

BLUE

K+MAGIS
Prof. Krudewig und Partner

Nachrichten aus dem Bauwesen



Klipp und klar formulieren:
Bedenkenhinweise

Im Auge des Gerichts:
die förmliche Bauabnahme

Editorial



Eine Frage der Details: Mehr- und Zusatzleistungen
bei Pauschalpreisverträgen

Einer für alles?

Pauschalpreisverträge haben es in sich. Auftragnehmer, die am Ende nicht draufzahlen wollen, müssen den gesamten Bauverlauf im Blick behalten. Vorausschauendes Handeln und detaillierte Abrechnung sind dabei entscheidend. Das zeigte ein Streitfall vor dem Oberlandesgericht Düsseldorf. Es ging um Mehr- und Minderleistungen – und mal wieder um einen nicht eingehaltenen Fertigstellungstermin.

Aus einem alten Gutshaus sollten zwei Doppelhaushälften entstehen. Ein Generalunternehmer verpflichtete sich über einen Detailpauschalvertrag und übernahm den anstehenden Umbau inklusive Sanierung. Auftragsvolumen: 247.600 Euro. Aber wie das Leben – und der Auftraggeber – so spielt, veränderte sich das ursprüngliche Bauvorhaben. Der Bauherr wünschte zusätzliche Leistungen, wiederum andere entfielen. Im konkreten Fall kam es zu Mehrleistungen, die sich auf 33.800 Euro summierten. So der Unternehmer. Der Auftraggeber sah die Sache anders. So anders, dass er nicht nur die Zahlung verweigerte, sondern seinerseits Forderungen stellte: 117.000 Euro veranschlagte er – widerklagend – für Mängelbeseitigung und Zeitverzug sowie für Schadensersatz aufgrund eines feuchten Kellers. Die Sache verhandelte das Oberlandesgericht Düsseldorf.

Dort hatte die Klage des Unternehmers zunächst keinen Erfolg. In der Widerklage dann sahen die Richter sie mit 24.260 Euro begründet – nicht mit 33.800 Euro. Warum? Dem Vergütungsanspruch mangelte es an Substanz. Er wies Zusatzleistungen im Verhältnis zu den pauschalisierten Leistungen nicht aus. Genaue, im Einzelnen dargestellte Preisanteile jedoch forderten die Richter. Gleiches bei den Mehrleistungen: Welche zusätzlichen Arbeiten hinzukamen, wo sie möglicherweise schon pauschalisierte Leistungen ablösten und wie sich daraus Mehrkosten errechneten – hierzu verlangte das Gericht die Details.

Darüber hinaus stolperte der Unternehmer über den Fertigstellungstermin. Er versäumte, einen neuen zu vereinbaren, so dass Justitia – so wie der Bauherr – an dem ursprünglich vereinbarten Datum festhielt. Zwar sah der Pauschalvertrag vor, dass in Folge von Mehr- und Zusatzleistungen ein neuer Termin zu vereinbaren sei, den unternehmerseitigen Hinweis dahingehend setzten die Richter aber zwingend voraus. Eine unterlassene Kleinigkeit, die mit einem Schadensersatz an den Auftraggeber endete. ◀

Liebe Leserin, lieber Leser!

Nur keine falsche Zurückhaltung – dazu möchten wir in dieser Blue aufrufen. Es geht um Pauschalpreisverträge. Unserer Erfahrung nach fühlen sich viele Auftragnehmer an einen fest vereinbarten Preis auch dann noch gebunden, wenn während des Bauprozesses eindeutig Mehr- und Zusatzleistungen anfallen. Hier gilt es, für sich und seinen Unternehmensgewinn einzustehen, falsch verstandene Verbindlichkeiten abzulegen und dafür die alltäglichen Hausaufgaben zu machen. Ein Beispiel aus dem Baustellenalltag bringt der Artikel zur Linken – natürlich inklusive K+MAGIS Praxistipp.

Beste Grüße
Ihr Team von K+MAGIS –
Prof. Krudewig und Partner

Praxistipp von K+MAGIS:

Wo ein Pauschalpreisvertrag ist, da sind meist auch Mehr- und Zusatzleistungen. Bauunternehmer tun gut daran, ihre Anspruchsgrundlage zu sichern, so dass sie später Auftraggeber – und im Ernstfall auch Richter – überzeugen. Eine sowohl eindeutige als auch frühzeitige Kommunikation mit dem Auftraggeber und die Dokumentation sämtlicher Details ersparen manchen Ärger. Für alle laufenden Bauvorhaben gilt: Schraubt der Auftraggeber seine Ansprüche nach oben, dann sichern nur Anordnung und Auftrag die anfallenden Mehrkosten.

Mehr
Leistungen
als geplant? Wer
seinen Vergütungs-
anspruch ausgezahlt
haben will, der
sichert früh genug
alle Details.

Eine Frage vor Gericht:
Was ist eine „förmliche
Abnahme“?

Reine Formsache

Der Bauherr zahlt nach Abnahme – aber wann genau ist das? Das Oberlandesgericht Dresden ließ diese Frage in neuer Klarheit erstrahlen. Der verhandelte Fall drehte sich um einen VOB/B-Vertrag, der eine ergänzende Klausel enthielt. Hiernach sollte die Schlusszahlung „nach förmlicher Abnahme“ erfolgen. Als der Bauunternehmer die Rechnung stellte, bezog sich der Bauherr auf besagte Klausel und die noch ausstehende Abnahme – er zahlte nicht. Als der Termin zehn Wochen später mit beiden Parteien stattfand, führte der Bauherr Protokoll. In seiner späteren Niederschrift zählte er einige strittige Mängel auf – so dass seine Abnahme vorbehaltlich blieb.

