



GEWERBE UND WOHNEN
WIE WOHNUNGSGESELLSCHAFTEN FÜR
EIN VITALES STADTLIBEN SORGEN AB SEITE 4

WER KLAR VERHANDELT, STREITET NICHT

Interview mit dem
Baurechtsspezialisten
Rainer Pietschmann



Vor den Bürofenstern von Rainer Pietschmann wächst das neue West-Berlin empor. Vom 12. Stock im Kranzler-Eck hat man einen guten Ausblick auf die Runderneuerung der prosperierenden Weltstadt.

Wo viel gebaut wird, wird auch mal gestritten. In solchen Fällen kommt das Baurecht zur Anwendung – eine Disziplin, die sich im Hintergrund hält und ohne die doch kein Stein auf den anderen gesetzt werden kann. Die Pietschmann Legal Rechtsanwalts-gesellschaft mbH hat sich als Wirtschaftskanzlei in Berlin im Bau- und Immobilienrecht auf nationaler und internationaler Ebene spezialisiert. Und da die Kanzlei die einzige in Deutschland ist, die ein eigenes Ingenieurbüro unterhält, wird sie auch gerne als Schiedsrichter in umfangreichen Bauprozessen bestellt.

Haben in Anbetracht der steigenden Bautätigkeit die Rechtsstreitigkeiten aus Ihrer Sicht zugenommen? Sehen Sie Schwerpunkte in der Auseinandersetzung?

Strukturell sind es eher weniger Streitigkeiten geworden, weil weniger spekulativ gebaut wird. Bei spekulativen Bauten weist der Investor, solange die Vermietung und die Endvermarktung noch nicht sicher gestellt sind, eher eine Streitneigung auf. Hauptstreitpunkte sind derzeit die Sonderwünsche der Erwerber. Im Zuge der Individualisierung nimmt dieser Einfluss auf Fliesen, Bodenbeläge, Holz, Armaturen, Veränderungen mancher Standorte. Dadurch entstehen erhebliche Probleme in der Bauabwicklung und folglich in der rechtzeitigen Bezugsfertigkeit.

Solche Streitigkeiten sollten erst gar nicht entstehen.

Die größeren und gut organisierten Bau-träger gehen stark dazu über, den Individualisierungsgrad einzuschränken. Es gibt Baukastensysteme, wie das Modell Future, das Modell Traditionell und das Modell Klassik. Und in diesen Linien besteht dann Auswahlmöglichkeit, also ein besseres Sonderwunsch-Management.

Wie präzise müssen Aufträge formuliert werden, um den Umfang an Arbeiten klar zu umreißen?

Eine klare und umsetzbare Planung, die Grundlage der Leistungsbeschreibung und Ausschreibung wird, ist das wichtigste Mittel, um Streitigkeiten zu vermeiden. Die überwiegende Anzahl von Auseinandersetzungen resultiert aus unklaren Leistungsbeschreibungen und daraus resultierenden Vergütungsfragen. Der

zweitwichtigste Punkt ist die Änderung von Leistungen während der Ausführung. Diese Änderungsleistungen führen zu Nachträgen, über deren Höhe sowie die zeitlichen Auswirkungen regelmäßig Streit zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer entbrennt. Im Wohnungsbau, Schwerpunkte Eigentumswohnungsbau, sind es insbesondere Mängelstreitigkeiten, welche Sachverständige und Gerichte beschäftigen.

Wie kann man diesen Streitigkeiten vorbeugen?

Es existiert eine Vielzahl von Streitschlichtungsmodellen. An vorderster Stelle steht die Sachverständigenbegleitung für beide Seiten, also die verbindliche Klärung durch einen anerkannten Sachverständigen, ob der Rohbau im Wesentlichen fertiggestellt ist oder sonstige Leistungen den Anforderungen entsprechen. Dies hilft, Abrechnungsstreitigkeiten, aber auch Streitigkeiten über die geschuldete Qualität zu vermeiden.

Eine klare und umsetzbare Planung, die Grundlage der Leistungsbeschreibung und Ausschreibung wird, ist das wichtigste Mittel, um Streitigkeiten zu vermeiden.

Solvente oder auch vertrauenswürdige Bau-träger – gab es hier in den letzten Jahren aufgrund des Baubooms Verschiebungen?

