

Die 10 häufigsten betriebswirtschaftlichen und juristischen Gründe für ein unbefriedigendes Baustellenergebnis

Die Auftragsverhandlung

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass nach den Ausführungen des Landgerichts es für die Beantwortung der Frage, ob ein Verbrauchervertrag außerhalb von Geschäftsräumen geschlossen wurde, nicht darauf ankommt, ob der Unternehmer auf Bestellung des Verbrauchers erschienen ist bzw. auf wessen Initiative die Vertragsanbahnung bzw. der Vertragsschluss erfolgte.

Widerruft der Verbraucher den Vertrag vor Ablauf der Widerrufsfrist, schuldet er nur dann Ersatz der erbrachten Leistungen, wenn er von dem Unternehmer trotz einer Belehrung über den Widerruf ausdrücklich verlangt hat, dass dieser mit der Leistung vor Ablauf der Widerrufsfrist beginnt.

Die zitierte Entscheidung ist ein beredtes Beispiel dafür, dass zur Absicherung des Unternehmers einer den jeweiligen Vertragsverhältnissen angepasste Widerrufsbelehrung zu entwerfen und von dem Verbraucher zu unterzeichnen ist. Dabei sind insbesondere eindeutige Regelungen bezüglich der Erstattung während des Laufs der Widerrufsfrist erbrachter Leistungen des Unternehmers zu treffen.

Entsprechende Muster von Widerrufsbelehrungen bezüglich Bauvertrag bzw. Verbraucherbauvertrag finden sich im internen Bereich auf der Website des DHBVs <https://www.dhbv.de/>

Die erste Hürde ist genommen. Nach der Angebotsabgabe kommt die Einladung zum Erstgespräch. Der potenzielle Kunde hat schon einmal Interesse an einem Gespräch.

Startet das Gespräch sinn gemäß mit dem Satz: „Herzlichen Glückwunsch, Sie liegen an zweiter Stelle“, ist dessen Erwartungshaltung schnell geklärt. Der Poker beginnt. Handelt es sich bei dem möglichen Auftraggeber um einen Privatkunden, wird man nicht selten bereits in diesem Gespräch mit zwei bis drei anderen Vergleichsangeboten konfrontiert. Natürlich alle preislich günstiger, „der Kunde würde den Auftrag aber lieber mit uns machen, sofern der Preis stimmt“.

Das weitere Verhalten des Anbietenden ist jetzt wesentlich bestimmt durch seine Auftragsituation. Ist der Betrieb gut ausgelastet, was zurzeit dem Regelfall entspricht, ist die Bereitschaft Abschläge zu akzeptieren eher gering. Liegt gerade eine Auftragsflaute vor oder käme der vermutliche Auftrag zu einer für den Betrieb günstigen Zeit, kommt man dem Kunden schon eher entgegen.

Was in der praktischen Auftragsverhandlung beim Privatkunden als preisliches Entgegenkommen fast immer anzutreffen ist, ist die Gewährung eines Skontoabzuges.

Die Skontogewährung als „Gegenleistung“ für eine schnellere Bezahlung der Rechnung. Größenordnungen zwischen 2% bis 3%-Punkte sind üblich. Ist diese Skontogewäh-

rung nicht bereits bei der Preisgestaltung im Vorfeld eingepreist worden, geht diese im Nachgang von dem vermeintlich zu erreichenden Gewinn ab. Geht man davon aus, dass derzeit im Ausbauhandwerk eine Wirtschaftlichkeit (Umsatzrendite) von 5% bis 6% als „normal“ bezeichnet werden kann, wird so bereits bei der Auftragsverhandlung die Hälfte des fiktiven Ergebnisses verschenkt.

Natürlich stellt sich die Frage, ob Skonto gewährt werden muss. Die Antwort ist „nein“.

Skonto ist eine vertragliche Vereinbarung. Nur wenn im Werkvertrag eine Vereinbarung enthalten ist, die die Bedingungen des Skontoabzugs regelt, ist der Abzug zulässig.

Ob die Vereinbarung von Skonto und die schnellere Zahlung einen Liquiditätsvorteil verschafft, hängt auch davon ab, ob der Vertrag auf Basis des BGB oder auf Basis der VOB/B abgeschlossen wurde.

Voraussetzung für eine Fälligkeit der Zahlung ist immer die Abnahme der Werkleistung. Der Kunde muss erklären, dass die Leistung vertragsgerecht ist. Dies reicht natürlich mündlich zu beweiszwecken und bei der vereinbarten förmlichen Abnahme sollte dies schriftlich geschehen.

