

Die Abnahme – ein Schritt mit weitreichenden Konsequenzen

Version:	1.0
Angefertigt von:	Wilfried Klemmer R.+S. Consult GmbH Schänzchen 5 53949 Dahlem Tel.: 02447 911048
Status:	Freigabe
Dateiname:	Abnahme.doc

Die Abnahme – ein Schritt mit weitreichenden Konsequenzen

(Dipl.-Ing. Wilfried Klemmer Oktober/2004)

Ausgangssituation

Um Eindeutigkeiten und genau definierte Meilensteine in der Abwicklung zu schaffen, sehen DV-Projekte oder zu erbringende DV-Dienstleistungen fast immer den Schritt der Abnahme vor. Im umgangssprachlichen Gebrauch versteht man hierunter die Kontrolle der übergebenen Produkte oder Leistungen seitens des Auftragnehmers durch den Auftraggeber und die förmliche Bestätigung, bzw. die Aufführung von Mängeln im Bezug auf das zu liefernde Ergebnis. Die Abnahme ist aber auch juristisch definiert und hat sehr weitreichende Konsequenzen. Wie immer im juristischen Bereich gibt es formale und inhaltliche Regelungen zu beachten. Deshalb werden im Weiteren wichtige Zusammenhänge aufgeführt und Ratschläge für den Auftraggeber gegeben.

Welche wesentlichen juristischen Zusammenhänge gibt es?

Der juristische Begriff der „Abnahme“ weicht von dem oben angeführten deutlich ab. Man versteht hier unter der Abnahme einen Zeitpunkt, zu dem die Abnahmeerklärung unterschrieben wird. Ab diesem Zeitpunkt treten Veränderungen bei den Rechten und Pflichten zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer ein. Bevor darauf näher eingegangen wird, sollen ein paar Grundsätze den Gesamtzusammenhang verdeutlichen.

Bei einem Vertrag über DV-Produkte oder –Leistungen schuldet der Auftragnehmer dem Auftraggeber die fristgerechte Lieferung in der Ausprägung, wie es spezifiziert wurde. Der Auftraggeber schuldet dem Auftragnehmer bei erbrachter Leistung die Zahlung des vereinbarten Preises. Um hier Eindeutigkeiten zu schaffen, macht es Sinn, eine förmliche Abnahme in den Vertrag aufzunehmen.

Damit eine Abnahme (revisionssicher) ausgesprochen werden kann, muss eine Überprüfung der Produkte/Leistungen des Auftragnehmers stattfinden. Diese Überprüfung wird als Abnahmetest bezeichnet. Ein Abnahmetest wiederum setzt voraus, dass die bestellten Produkte/Dienstleistungen geliefert sind und seitens des Auftragnehmers zur Abnahme freigegeben werden.

Bereits jetzt wird deutlich, dass das Thema „Abnahme“ zwei wesentliche Komponenten miteinander verbindet: eine juristische und eine fachliche. Mittlerweile ist das Recht um das Thema „Abnahme“ schon so kompliziert, dass nur Fachjuristen hier wirkliche Orientierung haben. Aber der beste Jurist kann einem Auftraggeber auch nicht helfen, wenn die zugehörigen fachlichen Aspekte nicht auf den juristischen Zusammenhang abgestimmt sind. Deshalb soll dieser Ratgeber dazu dienen, die juristischen Grundsätze klar zu stellen, um daraus fachliche Notwendigkeiten herzuleiten.

Die wichtigsten juristischen Grundzüge

Die Abnahme ist aus juristischer Sicht bedeutsam, weil sich mit dem Aussprechen der Abnahme besondere Konsequenzen ergeben. Die gegenseitigen Schuldverhältnisse vor der Abnahme wurden bereits oben erwähnt (Auftragnehmer schuldet Leistung, Auftraggeber schuldet die Bezahlung bei erbrachter Leistung). Wird die Abnahme ausgesprochen, kommt es zu folgenden wichtigen Konsequenzen:

- Die Vergütung für die erbrachte Leistung wird fällig.
- Die Verjährungsfrist, die den Zeitraum für Gewährleistungsansprüche definiert, beginnt.
- Es findet eine Umkehr der Beweislast bezüglich Mängelfreiheit statt.
- Bestimmte Gewährleistungsansprüche werden ausgeschlossen.

