

Werkvertrag: Grundlagen für den technischen Einkauf in der Zulieferindustrie

Der Werkvertrag ist ein zentraler Vertragstyp des deutschen Schuldrechts und regelt die Herstellung eines work-Ergebnisses gegen Vergütung. Für Einkäufer in der Fertigungs- und Zulieferindustrie ist er die typische Vertragsgrundlage für Lohnfertigung, Instandhaltungsleistungen, Anlagenbau und komplexe Engineering-Aufträge. Von Beschaffungsverträgen mit reinem Warenbezug unterscheidet er sich vor allem durch das Erfolgsversprechen: Geschuldet wird nicht die bloße Lieferung einer Sache, sondern ein vereinbartes Arbeitsergebnis. Wer die Besonderheiten des Werkvertragsrechts beherrscht, kann Risiken bei Gewährleistung, Abnahme und Vergütung frühzeitig vertraglich steuern.

Das Wichtigste in Kürze

- Der Werkvertrag verpflichtet den Unternehmer zur Herstellung eines vereinbarten Erfolgs, nicht zur bloßen Lieferung einer Sache.
- Rechtsgrundlage ist in Deutschland der § 631 ff. BGB; bei Verbraucherverträgen gelten zusätzlich Regelungen zum Verbrauchsgüterkauf.
- Die Abnahme ist der rechtliche Schlüsselmoment: Sie begründet häufig die Fälligkeit der Vergütung und den Übergang in die Gewährleistungsphase.
- Typische Anwendungsfälle im B2B-Einkauf sind Lohnfertigung, Instandhaltung, Anlagenmontage und Engineering-Dienstleistungen.
- Abgrenzungsfragen zum Kauf- und Dienstvertrag werden in der Praxis häufig vertraglich durch vereinheitlichende Klauseln entschärft.
- Steuerlich wichtig ist der Leistungsort, der die Umsatzsteuer-Schuldnerschaft und Rechnungsstellung beeinflusst; der Einzelfall sollte geprüft werden.

Definition: Werkvertrag

Ein Werkvertrag ist ein Vertrag, durch den der Unternehmer die Herstellung eines versprochenen Werks gegen eine vom Besteller geschuldete Vergütung übernimmt. Erforderlich ist ein bestimmter Erfolg, den der Unternehmer eigenverantwortlich herbeiführt. Der Werkvertrag ist in den §§ 631 bis 650 BGB geregelt und zählt zu den Hauptleistungstypen des BGB.

Rechtliche Grundlagen

Kernnormen sind § 631 BGB (Vertragstyp) und die nachfolgenden Regelungen zu Vergütung, Ausführung, Abnahme und Gewährleistung. Bei Werken mit Bauleistungen greifen besondere Bestimmungen, beim Verbrauchsgüterkauf zusätzliche Schutzvorschriften. Für B2B-Beziehungen können die Parteien viele dieser Regelungen abbedingen, was im technischen Einkauf konsequent genutzt wird, etwa durch AGB mit einheitlichen Abnahme- und Gewährleistungsregeln.

- § 631 BGB: Pflicht zur Herstellung des versprochenen Werks

- § 632 BGB: Fälligkeit der Vergütung, eng verknüpft mit der Abnahme
- § 633 ff. BGB: Mängelrechte und Gewährleistung

Abgrenzung zu Kauf- und Dienstvertrag

Beim Kaufvertrag wird eine bereits vorhandene oder rein bestellte Sache überlassen; beim Werkvertrag steht das herzustellende Ergebnis im Vordergrund. Beim Dienstvertrag ist die Tätigkeit selbst geschuldet, unabhängig vom Erfolg. Die Grenze ist in der Praxis fließend: Die Herstellung einer Sache nach Zeichnung wird regelmäßig als Werkvertrag qualifiziert, reine Beratungs- oder Betreuungsleistungen als Dienstvertrag.

- Werkvertrag: Erfolgsversprechen (z. B. gefertigtes Bauteil)
- Kaufvertrag: Verschaffung einer Sache
- Dienstvertrag: geschuldete Tätigkeit ohne Erfolgsgarantie

Anwendungsfälle und Abgrenzung im technischen Einkauf

Für Einkäufer der Fertigungsindustrie ist der Werkvertrag der Standardvertrag für alles, was auf Basis technischer Vorgaben hergestellt, geprüft oder in Stand gesetzt wird. Er bildet die rechtliche Grundlage der Lohnfertigung, in der ein Zulieferer nach Zeichnung oder Spec arbeitet. Auch Instandhaltung, Montage und Engineering fallen typischerweise unter den Werkvertragstyp.