Bei den großen Berliner Projektträgern wie Bauwert, Grothe kann man davon ausgehen, dass eine Insolvenz, jedenfalls, wenn die Konjunktur ungefähr so bleibt wie sie ist, ausgeschlossen erscheint. Dann gibt es die Gruppe von Projektentwicklern und Bau-trägern, die in Partnerschaften mit Kreditinstituten arbeiten. Deren Insolvenzgefahr ist auch relativ niedrig, weil die Bank für die notwendige Solvenz sorgt. Dann bleiben die sogenannten rein freien Bau-träger, da ist die Gefahr einer Insolvenz erheblich größer. Hier soll eigentlich aus dem Bankensystem heraus ein Controlling der Banken verhindern, dass nicht mehr Geld an den Bau-träger ausgeschüttet wird als tatsächlich verbaut wird. Unsere Praxis zeigt allerdings, dass bei Insolvenzen oder bei notwendigen Neustrukturierungen erheblich mehr Geld geflossen ist als sich tatsächlich in der Bauleistung widerspiegelt. »

Rainer Pietschmann ist seit 2001 Geschäftsführer der nach ihm benannten Kanzlei. Nach dem Studium der Rechtswissenschaften an den Universitäten Bochum und Bonn sowie an der University of Washington hat er sein Referendariat am Kammergericht Berlin absolviert. Seit 1995 arbeitet er als Rechtsanwalt. Seine Spezialisierung im Baurecht zeigt sich auch bei seinen Engagements. So ist Rainer Pietschmann Mitglied in der Deutschen Gesellschaft für Baurecht e.V. und im Deutschen Verband der Projektmanager in der Bau- und Immobilienwirtschaft e.V. (DVP) sowie Vorsitzender im Budapester-Berliner Bauforum e.V. Sein Expertenwissen bringt er nicht nur als Aufsichtsratsvorsitzender der Schrobbsdorff Bau AG ein, sondern unterstützt ebenso die Association Internationale des Jeunes Avocats.



Die Unabhängigkeit und die Fachkunde und auch die strukturelle Unabhängigkeit würden am ehesten sicherstellen, dass tatsächlich ausgereichtes Geld verbaut und verplant wird.

Wie könnte das vermieden werden?

Was hier effektiv in meinen Augen erscheint, ist, dass das Controlling von einer besonderen unabhängigen Berufsgruppe ausgeübt wird, ähnlich wie unser Wirtschaftsprüfungswesen, wie es z.B. von DOMUS ausgeübt wird. Unabhängige Wirtschaftsprüfer mit einem Ingenieur-Know-how testieren, dass ein ungefährender Leistungsstand verbaut ist. Und nicht, wie es häufig vorkommt, der mit der einen oder anderen Partei verbundene Controller die Leistung überprüft. Die Unabhängigkeit und die Fachkunde und auch die strukturelle Unabhängigkeit würden am ehesten sicherstellen, dass tatsächlich ausgereichtes Geld verbaut und verplant wird.

Der eine oder andere Auftragnehmer bricht sich das Genick aufgrund der Gewährleistungsmängel. Wird unsorgfältig gearbeitet oder sind die Auftraggeber spitzfindiger geworden? Und wie kann solchen Beanstandungen im Vorfeld schon entgegengetreten werden?

Erstmal führt die extreme Kleinteiligkeit von der Herstellung komplizierter Produkte in der Regel dazu, dass die besonders problem anfällig sind. Eine Baustelle, die von einer Firma mit Eigenpersonal geführt wird und das als ihr Bauwerk betrachten, wird natürlich strukturell ein besseres Produkt abliefern als eine Baustelle mit einer Vielzahl verschiedener Unternehmen, wo jeder nur ein bestimmtes Teilprodukt liefert. Jedes Mal habe ich eine Schnittstelle.

Ganz klassisches Beispiel: Estrich. Wenn ich ein einziges Produkt liefere, nämlich Estrich und Oberbelag, habe ich das Ganze im Sinn. Wenn ich nur eine Seite herstelle, entstehen sehr viele Schwierigkeiten, insbesondere im technischen Bereich. Diese Arbeitsteiligkeit am Flughafen BER - die Verkabelungsleistung und die wesentlichen Teile der Haustechnik hat die mittlerweile insolvente Firma Imtech gemacht. Andere erhebliche Leistungen wurden im noch größeren Volumen von einer Arge, in der Imtech und

Caverion drin waren, erbracht. Die Brandmeldeanlage wurde von Bosch erbracht. Weitere Verkabelungsleistung und Steuertechnik von Siemens. Das alles zusammenzukriegen, ist eines der großen Probleme, wenn man eine große Baustelle hat. Wenn dann auch besondere Unfähigkeit dazukommt, dann ist es besonders schwierig.

In der Regel kommen die Fehler nach meiner Einschätzung nicht aus dem falschen Vergabemanagement.

