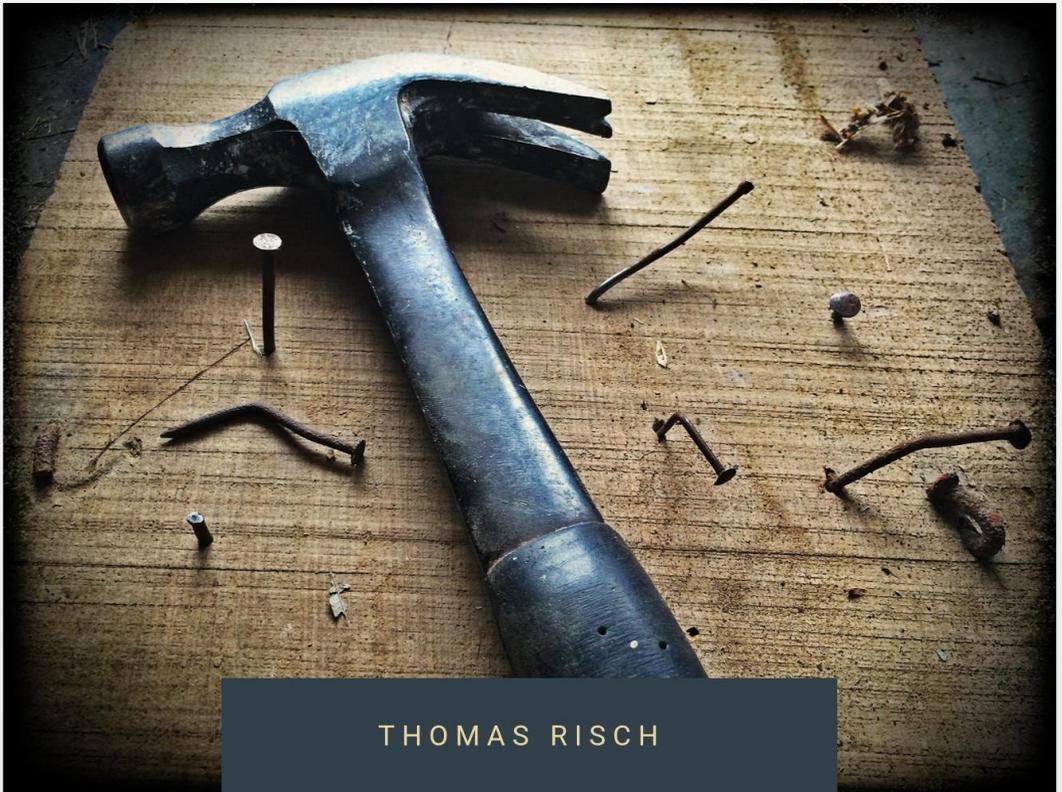


1. Hilfe für Nachträge

LEITFADEN APB-METHODE

ANSPRÜCHE AUS NACHTRÄGEN IM
BAUWESEN SYSTEMATISCH WAHREN UND PRÜFEN



THOMAS RISCH

Urheberrechte

Der vorliegende Text darf nicht gescannt, kopiert, übersetzt, vervielfältigt, verbreitet oder in anderer Weise ohne Zustimmung des Autors verwendet werden, auch nicht auszugsweise: weder in gedruckter noch elektronischer Form. Jeder Verstoss verletzt das Urheberrecht und kann strafrechtlich verfolgt werden.

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung	5
2	Drei gute Nachrichten.....	7
3	Übersicht APB-Methode	9
4	Die Elemente APB-Methode	10
5	Anspruchsgrundlagen	13
5.1	Vereinbarungen und Änderungen.....	13
5.2	Baubehinderungen.....	13
5.3	Baubeschleunigung	14
6	Prozedere	15
6.1	Informationspflichten des Unternehmers	15
6.2	Zusammenwirken der Parteien	15
7	Beweis / Beweissicherung	16
8	Wert eines Claims mit der APB-Methode bestimmen	17
9	Stärken Sie Ihren Mitarbeitern den Rücken	19

*Gutes Nachtragsmanagement ist
eine Frage der Methode*

Thomas Risch

1 Einführung

Auf modernen Baustellen herrscht Arbeitsteilung. Das steigert die Effizienz, vermehrt aber auch die *Schnittstellen*. Je zahlreicher diese Schnittstellen werden, desto mehr muss geregelt und abgestimmt werden, was das Konfliktpotential erhöht.

