

Abnahme von Bauleistungen – Streit vermeiden und Kosten sparen durch Einbeziehung von Bau-Sachverständigen

Autor Dr. Peter Hammacher

Der klassische Fall

Ein Bauträger verkauft einem Ehepaar ein noch zu erstellendes Einfamilien-Reihenhaus. Die Auftragsabwicklung verläuft jedoch nicht harmonisch. Der Bauträger ärgert sich, dass das Ehepaar ständig auf der Baustelle erscheint und an den Arbeiten herummäkelt. Sonderwünsche behindern das Arbeitstempo. Die vereinbarten Abschlagszahlungen werden mit Verspätung überwiesen. Das Ehepaar wiederum hat kein Zutrauen mehr in die Mitarbeiter des Bauträgers, seit es einmal einen Arbeiter bei der nachlässigen Verlegung von Materialien erwischt hat. Die Angst ist groß, noch Jahre nach der Abnahme mit der Beseitigung von Mängeln konfrontiert zu werden. Schließlich rügt das Ehepaar bei der Abnahme eine lange Latte angeblicher Mängel und erwägt, die Abnahme ganz zu verweigern. Die Zahlung der restlichen Vergütung einschließlich der Nachträge wird zurückgehalten. Beiden Seiten steht großer Ärger ins Haus, ein langwieriger und teurer Bauprozess rückt in greifbare Nähe.

Bedeutung der Abnahme

Der Zeitpunkt der Abnahme, §640 BGB, §12 VOB/B, ist für Auftragsabwicklung von zentraler Bedeutung. Jetzt muss der Auftragnehmer sein Versprechen einlösen, dem Auftraggeber ein vertragsgemäßes Werk zu liefern. Ob die Lieferung oder Leistung dem entspricht, was er mit dem Auftraggeber vereinbart hat, entscheidet sich in dieser „Stunde der Wahrheit“!

Nimmt der Auftraggeber die Lieferung oder Leistung entgegen, so erklärt der Auftraggeber damit, dass sie dem entspricht, was er verlangt hat: der Auftragnehmer hat erfüllt. Verweigert der Auftraggeber die Abnahme, liegt darin die Erklärung, dass nach seiner Ansicht der Auftragnehmer sein Versprechen nicht eingelöst hat: der Auftragnehmer hat nicht erfüllt, muss „nacherfüllen“ und kann keine weitere Vergütung verlangen.

Es handelt sich bei der Abnahme um eine Moment-Aufnahme. In dieser „Stunde der Wahrheit“ muss das Werk des Auftragnehmers mangelfrei sein. Für den Auftragnehmer ist die Abnahme von größter Bedeutung: Beeinträchtigungen, die erst später entstehen, gehen nicht mehr zu seinen Lasten. Die Beweislast dafür, dass zum Zeitpunkt der Abnahme ein Mangel vorhanden war, geht auf den Auftraggeber über. Außerdem trägt ab diesem Augenblick der Auftraggeber das Risiko einer Beschädigung des Werks durch Dritte (z.B. Beschädigungen des Korrosionsschutzes durch unbekannte Personen etc.). Mit der Abnahme wird in der Regel die restliche Vergütung fällig (nach VOB/B ist noch eine Schlussrechnung erforderlich) und die Verjährung der Mängelansprüche des Auftraggebers beginnt zu laufen.

Nachweis der Qualität – Schlüssel zur Vermeidung von Konflikten

Selbst wenn der private Auftraggeber nicht jede dieser rechtlichen Konsequenzen einer Abnahme kennen sollte, so spürt er doch deren Bedeutung. Wie die Abnahme abläuft, hängt entscheidend davon ab, ob die Parteien es im Laufe des Projektes geschafft haben, ein Vertrauensverhältnis aufzubauen: der Bauträger in die Zahlungsfähigkeit und Zahlungsbereitschaft des Auftraggebers, der Auftraggeber in die Termintreue und vor allem in die Qualität der Leistung des Bauträgers. Vertrauen ist jedoch etwas, was erst geschaffen werden muss. Gab es bereits während der Auftragsabwicklung Probleme, so wird sich dies auch im Verhalten der Parteien bei der Abnahme niederschlagen.

