

Rechtspraxis für Bauleiter

von

RA Eckhard Frikell

RA Dr. Olaf Hofmann

RA Michael Frikell

5. Auflage 2023



VOB-Verlag Vögel OHG · Stamsried

ISBN 978-3-89650-539-2

© 2023 by Druck+Verlag Ernst Vögel, Stamsried

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere die des Nachdrucks und der Übersetzung.
Ohne schriftliche Genehmigung des Verlages ist es nicht gestattet, dieses
urheberrechtlich geschützte Werk oder Teile daraus in einem photomechanischen
oder sonstigen Reproduktionsverfahren zu vervielfältigen.

Gesamtherstellung: Druck+Verlag Ernst Vögel, 93491 Stamsried

Inhaltsverzeichnis		Seite
1.	Einführung	13
2.	Was der Bauleiter über den Abschluss von Vereinbarungen wissen muss	16
2.1	Wie lange besteht die Bindung an ein Vertragsangebot?	16
2.1.1	Mündliches Angebot	16
2.1.2	Schriftliches Angebot	17
2.2	Wie kommt ein Vertrag zustande?	19
2.3	Wie sind Vertragserklärungen auszulegen?	21
2.4	Sind alle Regelungen des Vertrags auch wirksam?	23
2.4.1	Handelt es sich um „Allgemeine Geschäftsbedingungen“?	24
2.4.2	Handelt es sich um „reine“ Preisvereinbarungen?	27
2.4.3	Wann werden aus unwirksamen AGB-Klauseln wirksame „individuell ausgehandelte“ Regelungen?	30
2.4.4	Was ist bei Vereinbarung der VOB/B zu beachten?	31
2.4.5	Wo kann man sich zu diesem Thema vertieft informieren?	31
2.4.6	BGB-Vertrag oder VOB-Vertrag?	32
2.4.6.1	Was ist ein BGB-Vertrag?	32
2.4.6.2	Was ist ein VOB-Vertrag?	32
2.4.6.3	Welcher Vertragsgrundlage ist der Vorzug zu geben?	33
2.4.7	Neue Vertragsarten im BGB	34
3.	Der Schriftverkehr des Bauleiters	37
3.1	Wann ist Schriftform vorgeschrieben?	37
3.1.1	Die Schriftform beim BGB-Vertrag	37
3.1.2	Die Schriftform beim VOB-Vertrag	38
3.1.3	Unwirksame Schriftformklausel	40
3.2	Wie kann der Zugang schriftlicher Erklärungen nachgewiesen werden?	41
3.3	Wem gegenüber sind Erklärungen abzugeben?	43
3.4	Wie weit reicht die Vollmacht des Architekten oder anderer Vertreter des Auftraggebers?	44
3.5	Nutzen und Risiko des kaufmännischen Bestätigungsschreibens ..	49

4.	Die notwendige Baustellendokumentation	54
4.1	Das Baustellentagebuch	55
4.2	Die Systematik des Schriftverkehrs	55
5.	Rechtsfragen, die der Bauleiter vor Arbeitsaufnahme klären sollte	57
5.1	Ist der Vertrag vollständig oder lückenhaft?	57
5.2	Besteht die Erlaubnis zum Subunternehmereinsatz?	62
5.3	Ist eine terminliche Abstimmung mit möglichen Subunternehmern erfolgt?	63
5.4	Berücksichtigt die Ausführungsplanung mögliche Witterungsrisiken?	63
5.5	Soll eine Sicherheitsleistung nach § 648a BGB a. F. bzw. 650f BGB n. F. eingeholt werden?	64
5.6	Liegt eine gültige Baugenehmigung vor?	66
6.	Technische Fragen, die der Bauleiter vor Arbeitsaufnahme überprüfen sollte	67
6.1	Erfüllt der Auftraggeber seine Bereitstellungspflichten (Lager-, Arbeitsflächen, Zufahrtswege)?	67
6.2	Hat der Auftragnehmer einen Anspruch auf Strom- und Wasseranschluss?	68
6.3	Kann ein Kran oder sonstiges „schweres“ Gerät eingesetzt werden?	72
7.	Die Auswirkungen nachträglicher Ausführungsanordnungen durch den Auftraggeber, die den Vertrag ändern	74
7.1	VOB/B-Vertrag	74
7.1.1	Was ist bei Vertragsänderungen zu beachten?	74
7.1.1.1	Wann liegt eine Vertragsänderung vor?	74
7.1.1.2	Welche Anordnungen sind für den Auftragnehmer verbindlich?	75
7.1.1.3	Darf der Auftraggeber auch eine geänderte Bauzeit anordnen?	75
7.1.1.4	Was versteht man unter einer „Anordnung“?	76
7.1.1.5	Wie wird der neue Preis berechnet?	78

