

## Newsletter 03/2025

### Thema: Kooperationspflicht, Arbeitseinstellung als Druckmittel? / Baurecht

#### 1. Einleitung

Der Bauvertrag erfordert **Kooperation statt Konfrontation**. Ein kooperatives Verhalten zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer vermeidet Konflikte und führt in beiderseitigem Interesse zum Leistungserfolg. Mehrfach hat der BGH den **Bauvertrag** als „**Kooperationsverhältnis**“ bezeichnet<sup>1</sup>. In diesen Entscheidungen wurde die Kooperationspflicht der Vertragsparteien statuiert.

Diese Kooperationspflicht ist eine besondere, im Langzeitcharakter des Bauvertrags entsprechende Ausprägung aufgrund des Grundsatzes von Treu und Glauben; § 242 BGB. Die Parteien haben alles zu unterlassen, was den Vertragszweck und den Leistungserfolg beeinträchtigen oder gefährden könnte. Der BGH stellt hierbei fest, dass

- sich aus dem Kooperationsverhältnis **Obliegenheiten und Pflichten** zur **Mitwirkung und gegenseitigen Information** ergeben,
- in Fällen, in denen nach der Vorstellung einer oder beider Parteien die vertraglich vorgesehene Vertragsdurchführung oder der Inhalt des Vertrages an die geänderten tatsächlichen Umstände angepasst werden muss, entstandene **Meinungsverschiedenheiten** oder Konflikte nach Möglichkeit **einvernehmlich beigelegt** werden müssen,
- die Verpflichtung, im Wege der Verhandlung eine Klärung und eine einvernehmliche Lösung zu versuchen, einer Partei ausnahmsweise dann nicht obliegt, wenn die andere Partei in dem konkreten Konflikt eine Bereitschaft, eine einvernehmliche Lösung herbeizuführen, nachhaltig und endgültig verweigert<sup>2</sup>.

Diesen Kooperationspflichten kommen gerade bei Meinungsverschiedenheiten über Nachträge sowohl nach VOB/B als auch nach BGB besondere Bedeutungen zu.

#### 2. Kooperationspflichten im BGB und der VOB/B

Insbesondere der VOB-Werkvertrag ist durch zahlreiche Kooperationspflichten gekennzeichnet, so unter anderem in den §§ 2 Abs. 5, 2 Abs. 6 VOB/B. Weitere Bestimmungen wären zu nennen, wie beispielsweise § 1 Abs. 4 Satz 2 VOB/B (Zusatzleistungen nur mit Zustimmung des Auftragnehmers übertragbar), § 4 Abs. 10 VOB/B (gemeinsame Feststellung des Zustands von Teilen), § 8 Nr. 6 VOB/B i. V. m. § 14 Abs. 2 VOB/B (Stellung gemeinsames Aufmaß), § 12 Abs. 4 Nr. 1 VOB/B (Verpflichtung zur förmlichen Abnahme) und § 14 Abs. 2 VOB/B (Verpflichtung zur gemeinsamen Vornahme der für die Abrechnung notwendigen Feststellungen). Aber auch das BGB kennt Kooperationspflichten. So z. B. § 642 BGB, in dem die Mitwirkung des Auftraggebers im Werkvertragsrecht geregelt ist.

<sup>1</sup> BGH IBR 1996, 313; IBR 2000, 110

<sup>2</sup> BGH IBR 2000, 110

### 3. Problem Arbeitseinstellung, Kampf um Nachtragsvereinbarungen

Statt Kooperation herrscht häufig Konfrontation. Der **Kampf um Nachtragsvereinbarungen**<sup>3</sup> wird in Verkennung der tatsächlichen Gesetzeslage mit Verbissenheit geführt. Die Parteien verkennen, dass sowohl das BGB, aber auch die VOB/B entsprechende Regelungsinstrumente vorsehen, die ausreichend sind, berechnete Nachtragsansprüche des Auftragnehmers rechtlich hinreichend zu sichern. Strittige Nachtragsforderungen können im Rechtsweg erstritten werden<sup>4</sup>.