Viele Schnittstellen erhöhen das Konfliktpotential

Als Unternehmer, Bauherr oder Planer sind Sie erfolgreich, weil Ihre Geschäftspartner sich auf Sie verlassen können. Sie verstehen Ihr Handwerk und sind stolz darauf, wenn Sie ein Bauwerk trotz widriger Umstände fristgerecht fertigstellen. Allerdings, vor rechtlichen Risiken schützt Sie dies nicht. Gerade wer die berühmte «Extrameile» geht, der bewegt sich schnell einmal ausserhalb des Vertrags und ist besonders *verwundbar*.

Rechtliche Risiken

In einer gerechten Welt würden sich die Parteien bei Streit auf eine partnerschaftliche Lösung einigen. Oder ein Gericht würde nach Abwägung aller Argumente einen ausgewogenen Entscheid fällen.

In der realen Welt ist es jedoch komplizierter. Oft sind die gegenseitigen Abhängigkeiten und Verpflichtungen so verzettelt, dass sich im Nachhinein kaum mehr feststellen lässt, wer wirklich einen Sondereinsatz geleistet und wer bloss seine eigenen Fehler ausgebügelt hat. Kein Wunder also, dass sich die Parteien mit einer Einigung schwertun.

Unbefriedigende Resultate

Kommt es dann zum Prozess, dann werden solche Baurechtsklagen häufig wegen fehlender «*Substantiierung*» abgewiesen. Das Gericht entscheidet also nicht darüber, wer im Recht ist und wer nicht. Stattdessen kann es nur feststellen, dass der Sachverhalt ungenügend dargelegt wurde und somit keine rechtliche Beurteilung möglich ist. Oder die Klage scheitert bereits an formellen Anforderungen, weil etwa Formvorschriften während der Bauzeit nicht eingehalten wurden.

Für Baubeteiligte, die trotz vorbildlichem Einsatz und treffenden Argumenten vor Gericht unterliegen, kann dies eine schmerzhaft und kostspielige Erfahrung sein.

Aber es gibt gute Nachrichten.

2 Drei gute Nachrichten

In der Schweiz herrscht Konsenskultur.

In der Schweiz haben wir verstanden, dass mit Streitigkeiten kein Geld zu verdienen ist. Das Interesse an einer Einigung ist oft da. Vorausgesetzt ist natürlich, dass Forderungen klar und nachvollziehbar vermittelt werden können.

Klare und nachvollziehbare Forderungen

Klare und nachvollziehbare Forderungen erhöhen den Erwartungswert.

Der Erwartungswert einer Forderung bestimmt sich aus der *Multiplikation der Forderung mit der Wahrscheinlichkeit, dass diese Forderung vor Gericht durchgesetzt werden kann.*

Erwartungswert

Beispiel:

Wenn ich eine Forderung von CHF 100 mit einer Wahrscheinlichkeit von 60% durchsetzen kann, dann ist sie in Wahrheit bloss CHF 60 wert ($\text{CHF } 100 \times 0.6$). Gelingt es mir, diese Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, etwa durch Wahrung von Formvorschriften oder bessere Beweismittel, dann erhöhe ich auch ihren Erwartungswert. Oder anders formuliert: Mit der Verbesserung meiner Chancen vor Gericht, stärke ich zugleich auch meine Verhandlungsposition.

Komplizierte Sachverhalte so aufzugleisen, dass Ansprüche klar und nachvollziehbar werden, ist einfacher, als es scheint.

