Zeitschrift: IABSE reports of the working commissions = Rapports des commissions de travail AIPC = IVBH Berichte der Arbeitskommissionen

Band: 26 (1977)

Artikel: Werkverträge für die Ausführung

Autor: Peipers, Harald

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-21498

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 09.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Werkverträge für die Ausführung

Types of Construction Contracts

Contrats d'exécution

HARALD PEIPERS
Dr. jur., Vorstandsmitglied der
Hochtief AG,
Essen, Bundesrepublik Deutschland

ZUSAMMENFASSUNG
Bauverträge für Projekte in Entwicklungsländern sollten stets das Resultat eingehender Verhandlungen zwischen Bauherrn und Unternehmer sein. Die Frage nach dem zweckmässigsten Vertragstyp wird im wesentlichen von der Art des Projektes, dem Gegenstand des Vertrages und dem Stand der Planung beeinflusst. Alle Verträge über Bauarbeiten in Entwicklungsländern sind für den Bauunternehmer mit erheblichen Risiken behaftet, die auch bei sorgfältiger Vertragsgestaltung nicht vollständig ausgeschlossen werden können.

SUMMARY
Construction contracts for projects in developing countries should always be the result of thorough negotiations between Employer and Contractor. The question which type of contract is the most appropriate mainly depends on the kind of the project, the object of the contract and the state of the planning. Any contract on construction works in developing countries involves substantial risks for the Contractor which even in case of careful contract formulation cannot be completely eliminated.

RESUME
Les contrats d'exécution dans les pays en voie de développement devraient toujours être le résultat de négociations minutieuses entre le maître de l'oeuvre et l'entrepreneur. Le genre du marché, l'objet du contrat et l'état d'avancement du projet influencent d'une façon décisive le modèle de contrat à appliquer. Tout contrat conclu avec un pays en voie de développement entraîne des risques considérables pour l'entrepreneur, risques ne pouvant être éliminés complètement nonobstant une conception soignée du contrat.

Unser Metier heisst Bauen. Bauen heisst gestalten, heisst neu beginnen. Jedes Bauwerk entsteht unter neuen Bedingungen. Es ist bis zu seiner Vollendung einer Vielzahl von Unwägbarkeiten ausgesetzt.

Gilt diese Aussage schlechthin für jedes Bauwerk, so gilt sie ganz besonders für Bauarbeiten in Entwicklungsländern, denen dieses Symposium gewidmet ist. Sind doch, auch für den erfahrenen Auslandsbauunternehmer, die Unwägbarkeiten dort um ein Vielfaches grösser als im eigenen Land. Umso stärkeres Gewicht kommt bei Projekten in Entwicklungsländern dem Bauvertrag zu, der umfassend, wirklichkeitsnah und ausgewogen eine den individuellen Anforderungen des Projektes, den spezifischen Besonderheiten des Landes und den wohlverstandenen Interessen beider Seiten gerecht werdende Definition und Beschreibung der Rechte und Pflichten der Vertragsparteien enthalten soll.

Damit klingt schon an, dass einseitig vom Bauherrn oder seinem Berater vorgegebene Ausschreibungs- und Vertragsbedingungen nicht voll den Erfordernissen eines Auslandsprojekts gerecht werden können. Ausgewogenheit und Wirklichkeitsnähe zeichnen in der Regel nur den Bauvetrag aus, der das Resultat von Verhandlungen und Diskussionen ist, in die beide Seiten ihre Kenntnisse, Erfahrungen und Interessen einbringen. Aeusserst problematisch ist daher die in mancher Ausschreibung anzutreffende Bestimmung, dass jedes Abweichen von den vorgegebenen Bedingungen zur Disqualifizierung des Bieters führt. Manche Unternehmer, nicht die schlechtesten, nehmen angesichts solcher oder ähnlicher Bedingungen davon Abstand, sich an der Ausschreibung zu beteiligen.

Andererseits legen manche Bauherren, wiederum nicht die schlechtesten, Wert darauf, dass der Unternehmer, der ja später das zumeist für das Land bedeutende Projekt in eigener Verantwortung ausführen soll, voll und von Anbeginn seinen Beitrag zur Vertragsgestaltung in das Projekt einbringt, sei es durch Zulassung von Aenderungsvorschlägen technischer, vertraglicher und kommerzieller Art im Rahmen einer Ausschreibung oder, noch einen Schritt weiter, durch Einladung zur Verhandlung über einen vom Unternehmer unterbreiteten Vertragsvorschlag.

Nach der Art des Zustandekommens können wir also verhandelte und nicht verhandelte Verträge unterscheiden. Dem verhandelten Vertrag kommt in den Entwicklungsländern grössere Bedeutung zu als in Europa.

Andere Unterscheidungsmerkmale ergeben sich aus dem Vertragsgegenstand.