Beim Vergabeverfahren spielen verschiedene Aspekte eine Rolle: das Preis-Leistungsverhältnis, die Referenzen des Anbieters und sicher auch, ob man schon einmal gute Erfahrung miteinander gemacht hat.

Die großen Auftraggeber vertreten hier sehr unterschiedliche Philosophien der Vergabe. Die Bundesversicherungsanstalt z. B., heute die Deutsche Rentenversicherung Bund, hat sehr konform im Sinne des Geistes des deutschen Vergaberechts kleinteilig ausgeschrieben. Obwohl es sich um ein Bestandsbauwerk handelt, was saniert wird, also sehr komplex in der Struktur ist, hätte es sich eigentlich angeboten, einen Generalunternehmer zu nehmen. Andere Auftraggeber sind hier mutiger in der Auslegung des Vergaberechts in ihrer eigenen Diktion, z. B. die Charité, die das Bettenhochhaus sanieren und das neue Operationszentrum bauen lassen von einem Generalunternehmer in Arbeitsgemeinschaft zweier großer Konzerne. Es gibt nicht eine Linie, die gefahren wird. In der Regel kommen die Fehler nach meiner Einschätzung nicht aus dem falschen Vergabemanagement, große Ausnahme – die Elbphilharmonie.

Das Kernproblem ist nicht die Kostensteigerung der Mehrleistungen, sondern die Nachbeauftragung.

Mittlerweile gewinnt man den Eindruck, dass die Baukosten immer eine deutliche Marge über der Anfangskalkulation liegen.

Bei den öffentlichen Vergaben muss sich einem das Gefühl aufdrängen, dass zu den zunächst budgetierten Kosten vergeben wird und schon zu diesem Zeitpunkt klar ist, dass weitere Dinge hinzutreten werden, die nicht im Leistungsumfang enthalten oder noch nicht ausgeschrieben waren. Das Kernproblem sind allerdings nicht die Kostensteigerungen der Mehrleistungen wie technische Ausstattung oder Möblierung. Das Problem ist, dass durch diese Nachbeauftragung die Gesamtstruktur einer Baustelle gestört wird und da-

durch erhebliche Probleme auftreten, so dass bei mehreren Nachbeauftragungen die Kosten ein Bruchteil dessen sind, was die Störungskosten ausmachen.

Wie stehen Sie zum Wärmeschutz von Gebäuden?

Die Weiterentwicklung der Energieeinsparverordnung der letzten Jahre hat zu einer immer höheren Dämmung der Gebäude geführt, in der Regel mit Kunststoff- oder Styroporprodukten. Daraus entstanden immer größere Probleme mit Feuchtigkeit und Schimmelbildung in den Wohnungen, so dass heute wiederum in hochgedämmten Gebäuden Zwangsentlüftung, Zwangsbelüftungen erforderlich sind, die Kälte zuführen und Energie verbrauchen, um diesen Kälteverlust zu vermeiden. Hoffentlich geht die Tendenz dahin, dass nachhaltiger und natürlicher gedämmt wird. Da sind die Altbauten den Neubauten in meinen Augen weit voraus.

In den letzten Jahren sind die Vertragswerke für Projektentwicklungen komplexer und umfassender geworden.

Gibt es einen Trend im Baurecht, eine Sachlage, die stark hervortritt?

Ja, in den letzten Jahren sind die Vertragswerke für Projektentwicklungen wesentlich komplexer und umfassender geworden und werden mittlerweile zunehmend mehr nach angelsächsischem Recht ausgestaltet, ohne dass das eigentlich notwendig wäre. Ein Projektentwicklungsvertrag mit einem öffentlichen Wohnungsbaunehmen und einem Generalunternehmer und dem dazwischen sitzenden Bauträger hat heute sicherlich 1.000 Seiten ohne die Anlagen, mit Definitionen, wie wir es früher nur aus Amerika oder England kannte. Es findet ein immer stärkere Detaillierung der Vertragswerte statt. Und daher haben die Juristen immer größere Bedeutung im Zusammenhang mit dem Abschluss dieser Vertragswerke.

Zeigt das das Misstrauen untereinander oder eher eine wachsende Internationalisierung im Baurecht?

Es zeigt zumindest in meinen Augen, dass die Arbeitsteilung größer geworden ist. Dass es weniger Bauträger gibt, die von sich aus in der Lage sind, Bauleistung als Generalunternehmerleistung zu erbringen, wie z. B. die Bauwens im Rheinland. Wie das auch einige Unternehmen mittlerweile wieder erbringen können, z. B. die Schrobsdorff Bau AG, die Projektentwicklung und Bautätigkeit ausübt. Oder jetzt die Züblin zusammen mit der Strabag. Aber tendenziell sind die Anzahl der Vertragswerke und ihre Komplexität umso größer, je arbeitsteiliger die Leistung erbracht wird. ■

Das Interview führte Vivian Kreft.



