

■ Mehr- und Minderkosten aufgrund ortsüblicher Preise

## Der König steckt im Frosch

*Ein guter Preis bleibt ein guter Preis – und ein schlechter ein schlechter. Für die Vergütungsanpassung galt bislang dies geflügelte Wort. Ein Urteil des Oberlandesgerichts Jena, das 2011 durch den Bundesgerichtshof bestätigt wurde, spricht nun eine andere Sprache. Das Gericht schätzte die Höhe der Nachtragsvergütung aufgrund ortsüblicher Preise. Ob in einem Frosch vielleicht doch ein König steckt, ist also Auslegungssache.*

Das Urteil bezieht sich auf einen öffentlichen Bauauftrag über Rodungsarbeiten, die in unterschiedlich bestandenen Laub- und Nadelwaldflächen stattfanden. Der Auftragnehmer sollte das geschlagene Holz zu eigenen Gunsten veräußern. Nach Vertragsabschluss veränderte der Auftraggeber jedoch die in der Ausschreibung festgelegte Fläche, was den Wert des verkauften Holzes minderte. Der Auftragnehmer verlangte eine Mehrvergütung – und bekam Recht. Das Oberlandesgericht Jena sah in dem neuen Flächenzuschnitt eine Änderung des Bauentwurfs, die mit einem neu zu bildenden Preis einhergehe.

Die Höhe der entstandenen Mehr- und Minderkosten galt es nun zu schätzen. Ein hinzugezogener Sachverständiger konstruierte den geschlagenen Wald. Das Preisverhältnis für das Holz und die Rodungsarbeiten stellte das Gericht auf die betroffene Region und den Verkaufszeitpunkt ab. Dies ist bemerkenswert. Denn die Vergütungsanpassung folgte nicht den Verkaufserlösen und den „Erntekosten“, die der Auftragnehmer kalkuliert hatte. Das Gericht entschied sich – ungewöhnlicher

weise – gegen deren Fortschreibung und schätzte die tatsächlichen Erlöse und deren Kosten im ortsüblichen Preisrahmen.

Stellt dieses Urteil nun einen Wandel in der bislang herrschenden Rechtsmeinung dar? Dies wird die Zeit zeigen. Eine Neuerung jedoch ist heute schon zu vermuten, denn verschiedene Aussagen von Prof. Stefan Leupertz, Richter am Bundesgerichtshof, deuten in diese Richtung. Das hier behandelte Urteil bietet jedenfalls Chancen und Risiken, da sich bei Nachträgen ein guter Preis – ebenso wie ein schlechter – zu einem normalen Preis entwickeln kann.



### EDITORIAL

#### Liebe Leserin, lieber Leser!

„Natürlich achte ich auf das Recht. Aber auch mit dem Recht darf man nicht so pingelig sein“. Auch wenn dieses Zitat von Alt-Kanzler Konrad Adenauer stammt, so müssen wir Baumanager ihm doch widersprechen. Das Recht – und das Wissen darum – wird bei uns immer wichtiger. Diese Ausgabe unserer Bauzeitung „Blue“ dreht sich deshalb fast nur um Justitia, um Nachtrags- und Vertragsmanagement. Ein Blick auf aktuelle Gerichtsurteile schärft die vorausschauende Sensibilität – und die ist im Tagesgeschäft notwendiger denn je.

**Es grüßt  
Ihr Team von Krudewig  
Baumanagement**

### MARKT & WIRTSCHAFT: INFRASTRUKTURSTAU

Des Volkes Seele regt sich und den Baustellen geht die Luft aus. 53 Infrastrukturprojekte mit einem von 46 Milliarden Euro liegen derzeit brach (Juni 2011, Umfrage des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie). Vor allem die Bereiche Verkehr und Energieversorgung – und die dort arbeitenden Unternehmen – trifft die Situation hart. Die Ursachen liegen auf der Hand: Große Infrastrukturvorhaben erwecken immer mehr den Widerstand der Bevölkerung – Stuttgart 21 lässt grüßen. Aber auch politisch motivierte Blockaden und Finanzierungsprobleme lassen den Infrastrukturfluss stocken. Und Deutschland im Vergleich zu anderen EU-Mitgliedsstaaten träge aussehen. Eine frühzeitige Bürgerbeteiligung im Planfeststellungsverfahren könnte Abhilfe schaffen, vermutet Prof. Thomas Bauer, Präsident des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie, und veröffentlichte einen Forderungskatalog. Dort setzt er auf Bürgerbefragungen, verkürzte Planungs- und Genehmigungsverfahren, vor allem aber auf eine größere Transparenz gegenüber der Öffentlichkeit, um „Ideologen“ beizeiten den Wind aus den Segeln zu nehmen.

## BAURECHT: VÖLLIG BERECHTIGTE NEBENANGEBOTE

Nennt ein V ergabeverfahren den günstigsten Preis als einziges Z u- schlagskriterium und lässt gleich- zeitig Nebenangebote zu, dann sind diese auch zu werten.

