

Anleitung:

PROZESS FÜHREN: So agieren Sie als Kläger

Autorin: **Eva Neuthinger**, freie Journalistin

IMMER AUF DER SICHEREN SEITE

Von unserer Fachredaktion geprüft. Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell
 enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

Anleitung **So agieren Sie als Kläger**

Notorische Nörgler, zahlungsunwillige Auftraggeber, ungeklärte Fragen zu Mängeln und Gewährleistung: Handwerksunternehmern bleibt bei schwierigen Kunden manchmal nichts anderes übrig, als eine Klage anzustreben. Wie Sie dabei vorgehen:

1. Art der Klage:

Die Leistungsklage ist die häufigste Form. Es geht im Handwerk in der Regel vor einem Zivilgericht darum, ob ein Auftrag korrekt ausgeführt und ob die Leistung ordnungsgemäß bezahlt wurde. Es kann sich ebenso um die Frage handeln, inwieweit eine Sache herauszugeben ist oder ein Mangel zu beseitigen ist. Bei einer Feststellungsklage ist dagegen zu klären, ob ein Vertrag überhaupt wirksam abgeschlossen wurde.

2. Anhängige Klage:

Im ersten Schritt wird beim zuständigen Gericht vom Kläger oder dessen Prozessbevollmächtigten die Klageschrift eingereicht. Vor dem Amtsgericht besteht kein Anwaltszwang. Die Gerichte sind gehalten, die Kläger formell zu unterstützen. Die Klage kann mündlich in der Rechtsantragstelle erhoben werden. Sie gilt als rechtlich anhängig, wenn sie eingereicht wird, und rechtshängig, wenn sie der Gegenpartei zugestellt wurde. Der Unterschied wird relevant, falls Verjährung droht.

3. Inhalt der Klageschrift:

Zu nennen sind natürlich die Namen und Anschriften der Parteien und das Gericht selbst. Darüber hinaus sind ein Klageantrag und eine Begründung gefragt. Es ist für Nicht-Juristen schwierig, eine Klageschrift nach den Regeln der Kunst korrekt zu verfassen. Wichtig ist es, den Sachverhalt zu erklären und Beweismittel zu benennen.

4. Die Verhandlung:

Bei Streitwerten unter 600 Euro kann der Richter nach billigem Ermessen entscheiden, ob eine mündliche Verhandlung stattfindet oder nicht. Sie ist verzichtbar, falls sie keiner beantragt. Ansonsten kommt es zur Güteverhandlung. Die Richter geben die Möglichkeit, sich per Vergleich zu einigen. Falls das nicht klappt, folgt die mündliche Verhandlung.

5. Das Urteil:

Handwerkchefs müssen sich darüber im Klaren sein: Ein Prozess zieht sich oft über Monate oder sogar Jahre hin. Die Richter erlassen dann ein Urteil. Damit hat man einen Titel erzielt, genauso wie bei einem Vergleich, der oft schneller herbeigeführt wird. Sobald dieser rechtskräftig ist, kann direkt eine Zwangsvollstreckung erfolgen.