Die beiden ersten aufgeführten Punkte sind selbsterklärend. Der dritte Punkt muss wegen seiner weitreichenden Bedeutung näher erläutert werden. Vor der Abnahme kann der Auftraggeber dem Auftragnehmer Mängel anzeigen und der Auftragnehmer muss zeigen, dass die benannten Mängel nicht existieren, bzw. dass er die Mängel beseitigt hat. Nach der Abnahme muss der Auftraggeber dem Auftragnehmer die Mängel nachweisen. Dies bedeutet in jedem Fall einen höheren Aufwand für den Auftraggeber, wenn die Beseitigung von Mängeln gefordert wird.

Auch der vierte aufgeführte Punkte hat hohe praktische Bedeutung. Wird die Abnahme nicht mit der notwendigen Gewissenhaftigkeit durchgeführt, können später offensichtliche Fehler, die man bei sachgemäßer Durchführung der Abnahme hätte bemerken müssen, nicht mehr (kostenneutral für den Auftraggeber) geltend gemacht werden.

Auf Grund der dargestellten Situation ergeben sich für den Auftragnehmer und Auftraggeber völlig unterschiedliche Interessenslagen. Der Auftragnehmer will so schnell wie möglich eine Abnahme bekommen und der Auftraggeber zielt darauf ab, die Abnahme so spät wie möglich auszusprechen. Diese Konfliktsituation hat zu weiteren Regelungen geführt, die beide Parteien einhalten müssen. Die wichtigsten Regeln sind:

- Der Auftragnehmer kann eine Abnahme verlangen. Der Auftraggeber ist dann auch zur Abnahme verpflichtet.
- Der Auftraggeber ist an einen Termin für die Abnahme gebunden und kann sich nicht beliebig lange Zeit für Abnahmetests lassen.
- Stellt der Auftraggeber erhebliche Mängel bei den Abnahmetests fest, kann er die Beseitigung der Mängel in angemessener Zeit verlangen und die Abnahme verweigern.
- Handelt der Auftraggeber so, als sei die gelieferte Leistung ohne Beanstandungen und meldet eventuelle Mängel nicht, gilt die Abnahme stillschweigend als erteilt.
- Der Auftraggeber muss kleinere Mängel während einer Einführungszeit hinnehmen und darf deswegen nicht den Vertrag kündigen. Die Abnahme darf allerdings bis zum Ende der Einführungsphase die Abnahme hinauszögern.
- Verschuldet der Auftraggeber den Verzug einer Abnahme, kann der Auftragnehmer sein Recht auf Ausgleich der dadurch entstehenden Mehraufwendungen geltend machen.

Fachliche Konsequenzen

Aus der Sicht des Verbrauchers (Auftraggeber) resultieren aus den vorgestellten Zusammenhängen eine Reihe von Maßnahmen, die er unbedingt beachten, bzw. einhalten sollte.

- Die Anforderungen an den Auftragnehmer müssen genau spezifiziert sein. Mängel können nur dargelegt werden, wenn der Maßstab, an dem Mängel gemessen werden, definiert ist.
- Festgestellte Mängel müssen dem Auftragnehmer schriftlich gemeldet werden. Ihm ist eine angemessene Frist zur Beseitigung dieser Mängel zu setzen.
- Für eine Abnahme sollten immer Abnahmetests vorgesehen werden. In der Praxis verstreicht oft wertvolle Zeit infolge einer Überlastung der Mitarbeiter des Auftraggebers, in der die eigentlich notwendigen Tests nicht durchgeführt werden können. Auf diese Weise fallen Fehler in den gelieferten Leistungen nicht auf und die Abnahme wird die zeitliche Befristung für die Abnahmetests ungerechtfertigter Weise erteilt.
- Der Auftraggeber hat das Recht vom Vertrag zurückzutreten. Dieses Recht gilt, wenn die Abnahme nicht ausgesprochen wurde und wenn zusätzlich innerhalb der eingeräumten Nachbesserungsfrist die Mängel nicht beseitigt wurden. Der Auftraggeber kann sogar ohne Setzen einer Nachfrist für die Beseitigung schwerwiegender Mängel vom Vertrag zurücktreten, wenn der Auftragnehmer diese Beseitigung ernsthaft oder endgültig verweigert.
- Der Auftraggeber muss sich genau über die zur Verfügung stehende Zeit für die Abnahmetests im Klaren sein und diese Phase genau einplanen. Die nachteiligen Konsequenzen bei der Nichteinhaltung des Termins für die Abnahmeerklärung oder bei nicht gemeldeten Mängeln wurden bereits erwähnt. Falls es hier zu terminlichen Schwierigkeiten kommt, sollte man angesichts der negativen Konsequenzen darüber nachdenken, externe Hilfe für die Abnahmetests einzuholen.