Bei einem Vertrag auf Basis des BGB gibt es keine Zahlungsfrist. Die Zahlung ist sofort nach der Abnahme

fällig. Bei einem Vertrag auf Basis der VOB/B wird die Zahlung nach der Abnahme und Stellung der Schlussrechnung nach 30 Tagen fällig. Bei einer Rechnung, die auf Basis eines BGB-Vertrages geschlossen wurde, wäre die Zahlung unverzüglich nach der Übersendung der Rechnung zu zahlen. Eine Skontovereinbarung verschafft keinen Liquiditätsvorteil. Es ist ein Geschenk an den Kunden. Dazu muss der Betrieb eine längere Zahlungsfrist einräumen, damit der Kunde einer vorzeitigen Zahlung den Rechnungsbetrag kürzen kann. Bei einem VOB/B Vertrag sieht das schon anders aus, da die Fälligkeit der Zahlung erst nach 30 Tagen erfolgt. Eine schnellere Zahlung kann von Vorteil sein.

Ein weiterer Umstand, der ganz entscheidend auf ein mögliches späteres Baustellenergebnis Einfluss nimmt, ist der Ausführungszeitraum. Gibt hier der Auftraggeber den Zeitraum vor und der fällt in eine Zeit der ohnehin guten Auslastung, findet nicht selten ein „Springertum“ auf den Baustellen statt.

Um allen Kunden gerecht zu werden, können Baustellen nicht mit den gleichen Mitarbeitern von Anfang an besetzt und auch ausgeführt werden.





Es schreibt für Sie:

RA Andreas Becker

Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Nienburger Str. 14a · 30167 Hannover
 Telefon: (05 11) 123 137 0
 Telefax: (05 11) 123 137 20
 E-Mail: info@becker-baurecht.de
 Internet: www.becker-baurecht.de



Es schreibt für Sie:

Diplom-Betriebswirt
 Wolfgang Krauß

Seit über 25 Jahren in der betriebswirtschaftlichen Beratung von Handwerksbetrieben tätig

Kolbing 35 · 83556 Griesstätt
 Telefon: (08039) 9097 220
 Mobil: (0172) 74991 02
 E-Mail: wolfgangkrauss-beratung@t-online.de
 Internet: www.beratungfuershandwerk.de

Je nachdem, auf welcher Baustelle sich der Kunde am lautesten beschwert, wird dann von einer anderen Baustelle ein oder mehrere Mitarbeiter schnell abgezogen, um den Kunden ruhig zu stellen.

Im Ergebnis führt dies zu einer deutlich schlechteren Produktivität, sowohl auf der jetzt unterbesetzten Baustelle (wo die Mitarbeiter abgezogen wurden) als auch auf der Baustelle, wo der Mitarbeiter hinzukam.

Es hat sich nämlich gezeigt, dass Mitarbeiter, die mal kurz als Feuerwehr auf eine bereits sich in der Ausführung befindlichen Baustelle eingesetzt werden, sich nicht mit dieser Baustelle identifizieren.

Zu der schlechteren Produktivität kommen dann zusätzliche Personalkosten hinzu.

Es macht daher Sinn, sich bereits bei der Auftragsverhandlung klar darüber zu sein, ob der gewünschte Ausführungs-

zeitraum überhaupt kapazitätsmäßig darstellbar ist.

Eine einfache überschlägige Ermittlung kann wie folgt aussehen:

Der Rechengang:

- Angebotssumme netto
- geschätztem Materialeinsatz netto
- evtl. Nachunternehmerleistungen netto
-
- = verbleibende Summe
- ÷ Stundenverrechnungssatz netto
-
- = Ausführungszeit in Stunden gesamt
- ÷ tägliche Arbeitsstunden
-
- = Ausführungszeit in Manntagen
- ÷ durchschnittliche Baustellenbesetzung (Anzahl Mitarbeiter)
-
- = Ausführungszeitraum der Baustelle



TECHNIK FÜR DIE HORIZONTALABDICHTUNG

Hersteller von Injektionstechnik

DESOI GmbH
 Gewerbestraße 16
 D-36148 Kalbach/Rhön

Tel.: +49 6655 9636-0
 Fax: +49 6655 9636-6666
 info@desoi.de | www.desoi.de

Ihr Spezialmakler für Holz- und Bautenschützer

Individuelle Lösungen für Abdichtungsbetriebe, Ingenieure und Sachverständige

Überzeugende Rahmenkonzepte für alle Mitglieder des DHBV e. V.

- Haftpflichtversicherungen
- Gruppenunfallversicherungen
- Strafrechtsschutzversicherungen
- Maschinenbruchversicherungen
- Werkverkehrsversicherungen
- u. v. m.

Wir bedanken uns für die vertrauensvolle Zusammenarbeit und wünschen Ihnen und Ihrer Familie besinnliche Feiertage und viel Erfolg im Jahr 2019!

Erfahren Sie 33 gute Gründe, die für eine Zusammenarbeit mit uns sprechen!

info@walther-gmbh.de | www.walther-gmbh.de

