

# Corona in der Lieferkette

## Bauen als Mehrparteien-Projekt

*Der Beitrag gibt einen Kurzüberblick über die Auswirkungen der Corona-Pandemie in unterschiedlichen Vertragsverhältnissen.*

Coronabedingte Störungen im Bauablauf haben zu Mehrkosten geführt. Wie befürchtet, haben die Abwehr- und Verteilungskämpfe begonnen. Lässt sich nachweisen, dass diese Störungen zumindest teilweise auf Maßnahmen zum Schutz gegen die Pandemie zurückzuführen sind, müssen die daraus resultierenden **Mehrkosten** rechtlich eingeordnet und bewertet werden. Dazu sind die zugrundeliegenden Verträge auszulegen und die zivilrechtlichen Vorschriften (z. B. zur Unmöglichkeit der Leistung, Wegfall der Geschäftsgrundlage, Verletzung von Mitwirkungsobliegenheiten, Kündigung aus wichtigem Grund) auf den Einzelfall anzuwenden.

### Rechtsverhältnisse bilateral beurteilen

Dabei zeigt sich einmal mehr, dass ausgewogene Lösungen, wenn sie nicht einsichts- und rücksichtsvoll im Verhandlungswege erarbeitet werden, durch Urteil oder Ausnutzung eines Marktungleichgewichts nur schwer zu erreichen sind. Der Grund liegt darin, dass jedenfalls größere Bauprojekte immer eine Mehrzahl von Mitwirkenden einbinden, deren rechtliche Verhältnisse aber stets bilateral zu beurteilen sind.

### Beispiel: Bau eines Bürogebäudes

Nehmen wir als vereinfachtes Beispiel den Bau eines Bürogebäudes: ein Bauherr, sein Generalunternehmer (GU) mit mehreren Auftragnehmern (AN), die wiederum mehrere Subunternehmer (SUB) und Lieferanten beauftragt haben. Andere Involvierte, z. B. Architekt, Versicherer, Gemeinde, lassen wir hier außen vor. Nehmen wir weiter an, dass der Generalunternehmer einen Baustopp verfügt und deshalb auch die anderen in der Liefer- und Leistungskette bei der Erbringung ihrer Lieferungen und Leistungen behindert sind.

Dann bedeutet dies nicht, dass für alle Beteiligten die gleichen rechtlichen Bedingungen bestehen. Der Grund für einen von dem Generalunternehmer verfügten Baustopps, muss nicht derselbe sein, den sein Auftragnehmer gegenüber dem Subun-

ternehmer anführt. So mag z. B. der Generalunternehmer aufgrund der vorsorglichen Entscheidung seines Bauherrn gehandelt haben, der Auftragnehmer aber aufgrund einer behördlichen Verfügung vor Ort. Der Subunternehmer könnte aufgrund von Abstandsregelungen gehindert gewesen sein, effektiv zu arbeiten, der Lieferant hingegen hatte bereits die Bauteile produziert und hätte liefern können, wenn die Ware jemand entgegengenommen hätte. Der eine könnte aufgrund äußerer Einflüsse gehindert gewesen sein, der andere, weil er seine Organisation nicht flexibel genug aufgestellt hat, um sich schnell an geänderte Umstände anzupassen. Es mag mehrere Umstände gegeben haben, die zusammenwirken und mehrere Beteiligte, die sich eigenes und fremdes Verhalten zurechnen lassen müssen.

Die Folge ist, dass **in jedem Einzelfall** geprüft werden muss, was für **Ansprüche** überhaupt **gegenüber dem jeweiligen Vertragspartner** bestehen.

So können bei demselben Bauprojekt Erfüllungs-, Entschädigungs-, Schadenersatzansprüche zwischen den unterschiedlichen Beteiligten in Betracht kommen. Sie haben zwar alle den gleichen Auslöser und können sich untereinander beeinflussen, bleiben jedoch selbständig.

