



Dr. Mario Marti, Rechtsanwalt bei Kellerhals Carrard, Bern, und Baurechtsspezialist.

Im Rahmen eines Bauleitungsmandats streiten wir uns mit dem Auftraggeber über unsere Vertretungsvollmacht gegenüber Dritten. Was gilt hier?

Der Bauleiter begleitet, koordiniert und organisiert die Bauarbeiten im Auftrag des Bauherrn. Aus rechtlicher Sicht handelt es sich in der Regel um einen Auftrag – der Bauleiter ist zu sorgfältigem Tätigwerden im (alleinigen) Interesse des Bauherrn verpflichtet. Im Rahmen seiner Tätigkeit tritt er gegenüber den Unternehmern als Vertreter des Bauherrn auf: Er kann den Unternehmern Weisungen erteilen (z.B. Beststellungsänderung), ihnen gegenüber Rechtshandlungen vornehmen (z.B. Mängelrüge abgeben) oder von ihnen rechtserhebliche Mitteilungen entgegennehmen (z.B. Abmahnungen oder Anzeigen). All diese Tätigkeiten erfolgen im Namen und auf Rechnung des Bauherrn: Der Bauleiter handelt als Stellvertreter des Bauherrn; die Handlungen/Rechtswirkungen treffen stets den Bauherrn, nicht den Bauleiter als dessen Vertreter. Vor diesem Hintergrund interessiert die aufgeworfene Frage nach dem Umfang des Vertretungsrechts. Sinnvollerweise verständigen sich die Parteien vorgängig in der Vertragsurkunde über den Umfang des Vertretungsrechts. Oftmals werden betragsmässige Grenzen definiert: Bis zu einem bestimmten Betrag kann der Bauleiter auf Kosten des Bauherrn Kosten auslösen, darüber hinaus ist die vorgängige Zustimmung einzuholen. Soweit keine explizite Regelung besteht, ist Art. 1.2.3 der SIA LHO zu beachten, sofern die LHO von den Parteien zur Anwendung vereinbart wurde. Danach hat der Planer «im Zweifelsfall» die Weisungen des Auftraggebers einzuholen, wenn wesentliche rechtsgeschäftliche Anordnungen anstehen.

Haben Sie eine Frage an unseren Rechtsexperten? Mailen Sie diese an redaktion@diebaustellen.ch

Akute Verbanditis

Die Schweiz ist nicht nur aufgesplittet in Kantone und Gemeinden. Die Schweiz ist auch aufgesplittet in Verbände und Vereine, die vom gewichtigen Wirtschaftsverband bis zum kuriosen Zwergengebilde alle Formen annehmen können. Der Bau ist da keine Ausnahme.

Text: Beat Matter

Kennen Sie den VSKF? Nein? Also hören Sie: Das ist der Verband Schweizerischer Korrosionsschutz-Firmen. Er hat gemäss Verzeichnis über 50 Mitglieder. Seinen Sitz hat der VSKF in Wallisellen beim SMGV. Diesen SMGV kennen Sie wohl. Der SMGV ist der Schweizerische Maler- und Gipserunternehmer-Verband. Er vertritt gemäss Eigenbeschrieb derzeit die Interessen von rund 2000 Maler- und Gipserbetrieben der deutschen, französischen und italienischen Schweiz und gliedert sich hierfür in zwei Dach- und 34 Regionalverbände. Dass der SMGV damit mehr Regionalverbände hat, als die Schweiz Kantone kennt, hat einen einfachen Grund: Die regionale Zusammengehörigkeit orientiert sich eben nicht an den Kantonsgrenzen allein. Und so kommt es, dass es beim SMGV vier Berner Regionalverbände gibt, drei in Luzern, vier in St.Gallen, zwei in Schaffhausen und sechs in Zürich.

Intensivstückelung kennt man auch in anderen Verbänden. Etwa beim Baukader-Verband, wo es mit 40 Sektionen gar eine noch grössere Streuung gibt. In einem Interview mit Baukader-Präsident Pius Helg, das vor ein paar Jahren in dieser Zeitschrift erschien, erklärte er uns, dass es sogar Zeiten mit über 50 Sektionen gegeben habe. «Wir haben heute also weniger Sektionen als auch schon. Und einige darunter haben nur noch wenige Mitglieder und grosse Mühe damit, Sektionsvorstände zu finden», so Helg. Die Verbandssektionen haben demnach dieselben Schwierigkeiten, wie viele Kleingemeinden. Und so wird halt da und dort fusioniert. Meistens widerwillig und erst, wenn kein anderer Weg mehr gangbar scheint. Die Spezies der Verbände und Verbandssektionen ist allerdings nicht vom Aussterben bedroht.

Zusammenkommen, wenn es zählt

Wie gross das Vorhandensein von Verbänden auf teils kleinem Raum ist, zeigt sich in der Schweizer Bauindustrie vermutlich so schön wie in vielen anderen Wirtschaftszweigen auch. Mit dem SIA, Swiss Engineering und der Usic gibt es beispielsweise drei Körperschaften im Planerbereich, die zweifellos unterschiedliche Profile, aber ebenso zweifellos Schnittmengen aufweisen. Diese können positiv aktiviert werden, wie das den verschiedenen Partnern beispielsweise mit der Allianz für ein fortschrittliches Beschaffungswesen gelungen ist. Die Initiative belegt aber auch, dass sich die zahlreichen Player zusammenschliessen müssen, wenn sie wirklich gewichtige Dinge anstossen wollen. Das zeigt sich bei Aktivitäten wie bausinn.ch ebenso deutlich wie beispielsweise bei Bauen Digital Schweiz. Und geht es dann um so profane Dinge wie die Rekrutierung von Mitgliedern, werden aus Teilzeitgefährten umgehend wieder Konkurrenten. Abseits von übergeordneten Aktivitäten, welche das Florieren von ganzen Branchenzweigen betreffen können, versuchen aber landauf, landab auch zahllose Kleinstverbände mit zwei, drei, vier Mitgliedern Einfluss zu entwickeln. Das tun sie teilweise mit bewundernswertem Aufwand. Aber allzu oft mit nur mässigem Erfolg. Hand aufs Herz: Kennen Sie den VSD? Den FS-HBZ? Den UFPB? Eben. ■