Zunächst nenne ich den reinen Bauvertrag, der nur die Ausführung von Bauarbeiten zum Gegenstand hat im Unterschied zum Generalunternehmervertrag, unter dem verschiedenartige Leistungen durch einen gesamtverantwortlichen Unternehmer zu erbringen sind. Der Generalunternehmer hat wiederum zahlreiche Varianten, von der Beauftragung eines Unternehmers mit der Ausführung mehrerer zusammenhängender, in sich geschlossener Teilleistungen im Rahmen eines Gesamtprojekts bis hin zur Vergabe des Entwurfs, der Planung und Ausführung aller für ein integriertes Projekt oder System notwendigen Arbeiten, Lieferungen und Leistungen an einen Unternehmer.

Der Generalunternehmer ist entweder ein Einzelunternehmer oder ein Firmenkonsortium, dessen Mitglieder zwar dem Bauherrn gesamtschuldnerisch haften, untereinander aber die zu erbringenden Arbeiten, Lieferungen und Leistungen entsprechend ihrer Art aufteilen und jeweils auf eigene Rechnung und auf eigenes Risiko ausführen.

Der Generalunternehmer mag Teile der Arbeiten, Lieferungen und Leistungen selbst ausführen und andere Teile an Subunternehmer und Lieferanten vergeben. Er mag aber auch selbstausführend überhaupt nicht tätig sein, sondern alle Arbeiten, Lieferungen und Leistungen untervergeben und selbst sich nur die Gesamtorganisation, Direktion, Ueberwachung und Kontrolle der Subunternehmer und Lieferanten vorbehalten.

Die soeben genannte Form der Generalunternehmerschaft ist abzugrenzen gegenüber Verträgen, unter denen zwar auch ein Unternehmer mit der Organisation, Direktion, Ueberwachung und Kontrolle eines Projekts betraut wird, jedoch nicht als für die Ausführung verantwortlicher Unternehmer, sondern als Beauftragter des Bauherrn, zu dessen Lasten er die für die Ausführung notwendigen Kauf-, Miet-, Personal- und Leistungsverträge abschliesst. Diese Verträge, Construction Management Contracts genannt, haben wiederum zahlreiche Spielarten. Wesentlich ist, dass in ihnen nicht die eigenverantwortliche Ausführung der Arbeiten, Lieferungen und Leistungen Vertragsgegenstand ist, sondern die Erbringung professioneller Dienstleistungen. Dieser fundamentale Unterschied wirkt sich besonders in der Verantwortung und Haftung aus, die beim Construction Manager ungleich geringer ist als bei dem für die ordnungsgemässe und zeitgerechte Ausführung verantwortlichen Unternehmer.

Es sei an dieser Stelle bemerkt, dass die Grösse und Komplexität vieler Projekte in Entwicklungsländern, die Fülle der technischen, wirtschaftlichen, rechtlichen und politischen Risiken grosse, international erfahrene Unternehmen veranlasst hat, nur noch Construction Management Verträge für derartige Projekte abzuschliessen. In der Tat stellen die von den Auslandsbaufirmen zu übernehmenden Risiken und Haftungen alleine aufgrund des Eigengewichts der Auftragssummen und ihrer Relation zum Eigenkapital der ausführenden Firma eine Problematik dar, die dezidierter Betrachtung Wert ist.

Das Streben nach einer Begrenzung von Risiko und Haftung ist oft ein Grund, wenn auch nicht der einzige, für den Abschluss von Selbstkostenerstattungsverträgen. Gelegentlich ist die Grenze zwischen Construction Managementvertrag und Selbstkostenerstattungsvertrag fliessend. Im allgemeinen ist aber der Selbstkostenerstattungsvertrag ein Bauvertrag, der den Unternehmer zur eigenverantwortlichen Ausführung der Arbeiten verpflichtet, nicht zur Erbringung professioneller Dienstleistungen.
Selbstkostenerstattungsverträge, in der internationalen Fachsprache allgemein "cost plus fee contracts" genannt, sind oft dort anzutreffen, wo ein Bauherr aus Zeitgründen mit den Arbeiten beginnen will, bevor der Entwurf und andere für die Kalkulation wesentliche Unterlagen vorhanden oder genügend fortgeschritten sind. Haeufig liegen bei Selbstkostenerstattungsverträgen Entwurf und Ausführung in einer Hand.
Der wesentliche Vorteil des Selbstkostenerstattungsvertrages liegt für den Bauherrn in der Eliminierung des Risikos zu hoher Preise aufgrund überhöhter Sicherheitszuschläge, für den Unternehmer in der Eliminierung des Risikos zu geringer Sicherheitszuschläge aufgrund Unterbewertung oder Nichterkennung wesentlicher Kostenfaktoren. Besonderes Augenmerk ist in Selbstkostenerstattungsverträgen auf die Haftungsbestimmungen und auf die Definition der erstattungsfähigen Kosten zu richten. Besondere Bedeutung kommt bei Selbstkostenerstattungsverträgen der Qualifikation und dem "standing" der Personen, Firmen oder Organisationen zu, denen vom Bauherrn die Prüfung, Kontrolle und Anerkennung der Selbstkosten übetragen wird. Selbstkostenerstattungsverträge gibt es in zahlreichen Spielarten, die zumeist dem Bedürfnis des Bauherrn Rechnung tragen sollen, den Unternehmer zu wirtschaftlichem Arbeiten anzuhalten.
Ist bei Vertragsabschluss der Entwurf für die Zwecke der Kalkulation verbindlicher Preise genügend fortgeschritten und sind die technischen Spezifikationen genügend detailliert, so kommt es im allgemeinen zum Abschluss von Einheitspreisverträgen oder Pauschalpreisverträgen, die den Unternehmer zur ordnungsgemässen und zeitgerechten Ausführung der Arbeiten zu den vereinbarten Preisen verpflichten. Entscheidende Bedeutung kommt in diesen Verträgen der Qualität des Entwurfs und der Spezifikationen sowie der klaren Definition aller preisbeeinflussenden technischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Bedingungen zu. Geeignete Leitlinien für diese Bedingungen enthält das FIDIC Muster, das hier im Rahmen eines vorhergegangenen Referats behandelt wurde.