Lohnfertigung und Zulieferteile

Bei der Lohnfertigung liefert der Auftraggeber oft Material, Zeichnungen und Prüfvorgaben; der Fertiger schuldet konforme Teile. Rechtlich handelt es sich in der Regel um einen Werkvertrag mit Teilleieferung. Wichtig sind klare Spezifikationen, vereinbarte Prüfformate zur Anlieferqualität und Regelungen zur Beistellung von Material. Die Integration in den Sourcing-Prozess sollte sicherstellen, dass Zeichnungsstand, Attributpflege Materialstamm und Konformitätserklärung konsistent sind.

- Zeichnungsstand und Revisionsindex im Vertrag fixieren
- Prüf- und Messmittelverantwortung festlegen
- Beistellmaterial und Veralterungsrisiko regeln

Instandhaltung, Montage und Anlagenbau

Serviceverträge über Wartung, Reparatur oder Anlagenumbau sind klassische Werkverträge, oft mit erfüllungssichernden Eskalationsrechten, wenn ein Line Stop droht. Hier gewinnt die Vertragsausgestaltung an Gewicht: Reaktionszeiten, Ersatzteilverfügbarkeit und Materialverfügbarkeitsprüfung (ATP) beim Lieferanten sollten verbindlich zugesagt werden. Bei kritischen Anlagen empfiehlt sich ergänzend ein Blick auf Bestandsreichweite eigener Ersatzteile.

- Reaktions- und Vor-Ort-Zeiten als vertragliche Pflicht
- Ersatzteilverfügbarkeit und Lagerhaltungspflichten
- Eskalationsstufen bei stillstands-kritischen Störungen

Vertragsarchitektur: Rahmenvertrag und Einzelaufträge

In Serie und Projektgeschäft kombinieren Einkäufer häufig Rahmenvertrag und Abrufaufträge – die Werkvertrageigenschaften liegen dann auf beiden Ebenen. Dies entspricht dem bekannten Spannungsfeld Spotkauf vs. Rahmenvertrag: flexible Einzelaufträge bei schwankendem Bedarf, planbare Konditionen und Kapazitäten bei Regelaufträgen. Vergütungsformeln, Kapazitätszusage und Mengenkorridore gehören in den Rahmen; Details wie Termin und Losgröße in den Abruf.

Kernthemen der Vertragsverhandlung

Der Werkvertrag wird im Einkaufsalltag selten aus dem BGB-Blankett geschlossen, sondern über AGB, Lastenheft und spezifische Zusatzvereinbarungen. Die Verhandlungsqualität entscheidet über spätere Streitkosten. Ein strukturiertes Verhandlungsprotokoll sichert Abmachungen dokumentarisch und verhindert Auslegungskonflikte.

Leistungsbeschreibung und Spezifikation

Das Herzstück jedes Werkvertrags ist die präzise Beschreibung des geschuldeten Erfolgs: Zeichnungen, Toleranzen, Normen, Prüfpläne und Dokumentationsanforderungen. Unklare Spezifikationen sind die häufigste Ursache von Nachverhandlungen und Mehrkostenanforderungen. Der Einkäufer sollte die technische Spezifikation mit Konstruktion und Qualität abstimmen, bevor eine Anfrage im Rahmen des RFX im Einkauf ausgeht.

- Zeichnungs- und Normenliste als Vertragsbestandteil
- Verbindliche Prüfplanung und Messberichtspflicht
- Änderungsdienst (Engineering Change) mit Kostenlogik

Vergütung, Preislogik und Zahlungsziel

Die Vergütung kann Festpreis, Vorkalkulation mit Nachweis oder Zusammensetzung aus Material- und Fertigungskosten sein. Festpreise geben Planungssicherheit, aber nur bei stabilen Spezifikationen. Zahlungsziele, Skonto und Zahlungsmeilensteine (z. B. bei Anlagenprojekten nach Baufortschritt) werden vertraglich fixiert. Bei grenzüberschreitenden Lieferungen sind ADR-relevante Gefahrgutfragen und Incoterms in die Preislogik einzubeziehen.

