ALLGEMEINE RECHTSFRAGEN – R20

Stand: August 2025

Ihr Ansprechpartner
Ass. iur. Heike Cloß
E-Mail
heike.closs@saarland.ihk.de
Tel.
(0681) 9520-600
Fax
(0681) 9520-690

Kostenvoranschlag

Die Kosten für die Reparatur oder Herstellung einer Sache (Werkleistung) können auf verschiedene Weise ermittelt werden. So kann neben der Beauftragung eines öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen ein Angebot oder ein **Kostenvoranschlag** des Unternehmers eingeholt werden.

Kostenvoranschläge sind fachmännisch ausgeführte überschlägige Berechnungen der voraussichtlich entstehenden Kosten, die ebenso wie Angebote auf den Abschluss eines Werkvertrages gerichtet sind.

Unterschied zum Angebot

Der wesentliche Unterschied zwischen Kostenvoranschlag und Angebot liegt in der **Bindungswirkung** der getroffenen Aussagen. **Angebote** sind in Umfang und Höhe für den Unternehmer **bindend**. Sagt er beispielsweise die Instandsetzung eines Kraftfahrzeuges für einen bestimmten Betrag zu, kann er davon nachträglich nicht abweichen oder den Reparaturumfang zur Kostendeckung senken.

Demgegenüber kann der Unternehmer bei **Kostenvorschlägen = Kostenanschlägen** nach § 649 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) **die berechneten Kosten überschreiten**, wenn das Werk nicht ohne eine wesentliche Überschreitung ausführbar ist. Etwas anderes gilt grundsätzlich nur dann, wenn die Preisansätze **ausnahmsweise garantiert** werden.

Definition: Unwesentliche und wesentliche Überschreitung

Im Falle einer **unwesentlichen Überschreitung** des Kostenanschlages muss der Kunde sie akzeptieren und bezahlen. Anders sieht es aus bei einer **wesentlichen Überschreitung**. Dann hat der Unternehmer dem Besteller bzw. Kunden unverzüglich die Überschreitung anzuzeigen. Der Unternehmer muss außerdem möglicherweise seinem Kunden den entstandenen Schaden ersetzen, wenn er den Kostenanschlag schuldhaft zu niedrig erstellt hat oder die Mehrkosten vermeidbar gewesen wären. Das Kriterium der Wesentlichkeit der Preisüberschreitung ist für den jeweiligen Einzelfall konkret zu bestimmen. Als **Richtschnur gelten 15 bis 20 %**.

Industrie- und Handelskammer des Saarlandes
Postanschrift: IHK Saarland · 66104 Saarbrücken · Büroanschrift: Franz-Josef-Röder-Straße 9 · 66119 Saarbrücken
Tel. 06 81/95 20-0 · Fax 06 81/95 20-888 · E-Mail: info@saarland.ihk.de · Internet: www.saarland.ihk.de

Zahlungsanspruch bei wesentlicher Überschreitung

Eine wesentliche Überschreitung des Kostenanschlages kann sich auf den Zahlungsanspruch des Unternehmers auswirken, da dem Kunden in diesem Fall ein **außerordentliches Kündigungsrecht** zusteht. Ist für den Unternehmer ersichtlich, dass der Anschlag überschritten wird, hat er dem Besteller dies unverzüglich anzuzeigen. Dadurch wird dem Besteller sein Kündigungsrecht gesichert. **Übt** der Kunde sein **Kündigungsrecht aus**, kann der Unternehmer nur den **Teil der Vergütung** verlangen, der den bereits geleisteten Arbeiten entspricht. Hinzu kommen die nicht in der Vergütung enthaltenen Auslagen. Übt der Kunde dagegen sein **Kündigungsrecht nicht** aus, dann kann der Unternehmer die **tatsächlich anfallende Vergütung** verlangen.

Fehler in der Berechnung des Kostenanschlages

Für den Unternehmer stellt sich die Frage, ob er die Summe des Kostenanschlages korrigieren darf, wenn ihm bei der Berechnung ein **erkennbarer Fehler** unterlaufen ist (sogenannter offener Kalkulationsirrtum).

Die Endsumme des Kostenanschlages **kann korrigiert** werden, wenn sich durch Auslegung feststellen lässt, dass die Vertragsparteien, also Unternehmer plus Kunde, als Preis nicht den ziffernmäßig genannten Endpreis gemeint haben, sondern dass sie von den zutreffenden Einzelbeträgen ausgehen wollten, die erst im letzten Schritt falsch addiert wurden. Bei der weiteren Behandlung von Rechnungsfehlern ist auf die **Zumutbarkeit** abzustellen:

- ist die Leistung zum angegebenen **Preis für den Unternehmer zumutbar**, dann braucht der Kunde den Unternehmer nicht auf den Fehler hinzuweisen. Er handelt dann nicht rechtsmissbräuchlich, wenn der Unternehmer an dem im Kostenanschlag genannten Preis festhält.

- Wenn die Leistung zum angegebenen **Preis für den Unternehmer unzumutbar** ist, muss der Kunde den Unternehmer auf den Fehler hinweisen, wenn er ihn bei Vertragsschluss erkennt. Er kann in der Regel nicht auf Durchführung zum angegebenen Preis bestehen.

Sind Kostenanschläge zu vergüten?

Nach der Regelung des § 632 Abs. 3 BGB ist ein Kostenanschlag im Zweifel **nicht zu vergüten**. Der Unternehmer kann deshalb ein Entgelt grundsätzlich nur verlangen, wenn zwischen den Parteien eine **entsprechende Vereinbarung** getroffen wurde. Dies gilt auch dann, wenn es sich um eine spezialisierte Ausarbeitung handelt, die einen besonderen Aufwand erfordert. Der Unternehmer hat es in der Hand, eine Vergütungsvereinbarung herbeizuführen oder kein Angebot abzugeben. Daher sind Vorarbeiten wie Pläne, Zeichnungen oder Berechnungen nicht zu vergüten. Demgegenüber kann in der Regel von einem Auftrag zur Angebotserstellung gegen Vergütung ausgegangen werden, wenn in der Entwicklung des erforderlichen Entwurfs die eigentliche (kreative) Leistung liegt, auch wenn der Besteller diese nicht verwertet (Beispiel: Herstellung eines Lay-Outs).

Sonderfälle der Vergütung

Es gibt bei der Vergütung von Kostenanschlägen in einigen Branchen Sonderfälle. Wer zum Beispiel die Dienste eines Architekten in Anspruch nimmt, muss in der Regel mit einer Vergütungspflicht für die Vorplanungen rechnen.

Vergütungspflicht bei durchgeführter Reparatur?

Erhält der Unternehmer den Auftrag aufgrund des Kostenanschlages, so gelten die diesbezüglichen Kosten als mit der Vergütung des Werkvertrages abgedeckt, es sei denn, die Erstattung der Vorarbeitskosten wird ausdrücklich vereinbart.

Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer IHK – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.