

Der Kostenvoranschlag

Die Kosten für die Reparatur oder Herstellung einer Sache (Werkleistung) können auf verschiedene Weise ermittelt werden. So kann neben der Beauftragung eines Sachverständigen ein Angebot oder ein Kostenvoranschlag des Unternehmers eingeholt werden.

Ein Kostenvoranschlag ist eine kaufmännische Vorkalkulation, die einem rechtsverbindlichen Angebot vergleichbar ist. Er stellt eine grobe, jedoch fachmännische Schätzung der voraussichtlichen Kosten eines Auftrags dar. Je präziser die Angaben des Kunden hinsichtlich seiner Wünsche sind, umso genauer kann der Kostenvoranschlag werden. Damit kann sich der Kunde eine Vorstellung über die Kosten des veranschlagten Auftrages verschaffen. Auch für den Unternehmer stellt der Kostenvoranschlag eine übersichtliche Berechnung der voraussichtlich entstehenden Kosten dar, anhand derer er sich orientieren kann.

Kostenvoranschlag/Kostennote/Angebot

Vom Kostenvoranschlag ist die Kostennote zu unterscheiden. Diese ist eine völlig unverbindliche Schätzung ohne jegliche Bindungswirkung. Die Einholung einer Kostennote sollte daher stets vermieden werden.

Der Kostenvoranschlag ist ebenso wie das Angebot auf den Abschluss eines Werkvertrages gerichtet. Im Gegensatz zum reinen Angebot beinhaltet der Kostenvoranschlag in der Regel eine detailliertere Aufstellung der einzelnen Leistungen und des jeweils hierfür erforderlichen Geldbetrages.

Der wesentliche Unterschied zum Angebot liegt in der Bindungswirkung der getroffenen Aussagen. Das Angebot ist in Umfang und Höhe für den Unternehmer bindend. Sagt der Unternehmer zum Beispiel die Instandsetzung einer Sache zu einem bestimmten Betrag zu, so ist es ihm verwehrt, hiervon nachträglich abzuweichen oder den Umfang der Reparaturarbeiten zur Kostendeckung zu senken.

Hingegen kann der Kostenvoranschlag verbindlich oder unverbindlich sein. Ist ein Kostenvoranschlag nicht als verbindlich bezeichnet, gilt er als unverbindlich im Rechtssinne. Dies erreicht man in der Regel durch sogenannte „Gleitklauseln“, zum Beispiel wie „circa“, „ungefähr“ oder „Abrechnung nach tatsächlichem Zeitaufwand und Materialverbrauch“. Dies hat allerdings nicht zur Folge, dass dieser Kostenvoranschlag beliebig überschritten werden darf.

Der Unternehmer kann nach § 650 BGB die im unverbindlichen Kostenvoranschlag kalkulierten Kosten überschreiten, wenn das Werk nicht ohne eine wesentliche Überschreitung des Anschlages ausführbar ist. Das Kriterium der Wesentlichkeit ist für den jeweiligen Einzelfall konkret zu bestimmen, als Richtschnur gelten 15 bis 20 % Überschreitung des Kostenvoranschlagbetrages. Dies ist insbesondere deshalb beachtlich, weil ein Kostenvoranschlag trotz aller geübten Genauigkeit immer auch eine Schätzung ist und daher in der Regel nicht identisch mit der späteren Rechnung sein wird. Schätzfehler gestehen die Gerichte den Unternehmern daher auch häufig bis zu ca. 20 % der Angebotssumme zu.

Im Falle einer Überschreitung der im Kostenvoranschlag berechneten Kosten hat der Unternehmer dem Besteller beziehungsweise Kunden unverzüglich die Überschreitung anzuzeigen. Der Besteller ist dann seinerseits zur Kündigung des Vertrages berechtigt. Er ist dem Unternehmer dann aber zur Bezahlung der bisher erbrachten Leistung und zum Ersatz der in der Vergütung nicht inbegriffenen Auslagen verpflichtet. Vergisst der Unternehmer den Hinweis auf Überschreitung des Kostenvoranschlages, besteht die Gefahr, dass er seinen Vergütungsanspruch von über 120 % des Kostenvoranschlages verliert.

Inhalt

Um das Risiko einer Überschreitung des Kostenvoranschlages möglichst klein zu halten, sollte der Kostenvoranschlag mindestens die folgenden Inhalte haben:

- eine Beschreibung von Art und Umfang der angedachten Arbeiten,
- die dafür nötige Arbeitszeit und die zugehörigen Arbeitskosten,
- das dafür nötige Material und die zugehörigen Materialkosten,
- den Zeitraum, in dem sich der Unternehmer an den Kostenvoranschlag gebunden fühlt.

Sind Kostenvoranschläge zu vergüten?

Nach § 632 Absatz 3 BGB ist ein Kostenvoranschlag im Zweifel nicht zu vergüten. Der Unternehmer kann daher ein Entgelt grundsätzlich nur verlangen, wenn zwischen ihm und dem Besteller eine entsprechende Vereinbarung getroffen wurde. Beachtlich ist, dass dies auch dann gilt, wenn es sich um eine spezialisierte Ausarbeitung handelt, die einen besonderen Aufwand erfordert. Vorarbeiten wie Pläne, Zeichnungen oder Berechnungen sind demnach ebenfalls nicht zu vergüten, sofern nicht eine entsprechende Vereinbarung getroffen wurde (siehe Muster - Anlage extra in der Downloadliste).

Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Vereinbarung über die Vergütung eines Kostenvoranschlages immer individuell getroffen werden muss. Es genügt nicht, wenn der Unternehmer die Vergütungspflicht in seinen Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufnimmt. So gestaltete Allgemeine Geschäftsbedingungen wären dann insoweit unwirksam (§§ 305c, 307 BGB). Der Unternehmer hat es somit stets aufs Neue in der Hand, eine Vergütungsvereinbarung herbeizuführen.

Empfehlung

Gute Unternehmer stellen dem Kostenvoranschlag, der eine Vorkalkulation darstellt, die sogenannte Nachkalkulation gegenüber, um für zukünftige Angebote oder Kostenvoranschläge eine fundierte und somit verbesserte kaufmännische Kalkulationsgrundlage zu erhalten.

Ansprechpartner:

RA Markus Bruns, LL. M

Telefon 0611 136-104

Telefax 0611 136-171

markus.bruns@hwk-wiesbaden.de

Ass. jur. Leonie Weiß

Telefon 0611 136-199

Telefax 0611 136-171

leonie.weiss@hwk-wiesbaden.de