



Thomas Herzog

Dr. iur., Rechtsanwalt, Partner
Telefon +41 58 258 19 00
thomas.herzog@bratschi.ch



Jonathan Felber

MLaw, Substitut
Telefon +41 58 258 19 00
jonathan.felber@bratschi.ch

Der Kostenansatz beim Werkvertrag – Zuverlässiges Angebot oder falsche Sicherheit?

«Wer zu spät an die Kosten denkt, ruiniert sein Unternehmen. Wer immer zu früh an die Kosten denkt, tötet die Kreativität» (P. Rosenthal). Rosenthals Zitat zeigt die zu erläuternde Problematik bereits auf: Einerseits verlangt der Besteller beim Werkvertrag oft schon vor Vertragsabschluss eine Angabe zur Höhe der dem Unternehmer zustehenden Vergütung. Andererseits fällt es jedem Unternehmer schwer, sich im Voraus auf die Kosten für eine Leistung festzulegen, deren Höhe er nicht überschreiten darf.

Ein Kostenvoranschlag beim Werkvertrag hilft dem Interessenten oft bei der Entscheidung, ob er mit einem Anbieter einen Werkvertrag abschliessen soll oder nicht. Gerade bei grösseren Projekten ist der Kostenvoranschlag (auch Kostenansatz oder Offerte) ein geeignetes Mittel, um dem Kunden die Wahl zwischen mehreren Anbietern zu erleichtern.

Oft überschreiten die tatsächlichen Kosten der Werkleistungen jedoch den im Voraus veranschlagten Betrag. Die Gründe sind vielfältig: Neben der immer möglichen und menschlichen Fehleinschätzung des Unternehmers können auch äussere Umstände zu Änderungen führen: Bei Aussenarbeiten kann etwa schlechtes Wetter den Bauprozess verzögern; Sanitärarbeiten können durch einen unvorhergesehenen Leitungsverlauf oder falsche Baupläne erschwert werden. Nicht zuletzt können aber auch die Sonderwünsche des bestellenden Kunden einen Einfluss darauf haben, wie aufwendig die Arbeiten letzten Endes tatsächlich sind. Als Folge der Differenz zwischen Kostenansatz und höherer Schlussrechnung kommt es oft zu Streitigkeiten, die nicht selten vor Gericht geklärt werden müssen. Aufgrund der jeweiligen Pflicht zur Beweiserbringung ist stets ein schriftlicher Kostenvoranschlag zu empfehlen.

Der Kostenansatz beim Werkvertrag gliedert sich in mehrere Arten: Es wird unterschieden zwischen einem festen Kostenvoranschlag und einem **Ungefährpreis**. Der Kostenvoranschlag wiederum teilt sich auf in **Pauschal-, Global- und Einheitspreis**. Unter einem Pauschalpreis versteht man einen Kostenansatz mit einem fest definierten Betrag. Dieser Betrag darf nur bei Vorliegen

unvorhersehbarer und ausserordentlicher Umstände, welche die Fertigstellung hindern oder übermässig erschweren, überschritten werden (der Preis wird im Streitfall vom Richter angepasst; Art. 373 Abs. 2 OR). Weiter kann der Pauschalpreis auch im Falle von **Bestellungsänderungen** des Kunden erhöht werden. Empfehlenswert ist hierbei in jedem Falle eine eindeutige und unmissverständliche Kommunikation zwischen den Beteiligten. Bemerkenswert ist, dass der Besteller in diesem Falle auch dann den vollen Preis zu zahlen hat, wenn die Werkleistung **weniger** Kosten verursacht als angenommen.

Ein Globalpreis ist ein Pauschalpreis mit einem Teuerungsvorbehalt, sodass der Festpreiskarakter des Pauschalpreises aufgeweicht wird. Ein Einheitspreis schliesslich liegt vor, wenn ein fester Preis pro Masseinheit beziffert wird. Beispielsweise gibt ein Maler vor der Arbeit an, für welchen Preis pro Quadratmeter er eine Wand arktisweiss streicht.

Ein sog. Ungefährpreis liegt vor, wenn die Kosten – wie der Name sagt – nur ungenau angegeben werden, sodass eine allfällige Über- oder Unterschreitung denkbar und möglich ist. Ein Beispiel hierfür ist etwa der «Circa-Preis» (ca. CHF 1'000.00). In solchen Fällen wird der Preis nach Massgabe des Wertes der Arbeit und der Aufwendungen des Unternehmers festgesetzt (Art. 374 OR). Werden die Kosten ohne Zutun des Bestellers unverhältnismässig überschritten, so kann dieser vom Werkvertrag zurücktreten. Besondere Regeln gelten allerdings für unbewegliche Werke.

Diese Unterscheidung mag in der Theorie klar sein – in der Praxis ist sie regelmässig umstritten. Unabhängig davon, ob man in den Schuhen des Bestellers oder des Unternehmers steckt: Eine klare Kommunikation ist von Beginn weg der Schlüssel zur Vermeidung jedweder Streitigkeit. Vorzugsweise wird bereits im Voraus geklärt und im Vertrag schriftlich festgehalten, um welche Art von Kostenansatz es sich handelt und in welchen Fällen sich der vereinbarte Werkpreis nachträglich erhöhen kann. Dies verhindert, dass die Offerte zu einem Trugschluss führt sowie dass die von Rosenthal angepriesene Kreativität darunter leidet.

Bratschi AG ist eine führende Schweizer Anwaltskanzlei mit über 100 Anwältinnen und Anwälten in den Wirtschaftszentren der Schweiz, bietet schweizerischen und ausländischen Unternehmen und Privatpersonen professionelle Beratung und Vertretung in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts, im Steuerrecht und im öffentlichen Recht sowie in notariellen Angelegenheiten.

Der Inhalt dieses Newsletters gibt allgemeine Ansichten der Autorinnen und Autoren zum Zeitpunkt der Publikation wieder, ohne dabei konkrete Fragestellungen oder Umstände zu berücksichtigen. Er ist allgemeiner Natur und ersetzt keine Rechtsauskunft. Jede Haftung für seinen Inhalt wird ausdrücklich ausgeschlossen. Bei für Sie relevanten Fragestellungen stehen Ihnen unsere Expertinnen und Experten gerne zur Verfügung.

Basel
Lange Gasse 15
Postfach
CH-4052 Basel
T +41 58 258 19 00
F +41 58 258 19 99
basel@bratschi.ch

Bern
Bollwerk 15
Postfach
CH-3001 Bern
T +41 58 258 16 00
F +41 58 258 16 99
bern@bratschi.ch

Genf
Rue du Général-Dufour 20
Postfach
CH-1211 Genf 1
T +41 58 258 13 00
F +41 58 258 17 99
geneva@bratschi.ch

Lausanne
Avenue Mon-Repos 14
Postfach 5507
CH-1002 Lausanne
T +41 58 258 17 00
F +41 58 258 17 99
lausanne@bratschi.ch

St.Gallen
Vadianstrasse 44
Postfach 262
CH-9001 St. Gallen
T +41 58 258 14 00
F +41 58 258 14 99
stgallen@bratschi.ch

Zug
Gubelstrasse 11
Postfach 7106
CH-6302 Zug
T +41 58 258 18 00
F +41 58 258 18 99
zug@bratschi.ch

Zürich
Bahnhofstrasse 70
Postfach
CH-8021 Zürich
T +41 58 258 10 00
F +41 58 258 10 99
zuerich@bratschi.ch