

INTERVIEW

Das Haftungsrisiko ist vielen nicht bewusst

Ohne den Einsatz von Subunternehmern können Handwerksunternehmen große Aufträge oft nicht annehmen. Das hat viele Vorteile, birgt aber auch Risiken, wenn die Nachunternehmer-Verträge nicht sorgfältig gestaltet wurden.

von
Kirsten Flatt

Große Aufträge können handwerkliche Bauunternehmen oft nur bekommen, wenn sie mit Subunternehmern zusammenarbeiten. Das hat viele Vorteile, birgt aber auch Risiken. Ein großes Haftungsrisiko birgt das Entsendegesetz, sagt Dipl.-Bauingenieur und Rechtsanwalt Bertram Roscher.

Herr Roscher, mit welchen Problemen werden Sie in Ihrer Kanzlei am häufigsten konfrontiert?

Der Einsatz von Subunternehmern erhöht die Gefahr des Bauverzugs und von Mängeln. Das liegt oft an der manchmal schlechteren Arbeitsmoral des Sub, die dann nicht der der eigenen Leute entspricht. Und das ist ja auch verständlich, denn sie werden ja auch schlechter bezahlt – schließlich will ja auch der Generalunternehmer, der GU, Geld verdienen. Zum anderen führt der Einsatz von Subs zu einem erhöhten Koordinationsaufwand des GU. Die Subs einfach machen zu lassen funktioniert in der Regel nicht.

Worauf sollten Handwerker unbedingt achten, wenn sie Subs beauftragen?

Wichtig ist, dass das Leistungsverzeichnis, die Baupläne etc. ohne jede Änderung an den Sub weitergeleitet werden. Natürlich nicht komplett, sondern nur für den Leistungsteil, den dieser zu erbringen hat. Denn nur dann ist gewährleistet, dass das, was der Sub dem Generalunternehmer schuldet, identisch ist mit der vom GU dem Bauherrn geschuldeten Leistung. Nur dann steht die Haftungskette Bau-



Dipl.-Bauing.
Bertram Roscher
ist Rechtsanwalt
und Fachanwalt
für Bau- und
Architektenrecht
in Leipzig.

Foto: privat

herr – Generalunternehmer – Nachunternehmer – Nachunternehmer ...

Ein Knackpunkt in Nachunternehmerketten sind ja Haftungsfragen. Für mangelhafte Arbeit oder zeitliche Verzögerungen steht der Hauptauftragnehmer gerade. Wie kann der sich absichern?

Vor Vertragsschluss durch sorgfältige Auswahl des Sub. Den billigsten zu nehmen, kommt am Ende häufig teurer, als von vornherein auf bewährte und bekannte Firmen zu setzen. Bei Vertragsschluss durch die Verwendung geprüfter Vertragsmuster und die Weiterleitung des Leistungsverzeichnisses

ohne jede Änderung an den Sub. Nach Vertragsschluss durch sorgfältige Planung des Bauablaufs und eine ebenso sorgfältige Koordination und Überwachung der Subs. Die sehen oft nicht das große Ganze, sondern nur das von ihnen zu erbringende Gewerk. Im Gegenteil: Häufig wird nach Problemen und Fehlern gesucht, etwa unzureichenden Vorleistungen oder mangelnder Koordination, um einen Nachtrag herauszuschlagen.

Würden Sie raten, bei der Vertragsgestaltung immer einen Anwalt hinzuzuziehen?

Dem GU ja, dem Sub nein. Der GU sollte sich bei Erstellung des Ver-

tragsmusters für seine Nachunternehmer-Verträge unbedingt von einem Bauanwalt beraten lassen. Das Muster sollte nicht zu lang sein. Denn sonst wird es unpraktikabel. Meine bestehen beispielsweise aus drei Seiten. Das Muster muss regelmäßig, so alle sechs Monate, überprüft und aktuellen Tendenzen in der Rechtsprechung angepasst werden. Bei größeren GU-Aufträgen sollte auch geprüft werden, ob die NU-Verträge an den vom Generalunternehmer mit dem Bauherrn geschlossenen Vertrag angepasst werden müssen. Der Sub dagegen hat rein faktisch nicht die Möglichkeit, auf den Vertrag Einfluss zu nehmen. Denn der Vertrag wird in 99 Prozent aller Fälle vom GU gestellt. Hier ist allenfalls eine anwaltliche Überprüfung auf „Fallen“ möglich.

Welches Risiko birgt das Entsendegesetz?

