

Freud und Leid bei „versteckten Mängeln“

In vielen Fällen kommen Mängel erst lange Zeit nach der Übergabe hervor. Gebäude und Objekte wurden dann aber schon über viele Jahre genutzt. Wie gut stehen in einem solchen Fall die Chancen des Auftraggebers (AG), seine Ansprüche durchzusetzen? Und wie kann sich der Auftragnehmer (AN) mit Erfolg wehren?

AUTOREN: BERNHARD KALL & HEINRICH LACKNER, MÜLLER & PARTNER RECHTSANWÄLTE



**WIE LANGE
GEWÄHRLEISTUNGEN
GELTEND GEMACHT
WERDEN KÖNNEN, IST
EINDEUTIG GEREGLT.**

BERNHARD KALL
MÜLLER PARTNER RECHTSANWÄLTE

Was landläufig unter einem „versteckten Mangel“ verstanden wird, betrifft in der Praxis Fälle, in denen Jahre nach der Fertigstellung und Übernahme Schäden auftreten, obwohl die Nutzer von der Langlebigkeit des Objekts ausgegangen sind. Beispiele sind schnell gefunden: Feuchtigkeitsschäden als Folge mangelhafter Abdichtungen oder Setzungen infolge unzureichender Tiefengründungen. Die Chancen der Durchsetzung und die Möglichkeiten der Abwehr von Ansprüchen hängen nicht zuletzt davon ab, welche Rechtsgrundlage für die Ansprüche zur Verfügung steht. Der Faktor Zeit spielt hierbei eine entscheidende Rolle.

Versteckter Mangel

Wie lange Gewährleistungsansprüche geltend gemacht werden können, ist im Gesetz eindeutig geregelt. Die Fristen betragen zwei Jahre (bewegliche Sachen) oder drei Jahre (unbewegliche Sachen) und beginnen ausnahmslos mit der Übergabe/Übernahme der Bauleistung. Nach Ablauf von drei Jahren ist

für den AG daher im Regelfall Schluss. Er kann sich nicht mehr auf Gewährleistung stützen. Das ist für den AG oftmals bitter, denn das Gewährleistungsrecht bringt einige entscheidende Vorteile. Auf ein Verschulden des AN kommt es nicht an, ebenso ist der Beweis eines Mangels im Zeitpunkt der Übergabe ausreichend.

Nur in Ausnahmefällen wird vom Obersten Gerichtshof (OGH) anerkannt, dass die Gewährleistungsfrist nicht schon mit der Übergabe, sondern erst mit der Erkennbarkeit des Mangels beginnt. In der Praxis geht es um Fälle, in denen bestimmte Eigenschaften einer Leistung gesondert zugesichert werden, wobei im Zeitpunkt der Übergabe noch gar nicht festgestellt werden kann, ob die gesondert zugesicherten Eigenschaften vorhanden sind. Wird etwa die „jahrzehntelange Haltbarkeit“ eines Daches zugesagt, ist davon auszugehen, dass die Frist erst beginnt, wenn erkennbar ist, dass das Dach nicht so lange hält – sehr zur Freude des AG.

Schadenersatz als Lösung?

Ein Mangel stellt aber auch einen Schaden dar („Mangelschaden“), sodass der AG gegen den AN neben Gewährleistungsansprüchen auch Schadenersatzansprüche geltend machen kann. Aber ist das für den AG immer ein Vorteil? Wenn man die Fristen betrachtet, ja. Die dreijährige Verjährungsfrist für Schadenersatzansprüche beginnt erst mit Kenntnis von Schaden und Schädiger, grds. also dann, wenn ein Baumangel bekannt wird. Insgesamt können Schadenersatzansprüche über 30 Jahre geltend

Versteckte Mängel

Steuern und Recht

gemacht werden. Aus Sicht des AN ein sehr langer Zeitraum. Hierbei trifft den AG aber eine Erkundigungsobliegenheit, sollten sich Anzeichen für Mängel ergeben. Kommt er dieser nicht nach, besteht die Gefahr, dass seine Ansprüche verjähren. Unwissenheit schützt also vor Verjährung nicht!

Schwierigkeiten für den AG – und Möglichkeiten der Abwehr für den AN – ergeben sich vor allem in der praktischen Durchsetzung. Nicht jeder Mangel ist ein Schaden, für den der AG Ersatz verlangen kann. Das gilt insbesondere für geringfügige, zumeist optische Mängel. Der AG hat außerdem den strengen Beweis der Kausalität zwischen der Leistung des AN und dem aufgetretenen Mangel zu führen. Schafft er dies nicht, hat sein Begehren keinen Erfolg. Nach zehn Jahren endet zudem die Beweislastumkehr für das Verschulden, sodass der AG selbst den Beweis der leichten Fahrlässigkeit des AN zu führen hat.



DIE FRISTEN BEGINNEN AUSNAHMSLOS MIT DER ÜBERGABE/ÜBERNAHME DER BAULEISTUNGEN.

HEINRICH LACKNER
MÜLLER PARTNER RECHTSANWÄLTE

FAZIT

Gewährleistung und/oder Schadenersatz, das ist hier die Frage! Auf welche der beiden Anspruchsgrundlagen sich der AG stützen kann, ist für die erfolgreiche Geltendmachung von Ansprüchen entscheidend. ■



Handschlagqualität. Passt!

Verbindliche Zusagen,
auf die man vertrauen kann.

Schindler
Your First Choice



Schindler