischen den Aufsichtsbehörden der Mitgliedsstaaten fördern, um eine einheitliche Durchsetzung sicherzustellen.

Zwangsgelder und Haftung

Eine zentrale Säule der Durchsetzung der Richtlinie ist die Verpflichtung der EU-Mitgliedsstaaten, ihre nationalen Aufsichtsbehörden zur Verhängung von Sanktionen zu ermächtigen. Die EU-Mitgliedsstaaten haben hierbei grundsätzlich einen Spielraum, welche Sanktionen von ihren Aufsichtsbehörden verhängt werden können. Allerdings müssen diese »abschreckend, verhältnismäßig und wirksam« sein. In jedem Fall müssen die nationalen Aufsichtsbehörden Zwangsgelder verhängen können, deren Höchstmaß sich mindestens auf fünf Prozent des weltweiten Nettoumsatzes des Unternehmens belaufen muss. Die Entscheidung über Art und Höhe der Sanktionen hängt unter anderem von der Dauer und Schwere

des Verstoßes sowie vom Engagement des Unternehmens zur Beseitigung der Verstöße ab. Konkret bedeutet dies, dass erhebliche Verstöße, wie etwa die bewusste Duldung schwerwiegender Menschenrechtsverletzungen, besonders hohe Bußgelder zur Folge haben können.

Neben diesen (Verwaltungs-)Strafen sieht die Richtlinie auch eine verschuldensabhängige zivilrechtliche Haftung vor, wenn Unternehmen ihren Sorgfaltspflichten nicht (ausreichend) nachkommen. Unternehmen sollen nach Maßgabe des nationalen Rechts für die vollständige Entschädigung von Schäden, die bei natürlichen oder juristischen Personen entstehen, haften. Keine Haftung besteht jedoch für Schäden, die ausschließlich von den Geschäftspartnern verursacht wurden.

Weitere Sanktionen und »Blame and Shame«-Ansatz

Neben Zwangsgeldern und zivilrechtlicher Haftung sieht die Richtlinie bei Verstößen gegen die Sorgfaltspflichten weitere Maßnahmen vor. So verfügen die nationalen Aufsichtsbehörden über die Befugnis, Anordnungen zu treffen und Abhilfemaßnahmen zu ergreifen. Zudem sind Beschlüsse der nationalen Aufsichtsbehörden über die Verhängung von Sanktionen aufgrund von Verstößen gegen die Lieferketten-RL für fünf Jahre öffentlich zugänglich (»blame and shame«). Dies kann zu einem zusätz-

lichen (Image-)Schaden führen und das Vertrauen von Kunden und Investoren schwächen.

Darüber hinaus sieht die Richtlinie vor, dass die EU-Mitgliedsstaaten sicherstellen, dass die Einhaltung der nationalen Vorschriften zur Umsetzung dieser Richtlinie für öffentliche Auftraggeber als Teil der Vergabekriterien berücksichtigt werden. Öffentliche Auftraggeber können daher Bewerber bzw. Bieter von der Teilnahme an einem Vergabeverfahren ausschließen, wenn diese gegen geltende umwelt-, sozial- oder arbeitsrechtliche Verpflichtungen verstoßen haben.

Fazit

Das EU-Lieferkettengesetz stellt eine bedeutende Maßnahme zum Schutz von Menschenrechten und Umweltstandards dar. Unternehmen sollen zur Verantwortung gezogen werden, ihre globalen Lieferketten auf Verstöße zu überprüfen und Abhilfe zu schaffen. Der EU-Gesetzgeber setzt dabei – wie auch in anderen Bereichen – vor allem auf eine »Selbstregulierung« der Unternehmen mit umfassenden Erhebungs-, Bewertungs- und Dokumentationspflichten, deren Verletzung drakonische Strafen, zivilrechtliche Haftung und Ausschlüsse von öffentlichen Aufträgen nach sich ziehen kann. Gerade hohe Verwaltungsstrafen sind vor dem Hintergrund der Haftungsbestimmung des § 5 VStG nach österreichischem Recht durchaus kritisch zu sehen. ■



Renaturierungsgesetz

Die Auswirkungen auf die Bau- und Immobilienwirtschaft

Nicht nur wegen des überraschenden Alleingangs von Umweltministerin Leonore Gewessler hat das EU-Renaturierungsgesetz zur Wiederherstellung von Ökosystemen für jede Menge Aufsehen gesorgt. Gemeinsam mit PHH Rechtsanwäl:t:innen zeigt der Bau & Immobilien Report, was das Gesetz für die Branche bedeutet.

