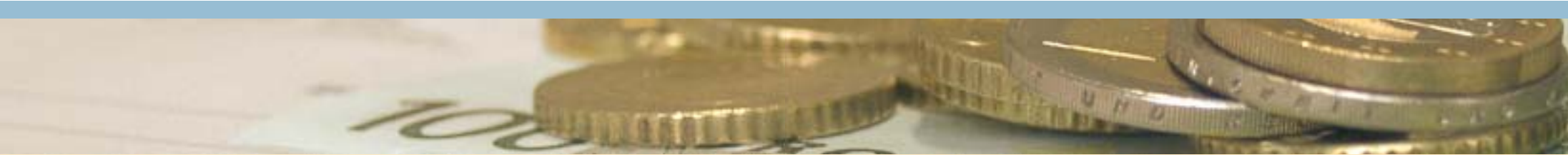


Gute Zahlungsmoral durch gutes Management



Hinweise für mittelständische Gewerbetreibende, das Handwerk sowie freiberuflich Tätige zur Sicherung und Durchsetzung von Forderungen



Gute Zahlungsmoral durch gutes Management

Hinweise für mittelstandische Gewerbetreibende, das Handwerk sowie freiberuflich Tätige zur Sicherung und Durchsetzung von Forderungen

Herausgeber:

Justizministerium Mecklenburg-Vorpommern
 In Kooperation mit dem Wirtschaftsministerium
 und den Partnern im Bündnis für Arbeit
 Pressestelle Justizministerium
 Demmlerplatz 14, 19053 Schwerin
 Telefon: (0385) 5 88 – 30 03
 Telefax: (0385) 5 88 – 34 55
 Email: presse@jm.mv-regierung.de

Weitere Exemplare zu beziehen bei:

Pressestelle Wirtschaftsministerium
 Johannes-Stelling-Str. 14, 19053 Schwerin
 Telefon: (0385) 5 88 – 50 07
 Telefax: (0385) 5 88 – 58 79
 Email: presse@wm.mv-regierung.de

Gesamtherstellung:

Agentur Alte Schule – Neue Medien
www.alte---schule.de

Stand: Oktober 2004

Diese Broschüre darf nicht gegen Entgelt weitergegeben werden.

Weitere Broschüren und Faltblätter des Justizministeriums können im Internet unter www.jm.mv-regierung.de bestellt werden.

Gemeinsames Vorwort von Justiz- und Wirtschaftsminister	4
Vor Vertragsschluss	6
Wahl des Vertragspartners	6
Wahl des Auftrags	9
Merke!	12
Der Vertrag	13
Form	13
Formulare	14
Inhalt	17
Merke!	26
Die Ausführung des Vertrages	28
Nachträgliche Vereinbarungen	28
Ausführungsschwierigkeiten	29
Dokumentation der erbrachten Leistungen	29
Ausbleiben von Zahlungen	30
Merke!	31
Bei Beendigung der Arbeiten	32
Abnahme	32
Fertigstellungsbescheinigung	34
Rechnungslegung	35
Nachkalkulation	36
Zahlungsüberwachung	37
Merke!	40
Die Rechtsdurchsetzung	43
Außergerichtliche Möglichkeiten	43
Gerichtliche Möglichkeiten	46
Vollstreckung	50
Merke!	55
Beratungs- und Anlaufstellen	56

VORWORT VON JUSTIZ- UND WIRTSCHAFTSMINISTER

Liebe Leserinnen und Leser,

selbständige Handwerksbetriebe gehören neben kleineren und größeren Unternehmen als unverzichtbarer Bestandteil zum Wirtschaftsleben unseres Bundeslandes. Nahezu 16 Prozent aller Erwerbstätigen sind im Handwerk tätig. Fast 37 Prozent aller Lehrlinge werden im Handwerk ausgebildet.

Seit einigen Jahren klagen Unternehmerinnen und Unternehmer, Handwerkerinnen und

Handwerker über eine „zunehmend schlechte Zahlungsmoral“. Sie empfinden diese teilweise als ernsthafte Bedrohung ihrer Existenz. Dies gilt insbesondere für die jungen und noch nicht so finanzstarken Unternehmen in unserem „jungen“ Bundesland. Zahlreiche Insolvenzen geben Anlass zur Sorge.

Immer deutlicher wird, dass zur Führung eines Handwerksbetriebes allein handwerkliches Können nicht mehr genügt. Vielmehr erfordert die auf Erfolg angelegte Führung eines Betriebes ein ausgeprägtes unternehmerisches Denken, ein gut durchdachtes Betriebsmanagement und gute Rechtskenntnisse. Wissen über das Recht und seine Durchsetzung sind für manchen Betrieb von existentieller Bedeutung.

Die Sicherstellung der Bezahlung beginnt bereits bei der Vertragsanbahnung und Vertragsgestaltung, sie setzt sich fort bei der ordnungsgemäßen Vertragsdurchführung. Und wenn alles nicht hilft, endet sie bei der kompetenten Rechtsanwendung und Rechtsdurchsetzung.

Diese Broschüre soll Hilfestellung bei der Vertragsanbahnung, -gestaltung und -abwicklung geben. Sie will einen Beitrag leisten, um typische Fehler zu vermeiden. Sie richtet sich insbesondere an Handwerkerinnen und Handwerker, Unternehmerinnen und Unternehmer, ist aber zugleich Leitfaden für jeden, der mit Werkverträgen zu tun hat.



Wirtschaftsminister Dr. Ebneth



Justizminister E. SELLERING

Die Darstellung legt besonderes Augenmerk auf das „Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen“, das in seinen wesentlichen Teilen am 1. Mai 2000 in Kraft getreten ist und regelmäßig für nach dem 30. April 2000 geschlossene Verträge gilt. Durch dieses Gesetz wurden die rechtlichen Möglichkeiten der Werkunternehmerinnen und -unternehmer erweitert. Sie finden verbesserte rechtliche Bedingungen vor, um den ihnen zustehenden Werklohn zeitnah realisieren zu können und sich gegen Zahlungsausfälle abzusichern.

Darüber hinaus berücksichtigt die Broschüre das „Gesetz zur Eindämmung illegaler Betätigung im Baugewerbe“ und das „Gesetz zur Modernisierung des Schuldrechts“ (für nach dem 01. Januar 2002 geschlossene Verträge).

In der öffentlichen Diskussion wird vielfach gerügt, das „Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen“ greife nicht weit genug. Eine Arbeitsgruppe aus Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Bundesministeriums der Justiz und der Landesjustizverwaltungen hat Gesetzgebungsvorschläge ausgearbeitet, die die wesentliche Grundlage für den Entwurf eines Forderungssicherungsgesetzes gebildet haben. Diesen Entwurf hat der Bundesrat im Sommer 2004 beschlossen. Er liegt dem Bundestag zur Beratung vor.

Aber: Die Sicherstellung der späteren Bezahlung kann nicht durch immer bessere Gesetze erreicht werden. Die Handwerkerinnen und Handwerker, Unternehmerinnen und Unternehmer müssen das ihnen mögliche tun, um den Geschäftsbetrieb auf ein erfolgreiches Zahlungs- und Finanzmanagement auszurichten. Hierfür soll die Broschüre Handreichung sein.

Natürlich muss sich eine Broschüre wie diese auf das Wesentliche beschränken und kann nur Allgemeines darstellen. Sie kann und will deshalb weder ein Gesetzbuch noch eine fachliche Rechtsberatung im Einzelfall ersetzen. In diesem Sinne sind wir uns sicher, dass die Broschüre einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Zahlungsmoral leisten kann.

Die Arbeit vor Vertragsschluss ist der Grundstein des Erfolgs!

Der Grundstein für einen erfolgreich realisierten Vertrag wird bereits im Vorfeld des Vertragsschlusses gelegt. [Die gut vorbereitete Akquisition des Auftrags ist Grundpfeiler des Erfolgs.](#)

Wahl des Vertragspartners

Manchmal muss man wählerisch sein!

Verträge sind zu erfüllen. So sagt es das Gesetz und der Grundsatz gilt für jeden Vertragspartner. Sie als Handwerkerin und Handwerker, Unternehmerin und Unternehmer werden sich aber nur dann daran halten wollen, wenn Sie die berechtigter Erwartung haben, dass auch Ihr Auftraggeber vertragstreu sein wird. [Prüfen Sie deshalb im Vorfeld des Vertragsschlusses, ob es Anhaltspunkte gibt, die Zweifel an der grundsätzlich zu erwartenden Vertragstreue nähren müssen.](#) Gehen Sie kein Risiko ein, wenn bereits „stadtbekannt“ ist, dass es ihr potentieller Auftraggeber „mit der Bezahlung nicht so genau nimmt“.

[Prüfen Sie daher insbesondere:](#)

Leumund

Hatten Ihre Geschäftspartner bereits mit Ihrem potentiellen Auftraggeber zu tun? Was wissen sie zu berichten?

Sie müssen nicht zum Detektiv werden, aber gesundes Misstrauen schadet nicht.

Referenzen

Lassen Sie sich von Ihrem potentiellen Auftraggeber andere Vertragspartner oder Vorhaben benennen, mit denen er bereits (erfolgreich) zusammengearbeitet oder an denen er mitgewirkt hat. Durch ein „Gespräch unter Kollegen“ können Sie dann ggf. wertvolle Hinweise zu ihrem potentiellen Vertragspartner erhalten.

Bonität

Nehmen Sie, gerade bei größeren Aufträgen, eine sorgfältige Prüfung der Zahlungsfähigkeit des potentiellen Kunden vor. Es gibt viele Möglichkeiten, um sich über die Bonität eines in Aussicht genommenen Vertragspartners zu informieren:

· *Schufa-Auskunft*

Die Schufa ist die Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung. Auskunft erhalten die Mitgliedsunternehmen und Banken. Sie können sich mit einem Auskunftersuchen an Ihre Hausbank wenden. Die Auskunft gibt Aufschluss darüber, ob es bereits in der Vergangenheit Unregelmäßigkeiten (z. B. Nichteinlösung von Schecks oder Kontensperrungen) im Zahlungsverhalten des Kunden gegeben hat. Voraussetzung für die Erteilung der Schufa-Auskunft an Sie ist allerdings, dass der potentielle Kunde einwilligt. Willigt er nicht ein, erhalten Sie zwar die Auskunft nicht, sollten sich diese Tatsache aber als Warnung vor dem Geschäftspartner dienen lassen. Vielleicht will er Tatsachen über seine Zahlungswilligkeit und -fähigkeit oder über sonstige Liquiditätsprobleme verbergen.

· *Auskunft spezieller Wirtschaftsauskunftsdateien*

Spezialisierte Wirtschaftsauskunftsdateien (z. B. Creditreform oder Bürgel) bieten Informationen über die wirtschaftliche Lage und die Liquidationssituation ganzer Unternehmensbranchen oder auch einzelner Unternehmen. Sie verfügen über das Know-how, um die erforderlichen Auskünfte zu beschaffen.

· **Einsichtnahme ins Handelsregister**

Ist der potentielle Vertragspartner Kaufmann im Sinne des Handelsgesetzbuches (Einzelkaufmann, OHG, KG, GmbH, AG), kann durch Einsichtnahme in das Handelsregister festgestellt werden, ob bereits ein Insolvenzverfahren über das Vermögen eröffnet worden ist. Die Eröffnung des Insolvenzverfahrens ist nämlich eine „eintragungspflichtige Tatsache“. (Auch sonstige wichtige Informationen über ihren Vertragspartner können sie dem Handelsregister entnehmen.) Handelsregister werden in Mecklenburg-Vorpommern bei den Amtsgerichten Neubrandenburg, Rostock, Schwerin und Stralsund geführt. Die Einsichtnahme in das Handelsregister ist jedem gestattet und kostenfrei.

· **Einsichtnahme ins Schuldnerverzeichnis**

Bei jedem Amtsgericht werden Schuldnerverzeichnisse geführt. In das Schuldnerverzeichnis werden Eintragungen vorgenommen, wenn bei Firmen und Einzelunternehmern die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens mangels Masse abgelehnt worden ist. Weiterhin gibt das Schuldnerverzeichnis Auskunft über Privatpersonen, die eine eidesstattliche Versicherung abgegeben haben.

(Eine Löschung der Eintragung erfolgt nach Ablauf von fünf Jahren seit dem Ende des Jahres, in dem die Eröffnung des Insolvenzverfahrens mangels Masse abgelehnt worden ist bzw. nach Ablauf von drei Jahren seit dem Ende des Jahres, in dem die eidesstattliche Versicherung abgegeben wurde.)

Voraussetzung der Auskunftserteilung ist das Vorliegen eines „berechtigten Interesses“. Dieses ist bei der Prüfung der Bonität eines potentiellen Vertragspartners gegeben. Die Auskunft ist gebührenpflichtig. Sind in das Verzeichnis Angaben über den potentiellen Vertragspartner nicht eingetragen, fallen keine Kosten an.

Die Industrie- und Handelskammern und die Berufsgenossenschaften erhalten in regelmäßigen Abständen Abdrucke dieser Schuldnerverzeichnisse. Sie sind berechtigt, die Informationen an ihre Mitglieder weiterzugeben. Fragen Sie daher Ihre Kammer, ob und zu welchen Bedingungen Sie Einblick in die Verzeichnisse nehmen können.

Die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern und sonstige Berufsverbände geben ihren Mitgliedern im Rahmen ihrer Möglichkeiten Auskunft über die Bonität potentieller Vertragspartner.

Tipp: Lassen Sie es nicht bei einer einmaligen Prüfung bewenden. Achten Sie auch während der Vertragsausführung oder bei länger wählender Geschäftsbeziehung aufmerksam darauf, ob bei Ihrem Vertragspartner Anzeichen für Liquiditätsprobleme auftreten. (Anzeichen können sein: Änderung der Zahlungsart / Wechsel der Bankverbindung / mehrfaches Überschreiten des Zahlungszieles / Nachsuchen um Zahlungsaufschub / auffällige Mangelsuche / Sitzverlegung / Änderung der Rechtsform / Entlassungen / Personalwechsel, insbesondere auf Leitungsebene / Schließung von Filialen)

WAHL DES AUFTRAGS

Nicht jeder Auftrag lohnt!

Der in Aussicht genommene Auftrag muss zu Ihnen und Ihrem Handwerksbetrieb oder Unternehmen passen. Das von Ihnen Verlangte muss mit Ihren Mitteln „machbar“, für den Vertragspartner „bezahlbar“ und für Ihre Liquidität „kostendeckend und gewinnbringend“ sein.

