

Zeit und Kosten sparen: Streitschlichtungsstelle soll Konflikte am Bau lösen

- Themen :



Michael Knipper, Hauptgeschäftsführer des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie.

Konflikte bei Großprojekten haben dem Image der Bauwirtschaft und den planenden Berufen massiv geschadet. Deshalb wurde jetzt eine "Gemeinsame Kontaktstelle Streitlösung" gegründet. Darüber sprach Rainer Oschütz, Chefredakteur der Allgemeinen Bauzeitung (ABZ) mit Michael Knipper, HDB-Hauptgeschäftsführer, und Dr. Stephan Rabe, Geschäftsführer des Zentralen Immobilien Ausschusses e. V. (ZIA).

ABZ: Herr Knipper, in den vergangenen Monaten haben Sie vehement einen Kulturwandel bei der Vergabe von Aufträgen eingefordert, um konfliktäres Bauen möglichst zu vermeiden. Kann die neugegründete Kontaktstelle diese Forderung erfüllen?

Knipper: Das ist natürlich nur ein Mo-saikstein, damit künftig Bauvorhaben in Bezug auf Zeit und Kosten nicht mehr aus dem Ruder laufen können. Leider ist auf der Baustelle inzwischen Streit die Regel und nicht die Ausnahme. Dass das vielfältige Ursachen hat, ist uns allen bekannt.

Ich glaube, dass sich in den vergangenen Jahren die Machtbalance zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern verschoben hat. Mehr noch: Aktuell wird ein neues Bauvertragsrecht diskutiert, bei dem man dem Auftraggeber ein einseitiges Anordnungsrecht einräumen möchte. Doch wir können am Bau, wo wir ständig Änderungen haben, nicht dem Auftraggeber ein einseitiges Anordnungsrecht einräumen. Da bin ich mit Herrn Rabe einer Meinung. Dann müssen wir auch darüber reden, wie die Vergütung aussieht und wie man eine Lösung findet, wenn man sich nicht einigen kann. Das nennen wir "Trias".

Und da bin ich genau am Punkt: Gerade für diese Konflikte auf der Baustelle, die wir immer haben, weil sich jedes Bauwerk, je komplexer es ist, immer wieder verändert, ist es wichtig, ein Streitschlichtungsverfahren zu entwickeln. Ein Beispiel dafür ist aktuell der Rücktritt des Vorstandssprechers der Stiftung zum Aufbau des Berliner Schlosses, Manfred Rettig. Er hat "hingeschmissen", weil zu viele "Experten" nachträglich die Pläne ändern möchten. Doch Rettig hatte immer deutlich gemacht, dass es mit ihm keine Änderung der Planungen geben wird. Sonst drohe ein zweiter Berliner Großflughafen.

ABZ: Wie kann eine Streitlösung durch die Kontaktstelle aussehen?

Knipper: Wenn wir ohnehin immer wieder Änderungen haben, kann ein Schlichtungsverfahren, ein interner Streitbeilegungsmechanismus sehr helfen, um den Prozess zu strukturieren und für beide Seiten zeitnah eine Lösung zu finden. Das wollen wir mit unserem Instrumentenkatalog, mit unserem Streitschlichtungsmodell erreichen. Wir wollen den Parteien die Möglichkeit schaffen, den "Gang vor Gericht" zu vermeiden. Oft dauern solche Verfahren fünf bis zehn Jahre. Wir fordern deshalb: Weniger Streit, dafür mehr Partnerschaft, versucht unter den Spielregeln "Fair Business" das Problem schnell zu lösen, verständigt euch, schafft endlich eine gute Kommunikation. Die ist das A und O, denn beide Seiten müssen offen und transparent miteinander reden, und zwar frühzeitig – "early warning" – den anderen mitteilen, hier ist etwas nicht in Ordnung, hier haben wir Gesprächsbedarf, hier brauchen wir eine Lösung, hier gibt es Änderungsbedarf. Dann können wir erst einmal einen internen Streitschlichtungsmechanismus anwenden und gegebenenfalls über eine Streitschlichtungsstelle gehen. Damit schaffen wir einen "Instrumentenkasten", der beiden Seiten helfen kann.

ABZ: Herr Dr. Rabe, sind Sie der gleichen Auffassung wie Herr Knipper? Welchen Anteil leistet Ihr Verband mit der Kontaktstelle?