### Beispiel: Anzahlungen zurückzahlen?

Der Subunternehmer hat bereits eine Anzahlung vom Auftragnehmer erhalten. Dem Auftragnehmer wird jedoch das Vertragsverhältnis durch den Generalunternehmer aus wichtigem Grund gekündigt. Der Auftragnehmer verlangt die Anzahlung vom Subunternehmer zurück. Dieser argumentiert, er habe das Geld bereits für Vorbereitungsmaßnahmen oder für unwiederbringliche Anzahlungen an Lieferanten ausgegeben. Ob der Subunternehmer die von dem Auftragnehmer erhaltene Anzahlung behalten oder wieder zurückzahlen muss, hängt ausschließlich von dem Vertrag mit Auftragnehmer und davon ab, wie sich die Vertragsparteien verhalten haben, also wann sie welche Forderung mit welcher Begründung und unter Beachtung der hierfür jeweils erforderlichen formalen Schritte geltend gemacht haben. Keinesfalls kann der Subunternehmer damit argumentieren, der Auftragnehmer müsse sich alles zurechnen lassen, was auf der vorgelagerten Auftragsebene geschehen ist,

genauso wenig, wie sich der Auftragnehmer abstrakt darauf berufen kann, alles was mit der Pandemie zu tun habe, läge außerhalb seiner Risikosphäre.

Der gemeinsame Auslöser verursacht also eine **Kettenreaktion von Streitigkeiten**, die jede für sich geheilt werden muss. Das wiederum bindet Ressourcen und verursacht zusätzliche interne und externe Kosten.

### Komplexe Bauprojekte als einheitliche Projekte

Seit Jahren wird deshalb darüber nachgedacht, komplexe Bauprojekte als einheitliche Projekte zu begreifen. Die Beteiligten sollen nicht jeder für sich und gegeneinander operieren, um Erfolg zu haben. Vielmehr soll das Projekt als ein gemeinsames aufgefasst werden, bei dem ein gemeinsames Verständnis der Bauaufgabe entwickelt wird und Anreize dafür geschaffen werden, das Wertschöpfungspotential zu nutzen und die Zusammenarbeit zu fördern. Stichworte sind hier »Partnering« und »Alliancing«. Das setzt die Bereitschaft zu einem Veränderungsprozess und zu einem Miteinander statt Gegeneinander voraus. Der Deutsche Baugerichtstag denkt darüber nach, Mehrparteien-Verträge für den Bau als neuen Vertragstyp gesetzlich einzuführen (Arbeitskreis IX Innovative Vertragsmodelle, 8. DBG 2020).

Allerdings sind auch diese Modelle nicht allumfassend dergestalt, dass sämtliche Nachunternehmer und Lieferanten ins Boot geholt werden. Doch hat sich die kooperative Haltung einmal etabliert und stehen die wesentlichen Beteiligten zusammen, ist auch auf der nachgelagerten Ebene mit weniger Streit zu rechnen.

### Wege zur Änderung der Baukultur?

Bis dahin ist noch einiges zu tun, obwohl die Notwendigkeit die Baukultur zu ändern, längst erkannt und Wege dahin aufgezeigt wurden (BM Verkehr und digitale Infrastruktur, Leitfaden Großprojekte 2018).

Den Baubeteiligten von heute ist es aber unbenommen, sich schon heute anders zu verhalten: Akzeptieren sie, dass Corona ein von außen kommendes Ereignis war, das die Baubeteiligten nicht zu vertreten haben, und erarbeiten sie gemeinsam Kriterien, wie die Nachteile zwischen den Beteiligten so verteilt werden, dass sie das Ergebnis als »einigermaßen gerecht« empfinden können, ist die Basis für die vertrauensvolle Zusammenarbeit auch in Zukunft gelegt.

#### Der Autor



#### Dr. Peter Hammacher

Rechtsanwalt Dr. Peter Hammacher war zwanzig Jahre lang Leiter von Rechtsabteilungen national und international tätiger Unternehmensgruppen der Bau- und Investitionsgüterindustrie (Stahlbau, Anlagenbau, Kraftwerksbau, Brückenbau, Gebäudetechnik). Er ist vor allem als Rechtsanwalt, Wirtschaftsmediator und Schiedsrichter tätig.

Bothestr. 144, 69126 Heidelberg  
Tel. 0 62 21/3 37 90 15  
ra@drhammacher.de  
www.drhammacher.de