

Norwegisches Vertragsrecht im Bausektor - Vortrag in Braunschweig am 25.06.2008

0. Einleitung - Übersicht

Sehr geehrte Damen und Herren,

es freut mich sehr in Braunschweig zu sein und über Bauvorhaben in Norwegen berichten zu dürfen.

Zuerst möchte ich der Handwerkskammer für diese tolle Veranstaltung danken, die von absolut großer Bedeutung ist. Es freut mich zugleich, dass die Handwerker und Unternehmen so zahlreich erschienen sind.

Ich selbst bin Rechtsanwalt und Partner der Anwaltskanzlei Forretningsadvokatene DA. Forretningsadvokatene bedeutet „Anwälte für die Wirtschaft“ und selbst habe ich Handels-, Bau- und Vertragsrecht als Hauptfachgebiet.

Vorerst werde ich einiges über Vertragsrecht im Bausektor berichten, danach werde ich Ihnen ein wenig über Verhandlungen, wirtschaftliche Aspekte und Unterschiede (im deutschen und norwegischen Recht) erzählen.

Meine Darstellung ist nicht sehr theoretisch, sondern eher eine praktische Einführung um in Norwegen Erfolg als Bauunternehmen oder Handwerker zu erlangen.

1. Vertragsrecht im Bausektor

a. Grundsätzliches

Das norwegische Vertragsrecht im Bausektor ist hauptsächlich in zwei Gebiete eingeteilt.

Zum einen gelten bestimmte Regelungen, wenn man für Verbraucher baut oder Handwerksdienstleistungen leistet.

Gegenüber Verbrauchern gilt ein streng reguliertes Recht.

Maßgebend für dieses Rechtsgebiet ist, dass der Unternehmer den größten Teil des Risikos trägt, und dass der Verbraucher einen erheblichen Schutz in Bezug auf Zahlung, Garantie und Gewährleistung genießt.

Zwischen professionellen wie gewerblichen und staatlichen Vertragsparteien gelten völlig andere Regelungen.

Auf diesem Gebiet herrscht die Vertragsfreiheit nahezu 100 %. Generell können nur rechtswidrige Vereinbarungen als nichtig betrachtet werden.

In der Tatsache bedeutet dies, dass man frei vereinbaren kann, wie das Bauvorhaben ablaufen soll. Es gibt keine Formregeln, es muss also nicht unbedingt schriftlich gemacht werden, und man kann in jeder Sprache die Vereinbarung treffen.

Was ich eben gesagt habe ist soweit aber nur einen Grundsatz.

Um die Voraussehbarkeit und die Effizienz der Bauprojekte zu sichern, hat die Baubranche in Norwegen gemeinsam ein flexibles Regelwerk entwickelt – Das System über Norwegische Standards. Dieses System wird mit den Buchstaben „NS“ abgekürzt.

Die Standards sind ausgearbeitet um Doppelarbeit zu vermeiden und Zuverlässigkeit für die Vertragsparteien zu schaffen.

Die Norwegischen Standards wurden von der Baubranche über Jahrzehnte entwickelt und werden durch die Firma Pronorm vertrieben.

Insgesamt gibt es etwa 33 Standardformulare die man für die verschiedenen Bauvorhaben benutzt.

Eine Übersicht über die Standards können Sie auf der Homepage www.pronorm.no erhalten.

Einige Standards sind sogar ins Englische übersetzt worden. Nach meinem Wissen gibt es leider noch keine deutschen Versionen.

Beispiel: Buch

b. Vertragsschließung – Näheres über einige Standards.

In meiner Tätigkeit als Rechtsanwalt für die Baubranche werde ich oft nach deutschen Verträgen gefragt. Ich bekomme auch Fragen über Gerichtsstand und Rechtswahl.

So lange es ausschließlich in Norwegen gebaut wird, gibt es nur eine vernünftige Lösung:

Norwegisches Recht, norwegischer Gerichtsstand und norwegische Sprache. Zur Not kann man englisch als Sprache wählen.

Nach meiner Meinung ist es ein „Muss“, bei Schließung von Verträgen über 100`€ das NS-Formular zu benutzen.

(Beispiel: Begehungen – Technische Fragen – Rechtswissen des Richters)

Dazu gibt es einige Ausnahmen.

Wenn man Verträge mit größeren Konzernen schließt, z.B. StatoilHydro, dem Norwegische Staat, oder Behörden wie Oslo Kommune, so haben diese eigene Standardverträge ausgearbeitet, die man nicht ausschließen sollte.

Diese Verträge beruhen oft auf den NS-Standardverträgen, oder auf Verträgen aus anderen internationalen Branchen, bspw. der Offshorebranche.

Beachten Sie aber den Inhalt und lassen Sie sich vorab juristisch beraten!