Am 17. Juni 2024 verabschiedete der EU Rat beim Treffen der EU-Umweltminister:innen ein Gesetz zur Wiederherstellung der Natur, in Österreich auch unter Renaturierungsgesetz bekannt. Die Abstimmung war denkbar knapp. 20 Länder mit insgesamt 66,07 Prozent der EU-Bevölkerung stimm-

Die Auswirkungen des Renaturierungsgesetzes auf die Bau- und Immobilienwirtschaft

Ziele		Quelle: PHH Rechtsanwäl:t:innen
Endfassung Renaturierungsgesetz	Bis 2030 sollen in allen EU-Mitgliedstaaten mindestens 20 % der Land- und Meeresgebiete wiederhergestellt werden. Ökosysteme, die sich in einem schlechten Zustand befinden, werden schrittweise bis 2050, wiederhergestellt. Priorität haben dabei die definierten Natura-2000-Gebiete. Ziel der EU ist, durch intakte Ökosysteme Naturkatastrophen zu minimieren bzw. ihre Folgen abzuschwächen.	
Kriterien	Gefordert wird ein guter Zustand der Zielgebiete: <ul style="list-style-type: none"> ▶ guter physikalischer, chemischer, struktureller und funktioneller Zustand ▶ hohes Maß an ökologischer Integrität, Stabilität und Widerstandsfähigkeit ▶ Potenzial, um die langfristige Erhaltung eines Ökosystems zu gewährleisten. 	
Ausnahmen	Das Renaturierungsgesetz zielt auf geschädigte Ökosysteme ab. Bis 2030 sind die definierten Natura-2000-Gebiete im Fokus, erst danach werden weitere Gebiete – sofern erforderlich – wiederhergestellt.	
Kommentar PHH	Ähnlich wie beispielsweise in der Wasserrahmenrichtlinie wird die aktive Wiederherstellung bereits geschädigter Ökosysteme gefordert.	

Foto: iStock

ten für das Gesetz. Italien, Ungarn, Polen, Finnland und Schweden stimmten dagegen, Belgien enthielt sich. Österreichs Stimme war damit entscheidend für die Verabschiedung des Renaturierungsgesetzes. Das heftig umstrittene Ja von Umweltministerin Leonore Gewessler wird die Koalition wohl noch länger beschäftigen. Fakt ist, dass der ursprüngliche Vorschlag der EU Kommission durch zähe Verhandlungen abgeschwächt wurde und das EU Parlament schon vor einem Jahr, im Juli 2023, den jetzt vorliegenden Kompromiss beschlossen hatte. Mit der Zustimmung des EU Rats ist der Weg frei für

die Verordnung. Mit der Veröffentlichung im EU Amtsblatt tritt sie in Kraft und gilt unmittelbar in allen EU-Mitgliedsstaaten.

Die folgende Übersicht zeigt, was das Gesetz genau regelt und welche Auswirkungen es auf die Bau- und Immobilienwirtschaft haben wird. Angesichts der hoch emotionalen Diskussion haben die PHH Partnerinnen Julia Fritz, Expertin für Immobilienrecht, und Stefanie Werinos, Expertin für Umweltrecht, für den *Bau & Immobilien Report* die Fakten geprüft und insbesondere die Anwendbarkeit des Gesetzes in städtischen Gebieten untersucht. ■

➔ 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 sechs PHH-Partner und mehr als 50 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.