Natürlich kann es nach zweijähriger Bauzeit mit Bauverzug und unzähligen Kostenüberschreitungen ein Ding der Unmöglichkeit sein, die Kosten und Terminansprüche im Nachhinein nachweisen zu wollen. Solche Probleme entstehen jedoch selten über Nacht. Sie kumulieren sich im Verlauf der

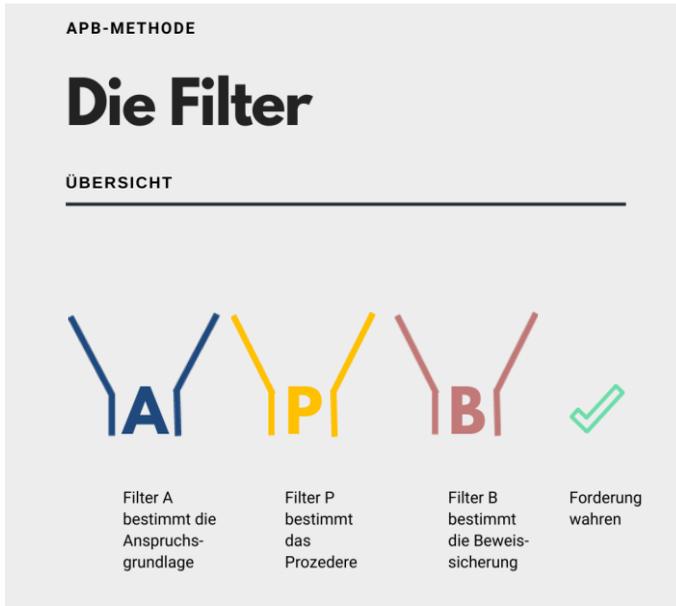
Systematische Reduktion der Komplexität

Zeit aus verschiedenen Einzelursachen. Wem es gelingt, diese Einzelursachen baubegleitend und systematisch ihren Anspruchsgrundlagen zuzuweisen, schafft damit eine saubere und – da jede Forderung für sich beurteilt werden kann – überschaubare Diskussionsbasis.

APB-Methode

Die Struktur, mit der Sie aus Phänomenen auf der Baustelle zu einer klaren und nachvollziehbaren Anspruchsgrundlage kommen, erhalten Sie mit der APB-Methode von Risch Baurecht.

3 Übersicht APB-Methode



4 Elemente der APB-Methode

1. Hilfe für Nachträge

Gutes und einfaches Nachtragsmanagement basiert auf einer klaren Methodik. Genauso wenig wie ein Nothelferkurs zum Ziel hat, Teilnehmer zu Ärzten auszubilden, so wenig kann es im Nachtragsmanagement das Ziel sein, Baufachleute zu Juristen auszubilden. Die APB-Methode ist eine „1. Hilfe für Nachträge“.

Der Fokus liegt klar auf Elemente, die zur Wahrung von Ansprüchen *auf der Baustelle* umgesetzt werden müssen und später nicht mehr nachgeholt werden können.

Filter für Handlungsoptionen

Das Obligationenrecht und die SIA-Norm 118 enthalten zahlreiche Bestimmungen zum Bauvertragsrecht. Diese werden in unzähligen Kommentaren, Büchern, Artikeln und Gerichtsentscheidungen präzisiert und erweitert. Hinzu kommen verbreitete Vertragsklauseln, welche zusätzliche Anforderungen an die Umsetzung stellen.

Das Ziel der APB-Methode besteht darin, diese unübersichtlichen Voraussetzungen und Handlungsoptionen so zu filtern, dass sie auf der Baustelle umgesetzt werden können. Die Filter lauten wie folgt:

A steht für Anspruchsgrundlage:

Gesetz, SIA-118 oder Vertrag

Eine Anspruchsgrundlage ist eine Bestimmung im Gesetz, der SIA-Norm 118 oder im Vertrag, welche den Vertragsparteien unter bestimmten Voraussetzungen einen Anspruch verleiht. Diese Anspruchsgrundlage muss jeweils *vor Ausführung* identifiziert werden. Ansonsten kann es passieren, dass Leistungen erbracht werden, für die es gar keine Anspruchsgrundlage gibt.

Beispiel:

Der Unternehmer stösst beim Bauaushub auf unerwartete Felsvorkommen. Aufgrund der knappen Terminalsituation beginnt er mit dem Aushub des Felsens. Allerdings: Für diese Leistung besteht kein Auftrag.

P steht für Prozedere:

Verschiedene Anspruchsgrundlagen erfordern ein unterschiedliches Prozedere. Manche erfordern die Einhaltung von Fristen, besondere Einwilligungen oder eine bestimmte Form. Werden diese Vorschriften verletzt, kann dies zum Verlust von Ansprüchen führen. Auch das Prozedere kann später – also etwa vom nachträglich beigezogenen Rechtsanwalt – nicht mehr nachgeholt werden.

