

Merkblatt

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 die Angabe der voraussichtlich entstehenden Kosten, wobei die Parteien diese Angabe zwar dem Vertrag zugrunde legen, sie aber nicht als verbindliche Festlegung der Vergütung vereinbaren. 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 überschlägige Berechnung der voraussichtlich entstehenden Kosten dar, anhand derer er sich orientieren kann.

Abgrenzung zwischen Kostenvoranschlag und Angebot

Der Kostenvoranschlag ist ebenso wie das Angebot auf den Abschluss eines Werkvertrages gerichtet. Im Gegensatz zum 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 (sog. Festpreis- oder Pauschalpreisvereinbarung), so ist es ihm verwehrt, hiervon nachträglich abzuweichen oder den Umfang der Reparaturarbeiten zur Kostendeckung zu senken.

Stand: 2014

Beim Kostenvoranschlag ist die Höhe der Vergütung hingegen nicht fest vereinbart, sondern soll endgültig erst später anhand vereinbarter Kriterien (Materialien, Einheitspreis, Stundenlohn) berechnet werden.

Wird einem späteren (Werk-)Vertrag jedoch ein unverbindlicher Kostenvoranschlag zu Grunde gelegt, besteht für den Besteller nach § 650 BGB die Möglichkeit den Vertrag zu kündigen, wenn zu erwarten ist, dass das Werk nicht ohne eine wesentliche Überschreitung des Kostenvoranschlags ausführbar ist. Eine wesentliche Kostenüberschreitung liegt in der Regel bei Kosten vor, die mindestens 15 bis 20 % über den vorab veranschlagten Kosten liegen.

Damit der Besteller sein Kündigungsrecht wahrnehmen kann, hat der Unternehmer dem Besteller unverzüglich Anzeige zu erstatten, wenn eine wesentliche Kostenüberschreitung zu erwarten ist. Nimmt der Besteller sein Kündigungsrecht wahr, steht dem Unternehmer ein Vergütungsanspruch für geleistete Arbeit nach § 645 Abs. 1 BGB zu.

Unterlässt der Unternehmer die erforderliche Anzeige, haftet er dem Besteller wegen Pflichtverletzung nach § 280 Abs. 1 BGB auf Ersatz des Schadens, den dieser durch die unterlassene Kündigung erlitten hat. Dieser beläuft sich in der Regel auf die Differenz zwischen der nunmehr vom Besteller an den Unternehmer zu zahlenden Vergütung und dem Vergütungsanspruch unter Zugrundelegung einer fiktiven Kündigung zu dem Zeitpunkt, zu dem der Unternehmer den Besteller hätte informieren müssen.

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

Vergütung des Kostenvoranschlages

Nach § 632 Abs. 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.

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.