5 richtige Wege zur Durchsetzung Werklohn

Wie man es richtig macht! Viele Bodenleger müssen leider immer Einbussen ihres Werklohns hinnehmen. Es gelingt vielen Bodenlegern einfach nicht, ihren Werklohn vollständig zu realisieren. Die nachfolgenden Tipps sollen dem Bodenleger hierzu eine Hilfestellung geben.

1.
Der Auftraggeber sollte immer schriftlich den Auftrag bestätigen. Dies kann ganz einfach auf dem Angebot passieren. Hier sollte der Bodenleger darauf hinwirken, dass er wirklich von jedem Auftraggeber ein unterschriebenes Angebot in seinen Bauakten hat. Das ist schon mal ein sehr guter Start in die Bauphase. Das sollte auch bei Bekannten und Freunden passieren. Es ist verständlich, dass hier gewisse Hemmungen bestehen. Jedoch habe ich in der Praxis genug Fälle kennengelernt hatte, dass solche Bekanntschaften und Freundschaften daran gescheitert sind, dass man alles mündlich gemacht hat und nach Fertigstellung aller Leistung und Abrechnung der grösste Streit entstanden ist.

Spätestens zu diesem Zeitpunkt ist es mit der Bekanntschaft oder Freundschaft sowieso vorbei. Ich halte es für erforderlich, durch die Unterschrift die Vertragsgrundlagen für beide Seiten schriftlich zu zementieren, um Vertragsumfang und Vertragspreis festzulegen. Dann weiss jede Partei, was Sache ist und hält sich auch daran gebunden. Sollte der Freund oder Bekannte die Schriftlichkeit ablehnen, so sollte der Bodenleger seinem Freund/Bekannten lieber jemand anderen empfehlen. Es kann nur ausdrücklich davor gewarnt werden, alles mündlich zu machen. Dann ist man bereits von Anfang an auf verlorenem Posten. Bei mündlichen Verträgen ist es ausgeschlossen seinen Werklohnanspruch in vollem Umfange zu realisieren. Weiter sind an einem Vertragsverhältnis meistens mehrere Personen beteiligt und es ist nicht immer eindeutig, wer denn Vertragspartner geworden ist. Wenn ein Dritter handelt, ist es unbedingt notwendig, die rechtliche Stellung des Dritten einzuordnen. Denn es kann sein, dass der Dritte nicht als Vertragspartner handelt, sondern als Vertreter für den Vertragspartner. Dann ist es zwingend notwendig, dass der Bodenleger hier tätig wird und von dem Vertreter eine schriftliche Vollmacht fordert. Dies kommt in der Praxis nicht selten vor. Hier ist zu denken an Ehepaare oder nichteheliche Lebensgemeinschaften. Hier sollte der Bodenleger offensiv in Erfahrung bringen, wer denn sein Vertragspartner wird und dafür sorgen, dass der Vertragspartner auch unterschreibt.

2.
Viele Bodenleger schöpfen ihre Möglichkeiten nicht aus und finanzieren die einzelnen Bauvorhaben vor. Bereits aus dem Gesetz ergibt sich eine Vorleistungspflicht des Auftragnehmers, jedoch hindert dies den Auftragnehmer nicht daran, eine Vorauszahlung zu verlangen. Das ist gesetzlich als auch vertraglich möglich. Jedoch muss hierüber eine Absprache mit dem Auftraggeber getroffen werden. Es kann nicht sein, dass viele Bodenleger den Oberbodenbelag und Verlegewerkstoffe aus eigener Tasche vorfinanzieren und dann mit den Vorarbeiten beginnen und erst dann eine Abschlagszahlung stellen.

Vielmehr sollte jeder Bodenleger hingehen, und dem Auftraggeber klarmachen, dass er eine Vorauszahlung von mindestens 50 % oder wenn möglich sogar noch höher nach Vertragsschluss sofort in Rechnung stellt. Hier sollte man argumentieren, dass man sowohl den Oberbodenbelag als auch die Verlegewerkstoffe vorfinanzieren muss und deshalb nur auf dieser Basis arbeiten kann. Die Erfahrung lehrt, dass eine offensive Kommunikation durch den Bodenleger hier erfolgsversprechend ist. Die günstige Marktlage für alle Handwerker sollte unbedingt dazu genutzt werden, solche Vorfinanzierungskosten, die das eigene Konto ansonsten erheblich belasten, zu vermeiden. Nur diese Verfahrensweise ist wirtschaftlich sinnvoll und verhindert, dass man, obwohl man die Leistung bereits vollständig fertiggestellt, noch keinen Penny gesehen hat und seinem Geld hinterherrennt. Denn dann ist es in den meisten Fällen so, dass man schnell Kompromisse macht, um sich mit der Angelegenheit nicht mehr beschäftigen zu müssen. In dem Fall verliert man wiederum Geld.

3.
Auch während der Bauphase ist es meistens so, dass insbesondere bei Sanierungsarbeiten sich Unvorhergesehenes zeigt und dann zusätzliche Leistungen nötig

werden. Auch hier werden viele zusätzliche Leistungen per Zuruf durch den Bodenleger ausgeführt. Das mag klappen. Jedoch zeigt die Praxis, dass es im Nachhinein oft zu Streitigkeiten über die Abrechnung dieser zusätzlichen Leistungen kommt. Deshalb sollte der Bodenleger auch hier bedacht sein, diese zusätzlichen Leistungen nur nach schriftlicher Beauftragung durch den Auftraggeber auszuführen. Darauf sollte der Bodenleger unbedingt hinwirken.