Daraufhin verhärteten sich die Fronten: Der Unternehmer verweigerte die Unterschrift. Der Bauherr prüfte die Schlussrechnung und kam zum Ergebnis, dass überhaupt keine weitere Zahlung zu leisten sei. Es kam, wie es kommen musste: Man sah sich vor Gericht wieder. Und dieses fand eine interessante Beurteilung dessen, was eine „förmliche Abnahme“ denn überhaupt sei.

Demnach zeichnet sich eine förmliche Abnahme durch folgende Bestandteile aus: Beide Vertragspartner sind zugegen, das Ergebnis ist protokolliert und die Niederschrift liegt den Parteien vor. Fertig. Ob dieser Vorgang nun ausdrücklich als „förmliche Abnahme“ benannt ist, bleibt unerheblich. Ebenso die verweigerte Unterschrift des Unternehmers. Warum? Der Auftragnehmer hat zu einer wirksamen Abnahme nichts zu erklären, sie ist eine reine Willenserklärung des Auftraggebers – und damit einseitig. Darüber hinaus, so das Gericht, sei eine Abnahme in der Hauptsache auch dann schon erfolgt, wenn die Leistung vom Auftraggeber entgegengenommen und gebilligt sei.

Impressum

Blue wird herausgegeben von:

K+MAGIS GmbH
Prof. Krudewig und Partner
Josef-Dietzgen-Straße 6
53773 Hennef
Telefon 0 22 42.9 69 90 -10
Telefax 0 22 42.9 69 90 -39
office@kmagis.de
www.kmagis.de

Verantwortlich: Prof. Dr.-Ing. Dipl.-
Wirtsch.-Ing. (FH) Norbert Krudewig

Konzept & Design: del din design
Agentur für Unternehmenskommunikation
Redaktion: Kerstin Rubel



**Klipp und klar formulieren:
Bedenkenhinweise**

Ob das wohl hält?

Er ist Gold wert – und viele Euros: der Bedenkenhinweis. Folgender Streitfall zeigt's: Eine Bauherrin wollte sämtliche Kelleraußenwände ihres Einfamilienhauses abdichten lassen, sie beauftragte einen Unternehmer für 30.000 Euro. Da das Vorhaben misslang, fanden sich beide im Gerichtssaal wieder. Im Raum stand eine auftraggeberseitige Schadensersatzforderung von 80.000 Euro – und die Eigentümerin bekam Recht.

Die Beteuerungen des Unternehmers, einen Bedenkenhinweis zum fraglichen Gelingen des Bauvorhabens abgegeben zu haben, liefen dagegen ins Leere. Warum? Es fehlte die Substanz. Der rein mündlich gegebene Hinweis eines Mitarbeiters, dass die Arbeiten bei der vorgefundenen Situation „nur so gut wie möglich“ zu verrichten seien, überzeugten die Richter nicht. Wer also sichergehen will, dass er später nicht für eine fragwürdige Funktionstauglichkeit geradestehen muss, die er im Kern gar nicht verantwortet, der muss dem Auftraggeber seine Bedenken in aller Konsequenz, klipp und klar, schriftlich mitteilen. ◀

Praxistipp von K+MAGIS:

Ein Bedenkenhinweis entlastet nur, wenn der Auftragnehmer eindeutig, frühzeitig und umfassend erklärt, was schiefgehen kann, und dies dokumentiert.

Unwirksame AGB-Klauseln

Auftragnehmer im Recht

„Mengenänderungen – auch über 10 Prozent – sind vorbehalten und berechtigen nicht zur Preiskorrektur.“ Wer benachteiligende Klauseln dieser Art in seine Auftragschreiben integriert, der steht auf unsicherem Eis. Zumindest dann, wenn das Ganze vor Gericht landet. So geschehen bei einem Bauunternehmer, der einen Nachunternehmer beauftragte, die Erdarbeiten einer Lärmschutzwand zu übernehmen. Im konkreten Fall kam es zu erheblichen Mengenminderungen, so wurde beispielsweise eine Baustraße nur um 650 qm statt der ausgeschriebenen 9.750 qm zurückgebaut.

Der Nachunternehmer rechnete die Mengenminderung am Ende des Tages ab und berief sich auf eine Unterdeckung der Allgemeinen Geschäftskosten und der kalkulatorischen Aufschläge für Wagnis und Gewinn. Der Bundesgerichtshof schließlich gab ihm Recht. Er betrachtete die fragliche Klausel als unwirksam, da Bestandteil der AGB des Auftraggebers, die im Einzelnen nicht ausgehandelt wurden und die den Auftragnehmer unangemessen benachteiligten. Dabei bezog sich das Gericht auf § 2 Abs. 3 VOB/B und auf die Grundsätze über die Störung der Geschäftsgrundlage. ◀

Praxistipp von K+MAGIS:

Wer Aufträge formuliert und AGB-Klauseln aufstellt, der muss sie zu Ende denken. Werden sie per Richterspruch unwirksam, dann gelten die gesetzlichen Vorschriften (§ 306 Abs. 2 BGB).