Auftragnehmer fordern nicht selten den Auftraggeber ultimativ auf, eine Nachtragsvereinbarung vor Ausführung zu treffen, ansonsten wird die Leistung eingestellt.

Dem Auftragnehmer steht regelmäßig kein Leistungsverweigerungsrecht zu, wenn die Vereinbarung nicht vor Beginn der Ausführung zustande kommt.

Weder aus § 2 Abs. 5 VOB/B noch aus § 2 Abs. 6 VOB/B lässt sich ein Anspruch des Auftragnehmers ableiten, vor Beginn der Ausführung eine Nachtragsvereinbarung durchzusetzen. Bereits der Wortlaut „soll“ bei § 2 Abs. 5 VOB/B bzw. „möglichst“ bei § 2 Abs. 6 VOB/B bestätigt dies. Es handelt sich nicht um Muss-Vorschriften.

Der Auftraggeber muss im Sinne der Kooperationspflicht an dem Zustandekommen der Vereinbarung mitwirken.

Es gilt der Grundsatz, dass Streitfälle den Auftragnehmer nicht berechtigen, die Arbeiten einzustellen, § 18 Abs. 5 VOB/B. Es ist unzutreffend, ein Leistungsverweigerungsrecht des Auftragnehmers anzunehmen, wenn sich der Auftraggeber weigert, vor Beginn der Ausführung der Leistungen eine Vereinbarung zu treffen<sup>5</sup>.

Im Ausnahmefall besteht ein Leistungsverweigerungsrecht, wenn dem Auftragnehmer nicht zumutbar ist, die Leistung zu erbringen in Erkenntnis der Tatsache, dass der Vergütungsanspruch nur mit gerichtlicher Hilfe durchsetzbar sein können, etwa wenn der Auftraggeber das Vorliegen einer Leistungsänderung überhaupt bestreitet und eine Preisänderung grundsätzlich ablehnt<sup>6</sup>.

In Verkennung der tatsächlichen Rechtslage wird der Kampf um Abschluss einer Nachtragsvereinbarung mit allen Mitteln geführt bis hin zur Arbeitseinstellungsandrohung auf der einen Seite und der drohenden Auftragsentziehung auf der anderen Seite; mit Schadensersatzansprüchen drohen alle<sup>7</sup>.

Die dahinterliegenden Interessen sind nachvollziehbar, allerdings ist diese Eskalation für beide Seiten risikobehaftet.

<sup>3</sup> Oppler, Zur Bindungswirkung von Nachtragsvereinbarungen in Festschrift für Kraus, 169, 170

<sup>4</sup> Oppler, Zur Bindungswirkung von Nachtragsvereinbarungen in Festschrift für Kraus, 169, 170; Quack, Der Bauvertrag als Kooperationsvertrag, IBR 2000, 198. Sehr informatives Interview mit Prof. Friedrich Quack, Richter am BGH a. D., lesenswerte Ausführungen zum Kooperationsgedanken i. V. m. Nachträgen.

<sup>5</sup> Leupertz, Nachträge und Preisanpassung (Teil II), 29, a. A.: Kapellmann/Schiffers, Band 1, Rn. 973 ff.

<sup>6</sup> OLG Düsseldorf, NZBau 2002, 276; BGH BauR 2000, 409; Heiermann/Riedel/Rusam, Handkommentar zur VOB/B, Teile A und B, § 2 VOB/B, Rn. 175, 13. Auflage 2013; Leupertz, Nachträge und Preisanpassung (Teil II), 29

<sup>7</sup> Oppler, Zur Bindungswirkung von Nachtragsvereinbarungen in Festschrift für Kraus, 169, 170

Der Auftragnehmer möchte mittels seiner Nachtragsvereinbarung vermeintlich rechtlich klare Verhältnisse schaffen, um nicht unnötig in Vorleistung zu gehen und später jahrelang über die Berechtigung seiner Nachträge prozessieren zu müssen. Diese enden häufig in einem wenig befriedigenden Vergleich. Neben einem erheblichen Abschlag der vermeintlichen Forderung gehen Prozesskosten und etwaige Zinsschäden oft unter.