Rabe: In der Tat, Herr Knipper und ich haben uns von Anfang an eng abgestimmt, insofern teile ich

das, was er Ihnen erläutert hat. Kulturwandel ist ein großes Wort, wir Verbände sehen natürlich, dass wir hier eine gewisse Vorbildfunktion und auch Vorreiterfunktion haben. Wir wissen aber auch, dass wir mit dem, was wir hier auf freiwilliger Basis anbieten, in der Industrie zuerst mal eine Gefolgschaft finden müssen. Wir machen neben Veröffentlichungen in der Presse über die interne Kommunikation bekannt, dass wir hier ein grundlegend neues Instrument anbieten, mit dem sowohl in der Planungsphase, also Bauberatung, als auch dann, wenn einmal das "Kind in den Brunnen gefallen" ist, schnell und kostengünstig und im besten Einvernehmen Streitigkeiten in den verschiedenen angebotenen Verfahren gelöst werden können. Die Verbände sehen also dort ihre Verantwortung, aber auch gleichzeitig ihre Einschränkung insofern, als sie auf die freiwillige Teilnahme und Akzeptanz der Industrie auf beiden Seiten – Auftraggeber und Auftragnehmer gleichermaßen – angewiesen sind. Die Vorteile sehen wir auf der Auftraggeber Seite ganz genauso, wie Herr Knipper es beschrieben hat, dass wir vielleicht auch mit diesem Kulturwandel einen Imagegewinn für die Branche schaffen. Vor allem müssen wir Instrumente anbieten, die schnell und kostengünstig ohne Baustopp und in gutem Einvernehmen, im guten Miteinander die Streitigkeiten aus dem Weg räumen. Das finden wir ganz wichtig.

ABZ: Nun haben sich ja nur zwei Verbände zusammengetan. Wo bleiben die anderen Verbände der Bau- und der Wohnungswirtschaft, um die Leitlinie "Fair Business" Wirklichkeit werden zu lassen?

Knipper: Wir haben ja hier einen wichtigen Auftraggeberverband im Boot. Der ZIA ist der größte Immobilienverband Deutschlands, unter dessen Dach die bedeutenden Auftraggeber im Wirtschaftsbau und im Wohnungsbau sich organisiert haben. Das Wichtige an diesen "FairBusiness"-Regeln ist, dass Auftraggeber und Auftragnehmer sagen, wir wollen hier Zeichen für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit setzen. Wir können, wie Kollege Rabe schon erwähnte, keine Firma zwingen, aber wir spüren in der Branche, dass der Wunsch da ist, endlich mehr Partnerschaft in die Bauprozesse zu bringen, um sich um die wirklichen Themen wie Qualität und Termintreue kümmern zu können. Oft werden Gerichte zur Klärung angerufen, was dann häufig Verzögerungen der Bauprozesse zur Folge hat. Umso wichtiger ist es, dass die Partner sich schon im Vorfeld auf interne und externe Konfliktmechanismen verständigen. Damit wird Prozesssicherheit geschaffen. Wir glauben, dass die geschaffene Kontaktstelle, an die sich jeder wenden kann, eine Signalwirkung haben wird. Nutzen können wir schon mal die bestehende Schlichtungsstelle des Deutschen Beton- und Bautechnik-Vereins. Wir hoffen, dass viele Firmen dieses Angebot annehmen.

ABZ: Wie setzt sich die Kontaktstelle denn zusammen? Neutrale Fachleute zu finden ist sicherlich nicht so einfach . . .

Rabe: Wir haben natürlich in der Mitgliedschaft das Projekt bereits bekanntgegeben. Für den ZIA hatten wir schon zu Beginn des Jahres drei qualifizierte Meldungen, sodass wir der Geschäftsführung des Deutschen Beton- und Bautechnik-Vereins, die das ganze Verfahren und die Infrastruktur organisiert, sehr qualifizierte Kandidaten nennen können. Zu der Frage nach den anderen Verbänden möchte ich noch anmerken, dass ZIA und HDB natürlich hier eine gewisse Vorreiter- und Vorbildrolle einnehmen wollen. Wir haben uns sehr schnell auf ein Verfahren geeinigt, sodass die Komplexität, die bei der Einbindung vieler Verbände naturgemäß entstanden wäre, hier von Anfang

an gar nicht vorhanden war. Wir waren uns sehr schnell einig im Ziel und auch im Weg. Nachdem die Leitlinien im Juni erst unterschrieben wurden, haben wir es in knapp einem halben Jahr geschafft, diese Streitschlichtungsstelle auf den Weg zu bringen – ein Rekordwert, wie ich meine, wenn man sich sonst die Terminläufe bei Verbänden und Mitgliedern ansieht. Das hat auch nur deshalb funktioniert, weil die beiden Verbände sehr gut zusammen arbeiten und ein gutes persönliches Einvernehmen der Beteiligten besteht.

