

## **Abnahmebedingungen für technische Anlagen**

## **Inhalt**

1. Einleitung
2. Rechtliche Grundlagen
3. Zu den einzelnen Vertragsschritten
4. Beispiele
  1. VOB Teil B
  2. DIN
  3. Werksnorm

## **Abnahmebedingungen für technische Anlagen**

### **1. Einleitung**

Beim Kauf/Verkauf eines Gutes haben Käufer und Verkäufer bestimmte Vorstellungen über den Zweck und die Qualität dieses Gutes. Kommt ein Verkauf zustande, muss man davon ausgehen, dass sie sich über diese Qualitäten einig sind.

Die Festlegung der Qualitäten ist im einfachsten Falle bei einem serienmäßig hergestellten Gut für den Käufer durch Besichtigung oder Erprobung festzustellen.

Beispiel:

Schneidet ein gekauftes Messer?

Wenn ja, nimmt der Käufer es ab. Er hat eine Abnahme durchgeführt.

Es ist sofort einzusehen, dass mit der Komplexität des Gutes und bei nicht serienmäßig angefertigten Gütern der Kaufvorgang und die Abnahme, d.h. die Bestätigung, dass der Käufer mit den Qualitäten des Gutes einverstanden ist, komplexer und detaillierter wird. Deshalb wird das Gut bei der Bestellung genau beschrieben und eine Abnahme vereinbart, in der der Käufer dem Verkäufer die Konformität des gekauften Gutes mit der Bestellung bestätigt.

### **2. Rechtliche Grundlagen**

Das Bürgerliche Recht und das Handelsrecht ist diesem Brauch gefolgt und hat folgende Schritte festgelegt:

- Grundlage eines Verkaufs ist das Angebot
- auf das Angebot folgt der Auftrag
- auf den Auftrag folgt die Lieferung

- auf die Lieferung folgt die Abnahme und
- auf die Abnahme folgt die Rechnung und
- auf die Rechnung die Zahlung.

Siehe:       BGB § 280ff  
              Handelsgesetzbuch § 373ff  
              VOB Teil B

Parallel dazu ist der Gefahrübergang geregelt, d.h. wer ist wann für das Gut verantwortlich?

In der Regel gilt:

- bis zur Abnahme ist der Verkäufer verantwortlich
- nach der Abnahme der Käufer.

Dies wird auch in Versicherungsbedingungen so gehandhabt:

- Montageversicherung bis zur Abnahme und
- Sachversicherung nach der Abnahme.

### **3. Zu den einzelnen Vertragsschritten**

#### 1. Ort und Umfang der Leistung

Der Umfang der Leistungsfähigkeit eines gekauften Gutes ist von einem Satz „das Messer schneidet“ bis zu einem Buch von Forderungen zu definieren.

Üblicherweise werden diese Forderungen bei technischen Anlagen schon in der Angebotsphase mehr oder weniger genau definiert und festgelegt. Diese Festlegungen werden im Laufe der Verhandlungen präzisiert und Bestandteil des Kaufvertrages.

Gegenstand dieser Festlegungen ist in der Regel:

<u>LNR. Kriterien</u>	<u>Beispiel</u>
1 Art des Produkts	Spanplatten
2 Produktqualität	nach DIN.... Werksnorm Spez. Gew. 0,78 aus Hackschnitzel 25% aus Rundholz 75%
3 Produktionsmengen	pro Tag in 3 Schichten 1) 300 to, d=19mm 2) 280 to, d=12mm Format 2,47x5,12m
4 Produktionsbereitschaft	an 5,5 Tagen in der Woche im 3-Schichtbetrieb 95%
5 Wartungszeit	Wartungsstillstand pro Jahr max. 5 Tage ohne Schaden
6 Konformität	mit ISO ..... DIN ..... Werksnorm .... Umweltstandards ....

## 2. Kaufvertrag

Die vereinbarten

- technischen Bedingungen
- Lieferbedingungen
- kaufmännischen Bedingungen

werden im Kaufvertrag festgehalten.

Siehe auch VOB B.

Für die Einhaltung dieser Bedingungen werden Prüfungen vereinbart.

Technische Bedingungen	-	Abnahme
Lieferbedingungen	-	Abnahme
Kaufmännische Bedingungen	-	erfüllte Abnahme
	-	Zahlungsvereinbarungen

### 3. Abnahme

Da bis zur Abnahme die Gefahr für das gelieferte Gut beim Lieferanten bleibt, ist die Abnahme der Angelpunkt für die ordentliche Erfüllung des Vertrages.

Bei Abnahme werden im Beisein von Vertretern des Verkäufers und des Käufers alle vereinbarten Leistungen demonstriert und durchgeführt:

- a) einverständliche Abnahme  
bei einverständlich erreichter Leistung → Die Abnahme wird von den Parteien in der Regel auf besonderem Formular bestätigt
  
- b) bedingte Abnahme  
bei geringen Mängeln → Die Abnahme wird von den Parteien in der Regel auf besonderem Formular bestätigt und die Mängel formuliert und deren Beseitigung vereinbart
  
- c) erfolglose Abnahme  
bei großen Mängeln wird die Abnahme verweigert und die Partner aufgefordert:
  - a) die Leistung nachzubessern und erneut Abnahme zu verlangen
  - b) die Leistung zu entfernen.

Bei Handelsprodukten erfolgt die Abnahme durch positive Wareneingangskontrolle oder durch Zusicherung des Lieferanten für fehlerfreie Lieferung nach ISO 9000.

#### 4. Kaufmännische Abwicklung

Bei erfolgreicher Abnahme geht das Gut in das Eigentum des Käufers über und die vereinbarten Zahlungsfristen beginnen.

#### **4. Beispiele**

VOB Teil B

DIN

Werksnorm