



Handwerkskammer
Rheinhausen



Merkblatt

*„Forderungen
durchsetzen“*

Bitte wenden Sie sich bei spezielleren Fragen zu diesem Thema an die Rechtsabteilung der HWK Rheinhausen:

Rechtsanwalt Ostendorf

Dagobertstraße 2
55116 Mainz
Telefon: 06131 - 999 2-320
Telefax: 06131 - 999 2-720
e-mail: d.ostendorf@hwk.de

Herr Johann Jung

Dagobertstraße 2
55116 Mainz
Telefon: 06131 - 999 2-300
Telefax: 06131 - 999 2-720
e-mail: j.jung@hwk.de

„Forderungen durchsetzen“

Immer wieder kann es passieren, dass der Kunde aus unterschiedlichen Gründen nach getaner Arbeit den Handwerker nicht bezahlen kann oder will. Die gerichtliche Durchsetzung der Arbeits- oder Werklohnforderungen kann unter Umständen langwierig und kostspielig sein und das Ausbleiben von Kundenzahlungen kann letztlich den ganzen Betrieb gefährden.

Deshalb ist es von Vorteil, schon früh - sogar schon vor Vertragsschluss - gewisse **Grundregeln und Vorgehensweisen** zu beachten. Beim anschließenden Vertragsschluss sowie bei der Rechnungsstellung gilt es zusätzlich rechtliche Fehler zu vermeiden. Darauf soll in diesem Merkblatt eingegangen werden.

Des Weiteren finden Sie eine Übersicht über die **rechtlichen Mittel** mit denen eine Forderung von vornherein abgesichert oder letztlich gegenüber einem nicht zahlungswilligen Kunden durchgesetzt werden kann.

1. Grundsätzliches

Bereits vor der Annahme eines Auftrages und der Eingehung von vertraglichen Verpflichtungen gilt es, sich zu verdeutlichen, wer genau der **Vertragspartner** sein wird.

Bei Privatpersonen ist dies oftmals eindeutig. Bei Firmen, Hausverwaltern oder Architekten sollte jedoch geklärt werden, für wen diese tätig werden und ob sie befugt sind die entsprechende vertragliche Bindung im Namen ihrer Auftraggeber einzugehen (**Vertretungsmacht**).

Die wesentlichen Schritte des Vertragsschlusses sind sodann immer **schriftlich** festzuhalten. Dies beginnt bei der Auftragsbestätigung. Insbesondere auf die Einbeziehung der **AGBs** Ihres Betriebes ist gesondert hinzuweisen. Jedoch auch telefonische Absprachen nach der Auftragserteilung sollten schriftlich festgehalten werden. Falls dies nicht immer möglich ist, sollte bei Absprachen mit dem Auftraggeber doch zumindest ein **zweiter Mitarbeiter** zugegen sein, der möglicherweise als Zeuge auftreten kann.

Für die Geltendmachung der Forderungen gegenüber dem Kunden oder Auftraggeber ist letztlich - neben der schriftlichen **Abnahme** der Leistung - die **Rechnung** entscheidend. Diese sollte **möglichst detailliert alle einzelnen Arbeitsschritte/Materialkosten**, die einen eigenen Wert haben, auflisten. Das Schreiben sollte außerdem eine Zahlungsfrist enthalten. Der Zugang dieser Rechnung muss im Streitfall beweisbar sein. Der sicherste Weg ist die persönliche Übergabe der Rechnung in Gegenwart von Zeugen.

2. Durchsetzung der Forderung

Leistet der Kunde zum Zeitpunkt der Fälligkeit bzw. **Fristablauf** nicht, ist er zunächst zu mahnen. Die **Mahnung** muss auf die Rechnung Bezug nehmen und eine erneute Zahlungsaufforderung enthalten. Eine erneute Fristsetzung ist nicht nötig.

Auch der Zugang der Mahnung muss beweisbar sein. Mit ihr wird der Schuldner in **Verzug**

gesetzt, woran weitere rechtliche Folgen, wie Zinsforderungen geknüpft sind.

Unterbleibt die Zahlung weiterhin, gibt es die Möglichkeit ein **gerichtliches Mahnverfahren** einzuleiten. Dieses ist kostengünstiger und weniger zeitaufwendig als eine Klage, kann aber im Ergebnis die gleichen Wirkungen erzielen.

Ihrem Schuldner wird ein sogenannter **Mahnbescheid** zugestellt, aus dem die geltend gemachte Forderung hervorgeht. Der Schuldner hat nun die Möglichkeit schriftlich Widerspruch zu erheben. Geschieht dies, geht das Verfahren zu einem regulären gerichtlichen Verfahren über. Verhält sich der Schuldner jedoch passiv und unterbleibt der fristgemäße Widerspruch, so wird ein **Vollstreckungsbescheid** erlassen. Zu diesem Zeitpunkt hat der Schuldner letztmalig die Gelegenheit durch einen schriftlichen Einspruch in das reguläre gerichtliche Verfahren zu gelangen. Unterbleibt auch der Einspruch, so erlangen Sie als Antragssteller einen vollstreckungsfähigen Titel, gleich einem für sie positiven Urteil eines Gerichts.

