SCHADEN.NEWS



24.07.2019

VORSICHT BEI VERTRÄGEN AUSSERHALB DER EIGENEN GESCHÄFTSRÄUME!

Bei speziellen Aufträgen, wie z.B. Sonderlackierungen oder Oldtimerrestaurationen, kann es immer wieder zu Unstimmigkeiten kommen. „Im schlechtesten Fall führen diese sogar zu gerichtlichen Auseinandersetzungen“, weiß Rechtsanwalt Dr. Wolf-Henning Hammer von der Kanzlei Voigt. Er betont: „Abgesehen davon, dass der Kunde dann in der Regel weg ist, ist es für den Unternehmer besonders ärgerlich, wenn er auf den Handschlag vertraut hat und am Ende nicht nur komplett leer ausgeht, sondern zusätzlich noch auf den Kosten des Gerichtsverfahrens hängen bleibt.“

So berichtet Wolf-Henning Hammer vom Fall eines Unternehmers, der den Vertrag nicht in seinen Geschäftsräumen, sondern im Privathaus des Kunden abgeschlossen hatte. Nachdem die Werkstatt mit den Arbeiten begonnen hatte, verlangte der Fahrzeughalter unvermittelt die Einstellung der Arbeiten. Vielleicht hatte er sich ja zwischendurch im Internet informiert und ein tatsächlich oder vermeintlich günstigeres Angebot gefunden. Jedenfalls sei er weder an der weiteren Durchführung des Auftrags interessiert gewesen, noch wollte er dem Unternehmer die bis dahin getätigten Aufwendungen erstatten. Der Unternehmer zog daraufhin vor Gericht – und verlor. Der Kanzlei Voigt Rechtsanwalt erklärt, warum.

WAS HÄTTE DER UNTERNEHMER TUN MÜSSEN, UM DEN PROZESS ZU GEWINNEN?

„Der Unternehmer ging nur deshalb leer aus, weil er seinen Kunden nicht ausreichend informiert hatte. Da es sich bei dem Kunden um eine Privatperson handelte, konnte sich dieser auf ein vierzehntägiges Widerrufsrecht berufen, da der Vertrag außerhalb der Geschäftsräume des

Vertragspartners geschlossen wurde (§§312g, 355 BGB). Das war hier der Fall. Aber selbst, wenn einem Kunden ein Widerrufsrecht zusteht, bedeutet dies noch lange nicht, dass er sich einfach so vom Vertrag lösen und die Zahlung bereits erbrachter Leistungen oder einen Wertausgleich verweigern kann. Voraussetzung ist allerdings, dass der Unternehmer nicht blind darauf vertraut, dass schon alles gut gehen wird, sondern dass er die rechtlich vorgegeben, aber leicht zu erfüllenden, Rahmenbedingungen beachtet."

ENDVERBRAUCHER MÜSSEN ÜBER IHR WIDERRUFSRECHT INFORMIERT WERDEN

Wolf-Henning Hammer weist darauf hin, dass ein Verbraucher gemäß § 355 Abs. 1 BGB das Recht hat, den Vertragsabschluss zu widerrufen, wenn der Abschluss des Vertrages beim Verbraucher erfolgte und nicht in der Werkstatt. „Denn wurde der Werkvertrag in den Räumlichkeiten des Unternehmers geschlossen, besteht kein Widerrufsrecht", erklärt der Anwalt. „Wurde der Kunde ‚am heimischen Kaffeetisch' ordnungsgemäß über sein Widerrufsrecht informiert, beträgt diese Frist vierzehn Tage und beginnt laut § 355 Abs. 2 BGB mit dem Abschluss des Vertrags zu laufen, sofern nichts anderes vereinbart wurde", führt der Spezialist der Kanzlei Voigt weiter aus und ergänzt: „Wenn der Unternehmer seinen Kunden jedoch zunächst oder gar nicht informiert hat, beginnt die Widerrufsfrist mit dem Zeitpunkt der Information oder automatisch nach Ablauf von zwölf Monaten. Das ist zwar nicht ewig, aber zwölf Monate und 14 Tage, gerechnet ab dem Vertragsschluss, sind dennoch eine lange Zeit – insbesondere, wenn der Unternehmer Geld benötigt."

WERTERSATZ KANN AUSGESCHLOSSEN SEIN

Mindestens ebenso gravierend ist aber, dass die ordnungsgemäße Belehrung auch Voraussetzung dafür ist, dass der Unternehmer – im Falle eines Widerrufs – Wertersatz für die bereits geleisteten Arbeiten (§ 357 Abs. 8 BGB) verlangen kann, sofern nicht der Kunde die Durchführung der Arbeiten ausdrücklich vor Ablauf der Widerrufsfrist verlangt hatte. Auf den Ausschluss des Widerrufsrechts nach § 312g Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 BGB, kann sich ein Werkunternehmer aufgrund § 357 Abs. 8 BGB nicht berufen. Dies wäre nur dann der Fall, wenn der Vertrag die Lieferung nicht vorgefertigter Waren zum Gegenstand hätte, für deren Herstellung eine individuelle Auswahl oder Bestimmung durch den Verbraucher maßgeblich oder die eindeutig auf die persönlichen Bedürfnisse des Verbrauchers zugeschnitten ist. Bei einem Lackier- oder Reparaturauftrag dürfte dies allerdings kaum zutreffen.

FAZIT: WIE SIE ÄRGER VERMEIDEN

Unternehmern rät Wolf-Henning Hammer zu zwei möglichen Vorgehensweisen: „Wer mit seinem Kunden die Restauration eines Oldtimers oder die Durchführung eines Lackierauftrags vereinbart, sollte dies entweder in seinen Geschäftsräumen tun oder den Beginn der Arbeiten herausschieben, bis – nach ordnungsgemäßer Belehrung – die vierzehntätige Widerrufsfrist abgelaufen ist. Wenn der Kunde wünscht, dass unmittelbar mit den Arbeiten begonnen wird, dann ist auch dies kein Problem. In diesem Fall sollte der Verbraucher aber nicht nur bestätigen, dass er über das Widerrufsrecht als solches informiert worden ist, sondern auch darüber, dass er dieses verliert, wenn er den vorzeitigen Beginn der Arbeiten ausdrücklich verlangt. Die einfachste Lösung ist und bleibt daher immer noch, den Vertrag in den eigenen Geschäftsräumen abzuschließen. Denn normalerweise geht zwar alles gut, aber es wäre doch ärgerlich, im Streitfall auf den Kosten sitzen zu bleiben."