Achten Sie daher insbesondere auf folgendes:

Auftragsobjekt

Zu erbringende Werkleistungen haben zumeist einen Bezug zu Grundstücken, Gebäuden oder Sachen. Die vorzunehmenden Arbeiten hängen häufig entscheidend von deren konkreten Beschaffenheit ab. Deshalb sollten Sie die mit dem Vertrag im Zusammenhang stehenden Objekte nach Möglichkeit besichtigen. Achten Sie dabei ins-



besondere darauf, ob das Objekt Fehler aufweist, die besondere Maßnahmen oder Ausführungen bedingen. Prüfen Sie auch, ob sich die Werkleistung überhaupt wie gewünscht realisieren lässt. Sprechen Sie mit Ihrem potentiellen Vertragspartner darüber. Verschaffen Sie sich Kenntnisse über die vorhandene Infrastruktur. Gibt es die erforderlichen Zufahrts-, Transport- und Lagermöglichkeiten, Anschlüsse oder Erschließungsleistungen? Bei der Besichtigung können Sie schließlich auch Erkenntnisse über den Wert der Objekte gewinnen, was für Ihre Absicherung bedeutsam sein kann.

Kalkulation

Für Ihren Betrieb ist die richtige Preiskalkulation von existenzieller Bedeutung. Sie müssen genau wissen, welchen Preis Sie sich leisten können, schließlich müssen Sie sich später an Ihre Erstvorgaben halten. Lassen Sie sich durch den Konkurrenz- und Preisdruck nicht dazu verführen, Preisangebote anderer Anbieter unkritisch zu übernehmen oder zu unterbieten, nur „um mithalten“ zu können. Jedes Angebot und jeder Kostenvoranschlag muss auf einer soliden und gut durchdachten Kalkulation beruhen. **Wenn Sie sich verkalkulieren, bleiben Sie auf dem daraus resultierenden Schaden sitzen!** Der niedrigste Angebotspreis allein ist nicht ausschlaggebend.

Bei der Vergabe von Aufträgen durch die öffentliche Hand zum Beispiel ist die „Verdingungsordnung für Bauleistungen“, Teil A (VOB/A) zu beachten. Danach dürfen nur solche Angebote berücksichtigt werden, die im Hinblick auf einen rationellen Baubetrieb und eine sparsame Wirtschaftsführung eine einwandfreie Ausführung einschließlich Gewährleistung erwarten lassen. Angeboten mit einem unangemessen niedrigen Preis, die diese Voraussetzungen nicht erfüllen, darf der Zuschlag nicht erteilt werden. Auch sonstige Auftraggeber werden sich nicht nur vom Preis, sondern auch von der Qualität der von Ihnen versprochenen Leistung leiten lassen.

Kostenvoranschlag / Angebot

Ihr potentieller Vertragspartner wird vor Erteilung des Auftrags häufig um einen Kostenvoranschlag oder ein Angebot bitten. Er wird Ihr Vertragsangebot mit den Angeboten anderer Anbieter vergleichen oder einfach nur die zu erwartenden Kosten abschätzen wollen. Der Kostenvoranschlag ist für den späteren Vertragsschluss und die weitere Vertragsausführung von entscheidender Bedeutung. Sie sollten daher **große Sorgfalt auf die Erstellung verwenden. Kein Kostenvoranschlag ohne sachgerechte Kalkulation!** Die Erstellung eines Kostenvoranschlages kann daher sehr aufwendig sein. **Wollen Sie im Falle des ausbleibenden Vertragsschlusses eine Vergütung für den Kostenvoranschlag, müssen Sie dies vor dessen Erstellung mit dem potentiellen Vertragspartner vereinbaren.** Sie können den Kostenvoranschlag „verbindlich“ oder „unverbindlich“ ausgestalten, sollten dies aus Klarstellungsgründen auf einem schriftlich unterbreiteten Kostenvoranschlag auch ausdrücklich vermerken. An einen verbindlichen Kostenvoranschlag sind Sie gebunden. Aber auch von einem unverbindlichen Kostenvoranschlag dürfen Sie nur in bestimmtem Umfang abweichen. Bei Preisüberschreitungen um mehr als 10 bis 20 % kann der Vertragspartner den Vertrag kündigen. In diesem Fall erhalten Sie nur eine Teilvergütung für die bereits erbrachten Leistungen und büßen Ihren kalkulierten Gewinn ein. Im Angebot nicht enthaltene Zusatzleistungen dürfen Sie später nicht einfach zusätzlich abrechnen. **Stellt sich bei der Ausführung der Arbeiten heraus, dass zusätzliche Arbeiten nötig werden, die im Kostenvoranschlag nicht berücksichtigt worden waren, müssen Sie den Vertragspartner umgehend informieren und zusätzliche Vereinbarungen treffen.**

MERKE!

Die Arbeit vor Vertragsschluss ist der Grundstein des Erfolgs!

Kontrolle: Ist Ihnen eine **gut vorbereitete Akquisition** gelungen?

» **richtige Wahl des Vertragspartners:**

- geprüft, ob Anhaltspunkte für Zweifel an Vertragstreue bestehen, dabei insbesondere geprüft: Leumund, Referenzen, Bonität, Schufa-Auskunft (**Vorsicht, wenn Vertragspartner zur Einwilligung nicht bereit ist!**), Auskunft spezieller Wirtschaftsauskunftsdateien, Einsichtnahme ins Handelsregister des Amtsgerichts, Einsichtnahme ins Schuldnerverzeichnis des Amtsgerichts (auch über die Kammern und Verbände), Auskünfte der Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, sonstigen Berufsverbänden,
- **nicht bei einer einmaligen Prüfung bewenden lassen**, geachtet auf: Änderung der Zahlungsart / Wechsel der Bankverbindung / mehrfaches Überschreiten des Zahlungszieles / Nachsuchen um Zahlungsaufschub / auffällige Mangelsuche / Sitzverlegung / Änderung der Rechtsform / Entlassungen / Personalwechsel, insbesondere auf Leitungsebene / Schließung von Filialen)

» **richtige Wahl des Auftrags:**

- der Auftrag passt zu Ihnen und Ihrem Handwerksbetrieb oder Unternehmen,
- das Verlangte ist mit Ihren Mitteln „**machbar**“, für den Vertragspartner „**bezahlbar**“ und für Ihre Liquidität „**kostendeckend und gewinnbringend**“,
- auf folgendes geachtet: Auftragsobjekt (Bezug zu Grundstücken, Gebäuden oder Sachen, jeweils konkrete Beschaffenheit, **Objekte möglichst besichtigen**), Kalkulation (genau wissen, welchen Preis Sie sich leisten können, nicht Preisangebote anderer Anbieter unkritisch übernehmen oder unterbieten), Kostenvoranschlag / Angebot (**kein Kostenvoranschlag ohne sachgerechte Kalkulation**, Vergütungspflicht vorab vereinbaren „verbindlich“ oder „unverbindlich“).



DER VERTRAG

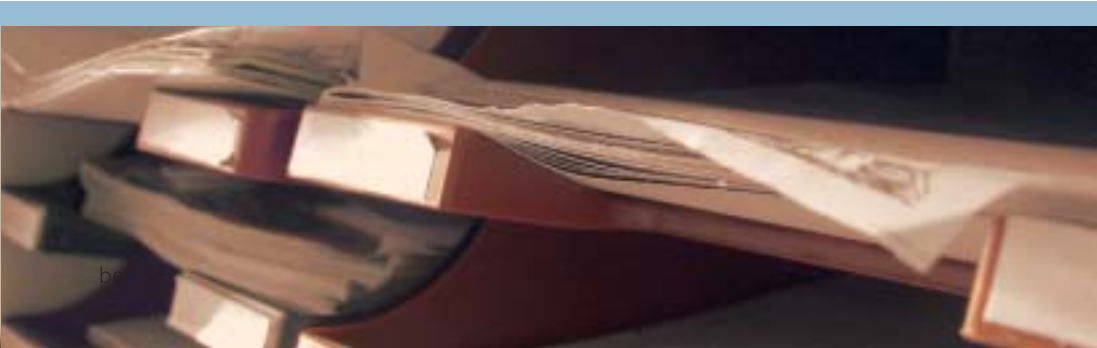
Alles regeln, was zu regeln ist!

Bei Abschluss des Vertrages sollten Sie mit Ihrem Vertragspartner die Rechte und Pflichten aus dem Vertrag so genau wie möglich im einzelnen regeln. Unterlassen Sie entsprechende Vereinbarungen, kommen grundsätzlich, ggf. ergänzend, die Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuchs über den Werkvertrag zur Anwendung. Deshalb sollten Sie **insbesondere die wichtigsten Elemente Ihres Vertrages, nämlich die zu erbringende Leistung und die hierfür zu zahlende Vergütung, ausdrücklich vereinbaren**. Spätere Streitigkeiten werden dadurch vermieden. Auch müssen Sie sich nicht mit der ansonsten zu zahlenden „üblichen Vergütung“ zufrieden geben, die überdies zunächst kostenaufwendig zu ermitteln wäre.

Form

Was Du schwarz auf weiß besitzt, ... !

Der Werkvertrag unterliegt nach dem Gesetz grundsätzlich keiner bestimmten Form. Doch: „Was Du schwarz auf weiß besitzt...!“ Es ist daher zu empfehlen, dass Sie Verträge nicht mündlich, sondern grundsätzlich **schriftlich** abschließen. **Sämtliche Vereinbarungen sollten dabei schriftlich niedergelegt und von beiden Seiten unterschrieben werden**. Die Vertragsurkunde kann so den Anschein der Richtigkeit und Vollständigkeit für sich in Anspruch nehmen. Können Sie als Handwerkerin und Handwerker, Unternehmerin und Unternehmer einen schriftlichen Vertrag vorweisen, kann es später keinen Streit darüber geben, ob überhaupt ein Vertrag geschlossen oder was vereinbart wurde. Wollen Sie von der durch das „Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen“ neu geschaffenen Möglichkeit der Fertigstellungsbescheinigung Gebrauch machen, muss der Werkvertrag schriftlich abgeschlossen sein.



Formulare

Von der Wiege bis zur Bahre, ... !

Sie als Handwerkerin und Handwerker, Unternehmerin und Unternehmer werden häufig mit Vertragskonstellationen zu tun haben, die so oder ähnlich immer wiederkehren. **Bei wiederkehrenden Vorgängen** erleichtern Sie sich die Arbeit, wenn Sie diese auch in **jeweils gleicher Weise behandeln**. Sie sollten sich daher für die am häufigsten vorkommenden Vertragskonstellationen, aber auch für die wesentlichen juristisch wichtigen Vorgänge Ihres Betriebes Formulare zulegen, diese ständig aktualisieren und verwenden. Vorhandene Vertrags-, Auftrags-, Abnahme- und Rechnungsformulare stellen sicher, dass Sie im Geschäftsalltag nichts Wichtiges vergessen. Die Formulare sollten alle wesentlichen Punkte auflisten, insbesondere die nach dem Gesetz geforderten. Deshalb empfiehlt sich **bei der Erstellung oder vor der ersten Verwendung der Formulare besondere Sorgfalt**. Vielleicht fragen Sie jemanden, der sich damit auskennt, z. B. **Ihre Kammer, Innung oder Ihren Berufsverband**.

Beachten Sie bei der Verwendung von Formularen insbesondere

folgende Besonderheiten:

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Sie können sich auch besondere Vertragsbedingungen, deren Geltung Sie in Ihren Verträgen regelmäßig wünschen, formularmäßig vorformulieren und dann beim Vertragsschluss vereinbaren. Wollen Sie nicht jedes Mal über die gleichen Dinge verhandeln müssen, können Sie Ihre Wunschbedingungen auch unter Beachtung der Vorschriften über die „Gestaltung rechtsgeschäftlicher Schuldverhältnisse durch Allgemeine Geschäftsbedingungen“, §§ 305 bis 310 BGB, früher „Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ (AGB-Gesetz) als s.g. Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) verwenden. AGB sind vorformulierte Vertragsbedingungen, die eine Vertragspartei einseitig der anderen Vertragspartei

Abschluss des Vertrages stellt. Sie werden also nicht individuell zwischen den Vertragsparteien ausgehandelt. Wirksam sind solche AGB aber nur, wenn sie in den Vertrag einbezogen werden. Die wirksame Einbeziehung in den Vertrag setzt voraus, dass Sie den Vertragspartner ausdrücklich bei Vertragsschluss, also nicht erst bei der nachfolgenden Auftragsbestätigung oder bei Rechnungsstellung, auf diese Regelungen hinweisen und ihm die Möglichkeit einräumen, von den AGB Kenntnis zu nehmen und sich mit ihrer Geltung, insbesondere durch Vertragsunterzeichnung, einverstanden zu erklären.

Insofern bietet es sich an, dass Sie die **AGB auf der Rückseite Ihrer Vertragsformulare abdrucken und hierauf durch einen hervorgehobenen Vermerk auf der vom Vertragspartner zu unterzeichnenden Vorderseite hinweisen**.

Bei der Erstellung und Verwendung Ihrer AGB sollten Sie beachten, dass der Möglichkeit, durch AGB von gesetzlichen Regelungen abzuweichen oder diese zu ergänzen, durch das Gesetz Grenzen gesetzt sind. Eine nach dem Gesetz unzulässige Bedingung ist unwirksam. Sie kann im Einzelfall zur Unwirksamkeit der gesamten AGB führen. Auch Unklarheiten in Ihren AGB gehen immer zu Ihren Lasten. Prüfen Sie daher vor der Erstellung und Verwendung Ihrer AGB sorgfältig, ob nicht bereits die Regelungen des Bürgerlichen Gesetzbuches für den zu schließenden Vertrag ausgewogen, gerecht, praktisch und damit ausreichend sind. AGB wären in diesem Fall völlig überflüssig. Sie sind **nur dann sinnvoll, wenn die Regelungen des Bürgerlichen Gesetzbuches nicht oder nicht vollständig passen**. Zusätzliche Regelungen zu Verzugszinsen, Abschlagszahlungen und Abnahme können insbesondere aufgrund der Neuregelungen durch das „Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen“ entbehrlich sein. **Entschließen Sie sich zur Erstellung und Verwendung von AGB, so fragen Sie Ihre Kammer oder Innung, welche Allgemeinen Geschäftsbedingungen in Ihrer Branche üblich und von der**

Rechtsprechung akzeptiert worden sind. So vermeiden Sie die Verwendung unzulässiger Bedingungen. Eine Zusammenstellung der beim Bundeskartellamt angemeldeten AGB **nebst Fundstellen** finden Sie **im Internet unter der Adresse www.bundeskartellamt.de (Serviceseiten Mittelstand / AGB-Verzeichnis).**

Will auch Ihr Vertragspartner Allgemeine Geschäftsbedingungen verwenden, sollten Sie darauf achten, dass sich die jeweiligen Bestimmungen nicht gegenseitig ausschließen und das die gegnerischen AGB nicht Bedingungen enthalten, die Sie benachteiligen und die Sie deshalb nicht in den Vertrag einbeziehen wollen. Widersprechen Sie in einem solchen Fall der Einbeziehung ausdrücklich.

Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB)

Die VOB regelt allgemeine Geschäftsbedingungen für die Vergabe (Teil A), die Ausführung (Teil B) und die Technischen Bedingungen (Teil C) von Bauleistungen. Es handelt sich um **Allgemeine Geschäftsbedingungen im Sinne der §§ 305 bis 310 BGB**, die aus dem Bedürfnis heraus geschaffen worden sind, einen gerechten Ausgleich zwischen den Interessen des Bauherrn und des Bauunternehmers zu schaffen.

Die VOB/Teil A gilt stets bei der Auftragsvergabe durch die öffentliche Hand. Darüber hinaus werden durch die öffentliche Hand regelmäßig auch die VOB/Teil B und die VOB/Teil C vereinbart. Insbesondere die VOB/Teil B wird regelmäßig zwischen privaten Vertragspartnern vereinbart. Wenn Sie die Regelungen der VOB/Teil B für sich in Anspruch nehmen möchten, müssen Sie **für die Einbeziehung in den Vertrag auf die gleichen Besonderheiten achten, wie bei sonstigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen.** Die VOB/Teil B kann nur „im Ganzen“ einbezogen werden.

Die Einbeziehung der Regelungen der VOB in den Vertrag schliesst gleichzeitig die Geltung der Regelungen des Bürgerlichen Gesetzbuches aus. Die Regelungen der VOB wichen bisher an verschiedenen Stellen erheblich von den Regelungen des Bürgerlichen Gesetzbuches ab. Seit dem 01. Januar 2002 sind die meisten dieser Unterschiede entfallen. Die wichtigsten Unterschiede lagen in folgenden Punkten:

Regelungspunkt	Bürgerliches Gesetzbuch		VOB
	bis 31.12.2001	ab 01.01.2002	
• Verjährung bei Arbeiten an einem Gebäude	fünf Jahre	fünf Jahre	zwei Jahre
• Nachbesserungsverlangen während der Ausführung möglich	nein	ja	ja
• Abschlagszahlungen in weitergehendem Umfang möglich	nur begrenzt	ja	ja

Darüber hinaus gibt es Abweichungen beim Vertragsinhalt, bei der Art der Vergütung, bei der Reihenfolge der Gewährleistungsrechte und bei der Abnahme.

Es gilt also ein „**Entweder / Oder**“; entweder Vertrag nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB-Vertrag) oder Vertrag nach der Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB-Vertrag).

Inhalt

Auf den Inhalt kommt es an!

Grundsätzlich sollten Sie **sämtliche Vertragsabsprachen in den Vertragstext aufnehmen**, insbesondere aber die bereits genannten wichtigsten Elemente Ihres Vertrages, die zu erbringende Leistung und die hierfür zu zahlende Vergütung.

Im Übrigen sollten Sie **auf folgende Vertragsinhalte achten:**

Leistungsbeschreibung

Den Inhalt der zu erbringenden Leistung sollten Sie mit Ihrem Auftraggeber so genau wie möglich besprechen und im Vertragstext festhalten. **Je genauer die Leistungsbeschreibung ist, desto eher lassen sich Streitigkeiten darüber vermeiden, ob der Auftrag vollständig und richtig erfüllt ist oder nicht.** Auch wenn Sie später die Vorteile

der Fertigstellungsbescheinigung nutzen wollen, erleichtert die präzise Leistungsbeschreibung dem Gutachter die Prüfung der Vertragsgerechtigkeit der Ausführung. Ansonsten müsste sich die Bewertung allein nach den jeweils einschlägigen technischen Normen (insbesondere DIN/EC) richten. Sollen bestimmte Normen oder besondere Geschäftsbedingungen gelten (z. B. VOB), muss auch dies im Vertragstext Ausdruck finden. Werden von Ihnen „weniger alltägliche“ Arbeiten verlangt, sollten Sie die Anforderungen, die Sie und Ihr Vertragspartner an die Leistung stellen und die ggf. erst noch zu ermittelnden einschlägigen technischen Normen ausdrücklich in die Vereinbarung aufnehmen. Sollen oder wollen Sie von technischen Normen abweichen, müssen Sie dies zum Inhalt des Vertrages machen.

Befugnisse / Vertragsänderungen

Ratsam ist eine eindeutige Regelung dazu, in welcher Form Änderungen des Vertrages vorgenommen werden können und wer Änderungen des Vertrages und andere zusätzliche Vereinbarungen vornehmen bzw. treffen darf. Wird Ihr Vertragspartner während der Vertragsdurchführung nicht immer erreichbar sein, sollten Sie auf die **Benennung einer ortsansässigen Person drängen, mit der Fragen der Vertragsdurchführung verbindlich erörtert werden können**.

Durchführungsfristen

Bei umfangreicheren Vorhaben bietet sich die Vereinbarung von Durchführungsfristen an. Dies gibt Ihnen und Ihrem Vertragspartner **Planungssicherheit**. Beachten Sie, dass Ihr Vertragspartner in der Regel eine schnelle Durchführung des Auftrages anstreben wird. Für Sie kommt es aber darauf an einzuschätzen, ob Sie den gewünschten Zeitplan auch tatsächlich einhalten können. Die vereinbarten Fristen sind grundsätzlich verbindlich. Können Sie die Termine dann nicht einhalten, werden Sie von Ihrem Vertragspartner ggf. wegen Verzugsschäden in Anspruch genommen. **Vereinbaren** Sie deshalb nur **realistische Fristenpläne**.

Zahlungsmodalitäten

Wenn Sie nichts Besonderes vereinbaren, muss Ihr Vertragspartner erst zahlen, wenn der Auftrag vollständig abgewickelt und die Abnahme erfolgt ist. Die Abnahme kann wegen Mängeln verweigert werden, so dass die Zahlung nicht fällig wird und nicht abgerechnet werden kann. Dies kann Ihr Unternehmen in ernste Schwierigkeiten bringen, da Sie Ihre gesamte Leistung bereits erbracht haben, ohne nunmehr den verdienten Lohn zu erhalten. Zwar berechtigen unbedeutende Mängel nicht zur Zahlungsverweigerung, aber auch die Klärung der Frage, ob ein Mangel bedeutend oder unbedeutend ist, kann dauern. Deshalb sollten Sie darauf achten, konkrete Zahlvereinbarungen, insbesondere auch in Form von An- oder Abschlagszahlungen zu treffen.

Beachten Sie dabei folgende **Besonderheiten**:

» BGB-Vertrag

Bei Verträgen, die **nach dem 30. April 2000** abgeschlossen worden sind, können Sie bereits vor der Abnahme Abschlagszahlungen verlangen. Sie können für vertragsgemäß erbrachte, in sich abgeschlossene Teilleistungen und für angefertigte oder angelieferte Materialien oder Bauteile einen entsprechenden Teil des Werklohns schon vor Fertigstellung des Gesamtwerks verlangen. Im Gegenzug müssen Sie dem Vertragspartner an den bereits bezahlten Teilen Eigentum verschaffen oder eine entsprechende Sicherheit leisten. Dies gilt kraft Gesetzes und muss, anders als bisher, nicht gesondert vereinbart werden. Konkrete Festlegungen im Vertrag sind gleichwohl zu empfehlen, insbesondere, weil Vertragsparteien einvernehmlich von den gesetzlichen Regelungen abweichen können. So wäre bei kleineren Aufträgen vereinbar, dass die Zahlung des gesamten Werklohns bereits im Vorschusswege erfolgt. Darüber hinaus bietet sich die Vereinbarung von Abschlagszahlungen nach dem Fortschritt der Ausführung an. Die vereinbarten Abschlagszahlungen sollten dabei wertmäßig dem jeweiligen Fortschritt der Ausführung entsprechen.



» VOB-Vertrag

Haben Sie die Geltung der VOB/B vereinbart, können Sie **ohne gesonderte vertragliche Festlegung Abschlagszahlungen** in Höhe des Wertes der nachgewiesenen, vertragsgemäß erbrachten Leistungen verlangen. Die erbrachten Leistungen müssen durch eine prüfbare Aufstellung nachgewiesen werden. Die Abschlagszahlungen sind dann innerhalb von 18 Werktagen nach Zugang der Aufstellung zu erbringen. Die Schlussrechnung muss innerhalb von 2 Monaten ab Zugang beglichen werden.

» Skontovereinbarungen

Um Ihrem Vertragspartner einen Anreiz für zügige Zahlungen zu geben, bietet sich die Einräumung von Skonto (als **befristeter wirksamer Zahlungserlass**) an. Sollten Sie sich hierzu entschließen, legen Sie die **Voraussetzungen** der Skontogewährung im Vertragstext **so genau wie möglich** fest.

» Freistellungsbescheinigung

Ist Ihr Auftraggeber für **Bauleistungen** Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes oder juristische Person des öffentlichen Rechts, ist dieser aufgrund des „**Gesetzes zur Eindämmung illegaler Betätigung im Baugewerbe**“ verpflichtet, 15 % des Rechnungsbetrages in Abzug zu bringen und direkt an das Finanzamt zu überweisen. Sie können den Abzug (nur) verhindern, wenn Sie sich **von Ihrem Finanzamt eine Freistellungsbescheinigung erteilen lassen**. Diese können Sie bereits **bei Vertragsschluss** vorlegen.

Sicherheiten

Die überwiegende Anzahl Ihrer Vertragspartner wird bestrebt sein, Sie „nach getaner Arbeit“ schnell und ordnungsgemäß zu bezahlen. Es gibt aber leider auch immer wieder Vertragspartner, die Zahlungen trotz Fälligkeit aus verschiedensten Gründen verzögern. Mängel werden behauptet, um Zeit zu gewinnen oder den Preis zu drücken.

Manch Auftraggeber bemerkt auch erst während der Ausführung des Auftrags oder nach Erhalt der Rechnung, dass die Kosten die tatsächliche finanzielle Leistungsfähigkeit übersteigen.

Da Sie zu diesem Zeitpunkt bereits vorgeleistet haben, sollten Sie für Ihren Zahlungsanspruch abgesichert sein.

Es gibt Sicherheiten, die entstehen kraft Gesetzes, andere können Sie mit Ihrem Vertragspartner vereinbaren.

Folgende Sicherheiten können Sie u.a. zu Ihrer Absicherung nutzen:

» Werkunternehmerpfandrecht, § 647 BGB

Haben Sie als Werkunternehmerin und Werkunternehmer Ihre vertragliche Leistung (z. B. Kfz-Reparatur) **an einer beweglichen Sache** durchzuführen, die Ihrem Vertragspartner gehört, so erlangen Sie **mit der Durchführung des Auftrags kraft Gesetzes ein Pfandrecht** an der Sache. Sie müssen die Sache nicht ohne gleichzeitige Bezahlung zurückgeben, können aufgrund des Pfandrechtes vielmehr damit drohen, die Sache zur Versteigerung zu bringen, um sich Ihre Vergütung aus dem Versteigerungserlös zu entnehmen. **Gehört die Sache nicht Ihrem Vertragspartner, entsteht das Pfandrecht nicht. Deshalb sollten Sie sich bei Vertragsschluss die Eigentumslage erklären lassen und sowohl die Tatsache des Eigentums, als auch eine genaue Beschreibung der Sache im Vertrag festhalten.** Sind Sie sich gleichwohl nicht sicher, können Sie auch ein Vertragspfandrecht (s.u.) vereinbaren.

Mit der Rückgabe der Sache an den Auftraggeber erlischt das Pfandrecht.

» Bauhandwerkersicherungshypothek, § 648 BGB

Betreiben Sie ein Bauunternehmen und führen **Arbeiten an einem Grundstück oder Gebäude** aus, steht Ihnen, sobald Sie mit den Arbeiten begonnen haben, für Ihren Vergütungsanspruch **ein gesetzlicher Anspruch auf Einräumung einer Sicherungshypothek an dem Grundstück des Auftraggebers** zu. Eine solche Sicherungshypothek besteht nicht automatisch, also nicht kraft Gesetzes, sondern **Sie müssen den Anspruch auf Einräumung der Hypothek, notfalls gerichtlich, geltend machen.** Da nur der Eigentümer des Grundstücks die Bauhandwerkersicherungshypothek bewilligen kann, besteht der Sicherungsanspruch nicht, wenn Ihr Vertragspartner nicht auch der Eigentümer des Grundstücks ist. Sie haben die Möglichkeit, vor Vertragsschluss die

Eigentumslage durch Einsichtnahme in das Grundbuch zu prüfen. **Ist der Vertragspartner nicht der Eigentümer, können Sie sich vom tatsächlichen Eigentümer die Eintragung einer Sicherungshypothek bewilligen lassen. Dies setzt allerdings dessen Einverständnis voraus.** Die Sicherungshypothek wird an „rangbereiter Stelle“ eingetragen, das heißt, früher eingetragene Rechte (zumeist Grundschulden und Hypotheken für die Darlehensgewährung der Banken für das Vorhaben) gehen vor.

Aus der Sicherungshypothek können Sie die Zwangsversteigerung des Grundstücks betreiben. Aus dem Versteigerungserlös erhalten Sie Ihre Vergütung, soweit der Versteigerungserlös sowohl zur Befriedigung der vorrangigen Gläubiger, als auch für Ihre Forderung ausreicht. Um einen möglichst guten Rang zu erhalten, bietet es sich an, den Anspruch auf Eintragung einer Hypothek **möglichst frühzeitig durch eine Vormerkung abzusichern.**

» Sicherheitsleistung, § 648 a BGB

Haben Sie als **Bauunternehmerin oder Bauunternehmer** bei Vertragsschluss mit einem privaten Bauherrn über Arbeiten an einem Grundstück oder Gebäude auf die Vereinbarung von Sicherheiten verzichtet und bekommen Sie im Verlauf der Arbeiten Zweifel an der Liquidität Ihres Auftraggebers (z. B. weil vereinbarte Abschlagszahlungen nicht erbracht werden), so haben Sie gemäß § 648 a BGB das **Recht, ohne Angabe von Gründen, die Bereitstellung einer Sicherheit für die Zahlung des noch offenen Werklohns zu verlangen**, es sei denn, es handelt sich um Arbeiten an einem Einfamilienhaus. Dieser **gesetzliche Anspruch richtet sich unmittelbar gegen Ihren Auftraggeber, auch wenn er nicht Eigentümer des Baugrundstücks ist.** Der Anspruch kann grundsätzlich auch unmittelbar nach Abschluss des Werkvertrages geltend gemacht werden.

