

Mehrwert durch Value Engineering

Eine neue RVS bietet Vertragsbausteine für die Aufnahme von Verbesserungsvorschlägen des Auftragnehmers nach Vertragsabschluss.

TEXT: THOMAS KURZ

Der klassische Bauwerkvertrag geht davon aus, dass der Auftraggeber bzw. sein Planer die „Ideen“ liefert und der Bauunternehmer diese ausführt. In vielen Fällen verfügt der Bauunternehmer aber über Know-how, das über jenes des Auftraggebers und des Planers hinausgeht.

Die neue – fast fertige und demnächst zur Veröffentlichung freigegebene – RVS 10.02.13 „Value Engineering für Infrastrukturbauten“ (der Autor hat an deren Erstellung mitgewirkt) bietet einen Vertragsbaustein für Aufnahme von Verbesserungsvorschlägen des Bauunternehmers nach Vertragsabschluss. Die RVS ist in ihren wesentlichen Inhalten auch für Hochbauprojekte geeignet.

Voraussetzungen für „Value Engineering“

Die zentrale Voraussetzung für Value Engineering ist, dass durch den Vorschlag ein „Mehrwert“ geschaffen werden kann. Dieser Mehrwert kann beispielsweise in billigerer Bauleistung bei gleichem Nutzen (Qualität, Bauzeit, Betriebskosten etc.) oder auch in höherem Nutzen bei gleichen Kosten liegen. Es kann auch sein, dass die Kosten steigen, aber die gleichzeitige Steigerung des Nutzens diese Kostenerhöhung überwiegt. Unabdingbar für funktionierendes Value Engineering ist, dass entsprechendes Vertrauen zwischen den Vertragsparteien herrscht. Wenn der Auftraggeber nicht darauf vertrauen kann, dass der Bauunternehmer tatsächlich die wesentlichen Motive für seinen Verbesserungsvorschlag offenlegt, wird er den Vorschlag meistens ablehnen. Umgekehrt wird der Auftragnehmer gar keine Energie in die Entwicklung von Vorschlägen investieren, wenn er nicht darauf vertrauen kann, dass der Auftraggeber diese auch ernsthaft aufnimmt und damit fair umgeht.

Grundsätze

Dieses notwendige Vertrauen hat die neue RVS in folgende Grundsätze und Voraussetzungen gegossen:

- Ein Value-Engineering-Vorschlag muss dem Grunde und der Höhe nach einvernehmlich von den Vertragsparteien umgesetzt werden. Der Auftraggeber hat keinen Anspruch auf Vorschläge durch den Bauunternehmer, und Letzterer hat keinen Anspruch auf die Annahme solcher Vorschläge durch den Auftraggeber.

- Der „Mehrwert“ ist nicht nur einvernehmlich zu ermitteln, sondern ist auch 50:50 zwischen den Vertragsparteien aufzuteilen.

- Sobald der Vorschlag vorliegt, darf der Auftraggeber diesen nicht dazu verwenden, diese Idee durch eine Leistungsänderung anzupordern und damit den Bauunternehmer um seinen 50-Prozent-Anteil des „Mehrwerts“ zu bringen.

- Die Ausführung der vereinbarten Leistung muss auch ohne diesen Vorschlag möglich sein. Weiters darf der Vorschlag nicht durch eine Störung der Leistungserbringung (Behinderung) ausgelöst worden sein, außer wenn der Auftraggeber trotz Kenntnis dieser Störung nicht reagiert. Dadurch soll verhindert werden, dass ein Bauunternehmer eine Störung dazu benützt, notwendige Anpassungen des Leistungsumfangs dazu zu benützen, die Bonität seines Auftrags zu erhöhen.

Vergaberechtliche Hürden

Bei Projekten nach dem Bundesvergabegesetz muss das Value Engineering insoweit besonders betrachtet werden, als die Umsetzung einer solchen Änderung nicht den ursprünglichen Wettbewerb „über den Haufen werfen“ darf (z.B. das Bauprojekt so wesentlich ändert, dass ein völlig anderer Bieterkreis angesprochen worden wäre).

Im Detail ist dies jeweils im Einzelfall zu prüfen. Die ganz überwiegende Zahl der Value-Engineering-Vorschläge, wie sie bisher bekannt sind, wäre aber in diesem Sinne unbedenklich. Außerdem würde die Aufnahme der RVS-Regelungen in den Vertragstext die Anwendung von Value Engineering auch vergaberechtlich stabilisieren, da dann eine Basis für solche Änderungen bereits im Wettbewerb allen Bietern bekannt wäre.

Auswirkungen auf die Praxis

Wenn das Value Engineering angenommen und praktiziert wird, könnte dies nicht nur die Qualität und Effizienz der Bauprojekte, sondern auch das etwas angeschlagene gegenseitige Vertrauen der Vertragspartner stärken. Es wäre der längst fällige Beginn, Bauwerkverträge „moderner“ zu gestalten, damit die Vertragspartner zumindest teilweise zur Verfolgung der gleichen Ziele motiviert werden. □

ZUM AUTOR

RA Mag. Thomas Kurz

ist Rechtsanwalt bei Heid Schiefer Rechtsanwälte,
Landstraßer Hauptstraße 88/2-4, A-1030 Wien
www.heid-schiefer.at



Heid-Schiefer