Knipper: Der Ausbau auf weitere Verbände ist möglich. Ich möchte noch einmal betonen, dass bei der Auswahl der Schlichter natürlich jede Partei frei entscheiden kann, und das muss auch so sein. Beide Seiten müssen sich allerdings bei der Auswahl des Schlichters einig sein. Wir haben im DBV bereits eine hochkompetente Sachverständigenliste, z. T. angestellte Ingenieure, neutrale Sachverständige und andere qualifizierte Experten, auf die man zurückgreifen kann. Dieser Fundus wird nun aktuell ergänzt. Aber wir suchen nicht in erster Linie Juristen, sondern Bauingenieure, die Fachleute sind, die als Experten eine hohe Reputation genießen. Und zwar aus allen Gewerken: Betonexperten, die die Betontechnologie beherrschen, Brandschutzexperten, TGA-Leute für den Ausbau und viele mehr. Wir bitten also, dass sich solche technischen Experten angesprochen fühlen und sich bereithalten für diese Listen.

ABZ: Mit wie vielen Streitfällen rechnen Sie denn im Jahr?

Knipper: Das ist ganz schwer zu sagen, es ist natürlich Neuland für uns. Wir wollen das selbstverständlich am Ende des Jahres evaluieren: Wie ist die Resonanz? Muss man nachsteuern? Zzt. kann man das nur ganz schwer einordnen. Wir hoffen, dass das Instrument beim Deutschen Beton- und Bautechnik-Verein greift. Wir haben natürlich Erwartungen, wollen ja für beide Seiten etwas erreichen. Deshalb ist es wichtig, dass solche Verfahren vom Markt angenommen werden. Leider haben wir immer mehr Gerichtsverfahren, die bis zu zehn Jahre dauern, sodass die Firmen sagen, wir brauchen schnellere Lösungen, damit nicht noch größere Schäden entstehen. Denn Zeit ist Geld, wie man am Beispiel des Flughafens Berlin sieht, wo pro Monat die Kosten im hohen zweistelligen Millionenbereich wachsen.

ABZ: Ab welchem Streitwert kann man die Kontaktstelle anrufen?

Knipper: Es gibt keine Begrenzung, weder nach unten noch nach oben. Die Kosten der Streitleistung in Form von Stunden- und Tagessätzen tragen natürlich die Konfliktparteien, wobei diese Kosten sehr moderat ausfallen im Vergleich zu dem was ansonsten üblich ist. Wir schaffen nur gemeinsam den Instrumentenkasten.

Rabe: Wir bauen ja auf der hundertjährigen Expertise des Beton- und Bautechnik- Vereins auf. Es gibt insgesamt vier Verfahren, die hier angeboten werden: die Mediation, die Schlichtung, die Adjudikation und das Schiedsgerichtsverfahren. Für all diese Verfahren gibt es Musterverträge, sodass auch dort keine Eingangshürde besteht, wenn man sich auf ein Verfahren einigt. Alles ist formularmäßig vorbereitet, man muss keine neuen Verträge entwerfen oder Kanzleien einschalten, die bei der Vertragsgestaltung helfen. Bei den Kosten geht es im Wesentlichen um Tagessätze für die Schlichter. Man kann sich vorstellen, dass dann alles im überschaubaren Rahmen abläuft, weil es

unser Bestreben ist, die Verfahren möglichst kurz zu halten.



Dr. Stephan Rabe, Geschäftsführer des Zentrale Immobilien Ausschuss e. V.

Fotos: Verband

ABZ: Ist es jetzt – abgesehen von den großen Bauunternehmen und Auftraggebern – auch ein Ziel, diese Streitschlichtungsverfahren auf die öffentlichen Bauvorhaben, z. B. der Kommunen auszuweiten?

Knipper: Ja, das ist das Ziel. Wir haben in § 18 VOB Teil A eine Regelung, dass Schiedsverfahren auf freiwilliger Basis möglich sind. Wir sind gerade mit der Politik intensiv im Gespräch ob wir in Deutschland eine Adjudikation einführen ähnlich wie in Großbritannien. Dort hat es dazu geführt, dass 95 % aller Verfahren nicht mehr vor die Gerichte gebracht werden. Man hat dadurch einen befriedeten Zustand erreicht. Es ist inzwischen sogar ein verpflichtendes Verfahren, d. h. eine Seite kann verlangen, dass es eine Streitschlichtung gibt. Wir waren kürzlich bei Bundesbauministerin Barbara Hendricks zum Jahresauftaktgespräch. Dort haben wir dieses Thema hinterlegt, auch weil