Der Auftraggeber ist nicht selten überfordert, in der Kürze der Zeit, die rasante Bauabläufe erfordern, sachlich und rechtlich halbwegs zuverlässig zu beurteilen, ob der angebotene Nachtrag tatsächlich ein solcher ist und ob und in welchem Umfang tatsächlich ein Mehrvergütungsanspruch besteht<sup>8</sup>.

Dass die Sach- und Rechtslage nicht einfach ist, belegen die zahlreichen BGH-Entscheidungen und die instanzrechtliche Rechtsprechung. Tatsächlich ist der Kampf um die Unterschrift unter ein Nachtragsangebot bzw. eine Nachtragsvereinbarung ein „Sturm im Wasserglas“<sup>9</sup>. Selbst bei einem unterschriebenen Nachtragsangebot oder einer Nachtragsvereinbarung kann der Auftragnehmer nicht sicher sein, dass sich der Auftraggeber nicht doch noch lösen kann. Sie wären kondizierbar, d. h., der Auftraggeber kann sich hiervon nachträglich lösen und etwaige Zahlungen zurückfordern, wenn die betreffende Leistung Teil des ursprünglichen Bau-Solls war und keine vergleichbare Lösung getroffen wurde. Diese Gefahr besteht nur dann nicht, wenn die Parteien sich im Wege eines Vergleichs über den Nachtrag geeinigt haben.

Die Risiken der Verbindlichkeit einer Nachtragsvereinbarung, die nicht im Wege eines Gebens und Nehmens, d. h. vergleichsweise, geschlossen wurde, werden auftragnehmerseitig unterschätzt. Nachfolgend Ausführungen einer BGH-Entscheidung:

*Wird eine Leistung aufgrund eines Werkvertrags geschuldet und vergütet, so kann der Auftragnehmer dieselbe Leistung aufgrund einer Nachtragsvereinbarung in der Regel nicht ein zweites Mal bezahlt verlangen. Etwas anderes gilt, wenn der Auftraggeber in der Nachtragsvereinbarung eine gesonderte Vergütungspflicht selbständig anerkannt hat oder die Vertragsparteien sich gerade in Ansehung dieser Frage verglichen haben<sup>10</sup>.*

#### **4. Risiken des Auftragnehmers und des Auftraggebers**

Im Hinblick auf die Kooperationsverpflichtung und dem teilweise überbewerteten Glauben an eine Nachtragsvereinbarung<sup>11</sup> sollen die Risiken einer Konfrontationsstrategie getrennt nach Auftragnehmer und Auftraggeber dargestellt werden. Im Ergebnis wird deutlich werden, dass beide Parteien in einem derartigen Grabenkrieg erhebliche wirtschaftliche Risiken eingehen.

##### **4.1 Risiken des Auftragnehmers**

Der Auftragnehmer geht eine Reihe von Risiken ein, sofern er eine Kooperation nicht sucht und auf einer Arbeitseinstellung beharrt<sup>12</sup>.

<sup>8</sup> Oppler, Zur Bindungswirkung von Nachtragsvereinbarungen in Festschrift für Kraus, 169, 170

<sup>9</sup> Oppler, Zur Bindungswirkung von Nachtragsvereinbarungen in Festschrift für Kraus, 169, 171

<sup>10</sup> BGH IBR 2005, 358

<sup>11</sup> Allerdings ist sie für den Auftragnehmer nicht schädlich, sofern er sich des Risikos bewusst ist. Viele Instanzgerichte werden eine entsprechende Nachtragsvereinbarung dennoch zugunsten des Auftragnehmers werten.

