Vertragsgestaltung

Autor(en): **Romanowsky, Wladimir**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **IABSE reports of the working commissions = Rapports des commissions de travail AIPC = IVBH Berichte der Arbeitskommissionen**

Band (Jahr): **26 (1977)**

PDF erstellt am: **25.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-21501

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Vertragsgestaltung

Setting up Contracts

Formulation du contrat

WLADIMIR ROMANOWSKY
dipl. Arch. ETH
Suter & Suter AG
Basel, Schweiz

Im Nachfolgenden ist nur die Rede von Aufträgen für Dienstleister, jedoch nicht von Werkverträgen für Unternehmer.

Der Vertrag ist das wichtigste, quasi krönende Glied einer Kette von Unterlagen, die zum Beispiel mit der Registrierung bei einer Staatsstelle beginnt und über Absichtserklärung (Declaration of Interest), Angebot von Leistungen (Application), Preisofferte (Bid and Contract Proposal) zum Vertrag (Contract) führt.

Diese Unterlagen, die immer durch Verhandlungen (Negociations) ergänzt werden, entstehen im Verlaufe eines grösseren Zeitraumes, der bis zu 12 - 18 Monaten gehen kann. Lange und kostspielige Verhandlungen sind meistens Anzeichen für:

- Fehlen einer klaren Konzeption auf Seite des Auftraggebers oder
- Fehlen der Planungskredite und entsprechende interne Verhandlungen zwischen dem interessierten Auftraggeber, seinem Planungsministerium und seinem Finanzministerium
- Existenz von Kompetenzstreitigkeiten zwischen mehreren interessierten Stellen

Wenn der Dienstleister somit bis zur Vertragsverhandlung im (immer fast) letzten Stadium gelangt, ist er müde und oftmals in Anbetracht der erbrachten hohen Vorausleistungen bereit, Bedingungen zu akzeptieren, die er unter keinen Umständen annehmen dürfte, auch auf das Risiko hin, die Rückreise antreten zu müssen unter dem Motto: "Ausser Spesen nichts gewesen". Wehe dem, der in solchen Lagen unter Erfolgszwang steht!

Die Voraussetzung für eine vernünftige Vertragsgestaltung ist für den Dienstleister das Wissen um was ihn erwartet, zum Beispiel:

- dass er den Vertrag auf der Basis des Landesrechtes des Auftraggebers abschliessen muss, und dass er kaum eine Chance hat, sich auf ein westeuropäisches Recht zu stützen. Damit dürfte er sich aus naheliegenden Gründen auch wenig auf Streitigkeiten einlassen.

- dass das private Schiedsgericht wohl besser als der ordentliche Gerichtsweg im Lande des Auftraggebers ist, dass aber dieses Schiedsgericht in der Regel nur nationalen Charakter hat.

- dass eine Preisgleitklausel in vielen Entwicklungsländern keine Grundlage besitzt, weil es offiziell keine Teuerung geben darf; demzufolge haben pauschal anzubietende Erstleistungen in überblickbaren Zeiträumen Teuerungen einzuschliessen, während für Folgeleistungen nach Möglichkeit vorerst eine prozentuale Basis vorgeschlagen werden sollte.

- Ein letzter Hinweis betrifft den Zeitpunkt des Beginns der Leistungserbringung und damit die Fixierung jenes Termines, von welchem aus gerechnet die Dauer des Engagements läuft. Ist es die Absichtserklärung oder ist es die Vertragsunterzeichnung, ist es die Genehmigung des Transfers durch das Finanzministerium oder die Nationalbank im Falle von Devisentransfer oder ist es das Eintreffen der 1. Akkontozahlung?
  Für den Auftraggeber genügt die Absichtserklärung, da er kein Risiko eingeht; für den Dienstleister das andere Extrem: das Eintreffen des Geldes. Dazwischen liegen oft Monate, während welcher Termine laufen und ungedeckte Kosten anwachsen.

  Akzeptable Lösungen sind Anzahlungen gegen Bankgarantien, doch setzen diese voraus, dass die zuständigen Behörden der Finanztransaktion zugestimmt haben.

Gesamthaft gesehen sind Vertragswerke in Entwicklungsländern komplexe Dokumente, da sie sich ja in der Regel nicht nur auf das Erbringen der angestammten Eigenleistungen beschränken. Reine Architekten- oder Ingenieurleistungen sind selten; da der Auftraggeber am liebsten nur mit einem einzigen Kontrahenten diskutiert, muss dieser oft Technologie, Ausbildung und Management-Beistand mitbringen. Darum sei hier noch auf eine zweite Voraussetzung für eine vernünftige Vertragsgestaltung hingewiesen: der Dienstleister darf alleine nicht in Gebiete vorstossen, die er nicht beherrscht: damit werden Arbeitsgemeinschaften, Joint-ventures oder Zusammenschlüsse auf juristisch und finanziell abgesicherter Basis empfohlen, die die Kompetenz erhöhen und das Risiko auf ein noch akzeptables Mass reduzieren. Es kann ins Auge gehen, wenn Dienstleister in fernen Entwicklungsländern Risiken eingehen, die sie in ihrem eigenen Lande nie übernehmen würden.

Aller Anfang ist schwer; die Erfahrung zeigt, dass der Lernprozess nie aufhört; mit der Zeit entwickelt sich auch ein Vertrauensverhältnis zwischen Auftraggeber und Dienstleister, das für Folgeaufträge günstig ist.