

CONTRACTING:

Über die mangelnde Qualität von BHKW-Serviceverträgen sprach Andreas Klemm* mit Uwe Rühling, Rechtsanwalt in Stuttgart.

E&M: Herr Rühling, Sie gehören zu den schärfsten Kritikern der von den BHKW-Herstellern angebotenen Verträge. Woran stoßen Sie sich?

Rühling: Aus Sicht von Kunden in Gewerbe und Industrie gibt es umfangreiche qualitative Mängel in den Verträgen zur Errichtung der Anlagen sowie in den Serviceverträgen während der Anlagenlaufzeit. Die Situation wird für den Kunden umso unbefriedigender, je komplexer die für ihn erforderlichen technischen Lösungen werden. Beispiel: Führt ein Energieaudit zum Ergebnis, dass nicht nur die Strom- und Wärmeerzeugung, sondern auch Teile der Energieverteilung und Wärmeverwendung zu modernisieren sind, ist die Errichtung eines BHKW nur ein Teil der Lösung. Solche komplexen Problemstellungen brauchen auch planerische Leistungen, die beispielsweise die Baustatik, den Brandschutz, die technische Gebäudeausrüstung aber auch den Datenschutz bei der Mess- und Regeltechnik integrieren.



Uwe Rühling: „Die Verträge sind häufig Knebelverträge“
Bild: Photo Planet

Im Vordergrund der Kritik stehen die Verträge, die häufig als „Vollwartungsvertrag“ oder „Servicevertrag“ bezeichnet werden. Sie sollten Instandhaltung und Betrieb der Anlagen sicherstellen. So gut die vertriebenen BHKW in technischer Hinsicht auch sind, so schlecht sind die Verträge aus Kundensicht zumeist in rechtlicher Hinsicht. Zum einen sind die Leistungsbeschreibungen unzureichend, zum anderen sind die Verträge häufig Knebelverträge, die die Rechte der Kunden aushebeln und gegen das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen verstoßen.

E&M: Können Sie Ihre Kritik an Beispielen festmachen?

Rühling: Rechtliche Qualitätsmängel aus Kundensicht fangen schon bei der Leistungsbeschreibung an. Da wird nahezu konsequent von „Wartung“ gesprochen und die weitergehende DIN 31051 „Grundlagen der Instandhaltung“ ignoriert. Sie definiert Instandhaltung als einen weitergehenden Bedarf, bestehend aus Wartung, Inspektion, Instandsetzung und Verbesserung. Die Umsetzung der VDI 4680 „Blockheizkraftwerke - Grundsätze für die Gestaltung von Serviceverträgen“ ist in vielen Verträgen lückenhaft. Erfolgen nähere Ausführungen zum „Leistungsverzeichnis“, beschränken sie sich auf Verweise auf die dem Vertrag nicht beigefügten VDMA-Arbeitsblätter. Auch hier gilt: Je komplexer die „Energiesituation“ des Kunden, umso unbefriedigender ist ein Instandhaltungsvertrag, der sich auf das BHKW beschränkt.

Unbefriedigend sind auch die Leistungsausschlüsse etwa für Fehlbedienungen und höhere Gewalt. Dem Kunden ist es zunächst egal, warum die Anlage nicht läuft. Anderweitige Preisgestaltungen sind für die angesprochenen Situationen denkbar, aber nicht der vertragliche Leistungsausschluss für den Anbieter. Der hat das zu reparieren!

„Maßgeschneiderte Kundenlösungen verlangen individuellere Lösungen“

E&M: Warum ist das so schädlich für das Contracting-Geschäft?

Rühling: Solche rechtlichen Mängel werden die ganze Wertschöpfungskette durchgereicht. Die Nachteile betreffen nicht nur die endverbrauchenden Gewerbe- und Industriekunden. Auch die Kunden der Anlagenhersteller, wie etwa Stadtwerke oder private Contractoren, die das BHKW erwerben und auf fremdem Grund und Boden betreiben oder zum Zwecke des Eigenbetriebs verpachten, werden in eine „Sandwichposition“ gedrückt. Sie spiegeln in ihren Verträgen mit den Endkunden vielfach nur das wider, was ihnen ihrerseits vom Anlagenhersteller angeboten wird. Die Stadtwerke und Contractoren scheuen aus nachvollziehbaren Gründen davor zurück, dem Endkunden mehr Rechte einzuräumen, als ihnen ihrerseits vom Anlagenhersteller gewährt werden.

E&M: Wie könnte man die Situation ändern?

Rühling: Dazu gibt es verschiedene Ansätze. Rechtliche Beratung – zumindest bei komplexen energetischen Aufgabenstellungen im Gewerbe- und Industriebereich – einzuholen, ist nach wie vor keine Selbstverständlichkeit. Eine Hilfestellung dafür wäre eine ausgeprägtere Zurückhaltung bei Ingenieurbüros für das Weiterreichen von Vertragsmustern und Vergabevorlagen. Maßgeschneiderte Kundenlösungen verlangen individuellere Lösungen.

Sofern einzelne Klauseln in den von den Anlagenherstellern angebotenen Verträgen offensichtlich gegen das AGB-Recht verstoßen, könnte man in gerichtlichen Musterverfahren gegen die rechtswidrigen Klauseln angehen. Ich halte das in einem so überschaubaren Markt allerdings nicht für eine realistische Alternative, da der Kläger Gefahr läuft, von den Anlagenherstellern nicht mehr bedient zu werden. Jedenfalls ist der Leidensdruck bei Stadtwerken und privaten Contractoren noch nicht groß genug, um solche Musterverfahren zu führen. Das gilt jedenfalls solange, wie man die Verträge gegenüber den Endkunden spiegeln kann und damit sein eigenes Risiko minimiert.

Eine weitere Abhilfemöglichkeit besteht darin, dass bestimmte qualitative Mindeststandards in den Verträgen zur Voraussetzung im Rahmen von Vergabeverfahren gemacht werden, und zwar unabhängig davon, ob es sich um ein förmliches Vergabeverfahren eines öffentlichen Auftraggebers nach dem GWB oder um ein vergabeähnliches Verfahren eines gewerblichen Auftraggebers

handelt. Bei der Beschaffung von BHKW und energetischen Sanierungsmaßnahmen sollte nicht allein der Preis entscheiden, sondern – vertraglich gesichert – auch die dahinterstehende planerische Qualität sowie der dahinterstehende Service.

** Dr. Andreas Klemm, Forum Contracting, Düsseldorf*

Armin Müller

© 2017 Energie & Management GmbH

Dienstag, 15.08.2017, 09:07 Uhr