DOMUS AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Berlin
Lentzeallee 107
14195 Berlin
Telefon 030/897 81-0
Telefax 030/897 81-249
info@domus-ag.net
www.domus-ag.net

Ernst-Reuter-Platz 2
10587 Berlin
Telefon 030/88 59 64-0
Telefax 030/88 59 64-40
steuer-berlin@domus-ag.net

Potsdam
Schornsteinfegergasse 13
14482 Potsdam
Telefon 0331/749 88-0
Telefax 0331/749 88-23
potsdam@domus-ag.net

Dresden
Antonstraße 37
01097 Dresden
Telefon 0351/80 70-171
Telefax 0351/80 70-158

Düsseldorf
Goltsteinstraße 29
40211 Düsseldorf
Telefon 0211/169 98-29
Telefax 0211/169 98-53
duesseldorf@domus-ag.net

Erfurt
Regierungsstraße 58
99084 Erfurt
Telefon 0361/340 10-225
Telefax 0361/340 10-229
erfurt@domus-ag.net

WWW.DOMUS-AG.NET

WWW.DOMUSCONSULT.DE

WWW.DOMUSRECHT.DE

Frankfurt (Oder)
Heinrich-Hildebrand-Straße 20b
15232 Frankfurt (Oder)
Telefon 0335/530 053
Telefax 0335/530 053

Hamburg
Tangstedter Landstraße 83
22415 Hamburg
Telefon 040/520 11-251
Telefax 040/520 11-255/-259
hamburg@domus-ag.net

Hannover
Leibnizufer 19
30169 Hannover
Telefon 0511/12 65-310
Telefax 0511/12 65-333
hannover@domus-ag.net

Magdeburg
Olvenstedter Straße 66
39108 Magdeburg
Telefon 0391/744 18-0
Telefax 0391/744 18-13
magdeburg@domus-ag.net

Prenzlau
Steinstraße 1
17291 Prenzlau
Telefon 03984/85 73-0
Telefax 03984/85 73-10
prenzlau@domus-ag.net

Rostock
Rosa-Luxemburg-Str. 25/26
18055 Rostock
Telefon 0381/252 665-36
Telefax 0381/252 665-37
rostock@domus-ag.net

Schwerin
Geschwister-Scholl-Straße 3-5
19053 Schwerin
Telefon 0385/74 26-517
Telefax 0385/74 26-500
schwerin@domus-ag.net

Senftenberg
Roßkaupe 10
01968 Senftenberg
Telefon 03573/70 98-0
Telefax 03573/70 98-31
senftenberg@domus-ag.net



DOMUS Consult
Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH

Potsdam
Schornsteinfegergasse 13
14482 Potsdam
Telefon 0331/743 30-0
Telefax 0331/743 30-15
team@domusconsult.de
www.domusconsult.de

Berlin
Lentzeallee 107
14195 Berlin
Telefon 030/897 81-0
Telefax 030/897 81-192

Dresden
Buchenstraße 16b
01097 Dresden
Telefon 0351/440 79-0
Telefax 0351/440 79-35
dresden@domusconsult.de

Erfurt
Regierungsstraße 58
99084 Erfurt
Telefon 0361/347 80-0
Telefax 0361/347 80-10
erfurt@domusconsult.de



DOMUS Recht
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Berlin
Lentzeallee 107
14195 Berlin
Telefon 030/897 81-198
Telefax 030/823 26 82
hillebrand@domusrecht.de

Dresden
An der Kreuzkirche 6
01067 Dresden
Telefon 0351/254 91 72
Telefax 0351/251 38 49
kuhl@domusrecht.de

Die Unternehmen der DOMUS beraten seit 30 Jahren erfolgreich Unternehmen der verschiedensten Branchen vom Gesundheitswesen bis hin zur Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, dem traditionellen Branchenschwerpunkt unserer Unternehmensgruppe. Wir bieten Ihnen ein breites Spektrum an maßgeschneiderten Prüfungs- und

Beratungsleistungen, die durch unsere Experten unterschiedlichster Fachrichtungen kontinuierlich weiterentwickelt werden.

Die DOMUS AG ist Mitglied von Russell Bedford International, einem Netzwerk von unabhängigen Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften mit

mehr als 290 Büros in über 100 Ländern, deren Mitarbeiter uns und unseren Mandanten mit umfassendem landes- und branchenspezifischem Know-how zur Verfügung stehen.