<sup>12</sup> Sehr gute Zusammenfassung in Virneburg, Wann kann der Auftragnehmer die Arbeit wegen verweigerter Nachträge einstellen? – Risiken einer Verweigerungsstrategie – ZfBR 2004, 419, 420

### **Risiko 1: Nachtragsfähigkeit der behaupteten Vergütung**

Nicht selten stellt sich nachträglich heraus, dass der angebliche Nachtrag vom ursprünglichen Leistungsumfang, d. h. Bau-Soll, bereits umfasst ist. Es handelt sich gar nicht um eine nachtragsfähige Leistung. Die Ausführungen zur Ermittlung des Bau-Solls zeigen, dass auch bei Anwendung der Auslegungsgrundsätze im Einzelfall erheblicher Bewertungsspielraum verbleibt. Geht die Auslegung zu Lasten des Auftragnehmers aus, ist die Arbeitseinstellung rechtswidrig.

### **Risiko 2: Prüfbarkeit des Nachtragsangebots**

Der Auftragnehmer unterbreitet häufig lediglich ein Schriftstück mit einer Überschrift „Nachtragsangebot“, ohne dass es sich um ein richtiges Nachtragsangebot im Rechtssinn handelt. Derartige Angebote müssen prüfbar sein. Bereits die Ableitung eines Nachtrags aus der Urkalkulation hat Streitpotenzial. Was ist die Urkalkulation? Eine Spielwiese für Sachverständige?

### **Risiko 3: Prüfungszeit für den Auftraggeber**

Dem Auftraggeber muss für die Prüfung eines Nachtragsangebots ein angemessener Prüfungszeitraum zugestanden werden. Die Baustelle kann aber häufig nicht stillstehen, bis der angemessene Prüfungszeitraum abgelaufen ist. Streit ist vorprogrammiert, welcher Zeitraum angemessen ist. Die scheinbar Nachforderung von Unterlagen verschafft dem Auftraggeber Zeit. Bei entsprechender Kreativität kann die Prüfungszeit gedehnt werden. Dieses Zeitspiel ist kaum zu unterbinden.

### **Risiko 4: Ultimatum „Unterzeichnung“ oder „Arbeitseinstellung“**

Der Auftragnehmer kann sich seine Arbeitseinstellung durch eine ungeschickte Wortwahl verbauen. So wird häufig mit einer Arbeitseinstellung gedroht, wenn das Nachtragsangebot „nicht genehmigt“ oder „akzeptiert“ wird. Ein derartiger Anspruch besteht nach dem Gesetz bzw. VOB/B nicht. Es darf an den Text der VOB/B in § 2 Abs. 5 VOB/B und § 2 Abs. 6 VOB/B erinnert werden („soll“ und „möglichst“). Die Nachtragsvereinbarung muss nicht zwingend vor Ausführung der Leistung erfolgen. Der Auftragnehmer setzt sich einer Kündigung des Auftraggebers aus, da er etwas fordert, worauf er keinen Anspruch hat.

### **Risiko 5: Umfang der Arbeitseinstellung**

Der Auftragnehmer kann häufig kaum einschätzen, ob er zur Arbeitseinstellung nur hinsichtlich der Nachtragsleistung oder hinsichtlich des Hauptvertrages berechtigt ist. Häufig liegt auch eine Gemengelage vor, d. h., es besteht kein Leistungsverweigerungsrecht des Auftragnehmers in Bezug auf den Hauptvertrag, wenn die Leistungen unabhängig voneinander sind.

Der Auftragnehmer kann seine Leistung nicht verweigern, wenn der Wert der Nachtragsleistung relativ geringfügig ist. Auch zu dieser Frage gibt es keine klaren Grenzen, die Schwankungsbreite ist hier sehr hoch<sup>13</sup>.