Leider gibt es bei Auftraggebern und bei Auftragnehmern auch Fälle, bei denen man die Abnahmesituation einseitig auszunutzen versucht. Dies führt generell zu einem gewissen gegenseitiges Misstrauen oder durch schlechte Erfahrungen bestehen schon direkt Vorurteile. Beim Auftraggeber besteht die Angst, dass der Auftragnehmer ungerechtfertigt hohe Aufwendungen abrechnet (wenn kein Festpreis vereinbart werden konnte) oder unfertige Leistungen ausliefert, und der Auftragnehmer vermutet, dass der Auftraggeber sämtliche Risiken auf ihn abschieben will.

Um hier zu einer vernünftigen Lösung zu kommen, müssen zwei Komponenten betrachtet werden:

- eine psychologische und
- eine fachliche Komponente.

Es gilt, den Misstrauensvorbehalt abzubauen. Wenn ein Auftragnehmer den Eindruck hat, dass ein Auftrag seitens des Auftraggebers ordentlich vorbereitet ist, dass die auftretenden Problemsituationen transparent gemacht und dem Auftraggeber auch bewusst sind, werden seine Risiken kalkulierbar. Um so leichter ist es für ihn, feste Preise ohne „Angstzuschläge“ zu benennen.

Der zweite Schritt auf dem Weg zur Lösung ist die genaue Sachdefinition. Zu dieser Sachdefinition gehört die Darstellung des gewünschten Ergebnisses der Leistung in

Verbindung mit definierten Qualitätskriterien. Hier haben die Auftraggeber erfahrungsgemäß die größten Schwierigkeiten. Je besser dieser Teil ausgearbeitet ist, desto größer sind die Vorteile, die er gewinnt. Gute Ausarbeitungen vermitteln potenziellen Auftragnehmern folgende Eindrücke:

- Der Auftraggeber ist fachlich versiert. Er weiß, wovon er spricht und ist ein kompetenter Partner.
- Der Auftraggeber hat sorgfältig recherchiert. Das Risiko von Überraschungen ist minimal.
- Der Auftraggeber ist fair. Er legt die konkrete Situation offen und schiebt nicht Verantwortung ab.
- Der Auftraggeber weiß, was er will. Durch festgelegte Qualitätskriterien gibt er „Blendern“ und „Kampfpfeisanbietern“ keine Chance. Er will eine gute Qualität zu einem fairen Preis.

Neben einer Versachlichung wird zusätzlich Misstrauen abgebaut. Die üblichen „Angstzuschläge“ brauchen nicht erhoben zu werden. Die Folge ist: es kommt automatisch zu günstigeren Preisen und die Bereitschaft, den gesamten Arbeitsumfang zu einem Festpreis abzuwickeln, steigt.

Außerdem hat der Auftraggeber auf diese Weise gleichzeitig einen wesentlichen Schritt zur Qualitätssicherung erreicht. Durch eindeutig definierte Kriterien fällt ihm die Kontrolle der gelieferten Leistungen oder Produkte leicht. Eventuelle Reklamationen lassen sich auf eine solide Basis gründen, so dass der Auftraggeber auch strategisch gewinnt.

