

Stolpersteine beim Vertragsabschluss

Kaum ein Werk wird ohne vorherige Veranschlagung der Kosten in Auftrag gegeben. Eine überlegte Gestaltung des Kostenvorschlages bzw. Angebotes ist notwendig.

TEXT: ROMAN GIETLER



W/ike

ZUM AUTOR

MMAG.

ROMAN GIETLER

ist Partner bei Müller

Partner Rechtsanwälte

Rockgasse 6, A-1010 Wien

www.mplaw.at

Ein Kostenvorschlag ist eine Berechnung des voraussichtlichen Werklohns unter detaillierter Offenlegung der Entgeltfaktoren. Die Gliederung in Einzelleistungen und Einzelpreise ist (im Gegensatz zum Gesamtpauschalpreis, bei dem Einzelpreise nicht offengelegt werden) ein wesentliches Merkmal. Vereinfacht dargestellt, ist ein Kostenvorschlag die Berechnung der mutmaßlichen Kosten des Werkes, wobei die Kosten nach technisch-kaufmännischen Gesichtspunkten abschließend kalkuliert sein müssen. Die Arbeiten und Materialien müssen nach Art, Zahl und Gewicht festgestellt und abgeschätzt sein. Schätzungsansätze oder Schätzpreise bestehen nicht aus den einzelnen Entgeltfaktoren und dienen ausschließlich zur (unverbindlichen) Orientierung über den Preis. Ob ein Kostenvorschlag unter Garantie (§ 1170a Abs 1 ABGB), ein Kostenvorschlag ohne Garantie (§ 1170a Abs 2 ABGB), eine bloße Schätzung („Schätzungsanschlag“), also ein summarischer Überschlag der voraussichtlichen Kosten, oder eine Pauschalpreisvereinbarung im Sinne der Vereinbarung eines nach oben begrenzten Gesamtpreises darstellt, ist eine Frage der Vertragsauslegung im Einzelfall (4 Ob 2150/96x).

Entgeltlichkeit des KV

Gem § 5 KSchG ist ein Kostenvorschlag unentgeltlich, sofern dieser nicht von selbstständigem Wert ist. Dies kann gegebenenfalls bei Planungsleistungen der Fall sein oder wenn der Werkbesteller den Vorschlag aufgrund der darin enthaltenen Angaben weiterverwenden kann. Für einen Kostenvorschlag kann der Unternehmer nur dann ein Entgelt verlangen, wenn er den Verbraucher vorher auf dessen Zahlungspflicht klar und deutlich hingewiesen hat; ein Verweis in den AGB genügt nicht.

Verbindlicher Kostenvorschlag

Beim verbindlichen Kostenvorschlag garantiert der Unternehmer, dass der Endpreis den im Kostenvorschlag angegebenen Preis nicht übersteigen wird. Das Risiko der Mehrkosten trägt der Unternehmer; dies gilt auch für unvorhergesehene Mehrarbeit. Anderes gilt bei Änderungswünschen des Bestellers bzw. Vertragsänderungen. Auch Mehrkosten, die aus der Sphäre des Bestellers anfallen, kön-

nen vom Unternehmer trotz verbindlichen Kostenvorschlages verlangt werden. Im Gegensatz zum Pauschalpreis darf der Unternehmer bei Unterschreitung des veranschlagten Preises nur den tatsächlich angefallenen Aufwand verrechnen.

Unverbindlicher Kostenvorschlag

Ein unverbindlicher Kostenvorschlag gibt eine grobe Orientierung über die vom Unternehmer seriös errechneten und zu erwartenden Kosten. Nur sachlich begründete Mehrkosten dürfen verlangt werden, wobei unbeträchtliche Kosten akzeptiert werden müssen. Beträchtliche Überschreitungen (bereits ab etwa 15 % gegeben) sind nur zulässig, wenn sie unvermeidbar waren. Der Unternehmer muss eine drohende Überschreitung unverzüglich anzeigen. Eine Unterlassung führt zum Verlust des Anspruchs auf Mehrkosten. Der Besteller kann nach Anzeige entweder den Vertrag mit höheren Kosten fortsetzen oder vom Vertrag zurücktreten und bisher geleistete Arbeit angemessen vergüten.

Zweifelsregel

Entsprechend des § 1170a ABGB ist im Zweifel ein Kostenvorschlag ohne Gewähr anzunehmen. § 5 KSchG dreht diese Zweifelsregelung allerdings im Rahmen eines Verbrauchergeschäftes zu dessen Gunsten. Der Unternehmer muss ausdrücklich erklären, dass er für die Richtigkeit nicht einsteht. Die Rechtsprechung lässt die Bezeichnung „vorläufige Auftragssumme“ als Hinweis gelten. Unterlässt der Unternehmer darauf hinzuweisen, steht ihm kein höheres Entgelt zu, auch wenn er gemäß auf die Kostenüberschreitung unverzüglich hingewiesen hat. Die Abrechnung „nach tatsächlichem Aufwand“ im Vertragsverhältnis mit einem Verbraucher ist – sofern nicht auf die explizit und für den Verbraucher in erkennbarer Weise vom Unternehmer darauf hingewiesen wurde – zu Lasten des Unternehmers auszuliegen. Sollten weniger Einheiten benötigt worden sein, ist der Preis zu reduzieren, sollten mehr Einheiten benötigt werden, steht dem Unternehmer beim verbindlichen Kostenvorschlag kein über den Kostenvorschlag hinausgehendes Entgelt zu. Bei der Erstellung von Kostenvorschlägen ist daher jedenfalls auf die Formulierung zu achten. ■