

Was man bei Aufträgen beachten sollte

Michael Fischer

Gerade bei Handwerksbetrieben werden sehr oft mündliche Vereinbarungen getroffen. Damit aber die Freude über die möglichst zahlreichen Aufträge erhalten bleibt, sollten die Handwerksmeister alles rechtlich perfekt einfädeln. Dabei gibt es wichtige Regeln zu befolgen.

Für manche Handwerkskunden ist das ein selbstverständlicher Ablauf: Zuerst erteilen sie den Auftrag, dann lassen sie den Betrieb arbeiten und hinterher streiten sie mit vorgeschobenen Mängelrügen um die Rechnung. Zum Teil sind diese Probleme aber hausgemacht. Wer nicht vom Angebot bis zur Zahlung ganz klare

Michaels Praxistipp

Ofenprofi Michael Fischer ist selbstständiger Sachverständiger und Mitglied im Bundesverband freier Sachverständiger (BVFS). Er schreibt an dieser Stelle regelmäßig darüber, was die Branche bewegt.



Michaels Praxistipp

Vereinbarungen mit dem Kunden trifft, schafft unnötiges Konfliktpotenzial. Das gilt besonders für Handwerkschefs, bei denen raffinierte Kunden meinen, sie seien ihnen überlegen. Damit das nicht passiert, ist hier der optimale Fahrplan für Handwerksbetriebe, um Aufträge zu gewinnen, zu behalten und vollständig bezahlt zu bekommen.

Angebot

Noch bevor ein Kunde ein Angebot erhält, über alle Details sprechen: Welche Leistung erwartet er zu welchem Preis? Bereits hier im Vorfeld sollte der Handwerkschef oder Mitarbeiter im Betrieb Notizen zum Gespräch mit dem Kunden machen.

Preis

Beim Preis gibt es in der Praxis am häufigsten Streit. Die vier Varianten:

Stundenzettel. Der Preis wird nach tatsächlichem Material- und Zeitaufwand des Handwerkers berechnet. Die Zeit weist er mit Stundenzetteln nach, die der Kunde unterschrieben hat.

Einheitspreis. Vor allem im Bau und Ausbau wird ein Leistungsverzeichnis aufgestellt, das Mengenangaben und Einheitspreise inklusive der Arbeitszeit enthält.

Festpreis. Hier wird der Preis pauschal festgelegt. Spätere Abwei-

chungen sind schwer möglich. Nur wenn auf Wunsch des Kunden die ausgeführte Leistung von der vertraglich vorgesehenen erheblich abweicht, muss sich der Handwerker nicht mehr an den Preis halten.

Kostenvoranschlag. Dies ist eine ungefähre Preisschätzung des Handwerksbetriebs. Sie basiert zwar intern auch auf der Kalkulation, ist also nicht „über den Daumen gepeilt“. Anders etwa als Einheits- oder Festpreis lässt aber das Angebot auf dieser Basis von vornherein Preissteigerungen zu. Zehn Prozent sind ohne Weiteres möglich. Die Gerichte haben sogar bis zu 28 Prozent zugelassen. Sobald diese Preissteigerung absehbar

Michaels Praxistipp

ist, muss sie dem Kunden mitgeteilt werden.

BGB oder VOB

Im Allgemeinen bietet der Handwerker den Vertrag entweder nach den Regeln des BGB oder der VOB an. Seit der BGB-Reform 2002 sind die Regeln weitgehend angeglichen. Die Handwerkskammern empfehlen, im Geschäft mit Privatkunden BGB-Verträge abzuschließen. Dies auch deshalb, weil die VOB allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) sind, die Gerichte gerade gegenüber Verbrauchern immer wieder kritisch überprüfen und Verträge oft für rechtswidrig erklären. Wer dennoch die VOB vereinbart, muss dem Privatkunden vor

Vertragsabschluss den VOB-Text aushändigen (gibt es im Abreißblock zum Beispiel beim Ernst Vögel Verlag).

Abschlagszahlungen

Vor allem bei teurem Materialeinsatz und länger laufenden Aufträgen empfiehlt es sich, Abschlagszahlungen ins Angebot aufzunehmen. Wie schon früher nach VOB sind die in der Praxis kurz „Az“ genannten Teilzahlungen seit Anfang 2009 auch im BGB-Vertrag ohne Weiteres möglich. So kann vor Beginn der Arbeiten für abgeschlossene Vorleistungen und auf die Baustelle geliefertes Material eine Abschlagszahlung in Rechnung gestellt werden. Das verbessert nicht

nur die Liquidität des Handwerksbetriebes, sondern verringert auch das Risiko des Forderungsausfalls.

Auftrag

Erteilt der Kunde aufgrund des Angebots dem Betrieb den Auftrag, ist der Werkvertrag geschlossen. Dies sollte man unbedingt schriftlich festhalten. Am einfachsten geht das mit einer Bestätigung des Kunden auf dem Angebot, die er an den Betrieb faxt oder mailt.

Kündigung

Der Kunde kann den Werkvertrag bis zum Abschluss der Arbeiten jederzeit und ohne Angabe von Gründen kündigen. Allerdings muss er die

Michaels Praxistipp

bis dahin geleistete Arbeit bezahlen. Hierzu kommt der Aufwand, den der Handwerksbetrieb hat, wenn er seine Mitarbeiter nicht anderweitig einsetzen kann. In der Praxis sind hier nach BGB pauschal fünf Prozent des Teilpreises der Leistung zu berechnen. Bei Sonderanfertigungen für den Kunden muss der auch den vollen Materialpreis übernehmen.

Bedenken, Mängel

Hat der Auftragnehmer schon während der Handwerksarbeiten Einwände, muss er sie dem Kunden sofort mitteilen, damit sie behoben werden können. In VOB-Verträgen muss diese sogenannte Bedenkenmitteilung schriftlich abgefasst sein, aus Be-

weisgründen ist dies aber auch bei BGB-Verträgen zu empfehlen. Erst später vom Kunden gerügte Mängel sollte der Betrieb umgehend beseitigen, auch um dem Kunden keinen Vorwand für eine verspätete Zahlung zu liefern.

Rechnung

Bei der Abrechnung arbeitet der Betrieb am besten mit der Kombination Abschlagsrechnungen und Schlussrechnung. Die Schlussrechnung erstellt der Handwerksbetrieb nach der Abnahme. Hier sind zwei Punkte besonders wichtig und daher häufiger Streit Anlass: Zum einen müssen die Rechnungen „prüffähig“ sein. Das spielt vor allem am Bau eine große

Rolle und bedeutet, dass der Bauherr (oder Architekt) alle Punkte in der Rechnung sowie im Werkvertrag vereinbart nachvollziehen kann. Zum anderen bedeutet es, dass alle Pflichtangaben in Rechnungen, die nach dem Umsatzsteuergesetz vorgeschrieben sind, enthalten sein müssen. Fehlen Pflichtangaben, ist der Auftraggeber berechtigt, die Zahlung zu verweigern.