Schliesslich sei noch die Unterscheidung zwischen Festpreisverträgen und Gleitpreisverträgen erwähnt. Vereinfacht ausgedrückt liegt das Inflationsrisiko in Festpreisverträgen beim Unternehmer, in Gleitpreisverträgen beim Bauherrn. Festpreisverträge mit langen Ausführungszeiten sind heute angesichts der weltweiten Inflation in den Industrie- und Entwicklungsländern äusserst problematisch geworden. Ein verantwortlich handelnder Unternehmer sollte sie grundsätzlich in Entwicklungsländern nicht mehr abschliessen. Auch Gleitpreisverträge nehmen dem Unternehmer nicht immer das Inflationsrisiko voll ab, insbesondere in Ländern mit manipulierten Indices.

Abschliessend möchte ich noch auf gewisse, allen Vertragstypen über Bauarbeiten in Entwicklungsländern eigene Probleme hinweisen.

Zunächst nenne ich die Probleme aus der unzureichenden oder fehlenden Infrastruktur, die zu Risiken in der Bauausführung führen können, das sind z.B. die Unzulänglichkeit einer Baustelle, die Verstopfung der wenigen Häfen, das Fehlen von ausgebauten Strassen und dergleichen. Zu denken ist auch an die in den Entwicklungsländern anzutreffenden, im Inland unbekannten Naturgewalten, so die Gefahr von Erdbeben, Erdrutschen, Sturmfluten, tropischen Regenfällen mit Ueberflutungen usw.

Aehnlich ergeben sich Besonderheiten aus der noch nicht voll entwickelten Zivilisation. Es fehlen gewachsene Behördenstrukturen; dafür versuchen die Beamten durch Ueberbürokratismus Probleme zu lösen, was für den liberal gesonnenen Europäer zu unfassbaren, weil unnötigen Hemmnissen beim Arbeiten in den Gastländern führt.

Diesen Problemen muss der international tätige Unternehmer durch Anpassungsklauseln, die bei Eintreten derartiger Umstände greifen, zu begegnen versuchen. Das Verhandeln solcher Klauseln ist naturgemäss nicht einfach, weil hier die Auftraggeber aus Entwicklungsländern mehr oder weniger direkt die noch bestehende Rückständigkeit in ihrem Lande anerkennen müssen. Damit sind Fragen des Nationalstolzes berührt, die eine rationelle Lösung oft erschweren.

In diese Betrachtung sind weiterhin einzubeziehen die Probleme, die sich aus der gesamtwirtschaftlichen und politischen Situation eines Entwicklungslandes für den ausländischen Unternehmer ergeben; insbesondere Grossprojekte beanspruchen in einem hohen Masse Finanzmittel, Devisenreserven sowie Erzeugnisse der gerade erst im Aufbau begriffenen lokalen Produktion. Das führt für den ausländischen Staat zu einer Verminderung der vorhandenen Finanz- und Devisenvorräte mit der Folge, dass andere Projekte oder Staatsausgaben vernachlässigt werden müssen. Das kann zu Problemen bei der laufenden Bezahlung und beim Transfer von Devisen führen und es kann die Sachverwalter veranlassen, im Sinne einer als patriotisch verstandenen Tat, Schwierigkeiten bei der Abwicklung eines Vertrages zu bereiten, um Geldmittel oder Devisen zu "strecken".

Dieser Aspekt leitet über zu den besonderen Problemen der Rechtsdurchführung in Entwicklungsländern. Hier sind an erster Stelle die Gefahren zu nennen, die sich aus den Besonderheiten der Rechtsordnung, der Gerichtsverfassung und der politischen Ordnung eines jeden Landes ergeben können. Ich denke dabei nicht so sehr an die Vertragsbestimmungen über das anzuwendende Recht und die Regelung von Streitigkeiten, die in jedem Fall sorgfältiger Prüfung und Abwägung bedürfen. Ich denke an die haeufig anzutreffende allgemeine Rechtsunsicherheit, die gelegentlich hin zur Schutzlosigkeit des ausländischen Unternehmers gegenüber Vertragsbruch und Willkür reicht. Gegen solche Zustände kann zumeist auch der beste Vertrag nicht helfen.

Bauen in Entwicklungsländern bedeutet somit stets ein besonderes Risiko. Und eine besondere Herausforderung, nicht zuletzt an jene, die für die Vertragsgestaltung Verantwortung tragen.