Zur Geltendmachung genügt, dass Sie Ihren Auftraggeber auffordern, binnen angemessener Frist die Sicherheit zu leisten. Gleichzeitig sollten Sie erklären, dass Sie nach fruchtlosem Fristablauf die eigene Leistungserbringung verweigern werden. Die Sicherheit wird regelmäßig in einer Bankbürgschaft bestehen. **Die Kosten der Sicherheitsleistung müssen Sie tragen**, soweit diese 2 % der gesicherten Forderung nicht übersteigen.

Ist der Vertrag nach dem 30. April 2000 zustande gekommen, kann sich Ihr Sicherheitsverlangen auch auf Nebenforderungen, z. B. Zinsen, erstrecken, sie können mit 10 % der zu sichernden Werklohnforderung pauschalisiert werden. **Zahlungen aus der Sicherheit können Sie nur beanspruchen, wenn die Vergütungsforderung unstreitig ist und insbesondere Mängel nicht geltend gemacht werden.**

Erbringt Ihr Auftraggeber die Sicherheit nicht rechtzeitig, können Sie die (weitere) Ausführung der Arbeiten verweigern und dem Vertragspartner eine erneute Frist zur Sicherheitsleistung setzen und gleichzeitig androhen, dass Sie den Vertrag nach fruchtlosem Fristablauf kündigen werden. **Leistet der Auftraggeber die Sicherheit erneut nicht innerhalb der Frist, gilt der Vertrag als aufgehoben.**

Für bereits erbrachte Leistungen können Sie nunmehr die Vergütung verlangen und Schadensersatzansprüche (z.B. wegen entgangenem Gewinn) geltend machen. Für nach dem 30. April 2000 geschlossene Verträge können Sie eine Schadensersatzpauschale in Höhe von 5 % der vereinbarten Vergütung verlangen, die Geltendmachung eines weitergehenden, konkret nachzuweisenden Schadens ist Ihnen möglich.

Erbringt Ihr Auftraggeber die Sicherheit, so ist Ihr Anspruch auf Einräumung einer Bauhandwerkersicherungshypothek (s.o.) ausgeschlossen.

» Vertragserfüllungsbürgschaft

Wollen Sie sich nicht allein auf die gesetzlich vorgesehene Möglichkeit der Sicherheitsleistung verlassen, können Sie mit Ihrem Vertragspartner auch vereinbaren, dass er eine Vertragserfüllungsbürgschaft stellt. Bürgen können insbesondere Banken, aber auch sonstige Dritte sein. Zahlt Ihr Vertragspartner dann später nicht, können Sie den Bürgen in Anspruch nehmen. **Nach Möglichkeit sollten Sie bei Vertragsschluss darauf drängen, dass der Bürge auf die „Einrede der Vorausklage“ verzichtet**, also eine s.g. selbstschuldnerische Bürgschaft übernimmt, weil Sie in diesem Fall sofort nach Zahlungsausfall auf den Bürgen zurückgreifen können. Dem Bürgen stehen i.Ü. die gleichen Einreden zu, wie Ihrem Auftraggeber.



» Vertragspfandrecht

Haben Sie nach dem Vertrag **Leistungen an einer beweglichen Sache** zu erbringen, so können Sie mit Ihrem Auftraggeber eine **Verpfändung der Sache vereinbaren**. Mit der Verpfändung erwerben Sie ein Pfandrecht an der Sache. Dies gilt grundsätzlich auch dann, wenn der Gegenstand dem Vertragspartner nicht gehört und Sie dies nicht wussten und auch nicht hätten wissen müssen. Mit der Vereinbarung des Vertragspfandrechts sichern Sie sich auch für den Fall ab, dass das gesetzliche Pfandrecht nicht entsteht.

An gestohlenen Sachen kann ein Pfandrecht nicht entstehen.

Mit der Rückgabe der Sache an den Auftraggeber erlischt das Pfandrecht.

» Sicherungsabtretung

Ist Ihr Vertragspartner selbst Inhaber von Zahlungsforderungen gegen Dritte, haben Sie die Möglichkeit, sich diese Forderungen im Wege der **Vereinbarung** abtreten zu lassen. Der Schuldner Ihres Vertragspartners ist dann, wenn Sie ihm die Abtretung angezeigt haben, verpflichtet, direkt an Sie zu zahlen.

» Sicherungseigentum

Ist Ihr Auftraggeber auf den Vertragsgegenstand dringend angewiesen, wird er sich mit einem Pfandrecht nicht einverstanden erklären wollen. In diesem Fall empfiehlt sich eine **Sicherungsübereignung**. **Sie können sich also durch Vereinbarung das Eigentum an der beweglichen Sache des Auftraggebers zur Sicherheit übertragen lassen**. Der Vertragspartner kann die Sache weiter benutzen, Sie haben gleichwohl eine Sicherheit. Die zu übereignende Sache sollte im Vertrag so genau wie möglich beschrieben werden.

Gibt es bestimmte **Dokumente** (z. B. einen Kfz-Brief), sollten Sie sich diese **aushändigen lassen**. Zahlt der Vertragspartner dann später nicht, können Sie ihr Eigentum zurückverlangen und anderweitig „verwerten“. Den Veräußerungserlös müssen Sie dann mit der Werklohnforderung verrechnen.

» Eigentumsvorbehalt

Eigentumsvorbehalt bedeutet, dass Sie die von Ihnen geschuldete **Übertragung des Eigentums an der Ihnen gehörenden beweglichen Sache unter die Bedingung der vollständigen Zahlung des Werklohns stellen**. Die **Vereinbarung** eines Eigentumsvorbehalts ist bei Kaufverträgen ebenso bedeutsam, wie bei Werkverträgen, wenn Sie das Werk aus von Ihnen zu beschaffenden Materialien erstellen. Zahlt der Vertragspartner dann später nicht, können Sie ihr Eigentum zurückverlangen und anderweitig „verwerten“. Den Veräußerungserlös müssen Sie dann mit der Werklohnforderung verrechnen.

Bringen Sie als Bauunternehmerin oder Bauunternehmer Baumaterial in ein Grundstück oder Gebäude ein, so erlischt durch den Einbau Ihr Eigentum kraft Gesetzes. Die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts hilft hier nicht weiter, so dass Sie in diesen Fällen auf die Eintragung einer Bauhandwerkersicherungshypothek angewiesen sind.

MERKE!

Alles regeln, was zu regeln ist!

Kontrolle: Rechte und Pflichten so genau wie möglich im einzelnen geregelt?

Dabei beachtet?:

» *Form*

- **schriftlich** abgeschlossen (von beiden Seiten unterschrieben),

» *Formulare*

- wiederkehrende Vorgänge in gleicher Weise behandelt,
- Vertrags-, Auftrags-, Abnahme-, Rechnungsformulare (auf aktuellem Stand) verwendet,
- Allgemeine Geschäftsbedingungen verwendet; Vorschriften über die „Gestaltung rechtsgeschäftlicher Schuldverhältnisse durch Allgemeine Geschäftsbedingungen“ (früher AGB-Gesetz, jetzt §§ 305 bis 310 BGB) beachtet, **wirksam in den Vertrag einbezogen (mit Vertragspartner nach möglicher Kenntnisnahme vereinbart)**,

» *Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB)*

- als Allgemeine Geschäftsbedingungen **wirksam in den Vertrag einbezogen (mit Vertragspartner nach möglicher Kenntnisnahme vereinbart)**,
- VOB/Teil B „im Ganzen“ einbezogen,
- **„Entweder** BGB-Vertrag mit Allgemeinen Geschäftsbedingungen **oder** VOB-Vertrag gewählt“,

» *Inhalt*

- **sämtliche Vertragsabsprachen in Vertragstext** aufgenommen,
- insbesondere wichtigste Elemente (= zu erbringende Leistung und zu zahlende Vergütung geregelt),
- Leistungsbeschreibung so genau wie möglich vorgenommen, bestimmte (z.B. technische) Normen oder besondere Geschäftsbedingungen ausdrücklich aufgeführt,

- Befugnisse / Vertragsänderungen (**Bevollmächtigte / Ansprechpartner vor Ort**) geregelt
- Durchführungsfristen geregelt (nur Zeitpläne vereinbart, die auch tatsächlich eingehalten werden können)
- Zahlungsmodalitäten geregelt (konkrete Zahlungsvereinbarungen, insbesondere in Form von An- oder Abschlagszahlungen), (Besonderheiten beachtet: BGB-Vertrag, nach dem 30. April 2000 abgeschlossen, bereits kraft Gesetzes vor der Abnahme Abschlagszahlungen möglich; VOB-Vertrag, ohne Einzelvereinbarung Abschlagszahlungen in Höhe des Wertes der nachgewiesenen, vertragsgemäß erbrachten Leistungen möglich), Skontovereinbarungen (Voraussetzungen so genau wie möglich festgelegt), Freistellungsbescheinigung übergeben (**„Gesetz zur Eindämmung illegaler Betätigung im Baugewerbe“**),

» *Sicherheiten*

- solche, die **kraft Gesetzes** entstehen, auch beansprucht: Werkunternehmerpfandrecht, § 647 BGB; Bauhandwerkersicherungshypothek, § 648 BGB; Sicherheitsleistung, § 648 a BGB,
- solche, die nur **bei Vereinbarung** entstehen, auch vereinbart: Vertragserfüllungsbürgschaft; Vertragspfandrecht; Sicherungsabtretung; Sicherungseigentum; Eigentumsvorbehalt.



DIE AUSFÜHRUNG DES VERTRAGES


Ich erbringe (nur), was ich schulde!

Bei der Ausführung des Vertrages realisieren Sie das, was Sie mit Ihrem Vertragspartner vereinbart haben. Je detaillierter Ihre (schriftl. fixierten) vertraglichen Regelungen sind, desto besser ist Ihre „Richtschnur“ für **die Umsetzung der Vertragspflichten**. Achten Sie bei der Vertragsausführung möglichst auf einige **Besonderheiten**:

Nachträgliche Vereinbarungen

Nachher wie vorher!

In Ihrer Praxis wird es Ihnen immer wieder begegnen, dass sich die Wünsche des Vertragspartners ändern, dass sich Planungen nicht realisieren lassen oder dass Termine einfach nicht zu halten sind. Auf solche geänderten Umstände muss sich grundsätzlich keiner der Vertragspartner einlassen. Verträge sind so zu erfüllen, wie sie geschlossen wurden. Lediglich beim VOB-Vertrag ist es dem Auftraggeber möglich, solche Änderungen des Bauentwurfs anzuordnen, die sich nicht auf die Kalkulation auswirken oder die gesondert bezahlt werden. Im Interesse eines guten Geschäftsklimas empfiehlt sich aber immer eine einvernehmliche Änderung des Vertrages. Achten Sie dabei möglichst auf die vereinbarten Regelungen zu Vertragsänderungen, auch wenn hierzu Abweichungen möglich sind. So können Vertragsänderungen mündlich erfolgen, auch wenn vertraglich (oder durch AGB) die Schriftform ausbedungen ist. Um spätere Streitigkeiten über Vertragsänderungen zu vermeiden, sollten Sie auf die **Einhaltung der ursprünglichen Abreden** dringen. Und auch für Vertragsänderungen gilt: Was Du schwarz auf weiß besitzt, ... ! Ist die **Schriftform** nicht ausbedungen oder wegen „Zeitnot“ nicht umsetzbar, bietet sich die **nachträgliche schriftliche Bestätigung** der getroffenen Änderungsabsprachen noch vor ihrer Umsetzung an. Erfolgt hierauf kein Widerspruch und sodann die Duldung der Änderungen, spricht einiges für die Richtigkeit des von Ihnen schriftlich Dargelegten. Wollen Sie von den Vorteilen der Fertigstellungsbescheinigung profitieren,



ist die Einhaltung der **Schriftform** zwingend. Zwar darf der Gutachter mündliche Absprachen berücksichtigen, wenn sie von Ihnen und dem Auftraggeber übereinstimmend bestätigt werden, jedoch ist das beschleunigt durchzuführende Urkundsverfahren nur bei Schriftlichkeit der Abreden möglich.

Ausführungsschwierigkeiten

Schwierigkeiten nicht verschweigen!

Sie werden immer wieder erleben, dass sich während der Vertragsausführung Schwierigkeiten ergeben, die nicht vorhersehbar waren oder die Sie bei Vertragsschluss nicht gesehen haben. So können sich z. B. Fehler an Gegenständen der Auftragsdurchführung erst bei Durchführung der Arbeiten zeigen. Diese Fehler werden in der Regel nicht ohne Auswirkungen auf die von Ihnen geschuldete Leistung bleiben. Darüber und über die Lösung der aufgetretenen Probleme müssen Sie mit Ihrem Auftraggeber reden. Andernfalls laufen Sie Gefahr, dass Ihre Leistung als mangelhaft angesehen wird. Es ist ratsam, mit **Behinderungsanzeigen** zu arbeiten.

Dokumentation der erbrachten Leistungen

Vergesslichkeit lohnt sich nicht!

Denken Sie schon bei der Ausführung Ihrer Arbeiten an die später zu erstellende Abrechnung. Wenn Sie erst anlässlich der Abrechnung darüber nachdenken, wie viele Stunden Sie und Ihre Mitarbeiter mit der Leistungserbringung beschäftigt waren oder welches bzw. wie viel Material verwendet wurde, werden Sie nicht nur Erinnerungsschwierigkeiten haben, sondern im Streitfall auch in Beweisnot geraten. Auch wenn eine Pauschalvergütung vereinbart ist, müssen Sie belegen, dass Sie die Verpflichtungen aus dem Vertrag erfüllt haben. Kommt es zu einer vorzeitigen Beendigung eines solchen Vertrages, werden Sie die tatsächlich erbrachten Leistungen im Streitfall nur dann erfolg-

reich geltend machen können, wenn Sie den aktuellen Leistungsstand genau bestimmen und durch Vorlage entsprechender Belege nachweisen können. Ist eine Vergütung nach Stunden vereinbart, müssen Sie von Anfang an Stundennachweise erstellen und diese durch den Auftraggeber quittieren lassen. Im Falle der Vereinbarung von Einheitspreisen ist der späteren Abrechnung das Aufmaß zugrunde zu legen. Sie sollten das Aufmaß möglichst abschnittsweise, jeweils nach Erbringung in sich abgeschlossener Teilleistungen nehmen, da durch spätere Maßnahmen ein Aufmaß früherer Arbeiten unmöglich werden kann.

Empfehlenswert ist ein gemeinsames, von beiden Vertragsparteien bestätigtes Aufmaß. Bei der Beschaffung von Material sollten Sie auf eine **Empfangbestätigung dringen und die Belege aufbewahren**.

