

EDITORIAL

Der irrige Kostenvoranschlag

Oder: Wie fehlendes Vorbringen die Rechtswissenschaft beeinflussen kann



Hermann Wenusch

<https://doi.org/10.33196/zrb202503006901>

Häufig wird ein Vertrag mit einem Leistungsverzeichnis (Einheitspreisvertrag) fälschlich als Vertrag unter Zugrundelegung eines Kostenvoranschlags bezeichnet. Wenig stringent wird dies offenbar daraus geschlossen, dass die Judikatur einen Kostenvoranschlag als „Zergliederung der mutmaßlichen Kosten“ definiert (RIS-Justiz RS0021977) und dass dies auch auf ein Leistungsverzeichnis zuträfe. Dabei wird aber übersehen, dass von der Zergliederung eines Kostenvoranschlags gefordert wird, dass diese nach „erforderlichen Arbeiten und Materialien“ erfolgt, während ein Leistungsverzeichnis (zumindest eines mit einem Aussehen wie zB die Standardisierten Leistungsbeschreibungen des Wirtschaftsministeriums) keine solche Zergliederung in „Arbeiten und Materialien“ enthält, sondern – einer Speisekarte ähnlich – eine Liste aus Positionen, die jeweils aus einer Kombination von „Arbeiten und Materialien“ bestehen. Der Unterschied zwischen Einheitspreisvertrag und Vertrag unter Zugrundelegung eines Kostenvoranschlags ist, dass bei ersterem die Mengenansätze vom Besteller stammen und bei zweiterem vom Unternehmer.

Die wohl herrschende Ansicht negiert dies aber, weil nach einer einzelnen Entscheidung (OGH 5 Ob 758/80) ein vom Bauherrn erstelltes Leistungsverzeichnis, in welches der Bauunternehmer Preise eingesetzt hat, als Kostenvoranschlag beurteilt wird, weil es eben eine „detaillierte Zergliederung der [...] erforderlichen Arbeiten und Materialien“ sei. Dabei ist offenbar nicht aufgefallen, dass ein Leistungsverzeichnis genau dies eben nicht ist (siehe oben).

Soweit ersichtlich ist dies die einzige Entscheidung, die sich mit der Frage beschäftigt, ob ein (vom Besteller erstelltes) Leistungsverzeichnis als Kostenvoranschlag anzusehen ist.

Das seltsame Verständnis der Begriffe wird vielleicht durch die Sprache der Baupraktiker gefördert, die ins-

besondere nachträgliche bzw zusätzliche Angebote als Kostenvoranschlag respektive Nachtragskostenvoranschlag bezeichnen. Richtig ist das dann, wenn die Mengenermittlung vom Unternehmer kommt.

Wie auch immer: Die zitierte Entscheidung enthält einen sehr interessanten Passus: „Das Berufungsgericht hat richtig erkannt, daß der Kläger nicht eingewendet hat, der Beklagte habe durch die mangelhafte Ausschreibung des Werkes einen Kalkulationsirrtum des Klägers veranlaßt. Auf die Frage, ob und inwieweit der Kläger deswegen den zwischen den Parteien unter Zugrundelegung eines Kostenvoranschlags ohne Gewährleistung abgeschlossenen Werkvertrag anfechten könnte [...] und welche Konsequenzen eine derartige erfolgreiche Irrtumsanfechtung für die Anwendbarkeit des § 1170a Abs 2 ABGB hätte, braucht daher nicht eingegangen zu werden“.

Genau das ist der spannende Punkt: Selbst wenn tatsächlich die Bestimmungen zu Kostenvoranschlägen auf Einheitspreisverträge anzuwenden wären, wäre zu untersuchen, welche Auswirkungen unrichtige Mengenangaben im Leistungsverzeichnis haben. Trennt man den Kostenvoranschlag vom Werkvertrag ab und sieht in ihm ein eigenes Werk (nämlich eine Kostenprognose, für die außerhalb des KSchG auch ein Entgelt zu zahlen ist), so wird dieses aufgrund eines Beitrages des Bestellers „unrichtig“. Der eigentliche Werkvertrag wird dann aufgrund einer „unrichtigen“ Grundlage geschlossen. Welche Bedeutung haben dann die Preise des Leistungsverzeichnisses? Schließlich: Kann der Werkunternehmer den Werkvertrag irrtumsrechtlich anpassen, weil die Unrichtigkeit des Kostenvoranschlags vom Besteller verursacht wurde? Natürlich könnte man auch argumentieren, dass der Kostenvoranschlag nur eine „Meldeschwelle“ liefert, womit es unerheblich ist, wer die Grundlage dafür geliefert hat.

Statt unreflektiert einzelne Sätze aus Urteilen abzuschreiben, könnte man sich ein paar Gedanken machen ...