



Haftung und Gewährleistung bei kundeseitig gestelltem Material

Ausgangslage

Im geschäftlichen Alltag kommt es gelegentlich vor, dass Kunden das für den Auftrag erforderliche Arbeitsmaterial stellen wollen (Beispiel, Badezimmerarmaturen, Lichtschalter, Heizkörper, etc.). In solchen Situationen sollten zunächst die wirtschaftlichen Auswirkungen beachtet werden. So beschränken sich die anzurechnenden Kosten auf den reinen Werklohn des Einbaus oder der Verarbeitung. Die Kosten der Planung, der Materialauswahl und der Materialbeschaffung können nicht angerechnet werden. Die Gewinnmarge fällt deshalb in solchen Fallgestaltungen grundsätzlich geringer aus.

Neben den wirtschaftlichen Nachteilen sind zudem rechtliche Risiken zu beachten.

Achtung: Haftungsrisiken

Zeigt sich nach Beendigung des Auftrags ein Mangel, stellen sich verschiedene Fragen, deren Beantwortung in der Regel schwierig und aufwändig ist.

- Was ist die Ursache des Mangels? Das Material des Kunden oder die Werkleistung des Handwerkers?
- Hätte der Mangel vor Einbau/Verarbeitung erkannt werden müssen?
- Wer hat den Mangel zu beheben? Der Handwerker oder sein Kunde?

Da sich diese Fragen in der Praxis nicht in jedem Fall abschließend aufklären lassen, laufen Handwerker unter Umständen Gefahr, neues Material stellen und die gesamte Werkleistung auf eigene Kosten erneut ausführen zu müssen.

Wie sollte vorgegangen werden?

Ein vollständiger Ausschluss der Haftungsrisiken ist zwar in der Regel nicht möglich, da allein die Frage nach der Ursache des Mangels nicht eindeutig bestimmt werden kann. Um die Haftungsrisiken jedoch möglichst weitgehend zu minimieren, sind folgende Maßnahmen ratsam:

Vor Vertragsschluss

- Informieren Sie Ihren Kunden von Beginn an darüber, dass Sie nur für die fehlerfreie Ausführung der Arbeitsleistung haften. Das Risiko für etwaige Schäden und Fehler am Material trägt dagegen der Kunde.
- Erfragen Sie von Ihrem Kunden, welches Material konkret zur Verfügung gestellt werden soll.
- Prüfen Sie, ob sich das vorgesehene Material zur beabsichtigten Verwendung eignet.

Bei Vertragsschluss

- Bestimmen Sie im Vertrag Ihre Vertragsleistung so konkret wie möglich. Machen Sie bei der Leistungsbeschreibung deutlich, dass Ihre

Leistung nur in der Verarbeitung des zur Verfügung gestellten Materials besteht.

- Erfassen Sie das gestellte Material schriftlich und bezeichnen Sie es so konkret wie möglich (z.B. Hersteller- und Typenbezeichnung). Ein Muster ist beigefügt.

Nehmen Sie für weitergehende Fragen und eine individuelle Beratung die kostenlosen Beratungsangebote Ihrer Innung und Handwerkskammer in Anspruch.

Vor Verarbeitung/Einbau des Materials

- Stellen Sie sicher, dass das gestellte Material dem vereinbarten Material entspricht.
- Zeigen Sie Ihrem Kunden gegenüber Bedenken gegen das gestellte Material wegen offenkundiger Schäden, Mängel oder fehlender Materialanforderungen (z.B. CE-Kennzeichen) ausdrücklich an.
- Verarbeiten Sie das gestellte Material nicht, wenn Sie erhebliche Bedenken haben.

Bei Anzeige eines Mangels

- Prüfen Sie die Fehlerursache (Materialfehler, Handhabungsfehler des Kunden, fehlerhafter Einbau).
- Lässt sich die Fehlerursache nicht ohne Ausbau des verarbeiteten Materials herausfinden, weisen Sie den Kunden darauf hin, dass der Kunde die Kosten für den Aus- und erneuten Einbau zu zahlen hat, wenn sich das vom ihm gestellte Material als mangelhaft herausstellen sollte.
- Informieren Sie Ihren Kunden, dass er die Kosten für den Ein- und Ausbau von seinem Verkäufer erstattet verlangen kann.