Der Schlüssel zur Vermeidung solcher Störungen liegt in dem Nachweis der Qualität der erbrachten Leistung. Kann der Bauträger den Auftraggeber bereits während der Erstellung des Gebäudes von seiner Leistungsfähigkeit und seinem Verantwortungsbewusstsein überzeugen, wird es auch bei der Abnahme keine Reibungen geben.

Allerdings ist der Auftraggeber oft selbst nicht fachkundig genug, um die Leistung des Bauträgers richtig beurteilen zu können. Entweder ist er sich dieser Schwäche bewusst und hat deshalb Angst übervorteilt zu werden oder, was noch schlimmer sein kann, er glaubt, von allem Ahnung zu haben und unterliegt einer Selbstüber- und Fehleinschätzung. Die Folge ist Misstrauen des Auftragnehmers, die sich in ständiger Kritik äußern kann, in überzogenen oder unqualifizierten Forderungen zu Art und Umfang der Leistungen, oder in „Strafmaßnahmen“, wie das Zurückbehalten von vereinbarten Beträgen etc. Der Bauträger wiederum mag dieses Verhalten als Geringschätzung seiner Leistung empfinden. Er wertet das Verhalten des Auftraggebers als Versuch frühzeitig für angebliche Gegenforderungen zu schaffen, mit denen der Auftraggeber aufrechnen wird um jedenfalls die restliche Vergütung nicht zahlen zu müssen.

Maßnahmen zur Konfliktbewältigung

Obwohl diese Fälle immer wieder auftauchen, wird von Bauträgern und generell von Unternehmern zu wenig unternommen, um präventiv dieser Art von Konflikten vorzubeugen. Das Vertrauen in die Qualität des Auftragnehmers lässt sich durch drei Schutzmaßnahmen erreichen:

1. durch offensive Kommunikation.

Wenn der Bauträger permanent über alle neuen Schritte informiert, wenn er technische Vorgänge erklärt und dem Auftraggeber vorführt, so wird sich der Auftraggeber bei dem Bauträger gut aufgehoben und mit seinen Sorgen verstanden fühlen. Er merkt, dass er mit in die Erstellung seines Werkes einbezogen wird. Er versteht besser, was geschieht und hat keinen Grund, den Bauträger mit Forderungen zu behindern, die auf bloßer Unkenntnis beruhen. Der Nachteil dieser Schutzmaßnahme liegt in dem hohen Betreuungsaufwand durch den Bauträger. Auch lässt hohe Transparenz natürlich keine Fehler zu. Geschehen sie dennoch, muss auch damit offensiv umgegangen werden. Auf keinen Fall darf der Auftragnehmer (wie dies bei Politikern so gerne falsch gemacht wird)

mit schlechten Nachrichten hinter den Berg halten. Vielmehr muss er den Fehler sofort offen zugestehen und erklären, wie er ihn unter Berücksichtigung der Interessen des Auftraggebers korrigieren wird.

2. durch zeitnahe Konfliktlösung.

Kommunikationsstörungen und Interessengegensätze können schnell eskalieren und eine sachorientierte Problemlösung unmöglich machen. Der Vertrag sollte deshalb bereits vorsehen, dass solche Ablaufstörungen in einem strukturierten Verfahren unter Einbeziehung eines neutralen Dritten bearbeitet werden müssen. Dadurch wird dem Auftraggeber ein Weg gezeigt, wie er seine Interessen schnell und wirksam zu Gehör bringen kann, ohne taktische Maßnahmen einleiten zu müssen. Der Mediator wird dafür sorgen, dass die Parteien sachorientiert die entstandene Situation klären und gemeinsam nach Lösungen suchen. Der Einleitung kostspieliger und zeitaufwendiger gerichtlicher Verfahren bedarf es nicht. Mediation ist für die Abwicklung von Bauvorhaben mit privaten Bauherren geradezu prädestiniert.

