



Angebot / Kostenvoranschlag

- eine Rechtsinformation der Handwerkskammer -

Praktische Rechtsprobleme im Zusammenhang mit Angeboten oder Kostenvoranschlägen lassen sich mit folgenden Fragen zusammenfassen, auf die dieses Merkblatt Antworten geben will:

1. In welcher Form entfalten Angebote/Kostenvoranschläge Rechtswirkungen?
2. Wie lange gelten Angebote/Kostenvoranschläge?
3. Können Angebote/Kostenvoranschläge in die Rechnung überschritten werden?
4. Kann für die Erstellung eines Angebots/Kostenvoranschlags eine Vergütung verlangt werden?

In welcher Form entfalten Angebote/Kostenvoranschläge Rechtswirkungen?

Das Gesetz (Bürgerliches Gesetzbuch – BGB) schreibt **keine Form** vor. Auch mündliche (telefonische) Aussagen können daher Angebote/Kostenvoranschläge darstellen und rechtliche Wirkungen nach sich ziehen. Deshalb sollte man mit vorschnellen Aussagen vorsichtig sein. **Mitarbeiter** haben im Allgemeinen keine Vollmacht, gegenüber Kunden Angaben zu Preisen zu machen. Dennoch wird sich der Kunde an solchen „Schätzungen“ festhalten und die (höhere) Rechnung monieren. Um dies zu vermeiden, sollten Mitarbeiter möglichst schriftlich darauf hingewiesen werden, dass sie zu keinerlei Preisangaben berechtigt sind. Soweit Allgemeine Geschäftsbedingungen verwendet werden, sollten sie einen entsprechenden Hinweis enthalten.

Wie lange gelten Angebote/Kostenvoranschläge?

Die Frage kann nicht mit einer konkreten Zeitangabe beantwortet werden. Nach dem BGB gelten Angebote so lange, wie im Einzelfall nach der Verkehrssitte mit einer Reaktion des Kunden zu rechnen ist. Das hängt nicht nur von der Höhe des Kostenvoranschlags ab sondern auch von der Sache, um die es geht. Bei größeren Bauvorhaben ist die Überlegungszeit für den Kunden zweifellos länger als bei Preisanfragen wegen einer geringfügigen Kfz.-Reparatur.

Um in der täglichen Praxis sicher zu sein, wie lange man sich mit seinem Kostenvoranschlag bindet, sollte er unbedingt befristet werden.

Beispiele: *Dieses Angebot gilt bis zum 30. November 2007*
Dieses Angebot gilt vier Wochen ab Ausstellungsdatum.

Können Angebote/Kostenvoranschläge in die Rechnung überschritten werden?

Angebote/Kostenvoranschläge sind normalerweise fachmännische Schätzungen. Daher können Rechnungen durchaus abweichen, allerdings nur soweit im Angebot ein Schätzfehler unterlaufen ist. Man nennt sie deshalb auch **unverbindliche Angebote**. Dennoch ist die zulässige Abweichung begrenzt. Üblicherweise akzeptieren die Gerichte Abweichungen bis zwanzig Prozent.

Stellt sich bei Ausführung der Arbeit heraus, dass die im Kostenvoranschlag angegebenen Preise nicht realistisch sind und die Überschreitung mehr als zwanzig Prozent betragen wird, muss der Unternehmer sofort den Kunden informieren und dessen Entscheidung abwarten. Andernfalls riskiert er den Anspruch auf die Mehrkosten. Diese Information sollte aus Gründen des Nachweises prinzipiell schriftlich erfolgen, wobei der Eingang des Schreibens beim Kunden ebenfalls nachzuweisen ist. Empfehlenswert ist daher entweder ein Zeuge oder besser der Versand mit Einschreiben und Rückschein.

Dennoch: Auch bei voraussehbarer geringerer Überschreitung der Angebotspreise als zwanzig Prozent sollte der Kunde rechtzeitig informiert werden. Denn seine Überraschung bei nicht erwarteter Rechnungshöhe führt meist zu Problemen. Entweder wird die Rechnung gekürzt oder nach Mängeln gesucht, um den Preis zu drücken.

ACHTUNG: Ausnahmsweise können Angebote/Kostenvoranschläge aber auch **verbindlich** sein. Das ist dann der Fall, wenn sie als verbindliche Angebote/Kostenvoranschläge ausdrücklich, z. B. „Festpreis“, „Pauschalpreis“ oder Ähnliches, gekennzeichnet sind. Verbindliche Angebote sind strikt einzuhalten. Selbst bei unvorhersehbaren Massenmehrungen kann kein höherer Preis verlangt werden. Umgekehrt kann der Kunde bei Mindermassen auch keine Preisminderung verlangen.

Zusätzliche Aufträge, die nicht im Angebot/Kostenvoranschlag enthalten sind, werden natürlich diesem auch nicht erfasst. Sie werden wie normale Aufträge abgerechnet. Dies gilt bei unverbindlichen Kostenvoranschlägen ebenso wie bei verbindlichen.

Kann für die Erstellung eines Angebots/Kostenvoranschlags eine Vergütung verlangt werden?

Verständlich, dass Handwerksbetriebe bisweilen erhebliche Arbeitszeit in die Ausarbeitung eines Angebots investieren und deshalb im Fall unterbliebener Beauftragung eine Vergütung erwarten. Allerdings schließt das BGB einen solchen Anspruch ausdrücklich aus. Das gehöre zum allgemeinen Unternehmerrisiko.

Doch keine Regel ohne **Ausnahme**.

Wird mit dem Kunden bereits im Voraus, also bei Verlangen des Angebots **vereinbart**, das es im Fall der Nichtbeauftragung mit X Euro berechnet werden soll, so ist das zulässig und der Kunde zur Zahlung verpflichtet. Die vorherige Vereinbarung muss aber nachweisbar sein.

Eine weitere Ausnahme liegt dann vor, wenn der Kunde zwar den Auftrag nicht erteilt, aber mit dem Angebot eine **Leistung** erhält, die er nutzt und normalerweise nur gegen Entgelt erhalten hätte.

Beispiel:

Kunde K erhält von Bauunternehmer B ein Angebot zur Errichtung einer Garage. Dabei erarbeitet der Unternehmer auch das Leistungsverzeichnis. K deckt die Preiseintragungen des B ab, kopiert das Angebot und schickt es als Blankett anderen Unternehmern mit der Bitte um Abgabe eines Angebots zu.

Hier erhält K mit dem Angebot des B gleichzeitig eine geldwerte Leistung (das Leistungsverzeichnis) die K auch nutzt und sich somit Kosten erspart. B kann nunmehr eine angemessene Entschädigung verlangen.

Anmerkung:

Weitere Auskünfte erteilen ihren Mitgliedsbetrieben

- die Rechtsabteilung der Handwerkskammer (0651-207-111) und
- die Kreishandwerkerschaft Trier-Saarburg (0651-1462040),
- die Kreishandwerkerschaft MEHR (06571-4039 und 06551-96020).

Im Streitfall wenden Sie sich bitte an die Schlichtungsstelle für Verbraucherbeschwerden bei der Handwerkskammer Trier, Sprechstunden montags von 9.00 bis 11.00 (0651-207113).