



# BLUE

**K+MAGIS**  
Prof. Krudewig und Partner

## Nachrichten aus dem Bauwesen



Problematische  
Nachtragsfälle vor Gericht

Erfolgreich durch  
Baustellendokumentation

Editorial



Unstrittige Nachträge und strittige Vergütungsansprüche

## „Dem Grunde nach“ eine Überraschungskiste

*Erhält ein Auftragnehmer eine zusätzliche Beauftragung „dem Grunde nach“, dann ist eine Mehrvergütung, die die zusätzlich erbrachten Leistungen verlangen, unstrittig. Die preisliche Höhe allerdings birgt Diskussionspotenzial. Denn was zieht: die fortzuschreibende Urkalkulation oder die übliche Vergütung? Ein Fall aus der Praxis.*

Ein Bauvorhaben ist eine Überraschungskiste: Von heute auf morgen ändert sich die Leistungsausführung und der Auftragnehmer muss zusätzliche Aufgaben übernehmen, um mit der eigentlich vereinbarten Vertragsleistung überhaupt loslegen zu können. Der Notnagel in dieser Situation heißt: dem Grunde nach. Die Beauftragung der Zusatzleistung verläuft zunächst einmal „dem Grunde nach“. Damit erkennt der Auftraggeber seine Vergütungsverpflichtung an, über deren Höhe allerdings ist nicht entschieden. Das Ganze riecht bereits nach Streit, auch wenn die VOB den Auftragnehmer zu diesem Prozedere verpflichtet.

So viel zur Theorie, jetzt zum konkreten Fall: Ein Unternehmer erhält einen Auftrag für eine Betonfassade – von der Planung bis zur Montage. Das Ankersystem der vorgehängten Platten soll er selbst wählen. Als es im Bauverlauf zu technischen Problemen kommt, legt er dem Auftraggeber ein Nachtragsangebot vor, das dieser „dem Grunde nach“ beauftragt. Über die Nachtragshöhe können sich die beiden Parteien – angesichts der vorgelegten Urkalkulation – jedoch nicht einigen.

Das Bauvorhaben nimmt seinen Lauf, die geforderten Leistungen werden vom Auftragnehmer erbracht. Schließlich liegt seine Schlussrechnung auf dem Tisch: 227.150 Euro, die einem ursprünglichen Auftragsvolumen von 145.300 Euro gegenüberstehen. Als der Auftraggeber die Rechnung auf 150.500 Euro zusammenstreicht, klagt der Unternehmer. Mit Recht, meint das Landesgericht, das ihm für seine Nachträge die übliche Vergütung von 76.700 Euro zuspricht. Daraufhin legt der Auftraggeber Berufung ein.

Nun ist das Oberlandesgericht Koblenz am Zuge. Auch dieses betrachtet die Nachtragsleistungen im Einzelnen als unstrittig. Schließlich war es der Auftraggeber, der den Bauentwurf änderte, die inhaltliche Ausgestaltung der Leistungen dem Auftragnehmer übertrug und diesen „dem Grunde nach“ beauftragte. Dies traf ebenso auf die geänderte technische Ausführung zu, die, dem vorgelegten Schriftverkehr zufolge, der Auftraggeber verlangte. Bei der Höhe der Nachtragssumme allerdings folgte das Oberlandesgericht – anders als das Landgericht – nicht der üblichen Vergütung, sondern



**Liebe Leserin, lieber Leser!**  
Kommt es zu Streitigkeiten mit Auftraggebern, dann wird er zum Dreh- und Angelpunkt: der stichhaltig dokumentierte Baustellenablauf nebst erstklassig abgelegtem Schriftverkehr. Die Gerichtsurteile, die wir in dieser „Blue“ zusammengestellt haben, erzählen davon. Wer mehr in die Praxis gehen möchte, dem sei unser neues Seminar „Baustellendokumentation“ empfohlen, das wir im zweiten Halbjahr 2017 speziell für Bauunternehmer anbieten werden. Falls Sie sich schon einmal vormerken lassen möchten, dann gerne unter [office@kmagis.de](mailto:office@kmagis.de).

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

orientierte sich an der Urkalkulation des Auftragnehmers. Denn die beiden Vertragsparteien gingen übereinstimmend davon aus, dass die neuen Preise – im Zuge einer Fortschreibung – der ursprünglichen Vertragskalkulation folgen würden. Der üblichen Vergütung fehlte damit die Grundlage. ◀



