

## Instrument der Abschlagszahlung stärker nutzen

Bei Geschäften, die mit Handwerkern geschlossen werden, handelt es sich in der Regel um Werkverträge, bei denen der Gegenstand, um den es geht, erst noch hergestellt werden muss. Nicht selten hat das herzustellende Werk einen größeren Umfang und die Herstellungsdauer ist dementsprechend lang. Dem Handwerker können dadurch hohe Kosten nicht nur im Vorfeld entstehen, die durch Abschlagszahlungen besser handhabbar sein sollen.



Abschlagszahlungen sind ein bewährtes Instrument der Auftragsabwicklung im Handwerk (Bild: Bremer Inkasso)

Die ‚Abschlagszahlung‘ ist vor allem im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) in § 632a geregelt. Die dort mit Wirkung zum Beginn des Jahres 2018 vorgenommenen Änderungen haben unter anderem auch die Voraussetzungen für Abschlagszahlungen vereinfacht. *Bernd Drumann*, Geschäftsführer von Bremer Inkasso hat einige Tipps für die Handhabung dieses Instrumentes zusammengefasst:

### Liquidität sichern

Abschlagszahlungen helfen, liquide zu bleiben: *»So sehr, wie man sich sicher als Handwerker gerade auch über einen Großauftrag erst einmal freut, so sicher schließt sich dann aber auch schnell die Frage nach der für Baustoffe ggf. benötigten finanziellen Vorleistung an und dann nach der eigenen Liquidität. Durch Abschlagszahlungen kann der Handwerker die Gefahr der eigenen Insolvenz mindern und bleibt geschäftlich darüber hinaus weiter liquide. Sollte der Auftraggeber zahlungsunfähig werden, können Abschlagszahlungen den Handwerker u. U. sogar vor dem Totalverlust seiner Forderung bewahren. Abschlagszahlungen sollte man also nutzen.«*

Abschlagszahlungen vertraglich vereinbaren: *»Streng genommen müssen Abschlagszahlungen nicht extra vertraglich geregelt werden. Sie können ohne vertragliche Vereinbarung verlangt werden, wenn die Bedingungen dafür erfüllt sind und der Vertrag Abschlagszahlungen nicht explizit ausschließt. In § 632a BGB heißt es in Abs. 1 Satz 1: ‚Der Unternehmer kann von dem Besteller eine Abschlagszahlung in Höhe des Wertes der von ihm erbrachten und nach dem Vertrag geschuldeten Leistungen verlangen.‘*

*Es hilft aber sowohl Auftraggeber als auch Auftragnehmer bei der Finanzplanung genau geregelt zu wissen, wann eine Abschlagszahlung und in welcher Höhe zu zahlen ist, bzw.*

wann und in welcher Höhe Geld kommt. Ein Anhaltspunkt für so eine zeitliche Festlegung kann z. B. die Anlieferung von benötigten Materialien sein. Durch schriftliche, von beiden Vertragspartnern unterzeichneten Vereinbarungen beugt man auch Missverständnissen vor.«

## **Forderungsbedingungen**

Die Höhe der Abschlagszahlungen muss berechtigt und nachvollziehbar sein: »Wie oben bereits festgestellt, muss sich die Höhe der Abschlagszahlung nach der erbrachten Leistung und auch vertraglich so vereinbarten Leistung richten. Früher hatte der Auftragnehmer einen Wertzuwachs für den Auftraggeber nachzuweisen, was häufig durch unterschiedliche Auslegungen dieses unbestimmten Kriteriums zu Streit führte. Jetzt gilt die Wertfestsetzung der Leistung. Der Auftragnehmer hat seine Leistung, die er erbracht hat, so in einer Aufstellung nachzuweisen, dass sie für den Auftraggeber schnell und sicher zu beurteilen ist.

Abschlagszahlungen dürfen gemäß § 632a Abs. 1 Satz 6 BGB auch gefordert werden ‚[...] für erforderliche Stoffe oder Bauteile, die angeliefert oder eigens angefertigt und bereitgestellt sind, wenn dem Besteller nach seiner Wahl Eigentum an den Stoffen oder Bauteilen übertragen oder entsprechende Sicherheit hierfür geleistet wird‘. Eigentum wird einem Auftraggeber z. B. an einem Bauteil in der Regel spätestens dann übertragen, wenn dies in ‚seinem‘ Werk verbaut wurde. Eine geleistete Sicherheit kann z. B. eine Bankbürgschaft sein.

