

Neu eingeführt wurde hierbei der Begriff „Sachmangel“, der mit der Umschreibung „vereinbarte Beschaffenheit“ und „den anerkannten Regeln der Technik“ definiert ist. Bei der Beschaffenheit eines Produkts oder einer Dienstleistung wird darauf abgehoben, dass die Leistung bei der Abnahme festgelegten Anforderungen entspricht, die der Auftraggeber der entsprechenden Leistung erwarten kann.

Gerade über die Formulierung „die der Auftraggeber nach Art der Leistung erwarten kann“ werden nun neue Interpretationsspielräume geschaffen, mit denen sich der Auftragnehmer auseinander zu setzen hat.

- Darf beispielsweise der Auftraggeber erwarten, dass er seine Holzfenster nicht schon innerhalb des ersten Jahres nach Einbau zu warten und stellenweise zu streichen hat?
- Darf er erwarten, dass seine hochwärmedämmenden Isolierglaseinheiten keinen Außenbeschlag bilden?
- Darf er erwarten, dass der Abstandhalter im Isolierglasrandverbund parallel zur Fensterrahmenkante verlaufen?
- Darf so eine nachgebesserte Verglasungsdichtstofffuge aussehen?
- Darf man nachträglich Schlitz-Zapfenverbindungen mit Dichtstoff abdichten, wenn kapillare Öffnungsfugen entstanden sind?
- Ist Blasenbildung im VSG zu akzeptieren?
- Wie kommen Versätze bei aneinanderstoßenden ESG-Einheiten mit Siebdruckmuster zustande und hat man von einer solchen Beschaffenheit auszugehen?

Der Fragenkatalog wurde aufgestellt, um die Problematik in Verbindung mit dem Begriff der „Beschaffenheit und der Formulierungsanforderung“ und „was der Auftraggeber nach der Art der Leistung erwarten kann“ aufzuzeigen, ein solcher Katalog könnte nun beliebig erweitert werden.

Besonders ist auch auf die Änderungen der Verjährungsansprüchen hingewiesen, denn es heißt nun im Abschnitt § 13 Nr. 4:

- für Bauwerke vier Jahre anstelle der bekannten zwei Jahre

- für Arbeiten an einem Grundstück zwei Jahre anstelle des bekannten ein Jahr

Bauwerke sind unbewegliche, durch Verwendung von Arbeit und Material hergestellte Sachen, die mit dem Erdboden verbunden sind, alle im Zusammenhang mit der Neuerrichtung (z. B. Einbau von Fenstern in den Rohbau etc.) stehenden Arbeiten unterliegen der langen Verjährung (vier Jahre).

Reparatur-, Erneuerungs- und Umbauarbeiten (z. B. Austausch von Isolierglaseinheiten etc.) sind nur dann „Arbeiten an einem Grundstück“,



Der Autor:

Dipl.-Ing. Eberhard Achenbach ist als öffentlich bestellter Sachverständiger für die Bereiche Glas, Fenster und Fassade tätig.



Verlängert wurden bei den Gesetzesänderungen auch die Garantiezeiten und Verjährungsansprüche zu Lasten der Handwerker

wenn sie für Konstruktion, Erhaltung oder Benutzung des Gebäudes von wesentlicher Bedeutung sind und wenn die eingebauten Teile mit dem Gebäude fest verbunden werden.

Die Dauer der Verjährung von Mängelansprüchen wird sicherlich zu neuen Diskussionen führen, doch der Gesetzgeber hatte über die Neuregelung im BGB klare Vorgaben gemacht:

So hat er im Kaufrecht die alte Verjährung von sechs Monaten auf mindestens zwei Jahre verlängert. Auch im Werkvertragsrecht hat er die Verjährungsfristen von sechs Monaten und ein Jahr aufgegeben.

Für den Baubereich besonders bedeutend ist die Regelungen im Kaufrecht. Danach beträgt die Verjährung beim Kauf von „Baustoffen“ nach § 438 BGB nunmehr auch fünf Jahre, früher waren es nur sechs Monate.

Die kürzere Verjährungsfrist von 2 Jahren nach dem Kaufrecht gilt nur für Stoffe und Bauteile, die nicht Bestandteil des Bauwerks geworden sind. Als Faustformel sind Bestandteile solche Gegenstände, die nicht ohne Schäden entfernt werden können. ■

Mit Dienstleistungen der Krise trotzen:

Fit für die Zukunft

Für viele kleine und mittelständische Unternehmen ist zurzeit kaum Land in Sicht. Aufträge sind rar, Kunden fordern verstärkt Preisnachlässe und werden gleichzeitig immer anspruchsvoller. In dieser schwierigen Lage müssen Betriebe der Glas- und Fensterbranche neue Wege finden, um sich gegen den Konkurrenzdruck zu behaupten.

Der Weg geht über den Kunden und seine Bedürfnisse. Mit Dienstleistungen gelingt es dem Unternehmer, den Kunden zu überraschen, zu begeistern und an ihn zu binden. Der Aufwand kann durchaus gering sein: Da ist z. B. ein Fensterbaubetrieb, der dem Kunden mit der Rechnung eine kleine Flasche der verwendeten Lackmischung übergibt, womit er kleine Schäden selbst beheben kann. Oder die Schreinerei, die durch

Zugabe eines passenden Kinderschutzgitters zur hochwertigen Treppe der ewigen Preisdiskussion entgeht.

Das Buch „Die Zukunft heißt Dienstleistung“, zeigt wie man maßgeschneiderte Dienstleistungen entwickelt und den Kunden wirkungsvoll präsentiert. Mit einfachen, praxiserprobten Ideen und Unternehmensbeispielen, zahlreichen Checklisten und Tipps, begleitet das Buch den Leser Schritt für Schritt auf seinem Weg zum erfolgreichen Dienstleister.

Diese Fragen behandelt der neue Leitfaden:

- Warum sind Dienstleistungen wichtig?
- Wie finde ich Dienstleistungsideen?
- Wie setze ich diese Ideen um?
- Wie vermarkte ich Dienstleistungen?

Herausgeber des Buches ist das Management-Center Handwerk in Oberhausen, das dieses lebendige Arbeitsbuch für Unternehmen im Rahmen eines Dienstleistungsprojektes entwickelt hat.

„Die Zukunft heißt Dienstleistung, Wie Sie Kunden gewinnen und begeistern“, 112 Seiten, 24,80 € (zzgl. Porto). ■

Management-Center Handwerk
46049 Oberhausen
Tel. (02 08) 8 20 55-16
kahnert@mch.de