es eines der Ergebnisse der Reformkommission "Großprojekte" ist. Wir sind als Bauwirtschaft immer vorleistungspflichtig, wir müssen erst bauen, dann erhalten wir unsere Abschlagszahlungen. Deshalb brauchen wir einfach ein Instrument, das wir relativ schnell einsetzen können. Die Vorschläge tragen wir an die Politik heran. Z. Zt. hat das Justizministerium verfassungsrechtlich noch Bedenken – der Rechtsweg sei nicht garantiert. Der wird aber dadurch garantiert, dass es jeder Seite nach dem Schlichtungsverfahren immer noch unbenommen ist, sich für den Rechtsweg zu entscheiden. Das wollen wir auch gar nicht einschränken. Im Justizministerium meint man aber, dass inzwischen der Bauprozess weitergegangen ist – was wir ja auch wollen – mit der Folge, dass kein Primärrechtsschutz mehr besteht, weil das Bauwerk eventuell schon fertig ist. Es gehe von da an nur noch um Sekundärrechtsschutzansprüche.

ABZ: Das scheint sehr theoretisch gedacht . . .

Knipper: Das stimmt. Wir halten die Argumentation für nicht schlüssig. Natürlich müssen wir weiterbauen. Die Alternative wäre ja, die Baustelle stillzulegen, drei oder fünf Jahre zu klagen und danach weiterzubauen. Bei einem neuerlichen Streitfall das gleiche Procedere. Das ist völlig praxisfern.

Wir bereiten gerade als Bauindustrie mit verschiedenen Partnern eine Kampagne vor. Wir befragen dazu auch die Firmen, welche Erfahrungen sie im Ausland mit Streitschlichtungen gemacht haben und wie sich dort die Systeme bewährt haben. Wir wollen dieses Thema weiter politisch besetzen, damit in Zukunft auch im öffentlichen Bau ein solcher Instrumentenkasten zur Verfügung steht. Bei ÖPP-Projekten sind zum Teil schon in den Verträgen Streitschlichtungsverfahren vorgesehen.

ABZ: Wir hatten schon bei unseren letzten Gesprächen diese Thematik. Es geht immer sehr viel Zeit ins Land. Unterstützt die Ministerin denn so ein Vorhaben, indem sie auch mal auf eine schnellere Umsetzung drängt?

Knipper: Wir haben noch Überzeugungsarbeit zu leisten. Es gibt ja bereits einen Kabinettsbeschluss zu den Ergebnissen der Reformkommission "Großprojekte". In dem Beschluss ist der Auftrag erteilt worden, die Einführung eines Schlichtungsverfahrens zu prüfen. Aber Sie wissen, Papier ist geduldig. Jetzt müssen wir darauf dringen, dass die Ergebnisse dieser Reformkommission auch umgesetzt werden.

ABZ: Gibt es denn einen zeitlichen Rahmen, in dem man es umsetzen möchte?

Knipper: Wir würden uns natürlich freuen, wenn wir in dieser Legislatur noch einen Akzent setzen könnten. Es geht ja nicht nur um Streitschlichtung, sondern auch darum, ob wir Risiken budgetieren können, und um eine Vielzahl von Punkten, die das Haushaltsrecht betreffen, genauso das Zuwendungsrecht, das Vergaberecht usw. Es ist nicht so einfach, das gleich in konkrete Gesetzgebungsvorhaben umzusetzen.

ABZ: Fühlen Sie sich denn vom Bauministerium unterstützt?

Knipper: Dort ist die Problematik hinterlegt. Abstimmungsbedarf gibt es durchaus noch mit dem

Justizministerium und mit dem Wirtschaftsministerium. Natürlich auch mit Verkehrsminister Alexander Dobrindt, der ja als Koordinator tätig war.

ABZ: Eine etwas ketzerische Frage: Wenn es diese Kontaktstelle schon eher gegeben hätte – wäre es dann mit dem Hauptstadtflughafen anders gelaufen?

Rabe (lacht): Da können wir natürlich keine seriöse Prognose abgeben. Dafür ist es jetzt in der Tat auch zu spät. Als Verbände haben wir dieses Projekt schnell vorangetrieben. Wir hoffen jetzt, dass es in der Praxis Erfolg hat, und wir mit der Kommunikation der Vorteile bei unseren Mitgliedern etwas geschaffen haben, was auch angenommen wird. In einem Jahr können wir hoffentlich berichten, dass verschiedene Konfliktlösungsverfahren stattgefunden haben und die Konflikte schnell zur Zufriedenheit beider Parteien gelöst werden konnten. Es ist wichtig jetzt so eine Art "Erfolgsstory" zu bekommen, die wir anhand von erfolgreichen Schlichtungen dokumentieren können. Auf diese Weise wird der Erfolg sichtbar und natürlich auch die Akzeptanz in der Praxis deutlich steigen.