Einige Besonderheiten gelten nach §650m BGB für den Verbrauchervertrag – insbesondere werden die Abschläge hier auf 90% der Gesamtvergütung begrenzt und muss der Auftragnehmer dem Auftraggeber im Gegenzug eine Sicherheit für die ordnungsgemäße Herstellung des Werks leisten (z. B. durch die bereits genannte Bankbürgschaft oder auch durch eine Kürzung der verlangten Abschläge.)«

Abschlagsrechnung trotz Mängel bei der Leistungserbringung: »In § 632a Abs. 1 Satz 2 BGB heißt es: ‚Sind die erbrachten Leistungen nicht vertragsgemäß, kann der Besteller die Zahlung eines angemessenen Teils des Abschlags verweigern‘. Das Wort ‚Mängel‘ ist also nicht mehr zu finden. Der Auftraggeber kann aber nach Fälligkeit der Abschlagsrechnung einen angemessenen Teil des Abschlags, und nur den, zurückbehalten, bis die vertraglich vereinbarte Leistung ordnungsgemäß erbracht wurde. Die Beweislast hierfür liegt bis zur Abnahme beim Unternehmer. Die erwähnte Fälligkeit einer Abschlagsrechnung ist normalerweise sofort gegeben, sobald diese samt einer Aufstellung über die erbrachten Leistungen (für die der Abschlag zu zahlen ist) den Auftraggeber erreicht. Der erwähnte angemessene Teil des Abschlags wird gemäß § 641 Abs. 3 BGB mit dem Doppelten der für die Beseitigung des Mangels erforderlichen Kosten definiert.«

Eine Abnahme vor der Abschlagszahlung durch den Auftraggeber ist nicht erforderlich: Eine Teilleistung muss nicht abgenommen werden. Es gibt gem. § 640 BGB nicht einmal einen gesetzlichen Anspruch des Handwerkers auf die Abnahme einer in Teilen erbrachten Leistung. Ein Recht auf Abnahme besteht überhaupt erst dann, wenn das Werk abnahmefähig und reif ist. Rückschlüsse darauf, ob das Werk letztendlich insgesamt den vertraglichen Vereinbarungen entsprechend fertiggestellt werden wird, sind bei einer Teilleistung nicht wirklich möglich. Nur auf die Abnahme eines vertragsgemäß hergestellten Werkes hat der Handwerker ein Recht bzw. nur dann ist der Auftraggeber zur Abnahme verpflichtet.

Schriftliche Regelungen und Gesetze, auf die man pochen kann, sind das eine, miteinander im Gespräch bleiben das andere. Vielen Missverständnissen kann man schon im Vorfeld begegnen. Wenn Auftraggeber und Auftragnehmer bereits schon hergestellte Teile des

bestellten Werkes gemeinsam begutachten, können unterschiedliche Sichtweisen erörtert und ggf. Unstimmigkeiten an Ort und Stelle geklärt werden.

## **Inkassounternehmen einschalten**

Wenn Abschlagsrechnungen trotz Mahnung nicht bezahlt werden: *»Hat ein Unternehmer die fällige Abschlagsrechnung angemahnt und der Auftraggeber zahlt trotzdem nicht, kann ich dem Auftragnehmer nur raten, sich umgehend an einen Rechtsanwalt oder ein Inkassounternehmen zu wenden. Diese sind stets mit der neusten Gesetzeslage sowie mit den möglichen Schritten zur Realisierung einer Forderung vertraut. Sollte der Auftraggeber trotz Beauftragung eines Rechtsdienstleisters dennoch nicht zahlen, sollte ihm, in Absprache mit dem Rechtsdienstleister, eine Kündigungsandrohung mit einer letzten Zahlungsfrist übermittelt werden.*

*Dies ist für die Gültigkeit einer Schlussrechnungsstellung zwingend notwendig. Eine Kündigung führt zum Ende des Vertragsverhältnisses. Das bedeutet, dass nur die Leistungen abgerechnet werden dürfen, die bis zu diesem Zeitpunkt erbracht worden sind – sowie im Übrigen ggf. eine angemessene Entschädigung. Dies geschieht dann in Form der erwähnten Schlussrechnung.«*

Realisierung von offenen Abschlagsrechnungen nach Schlussrechnungstellung schwierig: *»Die Schlussrechnung geht generell vor. Ist diese erst einmal erstellt, können Ansprüche aus offenen Abschlagsrechnungen gerichtlich nicht mehr gesondert geltend gemacht werden; vielmehr ist darauf zu achten, dass die noch nicht vereinnahmten Beträge aus Abschlagsrechnungen von der Schlussrechnungssumme nicht abgezogen werden.«*

Schutzmechanismen nutzen: *»Wenn es schon ein generelles Recht auf Abschlagszahlungen gibt, sollte man dieses auch nutzen. Abschlagszahlungen können helfen, liquide zu bleiben und Forderungsverlusten zu vermeiden. Ausdrücklich sollte an dieser Stelle auch noch einmal erwähnt werden, wie wichtig darüber hinaus gute individuelle Geschäftsbedingungen sind, auf deren Grundlage man alle Vertragsabschlüsse zur Erbringung von Lieferungen und Leistungen tätigen sollte. Auch ein Rechtsdienstleister kann jederzeit, besonders bei Fragen und Unsicherheiten, zu Rate gezogen werden. Denn – Unwissenheit schützt nicht nur nicht vor Strafe, sondern öffnet im schlimmsten Fall Liquiditätsverlust und Forderungsausfall Tür und Tor. Das kann man vermeiden!«*