Geradezu exemplarisch entschied dies das Oberlandesgericht Schles- wig in einem konkreten Fall – und räumte systematisch auf: Das Preis-Kriterium setzte es ganz ans Ende des V erfahrens. Zuvor seien die Vollständigkeit des Angebots, die Eignung des Bieters und Weiteres zu bewerten, so das Ge - richt. Im Rahmen dieser V orprü- fung gelte es, auch die Nebenan - gebote zu berücksichtigen. Sind sie als gleichwertig mit den Hauptan - geboten einzustufen, besteht kein Grund, sie nicht in den Preisver - gleich zu stellen.

Diese Vorgehensweise entspricht dem Europarecht ebenso wie den nationalen V ergaberegeln. Stets gilt: Der Preis ist ein Filter, der erst ganz am Ende zum Einsatz kommt.

## SEMINARHINWEISE

Tipps für Baumanager:

**Koblenzer Ingenieurbautag:  
Einführung in die Bemessung  
nach EC 2 und EC 3**  
28. September 2011,  
Fachhochschule Koblenz  
Verschiedene Referenten  
[www.fh-koblenz.de](http://www.fh-koblenz.de)

**Vergaberecht unterhalb  
der Schwellenwerte**  
4. November 2011, Mannheim  
Referent: Dr. Matthias Krist  
[www.ibr-online.de](http://www.ibr-online.de)

**5. Koblenzer Bauwirtschaftstag:  
Neues aus Bautechnik, Baurecht  
und Baumanagement**  
2. März 2012,  
Fachhochschule Koblenz  
Organisation:  
Prof. Dr. Norbert Krudewig  
[www.fh-koblenz.de](http://www.fh-koblenz.de)

## IMPRESSUM

Blue wird herausgegeben von:

Krudewig Baumanagement GmbH  
Josef-Dietzgen-Straße 6  
53773 Hennef  
Telefon 0 22 42.9 69 90 - 10  
Telefax 0 22 42.9 69 90 - 39  
[office@krudewig-baumanagement.de](mailto:office@krudewig-baumanagement.de)  
[www.krudewig-baumanagement.de](http://www.krudewig-baumanagement.de)

Die Verantwortung übernimmt:  
Prof. Dr.-Ing., Dipl.-Wirtsch.-Ing.  
(FH) Norbert Krudewig

Konzept & Design: del din design  
Agentur für Unternehmenskommunikation  
Redaktion: Kerstin Rubel

■ Baurecht: Leistungsverweigerung ohne Grund?

# Merke: Nachträge niemals auf Sand bauen!

Auch ein Nachtrag braucht ein solides Fundament. Denn macht ein Unternehmer aufgrund einer Terminverschiebung durch den Auftraggeber Mehrkosten geltend, dann muss er sie nachvoll- ziehbar aufschlüsseln. Das verlangt die Kooperationspflicht. Hält er sich nicht an diese Vorgabe, sondern reagiert mit Leistungsverweigerung auf einen nicht genehmigten Nachtrag, dann kann ihm der Bauherr kündigen – und befindet sich hiermit im Recht.

So geschehen bei T rockenbauarbeiten über 720.000 Euro, die der Auftrag - geber um drei Monate verschob. Die anbrechenden Ferien, gestie- gene Materialpreise und Mehrkosten der Nachunternehmer lie- ßen den Auftragnehmer ein Nachtragsvolumen von 145.000 Euro kalkulieren. Detaillierte Erläuterungen unterblieben jedoch – und genau hier lag der Hase im Pfeffer: Denn nur wenn der Nachtrag eindeutig berechtigt und in seiner Höhe prüfbar gewesen wäre, hätte der Auftragnehmer seine Arbeiten einstellen dürfen. Denn schließlich sei es keinem Unternehmen zuzumuten, Leistungen in dem Wissen auszuführen, die Bezahlung anschließend vor Gericht durchsetzen zu müssen – so das Ober - landesgericht Düsseldorf.



■ Aus dem Hause Krudewig: Markus Pauly

## Teamplayer mit Kondition

„Der gehört mit zum Inventar“. Wenn diese Rede- wendung zum Einsatz kommt, dann wird klar: Hier hat sich jemand über lange Zeit verdient gemacht und seinen festen Platz im Team gefun- den. Markus Pauly ist seit 2004 bei Krudewig Baumanagement und hat die ersten Aufbaujahre miterlebt. Das schweißt zusammen. Als Senior - Berater ist der 44-Jährige auf Nach trags- management spezialisiert, ebenso auf Baurecht und Vertragswesen. Hierbei stützt er sich auf ein detailliertes T echnik-Know-how bei T iefbau-, Rohbau- und Ausbaugewerken. Bevor der Bau- und Wirtschaftsingenieur zur Krudewig Gruppe wechselte, verbrachte er elf Jahre als Bau- und Projektleiter in verschiedenen Bauunternehmen. Das schult den praktischen Blick auf die Dinge – und der ist für Markus Pauly immer noch selbst- verständlich.



**Markus Pauly**  
Dipl.-Ing., Dipl.-Wirt.-Ing.,  
Senior-Berater bei Krudewig Baumanagement