

Vermeidbare Fehler des Bauhandwerkers Teil III

- Sicherstellung
- Kenntnis der VOB/B
- Sicherheitsleistung

Der Konkurrenz- und Preisdruck wird auf Grund der Lage auf dem Bauparkt immer härter für den Bauhandwerker. Den Auftraggebern ist in aller Regel bestens bekannt, dass die Liquiditätslage der Bauhandwerker zur Zeit alles andere als rosig ist. Einige nutzen dieses aus, indem sie ihre Zahlungen zurückhalten mit den unterschiedlichsten Begründungen, um dem Bauhandwerker weitere Prozente von seiner Rechnung abziehen zu können. Wie kann man sich dagegen schützen?

I.

Auch nach Fertigstellung des Bauwerkes, ja sogar noch nach Abnahme des Gewerkes kann der Werkunternehmer eine Sicherstellung gem. § 648 a BGB fordern, wenn der Auftraggeber Mängel rügt und der Auftragnehmer die Mängelbeseitigung noch nicht abgelehnt hat. Sollte also ihr Auftraggeber ihnen den Werklohn zurückhalten mit der Begründung, das Werk habe Mängel, so sind sie in aller Regel berechtigt, die Mängelbeseitigung von der Sicherheitsleistung nach § 648 a BGB abhängig zu machen. Eine solche Sicherheit gem. § 648 a BGB gibt ihnen ein gutes Gefühl und verschafft ihnen Respekt beim Auftraggeber. Dieser hat in aller Regel auch kein großes Interesse daran, mit der sicherheitengebenden Hausbank Ärger zu bekommen, wenn sie aus der Sicherheit vorgehen.

II.

Ganz wichtig für ein erfolgsversprechendes Vorgehen gegen den zahlungsunwilligen Auftraggeber ist die intensive Beschäftigung mit den dem Werkvertrag zugrunde liegenden Vertragsbedingungen. Es sollten also zwingend vor Vertragsabschluss nicht nur die Passagen durchgelesen und durchdacht werden, in denen es um den Werklohn- und die Zahlungsmodalitäten geht. Es sollten auch die weiteren besonderen Vertragsbedingungen und sonstigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen genau geprüft und während der Bauzeit in die Arbeit einbezogen werden.

In aller Regel sind in die Werkverträge einbezogen die VOB/B. Diese Verdingungsordnung für Bauleistungen sind Allgemeine Geschäftsbedingungen, die zwischen den öffentlichen Auftraggebern und der Bauindustrie ausgehandelt wurden. Da sie fast allen Bauverträgen zugrunde gelegt werden, sollte es für den Bauhandwerker selbstverständlich sein, diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen, insbesondere den Teil B, zu kennen und auch die 18 Paragraphen gelegentlich (mindestens alle 3 Monate) durchzulesen. Der Zeitaufwand von etwa einer halben Stunde lohnt sich. Keineswegs ist es für den Bauhandwerker ausreichend, sich auf

seine aus der Meisterprüfung herrührenden Kenntnisse zu verlassen. Die VOB ändert sich!

III.

Für die meisten Bauhandwerker ist es interessant, sich mit § 17 VOB/B auseinanderzusetzen. In den aktuellen Bauverträgen behält sich der Auftraggeber in aller Regel vor, eine Sicherheitsleistung in Höhe von 5% der Werklohnforderung einzubehalten, wenn sie der Auftragnehmer nicht durch eine Gewährleistungsbürgschaft oder ähnliches ablösen kann. Allerdings ist der Auftraggeber, sofern er den Sicherheitseinbehalt vornimmt seinerseits gemäß § 17 Nr.6 Abs. 1 verpflichtet, die Höhe des einbehaltenen Betrages dem Werkunternehmer mitzuteilen und binnen 18 Werktagen nach dieser Mitteilung muss er den einbehaltenen Betrag auf ein Sperrkonto bei einem vereinbarten Geldinstitut einzahlen und das Geldinstitut beauftragen, dem Bauhandwerker von der Einzahlung des Sicherheitsbetrages Nachricht zu geben. Wie Sie alle wissen, kommt der Auftraggeber dieser Verpflichtung in aller Regel nicht nach. Nun liegt es am Bauhandwerker, dem Auftraggeber gem. §17 Nr. 6 Abs. 3 eine angemessene Nachfrist (etwa 10 Tage) zu gewähren. Lässt der Auftraggeber diese Frist verstreichen, so kann der Werkunternehmer die sofortige Auszahlung des Sicherheitsbetrages verlangen und braucht auch seinerseits keine weitere Sicherheit mehr zu leisten. Sofern also der Auftraggeber seiner Hinterlegungspflicht bezüglich des einbehaltenen Betrages auf dem Sperrkonto nicht nachkommt und auch die Nachfrist verstreichen lässt, hat der Werkunternehmer einen Anspruch auf die volle Zahlung.

VI.

Bei diesen Hinweisen und Anregungen soll nicht verkannt werden, dass der Handwerker in aller Regel durch den Auftraggeber unter heftigem Termindruck gesetzt wird und deshalb im täglichen Geschäft kaum dazu kommt, die Buchführung abzuschließen, geschweige denn, derartigen Schriftverkehr mit seinem Auftraggeber zu führen.

Auf der anderen Seite glaube ich jedoch, dass mit ein wenig Schreiben in der oben dargestellten Art die Chance besteht, schneller an den Werklohn zu gelangen. Es ist u.U. wichtiger, schnell zu seinem bereits verdienten Geld zu kommen als an einen neuen Auftrag, der bekanntlich erneut Risiken beinhaltet.

Meppen, den 10. Juni 2005