### **Risiko 6: Leistungsweigerung des Auftraggebers**

Der Auftragnehmer hat Schwierigkeiten festzustellen, wann eine endgültige und ernsthafte Weigerung des Auftraggebers vorliegt. Dies würde zur Arbeitseinstellung berechtigen. Hier sind strenge Anforderungen zu stellen. Meist reagiert die Auftraggeberseite flexibel, dass er sich noch in der Prüfung des Angebots befindet, oder führt lediglich Scheinverhandlungen, ohne dass dies nachweisbar ist. Auftraggeber spielen auf Zeit und beschäftigen den Auftragnehmer mit Lieferung von Unterlagen.

---

<sup>13</sup> Vgl. Virneburg, Wann kann der Auftragnehmer die Arbeit wegen verweigerter Nachträge einstellen? – Risiken einer Verweigerungsstrategie – ZfBR 2004, 419, 420

### **Risiko 7: Abwehrklauseln des Auftraggebers**

Der Auftragnehmer ist überfordert, den Bauvertrag des Auftraggebers zu prüfen, inwieweit Abwehrklauseln, z. B. Komplettheitsklauseln, wirksam sind oder nicht. Die Nachtragsfähigkeit hängt von einer juristischen Beurteilung ab, die kaum prognostizierbar ist. Letztlich entscheidet erst das Gericht, ob die Klausel wirksam ist oder nicht.

### **Risiko 8: Kündigung durch Auftraggeber**

Der Auftragnehmer läuft in Gefahr, bei einer unberechtigten Arbeitseinstellung dem Auftraggeber das Recht zur Kündigung des Bauvertrages zu geben und mit Schadensersatzansprüchen belastet zu werden, die ein Vielfaches des Nachtrags übersteigen. Der Auftragnehmer muss bei der Arbeitseinstellung den sicheren Weg gehen, ansonsten könnte das Echo des Auftraggebers erheblichen wirtschaftlichen Schaden beim Auftragnehmer verursachen.

### **Risiko 9: Kondition des Nachtrags**

Selbst wenn es dem Auftragnehmer gelingt, vom Auftraggeber eine Beauftragung oder eine Unterschrift unter eine Nachtragsvereinbarung zu bekommen, so ist es dennoch möglich, dass sich der Auftraggeber dieser Vereinbarung nachträglich entzieht. Stellt sich nämlich heraus, dass die vermeintliche Nachtragsleistung bereits vom Hauptvertrag, d. h. vom Bau-Soll, umfasst ist, kann sich der Auftraggeber von diesem Nachtrag lösen<sup>14</sup>. Zahlungen können zurückgefordert werden. Die Vereinbarung eines Nachtrags kann sich daher als trügerische Sicherheit darstellen<sup>15</sup>.

## **4.2. Risiken des Auftraggebers**

Der Auftraggeber geht gleichfalls eine Reihe von Risiken ein, sofern er eine Kooperation verweigert. Eine Verweigerungshaltung birgt auch hier rechtliche und wirtschaftliche Risiken.

### **Risiko 1: Nachtragsfähigkeit der behaupteten Leistung**

Auch den Auftraggeber kann im Einzelfall ein Auslegungsproblem treffen. Stellt sich heraus, dass es sich beim Nachtragsangebot des Auftragnehmers um eine eigenständige Leistung handelt, die nicht vom Bau-Soll umfasst ist, kann der Auftragnehmer eine Vergütung verlangen. Eine Ablehnung wäre eine endgültige und ernsthafte Leistungsverweigerung.

### **Risiko 2: Stillstand der Baustelle**

Dem Auftraggeber droht ein Stillstand der Baustelle, sofern er eine Nachtragsvereinbarung verweigert. Dies kann zu erheblichen Schäden führen, wobei ungewiss ist, wie später Gerichte das Nachtragsverlangen des Auftragnehmers einordnen. Die Arbeitseinstellung strahlt auf andere Gewerke aus, die ihrerseits Ansprüche anmelden. Stellt sich ein berechtigter Anspruch des Auftragnehmers heraus, hat der Auftraggeber den Schaden selbst zu tragen. Selbst wenn der Auftraggeber recht erhält, kann es sein, dass der Auftragnehmer nicht liquide ist. Der Auftraggeber setzt sich wirtschaftlichen Risiken aus, die nicht ohne Weiteres an den Auftragnehmer durchgestellt werden können. Der Auftraggeber hat ein gesteigertes Interesse, die Baustelle am Laufen zu halten.

