



Der Kostenvoranschlag

Vielfach ist unbekannt, welche Bedeutung der Kostenvoranschlag wirklich hat. Er ist eine grobe, wenn auch fachmännische Schätzung der voraussichtlichen Kosten eines Auftrags. Er ist umso genauer, je präziser die Angaben des Kunden hinsichtlich seiner Wünsche sind. Andererseits ist und bleibt er aber dennoch eine Schätzung und wird in der Regel nicht identisch mit der späteren Rechnung sein. Schätzfehler gestehen daher die Gerichte den Betrieben bis zu 20% der Angebotssumme zu. Vorsicht ist geboten, wenn der Kunde die Massen selbst ermittelt und sie dem Handwerker vorgibt. Wie ein fachgerechtes Aufmaß zu erstellen ist, bestimmt sich nach den einschlägigen DIN-Vorschriften und nicht einfach nur nach Länge mal Breite mal Höhe. Gegebenenfalls muß auch Verschnitt berücksichtigt werden.

Hilfreich für eine bessere Vergleichbarkeit der Angebote ist da gelegentlich das Einheitspreisangebot. Hier gibt der Betrieb den Preis für eine Einheit der Leistung, z.B. für einen laufenden Meter oder einen Quadratmeter oder einen Kubikmeter an. Multipliziert mit den jeweiligen Massen ergibt das dann den Endpreis. Wird kein Einheitspreisangebot verlangt, so erfolgt das Angebot normalerweise auf Stundenbasis. Der Endpreis errechnet sich dann aus dem Stundenverrechnungssatz mal die geschätzte Stundenanzahl zuzüglich Material.

KH-Verbrauchertipp: Geben Sie Ihrem Handwerker eine möglichst genaue Beschreibung der von Ihnen gewünschten Leistung. Umso genauer wird auch der Kostenvoranschlag, der nur eine Schätzung darstellt und in gewissen Grenzen auch überschritten werden darf.

Kostenvoranschläge (Angebote) können unter Umständen auch einmal verbindlich sein. Dann kann der Handwerker von diesem geschätzten Preis nicht mehr abweichen, selbst, wenn sich nach Auftragsausführung deutlich mehr Massen herausstellen sollten, als ursprünglich angenommen. Ebenso bleibt aber auch der Kunde an den Preis gebunden, wenn sich Mindermassen ergeben sollten. Das Massenrisiko tragen also beide Seiten gleichermaßen. Ein solches verbindliches Angebot liegt indessen nur vor, wenn es als solches klar gekennzeichnet ist. Dabei braucht das Wort „verbindlich“ nicht unbedingt erwähnt zu werden. Es genügt, dass der Kunde erkennt, hierbei soll es sich um einen Festpreis oder Pauschalpreis handeln, ohne dass es auf die tatsächlichen Massen noch ankommt.

Dennoch: Verbindliche Kostenvoranschläge schützen nicht davor, dass sich während der Auftragsausführung weitere Arbeiten als notwendig herausstellen, was zunächst nicht erkennbar war. Sie sind natürlich nicht vom Festpreis erfasst. Insofern sollte zweckmäßigerweise ein Nachtragsangebot eingeholt werden, das - je nach Vereinbarung - wieder verbindlich sein kann.

KH-Verbrauchertipp: Verbindliche Kostenvoranschläge müssen ausdrücklich als solche gekennzeichnet sein. Sie geben weitgehend Sicherheit vor Kostenerhöhungen. Das allerdings nur, wenn keine unvorhersehbaren Zusatzarbeiten notwendig werden.

INFO - Service



Die Ausarbeitung eines brauchbaren Kostenvoranschlags (Angebots) ist mitunter sehr zeitintensiv und verursacht für den Betrieb nicht unerhebliche Kosten. Zieht man einmal in Betracht, dass auf die meisten ausgearbeiteten Kostenvoranschläge eben keine Beauftragung erfolgt, so ist der Wunsch der Betriebe nach Vergütung der Angebote verständlich. Aber: Angebotskosten müssen nicht erstattet werden. Eine Ausnahme gilt nur, wenn zwischen dem Kunden und dem Handwerker vereinbart worden ist, dass der Kostenvoranschlag zu vergüten ist. Eine solche Vereinbarung kann sich auch aus den in den Geschäftsräumen des Betriebs aufgehängten Allgemeinen Geschäftsbedingungen ergeben. Insbesondere bei Kraftfahrzeugbetrieben oder bei Radio- und Fernsehtechniker ist das mittlerweile üblich geworden. Bei den Kfz-Betrieben werden oft nur Kostenvoranschläge eingeholt, um mit dem Unfallgegner abzurechnen, während die Reparatur schließlich Schwarzarbeiter ausführen. In der Unterhaltungselektronik setzt ein Angebot zunächst die Fehlersuche voraus, die oft schon fast den gesamten Zeitaufwand für die Reparatur bedeutet. Diese besteht dann nur noch im Austausch eines Moduls. Daher können Radio- und Fernsehtechniker in der Regel auf kostenpflichtige Angebote überhaupt nicht verzichten

KH-Verbrauchertipp: Grundsätzlich sind Angebotskosten nicht erstattungsfähig. Je nach Einzelfall und Branche können aber Vergütungen vereinbart werden. Im Falle der Beauftragung werden sie dann meist auf die Rechnungssumme angerechnet.

Stand: Dezember 2003

INFO - Service