Die norwegischen Standards sind für unterschiedliche Bauvorhaben verschieden ausgearbeitet, und unterscheiden sich nach Größe und Art des Bauvorhabens und nach Verantwortung der Parteien. Ein entscheidender Hauptpunkt ist selbstverständlich, wer für die Projektierung die Verantwortung hat.

Durch die norwegischen Standards, sind die meisten schuldrechtlichen Fragen geregelt, darunter auch rechtliche Definitionen.

Beispiel: Baumeetings, Bürgschaften, Versicherungen, Sonstige gesetzlichen Anforderungen, Funktionsverteilung, Loyalität, Verspätungen, Übernahme, Mängel, Nachträge, Rechnungsstellung und Vergütung, Streitfälle usw.

Die norwegischen Standards wurden von 16 Verbänden, Organisationen und Behörden über Jahrzehnte entwickelt, und sind somit ganz fundamental im Norwegischen Baurecht eingearbeitet.

Zu diesen Standardverträgen gibt es auch Garantiefomulare, Übernahmefomulare usw.

Zu jedem Vertrag gibt es ein Formular um die Verträge zu schließen.

Hier gibt es auch Möglichkeiten Änderungen vorzunehmen.

Es ist vor allem viel leichter Änderungen an den Standardbedingungen vorzuschlagen, als ganz auf die Standard-Verträge zu verzichten!

Beispiel gewöhnliche Änderungen: Bürgschaften, Versicherungen, Vergütung usw.

Bitte beachten Sie, dass die Verträge für die spätere Korrespondenz zwischen den Parteien die Schriftlichkeit vorschreiben.

Was mündlich vermittelt wurde zählt nicht. Die Wahl der Sprache ist hier aber nicht so wichtig.

2. Verhandlungen, wirtschaftliche Aspekte und Unterschiede

Norwegen ist im Verhältnis zu Deutschland ein kleines und möglicherweise offeneres Land. Das hat transparente Einwirkungen auf die Wirtschaft und auf die Baubranche.

Dies bedeutet unter anderem:

- Dass der Markt kleiner und übersichtlicher ist.
- Dass die Akteure sich gegenseitig kennen
- Dass das Verhalten des Unternehmens schnell von anderen beobachtet wird.

Für die Verhandlungen zwischen den Unternehmen hat dies klare Folgen.

Es fordert, dass die Unternehmen nicht nur dem Gesetz folgen, sondern auch, dass man einem hohen ethischen Standard folgt.

Man wird so zu sagen dazu „gezwungen“ faire Verhandlungen zu führen.

Wenn man nicht rechtzeitig bezahlt, weiss jeder schnell Bescheid. Es gibt sogar in Norwegen ein Schuldnerregister indem jedes Unternehmen eingetragen wird, sobald ein einziger Inkassofall vorliegt – dann reicht es also, dass man 6 Wochen mit der Zahlung zu spät ist.

Obwohl Norwegen und Deutschland geographisch und wirtschaftlich eng miteinander verbunden sind, gibt es zwischen den Ländern kulturelle Unterschiede die man beachten sollte.

Der Norweger ist informeller. (Beispiel – Du / Sie).

Das mündliche Wort hat eine höhere Bedeutung in Norwegen. Das werden Sie merken sobald Sie in Norwegen Ihre Tätigkeiten beginnen.

Die egalitäre Haltung, die in der Norwegischen Gesellschaft ziemlich stark ist, ist auch in der Unternehmensstruktur in Norwegen verbreitet. Somit sind die Norwegischen Betriebe in ihrer internen Struktur sehr weniger hierarchisch als in Deutschland, was für einen Deutschen ungewöhnlich erscheint.

(Ich habe oft erlebt, dass ich in stundenlangen Verhandlungen mit Mandanten saß – und als man endlich zu einem Ergebnis kam, sagte meine deutsche Mandantin:

„Toll, dann haben wir eine vernünftige Lösung gefunden, ich muss dies aber mit meinen Geschäftsführern klären bevor wir einen Vergleich unterzeichnen“.

Verhandeln Sie bitte in Norwegen nicht ohne Vollmacht.)

Dazu ist auch die Gleichstellung zwischen Männern und Frauen in Norwegen möglicherweise ausgereifter. (Meine Auffassung – Beispiel - ASA)

Die Norweger haben 4 Wochen Urlaub gesetzlich geregelt, aber viele haben mehr Urlaub. Besonders ab der 2. Woche Juli passiert nichts. Also erwarten Sie sich nichts von den Norwegern im Juli oder Anfang August.

Sie können davon ausgehen, dass die meisten Norweger gut Englisch sprechen. Die meisten verstehen auch ein wenig Deutsch. Sie können aber nicht erwarten, dass die Verhandlungen auf Deutsch geführt werden.

Ich werde jetzt auf konkrete typische „Fehler“ für deutsche Unternehmen in Norwegen eingehen:

a. Falsche Kalkulationen – Höhere Kosten

Der größte Fehler den wir in unserer Kanzlei oft sehen, ist dass die Unternehmen Ihre Projekte in Norwegen fehlerhaft kalkulieren.