- Festpreis bei klarer Spec, Nachweiskalkulation bei Entwicklungsnähe
- Meilensteinzahlungen mit technischen Abnahmekriterien
- Preisanpassungsklauseln mit klarer Formel und Index

Abnahme und Gewährleistung

Die Abnahme markiert den Übergang von der Herstellung zur Haftung für Mängel. Sie sollte formlos dokumentiert werden: Prüfprotokoll, offene Punkte mit Fristen, Freigabevermerk. Die Gewährleistungsfrist kann im B2B vertraglich verkürzt werden; üblich sind in der Praxis häufig ein bis zwei Jahre, die Einzelfallprüfung bleibt aber erforderlich. Ebenso sollte festgelegt werden, wer Nachbesserungskosten, Aus- und Einbau sowie Stillstandsfolgen trägt.

Werkvertrag im Sourcing- und Lieferantenmanagement

Werkverträge sind kein isoliertes Rechtsthema, sondern Teil des gesamten Lieferantenlebenszyklus. Von der Lieferantenselbstauskunft über das Lieferantenrating bis zur Lieferantenentwicklung beeinflussen Lieferantenqualität und -stabilität, ob das vereinbarte Werk tatsächlich in Qualität und Termingetreue entsteht.

Qualifikation vor Vertragsabschluss

Vor Vertragsabschluss gehört die Prüfung der Prozessfähigkeit des Lieferanten für die spezifischen Merkmale des Werks, insbesondere bei sicherheitsrelevanten oder toleranzkritischen Teilen. Zertifizierungsnachweise, Referenzen und die Konformitätserklärung für relevante Produkte werden dokumentiert. Diese Phase ist Teil des Sourcing-Prozesses und wird auch durch gezieltes Beschaffungsmarketing gestützt, um geeignete Werklieferanten überhaupt zu identifizieren.

Steuerung während der Laufzeit

In der Serienphase bewerten Einkäufer die Werkvertragspartner laufend über ein Lieferantenrating: Anlieferqualität, Liefertreue, Lieferzeitstreuung und Reaktionsverhalten. Ein Second Source Threshold hilft, kritische Werkleistungen nicht an einen einzigen Anbieter zu verlieren. Bei anhaltenden Abweichungen starten gezielte Lieferantenentwicklung statt kurzfristiger Wechsel, sofern die Bindung wirtschaftlich vertretbar ist.

- Lieferantenrating mit Qualitäts- und Logistikanteil
- Second Source ab definiertem Kritikalitätswert
- Gemeinsame Verbesserungsprojekte zur Prozessstabilität

Innovation und Zusammenarbeit

Werkverträge bieten Raum für über die reine Fertigung hinausgehende Zusammenarbeit, etwa im Rahmen von Supplier Co-Innovation bei Funktionsintegration oder Materialalternativen. Solche Initiativen brauchen klare Regeln zu geistigem Eigentum, Verwertungsrechten und Vergütung von Vorleistungen. Wer das im Werkvertrag regelt, vermeidet spätere Blockaden bei Serienübernahme.

Risiken, Kontrollen und typische Stolperfallen

Die Hauptrisiken beim Werkvertrag liegen in unscharfen Spezifikationen, unklarer Abnahmepraxis, Lieferterminrisiken und steuerlichen Fehlern bei grenzüberschreitenden Leistungen. Systematische Kontrollen reduzieren diese Risiken deutlich und kosten nur einen Bruchteil späterer Streitkosten.

Qualitäts- und Termirisiken

Mängel am Werk zeigen sich oft erst in der Montage oder beim Endkunden – dann sind die Folgekosten hoch. Vorbeugend wirken definierte Erstbemusterungsprozesse, laufende Anlieferqualitätskontrollen und vertragliche Rechte auf Prozessaudits. Termirseitig sollte die Lieferzeitstreuung beobachtet werden; schleichende Verlängerungen sind ein Frühwarnindikator für Kapazitäts- oder Materialprobleme beim Unternehmer.

