

Baurecht – Kostenfalle für Handwerk bei Materialmängeln

Ersatz von Ein- und Ausbaurkosten nach Gewährleistungsfall?

Haftungsübernahmevereinbarungen bringen Sicherheit.

Der BGH hat am 15.07.2008 (Az. VIII ZR 211107) die spannende Frage entschieden, ob ein Käufer mangelhaften Materials vom Verkäufer auch die Ein- und Ausbaurkosten im Zuge der Mangelbeseitigung verlangen könne.

Handwerker, die Werkleistungen erbringen, bauen regelmäßig Materialien ein, die sie zuvor bei einem Lieferanten gekauft haben. Der Lieferant hat, wenn er im 3-stufigen Vertriebsweg agiert, dieses Material von einem Hersteller bezogen. Es bestehen also in der

Regel

Folgerechtsbeziehungen:

- Hersteller-Lieferant (Kaufrechtsbeziehung)
- Lieferant-Handwerker (Kaufrechtsbeziehung)
- Handwerker-Kunde (Werkvertragsbeziehung)



Der Sachverhalt

Dem vom BGH entschiedenen Fall lag folgender Sachverhalt zugrunde: Ein Käufer hatte Buchenholzparkett bei einem Lieferanten gekauft. Innerhalb der Gewährleistungsfrist zeigten sich Mängel, da sich Schichten am Parkett ablösten. Der Kunde reklamierte beim Lieferanten, zahlte den Kaufpreis nicht und setzte dem Verkäufer fruchtlos eine Frist zum Austausch des Parketts. Danach wollte der Kunde die Rückerstattung der Einbaurkosten für ein anderweitig zu beschaffendes neues Parkett vom Verkäufer des mangelhaften Parketts verlangen.

Die Entscheidung

Der Verkäufer schuldet im Zuge der Nacherfüllung durch Ersatzlieferung (§ 439 Abs. 1 BGB) nur die Lieferung anderer, mangelfreier Materialien. Aus- und Einbaurkosten sind vom Nacherfüllungsanspruch bei einem Kaufvertrag nicht umfasst, es sei denn der Verkäufer hätte den Mangel des ursprünglich gelieferten Materials zu vertreten (§ 280 Abs. 1 Satz 2 BGB). Regelmäßig ist dies nicht der Fall, wenn Lieferanten (z. B. verpackte) Materialien weiterverkaufen.

Konsequenzen

Liegen berechnete Gewährleistungsansprüche in Bezug auf mangelhafte Materialien vor, können die mit der Mangelbeseitigung verbundenen Nebenkosten erheblich sein. In der Praxis wird oft missachtet, dass Rechtsansprüche immer in den jeweiligen Rechtsbeziehungen durchgesetzt werden müssen.

Der Kunde kann im Fall mangelhaft produzierter Materialien grundsätzlich nicht an einen Hersteller verwiesen werden und der Händler kann gegenüber dem Handwerker auch nicht vorbringen, er sei unter Bezugnahme auf etwaige kürzere (zumeist unwirksame) Gewährleistungsfristen raus und man solle sich selbst an den Produzenten wenden.

Da ein Händler regelmäßig aus einem Verkauf von Materialien nicht verpflichtet ist, diese auch einzubauen, hat er auch später nichts mit derartigen Kosten zu tun. Nun könnte man daran denken, dass ein Handwerker vom Verkäufer mangelhafter Materialien Schadenersatz statt Leistung verlangt und hier etwaige Ein- und Ausbaurkosten mit unterbringt. Auch dies wurde nach der neuen BGH-Rechtsprechung nicht aufgehen. Betriebe sind gut beraten, das Risiko, das sich jetzt auftut, kalkulatorisch zu berücksichtigen.

Lösungsansatz

Für die SHK-Branche hat der Zentralverband Sanitär, Heizung, Klima - übrigens schon vor vielen Jahren - wie sich jetzt zeigt, außerordentlich weitsichtige Haftungsübernahmevereinbarungen (HFÜ) mit vielen einschlägigen Industriepartnern abgeschlossen.

Inhalt der HFÜ

Hersteller haften für fehlerhaft produzierte Materialien, Bauteile, Produkte etc. dem Handwerker gegenüber direkt so lange, wie der Handwerker vom Kunden in Anspruch genommen werden kann. Danach stehen die Partner für Nacherfüllungs-, Nachbesserungs-, Minderungs- oder Schadenersatzansprüche bis zu einer Höchstsumme von 1,2 Mio. Euro pro Schadensfall gegenüber Innungsbetrieben ein. Ein entsprechender Schadenmeldebogen ist unter www.wasserwaermeluft.de zu finden.

Nun ist es so, dass natürlich nicht alle Hersteller für alle ihre Materialien diese HFÜ geschlossen haben. Der Kreis der „Insider“ ist jedoch bereits illustriert und weiterhin im Zuwachs begriffen. Wenn es also in Zukunft für den Handwerker darum gehen wird, bereits bei der Materialauswahl spätere Risiken im Hinblick auf etwaige Ein- und Ausbaurkosten für mangelhaftes Material einzugrenzen, werden die Hersteller mit HFÜ beim Absatz die Nase vorn haben. Das sind auch alle Partner der „Handwerkermarke“.

Der SHK-Handwerker wird seine Materialbestellung beim Lieferanten wahrscheinlich immer mehr auch an dem Vorhandensein einer HFÜ ausrichten, um etwaige Kostenrisiken im Falle von Materialmängeln einzugrenzen. Der Händler hat übrigens objektiv ein gleichgelagertes Interesse am Verkauf von Produkten mit HFÜ, weil aufgrund der in Mangelproblemen entstehenden Direktbeziehung des Handwerkers zum Hersteller für ihn als Händler die ganze Mangelproblematik vom Tisch ist. Profitieren von HFÜ können nur die den Fachverbänden angeschlossenen Innungsbetriebe.

Autor:
Rechtsanwalt Dr. jur. Hans-Michael Dimanski
Dr. Dimanski Et Partner, Rechtsanwälte
Sternstr. 24
39104 Magdeburg
Telefon: 03 91 /535596-16
Fax: 03 91/535596-13
E-Mail: dimanski@ra-dp.de
www.ra-dp.de