INFOS www.phh.at

Maßnahmen zur Renaturierung

Endfassung Renaturierungsgesetz	Die EU Staaten müssen konkrete Pläne vorlegen, wie sie diese Ziele erreichen. Dies gilt auch für städtische Gebiete, die in der Verordnung einen wichtigen Schwerpunkt bilden.
Kriterien	<p>Fortschritte in zwei der folgenden drei Indikatoren.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Index der Wiesenschmetterlinge und Insekten-Bestäuber 2. Anteil der landwirtschaftlichen Flächen mit Landschaftselementen mit großer biologischer Vielfalt 3. Bestand an organischem Kohlenstoff in mineralischen Ackerböden <p>Außerdem: ▶ Feldvogelindex ▶ EU-weit sollen bis 2030 drei Milliarden neue Bäume gepflanzt werden ▶ 25.000 Flusskilometer sollen EU-weit wieder frei fließen, regulierende Maßnahmen sollen dazu zurückgebaut werden.</p>
Ausnahmen	Die Zielvorgaben für landwirtschaftliche Ökosysteme können dann ausgesetzt werden, wenn dadurch die Versorgungssicherheit gefährdet ist. Das gleiche gilt für Flussregulierungen. Energieversorgung und andere notwendige Bebauungsmaßnahmen bleiben ausgenommen. Bei der Wiedervernässung von Torfgebieten gilt zudem das Prinzip der Freiwilligkeit, wenn es sich bei den Besitzern um Landwirte oder private Grundbesitzer handelt.
Kommentar PHH	Die EU regelt das Was, nicht aber das Wie. Dies bleibt auch weiterhin Sache der einzelnen Mitgliedstaaten. Es bleibt daher abzuwarten, wie Österreich konkret die jeweiligen Pläne ausarbeitet. Mit den beschriebenen Ausnahmen hat die EU zudem die Einwände der Landwirtschaft berücksichtigt, damit die Lebensmittelversorgung in der EU weiterhin garantiert bleibt. Allerdings könnten damit EU Staaten unter dem Deckmantel der Versorgungssicherheit die Ziele auch weiterhin boykottieren oder großzügige Ausnahmeregeln schaffen.

Geltungsbereich in Städten

Endfassung Renaturierungsgesetz	Nach Art 6 der EU-Wiederherstellungsgesetz sollen die Mitgliedsstaaten Sorge tragen, dass es insgesamt zu keinem Nettoverlust von städtischen Grünflächen und Baumkronen bis 2030 sowie anschließend zu einem Zuwachs kommt.
Kriterien	Bis 2030 soll keine Grünfläche mehr verbaut werden, es sei denn, es wird dafür ein gleichwertiger Ersatz geschaffen. Nach 2030 soll der Anteil der Grünflächen dann zunehmen.
Ausnahmen	Stadtzentren, in denen die städtischen Grünflächen 45 % und die städtischen Baumkronen 10 % übersteigen, können von den Mitgliedsstaaten ausgenommen werden.
Kommentar PHH	Dieser Ausnahmereich ist denkbar klein und wohl in den überwiegenden Fällen, insbesondere in Wien, nicht einschlägig.

Auswirkungen auf den Städtebau

Endfassung Renaturierungsgesetz	Das Renaturierungsgesetz möchte der weiteren Verbauung und Umwidmung in städtischen Gebieten einen Riegel vorschieben.
Kriterien	Gemessen wird der Anteil von Grünflächen und Baumkronen in allen städtischen Gebieten in Österreich.
Ausnahmen	Kompensationsflächen können etwa Verkehrsflächen vor allem für den ruhenden Verkehr sein, die in Parks oder Ackerland umgewandelt werden. Auch Straßen- und Fassadenbegrünung, Dachgärten oder die Entsiegelung von Innenhöfen gelten als Grünflächen und können damit zur Kompensation mitberechnet werden.
Kommentar PHH	Die Vorgaben darf man nicht lokal sehen, das EU-Wiederherstellungsgesetz betrachtet stets die Mitgliedsstaaten als Ganzes, auf die einzelnen Bundesländer wird grundsätzlich keine Rücksicht genommen. So wäre es etwa möglich, dass in Zusammenarbeit mit anderen Bundesländern eine bundesländerübergreifende Raumplanung weiterhin das Wachstum von Wien und anderen Städten gewährleisten kann. Fraglich ist, wie diese auch rechtlich ausgestaltet werden kann.