### **Risiko 3: Umfang der Kooperationspflichten**

Für den Auftraggeber besteht die Gefahr, dass seine Reaktion gegenüber dem Auftragnehmer im Spiegel der Kooperationspflicht als nicht ausreichend erachtet wird. Genügt es, Forderungen des Auftragnehmers mit einer kurzen Begründung abzulehnen, oder ist es notwendig, sich an den

<sup>14</sup> Oppler, Zur Bindungswirkung von Nachtragsvereinbarungen in Festschrift für Kraus, 169, 170

<sup>15</sup> Vgl. Virneburg, Wann kann der Auftragnehmer die Arbeit wegen verweigerter Nachträge einstellen? – Risiken einer Verweigerungsstrategie – ZfBR 2004, 419, 420

runden Tisch zu setzen und eine gute Miene zum bösen Spiel zu machen, später aber die Verhandlungen als gescheitert zu erklären? Der Auftraggeber kann sich hier nicht sicher sein, ob er genügend mitgewirkt hat.

#### **Risiko 4: Selbstbindung durch Vertrag**

Der Auftraggeber kann sich auch durch selbst gestaltete Vertragsklauseln benachteiligen. Häufig versucht sich die Auftraggeberseite dadurch abzusichern, dass sie Änderungs- oder Zusatzleistungen von einer schriftlichen Beauftragung des Auftraggebers abhängig machen. In derartigen Fällen muss der Auftragnehmer die Leistung, sofern sie nicht vom ursprünglichen Bauvertrag umfasst ist, grundsätzlich nicht ohne schriftliche Beauftragung ausführen. Die Vorteile des Gesetzes bzw. der VOB/B, die allenfalls eine Anzeige des Auftragnehmers fordern, gehen verloren. Der Auftraggeber verfängt sich in seinen eigenen Klauseln.

#### **Risiko 5: Kündigung durch Auftragnehmer**

Der Auftraggeber läuft im Falle einer unberechtigten Verweigerung der Nachtragsverhandlungen Gefahr, dass der Auftragnehmer den Vertrag aus wichtigem Grund gemäß § 9 Abs. 1 Nr. 1 VOB/B kündigt. Der Auftraggeber muss dann doppelt zahlen, da er dem Auftragnehmer die vereinbarte Vergütung abzüglich ersparter Aufwendungen bezahlen muss und die Mehrkosten (Fertigstellung der gekündigten Leistung, Verzugsschäden usw.) zu tragen hat.

### **5. Konfliktlösungsmechanismen – wie vermeide ich den Streit?**

Die vorstehenden Ausführungen zeigen, dass ein Konfrontationskurs für beide Seiten erhebliche Risiken aufwirft. Statt eines Gewinners gibt es zwei Verlierer, Auftraggeber und Auftragnehmer. Die Einstellung „Arbeitest du noch oder klagst du schon?“ birgt erhebliche Risiken. Dabei ist nicht zu verkennen, dass der Auftragnehmer hierbei größere Risiken trägt als der Auftraggeber, da der Auftragnehmer grundsätzlich mit der werkvertraglichen Vorleistungspflicht belastet ist. Ohne Leistung kein Geld!

Der Auftragnehmer sollte daher vorbeugend frühzeitig für Liquidität sorgen. Dies kann durch entsprechende Bauvertragsgestaltung mit günstigen Zahlungsplänen, zeitnahen Abschlagszahlungen und Sicherheitsverlangen nach § 650f BGB erreicht werden. Im Einzelfall kann der Auftragnehmer durch Ausweichen auf gesicherte Ansprüche über alternative Wege zu einer Arbeitseinstellung gelangen, ohne die Arbeitseinstellung mit dem streitträchtigen Nachtragsthema zu belasten. Die Durchsetzung der Vergütung kann durch flankierende Maßnahmen begleitet werden.