Stichhaltige Leistungs-  
dokumentation überzeugt  
vor Gericht

## Kündigung auf Nachtrag

Ein Nachtrag flattert ins Haus – und der Auftraggeber kündigt den Bauvertrag. Ist das rechters? Das fragte sich ein Unternehmer, dem gut drei Monate vor Fertigstellungstermin ein 24-Millionen-Euro-Projekt außerordentlich gekündigt wurde. Warum? Zum einen seien, so der Auftraggeber, unzumutbare Nachträge gestellt, zum anderen ein Leistungsverweigerungsrecht vom Auftragnehmer ausgeübt worden, das ihm nicht zustand und allein der Druckausübung diene. Beides konnte das Oberlandesgericht Zweibrücken nicht überzeugen; es gab dem Unternehmer Recht. Ihm half eine stichhaltige Darlegung, Leistungen während der Nachtragsphase nicht eingestellt, sondern gar erhöht zu haben. Grundsätzlich, so die Richter, gäben unberechtigte oder unbegründete Nachträge aber auch keinen Anlass zur außerordentlichen Kündigung. Was an den Nachträgen im konkreten Fall unzumutbar gewesen sei, konnte der Auftraggeber übrigens nicht erläutern. ◀



### 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

**Unternehmer rechnet Mehrmengen  
nach Aufmaß ab. Recht so, wenn  
die Vordersätze stimmen**

## Vorsicht: Explosionsgefahr!

Mehr kostet mehr! So lässt sich ein Gerichtsurteil des Oberlandesgerichts Naumburg zu Mehrmengen zusammenfassen. Im verhandelten Fall klagte ein Unternehmer für Photovoltaikanlagen. Nachdem er eine Anlage fertig montiert hatte, rechnete er nach Aufmaß ab. Der geschlossene Bauvertrag und das detaillierte Leistungsverzeichnis sahen dies vor. Der Auftraggeber verweigerte die Zahlung jedoch mit dem Hinweis, es sei ein Pauschalpreis vereinbart worden. Zudem habe der Auftragnehmer versäumt, die Mehrmengen vorab anzuzeigen. Das Gericht sah dies anders – und gab dem Unternehmer Recht.

Im Einzelnen wiesen die Richter darauf hin, dass es einer Anzeige wegen Mehrbedarfs nicht bedurfte, da sich die Vertragspartner von vornherein auf das Aufmaß geeinigt hätten. Und zwar vertraglich eindeutig. Anders beim besagten Pauschalpreis, auf den sich der Auftraggeber berief. An ihm wäre es gewesen, darzulegen, wann und wie, abweichend vom Vertrag, ein Pauschalpreis tatsächlich vereinbart worden sei. Dies aber konnte der Auftraggeber nicht.

Ein glücklicher Ausgang für den Unternehmer. Trotzdem sind Mehrmengen weiterhin mit Vorsicht zu genießen, denn einen Freibrief für ihre Berechnung gibt es nicht. So wies das Oberlandesgericht Celle beispielsweise in einem zweiten Fall darauf hin, dass die Lage anders aussieht, sobald nicht nur die Massen ansteigen, sondern die Vordersätze „explodieren“. In diesem Fall könne der Auftragnehmer nicht davon ausgehen, dass der Auftraggeber die Mehrkosten ohne Weiteres übernehme. ◀

**Der sittenwidrige Einheitspreis:  
Rohbau-Unternehmer kalkuliert knapp 90 Prozent Gewinn**

## Ziel weit verfehlt

Sittenwidrig, spekulativ und von „verwerflicher Gesinnung“, so zeigte sich ein Unternehmer für Rohbauarbeiten vor dem Oberlandesgericht Celle. Konkret ging es um den Einheitspreis einer Eventualposition für „Baustelleneinrichtung, Verlängerung“ bei einem Großbauvorhaben. Die hier typischen Projektverzögerungen schien der Auftragnehmer für sich – und seinen Gewinn – nutzen zu wollen. Er kalkulierte für besagte Einheitspreisposition 13.230,14 Euro pro Monat, die sich während einer sechsmonatigen Unterbrechung auf rund 80.000 Euro summieren. Auf Nachfrage teilte er die angesetzten 13.230,14 Euro auf in 1.480,14 Euro für die monatliche Baustelleneinrichtung und 11.750 Euro für Wagnis und Gewinn – was einem Aufschlag von satten 794 Prozent gleichkam.

Mit dieser Kalkulation biss der Unternehmer jedoch auf Granit, beim Auftraggeber ebenso wie bei den Richtern. Sie beurteilten den Einheitspreis schlichtweg als sittenwidrig. Umso mehr, da sich der Auftragnehmer immer mehr verstrickte. So setzte er die genannte Einheitspreisposition bei anderen Bauvorhaben mit einer ganz anderen Baustelleneinrichtung an, ohne Zusammenhänge und Kalkulationen sinnvoll darstellen zu können. Im Ganzen spekulierte er wohl darauf, „durchzurutschen“ und mit seinen überhöhten Kosten innerhalb eines Großbauvorhabens nicht weiter aufzufallen.

Eine Raffinesse, die sich auch in der Angebotsphase zeigte: Während der Ausschreibung fiel die überhöhte Eventualposition nicht auf. Für sie war kein Vordersatz angegeben und so ging sie nicht in die Angebotssumme ein. Der Auftragnehmer blieb im Rennen, gewann es – und schoss dann über das Ziel hinaus. ◀