Prozedere und Abläufe

Beispiel: Der Unternehmer stellt einen Nachtrag für eine Beststellungsänderung. Aufgrund der knappen Zeitverhältnisse beginnt er bereits mit der Ausführung und hofft, dass der Bauherr den Nachtrag im Nachhinein akzeptieren wird. Insbesondere wenn im Vertrag ein sog. «Genehmigungsvorbehalt» enthalten ist, verliert er damit möglicherweise seine Ansprüche.

B steht für Beweis oder Beweissicherung:

Die besten Ansprüche helfen nichts, wenn die Termin- und Kostenfolgen vor Gericht nicht bewiesen werden können. Dies erfordert in manchen Fällen eine baubegleitende Dokumentation.

Baubegleitende Dokumentation

Für die Dokumentation von Termin- und Kostenfolgen kommen verschiedene Beweismittel in Frage, etwa:

- Baujournale
- Tages- und Regierapporte
- Stundenrapporte z.B. für Kadermitarbeiter, die ihren Aufwand sonst nicht dokumentieren (wer, was, wann, wozu, wie lange?)
- Protokolle
- Schriftliche Bestätigungen von mündlichen Vereinbarungen (sog. «kaufmännisches Bestätigungsschreiben»)
- Fotodokumentationen
- Amtliche Beweisaufnahmen

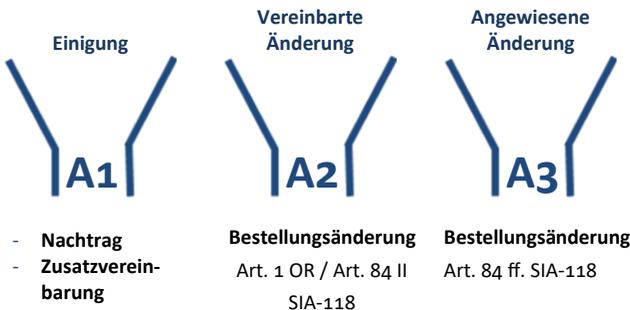
Die APB-Methode ist also ein «Filter», welcher die Komplexität auf das reduziert, was auf der Baustelle umzusetzen ist. Die verschiedenen Voraussetzungen, welche dabei berücksichtigt werden müssen, werden auf den nächsten Seiten kurz vorgestellt:

5 Anspruchsgrundlagen

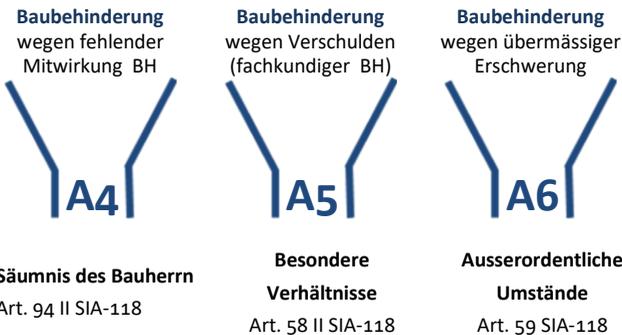
Die Anspruchsgrundlagen regeln, unter *welchen Voraussetzungen* ein Vertragspartner *welche Forderung* stellen kann. In einem ersten Schritt geht es also darum, bei Ereignissen auf der Baustelle die Anspruchsgrundlagen herauszufiltern:

