

Jour Fixe bei Müller Partner RA: „Was am Beginn eines Bauprojektes alles schiefgehen kann – Der optimale Projektstart“



Katharina Müller und Rainer Stempkowski

Am 30. Jänner 2018 luden die Baurechtsexperten RA DDr. Katharina Müller, TEP und FH-Prof. DI Dr. Rainer Stempkowski (Stempkowski Baumanagement & Bauwirtschaft Consulting GmbH) zum Jour Fixe mit dem Thema „Was am Beginn eines Bauprojektes alles schiefgehen kann – Der optimale Projektstart“ in die Räumlichkeiten der Wiener Wirtschaftskanzlei Müller Partner.

Eingangs erläuterten Stempkowski und Müller klassische Fehler der Projektierung eines Bauvorhabens aus rechtlicher und bauwirtschaftlicher Sicht. Unscharfe Zielvorgaben, fehlende Bedarfsplanung und mangelhafte Leistungsbeschreibung im Bauvertrag führen in der Praxis zu laufenden Änderungen während der Bauphase. Die Folgen sind (strittige) Leistungsabweichungen und Bauzeitverlängerung. Die Vortragenden empfehlen, mehr Energie in frühe Planungsphasen zu

investieren und mehr Ressourcen für die Planung und Ausschreibung aufzuwenden. Stempkowski definierte mit gewohnter Expertise Projektstrukturen und konkrete Projektziele, während die Baurechtsexpertin Müller über vorvertragliche Pflichten der Auftraggeber und Auftragnehmer in Zusammenhang mit der Vorbereitung von Projekten und der konkreten Leistungsbeschreibung aufklärte.

Im zweiten Teil des Vortragsabends referierte Stempkowski über professionelles Terminmanagement, Kostenmanagement und faire Risikoteilung. Eine detaillierte Terminplanung und Terminplanfortschreibung ist Grundlage für die Koordination aller Beteiligten im Bauprojekt und das frühzeitige Erkennen von Schnittstellenproblemen. In diesem Zusammenhang definierte Müller die Koordination als Kernpflicht des Auftraggebers. *„Es ist ein Fehler zu glauben, man kann als Auftraggeber die gesamte Koordinationsverantwortung vertraglich auf die Auftragnehmer überwälzen – das ist zum Scheitern verurteilt.“* so Müller. Im Rahmen des Vortrags diskutierte man auch über unkalkulierbare Risiken und problematische Vertragsklauseln in der Praxis. Am Ende waren sich die Vortragenden einig, dass Kommunikation, Planungsbesprechungen, vorzeitige Abstimmungen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer sowie regelmäßige Reviews zu sensiblen Themen konkrete Maßnahmen sind, die den Erfolg eines Projekts gewährleisten können. *„Der wesentliche Erfolgsfaktor ist die Kommunikation.“* so Stempkowski abschließend.

Im Anschluss an den Jour Fixe tauschten zahlreiche Gäste, darunter unter anderem Teilnehmer von Bauherrn (zB List Beteiligungsges.m.b.H.) und Vertreter der Bauindustrie und des Baunebengewerbes (zB PORR Bau GmbH, STRABAG AG, SWIETELSKY Baugesellschaft m.b.H.) wie gewohnt in gemütlicher Atmosphäre ihre Erfahrungen aus.

www.mplaw.at

Dieser Artikel ist online auf www.wirtschaftsanwaelte.at erschienen.