7.1.1.6	Muss der Auftragnehmer dem Auftraggeber vor Ausführung den geänderten Preis ankündigen?	80
7.1.1.7	Wer ist bevollmächtigt, verbindliche Änderungsanordnungen zu treffen?	80
7.1.1.8	Wie ist die Nachtragsrechnung aufzustellen?	81
7.1.1.9	Darf der Auftragnehmer die Arbeiten einstellen, wenn der Auftraggeber eine Preisänderung ablehnt?	81
7.1.2	Was ist bei der Ausführung zusätzlicher Leistungen zu beachten? .	82
7.1.2.1	Liegt eine Zusatzleistung vor?	82
7.1.2.2	Liegt eine wirksame „Anordnung“ des Auftraggebers vor?	83
7.1.2.3	Die besondere Ankündigungspflicht des Vergütungsanspruchs	84
7.1.2.4	Wann ist daher besonders wichtig, die Ankündigungspflicht zu beachten?	85
7.1.2.5	Was ist zu tun, wenn die Zusatzleistung nicht angeordnet oder vom Auftragnehmer nicht angekündigt wurde?	86
7.1.2.6	Wie berechnet man die Vergütung für eine zusätzliche Leistung? . .	86
7.1.2.7	Wann ist die Preisvereinbarung zu treffen?	88
7.2	BGB-Vertrag	88
7.2.1	Was ist bei Vertragsänderungen oder zusätzlichen Leistungen zu beachten?	88
7.2.1.1	Wann liegt eine Vertragsänderung oder eine zusätzliche Leistung vor und wann hat der AG ein Anordnungsrecht?	88
7.2.1.2	Welche Folgen hat eine Vertragsänderung für Termine?	92
7.2.1.3	Wie wird der neue Preis berechnet?	92
7.2.1.4	Recht auf Abschlagzahlung	92
7.2.1.5	Was passiert, wenn sich im Nachhinein herausstellt, dass die Abschlagzahlung zu hoch war?	93
7.2.2	Welche Möglichkeiten hat der Auftragnehmer, um eine Abschlagzahlung durchzusetzen?	93
8.	Was ist beim Einheitspreisvertrag bei Mengenänderungen zu beachten?	94
8.1	Mengenänderungen beim VOB-Vertrag	94
8.1.1	Wie wirken sich Mengenänderungen preislich aus?	94
8.1.2	Wie ist zu verfahren, wenn einzelne Positionen des Leistungsverzeichnisses nicht zur Ausführung kommen?	99

