

## Forderungen absichern

Mit einem schriftlichen Auftrag zu allen wichtigen Punkten kann der Handwerker späteren streitigen Fragen bei der Bezahlung seines Kunden vorbeugen. Darüber hinaus gibt es für ihn verschiedene Möglichkeiten, seine Forderungen abzusichern (§§ 648, 648a BGB). Nach aktueller Rechtslage kann vom Kunden jetzt auch eine Sicherheit nach Abnahme oder Kündigung des Vertrages beansprucht werden.

### Vor Fertigstellung: Bauhandwerkersicherung

Der Handwerker ist vorleistungspflichtig. Er kann deshalb vom Besteller verlangen, dass dieser eine Sicherheit für die vom Handwerker zu erbringenden Leistungen stellt. Dies geschieht in der Weise, dass der Handwerker den Auftraggeber auffordert, innerhalb einer bestimmten Frist – meist von 8-10 Tagen – eine Sicherheit zu stellen mit der gleichzeitigen Erklärung, dass nach Ablauf der Frist, ohne dass eine Sicherheit geleistet wurde, die Leistung zu verweigern. Die Sicherheit darf so hoch sein wie der voraussichtliche Vergütungsanspruch. Üblicherweise wird eine solche Sicherheit in Form einer Bürgschaft gegeben.

**Vorsicht: Keine Bürgschaft verlangen, sondern eine Sicherheit, weil es Sache des Auftraggebers ist zu entscheiden, wie er Sicherheit leistet. Sie kann auch in Form einer Garantie, eines sonstigen Zahlungsverprechens eines Kreditinstituts, durch die Hinterlegung von Geld oder Wertpapieren oder durch die Bestellung einer Hypothek am Grundstück gegeben werden (hier gültig im kaufmännischen Rechtsverkehr).**

### Nach Fertigstellung: Sicherungshypothek

Sind die Arbeiten abgeschlossen, kann der Handwerker zur Sicherung seiner Forderungen auch die Eintragung einer Sicherungshypothek im Grundbuch verlangen, falls der Kunde nicht zahlen kann.

Dies ist allerdings nur mit Zustimmung des Eigentümers möglich. Weigert sich dieser, der Eintragung einer Sicherungshypothek zuzustimmen, muss vor Gericht auf Zustimmung geklagt werden. In diesem Fall besteht aber die Möglichkeit, eine Vormerkung eintragen zu lassen, meist auch ohne Wissen des Betroffenen. Diese Vormerkung dient dann bereits zur Sicherung der Rechte des Handwerkers, weil sie

als Grundbuchsperre die Weiterveräußerung des Grundstücks verhindert. Die Vormerkung kann im Wege der Einstweiligen Anordnung ins Grundbuch eingetragen werden. Dazu ist nicht erforderlich, dass eine Gefährdung des zu sichernden Anspruchs glaubhaft gemacht wird. Dringend anzuraten ist, sich hier von einem Rechtsanwalt beraten zu lassen.

### Unsicherheitseinrede

In diesem Zusammenhang ist auch die neugefasste Unsicherheitseinrede gemäß § 321 BGB interessant. Hiernach kann derjenige, der z. B. aufgrund eines Werkvertrages vorleistungspflichtig ist, die ihm obliegende Leistung verweigern, wenn er nach Abschluss des Vertrages erkennt, dass sein Anspruch auf den Werklohn durch mangelnde Leistungsfähigkeit des Bestellers gefährdet ist.

In der Praxis wird dies in erster Linie bei einer Vermögensverschlechterung nach Abschluss des Vertrages der Fall sein. Zahlt der Besteller nach seiner Wahl die Vergütung oder leistet er hierfür Sicherheit, entfällt dieses Leistungsverweigerungsrecht wieder.

**Erkennt der Betrieb schon vor Vertragsschluss die mangelnde Bonität, kann der Betrieb, wenn er trotzdem den Vertrag schließt, diese Einrede nicht mehr geltend machen.**

**Beispiel.** Erst nach Abschluss eines Werkvertrages wird für den Betrieb erkennbar, dass die Zahlungsunfähigkeit des Auftraggebers droht. Der Betrieb kann nun den Auftraggeber auffordern, innerhalb einer angemessenen Frist Zug um Zug gegen die vereinbarten Leistungen die Vergütung zu erbringen oder Sicherheit zu leisten – nach Wahl des Auftraggebers. Kommt der Auftraggeber dieser Aufforderung nicht innerhalb der gesetzten Frist nach, so kann der Betrieb nach Ablauf dieser Frist vom Vertrag zurücktreten. *F. Eichhorn*

### Ein Beispiel aus der Praxis

Der Elektroinstallateur *Egon Strom* erhält am 2.1.200x den schriftlichen Auftrag vom Kunden *Hubert Habnix*, in dessen Neubau die Elektroinstallation vorzunehmen. Im Auftrag ist genau festgehalten, wie viele Steckdosen, Schalter, Leuchten usw. eingebaut werden sollen.