3. durch Einschaltung neutraler Sachverständiger.

Bereits in dem Angebot, das der Bauträger unterbreitet, sollte herausgestellt werden, dass ein neutraler Sachverständiger zum Zeitpunkt der Fertigstellung der wichtigsten Phasen der Baustellenabwicklung hinzugezogen wird, mit klar definiertem Untersuchungsauftrag. Für den Auftraggeber ist es eine große Beruhigung, zu wissen, dass eine Person, die über mehr Fachkompetenz verfügt, als er selber, in den wichtigsten Momenten dabei sein wird um die fachgerechte Ausführung zu überwachen. Dabei kommt es wesentlich darauf an, ob der von dem Bauträger benannte Sachverständige in den Augen des Auftraggebers die notwendige Verlässlichkeit, Kompetenz und Neutralität besitzt, um als neutraler Fachmann akzeptiert zu werden. Das wird umso eher gelingen, wenn es sich bei dem benannten Sachverständigen um eine Organisation handelt, die dem Auftraggeber bereits bekannt ist. Ein einzelner Sachverständiger kann noch so gut sein: wenn der Auftraggeber mit seinem Namen nichts verbindet, hat er keine Veranlassung ihm mehr Glauben zu schenken, als dem Bauträger, der ihn vorgeschlagen hat. Sein Misstrauen gegenüber dem Bauträger wird nur auf den einzelnen Sachverständigen verlagert, aber nicht ausgeräumt. Handelt es sich hingegen um eine allgemein bekannte Organisation, wie etwa TÜV oder DEKRA, fällt es dem Auftraggeber leichter den Vorschlag des Bauträgers und damit die Feststellungen des Sachverständigen zu akzeptieren.

Besonders wichtig ist die Einschaltung des Sachverständigen im Zeitpunkt der Abnahme, obwohl zu diesem Zeitpunkt nur noch das begutachtet werden kann, was offensichtlich ist. Für den Auftraggeber ist es beruhigend zu wissen, dass er bei der Übernahme der Verantwortung für das Werk nicht alleine ist, sondern sich guten Gewissens auf den Rat eines Fachmanns verlassen und die Abnahme erklären kann. Freilich muss der Bauträger dann auch bereit sein, etwa festgestellte Mängel zu akzeptieren und sofort zu beheben, idealerweise bereits während der Ortsbegehung damit zu beginnen.

Fazit

Diese präventiven Maßnahmen sind zwar mit Kosten verbunden, der Vorteil einer schnelleren und reibungsloseren Auftragsabwicklung wiegt diese jedoch bei weitem auf. Richtig herausgestellt, führen die Maßnahmen zu einem Qualitätsmerkmal des Bauträgers, das sich positiv auf die Auswahlentscheidung der Kunden auswirkt. Die Einbeziehung von Sachverständigen bereits während der Auftragsabwicklung aber insbesondere bei der Abnahme von Bauleistungen hilft nicht nur, den eigenen Qualitätsstandard zu halten, sie vermeidet Streit spart Kosten.

Dr. Peter Hammacher

Rechtsanwalt Dr. Peter Hammacher war zwanzig Jahre lang Leiter von Rechtsabteilungen national und international tätiger Unternehmensgruppen in Bau- und Investitionsgüterindustrie. Er ist jetzt schwerpunktmäßig in der präventiven Beratung, als Wirtschaftsmediator sowie als Schiedsrichter tätig.

Kontakt:

Rechtsanwalt / Wirtschaftsmediator
Dr. Peter Hammacher
Hangäckerhöfe 7

69126 Heidelberg
Tel.: 06221-3379015
Fax: 01212-588273140
E-Mail: ra@drhammacher.de
www.drhammacher.de

www.mediation-planenundbauen.de