ABZ: Die Digitalisierung ist auch ein großes Thema. Sehen Sie darin auch einen Vorteil für eine eventuelle Konfliktlösung im Hinblick auf eine Beschleunigung der Vorgänge?

Knipper: Ich würde dieses Thema ein wenig vom Bereich der Streitschlichtung trennen. Wir versprechen uns vom Digitalisierungsprozess in der gesamten Wertschöpfungskette – das fängt beim Bauherrn an – einen enormen Effizienzgewinn. Bauherr, Planer, Architekten, Bauwirtschaft – alle Partner werden neu partnerschaftlich zusammenarbeiten müssen. Es wird nicht mehr so konsequent gearbeitet. Die Digitalisierung führt zu einem völlig anderen Miteinander. Bisher macht ein Bauherr mit dem Architekten einen Plan, auf dessen Basis erfolgt die Ausschreibung, daran beteiligen sich dann die Firmen, nach dem Ausschreibungsverfahren wird ein Bieter ausgewählt. Also dieser konsequente, auch zeitlich abgeschichtete Prozess wird anders laufen. Wir werden in Zukunft viel enger und vernetzter in der ganzen Wertschöpfungskette zusammenarbeiten. Das führt zu völlig neuen Strukturen. In virtuellen Räumen werden wir an Projekten planen, und zwar gemeinsam – Bauherr, Planer, Architekten und auch Baufirmen. Das 3D-Modell werden wir um eine Zeit- und eine Kostenschiene ergänzen, 4D, 5D. Wir werden bei Änderungen in dem Modell sofort Signale für die gesamte Kette bekommen, welche Auswirkungen die Eingriffe also im gesamten Prozess haben, und diese in der Folge sofort virtuell steuern können. Dazu müssen wir natürlich, wenn wir beim öffentlichen Bauherrn sind, ein offenes BIM, das heißt standardisierte Schnittstellen schaffen, über die sich alle Firmen beteiligen können. Hier wird mit allen Partnern, Softwareentwicklungsindustrie eingeschlossen, ein völlig neuer Managementansatz entstehen. Mit dieser Entwicklung sind wir jetzt in den Startlöchern und freuen uns, dass die Auftraggeber auch dabei sind. Kollege Rabe und die ZIA haben sich dort auch engagiert, weil die Bauherren ganz entscheidend sind. Auch jetzt läuft schon vieles BIM – gesteuert.

Rabe: Deshalb ist das Stichwort BIM auch ein Teil der Leitlinien. Um diese Herausforderung wollen sich HDB und ZIA künftig kümmern. Die BIM-Gesellschaft, die wir mitgegründet haben und an der wir finanziell beteiligt sind, nimmt jetzt erst richtig Fahrt auf. Im Rahmen der partnerschaftlichen Zusammenarbeit werden wir die Herausforderungen, die sich in diesem Kontext für Auftragnehmer- und Auftraggeber Seite ergeben, weiter beobachten. Vielleicht gibt es dort im Bereich der

Streitschlichtung neue Ansatzpunkte die wir mit den bereits etablierten Verfahren sinnvoll lösen können.

ABZ: Meinen Sie, dass Sie eines Tages beim Thema Konfliktmanagement auch den ZDB mit ins Boot holen können?

Knipper: Das glaube ich schon. Wir haben mit den wichtigsten privaten Auftraggebern das Projekt auf den Weg gebracht. Einer Öffnung stehen wir immer positiv gegenüber, wenn so ein System gut läuft. Je breiter solche Modelle im Markt Akzeptanz finden desto besser ist es für das System. Es kann sich heute schon jederzeit eine Firma aus dem ZDB an diese Schlichtungsstelle wenden. Wir wollten zeitnah nach der FairBusiness-Vereinbarung ein erstes ganz konkretes weiteres Projekt auf den Weg bringen. Mit zwei Partnern ist es natürlich einfacher. Nun müssen wir aber erst einmal evaluieren, um nachzuweisen, dass es Erfolg hat. Die ABZ leistet mit ihrer Öffentlichkeitsarbeit einen wichtigen Beitrag, um das auch bekannt zu machen.