Der Auftrag beläuft sich auf 10000 Euro. Fertigstellung und Abnahme sind für den 30.4.200x vorgesehen. Nach Fertigstellung des Hauses und Abnahme am 30.4.200x, bei der sich *Habnix* noch lobend über die Ausführungen des Handwerkers *Strom* äußerte, schickt dieser am 4.5.200x *Habnix* eine Rechnung über 10000 Euro, die dieser am 5.5.200x erhält. Dabei wird ihm ein Skonto von 2,5 % eingeräumt, falls die Zahlung innerhalb von 8 Tagen erfolgt. In der Rechnung hat Handwerker *Strom* die Fälligkeit der Zahlung am 15.5.200x festgesetzt. Die Skontofrist lässt *Habnix* ungenutzt verstreichen und zahlt auch zum Fälligkeitstermin nicht. Am 22.5.200x geht bei *Habnix* die 1. Mahnung von Handwerker *Strom* ein. *Habnix* reagiert nicht und zahlt auch nicht bei der 2. Mahnung vom 2.6.200x.

Deshalb bespricht Handwerker *Strom* mit Rechtsanwalt *Siegfried Schlau*, was er tun soll. Er will wissen, ob er Zinsen verlangen kann, und ob ihm die Kosten für die Mahnungen ersetzt werden; außerdem, ob er seine Ansprüche irgendwie sichern kann, weil er glaubt, *Habnix* sei zahlungsunfähig.

Rechtsanwalt *Schlau* äußert sich zuerst lobend zum Verhalten von *Strom*. Es sei hervorragend, dass er sich den Auftrag schriftlich erteilen ließ und auch genau in dem Auftrag festgehalten sei, was zu tun sei und wieviel Material verwendet werden soll. Auch das Verhalten nach der Abnahme sei lobenswert. Die Rechnung wurde sehr zeitnah mit Beendigung des Vorhabens gestellt. *Habnix* ein Skonto einzuräumen, um einen Zahlungsanreiz zu schaffen, sei in Ordnung. Leider hat dieser die Chance nicht genutzt.

In der Rechnung ein konkretes Fälligkeitsdatum festzulegen, sei ebenfalls sehr lobend zu bemerken, da somit automatisch die Fälligkeit der Forderung ab diesem Termin eintritt und sofort gemahnt werden kann, wenn der Kunde nicht zahlt. Die 1. Mahnung 7 Tage nach Fälligkeit zu versenden, sei auch in Ordnung. Danach befindet sich *Habnix* seit dem 22.5.200x in Verzug. Die 2. Mahnung wäre nicht erforderlich gewesen, ist aber aus Kulanzgründen vertretbar.

*Schlau* rät Handwerker *Strom*, mittels gerichtlichem Mahnverfahren gegen *Habnix* vorzugehen, da dies eine kostengünstige Möglichkeit sei, um an sein Geld zu gelangen. Vordrucke für das gerichtliche Mahnverfahren könne er im Schreibwarenhandel erhalten und ausgefüllt an das zuständige Gericht senden. Die Kosten für die 1. Mahnung kann er leider nicht ersetzt verlangen, da diese den Verzug begründen.

Allerdings kann Handwerker *Strom* für die 2. Mahnung Kostenersatz verlangen. Ab dem 22.5.200x ist *Habnix* in Verzug und Elektromeister *Strom* kann ab dem 23.5.200x Verzugszinsen in Höhe von 5 % über dem Basiszinsatz fordern.

Da Handwerker *Strom* vermutet, *Habnix* sei zahlungsunfähig, erklärt ihm Anwalt *Schlau*, dass die Möglichkeit besteht, sich eine **Sicherungshypothek** für seine noch offene Forderung an dem Grundstück von *Habnix* eintragen zu lassen. Dies sollte möglichst schnell geschehen, um einen guten Rang im Grundbuch zu erhalten, falls auch noch andere Gläubiger Ansprüche anmelden. Allerdings ist dazu erforderlich, dass *Habnix* der Eintragung der Sicherungshypothek im Grundbuch zustimmt. Falls er dies nicht tut, muss auf Zustimmung geklagt werden. Um während dieser Zeit zu verhindern, dass das Grundstück verkauft wird, und Meister *Strom* mit leeren Händen dasteht, kann er sich durch **Eintragung einer Vormerkung** im Grundbuch vor einer solchen Weiterveräußerung schützen. Diese kann auch ohne Zustimmung und Wissen des Eigentümers per Einstweiliger Verfügung erfolgen. Zum Erlass der Einstweiligen Verfügung ist es nicht erforderlich, dass eine Gefährdung der Forderung glaubhaft gemacht wird.

Anwalt *Schlau* gibt Handwerker *Strom* noch einen weiteren Tipp: Er rät ihm, dass bei Kunden, die wegen ihrer Liquiditätsschwäche bekannt sind, **Vorauskasse** verlangt werden sollte, oder wenn es sich um große Summen handelt, so kann sich Handwerker *Strom* auch schon vorher absichern, indem er von seinem Kunden eine Sicherheit verlangt, die dieser meist in Form einer **Bürgschaft** stellt. Tritt die Liquiditätsschwäche nach Abschluss des Vertrages ein, aber noch vor Beginn der Arbeiten, kann auch die **Unsicherheitseinrede** erhoben werden und die Leistung verweigert werden. Allerdings ist die Unsicherheitseinrede dann nicht mehr möglich, wenn der Besteller die Vergütung zahlt oder Sicherheit leistet.