

Wenn plötzlich eine Abweichung des Bausolls eintritt...

Nachtragsmanagement professionell umsetzen



© Foto: <http://gartenbau-schweiger.de>

Unerwartete Probleme mit dem Baugrund, Qualitätsmängel, Terminverzug – meist läuft ein Bauvorhaben nie nach Plan. Jedes Bauvorhaben ist eine Premiere und wie bei jeder Premiere kann es auch unerwartete und ungewünschte Überraschungen geben. So stellt sich während der Bauphase regelmäßig heraus, dass bestimmte Leistungen erforderlich sind, um das Bauvorhaben fertig zu stellen, die wenigstens eine der Parteien in ihrer ursprünglichen Planung nicht berücksichtigt hat. In der Bauwirtschaft hat dies zu dem Erfahrungssatz geführt, dass es praktisch kein Bauvorhaben ohne Nachtrag gibt. Als Nachträge definiert man alle Abweichungen des eingetretenen Bausolls vom ursprünglich geplanten Bausoll. Dabei kann es sich um eine Leistungskürzung, Leistungsänderung, zusätzliche Leistung, Mengenänderung oder eine Veränderung der Bauzeit handeln.

So verpflichtet § 631 Abs. 1 BGB den Unternehmer mit dem Abschluss des Bauvertrages das „versprochene Werk herzustellen“. Im Gegenzug wird der Besteller verpflichtet, die vereinbarte Vergütung zu entrichten. Verlangt zum Beispiel ein Bauunternehmer eine höhere Vergütung für eine geänderte und/oder zusätzliche Leistung und/oder eine längere Bauzeit, entsteht ein Nachtrag. Weil Bauherren aber in der Regel nicht bereit sind, mehr zu bezahlen als ursprünglich vereinbart, führen Nachträge oft zu Streitigkeiten.

Die grundlegenden Meinungsverschiedenheiten im Zusammenhang mit der Vereinbarung von Vergütungen bei Nachtragsleistungen können zum Beispiel durch den nachfolgend aufgelisteten Fragenkatalog beschrieben werden:

- Wann gehört eine Leistung zum Hauptvertrag und wann handelt es sich um eine Nachtragsleistung, die gesondert zu vergüten ist?
- Wer schuldet die erforderlichen Planungsleistungen und damit die Erstellung der Leistungsbeschreibung für Nachtragsleistungen?

CompendiumPlus
Institut für Weiterbildung
Kurt-Schumacher-Damm 16
49078 Osnabrück

Tel. +49 541 40659726
Fax +49 541 40659733

kontakt@CompendiumPlus.de
www.CompendiumPlus.de

Ansprechpartner:
Martin Lögering
Gerald Deutmeyer

Text: Christin Kröger

- Bis wann müssen Nachtragsangebote beauftragt bzw. der Höhe nach bewertet werden? Welche Konsequenzen ergeben sich aus einer erst nachträglichen Beauftragung? In welchem Umfang besitzt der Auftragnehmer ein Leistungsverweigerungsrecht bei Nachtragsleistungen?
- Welche Dokumente sind vom Auftragnehmer vorzulegen, um den Zusammenhang zwischen der Preisermittlung des Hauptvertrags und der Preisermittlung des Nachtragsangebots zu belegen? Wann darf die Urkalkulation eingesehen werden?
- Wie sind die Preise von geänderten oder zusätzlichen Fremdleistungen bzw. Nachunternehmerleistungen nachzuweisen?

Der obige Fragenkatalog wird nachfolgend nicht abschließend beantwortet werden können. Die hinter den Fragen steckenden Probleme sollen jedoch im Einzelnen erörtert werden, um die Sensibilität der Baubeteiligten hierfür zu erhöhen und um Konfliktfelder durch frühzeitige Einigungen zu begrenzen.

Ein professionelles Nachtragsmanagement setzt genau an diesen Punkten an, denn es schafft klare Transparenz, da beide Vertragspartner unterschiedliche Interessen vertreten. Während der Auftragnehmer alle Chancen für einen Nachtrag nutzen will, wird der Auftraggeber genau diese besonders kritisch prüfen. So besteht auf der Auftraggeberseite das Interesse mögliche Nachtragsforderungen abzuwehren, damit die Baukosten nicht explodieren. Oftmals werden hierbei hohe Summen verschent. Wenn sich Planer und Bauherr auf Augenhöhe begegnen, stärkt dies nicht nur das nötige Vertrauen, sondern legt Zeugnis über Qualität und Professionalität ab.

Viele weitere Informationen zu diesem Thema erhalten Sie in unserem Seminar „**Nachtragsmanagement kompakt**“. Lassen Sie sich in diesem Kompaktseminar die Grundlagen für ein professionelles Nachtragsmanagement von der Nachtragsaufstellung bis zur Nachtragsprüfung nahebringen. Unter Berücksichtigung der rechtlichen Voraussetzungen wird dargestellt, wie Sie Nachtragsmöglichkeiten erkennen, richtig erfassen und als Nachtragsforderung durchsetzen können. Im Fokus stehen dabei insbesondere kalkulatorische, baubetriebliche und vergaberechtliche Grundlagen. Weiterhin werden Ihnen die Dokumentation von Leistungsänderungen, der notwendige Schriftverkehr, die Abrechnung der erbrachten Leistungen und das mögliche Verhandeln und Durchsetzen solcher Leistungsänderungen vorgestellt und mit Ihnen diskutiert. Anspruchsgrundlagen, Aufbau und Umsetzung von Nachträgen mit ihren Folgen für die tägliche Praxis werden Ihnen anhand von zahlreichen Beispielen aufgezeigt und erläutert.

CompendiumPlus
Institut für Weiterbildung
Kurt-Schumacher-Damm 16
49078 Osnabrück

Tel. +49 541 40659726
Fax +49 541 40659733

kontakt@CompendiumPlus.de
www.CompendiumPlus.de

Ansprechpartner:
Martin Lögering
Gerald Deutmeyer

Text: Christin Kröger