

## TECHNISCHE BEGRIFFE FÜR JURISTEN

### Value Engineering

Das Phänomen mit der neudeutschen Bezeichnung Value Engineering resultiert aus dem Umstand, dass Bauherren sehr häufig das von ihnen gewünschte Bauwerk konstruktiv beschreiben und diese – eben konstruktive – Beschreibung Inhalt des Vertrags mit dem Bauunternehmer wird. Diese Beschreibung erfolgt durch Pläne, Leistungsverzeichnisse und dergleichen mehr. Der Bauunternehmer hat nun häufig eine bessere Kenntnis der Bauwirtschaft, als der Bauherr: Häufig weiß er besser, wie sich das von letzterem gewünschte Resultat billiger, rascher oder nachhaltiger herstellen lässt.

Für gewöhnlich hat der Bauunternehmer aber natürlich kein besonderes Interesse, diese Kenntnis mit dem Bauherren zu teilen. Der Vertrag, der die beiderseitigen Rechte und Pflichten festlegt, ist bereits abgeschlossen (von Value Engineering wird prinzipiell erst bei Änderungen nach Vertragsabschluss gesprochen) und bei Vorschlägen zu Einsparungen muss der Unternehmer fürchten, dass sich sein Entgelt reduziert. Und natürlich besteht überhaupt kein Anreiz für den Unternehmer, aktiv nach Verbesserungspotenzial zu suchen, welches nicht ganz offensichtlich ist, sondern erst nach – freilich Kosten verursachenden – Untersuchungen herausgefunden werden kann.

Durch Value Engineering soll nun für Unternehmen ein Anreiz geschaffen werden, ihnen bekannte Verbesserungen – insbesondere Einsparpotenziale – dem Bauherren bekanntzugeben bzw sogar nach solchem Potenzial zu suchen: Der für den Bauherren entstehende „Mehrwert“ wird nach einem bereits von allem Anfang an festgelegten Schlüssel zwischen diesem und dem Unternehmer aufgeteilt.

Value Engineering ist zu unterscheiden von der werkvertraglichen Warnpflicht: Letztere betrifft bloß technische Aspekte und soll bloß vor dem „*Mislingen des Werks*“, nicht aber sonstigen (wohl ökonomischen) Nachteilen schützen; „*Eine bloß unzuweckmäßige Anweisung muss keineswegs für das Werk schädlich sein*“ (OGH 17.11.1954, 2 Ob 728/54). Außerdem besteht die Warnpflicht bereits vor dem Vertragsabschluss – Value Engineering setzt – wie gesagt – begrifflich einen abgeschlossenen Vertrag voraus.

Streng genommen ist Value Engineering in Bezug auf Herstellungskosten nur bei konstruktiven Verträgen möglich: Bei funktionalen Verträgen wird der Unternehmer eine später erkannte Einsparungsmöglichkeit einfach ausnutzen und die Einsparung gänzlich für sich behalten: Nachdem bloß der Erfolg geschuldet wird, ist der Weg dorthin ausschließlich seine Sache.

Wirkt der Unternehmer an der technischen Konzeption des Bauwerks mit und wird die von ihm erarbeitete Lösung Inhalt eines konstruktiven Vertrages, so scheidet Value Engineering wohl aus: Stellt sich später heraus, dass die Konzeption zu verbessern ist, so war die ursprüngliche Konzeption – mehr oder weniger – mangelhaft. Der spätere Verbesserungsvorschlag ist dann wohl so etwas wie Mangelbehebung.

Tatsächlich sind unterschiedliche „Verbesserungen“ denkbar: Am einleuchtendsten ist eine Reduktion der Baukosten. Auch eine Verkürzung der Baudauer wäre eine evidente Verbesserung. Geringere Betriebskosten sind ein anderer Aspekt, der aber schwerer zu quantifizieren ist: Die zukünftigen Preise für zB Energie können nur geschätzt werden. Eine längere Lebensdauer kann, aber muss keinen Vorteil darstellen: Wer weiß schließlich mit Gewissheit, wie lange das Bauwerk überhaupt benötigt wird?

Besonders kompliziert wird es, wenn sich eine Verbesserung bloß aus einer Zusammenschau ergibt, wobei sich Einzelaspekte sogar verschlechtern: ZB lässt sich vielleicht eine kürzere Baudauer und geringere Betriebskosten durch verhältnismäßig geringfügig höhere Herstellungskosten „erkaufen“.

Value Engineering hat Eingang in verschiedene Richtlinien gefunden: Die RVS 10.02.13 der österreichischen Forschungsgesellschaft Straße – Schiene – Verkehr und Anhang A der ÖNORM B2118.

Selbstverständlich ist Value Engineering im Bereich des Vergaberechts höchst problematisch – ohne dass dies hier näher auszuführen ist.

Ebenso selbstverständlich ist, dass den Unternehmer beim Value Engineering eine Planerhaftung trifft.

Margit Bammer, Hermann Wenusch