Den Parteien kann im Sinne des Kooperationsgedankens nur empfohlen werden<sup>16</sup>:

#### **Vorbeugendes Konfliktmanagement**

Auftraggeber und Auftragnehmer können im Vertrag eine Konfliktregelungsklausel aufnehmen, in der beispielsweise geklärt wird, wie Streitfragen über Nachträge zu behandeln sind.

---

<sup>16</sup> Vgl. Virneburg, Wann kann der Auftragnehmer die Arbeit wegen verweigerter Nachträge einstellen? – Risiken einer Verweigerungsstrategie – ZfBR 2004, 419 f.

## Nachträgliches Konfliktmanagement

Auftraggeber und Auftragnehmer können versuchen, eine Eskalation zu vermeiden. Hierzu bieten sich folgende Varianten an:

- Abschluss eines Zwischenvergleichs, wonach der Auftragnehmer für die beanspruchte Mehrvergütung zuweilen mit einer Bürgschaft abgesichert wird, deren Kosten von der Partei zu tragen sind, die bei der anschließenden streitigen Auseinandersetzung unterliegt. Es könnte eine Mindestvergütung geregelt werden, der Rest kann im Rechtsweg geklärt werden.
- Gewährung zusätzlicher Sicherheiten, damit der Auftragnehmer bei seiner Vorleistungspflicht nicht noch das Insolvenzrisiko des Auftraggebers trägt.
- Durchführung eines Gutachtenverfahrens einschließlich Kostenregelung, um Auslegungszweifel zum Bau-Soll oder die Höhe des Nachtrags zu klären.
- Einsetzen eines Schiedsgerichts, um eine schnelle Entscheidung zu erhalten, da der Weg über staatliche Gerichte langwierig ist.
- Leistung einer Zahlung unter Vorbehalt, damit der Auftraggeber Zeit gewinnt und die Baustelle nicht stillsteht.

### Merke:

Der Bauvertrag fordert von beiden Vertragsparteien eine Kooperationspflicht. Ein Konfrontationskurs birgt erhebliche Risiken, zumal klare Nachtragsfälle selten sind.

Die Auftragnehmerseite ist hierbei aufgrund der gesetzlich vorgesehenen Vorleistungspflicht benachteiligt. Deshalb ist insbesondere der Auftragnehmer gehalten, bei der Durchsetzung eines Nachtrages frühzeitig alternative Lösungsmöglichkeiten in Erwägung zu ziehen bzw. bereits durch die Vertragsgestaltung das Vorleistungsrisiko zu vermindern (Zahlungsplan, Sicherheiten). Auch ein Sicherungsverlangen nach § 650f BGB wird in der Baupraxis häufig zu spät eingesetzt, ist aber in mancher Hinsicht ein Disziplinierungsinstrument, das für eine entsprechende Absicherung des Auftragnehmers sorgt oder bei Einhaltung der entsprechenden Voraussetzungen einen leichteren Weg von der Arbeitseinstellung bis hin zur Kündigung bietet.

## 6. Zusammenfassung

Die Ausführungen zeigen, dass es sinnvoll ist, einvernehmliche Lösungen anzustreben. Es gilt Kooperation statt Konfrontation. Sofern der Vertragspartner nicht zu vernünftigen Lösungen bereit ist, muss der Weg zur Arbeitseinstellung über einen sicheren Weg erfolgen. Dies ist sorgfältig zu prüfen und ggfs. unter Zuhilfenahme einer Rechtsberatung durch einen Fachanwalt.

### Buchempfehlung:

Andreas Stangl, Der Nachtrag nach VOB/B – Vergütung durchsetzen und absichern, 2. überarbeitete Auflage 2024

Ihr  
Dr. Stangl