Ausbleiben von Zahlungen

Zeit ist Geld!

Bekommen Sie im Verlauf der Arbeiten Zweifel an der Liquidität Ihres Auftraggebers, so sollten Sie von den bereits dargestellten Sicherungsmöglichkeiten Gebrauch machen.

Nimmt Ihr Vertragspartner vereinbarte Abschlagszahlungen nicht vor, obgleich deren Voraussetzungen vorliegen, steht Ihnen das Recht zu, die weitere Leistungserbringung bis zur Vornahme der Zahlung zu verweigern. Weisen Sie Ihren Vertragspartner ausdrücklich, am besten schriftlich, darauf hin, dass Sie von diesem Recht Gebrauch machen. Haben Sie einen VOB-Vertrag geschlossen, müssen Sie vor der Leistungsverweigerung allerdings eine angemessene Nachfrist setzen und deren fruchtloses Verstreichen abwarten. Bleiben die Abschlagszahlungen trotz Einstellung der Arbeiten aus, sollten Sie Ihrem Vertragspartner eine (beim VOB-Vertrag weitere) angemessene Zahlungsfrist setzen und ankündigen, dass Sie nach fruchtlosem Verstreichen der Frist von der weiteren Ausführung des Vertrages gänzlich Abstand nehmen werden. **Keinesfalls sollten Sie weitere eigene Leistungen erbringen.** Zahlt der Vertragspartner tatsächlich nicht, können Sie vom Vertrag zurücktreten oder Schadensersatz verlangen.

Ich erbringe (nur), was ich schulde!

Kontrolle: Nur realisiert, was Sie mit Ihrem Vertragspartner vereinbart haben?

Dabei beachtet?:

» Nachträgliche Vereinbarungen

- Änderungen der Wünsche und Planungen?, geänderte Umstände nur nach ausdrücklicher Vereinbarung entsprechend der vereinbarten Regelungen für Vertragsänderungen berücksichtigt (Ausnahme: VOB-Vertrag, Auftraggeber kann Änderungen des Bauentwurfs anordnen, die sich nicht auf die Kalkulation auswirken oder die gesondert bezahlt werden), Änderungsabsprachen jedenfalls nachträglich schriftlich bestätigt,

» Ausführungsschwierigkeiten

- Schwierigkeiten nicht verschweigen!,
- über aufgetretene Probleme und deren Lösung mit Vertragspartner / Ansprechpartner gesprochen, Lösungen gefunden,
- durch Hinweise spätere Mangelrügen vermieden,

» Dokumentation der erbrachten Leistungen

- erbrachte Leistung kontinuierlich dokumentiert,
- bei Vergütung nach Stunden von Anfang an Stundennachweise erstellt und durch den Auftraggeber quittieren lassen,
- bei Vereinbarung von Einheitspreisen das Aufmaß (möglichst gemeinsam) festgestellt, möglichst abschnittsweise, jedenfalls vor „Verbauung“,
- bei Beschaffung von Material Empfangbestätigung geben lassen, Belege aufbewahrt,

» Ausbleiben von Zahlungen

- bei aufkommenden Zweifeln an der Liquidität Ihres Auftraggebers, von den dargestellten Sicherungsmöglichkeiten Gebrauch gemacht,
- bei Ausbleiben geschuldeter Abschlagszahlungen weitere Leistungserbringung bis zur Vornahme der Zahlung verweigert, bei VOB-Vertrag zuvor angemessene Nachfrist gesetzt, bei Fruchtlosigkeit Vertrag beendet.



BEI BEENDIGUNG DER ARBEITEN

Jetzt geht es um den Lohn der Arbeit!

Auch wenn Sie Ihren Teil der Vereinbarung mit der Beendigung der Arbeiten erfüllt haben, sind Sie noch nicht frei von allen Verpflichtungen. Insbesondere geht es jetzt für Sie darum, den verdienten (Rest) Lohn zu sichern. Es gibt also auch nach der Beendigung der Arbeiten **Besonderheiten, die Sie beachten sollten.**

Abnahme

Schau` her, was ich vollbracht habe!

Haben Sie bei Vertragsschluss oder später nichts anderes vereinbart und sind bei nach dem 30. April 2000 geschlossenen Verträgen auch keine Abschläge zu zahlen, wird Ihre gesamte Werklohnforderung grundsätzlich erst fällig, wenn das Werk abgenommen ist. Deshalb steht Ihnen nach der Leistungserbringung auch ein Anspruch auf Abnahme zu. Bei nach dem 30. April 2000 geschlossenen Verträgen darf der Auftraggeber die Abnahme des mangelfreien oder nur mit unwesentlichen Mängeln behafteten Werkes nicht verweigern. Wird die Abnahme gleichwohl verweigert, haben Sie die Möglichkeit, dem Vertragspartner eine angemessene Frist zur Abnahme zu setzen. Erfolgt die Abnahme nicht innerhalb dieser Frist, gilt das Werk als abgenommen und Ihr Werklohn wird fällig. Bestehen Streitigkeiten über die Mangelfreiheit des Werkes oder haben Sie Zweifel, ob vorliegende Mängel wesentlich oder unwesentlich sind, sollten Sie **von der neu geschaffenen Möglichkeit der Fertigstellungsbescheinigung Gebrauch machen** (s.u.).

Durch das „Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen“ sind **Abnahmeerleichterungen**



für Sie geschaffen worden, wenn Sie bei nach dem 30. April 2000 geschlossenen Verträgen als Subunternehmer Leistungen erbracht haben. Erhält der Hauptunternehmer von seinem Auftraggeber den Werklohn für Arbeiten, die Sie **als Subunternehmer** ausgeführt haben, wird Ihr Werklohnanspruch auch dann fällig, wenn eine Abnahme Ihnen gegenüber bislang nicht erfolgt ist. Hat der Hauptunternehmer Sicherheit für mögliche Mängel geleistet, hängt die Geltendmachung Ihrer Vergütung zusätzlich von der Erbringung einer eigenen Sicherheit ab. Die Abnahme kann in einzelnen Teilen oder im Ganzen erfolgen. Sie muss nicht immer mit einer Begehung oder Besichtigung des Werks verbunden sein. Sie kann auch stillschweigend erfolgen, z.B. durch Entgegennahme oder Ingebrauchnahme des Werks. Sie sollten allerdings **auf Klarheit dringen und auf eine förmliche Abnahme bestehen.** Erstellen Sie ein **Abnahmeprotokoll**, in dem Sie vermerken, ob und welche Mängel der Vertragspartner geltend macht und ggf. wie Sie zu den Mangelrügen stehen. Verweigert Ihr Vertragspartner im Ergebnis der Begehung oder Besichtigung die Abnahme, wird Ihr Werklohnanspruch gleichwohl fällig, wenn Sie einen Anspruch auf Abnahme hatten, das Werk also im Wesentlichen mangelfrei war.

Bei VOB-Verträgen hat jeder Vertragspartner einen Anspruch auf förmliche Abnahme und Zuziehung eines Sachverständigen (dies allerdings auf eigene Kosten). Verlangen Sie die Abnahme, so ist diese binnen 12 Werktagen durchzuführen. Beschränken Sie sich auf eine Fertigstellungsanzeige, gilt die Leistung als abgenommen, wenn Ihr Vertragspartner nicht auf einer Abnahme besteht. Die Frist für die Abnahmefiktion verkürzt sich auf 6 Tage, wenn Ihr Auftraggeber das Werk in Gebrauch nimmt.

Fertigstellungsbescheinigung

Ich habe doch fertig!

Sie werden immer wieder erleben, dass Sie mit Auftraggebern über Mängel streiten müssen. Ihr Vertragspartner wird in solchen Fällen die Abnahme des Werkes verweigern. **Für nach dem 30. April 2000 abgeschlossene Verträge** haben Sie jetzt die Möglichkeit, die **Vorteile der Fertigstellungsbescheinigung** zu nutzen, um sich den Zugang zum Urkundenprozess zu eröffnen. Im Urkundenprozess kann ein Zahlungs-Urteil in relativ kurzer Zeit erstritten werden, wenn alle klagebegründenden Tatsachen durch Urkunden belegt werden können. Das Vorliegen der Voraussetzung der Fälligkeit Ihrer Vergütung können Sie nunmehr durch die Vorlage einer Fertigstellungsbescheinigung, also einer Urkunde, belegen. Die Berechtigung von Mangelreden kann erst im s.g. Nachverfahren überprüft werden. Vielfach wird sich eine gerichtliche Auseinandersetzung schon durch die Einholung einer Fertigstellungsbescheinigung vermeiden lassen. Mit Aushändigung der Fertigstellungsbescheinigung bestätigt ein unabhängiger Gutachter, dass Sie das Werk so wie geschuldet hergestellt haben und dass es keine sichtbaren oder vom Vertragspartner behaupteten Mängel aufweist. Der Übergabe eines ausführlichen Gutachtens bedarf es nicht. **Voraussetzung für eine solche Fertigstellungsbescheinigung ist, dass der Werkvertrag schriftlich abgeschlossen wurde.** Den Gutachterauftrag erteilen Sie (nach Möglichkeit nur, wenn Sie sich sicher sind, dass Sie einwandfrei gearbeitet haben und dass insbesondere die vom Auftraggeber gerügten Mängel nicht vorliegen). Sie können dabei nur denjenigen Gutachter beauftragen, auf den Sie sich mit Ihrem Vertragspartner verständigt haben oder der Ihnen auf Ihren Antrag durch eine Kammer als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger benannt worden ist.

Der Gutachter prüft das Werk unabhängig und unparteiisch und stellt fest, ob Mängel vorliegen oder nicht. Nach Auftragserteilung bestimmt der Gutachter einen Termin zur Besichtigung des Werks. Davon unterrichtet er beide Vertragsparteien. Zwischen der Ankündigung und der Besichtigung müssen mindestens 14 Tage liegen. Verweigert der Auftraggeber die Besichtigung, wird eine fehlerfreie Herstellung vermutet und die

Bescheinigung ohne weiteres erteilt. Bei seiner Prüfung untersucht der Gutachter das Werk zunächst auf Mängel, die der Auftraggeber gerügt hat. Darüber hinaus hat er das Werk auch auf solche Mängel zu untersuchen, die für ihn als Gutachter sichtbar sind. Sind weder die vom Auftraggeber gerügten noch sichtbare Mängel vorhanden, erteilt der Gutachter die Fertigstellungsbescheinigung. Kommt der Gutachter zu dem Ergebnis, dass das Werk nicht mangelfrei ist, darf er die Fertigstellungsbescheinigung (jedenfalls zunächst) nicht erteilen. Die Besichtigung kann aber in einem weiteren Termin fortgesetzt werden, so dass Sie die Möglichkeit haben, vom Gutachter beanstandete Mängel zu beseitigen, damit der Gutachter nach dem neuen Termin die Fertigstellungsbescheinigung erteilen kann.

Stellt der Gutachter bei der Überprüfung der Leistung Mängel fest, die Sie nicht sogleich beseitigen können, ist Ihnen die Erlangung der Fertigstellungsbescheinigung versagt. Um möglichst bald einen Anspruch auf den Werklohn (durch Abnahme) zu erlangen, sollten Sie die festgestellten Mängel umgehend beseitigen. **Beachten Sie, dass Mängel, die nicht zur Abnahmeverweigerung berechtigen, dem Vertragspartner jedenfalls das Recht einräumen, einen „Druckzuschlag“ (dreifacher Wert der zu erwartenden Mängelbeseitigungskosten) einzubehalten.** Auch insoweit empfiehlt sich jeweils die umgehende Mangelbeseitigung.

Die Kosten des Gutachters können Sie von Ihrem Auftraggeber (nur) ersetzt verlangen, wenn durch die Fertigstellungsbescheinigung die Mangelfreiheit des Werkes bestätigt wird und der Auftraggeber mit der Abnahme im Verzug war.

Rechnungslegung

Zahle, was mir zusteht!

Voraussetzung für die erfolgreiche Durchsetzung Ihrer Vergütungsforderung ist, dass Sie eine Abrechnung erstellen, **die nachvollziehbar („prüfbar“) und genau ist.** Bei VOB-Verträgen ist die Übergabe einer „prüfbaren Abrechnung“ sogar Fälligkeitsvoraussetzung. Eine umgehende Rechnungslegung nach erfolgter Abnahme beschleunigt die Zahlung! Beim **VOB-Vertrag sind die geregelten Fristen für die Rechnungslegung zu beachten.**

Den mit der Rechnungslegung verbundenen Aufwand, der unvermeidlich ist, dürfen Sie nicht scheuen. **Eine gut erstellte Rechnung kann verhindern, dass die Rechnung angezweifelt und die Zahlung nicht oder nicht vollständig geleistet wird.** Die Form der Abrechnung richtet sich zunächst nach den hierzu getroffenen vertraglichen Absprachen. Ist Pauschalvergütung vereinbart, kommt es entscheidend nur darauf an, dass die im Vertrag vereinbarten Leistungen tatsächlich erbracht wurden. Das muss in der Rechnung zum Ausdruck kommen. Ist eine Abrechnung auf Stunden- und/oder Materialbasis verabredet worden, müssen Sie die Stunden und/oder das verbaute Material im einzelnen in der Rechnung aufführen. Sind Preise, z.B. Einheitspreise, vereinbart, so sind der Rechnung die vereinbarten Preise zugrunde zu legen. Frühere Kalkulationsfehler können Sie anlässlich der Rechnungslegung nicht einfach „korrigieren“. Das gleiche gilt für fehlerhafte Mengengerüste, die Sie dem Angebot oder dem Kostenvorschlag zugrundegelegt haben. Beim Einheitspreisvertrag ist der Abrechnung (nach verbrauchtem Material zum vereinbarten Einheitspreis) das Aufmaß beizufügen. Wie detailliert Ihre Rechnungslegung sein muss, ist letztlich eine Frage des Einzelfalles. Die Anforderungen können je nach den Fachkenntnissen des Rechnungsempfängers unterschiedlich sein.

Achtung: Ist Ihr Auftraggeber für von Ihnen erbrachte Bauleistungen Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes oder juristische Person des öffentlichen Rechts, ist dieser aufgrund des „**Gesetzes zur Eindämmung illegaler Betätigung im Baugewerbe**“ verpflichtet, 15 % des Rechnungsbetrages in Abzug zu bringen und direkt an das Finanzamt zu überweisen. Sie können den Abzug (nur) verhindern, wenn Sie sich **von Ihrem Finanzamt eine Freistellungsbescheinigung erteilen lassen und diese (spätestens) der Rechnung beilegen.**

Nachkalkulation

Betrachten Sie die **Rechnungslegung** auch als **Selbstkontrolle**. Spätestens jetzt werden Sie feststellen, ob Ihre Vertragskalkulation zutreffend war, ob sich also Ihre Kostendeckungs- und Gewinnerwartungen erfüllen. Ist dies nicht der Fall, sollten Sie im Wege der

Nachkalkulation die **Fehler ermitteln, um Erkenntnisse für spätere Auftragskalkulationen und Vertragsverhandlungen zu gewinnen.**

Zahlungsüberwachung

Der Rubel rollt!?