Das Haftungsrisiko ist groß und wird in der Praxis unterschätzt. Nach dem Entsendegesetz haftet der Generalunternehmer, wenn ein Nachunternehmer seinen Arbeitern nicht den tariflichen Mindestlohn zahlt. Zahlt ein Sub also weniger als den Mindestlohn oder führt er keine Beiträge an die Urlaubskasse ab, wird der Generalunternehmer zur Kasse gebeten. Man stelle sich einen Sub vor, der Insolvenz anmeldet, nachdem er seinen 20 Mauern zwei Monate lang keinen Lohn gezahlt hat. Da können schnell Beträge über 50.000 Euro zusammenkommen. Ein Horrorszenario.

Wie kann man denn kontrollieren, ob das Partnerunternehmen die Löhne und Sozialabgaben korrekt zahlt?

Kaum. Natürlich kann man sich regelmäßig versichern lassen, dass sie Mindestlohn zahlen und alle Beiträge abführen. Nur wird der Sub eigene Verstöße kaum zugeben. Auch nützt die Vereinbarung einer Haftungsfreistellung in den NU-Verträgen nichts, wenn der Betrieb Insolvenz anmeldet und von der Bildfläche verschwindet. Die einzige Möglichkeit für den GU besteht nach meiner Erfahrung in der Vereinbarung von Sicherheiten wie Einhalten und Bankbürgschaften. Ein weiteres Beispiel, wieso eine sorgfältige Formulierung der NU-Verträge so wichtig ist.

Wenn ein Handwerker selbst für einen Generalunternehmer als Sub arbeitet, worauf muss er achten?

Auf die Bonität des GU und des Bauherrn. Der Nachunternehmer sitzt an der letzten Stelle der Kette des Geldflusses, die beim Bauherrn beginnt. Je mehr Glieder diese Kette hat, desto schlimmer. Wenn der Bauherr oder der GU oder ein vorgeschalteter Nachunternehmer in finanzielle Probleme geraten, bekommt der Sub diese zu spüren.

Was bedeutet das gerade vom Bundestag verabschiedete Forderungssicherungsgesetz für die Zusammenarbeit?

Die bedeutendste Änderung ist die sogenannte Durchgriffsfähigkeit. Demnach kann der Sub vom GU zukünftig Zahlung verlangen, wenn der GU vom Bauherrn seine Vergütung erhalten hat oder das Werk vom Bauherrn abgenommen wurde oder der Sub dem GU erfolglos eine Frist zur Auskunft über Zahlung und Abnahme durch den Bauherrn gesetzt hat. Die Stellung des Subunternehmers wird also gestärkt.

TERMINE

Starke Frauen: 20 Jahre Unternehmerfrauen (UFH)

Rund 7.000 Frauen im Handwerk aus ganz Deutschland sind am **17. und 18. Oktober** zum Kongress nach Fulda eingeladen. Dort feiert der **Bundesverband der Unternehmerfrauen im Handwerk** (UFH) sein 20-jähriges Bestehen. „Starke Frauen – Starkes Handwerk“ lautet das Motto der Tagung. Christine Ax wird über das Thema „Wie Frauen das Handwerk stark machen“ referieren. Als weitere Sprecherin hat Eva Maria Dreykorn, Geschäftsführerin der ISFRhetorik Akademie, zugesagt. Ihr Workshop steht unter dem Motto „Kreativ kommunizieren – aktiv agieren“. ZDH-Präsident Otto Kentzler hält die Festrede. Am 17. Oktober wird die „Unternehmerfrau des Jahres 2008“ ausgezeichnet. Infos unter „DHB-Aktuell“ bei www.handwerksblatt.de

Tag des (guten) Sehens: Aktionen für Augenoptiker

Fast jedes fünfte Kind sieht nicht richtig. Und Sehschwächen von Kindern bleiben oft unerkannt. Deshalb hat der Zentralverband der Augenoptiker (ZVA) zum „Tag des (guten) Sehens“ am **6. September** eine Exklusiv-Geschichte rund um eine „Zauberbrille“ verfasst. Außerdem bietet der ZVA ein Aktionspaket für Augenoptiker.

Pflichttermin für Camper: Der Caravan-Salon

Vom **29. August bis zum 7. September** schlägt in Düsseldorf das Herz der Camping-Fans höher, dann öffnet der Caravan Salon seine Tore. Auf der internationalen Messe für Reisemobile und Caravans präsentieren sich über 550 Aussteller. Der 29. August ist nur für Fachbesucher und Medien.

Mit Werten in Führung gehen