

## **Schlussbemerkungen**

Es ist das Ziel der Arbeit, einen Beitrag zur Reduzierung der Konflikte zwischen dem Bauherrn und Bauunternehmer/Bauhandwerker durch Gestaltung ausgewählter Vertragsstrukturen und Planungsabläufe zu leisten.

Die Notwendigkeit der Konfliktreduzierung wurde unterstrichen durch eine Analyse exemplarischer Fälle der Bauabwicklung, einer Befragung unter verschiedenen Gruppen der am Bau Beteiligten und eigener Erfahrung. Die Ergebnisse der Befragung zeigten außerdem, dass für Festpreisvereinbarungen beträchtliche Akzeptanz unter Baukundigen in Deutschland gegeben ist. Auch die Rückmeldungen, die vom nordrhein-westfälischen Landesbauministerium gegeben wurden, belegen, dass Festpreisvereinbarungen im Baubereich ein immer größeres Interesse finden.

Die Analyse der Konstellationen im Ausland zeigt in einigen Ländern eine deutliche Tendenz zu Festpreisvereinbarungen, sofern das Festpreissystem nicht ohnehin schon der Regelfall ist. Beispielsweise spielt in den USA die exakte Planung und Festpreisvereinbarung seit jeher eine entscheidende Rolle. Auch in Frankreich steht das genau durchgeplante und preissichere Endprodukt im Vordergrund der Bemühungen. Ein entsprechender Prozess des Umdenkens dürfte auch in Deutschland notwendig werden.

Bei der Entwicklung von Lösungsansätzen im Rahmen der vorliegenden Arbeit stand die weitergehende Nutzung vorhandener Komponenten des Werkvertragsrechtes im Vordergrund. Durch die Nutzung bekannter Regelungen, die teilweise derzeit in anderem Zusammenhang zu finden sind<sup>213</sup>, soll die Akzeptanz zur Umsetzung der unterbreiteten Vorschläge gefördert werden. Einzelne Lösungsansätze waren außerdem aus der Literatur, Praxisfällen und dem Ausland bekannt geworden, die in die Vorschläge einbezogen wurden.

Im Ergebnis werden zwei Modelle als besonders geeignet angesehen:

1. Ergänzung und behutsame Veränderung des „Detailpauschalvertrages“ insbesondere durch verbindliche Fixierung der Planungsverpflichtungen des Architekten.
2. Weitere Ausgestaltung der in Ansätzen erprobten GMP-Verträge. Hier galt es, diesen Vertragstyp für das Alltagsgeschäft und für kleinere Bauvorhaben weiter zu entwickeln und dabei teilweise zu vereinfachen.

Unabhängig von der dargestellten Variante wurde deutlich, dass sich Unsicherheiten (insbesondere hinsichtlich der Kosten) und Konflikte besonders dadurch reduzieren lassen, dass

- Planungs- und Ausführungsziele deutlicher herausgearbeitet werden und eine höhere Verbindlichkeit erlangen,
- die notwendige Klarheit nur durch aktives Wirken der Planenden zu erreichen ist, da der Bauherr im Regelfall die unterschiedlichen Verständigungsmittel (z.B. zur Bemusterung) nicht erkennt oder zweckmäßig einsetzt,

- die Fachkompetenz der ausführenden Unternehmen frühzeitig genutzt wird (z.B. auch für die Gewerke, in denen die eigene Fachkompetenz der Planer nicht ausreicht),
- die Ausführung ganz bewusst dem Systemwettbewerb unterworfen ist.

Gleichzeitig wurde deutlich, dass im baubetrieblichen Bereich eine Reihe von Lücken geschlossen werden müssen, um das angestrebte Ziel zu erreichen. Das betrifft u. a.

- die stärkere Betonung der Erfolgsbezogenheit in der Architektenleistung bereits in den Planungsverträgen (das häufig sehr formale Orientieren an den Grundleistungen der HOAI sollte durch eine erfolgsbezogene Vertragsgestaltung abgelöst werden)<sup>214</sup>,
- Die Änderung der Bezugsgrößen für die Honorierung der Planungs- und Optimierungsarbeiten (die sich an der Bausumme orientierende Honorierung wirkt hier eher kontraproduktiv),
- die werkvertragliche Definition der Anforderungen an eine Leistungsbeschreibung,
- die unzweifelhafte Einführung der VOB/C als Verkehrssitte; unabhängig davon, ob die VOB/B vereinbart wurde oder nicht; selbstverständlich mit der Möglichkeit der ausdrücklichen Abweichung durch individualgerechte Vereinbarungen,
- die Anpassung der VOB/B hinsichtlich der Struktur und Begriff an das BGB<sup>215</sup> (wird die VOB/B als baupraktische Ausgestaltung des Werkvertragsrechts verstanden, könnte viel formaler überflüssiger Streit vermieden werden),
- die Weiterentwicklung der Kennzahlenbasis (das betrifft z.B. die weitere Qualifizierung der Kennzahlen zur Abschätzung der Wirkungen aus Behinderung der Bauarbeiten),
- die praktische Ausgestaltung der Handwerkszeuge zur Vereinbarung der Beschaffenheit einer Bauleistung und der systematischen Abgrenzung der anerkannten Regeln der Technik.

Wie diese unvollständige Übersicht zeigt, sind dies Entwicklungen, die unabhängig von gewählten Vertragstypen sinnvoll und notwendig erscheinen. Eine gute Voraussetzung ist mit der Neugestaltung und Vereinfachung des BGB geschaffen worden. Das gleichzeitig in Kraft getretene Unterlassungsklagengesetz hat in Verbindung mit dem BGB §§ 305 ff. eine Signalwirkung hinsichtlich der gewünschten Klarheit im Geschäftsverkehr, die bereits zur erfreulichen Beseitigung einseitiger Nachteile<sup>216</sup> und langfristig zur Reduzierung von Streit führen kann.

Der Bearbeiter ist der Auffassung, dass sich Festpreisvereinbarungen nach und nach auch hierzulande durchsetzen werden, da sie kostengünstigeres Bauen ermöglichen und weniger prozessanfällig sind (vgl. zu diesen strukturellen Veränderungen auch Blecken und Gralle, 1997). Der private Auftraggeber wird sich bei entsprechender Aufklärungsarbeit sicherlich in die in dieser Arbeit vorgeschlagene Richtung orientieren.

- <sup>214</sup> Der von der Bundesarchitektenkammer vorgeschlagene und wieder zurückgezogene „Einheitsarchitektenvertrag“ leistet dies gerade nicht.
- <sup>215</sup> Gemeint ist die seit 1.1.2002 gültige Fassung.
- <sup>216</sup> Zwar nicht auf der Grundlage des Unterlassungsklagengesetzes, aber hinsichtlich der zu erwartenden Signalwirkung ist z.B. das Urteil des LG Berlin vom 18.07.2001 – 26 O 489/00 zu werten, in dem eine Reihe Allgemeiner Geschäftsbedingungen der Deutschen Bahn AG als unwirksam qualifiziert werden.