Zwar wird die Rechtmäßigkeit der geltend gemachten Forderung im Mahnverfahren nie richterlich überprüft, jedoch können Sie mit dem erlangten Vollstreckungsbescheid die Vollstreckung durch den **Gerichtsvollzieher** einleiten. Zweck des Verfahrens ist es, bei passivem Verhalten des Gläubigers ohne ein langes Gerichtsverfahren zum Ziel zu gelangen. Dies stellt einen bequemen Weg dar, auf die Gläubiger **Druck auszuüben** und entlastet gleichzeitig die Zivilgerichte. Die Kosten des Verfahrens hat in der Regel der Schuldner zu tragen, sofern er sich tatsächlich im Zahlungsverzug befindet. Die Kosten werden dem Schuldner auf dem gerichtlichen Mahn- bzw. Vollstreckungsbescheid automatisch in Rechnung gestellt.

Das Mahnverfahren kann mittlerweile auch über das **Internet** eingeleitet werden (www.online-mahnbescheid.de). Auf der Homepage erhalten sie die entsprechenden Formulare. Auch die **Kosten** lassen sich hier auf einfache Weise berechnen (www.mahnung-online.de/onlinekosten.htm).

Die Vorgehensweise ändert sich jedoch, wenn der Kunde seine Nichtzahlung mit einem **Mangel der handwerklichen Leistung** begründet. Zwar gilt zunächst, dass auch hier eine Mahnung zumindest nicht schaden kann. Doch im Falle eines Mangels hat der Kunde regelmäßig das Recht, Zahlungen bis zu dem dreifachen Wert, den eine Mängelbeseitigung kosten würde, zurückzubehalten. Der Handwerker hat für die Mangelfreiheit des Werkes grundsätzlich einzustehen. Diese bemisst sich an der vertraglich vereinbarten Beschaffenheit. Deshalb sei nochmals darauf hingewiesen, dass bereits im Voraus die Vorstellungen der Vertragsparteien detailliert besprochen und am Besten schriftlich festgehalten werden sollten um Missverständnisse zu vermeiden.

Zu der rechtlichen Bewertung, wann im Einzelfall ein Mangel besteht und in wessen Verantwortungsbereich dieser liegt existiert eine umfassende Rechtsprechung. Im Zweifel sollte hier zunächst ein Anwalt zu Rate gezogen werden.

3. Absicherung

Bereits vor Abschluss der Arbeiten gibt es Möglichkeiten seine Forderungen gegenüber dem Kunden abzusichern.

Mit der Einführung des Forderungssicherungsgesetzes können **Abschlagszahlungen** nun für alle Leistungen des Handwerkers gefordert werden, die dieser dem Kunden in nicht mehr entziehbarer Weise zur Verfügung gestellt hat, auch wenn sie keinen in sich abgeschlossenen Teil des Werkes darstellen. Der entsprechende Gegenwert kann - als Ausnahme zur Vorleistungspflicht des Handwerkers - vor der Schlussrechnung verlangt werden. Der Anspruch gilt auch für angelieferte oder angefertigte Stoffe oder Bauteile, sofern diese ins Eigentum des Auftraggebers übergegangen sind oder (gegenüber Verbrauchern Pflicht:) eine Sicherheit geleistet wurde.

Können Abschlagszahlungen verlangt werden, so ist eine **Abschlagsrechnung** vorzulegen, für die die gleichen Hinweise wie für die Schlussrechnung gelten.

Gesetzlich vorgesehen ist außerdem das sogenannte **Unternehmerpfandrecht** an solchen Gegenständen, die sich zwecks Durchführung des Auftrags im Besitz des Handwerkers befinden. Hierin besteht zum einen ein Druckmittel und letztlich kann man den Pfandgegenstand durch öffentliche Versteigerung auch zu Geld machen. Genauso ist bei Immobilien die **Sicherungshypothek des Bauunternehmers** vorgesehen.

Eine Frage der vertraglichen Vereinbarung ist - je nach Art des Auftrages - die Möglichkeit sich an bestimmten Teilen der Bestellung oder des Werkes **Sicherungseigentum** zu wahren. Dies ist etwa beim Einbau in Gebäuden jedoch regelmäßig nicht möglich.

Insbesondere bei umfangreichen Projekten sollte man sich bemühen die Kundenforderungen durch **Bürgschaften** abzusichern. Diese stellen rechtlich einen eigenen Vertrag mit dem Bürgen dar, der im Falle der Nichtzahlung des Hauptschuldners einzustehen hat.