Die effektive Überwachung der Zahlungseingänge kann Basis der Aufrechterhaltung Ihrer eigenen Liquidität sein. Nur bei regelmäßiger Kontrolle des Zahlungsverkehrs können Sie rechtzeitig Maßnahmen zur Forderungsbeitreibung ergreifen.

Beachten Sie bei der Zahlungsüberwachung einige Besonderheiten:

» Fälligkeit

Die Fälligkeit ist der Zeitpunkt, ab dem eine Leistung verlangt werden kann. Haben Sie vertraglich nichts anderes vereinbart und haben Sie auch anlässlich der Rechnungslegung keine anderen Bestimmungen getroffen, ist die Zahlungsforderung mit Zugang der Rechnung fällig. Die üblicherweise eingeräumten Zahlungsfristen verzögern daher den Eintritt der Fälligkeit! Sie können anlässlich der Rechnungslegung auch ausdrücklich auf die sofortige Fälligkeit hinweisen.

Für den **VOB-Vertrag** gelten auch ohne ausdrückliche Vereinbarung **besondere Zahlungsfristen**. So ist die Schlusszahlung alsbald nach Prüfung und Feststellung der Schlussrechnung zu leisten, spätestens innerhalb von 2 Monaten nach Zugang der Schlussrechnung. Für nach dem 30. April 2000 geschlossene (BGB) Verträge gilt zu Ihren Gunsten als Subunternehmer, dass Ihr Zahlungsanspruch fällig wird, sobald der Generalunternehmer für Ihre Leistung bestimmte Gelder vereinnahmt hat. War die Zahlung nur gegen Sicherheitsleistung erfolgt, ist auch für Ihren Zahlungsanspruch Fälligkeitsvoraussetzung, dass Sie eine entsprechende Sicherheit erbringen.

» Stundung

Reagiert Ihr Auftraggeber auf die Rechnungslegung mit der Bitte um Zahlungsaufschub, so sollten Sie sehr sorgfältig prüfen, ob und wie Sie diesem Wunsch entsprechen. **Jede Stundung kommt einer Kreditgewährung gleich**, die nicht ohne Einfluss auf die eigene



Liquidität bleiben kann. Über Stundungen entscheiden Sie daher am besten wie jeder Kreditgeber, indem Sie folgende Überlegungen berücksichtigen:

- sämtliche offenen Forderungen aus der Geschäftsbeziehung einbeziehen
- konkrete, möglichst schriftliche Vereinbarungen über die Zahlungsvergünstigungen treffen, insbesondere Fristen vereinbaren
- Bonitätsprüfung, Sicherheiten (wie vor Vertragsschluss)
- Ratenzahlung entsprechend der Möglichkeiten des Vertragspartners, aber: oft geht doch mehr, als angegeben (!), daher Leistungsfähigkeit prüfen
- Folgen nicht fristgerechter Zahlung regeln (z.B. s.g. Verfallklausel/Zinsen)
- bei drohender Verjährung zunächst auf Titel (z.B. notarielles Schuldanerkenntnis) bestehen

Auch der Wechsel ist eine Stundung. Durch dieses Wertpapier verpflichtet sich Ihr Vertragspartner, Ihren Anspruch selbst oder durch einen Dritten zu einem späteren Zeitpunkt „garantiert“ zu befriedigen. **Den Wechsel können Sie im Urkundsprozess geltend machen.**

» Zahlungsverzögerungen

Ist der Werklohn ganz oder teilweise fällig, nicht gestundet und zahlt Ihr Vertragspartner nicht, müssen Sie ihn vor der Einleitung weiterer Maßnahmen **in Verzug setzen**.

Die Inverzugsetzung erfolgt durch Mahnung, ein unmissverständliches Leistungsverlangen. Eine Mahnung ist entbehrlich, wenn der Auftraggeber in anderer Weise in Verzug gerät. Haben Sie z.B. eine kalendermäßige Frist für die Leistung vereinbart (also nicht nur einseitig bei Rechnungslegung bestimmt), so gerät der Vertragspartner mit Fristüberschreitung automatisch in Verzug. **Bei nach dem 01. Januar 2002 geschlossenen Verträgen** tritt bei

Fälligkeit und Rechnungsstellung Verzug kraft Gesetzes spätestens 30 Tage nach Zugang der Rechnung beim Vertragspartner ein. **Für Verbraucher gilt dies allerdings nur, wenn Sie in der Rechnung auf diese Folge hinweisen.** Der Auftraggeber erhält auf diese Weise eine Zahlungsfrist, ohne dass es einer ausdrücklichen Bestimmung bedarf. Ein Zahlungsziel müssen Sie nur dann einräumen, wenn Sie eine abweichende Zahlungsfrist wollen.

Gerät Ihr Vertragspartner in Verzug, hat er Ihnen Ihren Verzugsschaden zu ersetzen. Hauptsächlich wird hier der **Zinsschaden** zu ersetzen sein. Das Gesetz gewährt einen Verzugszins in Höhe von **5 % (gegenüber Verbrauchern) bzw. 8 % (gegenüber sonstigen Vertragspartnern) über dem Basiszinssatz der Europäischen Zentralbank**. Können Sie einen darüber hinausgehenden Zinsschaden nachweisen, ist auch dieser zu ersetzen.

Der Nachweis kann durch eine Zinspflicht-Bescheinigung Ihrer Hausbank für Ihre Kreditlinie (die die Werklohnforderung übersteigt) erbracht werden. Nach Eintritt des Zahlungsverzuges können und sollten Sie Maßnahmen zur Rechtsdurchsetzung einleiten.

» Verjährung

Für nach dem 01. Januar 2002 geschlossene Verträge gelten neue Verjährungsvorschriften. Werklohnforderungen verjähren nunmehr (wie die meisten anderen Forderungen auch) in drei Jahren. Die Unterscheidung nach privaten und geschäftlichen Vertragspartnern entfällt. Die Verjährungsfrist beginnt jeweils zum 31.12. des Jahres, in dem Ihre Forderung fällig wird. Vor Ablauf der Verjährungsfrist müssen Sie Schritte zur Erlangung eines Vollstreckungstitels einleiten.

Ist VOB Teil B vereinbart, ist zu beachten, dass Mangelgewährleistungsansprüche nach § 13 Nr. 4 für Bauwerke in vier Jahren, für Arbeiten an Grundstücken in zwei Jahren verjähren. Für industrielle und andere technische Anlagen gelten noch kürzere Verjährungsfristen.

MERKE!

Jetzt geht es um den Lohn der Arbeit!

Kontrolle: Deshalb wichtige Besonderheiten beachtet?:

» Abnahme

- gesamte Werklohnforderung (bei vor dem 30. April 2000 geschlossenen Verträgen) grundsätzlich erst fällig, wenn das Werk abgenommen ist, deshalb **auf Abnahme gedungen**,
- zur Erreichung früherer Fälligkeit anderweitige Vereinbarung getroffen,
- nach Leistungserbringung Anspruch auf Abnahme durchgesetzt,
- bei nach dem 30. April 2000 geschlossenen Verträgen darf Auftraggeber Abnahme des mangelfreien oder nur mit unwesentlichen Mängeln behafteten Werkes nicht verweigern, bei gleichwohl erfolgender Abnahmeverweigerung **Frist gesetzt**, Werk gilt wegen fruchtlosem Fristablauf als abgenommen,
- von der Möglichkeit der **Fertigstellungsbescheinigung** Gebrauch gemacht,
- nur ausnahmsweise Abnahme durch Entgegennahme / Ingebrauchnahme
- **Abnahmeprotokoll** erstellt,
- bei VOB-Verträgen Anspruch auf förmliche Abnahme und Zuziehung eines Sachverständigen geltend gemacht, Frist 12 Werktage; bei Beschränkung auf Fertigstellungsanzeige gilt Leistung als abgenommen, weil Vertragspartner nicht auf einer Abnahme bestanden hat,

» Fertigstellungsbescheinigung

- Vertrag nach dem 30. April 2000 abgeschlossen,
- Fertigstellungsbescheinigung (Bestätigung eines unabhängigen Gutachters, dass das Werk so wie geschuldet hergestellt wurde und dass es keine sichtbaren oder vom Vertragspartner behaupteten Mängel aufweist) erstellen lassen,
- geeigneten Gutachter gewählt (auf den Sie sich mit Ihrem Vertragspartner verständigt haben oder der auf Ihren Antrag durch eine Kammer als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger benannt worden ist),
- **Zugang zum Urkundenprozess** jetzt mögl. (Fertigstellungsbescheinigung ist Urkunde)

» Rechnungslegung

- Abrechnung erstellt, die nachvollziehbar („prüfbar“) und genau ist,
- nach erfolgter Abnahme umgehend Rechnung gelegt, **Freistellungsbescheinigung** beigelegt,
- unterschiedliche Anforderungen an Rechnungslegung beachtet (Pauschalvergütung; Abrechnung auf Stunden- und/oder Materialbasis; Einheitspreisvertrag – hier Aufmaß beigelegt! –), fehlende Fachkenntnisse des Rechnungsempfängers berücksichtigt,

» Nachkalkulation

- durch Selbstkontrolle festgestellt, ob Vertragskalkulation zutreffend war, ob sich Kostendeckungs- und Gewinnerwartungen erfüllt haben; ggf. Fehler ermittelt, und Erkenntnisse für spätere Auftragskalkulationen gewonnen,

» Zahlungsüberwachung

- Zahlungseingänge effektiv überwacht,
- Zahlungsforderung regelmäßig mit Zugang der Rechnung fällig (Fälligkeit = Zeitpunkt, ab dem eine Leistung verlangt werden kann),
- keine unnötigen Zahlungsfristen gesetzt (diese können den Eintritt der Fälligkeit verzögern!),
- beim VOB-Vertrag besondere Zahlungsfristen beachtet (Schlusszahlung alsbald nach Prüfung und Feststellung der Schlussrechnung zu leisten, spätestens innerhalb von 2 Monaten nach Zugang der Schlussrechnung),
- bei nach dem 30. April 2000 geschlossenen (BGB-) Verträgen ist Ihre Forderung als Subunternehmer fällig, sobald der Generalunternehmer hierfür bestimmte Gelder vereinnahmt hat,

- sorgfältig geprüft, ob und wie Stundung (= Zahlungsaufschub) in Betracht kommt (kommt Kreditgewährung gleich, deshalb sämtliche offenen Forderungen aus der Geschäftsbeziehung einbezogen; konkrete, möglichst schriftliche Vereinbarungen über die Zahlungsvergünstigungen getroffen, insbesondere Fristen vereinbart;

Bonitätsprüfung vorgenommen; Sicherheiten verlangt),

- Ratenzahlung entsprechend der Möglichkeiten des Vertragspartners vereinbart (aber: oft geht doch mehr, als angegeben!, daher Leistungsfähigkeit geprüft; Folgen nicht fristgerechter Zahlung geregelt, z.B. s.g. Verfallklausel/Zinsen; bei drohender Verjährung zunächst auf Titel bestanden), ggf. einen Wechsel ausstellen lassen – Urkundsprozess möglich –),

» Zahlungsverzögerungen

- **in Verzug gesetzt** (durch Mahnung, ein unmissverständliches Leistungsverlangen),
- keine Mahnung versandt, weil Auftraggeber in anderer Weise in Verzug gerät,
- wegen Verzugseintritt jetzt Pflicht des Vertragspartners, den Verzugsschaden zu ersetzen (Zinsschaden, 5 % -bei Verbrauchern-, 8 % – bei sonstigen Vertragspartnern – über dem Basiszinssatz der Europäischen Zentralbank)
- nach Verzugseintritt Maßnahmen zur Rechtsdurchsetzung ergriffen,

» Verjährung

- bei Werklohnforderungen für nach dem 01. Januar 2002 geschlossene Verträge Verjährungsfrist drei Jahre,
- **Beginn der Verjährungsfrist jeweils zum 31.12. des Jahres, in dem Ihre Forderung fällig wird,**
- **vor Ablauf der Verjährungsfrist Schritte zur Erlangung eines Vollstreckungstitels einleiten.**
- bei Vereinbarung von VOB Teil B gilt bei Mangelgewährleistungsansprüchen für Bauwerke eine vierjährige Verjährungsfrist



Manchmal geht es leider nicht anders!

Sie haben Ihre Leistungen erbracht. Mängel sind nicht feststellbar. Ihr Vertragspartner befindet sich mit der **Zahlung in Verzug**. Aber: Zahlungen erfolgen nicht. Jetzt müssen Sie **Schritte zur Rechtsdurchsetzung** einleiten.

Außergerichtliche Möglichkeiten

Sind alle anderen Möglichkeiten ausgeschöpft?

Zwangsweise können Sie Ihren Werklohnanspruch nur mit Hilfe der staatlichen Gerichte durchsetzen. Vor der Einleitung gerichtlicher Schritte sollten Sie aber berücksichtigen, das dadurch weitere Kosten verursacht werden, die Sie zunächst vorfinanzieren müssen. Obsiegen Sie im gerichtlichen Verfahren, wird Ihr Auftraggeber verpflichtet, auch diese Kosten zu tragen. Aber gerade das Bezahlen bestehender Forderungen fällt ihm offensichtlich schwer! **Neben der rechtlichen Erfolgsprognose sollten Sie daher auch eine tatsächliche Erfolgsprognose vornehmen.** Schätzen Sie ab, ob Sie eine gerichtlich bestätigte Forderung auch wirklich durchsetzen können. Dabei kann es nicht schaden, wenn Sie (die allerdings ebenfalls kostenpflichtige) professionelle Hilfe Dritter in Anspruch nehmen. Oft bringt auch eine außergerichtliche Streitbeilegung schnell und kostengünstig ans Ziel.

Hier einige Möglichkeiten des außergerichtlichen Vorgehens:

» Inkasso

Inkasso-Unternehmen und eine Reihe von Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten haben sich auf die Geltendmachung von Zahlungsforderungen spezialisiert. Hier finden Sie kompetente (**entgeltpflichtige**) Hilfe bei der Durchsetzung Ihrer Forderung. Teilweise wird eine (kostenlose) Inkasso-Unterstützung auch von Ihren Kammern angeboten. Das **Risiko der Anspruchsdurchsetzung tragen dabei weiterhin Sie.**

Die Kosten der Einschaltung eines Inkassounternehmens werden Sie (entsprechend der überwiegenden Rechtsprechung) nur dann von Ihrem Vertragspartner zurückverlangen können, wenn schon (allein) die Einschaltung des Inkassodienstes die Zahlung erwarten lässt. Müssen Sie nach den Umständen des Einzelfalles davon ausgehen, dass gerichtliche Schritte ohnehin nicht vermeidbar sein werden, sollten Sie von einem Inkassoauftrag Abstand nehmen.