Es fängt oft damit an, dass die Unternehmen von Deutschland aus, mit Ausgangspunkt des deutschen Markts Ihre Berechnungen vornehmen, ohne vorab eine gewisse Information über die Norwegischen Preise einzuholen.

Man legt ein wenig zu, vielleicht 10-15 %, weil man weiss, dass die Wirtschaft in Norwegen besser läuft. So einfach soll man es aber nicht tun!

Diese Unternehmen stoßen schnell auf höhere Materialkosten, unerwartete Beraterkosten, hohe Steuern, Reisekosten und größeren Zeitaufwand für eine Bürokratie die Sie nicht kennen.

Es ist für uns schwierig Ihnen hier nähere Ratschläge zu geben. Es ist aber entscheidend, dass man sich im Voraus bemüht, eine gründliche Recherche macht.

b. Bauleitung

Wenn Sie einen GU oder ein größeres Unternehmen sind, bitte bemühen Sie sich sehr darum, einen norwegisch sprechenden Bauleiter anzustellen. Das Beste ist einen Norweger mit Kontakten in Norwegen anzustellen. Somit sparen Sie viel Unsicherheit und unnötigen Aufwand. Gute Bauleiter sind derzeit teuer, aber sind ihr Geld wert.

Wenn Sie kein bekommen finden Sie sich auf jeden Fall vertrauliche norwegische Geschäftspartner / Berater.

c. „cash flow“ - Liquidität - Zahlungszeit

Einer der Vorteile in Norwegen Dienstleistungen auszuführen ist, dass Sie gut bezahlt werden. Jedoch herrscht eine andere Mentalität in Bezug auf Bezahlung. Normalerweise wird 30 Tage nach Rechnungsstellung bezahlt. Berater fordern Bezahlung spätestens innerhalb von 14 Tagen.

Wir haben gesehen, dass einige deutsche Unternehmen Liquiditätsprobleme bekommen, weil Sie die norwegischen Erwartungen von Zahlungszeit nicht pünktlich erfüllen. (Beispiel GU)

Das gleiche gilt für das Stammkapital der Projekte. Sie müssen zusehen, dass Sie bei einem größeren Projekt (über 500' €) mindestens 10-15 % der gesamten Auftragssumme als Stammkapital leisten können.

Kleinere Projekte, die weniger als 3 Monate dauern, müssen zu 100 % finanziert werden.

Können Sie dies nicht leisten, sollten Sie auf jeden Fall mit offenen Karten spielen.

Gründung, Registrierung und Kapital Haftung – AHK

d. Gerichtsverhandlungen

Sollten in Norwegen Streitfälle entstehen, sorgen Sie dafür einen Vergleich zu schließen.

Als Ausländer hat man immer einen schlechteren Ausgangspunkt als die Norwegische Gegenpartei.

Dies nicht weil die Gerichte diskriminieren, sondern einfach weil die Vorbereitung schwerer für die ausländische Partei ist. Dazu kommen auch Erklärungen während die Gerichtsverhandlungen die noch übersetzt werden müssen. (Beispiele)

Lange Sachbearbeitungszeit bei den Gerichtshöfen.

e. Bürgschaften

„Upsides“ – Vorteile - Wieso Norwegen?

a. Erhebliche Gewinnmöglichkeiten

- „Bauboom“ seit Jahren – Preise etwa 30-35 % höher. Ich habe in der letzten Zeit mit einigen Wohnungsprojekten gearbeitet, und kann Ihnen mitteilen dass die GU-Aufträge hier bei etwa 2 500 – 3000 € pro Quadratmeter liegen.
- Unbegrenzt Aufträge (zumindest in 2005-2007)

b. Sichere Bezahlung

- Behörden
- Größere Unternehmen

c. Flexible Behörden

- Unformeller
- Offen
- Gesetzliche generelle Informationspflicht

d. Sie sind gewünscht

- Deutsche Qualität
- Wettbewerbsfähige Preise
- Deutsche Unternehmen haben Erfolg

e. Auch andere „Kommunen“ / Behörde / Bauherren suchen Unternehmer

3. „Sum up“ - Fragen

Ich bedanke mich für die Aufmerksamkeit

RA Sindre Reimers Rising – Forretningsadvokatene DA

Internet: www.rechtsanwalt.no

E-Mail: rising@rechtsanwalt.no

Tel: + 47 - 24 11 09 00

Fax: + 47 - 22 41 00 70

Unser Kooperationspartner für Steuerfragen:

CON . TAX . NOR AS

Silke Bobe - Rechtsanwältin / EØS-Advokat

Tel. 0047 63 99 19 43

Fax. 0047 63 99 14 69

E-Mail. bobe@contaxnor.no

Web. www.contaxnor.no