

Schlechter Rat kann teuer werden

Wer sich für erneuerbare Wärme entscheidet, lässt sich intensiv beraten und will auf Punkt und Komma wissen, ob sich der Umstieg wirtschaftlich lohnt. Aus rechtlicher Sicht wird die Beratung zum Problem, wenn ein Kunde nach Realisierung des Projekts fehlerhafte oder unterlassene Beratung moniert.

Zum Streit kommt es in Fällen, in denen die Anlage zwar keine technischen Fehler aufweist, der Kunde jedoch darauf verweist, dass er bei optimaler Beratung die Anlage gar nicht erworben hätte. In gerichtlichen Verfahren taucht daher die Frage auf, welche Beratungspflichten einen Verkäufer oder Werkunternehmer vor der Auftragsvergabe treffen.

Aktuell hatte sich das Landgericht Saarbrücken (Urteil vom 27. Januar 2009, 15 O 129/08) mit dem Fall eines alternativen Wärmeversorgungskonzepts für ein Schulzentrum zu befassen. Dort stellte ein Werkunternehmer sechs Varianten einer Heizungsanlage vor und wurde sodann von der Gemeinde mit der Errichtung einer Holzhackschnitzelheizung in Verbindung mit einem Blockheizkraftwerk beauftragt.

Doch schon bald war die Gemeinde unzufrieden, denn die neue Heizungsanlage stellte sich als störanfällig und wartungsintensiv heraus. Zudem hatte ein Sachverständiger festgestellt, dass aus Gründen der Betriebssicherheit einer Wärmeversorgung mit zwei Erzeugern der Vorrang hätte gegeben werden sollen. Die Schlussfolgerung der Gemeinde: Die Beratung habe zu einer falschen Systementscheidung geführt. Die hierdurch verursachten Mehrkosten von über

250.000 € habe deswegen das beauftragte Wärmetechnik-Unternehmen zu tragen.

Berechtigte Erwartungen

Das Landgericht Saarbrücken konnte auf die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) zurückgreifen, die sich bereits mehrfach mit Beratungspflichten spezialisierter Unternehmen auseinandergesetzt hat. Dabei ist der BGH davon ausgegangen, dass ein Unternehmer, der erhöhte Fachkompetenz beanspruche, berechtigten Erwartungen an die Qualität der Beratung ausgesetzt sei. Stammen z.B. Planung und Entwurf einer Heizungsanlage aus der Feder des Kunden, so dürfe der Unternehmer sie nicht unbesehen ausführen. Er müsse den Kunden auf mögliche Bedenken hinweisen (BGH vom 02. November 1995, X ZR 81/93). Im Falle einer neuartigen und noch unerprobten Anlage ging der Bundesgerichtshof sogar noch weiter: Im konkreten Fall hätte der Lieferant eines BHKW umfassend über Nachteile und Risiken aufklären müssen. Das betreffe auch und gerade die Wirtschaftlichkeit im Vergleich zu konventioneller Strom- und Wärmeversorgung (BGH vom 09. Juli 1987, VII ZR 208/86).

Das Landgericht Saarbrücken sah im genannten Fall jedoch keine Beratungspflicht

Dem Auftrag sollte umfassende Information vorausgehen.

Foto: Rainer Sturm/
pixelio



verletzt. Hinweise über Risiken dürfe man nur verlangen, wenn sie dem Wärmespezialisten beim Studium der einschlägigen Literatur überhaupt bekannt sein könnten. Es komme auf die Erkenntnisquellen zum Zeitpunkt der Beratung an. Besonders zu berücksichtigen sei auch, welche Vorgaben der Kunde selbst mache. Weil die Gemeinde selbst die Ökobilanz zum entscheidenden Kriterium machte, könne sie nicht eine Beratung monieren, die bei der Versorgungssicherheit nicht zu optimalen Ergebnissen geführt haben könnte.

Bei der Kundenberatung wird vom Fachunternehmen also nichts Unmögliches verlangt. Nicht jedes Risiko einer Anlage, das sich später realisiert, kann auf einen Beratungsfehler oder ein Versäumnis zurückgeführt werden. Problematisch wird es aber, wenn es um den Kernbereich der Entscheidung eines Kunden für oder gegen eine Investition geht. Werden erhebliche Risiken verschwiegen und allein die Vorteile des Projekts in den Vordergrund gestellt, kann sich das als Haftungsfalle für den beratenden Unternehmer erweisen.

Genauso wichtig ist die Beweisbarkeit eines Beratungsfehlers. Der Fehlernachweis scheidet ebenso wie die Entlastung durch den Unternehmer oft daran, dass keine schriftli-

che Beratung erteilt wurde und keine Zeugen zur Verfügung stehen. Kunden und Unternehmen aus dem Bereich der erneuerbaren Energien ist daher zu empfehlen, die Beratung zu dokumentieren. Für ein Unternehmen kann es hilfreich sein, bestimmte Risikohinweise standardisiert in die Unterlagen für den Kunden zu übernehmen. Dabei kann es sich um mögliche Fehlerquellen der Ertragsprognose für eine PV-Anlage handeln oder um Gefahren für die Wirtschaftlichkeit einer Heizungsanlage. Umgekehrt ist einem Kunden zu raten, sich mündliche Versprechungen eines Unternehmens schriftlich bestätigen zu lassen. Vielleicht zeigt sich so am deutlichsten, welchem Versprechen vertraut werden kann.

Thomas Binder

Der Autor berät deutschlandweit zu allen Rechtsfragen rund um die Solarenergie.



Dr. Binder, Flaig und Ritterhoff
Rechtsanwälte in Partnerschaft
Im Solar Info Center
Emmy-Noether-Straße 2
79110 Freiburg
Tel. 07 61/5 95 75 52-21
Fax 07 61/5 95 75 52-19
www.kanzlei-bfr.de
binder@kanzlei-bfr.de