Es ist überhaupt kein Problem dem Vertragspartner klarzumachen, dass man die zusätzlichen Leistungen nur ausführt, wenn man auch hierzu schriftlich beauftragt wurde. Eine solche schriftliche Beauftragung kann ganz schnell erfolgen. Deshalb sollte man sich von seinem Vertragspartner nicht einwickeln lassen, wenn dieser behauptet, dass die Arbeiten schnell ausgeführt werden müssen und für eine schriftliche Beauftragung keine Zeit sei. Dieses Argument sollte man als Bodenleger sofort zurückweisen und darauf verweisen, dass der Auftraggeber per Mail oder per Fax die Vergütung dieser zusätzlichen Leistung schnell vereinbaren kann. Jedes moderne Handy kann heute E-Mails versenden, so dass der Auftraggeber noch auf der Baustelle eine Bestätigung des Auftrags über diese zusätzlichen Leistungen an den Bodenleger schicken kann. Eine solche Mail ist für einen Vertragsabschluss ausreichend. Deshalb sind diese Vorwände des Auftraggebers überhaupt kein Argument und zeigen vielmehr dem Bodenleger auf, dass der Auftraggeber nicht gewillt ist, solche zusätzlichen Leistungen zu bezahlen.

Deshalb gilt, dass zusätzliche Leistungen erst nach schriftlicher Beauftragung erfolgen können, selbst wenn es dadurch zu einem Baustillstand kommt. Denn der Auftraggeber allein hat es in der Hand, hier schnellstens zu reagieren und eine schriftliche Beauftragung zu erteilen. Dieselbe Verhaltensweise des Bodenlegers ist auch bei Stundenlohnarbeiten angezeigt. Hier muss der Bodenleger ebenso auf eine schriftliche Beauftragung achten. Leider sind die meisten Bodenleger zu leichtgläubig und Vertrauen auf das mündliche Wort des Auftraggebers. Das kann nur schief gehen.

4.
Weiter soll davor gewarnt werden, Vertragsänderungen nur mündlich zu schließen. Hier sollte der Bodenleger unbedingt auf eine schriftliche Bestätigung des Vertragspartners bestehen. Dies ist ganz wesentlich, da ansonsten der Bodenleger in eine mögliche Falle tappen kann, was nicht nur dazu führt, dass er seinen Werklohnanspruch nicht realisieren kann, sondern auch möglichen Schadensersatzansprüchen der Gegenseite ausgesetzt ist. Denn jede Vertragsabweichung, die der Bodenleger nicht beweisen kann, stellt einen Mangel dar. Ein Mangel führt grundsätzlich zu Mängelansprüchen des Auftraggebers. Das ist für den Bodenleger finanziell schädlich und kann vermieden werden, indem der Bodenleger unbedingt eine schriftliche Beauftragung vom Auftraggeber abfordert, insbesondere wenn ein Architekt oder ein Bauleiter des Vertragspartners eine solche Vertragsänderung fordern.

5.
Auch sollte der Bodenleger während der Bauphase immer sein Augenmerk darauf richten, ob technische Probleme entstehen können. In dem Fall ist er vertraglich verpflichtet, schriftlich einen Bedenkenhinweis an den Auftraggeber zu erteilen. Ein solcher Bedenkenhinweis sollte niemals nur mündlich erfolgen. Meist ist es so, dass solche Probleme auf der Baustelle besprochen werden, aber niemand sich die Mühe macht, dieses technische Problem, das sich gezeigt hat, nochmals schriftlich niederzulegen. Darüber hinaus werden meistens auf der Baustelle diese technischen Probleme mit den falschen Leuten, wie Bauleiter oder Architekten besprochen, ohne dass der Vertragspartner davon Kenntnis erhält.

Deshalb ist es für den Bodenleger zwingend erforderlich, dass solche Bedenkenhinweise an den Vertragspartner adressiert werden und das technische Problem aufgezeigt wird und auch ein Schadenszenario, was bei Nichtbehebung des technischen Problems möglicherweise auftritt, zu schildern. Der Bodenleger sollte nicht zögern, ein solchen Bedenkenhinweis abzusetzen, auch wenn er eine Wahrscheinlichkeit als nur gering einschätzt. Lieber einen Bedenkenhinweis zu viel als zu wenig. Denn mangels Bedenkenhinweises haftet der Bodenleger leider genauso, als wenn er einen Mangel selbst verursacht hätte.

Autor: Carsten Seeger, Rechtsanwalt - www.seeger-rechtsanwaelte.de 08/23
Der nachfolgende Artikel wurde nicht von Flooright AG verfasst. Er wurde entweder vom Autor im Auftrag von Flooright AG verfasst oder die Publikation auf der Plattform von Flooright AG erfolgte mit der ausdrücklichen Genehmigung des Autors. Der Artikel ist urheberrechtlich geschützt und darf ohne Genehmigung des Autors nicht weiter verwendet werden.