- Erstmusterabnahme vor Serienfreigabe
- Audits und Prozessfähigkeitsnachweise vertraglich verankern
- Termintrend und Streuung monatlich bewerten

Steuern, Zoll und Dokumentation

Bei grenzüberschreitenden Werkleistungen ist der Leistungsort umsatzsteuerlich relevant; ob der Auftraggeber als Leistungsempfänger zur Umsatzsteuer herangezogen wird, hängt von der Konstellation ab. Auch Zolltarifizierung und Ursprungsregeln beeinflussen Kosten und Zulässigkeit. Diese Punkte sind hochsensibel und sollten stets mit Steuer- bzw. Zollberatung im Einzelfall geprüft werden. Formal verlangt der Stammdatenprozess saubere Lieferanten- und Materialdaten, inklusive Attributpflege Materialstamm, um Rechnungen und Warenverkehr korrekt abzubilden.

Organisatorische Hygiene

Vertragsänderungen sollten über dokumentierte Änderungsanträge laufen; mündliche Abmachungen am Werkzeug oder an der Linie sind eine häufige Streitquelle. Jede Verhandlungsrunde mit Bedeutungsgehalt wird im Verhandlungsprotokoll festgehalten. Änderungen an Stammdaten, Spezifikationen oder Ansprechpartnern laufen über einen kontrollierten Stammdatenprozess, nicht über E-Mail-Ketten einzelner Beteiligter.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung und Beschaffungspraxis

Die Werkvertragsthematik verändert sich weniger durch Rechtsänderungen als durch die Digitalisierung der Beschaffungsabläufe: Vertragsdaten werden systematisch geführt, Leistungen über Plattformen ausgeschrieben und Lieferantenbewertungen automatisiert. Einkäufer profitieren, wenn Werkvertragsthemen mit operativen Prozessen verzahnt sind.

Digitale Anfrage- und Vertragsprozesse

Strukturierte Anfrageverfahren wie das RFX im Einkauf machen Anforderungen vergleichbar und beschleunigen die Auswahl von Werkvertragspartnern. Digital unterstützte Bestellprozesse senken die Bestellkosten pro Vorgang und erhöhen die Datenqualität für spätere Auswertungen.

Vertragsmanagement-Systeme helfen, Fristen, Abnahmen und Gewährleistungszeiträume termingerecht zu verfolgen.

Resilienz und Beschaffungsstrategie

Nach den Erfahrungsläufen der letzten Jahre legt der Einkauf stärkeren Fokus auf Lieferfähigkeit: Bestandsreichweite kritischer Werke, Alternativquellen und klare Notfallprozesse. Ergänzende Instrumente wie eine Konsignationsvereinbarung können Materialverfügbarkeit beim Lieferantenlager sichern, verändern aber auch die vertragliche Risikoverteilung. Die Wahl zwischen kurzfristigem Spotkauf vs. Rahmenvertrag wird zunehmend datengestützt je nach Nachfragesicherheit getroffen.

Nachhaltigkeit und Nachweispflichten

Auch Werkverträge werden zunehmend mit Nachhaltigkeitsanforderungen verknüpft: CO2-Daten, Herkunftsnachweise und Sozialstandards. Die Lieferantenselbstauskunft wird häufig um diese Themen erweitert. Wichtig ist, solche Anforderungen messbar und prüfbar in die Leistungsbeschreibung zu integrieren statt sie als unverbindliche Absichtserklärung zu formulieren.

Typische Kennzahlen

Anlieferqualität (PPM): < 500 PPM

üblicher Richtwert für Serienteile; kritische Merkmale deutlich strenger

Liefertreue: > 95 %

Anteil termingerechter Werkablieferungen im Zeitraum

Lieferzeitstreuung: < ± 3 Tage

Streuungsmaß für vereinbarte Termine; Frühindikator für Kapazitätsprobleme

Erstmusterdurchlaufquote: > 90 % ohne Wiederholung

Indikator für Prozessbeherrschung vor Serienfreigabe

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer vergibt die Fertigung eines komplexen Getriebegehäuses als Werkvertrag an einen Zulieferer. Nach einer Schwemme mit Massedefekten in der Montage analysiert der Einkauf die Ursachen und stellt die Vertrags- und Prozesssteuerung neu auf. Innerhalb eines Jahres sinkt die Nacharbeitsquote deutlich, und der Terminverlauf wird planbar.

