



„Häufig wird auch zuerst der Streit gesucht und nicht die Kooperation. Schon im Vorfeld, bei den Baubesprechungen z. B., da fehlt die Direktheit. Konkrete Tätigkeiten müssen klar besprochen werden.“

**Andreas Pascher**

*Müller:* „Ich kann im Rahmen von Bieterfragen versuchen, festzustellen, was der öffentliche Ausschreiber eigentlich will, wie viel er kalkuliert hat usw.“

*Hartl:* „Unklare Ausschreibungsbedingungen sind das eine, aber eindeutige Formulierungen kann ich nicht diskutieren: Gewährleistung, Pönale etc.“

*Müller:* „Stellen Sie zehn fundierte Bieteranfragen, und der Ausschreiber wird nervös werden.“

*Pascher:* „Die Bedingungen müssen vorab abgeklärt

„Das ist toll, wenn das so klappt. Ich muss sagen, wir haben es leider auch immer wieder mit Sachverständigen zu tun, die einfach keine Ahnung haben. Die Richter kennen sich aber auch nicht aus. Beim Bauprozess ist man dann als Bauunternehmer wirklich ausgeliefert.“

*Müller:* „Meine Erfahrung ist, dass die Bauunternehmer einen Prozess oft auch gar nicht durchhalten. Ein Bauprozess dauert ewig, kostet enorm.“

*Hartl:* „Manche können nicht zahlen – manche wollen nicht. Wir sind zum Teil auch selbst schuld, vor der Übergabe sollten wir bei Zahlungsausfällen einen Baustopp machen. Das ist die größte Macht, die wir haben. Dann wird er zahlen.“

*Müller:* „Wir haben auch eine schlechte Streitkultur in Österreich. Mehrkostenforderungen z. B. – da fürchten viele, dass sie damit das Klima zerstören.“

*Wohlgemuth:* „Ja und wenn das Projekt fertig ist, beginnt der Bauherr einmal nach Mängeln zu suchen.“

*Rührlinger:* „Die Auftraggeber streiten nicht gern! Das stimmt nicht!“

*Michalitsch:* „Es ist selten immer nur einer, was ich erlebe, ist: Es streiten alle Gruppen – der Kosten- und Zeitdruck trägt aber auch wesentlich zu den steigenden Unstimmigkeiten bei.“

*Hartl:* „Es ist kaum Zeit für Planung und Projektvorbereitung. Die Bestellerqualität hat nachgelassen – in der Startphase eines Projekts liegt dann häufig die Basis für spätere Streitigkeiten.“

*Wohlgemuth:* „Ja, das glaube ich, wir wissen, dass ein Großteil der Mängel auf die Planung zurückzuführen sind – d. h. die Bestellqualität ist ein wichtiger Punkt.“

*Michalitsch:* „Ständig ist jeder auf der Suche nach dem schwarzen Schaf.“

*Rührlinger:* „Das sehe ich nicht so, das sind Klischees, wir arbeiten sehr gut mit unseren Geschäftspartnern zusammen. Das Prozessrisiko besteht doch für beide Seiten. Ein Projektentwickler kann doch sein Gebäude nie verkaufen, wenn er nur prozessiert.“

*Pascher:* „Häufig wird auch zuerst der Streit gesucht und nicht die Kooperation. Schon im Vorfeld, bei den Baubesprechungen z. B., da fehlt die Direktheit.“

*Müller:* „Alternative Streitbeilegung ist auch eine Lösung.“

*Hartl:* „Beispiel Bautagesberichte: Da kommt dann die Bauaufsicht, quält den Polier, unterschreibt ihm das aber nicht. Ich würde als Auftraggeber gar nicht anders sein, die Baubranche rebelliert ja auch nicht. Wir Auftragnehmer müssen selbstbewusster werden.“

*Müller:* „Man muss Dinge festlegen wie

werden. Es muss ein gemeinsamer Weg gefunden werden.“

*Hartl:* „Das ist doch nicht die Wahrheit. Ich kann unterschreiben, oder ich lasse es. Ich darf doch nichts ändern.“

*Rührlinger:* „Wenn wir Auftraggeber sind, wir haben übliche Geschäftsbedingungen – wenn da einer Änderungen will,

„Wir wenden die Streitbeilegungsinstitution bereits an, vor allem wenn wir mit einem ausländischen Investor arbeiten – wenn wir ihm etwas verkaufen, was noch gar nicht gebaut ist. Es kam noch nie zum Streit – wobei wir die Streitbeilegungsinstitution bereits vertraglich festhalten.“

**Edgar Rührlinger**

dann ist es anschließend noch nie zu einem Abschluss gekommen.“

*Michalitsch:* „Wenn einmal die beiden bereit sind, sich außergerichtlich zu einigen, dann beginnen sie meist auch, konstruktiv miteinander zu arbeiten.“

*Hartl:*

