

# Die Verhandlungsphase

Das Angebot wurde verschickt, jetzt liegt alles beim potenziellen Kunden. Was immer wieder in den Betrieben anzutreffen ist, ist der Umstand, dass es danach häufig zu keiner systematischen Nachverfolgung kommt. Umso erstaunlicher, da im Regelfall die Ausarbeitung mit einem erheblichen Zeitaufwand verbunden ist. Jetzt gibt es Betriebe, die gerade bei Angeboten beim Privatkunden die Befürchtung haben, das ein zeitnahes Nachfassen als „Klinkenputzen“ verstanden werden könnte. Nach dem Motto „Der hat es ja nötig“. Was in der Praxis allgemein festgestellt werden kann, ist eine deutliche Verkürzung der Vorlaufzeiten. Ist die Entscheidung einmal gefallen, muss es dann auch ganz schnell gehen. Durfte es in der Vergangenheit als üblich gesehen werden, dass der Kunde nach Erhalt eines Angebotes sich von sich aus wieder gemeldet hat, erwartet er heute, dass der Betrieb sich bei ihm meldet. Findet dies nicht statt, kann das schnell als Desinteresse gewertet werden. Auch nimmt man sich so, während der Kunde sich noch in der Entscheidungsphase befindet, die Möglichkeit, auf evtl. Missverständnisse oder Fehlinterpretationen im Angebot frühzeitig einzugehen. Gerade Privatkunden haben große Probleme die meist „technisch“ ausformulierten Angebote richtig zu verstehen oder gar bei verschiedenen eingeholten Angeboten eine Vergleichbarkeit herzustellen. Die Entscheidung fällt dann mit Blick auf den Endpreis.

## Bei Angeboten stellt sich auch die Frage, darf ein Kostenvoranschlag etwas kosten?

Im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) ist in § 632 Absatz 3 geregelt, dass ein Kostenvoranschlag „im Zweifel nicht zu vergüten“ ist. Soll ein Kostenvoranschlag vergütet werden, muss dies gesondert zwischen Kunde und dem Betrieb vertraglich vereinbart werden. Natürlich reicht eine mündliche Vereinbarung aus, diese hat aber den Nachteil, dass eine solche Absprache später oft nicht beweisbar ist.



Es schreibt für Sie:

RA Andreas Becker

Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Nienburger Str. 14a · 30167 Hannover  
 Telefon: (05 11) 123 1370  
 Telefax: (05 11) 123 13720  
 E-Mail: info@becker-baurecht.de  
 Internet: www.becker-baurecht.de



Es schreibt für Sie:

Diplom-Betriebswirt  
 Wolfgang Krauß

Seit über 25 Jahren in der betriebswirtschaftlichen Beratung von Handwerksbetrieben tätig

Kolbing 35 · 83556 Griesstätt  
 Telefon: (0 80 39) 90 97 220  
 Mobil: (01 72) 7 49 91 02  
 E-Mail: wolfgangkrauss-beratung@t-online.de  
 Internet: www.beratungfuershandwerk.de

Deshalb sollte eine solche Vereinbarung vor der Erstellung des Kostenvoranschlages schriftlich abgeschlossen werden. Dazu reicht die Formulierung:

*Vereinbarung zwischen „Betrieb“ und „Auftraggeber“. Es wird vereinbart, dass für die Erstellung des Kostenvoranschlages ein Betrag in Höhe von x € zu zahlen ist. (optional) der Betrag wird bei der Erteilung des Auftrages auf die Rechnungssumme angerechnet.*

Es darf eine solche Vereinbarung nicht per allgemeiner Geschäftsbedingung vereinbart werden. Bei einer gerichtlichen Prüfung würde eine solche Klausel als überraschend oder benachteiligend gewertet werden.

Im besten Fall kommt es dann zu einer Preisverhandlung, falls zwar Interesse am Angebot selbst, aber nicht an der Angebotshöhe besteht. Diese Chance nimmt man sich auch, wenn kein Nachfassen der Angebote erfolgt. So gibt es Kunden, die sich einfach nicht mehr melden, weil das Angebot zu teuer erscheint und ein dann aufgeforderter Mitbewerber erhält den Zuschlag für ein Alternativangebot.

Üblicherweise wird im Rahmen des Vertragsabschlusses auch ein Ausführungszeitraum vereinbart, der sowohl den Ausführungsstartpunkt und ein Enddatum beinhaltet. Leider kommt es gerade bei größeren Projekten regelmäßig vor, dass sich der Startzeitpunkt verzögert, der Endzeitpunkt aber bestehen bleibt. Dies führt in den Betrieben dann zu einem deutlich höheren logistischen und planerischen Mehraufwand.

## Gibt es die Möglichkeit Lohn- und Materialpreiserhöhungen erstattet zu bekommen, wenn sich der Baubeginn verzögert?

Eine Erstattung von Mehrkosten durch eine Lohnerhöhung oder eine Materialkostensteigerung kann bei einer Bauverzögerung durch die vertragliche Vereinbarung einer Lohn- und Materialgleitklausel im Vertrag vereinbart werden. Oft werden solche Klauseln ausgeschlossen, da diese für den Auftraggeber nachteilig sind. Soweit eine Vereinbarung abgeschlossen ist und es während der verlängerten Bauzeit zu einer Erhöhung gekommen ist, muss der Betrieb die zur Ermittlung der Mehr- oder Minderbeträge erforderlichen Nachweise erbringen. Dies erfolgt i. d. R. als Anlage zur Schlussrechnung.

Der Betrieb hat auch Ansprüche nach § 6 Abs. 6 VOB/B oder § 642 BGB, wenn die Bauzeitverzögerung in den Verantwortungsbereich des Auftraggebers fällt.

Folgende Vergütungsansprüche können entstehen:

- Lohnerhöhungen (Tarif- oder Mindestlohn)
- Übliche Kostensteigerungen bei Löhnen, soweit es keinen Tarifvertrag gibt
- Materialpreiserhöhungen
- Preiserhöhungen bei Geräten