- Erstmusterabnahme und Prozessfähigkeitsnachweis für kritische Maße vertraglich verankert
- Verhandlungsprotokoll und Änderungsdienst eingeführt, alle Spec-Änderungen laufen schriftlich

- Lieferantenrating mit Anlieferqualität und Lieferzeitstreue eingeführt, Quartalsreviews mit dem Lieferanten
- Second Source für kritische Gehäusekomponenten qualifiziert, um Lieferausfallrisiken zu reduzieren

Fazit

Der Werkvertrag ist für den technischen Einkauf weit mehr als eine juristische Randnotiz: Er definiert, welcher Erfolg geschuldet wird, wann gezahlt wird und wer Mängelfolgen trägt. Wer Spezifikation, Abnahme und Gewährleistung aktiv gestaltet, reduziert Streitkosten und verbessert die Lieferperformance messbar. Die Verzahnung mit Sourcing-Prozess, Lieferantenrating und Stammdatenprozess macht aus dem Vertrag ein wirksames Steuerungsinstrument. Grenzüberschreitende und steuerliche Fragen sollten immer im Einzelfall geprüft werden. Wer diese Prinzipien konsequent umsetzt, verwandelt den Werkvertrag von einem Standardpapier in ein echtes Kontrollinstrument der Beschaffung.

Häufige Fragen

Was ist ein Werkvertrag einfach erklärt?

Beim Werkvertrag schuldet der Auftragnehmer ein bestimmtes Ergebnis – etwa ein gefertigtes Bauteil oder eine abgeschlossene Reparatur – gegen Vergütung. Entscheidend ist das Erfolgversprechen, nicht die bloße Tätigkeit oder Warenlieferung. Im technischen Einkauf betrifft dies häufig Lohnfertigung und Instandhaltung.

Wann wird die Vergütung beim Werkvertrag fällig?

In der Regel mit der Abnahme des Werks, sofern nichts anderes vereinbart ist. Bei größeren Projekten werden häufig Zahlungsmeilensteine nach Baufortschritt vereinbart. Einkäufer sollten Abnahmekriterien und Zahlungslogik vertraglich verzahnen, um Zahlungen an nachweisbare Leistung zu binden.

Wann liegt ein Werkvertrag und wann ein Dienstvertrag vor?

Entscheidend ist, ob ein Erfolg oder nur eine Tätigkeit geschuldet wird. Schuldet der Auftragnehmer ein konkretes Resultat, etwa ein hergestelltes Werkstück, liegt ein Werkvertrag vor. Reine Beratungs- oder Betreuungsleistung ohne Erfolgsgarantie ist typischerweise ein Dienstvertrag. Bei Zweifeln entschärfen klare Vertragsklauseln die Abgrenzung.

Welche Gewährleistung gilt beim Werkvertrag im B2B?

Gesetzlich gelten die Mängelrechte nach BGB mit einer typischen Verjährungsfrist, die zwischen den Parteien im B2B vertraglich angepasst werden kann. Üblich sind in der Praxis abweichende Fristen je nach Branchenrisiko; die Zulässigkeit einzelner Klauseln ist im Einzelfall zu prüfen. Wichtig ist die dokumentierte Abnahme als Startpunkt der Gewährleistungsphase.

Ist Lohnfertigung ein Werkvertrag oder Kaufvertrag?

Die Fertigung nach Zeichnung oder Spezifikation des Auftraggebers wird regelmäßig als Werkvertrag qualifiziert, weil ein Herstellungserfolg geschuldet wird. Wird lediglich eine standardisierte Seriensache überlassen, kann ein Kaufvertrag vorliegen. In der Praxis wird dies oft über einheitliche AGB und klare Leistungsbeschreibungen entschärft.

Was gehört in einen Werkvertrag für Zulieferteile?

Kernbestandteile sind die technische Spezifikation mit Zeichnungsstand, Toleranzen und Prüfplan,

Vergütung, Abnahme- und Gewährleistungsregeln sowie Termine und Änderungsmanagement.
Ergänzend sinnvoll: Regeln zu Anlieferqualität, Prozessfähigkeit, Beistellmaterial und
Eskalationsprozessen bei Lieferproblemen. Alles wird dokumentiert, etwa im Verhandlungsprotokoll.