Kompatibilität mit Energiewende

Endfassung Renaturierungsgesetz	Die bereits verabschiedete Erneuerbaren Energien Richtlinie 3 (RED III) sieht vor, dass bis 2030 rund 50 % aller Gebäude mit Erneuerbaren Energien geheizt und gekühlt werden.
Kriterien	Vereinfachter Ausbau von PV-Paneelelen und anderen Erneuerbaren Energiegewinnungsanlagen, insbesondere auf bereits versiegelten Flächen.
Ausnahmen	Sonderstellung für gemischte Nutzung, etwa Argo-PV-Anlagen
Kommentar PHH	Damit sowohl die Wiederherstellung von Ökosystemen als auch die Energiewende gelingt, wäre es wünschenswert, wenn die Bundesländer das Ortsbild nicht als Negativargument für die Genehmigung einer Dachanlage heranziehen können, sondern stets beides im Auge behalten.

Chancen und Förderungen

Endfassung Renaturierungsgesetz	Das EU-Wiederherstellungsgesetz hält explizit fest, dass es von größter Bedeutung ist, dass private und öffentliche Investitionen in die Wiederherstellung getätigt werden. Als Finanzierungsprogramme werden etwa das LIFE-Programm, der Landwirtschaftsfonds, der Europäische Fonds für regionale Entwicklung und der Kohäsionsfonds genannt.
Ausnahmen	Die Vergabe der EU Fördergelder ist an die Berechnung der Kosten in den nationalen Wiederherstellungsplänen gekoppelt.
Kommentar PHH	Es wird wohl über Förderungen oder Unterstützung geben. Sofern diese auch für die Schaffung von städtischen Grünflächen gelten, könnten diese gut mit etwaigen und auch schon bestehenden Förderungen für Wärmepumpen oder Fassadendämmung kombiniert werden und für zusätzliche Nachfrage sorgen.



← Fazit von Julia Fritz und Stefanie Werinos

Die EU-Verordnung zur Wiederherstellung von natürlichen Lebensräumen, auch Renaturierungsgesetz, ist ein wesentlicher Baustein im Green Deal der EU und soll einen einheitlichen Standard schaffen, der eine Instandsetzung von Ökosystemen ermöglicht. Die Verordnung gibt dabei vor allem die Ziele vor, die Umsetzung bleibt den Mitgliedern vorbehalten. Damit obliegt es den einzelnen Staaten, wie sie die Vorgaben erfüllen möchten. Dabei bietet das Renaturierungsgesetz auch **Chancen und Impulse für die Bau- und Immobilienbranche**. Zwar wird die **Umwidmung von Grünland in Bauland** durch die EU-Vorgaben in Zukunft deutlich **schwieriger bis nahezu unargumentierbar**. Auf der anderen Seite eröffnen sich **Chancen durch die Schaffung von Kompensationsflächen sowie den Vorrang von Versorgungssicherheit** für eine nachhaltige Städte- und Landschaftsplanung. Wichtig ist hier allerdings, dass die Ziele nicht – wie zuletzt bei der Bodenversiegelung – bundeslandweise diskutiert werden, sondern ein **nationaler Plan** erarbeitet und umgesetzt wird.

Kostenlose
Anmeldung unter
www.report.at/newsletter



Nicht zu oft.
Nicht zu selten.
SONDERN
GENAU RICHTIG!

Das ist der Newsletter des Bau & Immobilien Report. Spannende Interviews, ausführliche Hintergrundgeschichten, exklusive Rankings und vieles mehr.
Alle zwei Wochen in Ihrem Posteingang.

Wir arbeiten für Menschen.
Wir gestalten Zukunft.
Wir sind Teil der Lösung.
Immer besser bauen.



SWIETELSKY

#immerbesserbauen
#buildingeverbetter

swietelsky.com

ARGE S31 Talübergänge Siegraben | SWIETELSKY-HABAU