Vorwort

Das gegenständliche Werk versucht ein durchgängiges System der Verträge des Bauwesens zu entwickeln. Der Rechtsprechung ist dies bislang kaum gelungen –, dies ist aber wohl auch nicht ihre Aufgabe. Die Entscheidungen und die daraus gewonnenen Rechtssätze erscheinen vielfach wie »Insellösungen«, die nicht Teil eines durchgängigen Gesamtkonzepts sind.

Werkverträge im Allgemeinen und Bauwerkverträge im Speziellen sind durch ein gewisses Maß an Ungewissheit gekennzeichnet. Bauwerkverträge zudem dadurch, dass sich im Verlauf der Vertragsabwicklung fast immer Änderungswünsche ergeben und dass die Leistungen – etwa durch die erst in der Abwicklung produzierten Ausführungspläne – erst nach Baubeginn spezifiziert werden.

Um diese Besonderheiten zu bewältigen, muss man bedenken, dass Vertragsinhalt nicht nur das ausdrücklich Vereinbarte wird, sondern auch das »stillschweigend Bedungene« Vertragsinhalt wird. Und um das »stillschweigend Bedungene« zu ermitteln, ist die Kenntnis der Betriebswirtschaft ebenso erforderlich, wie die Kenntnis der Bautechnik. Dies ist insbesondere dann von Bedeutung, wenn sich in der Baubranche erfahrene Parteien gegenüberstehen.

Das gegenständliche Werk beginnt daher mit dem ökonomischen Prinzip, das von allen Lebewesen verfolgt wird, in der juristischen Diskussion aber manchmal unbekannt zu sein scheint. Ebenso werden weitere Phänomene behandelt, die zwar allgemein bekannt sind, jedoch von Juristen oft unberücksichtigt bleiben.

Gegenständlich liegt die erste Ausgabe vor. Es ist daher vielleicht möglich, dass der Leser den einen oder anderen Aspekt nicht ausreichend erörtert findet – für entsprechende Anregungen ist der Autor natürlich dankbar.

Der Autor ist auch für Kritik dankbar. Kritik ist auch durchaus zu erwarten, weil nicht einfach abgeschrieben wird, was schon zuvor zig-fach abgeschrieben wurde. Es wurde vielmehr versucht, die in der Baubranche immer wieder anstehenden Fragen dadurch zu beantworten, dass mit den Überlegungen unbefangen »an der Wurzel« begonnen wird. Dies führt dazu, dass teilweise von der »herrschenden« oder zumindest »überwiegenden Meinung« abweichende Lösungen gefunden werden. Exemplarisch ist auf den Begriff des Kostenvoranschlages hinzuweisen: »Ein Einheitspreisvertrag ist ein Vertrag, dem ein Kostenvoranschlag zugrunde liegt« ist eine häufig gehörte Plattitüde. Bloß wieso? Weil es sich bei einem Kostenvoranschlag um eine Detaillierung der erwarteten Kosten handelt und dies beim Einheitspreis auch der Fall ist, lautet die Begründung, die übersieht, dass sich zwei Dinge inhaltlich durchaus unterscheiden können,

obwohl sie äußerlich ähnlich aussehen. Und auf die Idee zu hinterfragen, ob ein Kostenvoranschlag wirklich eine detaillierte Gliederung erfordert, kommt ohnehin kaum jemand.

Wie auch immer: Das gegenständliche Werk wäre niemals ohne die Mithilfe von Mag. Manuel Holzmeier entstanden – ein kluger Kopf, der immer wieder bemerkt, dass ein bestimmtes Argument wohl aus dem Grund nicht verstanden wird, weil es zwar schlüssig und logisch ist, aber irgend welchen juristischen Stehsätzen widerspricht.

Hermann Wenusch