

Die Risiken für Großaufträge am Bau sind viel zu hoch

Der Niedergang der deutschen Bauindustrie hat viele Gründe. Ein wesentlicher ist der rechtliche Rahmen: Er überträgt viele Risiken auf die Industrie. Sie ist kaum noch in der Lage, Großaufträge zu stemmen.

BERLIN, 14. August. Das moderate Wachstum der vergangenen zwei Jahre der Bauwirtschaft kann nicht darüber hinwegtäuschen, dass von der deutschen Bauindustrie nicht viel übrig geblieben ist. Industriell organisierte Unternehmen wie Philipp Holzmann, Dyckerhoff & Widmann, Wayss & Freytag, Beton- und Montierbau, die in der Walter Bau zusammengefassten Unternehmen wie Boswau und Knauer, Heilit und Wörner, die HutaHegerfeld AG, all diese Traditionsmarken sind in der deutschen Bauindustrie verschwunden. Verbleibende Unternehmen haben ihr Unternehmenskonzept umgestellt. Hochtief in Händen der spanischen ACS hat seine europäischen, insbesondere aber die deutschen Bauaktivitäten auf einen Bruchteil des Gesamtumsatzes reduziert. Bilfinger ist ein internationaler Dienstleister rund um die Immobilie. Die Bauaktivitäten in Deutschland werden weiter reduziert. Der Tiefbau soll aufgegeben werden. Es verbleiben Züblin, mehrheitlich in Händen der österreichischen Strabag, Max Bögl und eine Reihe anderer Unternehmen mit einem Umsatz von 0,5 bis 1 Milliarde Euro.

Viele Gründe werden seit Jahrzehnten für diese Entwicklung verantwortlich gemacht: der harte und zum Teil ruinöse Wettbewerb, Fehler im Risikomanagement, Ausflüge in das Projektentwicklungsgeschäft (insbesondere Philipp Holzmann). Ein ganz wesentlicher Problemherd des Bauens ist jedoch sein rechtliches Umfeld. Dies besteht aus den Regeln des Werkvertrages in seinen besonderen Spielarten für größere Baumaßnahmen, insbesondere dem in der Regel funktional gehaltenen Generalunternehmervertrag. Dieser Vertragstyp hat eine besondere Anfälligkeit für die Kumulation von unternehmerischen Risiken aus der Kalkulation der Leistungen und der Bemessung des Zeitbedarfs.

Daneben besteht bei dieser Risikolage eine sehr hohe Anfälligkeit für rechtliche Auseinandersetzungen. Diese beginnen



Unerwartet teuer: *The Sqaire*, Deutschlands längstes Hochhaus am Frankfurter Flughafen

Foto Wolfgang Eilmes

nicht erst mit der Fertigstellung, sondern regelmäßig mit Abschluss des Vertrages. Dabei ist immer wieder ein typisches Handlungsschema anzutreffen: Der Bauherr nutzt einen harten Wettbewerb für die einseitige Durchsetzung seiner Ziele des Vertrages, für die Bedingungen, die Bauzeit wie auch für den Preis. Nach Abschluss des Vertrages hat der Bauherr allerdings in der Regel noch einiges an Planung zu liefern. Auch werden seine bislang erbrachten Planungsleistungen als Grundlage des Generalunternehmervertrages nach der Unterzeichnung des Vertrages kritisch geprüft.

Der Generalunternehmer wird in der Regel – entgegen der allgemeinen Auffassung vieler Auftraggeber – auskömmlich kalkuliert haben. Viele notwendige Leistungen fehlen aber regelmäßig in den Generalunternehmerausschreibungen oder werden nicht klar dargestellt, um keine sogenannten „Risikoverpreisungen“ zu erhalten. Natürlich will der Unternehmer in der Angebotsphase hiervon nicht zu viel wissen, er möchte den Zuschlag erhalten und nicht dem künftigen Auftraggeber die Probleme und Lücken seiner Aus-

schreibung vor Augen führen. Das Gemisch aus Unklarheiten der Ausschreibung, fehlender offener Kommunikation in der Angebotsphase, unzähligen abstrakten und oft widersprüchlichen Vertragsbedingungen ist ein denkbar schlechter Anfang für eine Vertragspartnerschaft für mehrere Jahre. Diese Defizite sind keine Ausnahme, sondern betreffen den überwiegenden Teil der Bauprojekte.

Was so begann, wird nur unter größter Anstrengung und auch nur in wenigen Ausnahmen noch zu einem guten Ende kommen können. Die Konsequenzen sind an allen deutschen Gerichten spürbar. Dies ist der Ort, an dem die Auseinandersetzungen letztendlich ausgetragen werden. Oft ist es aber noch spektakulärer, wie beim Hotel- und Bürokomplex *The Sqaire* am Frankfurter Flughafen. Bei dem letztlich 1,25 Milliarden Euro teuren Projekt hatte der Bauherr, die inzwischen gescheiterte IVG, gemeinsam mit dem Minderheitspartner Fraport dem Generalunternehmer die Rohbauleistungen mitten in der Ausführungsphase gekündigt. Dies ist kein rechtliches Umfeld für berechenbare, unternehmerische Entwicklun-

gen. Wenn Projekte mit einer Gewinnerwartung von 1 bis 2 Prozent mit einem Risikopotential von bis zu 30 Prozent auf das Bauvolumen abgewickelt werden, ziehen sich viele Akteure zurück oder quittieren die Entwicklung mit der Insolvenz, wie zuletzt Alpine im Sommer 2013. Was bleibt, sind Spezialisten in bestimmten Sparten mit einem überschaubaren Risikopotential zum Beispiel im Straßen- und Ingenieurbau. Für Großaufträge im Schlüsselfertigbau fehlt es jedoch bei Aufträgen von mehr als 100 Millionen Euro schon heute an einem funktionierenden Markt. Ein ganz wesentlicher Grund hierfür sind auch die rechtlichen Risiken, an ihrer Spitze die Funktional- und Vervollständigungsklauseln: vertragliche Regelungen, die Lücken, Ungereimtheiten und Fehler der Planung aus der Ausschreibung beseitigen sollen. Welcher Unternehmer möchte unter diesen rechtlichen Rahmenbedingungen neues Kapital aufbringen und das Fundament seiner Baugesellschaft stärken?

Rainer Pietschmann, Rechtsanwalt und Managing Partner der Pietschmann Legal Rechtsanwalts-gesellschaft mbH