Forderungen benötigen eine Anspruchsgrundlage

5.1 Vereinbarungen und Änderungen



5.2 Baubehinderungen



5.3 Baubeschleunigung

Verzögerung
wegen Verschulden
Unternehmer



Baubeschleunigung

Art. 95 II SIA-118

Verzögerung
ohne Verschulden
Unternehmer /Bauherr



Baubeschleunigung

Art. 95 III SIA-118

Verzögerung wegen
Verschulden
Bauherr



Baubeschleunigung

Art. 1 OR

Terminverzug trotz
Baubeschleunigung



Terminerstreckung

Art. 96 SIA-118

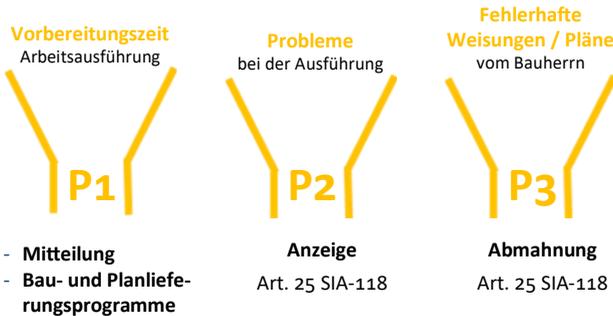
6 Prozedere

Steht die Anspruchsgrundlage einmal fest, kann als nächster Schritt das Prozedere bestimmt werden. Das Prozedere regelt die notwendige Interaktion zwischen den Vertragspartnern und ist zur Wahrung von Ansprüchen oft entscheidend. Die Wahl des richtigen Prozederes ist daher ein Schlüsselfaktor im Nachtragsmanagement.

Das Prozedere ist oft entscheidend für den Anspruch

Aus der ganzen Bandbreite von Handlungsoptionen können folgende als rechtlich relevant herausgefiltert werden:

6.1 Informationspflichten des Unternehmers



6.2 Zusammenwirken der Parteien

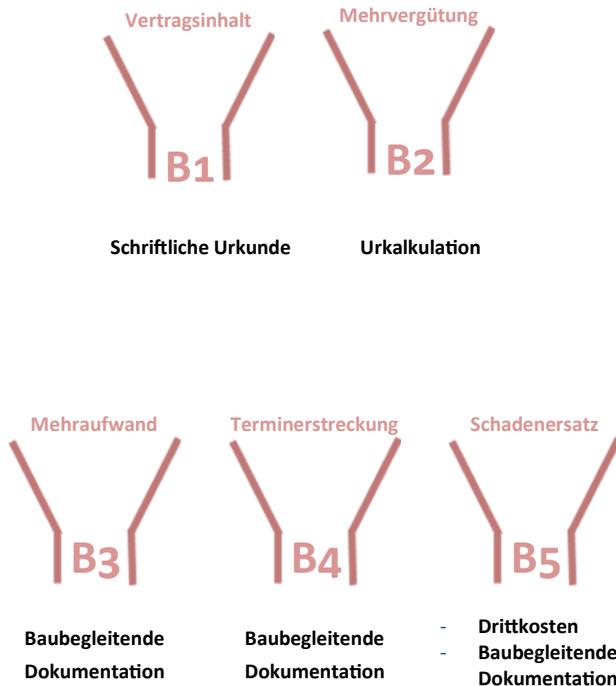


7 Beweis / Beweissicherung

Der Bauprozess steht und fällt mit dem Beweis

Mit der Anspruchsgrundlage und der Einhaltung des Prozederes stellt der Unternehmer einmal sicher, dass seine Ansprüche gewahrt bleiben. Dies versetzt auch den Bauherrn in die Lage, rechtzeitig Einfluss nehmen zu können und die Entscheidungsfreiheit zu bewahren.

Die Durchsetzung eines Anspruchs erfordert aber noch ein drittes Element: den Beweis.



8 Wert eines Claims mit der APB-Methode bestimmen

Sie sind an einer Vergleichsverhandlung. Sie haben eine Forderung von CHF 100 gestellt, Ihr Vertragspartner bietet aber nur CHF 60 an. Letztes Wort. Sollen Sie abschliessen oder nicht?

Bei welchem Betrag akzeptieren Sie den Deal?

Einen schlechten Deal anzunehmen ist genauso kostspielig, wie einen guten Deal abzuschlagen. Die Frage ist nur: Welcher ist der gute Deal?

Hier kommt der oben erwähnte „Erwartungswert“ ins Spiel. Beim Erwartungswert wird die Forderung mit der Chance multipliziert, dass sie vor Gericht durchgesetzt werden kann.