» Factoring

Insbesondere bei größeren Zahlungsforderungen besteht die Möglichkeit des Verkaufs der Forderung (echtes Factoring) an die eigene Bank oder eine s.g. Factoring-Bank. Sprechen Sie darüber mit Ihrer Hausbank. **Durch den Verkauf der Forderung übertragen Sie insbesondere auch das Risiko der Anspruchsdurchsetzung.** Allerdings können Sie nicht die gesamte Forderung realisieren. Die Bank wird nicht den vollen Forderungsbetrag bezahlen, sondern einen Risiko- und Verdienstabschlag fordern. Je sicherer die Realisierbarkeit der Forderung erscheint, desto eher wird die Bank zum Forderungskauf bereit sein. Auch der Risiko- und Verdienstabschlag wird geringer ausfallen. Beim Factoring erhalten Sie „schnelles Geld“ und sparen vor allem Zeit und Nerven. **Prüfen Sie sorgfältig, ob Ihnen dies die Verluste wert ist.**

Wollen Sie sich nicht zu einem Verkauf entschließen, können Sie der Bank Ihre Forderung auch abtreten (unechtes Factoring). Das Risiko der Anspruchsdurchsetzung verbleibt dann bei Ihnen. Für die ausgelöste Tätigkeit der Bank werden Sie Gebühren entrichten müssen.

» Schiedsgutachten, Schiedsverfahren

Hält Ihr Vertragspartner die Zahlungen zurück, weil sie sich nicht über das Vorliegen und/oder den Umfang von Mängeln verständigen können (und kommen Sie auch mit einer Fertigstellungsbescheinigung nicht weiter), bietet sich die Einholung eines Schiedsgutachtens oder die Einleitung eines Schiedsverfahrens an. **Schlichtungen sind zumeist wesentlich kostengünstiger als ein gerichtlicher Rechtsstreit.** Nutzen Sie insoweit die **Angebote Ihrer Kammern und Kommunen.** Schließen Sie mit Ihrem

Auftraggeber eine **Schiedsgutachtervereinbarung**, wird das Vorliegen von Mängeln durch einen unparteiischen Gutachter verbindlich geklärt. Der von Ihnen gemeinsam bestimmte Gutachter prüft die gerügten Mängel und kommt in relativ kurzer Zeit zu einem Ergebnis.

Durch die Vereinbarung eines Schiedsverfahrens können Sie den Rechtsstreit einer gerichtlichen Nachprüfung entziehen. Die Berechtigung des Zahlungsanspruches und der hiergegen erhobenen Einwendungen wird dann verbindlich durch einen Schlichter geprüft.

Sie haben die Möglichkeit, sich an Schieds- oder Schlichtungsstellen oder Schiedsgerichte zu wenden. Schieds- oder Schlichtungsstellen sind keine staatlichen Einrichtungen, sie haben auch keine hoheitlichen Befugnisse. Ihre Inanspruchnahme setzt voraus, dass Sie und Ihr Vertragspartner sich damit einverstanden erklärt haben, ihren Streit vor dieser Instanz zu führen. **Die Inanspruchnahme einer Schieds- oder Schlichtungsstelle schließt die spätere Anrufung eines staatlichen Gerichts nicht aus, wenn eine gütliche Einigung nicht erreicht werden kann.** Das Verfahren vor einer Schieds- und Schlichtungsstelle ist einfacher, als ein gerichtliches Verfahren. Schiedsstellen können sich auf den Einzelfall besser einstellen und so verfahren, wie es praktisch und zweckmäßig erscheint. Die Anrufung einer Schlichtungsstelle ist oft kostenlos. Sie brauchen also nicht teure Verfahrenskosten aufzubringen. Lediglich wenn die Schlichtungsstelle – mit Ihrem Einverständnis – zum Schiedsgericht wird und auch von Ihnen die Befugnis erhält, über die Kosten (Gutachterkosten) zu entscheiden, kann eine Sie belastende Kostenregelung getroffen werden. Im Normalfall ist es jedoch üblich, dass jeder seine eigenen Kosten trägt und die Kosten der Schlichtungsstelle selbst von denjenigen Institutionen getragen werden, die diese Stelle eingerichtet hat. Bei der Zusammensetzung einer Schlichtungsstelle wird immer Wert darauf gelegt, dass Fachleute und Juristen beteiligt sind. Oft wird das Ergebnis nicht nach dem „Alles-oder-Nichts-Prinzip“ gefunden. In den meisten Fällen gibt es keinen eindeutigen Verlierer oder Gewinner, sondern die Schieds- und Schlichtungsstelle versucht, einen gerechten Ausgleich zwischen den Parteien her-

beizuführen. Es ist aber auch wichtig zu wissen, dass die Inanspruchnahme einer Schlichtungsstelle nicht nur Vorteile bringt. Der Versuch einer solchen gütlichen Einigung kann auch mit **Risiken** verbunden sein. Wenn sich trotz intensiver Bemühungen der Schieds- und Schlichtungsstelle zeigt, dass eine Einigung nicht herbeigeführt werden kann, kann es passieren, dass die Stelle den Streit für unlösbar erklärt. In diesem Fall kann **wertvolle Zeit** verloren gegangen sein, da Sie jetzt doch noch das Gericht in Anspruch nehmen müssen. **Die Inanspruchnahme einer Schieds- und Schlichtungsstelle unterbricht keine Verjährungsfrist!**

Alle Handwerkskammern sind gesetzlich zur Beilegung von Streitigkeiten zwischen selbständigen Handwerkern und ihren Auftraggebern verpflichtet.

Es gibt auch eine Reihe von Schiedsstellen bei den einzelnen Handwerksinnungen. Die Innungen organisieren auf Kreisebene regional aufgegliederte Schiedsstellen. **Für Baustreitigkeiten stellen z.B. die IHK zu Schwerin und Rostock in Zusammenarbeit mit der Architektenkammer und der Ingenieurkammer Mecklenburg-Vorpommern das „Schiedsgericht Bau e.V.“ zur Verfügung.**

Entscheiden Sie sich für die Anrufung eines Schiedsgerichts, ist die Klage vor einem staatlichen Gericht nur noch eingeschränkt möglich. **Welches Schiedsgericht für Sie zuständig ist, erfahren Sie bei Ihrem Amtsgericht.**

Gerichtliche Möglichkeiten

Wir können auch anders!

Wenn alles nichts nützt, führt an der gerichtlichen Geltendmachung Ihrer Forderung (zur Schaffung eines Vollstreckungstitels) kein Weg vorbei. Dabei gilt: Rechtsberatung ist Anwaltssache. Viele notwendige Schritte können Sie aber auch selbst erledigen. Deshalb ein paar Hinweise zum möglichen Vorgehen:

» Selbständiges Beweisverfahren

Für den Erfolg Ihres gerichtlichen Vorgehens ist entscheidend, dass Sie die ordnungsgemäße Durchführung Ihrer Arbeiten **beweisen** können. Dabei kann bereits die nunmehr

mögliche Fertigstellungsbescheinigung oder ein eigenständig eingeholtes Sachverständigen-gutachten von großer Bedeutung sein. Hilfreich sind auch Fotos von den erbrachten Leistungen (Aufnahmedatum dokumentieren!). Bestreitet Ihr Auftraggeber aber die Richtigkeit dieser Dokumente, führt an einer förmlichen Beweiserhebung durch das Gericht kein Weg vorbei.

Förmlicher Beweis kann mit einem Gutachten im selbständigen Beweisverfahren geführt werden. Dieses Verfahren können Sie jederzeit einleiten, unabhängig davon, ob bereits eine Zahlungsklage anhängig ist. Zuständig ist das Gericht, bei dem auch die Klage zu erheben wäre. Das Gericht beauftragt einen unabhängigen Sachverständigen mit der Erstellung eines Gutachtens über das vermeintlich mangelhafte Werk. Dieses Gutachten kann im weiteren Verlauf des Rechtsstreits als Beweismittel verwendet werden. **Oft wird sich durch ein solches Gutachten das eigentliche streitige Verfahren vermeiden lassen.**

Ihr Vertragspartner kann die Feststellungen des Gutachtens nur durch ein Gegengutachten in Zweifel ziehen. Die Kosten des selbständigen Beweisverfahrens müssen Sie vorstrecken. **Soweit Sie obsiegen, können Sie von Ihrem Vertragspartner die Erstattung verlangen.**

» Mahnverfahren

Das zügigste Verfahren zur gerichtlichen Durchsetzung einer Geldforderung ist das Mahnverfahren. Das Verfahren empfiehlt sich immer dann, **wenn mit Einwendungen des Vertragspartners gegen die Forderung nicht zu rechnen ist** (also weder Mangelreden erhoben, noch sonstige Einwände gegen die Berechtigung der Forderung geltend gemacht worden sind). Das Verfahren verläuft wie folgt:

• Antrag auf Erlass eines Mahnbescheides

Der Antrag ist bei dem Amtsgericht einzureichen, in dessen Gerichtsbezirk Sie wohnen oder mit Ihrem Unternehmen den Sitz haben. Es gibt ein Antragsformular, das Sie benutzen müssen. Das Formular ist u.a. im Schreibwarenhandel erhältlich. Eine Vertretung durch Rechtsanwälte ist nicht vorgeschrieben. Achten Sie darauf, dass alle erforderlichen Angaben enthalten sind.



- Wichtig sind insbesondere:
- Antragsgegner mit Vornamen, Namen und Anschrift
 - wenn Antragsgegner eine Gesellschaft oder juristische Person ist: mit Firma oder Namen, gesetzlichem Vertreter, Anschrift (notwendigen Auskünfte müssen Sie selbst einholen)
 - Gericht, das für das streitige Verfahren sachlich und örtlich zuständig ist (häufig Wohnsitz des Antragsgegners)

Ergeben sich beim Ausfüllen des Formulars Fragen oder Probleme, können Sie sich bei der Rechtsantragsstelle des Amtsgerichts beraten lassen. Ihr Antrag wird nur bearbeitet, wenn Sie bei Antragsstellung einen Gebühren- und Auslagenvorschuss in Höhe einer halben Gerichtsgebühr entrichten. Für die Bemessung der Gerichtsgebühr ist die Höhe Ihrer Forderung maßgeblich.

• Zustellung an Antragsgegner durch das Gericht

Ist der Mahnbescheidsantrag ordnungsgemäß eingereicht, veranlasst das Amtsgericht die Zustellung. Dadurch fordert das Gericht den Antragsgegner auf, binnen zwei Wochen ab Zustellung die geschuldete Vergütung einschließlich Zinsen, sonstigen Nebenforderungen und Kosten an Sie zu begleichen.

Soweit der Antragsgegner den Anspruch nicht als begründet ansieht, hat er die Möglichkeit, innerhalb der gleichen Frist Widerspruch zu erheben. Den Tag der Zustellung des Mahnbescheides und einen etwaigen Widerspruch des Antragsgegners teilt das Gericht Ihnen mit.

• Antrag auf Erlass eines Vollstreckungsbescheides

Ist ein Widerspruch nicht erhoben worden, übermittelt das Gericht mit der Zustellungsnachricht einen Vordruck für den Antrag auf Erlass eines Vollstreckungsbescheides. Diesen Vordruck können Sie nach Ablauf der Widerspruchsfrist ausgefüllt und unterschrieben an das Gericht zurückreichen, wenn der Antragsgegner dem Mahnbescheid nicht doch noch widersprochen oder zwischenzeitlich gezahlt hat.

• Erlass des Vollstreckungsbescheides und Zustellung durch das Gericht

Liegt bis zum Zeitpunkt der gerichtlichen Entscheidung ein Widerspruch nicht vor, erlässt das Gericht den Vollstreckungsbescheid. Es stellt diesen dem Antragsgegner zu, wenn Sie sich nicht die Selbstzustellung (wegen der beabsichtigten gleichzeitigen Einleitung von Zwangsvollstreckungsmaßnahmen) durch einen beauftragten Gerichtsvollzieher vorbehalten haben. Die Zwangsvollstreckung aus dem Vollstreckungsbescheid kann nämlich unmittelbar nach der Zustellung beginnen. Der Antragsgegner hat nunmehr die Möglichkeit, binnen 2 Wochen ab der Zustellung Einspruch zu erheben. Macht er davon nicht oder nicht fristgerecht Gebrauch, wird der Vollstreckungsbescheid formell und materiell rechtskräftig. Sie haben damit einen Titel, aus dem Sie 30 Jahre lang die Zwangsvollstreckung betreiben können.

• Verfahren nach Widerspruch oder Einspruch

Erhebt der Antragsgegner gegen den Mahnbescheid rechtzeitig Widerspruch oder legt er gegen den Vollstreckungsbescheid rechtzeitig Einspruch ein, endet das Mahnverfahren. Sie müssen den Anspruch im streitigen Verfahren weiterverfolgen. Im Falle des Widerspruchs findet die Abgabe des Verfahrens an das für das streitige Verfahren zuständige Gericht nur statt, wenn Sie oder der Antragsgegner die Durchführung des streitigen Verfahrens beantragen. Im Falle des Einspruchs erfolgt die Abgabe von Amts wegen. Für das streitige Verfahren ist das Gericht zuständig, bei dem wegen der geschuldeten Vergütung eine Klage gegen den Auftraggeber einzureichen wäre. Bei einer Forderung bis 5.000 Euro ist dies in der Regel das Amtsgericht, in dessen Bezirk Ihr Auftraggeber wohnt oder seinen Geschäftssitz hat, bei einer höheren Forderung das Landgericht dieses Gerichtsbezirks.

In bestimmten Fällen kommt auch eine Zuständigkeit der Gerichte am Erfüllungsort in Betracht (z.B. bei Bauwerken).

(Die Bestimmung der Gerichtsbezirke können Sie anhand des „Rechtswegweiser für Mecklenburg-Vorpommern“ vornehmen.)