Die endgültige Absicherung

Wie gezeigt, helfen die oben dargestellten Maßnahmen dem Auftraggeber seine Interessenslage auf eine nachvollziehbare und offene Art durchzusetzen (Festpreis mit guter Ausführungsqualität der Leistungen). Um aber wirkliche Sicherheit zu erlangen, muss noch auf eine entsprechende vertragliche Gestaltung des Auftrags geachtet werden. Als wichtigster Grundsatz muss beachtet werden: die Spezifikationen und die Festpreisregelung dürfen nicht durch Passagen des Vertrags aufgeweicht oder gar ausgehebelt werden. Da meistens Standards für vertragliche Regelungen verwendet werden, die nicht notwendigerweise auf Festpreisaufträge ausgerichtet sind, ist diese Kontrolle sehr wichtig. Niemals sollten die allgemeinen Geschäftsbedingungen des Auftragnehmers als Vertragsgrundlage genommen werden! Ordnen Sie immer den Fachspezifikationen den höheren Vertragsrang zu! Ein guter Vertrag enthält auch immer Regelungen für die wichtigsten Fehlerszenarien mit entsprechenden Vertragsstrafen bei Nichterfüllung des Vertragsgegenstands. Bitte beachten Sie, dass der Begriff des Festpreises nicht gesetzlich geschützt ist! Die entsprechende vertragliche Unterstützung für Festpreisprojekte ist deshalb unerlässlich. Nur so sichern Sie sich gegen unliebsame Forderungen!

Die meisten Juristen sind mit der speziellen Situation von Verträgen aus dem DV-Umfeld überfordert, weil sie in der Regel keine Erfahrungen auf diesem Spezialgebiet haben und die fachlichen Zusammenhänge der DV-Branche nicht kennen. Zwar gibt es einige wenige Spezialisten; diese sind aber gut ausgelastet und haben Honorarsätze, die für normale DV-Verträge in keinem wirtschaftlichen Verhältnis stehen. Wenn es also darum geht, ein Vertragswerk zu DV-Leistungen zusammen zu stellen, ist es immer wichtig, dass es zu einem Austausch zwischen Juristen und Fachanwendern kommt, so dass deren gegenseitige Situation verstanden wird.

Abhilfe können hier allgemein zur Verfügung stehende Vertragswerke wie BVB (Besondere Vertragsbedingungen für Behörden) bringen. Sie haben den Vorteil, dass sie von den Auftragnehmern akzeptiert werden und nicht lange verhandelt werden müssen, obwohl sie sehr verbrauchergünstig aufgestellt sind. Der Nachteil dieser Unterlage besteht in den Verpflichtungen, die hiermit auch der Auftraggeber eingeht. Sie sind naturgemäß nicht auf die individuelle Situation zugeschnitten und können so unerwünschte Stresssituationen beim Auftraggeber auslösen. Außerdem ist bei dieser Grundlage eine sehr genaue Spezifikation der Anforderungen erforderlich, damit die Regelungen des Vertragswerks auch umgesetzt werden können.

Im Rahmen eines DV-Projektes gibt es drei besonders wichtige Phasen. Bestehen hier Unsicherheiten, ist externe Hilfe an diesen Stellen besonders effektiv. Diese Phasen sind:

- Feinspezifikation mit Definition der Qualitätsanforderungen
- Vertragsabschluss und
- Abnahmeerklärung, bzw. Abnahmetest.

Fazit

Die Abnahme ist ein sehr wichtiger Schritt im Ablauf eines DV-Projektes. Man muss die wichtigsten Grundsätze, deren Folgen und einige Maßnahmen zur Verhinderung nachteiliger Folgen kennen. In jedem Fall ist es wichtig, die zu erbringende Leistung (nach messbaren Kriterien) zu spezifizieren. Liegt diese Grundlage nicht vor, ergeben sich Schwierigkeiten bei der Durchsetzung eigentlich berechtigter Interessen.

Literatur:

Klemmer, Wilfried: „GIS-Projekte erfolgreich durchführen“
Bernhard Harzer Verlag
Karlsruhe 2004