Mit der APB-Methode lässt sich diese Formel präzisieren, indem die Wahrscheinlichkeit für jedes der drei Schlüsselemente abgeschätzt wird. Daraus ergibt sich folgende Formel (p = Wahrscheinlichkeit):

Den Erwartungswert mit der APB-Methode bestimmen

$$\text{Erwartungswert} = \text{Forderung} \times p(A) \times p(P) \times p(B)$$

Bsp.: Der Unternehmer fordert CHF 100 aus Beststellungsänderung. Aufgrund einer Vollständigkeitsklausel ist unklar, ob die Leistung als Beststellungsänderung zu qualifizieren ist (Bewertung A = 75%). Die Beststellungsänderung wurde zwar ordnungsgemäss angemeldet, jedoch trotz Genehmigungsvorbehalt nicht genehmigt. Dieser Fehler beim Prozedere könnte dazu führen, dass die Forderung vom Gericht abgelehnt wird (Bewertung P = 50%). Die Vergütung kann aus Referenzpreisen hergeleitet werden. Wo solche fehlen, hat der Unternehmer seinen Aufwand baubegleitend dokumentiert (Bewertung B = 90%). Aufgrund dieser Angaben kann nun der Erwartungswert der Forderung wie folgt berechnet werden:
Erwartungswert = CHF 100 x 0.75 . 0.5 x 0.9 = CHF 33.75

Fehler im Claim Management reduzieren den Erwartungswert

Im vorgenannten Beispiel kumulieren sich die Fehler im Claim Management, sodass die Chancen auf Durchsetzbarkeit auf einen Drittel zusammenschrumpfen. Das wirkt sich entsprechend auch auf den Erwartungswert aus. Bei einem Angebot von CHF 60 wäre der Unternehmer also gut beraten, den Vergleich abzuschliessen.

Was heisst das fürs Claim Management?

Ähnlich wie bei einer Wetterprognose ist der Erwartungswert nur so gut, wie die getroffenen Annahmen. Zudem sagt eine Wahrscheinlichkeit nichts darüber aus, ob das Ereignis im konkreten Fall auch eintritt. Dies muss in der Verhandlungsstrategie entsprechend berücksichtigt werden. Dennoch lassen sich mindestens zwei Erkenntnisse daraus ableiten:

- Kumulierte Fehler im Claim Management wirken sich schlecht auf die Durchsetzungschancen und damit auf den Erwartungswert aus
- Indem die drei Schlüsselemente möglichst gewahrt werden, können die Erfolgchancen und damit auch der Erwartungswert erhöht werden

9 Stärken Sie Ihren Mitarbeitern den Rücken

Die hier dargestellte APB-Methode zeigt die Landkarte auf, welche Sie durch den Claimdschungel führt. Klar und aufs Wesentliche fokussiert.

Wenn Sie zu den Unternehmern, Bauherren oder Planern gehören, auf die Verlass ist, Sie aber auch der Meinung sind, dass Sie Ihre Rechte wahren möchten, dann lassen Sie uns gerne miteinander sprechen, ob und wie wir Sie am besten unterstützen können.

Wir freuen uns auf Sie!

[Jetzt Beratungstermin buchen](#)

Wir sind gerne für Sie da:

info@rischbaurecht.ch

Wie wahren Sie Ihre Rechte?

Die wichtigsten Massnahmen zur Wahrung von Rechten werden auf der Baustelle getroffen – nicht erst im Gerichtssaal. Wie Bauprofis den Anforderungen gerecht werden sollen, darüber schweigt die Fachliteratur. Thomas Risch schafft Abhilfe. Die von ihm entwickelte APB-Methode zeigt die Landkarte auf, welche Sie durch den Nachtragsdschungel führt.



Thomas Risch (* 1978) ist Rechtsanwalt für Baurecht. Als Head Contract Management war er für die Implementierung der Claim Management-Prozesse und Schulungen bei einem der führenden General- und Totalunternehmer der Schweiz verantwortlich. Seit über 10 Jahren unterstützt er Baufachleute und Entscheidungsträger in schwierigen Claimsituationen zur Wahrung ihrer

Rechte. Er ist Referent im Baurecht und Autor des Online-Seminars «Nachtragsmanagement: AVOR».

„Ein Baurechtsprofi, der komplexe juristische Zusammenhänge für den Baufachmann verständlich darstellen kann.“

Beat Tschudi, Projektleiter

„Die konsequente Fokussierung auf das Wesentliche schafft eine solide Wissensbasis für das korrekte Handeln im Baualltag“

Eberhard Bauunternehmungen AG

Mehr Informationen finden Sie unter www.rischbaurecht.ch.

Kontakt unter: info@rischbaurecht.ch