Nach Eingang der Akten werden Sie aufgefordert, den geltend gemachten Anspruch zu begründen. Die Anspruchsbegründung muss schriftlich, entsprechend einer Klagschrift erfolgen. Ist für das streitige Verfahren das Landgericht sachlich zuständig, müssen Sie sich – auch für die Anspruchsbegründung – durch eine Rechtsanwältin oder einen Rechtsanwalt als Prozessbevollmächtigten vertreten lassen. Für die Fortsetzung des Verfahrens haben Sie einen weiteren Gebühren- und Auslagenvorschuss zu entrichten. Die voraussichtlich entstehenden drei Gerichtsgebühren sind vorab zu entrichten, so dass Sie weitere zwei-ein-halb Gerichtsgebühren einzahlen müssen. Liegt bereits ein Vollstreckungsbescheid vor, muss das Gericht Termin zur mündlichen Verhandlung anberaumen, andernfalls kann das Gericht zunächst das schriftliche Vorverfahren anordnen. Im Übrigen erfolgt die Behandlung wie bei Eingang einer Klage.

» Klage

Soweit Sie vom Mahnverfahren keinen Gebrauch machen wollen, erheben Sie Klage vor dem zuständigen Gericht. Bei einer Forderung bis 5.000 Euro ist dies in der Regel das Amtsgericht, in dessen Bezirk Ihr Auftraggeber wohnt oder seinen Geschäftssitz hat, bei einer höheren Forderung das Landgericht dieses Gerichtsbezirks. In bestimmten Fällen kommt auch eine Zuständigkeit der Gerichte am Erfüllungsort in Betracht (z.B. bei Bauwerken).

(Die Bestimmung der Gerichtsbezirke können Sie anhand des „Rechtswegweiser für Mecklenburg-Vorpommern“ vornehmen.)

Ist für das streitige Verfahren das Landgericht sachlich zuständig, müssen Sie sich – auch für die Klageeinreichung – durch eine Rechtsanwältin oder einen Rechtsanwalt als Prozessbevollmächtigten vertreten lassen.

Zum Gang des Verfahrens beachten Sie bitte folgendes:

• erforderliche Angaben in der Klagschrift

In Ihrer Klage müssen Sie die Parteien so genau wie möglich benennen, also sich selbst als Kläger und Ihren Vertragspartner als Beklagten, jeweils mit Namen, Vornamen, Anschrift, Sitz, vertretungsberechtigten Personen. Darüber hinaus müssen Sie angeben, wie viel Geld Sie fordern, aus welchem Rechtsgrund dies geschieht und wie sich die Klageforderung im einzelnen begründet. Das bedeutet, dass Sie alle für die geltend gemachte Forderung rechtserheblichen Umstände vortragen müssen. Bestreitet Ihr Vertragspartner diese Tatsachen, müssen Sie das Vorliegen der Umstände auch beweisen. Das Klageverfahren empfiehlt sich immer dann, wenn mit Sicherheit damit zu rechnen ist, dass der Auftraggeber die geltend gemachte Forderung bestreiten wird.

Mit der Klageeinreichung ist ein Kostenvorschuss für die zu zahlenden Gerichtskosten zu erbringen. Die voraussichtlich entstehenden drei Gerichtsgebühren sind vorab zu entrichten. Für die Bemessung der Gerichtsgebühren ist die Höhe Ihrer Forderung maßgeblich.

• Gang des Verfahrens

Nach Eingang der Klagschrift veranlasst das Gericht die Zustellung an Ihren Vertragspartner. Er erhält Gelegenheit, zu Ihrem Anspruch Stellung zu nehmen. Das Gericht hat die Wahl, ob es sogleich einen Termin zur mündlichen Verhandlung anberaumt oder zunächst das schriftliche Vorverfahren anordnet. In jedem Fall werden Sie über den weiteren Verfahrensgang informiert. Bleiben nach dem Vortrag der Parteien entscheidungserhebliche Tatsachen, insbesondere das Vorliegen von Mängeln, streitig, ordnet das Gericht die Beweiserhebung an, wenn die beweisbelastete Partei, also in der Regel Sie als Anspruchsteller, ordnungsgemäß Beweis angeboten hat. Das Ergebnis der Beweisaufnahme bildet die Grundlage der gerichtlichen Entscheidung. Endet das Verfahren nicht in sonstiger Weise, z.B. durch Vergleich oder Klagrücknahme, ergeht ein Sachurteil. Wird Ihnen der Zahlungsanspruch zugesprochen, können Sie aus dem Urteil (bis zur Rechtskraft zunächst nur vorläufig) die Vollstreckung betreiben. In dem Urteil wird auch über die Kosten des Rechtsstreits entschieden. Soweit Sie obsiegen, wird Ihr Vertragspartner verpflichtet werden,

Ihnen Ihre Kosten zu erstatten, also insbesondere die vorgestreckten Gerichtskosten, Kosten für eingeholte Gutachten und Ihre Anwaltskosten.

» Urkundenprozess

Können Sie alle anspruchsbegründenden Tatsachen durch Urkunden belegen, können Sie Ihre Klage im Urkundsverfahren erheben. **Im Urkundsverfahren kommen Sie regelmäßig schneller zu einem Urteil**, weil nur der Urkundsbeweis zugelassen ist. Langwierige Beweisaufnahmen unterbleiben. Deshalb sind zumindest ein schriftlicher Vertrag und eine richtige Rechnung erforderlich. Bei einem Werkvertrag müssen Sie auch die ordnungsgemäße Leistungserbringung durch eine Urkunde beweisen. Bei nach dem 30. April 2000 geschlossenen Verträgen ist Ihnen dies durch eine Fertigstellungsbescheinigung möglich. **Ihr Vertragspartner kann Einwände gegen die Forderung nur vorbringen, wenn er sie durch Urkunden belegen kann.** Dies wird ihm kaum möglich sein. Insbesondere Sachverständigengutachten sind keine Urkunden und können erst im s.g. Nachverfahren eingeführt werden. Im Urkundsverfahren ergeht ein **Vorbehaltsurteil** (Ihrem Vertragspartner bleibt das Recht vorbehalten, seine Einwände im Nachverfahren geltend zu machen), **aus dem Sie ohne Sicherheitsleitung die Vollstreckung betreiben können.** Das Nachverfahren entspricht dem üblichen Klageverfahren, in dem alle Beweismittel zugelassen sind. Insbesondere kann die Fertigstellungsbescheinigung durch ein gerichtlich eingeholtes Sachverständigengutachten widerlegt werden. Es endet mit einem normalen Urteil.

Ein „klassisches“ Urkundsverfahren ist der Wechselprozess.

» Gerichtlicher Vergleich

Auch wenn Sie sich zum gerichtlichen Vorgehen entschlossen haben, bleibt eine gütliche Streitbeilegung jederzeit möglich. Das Gericht wird (entsprechend seiner gesetzlichen Verpflichtung) in jeder Lage des Verfahrens auf eine vergleichsweise Regelung hinwirken.



Jetzt will ich endlich Geld sehen!

Mit dem Vollstreckungsbescheid, dem Urteil oder dem gerichtlichen Vergleich sind Sie einen entscheidenden Schritt vorangekommen. Aber: **Ihr Geld haben Sie noch immer nicht.** Urteil, Vergleich und Vollstreckungsbescheid sind nur Vollstreckungstitel, die 30 Jahre lang durchgesetzt werden können. **Zahlungen erlangen Sie nur, wenn Ihr Vertragspartner aufgrund des Titels doch freiwillig zahlt oder die zu betreibende Vollstreckung Erfolg hat.** Auch die Vollstreckung kostet Geld, das Sie zunächst wieder vorstrecken müssen. Es kommt deshalb darauf an, die **Vollstreckung zielgerichtet und vor allem zügig zu betreiben.** Im einzelnen bestehen folgende Möglichkeiten:

Pfändung beweglicher Sachen

Die häufigste Form der Vollstreckung ist die Pfändung beweglicher Sachen des Auftraggebers (Geld, Autos, Möbel, ...). Die Pfändung wird durch den Gerichtsvollzieher bewirkt. Er nimmt Geld an oder bringt auf den gepfändeten Gegenständen das Pfandsiegel (den „Kuckuck“) an und führt sie der Versteigerung zu. Aber: Nicht jeder Gegenstand kann gepfändet und versteigert werden. So sind z.B. die für den Einkommenserwerb erforderlichen Gegenstände oder die dem persönlichen Gebrauch oder dem Haushalt des Auftraggebers dienenden Sachen in der Regel unpfändbar. Im übrigen lohnt eine Pfändung und Versteigerung nur bei werthaltigen Gegenständen.

Pfändung von Forderungen

Eine weitere Möglichkeit der Vollstreckung stellt die Pfändung von Forderungen des Auftraggebers dar. Hier können Sie sich Zahlungsforderungen, die Ihr Auftraggeber gegen Dritte hat, zunutze machen. Erfolgversprechend sind z.B. Lohnpfändungen. Soweit Ihr Auftraggeber eigene Außenstände hat, sollten Sie vor der Pfändung darauf achten, dass diese fällig und unbestritten sind, weil sonst die Schuldner des Auftraggebers Einwände gegen die Forderung auch Ihnen gegenüber erheben können. Sie prozessieren dann schon wieder! Die Forderungspfändung wird durch das Vollstreckungsgericht bewirkt. Es erlässt einen „Pfändungs- und Überweisungsbeschluss“. Durch diesen wird dem Schuldner auferlegt, an Sie zu zahlen

Zwangsversteigerung von Grundstücken / Gebäuden

Ist Ihr Auftraggeber Eigentümer von Grundstücken / Gebäuden, können Sie auch die Eintragung einer Zwangssicherungshypothek im Grundbuch erwirken. Aufgrund dieser Zwangssicherungshypothek können Sie die Zwangsversteigerung oder Zwangsverwaltung des Grundstücks / Gebäudes beantragen. Eine Begleichung Ihrer Forderung werden Sie dabei aber nur erreichen, wenn der realisierbare Wert des Grundstücks / Gebäudes die sonstigen auf ihm lastenden Verbindlichkeiten übersteigt. Die Reihenfolge der Befriedigung folgt nämlich dem Rang der Sicherungsrechte im Grundbuch.

Manchmal geht es leider nicht anders!

Kontrolle: Deshalb umgehend Schritte zur Rechtsdurchsetzung eingeleitet?

Sie haben folgende Möglichkeiten:

» außergerichtliche Möglichkeiten

- zwangsweise Durchsetzung des Werklohnanspruches nur mit Hilfe der staatlichen Gerichte, hierbei Erfolgsprognose abgeschätzt,
- Versuch einer außergerichtlichen Streitbeilegung unternommen, um schnell und kostengünstig Geld zu erlangen,
- bestehende Möglichkeiten genutzt (Inkasso, Factoring, Schiedsgutachten, Schiedsverfahren - z.B. „Schiedsgericht Bau e.V.“ -),

» gerichtliche Möglichkeiten

- nur, wenn es nicht anders geht,
- Rechtsberatung ist zwar Anwaltssache, viele notwendige Schritte haben Sie aber schon selbst erledigt,
- die bestehenden Möglichkeiten haben Sie genutzt (Selbständiges Beweisverfahren, Mahnverfahren, Klage, Urkundenprozess – Wechselprozess -, gerichtlicher Vergleich),

» Vollstreckung

- Urteil, Vergleich und Vollstreckungsbescheid sind Vollstreckungstitel, die Sie 30 Jahre lang durchsetzen können,
- Zahlungen erlangen Sie nur, wenn Ihr Vertragspartner aufgrund des Titels freiwillig zahlt oder die zu betreibende Vollstreckung Erfolg hat,
- die Vollstreckung betreiben Sie zielgerichtet und vor allem zügig,
- Sie nutzen folgende Möglichkeiten: Pfändung beweglicher Sachen, Pfändung von Forderungen, Zwangsversteigerung von Grundstücken / Gebäuden.

BERATUNGS- UND ANLAUFSTELLEN

Hier bekomme ich Hilfe!

Wertvolle ergänzende Hinweise finden Sie in den vom Justizministerium Mecklenburg-Vorpommern herausgegebenen Broschüren:

- Schlichten ist besser als Richten
- Rechtswegweiser für Mecklenburg-Vorpommern.

Beratung und Hilfe können Sie suchen bei:

Einrichtung	Ansprechpartner	Anschrift	Erreichbarkeit
IHK Rostock www.rostock.ihk.de info@rostock.ihk.de	Hr. Rademacher Hr. Walter	PF 105240 18010 Rostock	T. 0381/338-401 F. 0381/338-409
IHK Schwerin www.ihkzuschwerin.de info@schwerin.ihk.de	Hr. Eisenach Hr. Scheifler	PF 111041 19010 Schwerin	T. 0385/5103-151 o. -130 F. 0385/5103-136
IHK Neubrandenburg www.neubrandenburg.ihk.de info@neubrandenburg.ihk.de	Hr. Haasch	PF 2007 17019 Neubrandenburg	T. 0395/5597-301 F. 0395/5597-513
HWK Ostmecklenburg/ Vorpommern www.hwk-omv.de info@hwk-omv.de	Hr. Harje Fr. Zinke	A.-Bebel-Str. 4 18055 Rostock PF 101161 17010 Neubrandenburg	T. 0381/4549-151 F. 0381/4549-139 T. 0395/5593-130 F. 0395/5593-169
HWK Schwerin www.hwk-schwerin.de hwk-schwerin@t-online.de	Herr Ulf	PF 010355 19003 Schwerin	T. 0385/7417-139 F. 0385/716051
Vereinigung der Unternehmensverbände für MV e.V. www.vumv.de / wonneberger@vumv.de	Hr. Wonneberger	Eckdrift 93 19061 Schwerin	T. 0385/6356-100 F. 0385/6356-151
Ingenieurkammer Mecklenburg-Vorpommern www.ingkammer-mv.de / info@ingkammer.de	Hr. Zänker	Werderstr. 74d 19055 Schwerin	T. 0385/5583-60 F. 0385/5583-630
Rechtsanwaltskammer Mecklenburg-Vorpommern		Bornhövedstr. 12 19055 Schwerin	T. 0385/5574-385 F. 0385/5574-388
Steuerberatungskammer Mecklenburg-Vorpommern stbk-mv@t-online.de		Ostseeallee 40 18107 Rostock	T. 0381/77676-76 F. 0381/77676-77

Diese Broschüre wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit des Justizministeriums des Landes Mecklenburg-Vorpommern herausgegeben. Sie darf weder von Parteien noch von deren Kandidatinnen und Kandidaten oder Helferinnen und Helfern während des Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für alle Wahlen. Missbräuchlich ist insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist auch die Weitergabe an Dritte zur Verwendung bei der Wahlwerbung. Auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl darf die vorliegende Druckschrift nicht so verwendet werden, dass sie als Parteinahme des Herausgebers zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden kann. Diese Beschränkungen gelten unabhängig vom Vertriebsweg, also unabhängig davon, auf welchem Wege und in welcher Anzahl diese Informationen dem Empfänger zugegangen sind.



Leo 3/6
Rechtspfleger

Justiz