1. Inhaltsverzeichnis

8.1.3	Welche allgemeinen Geschäftsbedingungen zu Mengenänderungsklauseln sind unwirksam?	100
8.2	Mengenänderungen beim BGB-Vertrag	101
9.	Welche Leistungen schuldet der Auftragnehmer bei Abschluss eines Pauschalvertrages?	102
9.1	Welche Arten von Pauschalverträgen gibt es?	102
9.2	Gibt es Unterschiede zwischen einem VOB/B-Vertrag oder einem BGB-Vertrag?	104
9.3	Können auch beim Pauschalvertrag Mehrkostenansprüche wegen Mengenänderungen entstehen?	105
9.4	Gibt es eine „Zumutbarkeitsgrenze“ bei Änderung des Vertrags?	107
10.	Besteht ein Vergütungsanspruch für Leistungen ohne Auftrag?	109
10.1	VOB-Vertrag	109
10.1.1	Sind die Voraussetzungen der §§ 2 Abs. 8 Nr. 2 oder 3 VOB/B erfüllt?	109
10.1.1.1	Erkennt der Auftraggeber die Leistung nachträglich an?	109
10.1.1.2	War die Leistung notwendig, entsprach sie dem mutmaßlichen Willen des Auftraggebers und wurde sie ihm unverzüglich angezeigt?	110
10.1.1.3	Besteht ein Anspruch aus „Geschäftsführung ohne Auftrag“?	111
10.1.2	Die Berechnung der Vergütung bei Leistungen ohne Auftrag	111
10.2	BGB Vertrag	113
11.	Wie vermeidet man Fehler beim Stundenlohnvertrag?	114
11.1	Die Notwendigkeit der Stundenlohnvereinbarung	114
11.2	Das richtige Ausfüllen der Stundenlohnzettel	116
11.3	Wie kommt man zu einem Anerkenntnis der ausgewiesenen Regiestunden?	117
11.4	Kann der Auftraggeber anerkannte Regiestunden nachträglich bestreiten?	118
11.5	Wie sind Stundenlohnarbeiten ohne Stundenlohnzettel abzurechnen?	119
11.6	Welche Stunden darf der Auftragnehmer abrechnen?	120
11.7	Unwirksame Klauseln bei Stundenlohnvereinbarungen	122

12.	Der richtige Schriftverkehr bei Nachträgen	124
12.1	Wie ist eine Nachtragsrechnung zu stellen?	124
13.	Richtiges Verhalten bei Anmeldung von Bedenken	127
13.1	Wann sind Bedenken anzumelden?	127
13.2	Was bewirkt die Bedenkenanzeige?	131
13.3	Welche Auswirkungen hat die Verletzung der Hinweispflicht?	131
13.4	Gelten die vorgenannten Grundsätze auch, wenn ein BGB-Bauvertrag geschlossen wurde?	133
13.5	Wie sollte sich der Bauleiter verhalten, wenn der Auftraggeber seinen Bedenken nicht Rechnung trägt?	133
13.6	Wann hat der Bauleiter die Pflicht zur Leistungsverweigerung?	135
13.7	Die richtige Form für die Anmeldung von Bedenken.	136
13.8	Welchen Inhalt sollte die Bedenkenanmeldung haben?	137
13.9	Der richtige Adressat für die Anmeldung der Bedenken.	137
13.10	Sollte der Bauleiter eigene Planungsvorschläge machen?	138
14.	Vermeiden von Fehlern bei Behinderung der Ausführung	140
14.1	VOB-Vertrag	140
14.1.1	Die Pflicht zur Behinderungsanzeige	140
14.1.2	Zu welchem Zeitpunkt sind Behinderungen anzuzeigen?	141
14.1.3	Die korrekte Form der Behinderungsanzeige	141
14.1.4	Was bewirkt die Behinderungsanzeige?	142
14.1.4.1	Das Recht auf Vereinbarung neuer Termine	143
14.1.4.2	Kann der Auftraggeber Beschleunigungsmaßnahmen anordnen?	145
14.1.4.3	Ist der Bauleiter auch verpflichtet, den Wegfall der Behinderung anzuzeigen?	145
14.1.5	Erstattung von Behinderungsmehrkosten	146
14.1.5.1	Schadensersatzanspruch	147
14.1.5.2	Entschädigungsanspruch	149
14.1.6	Die Berechnung von Behinderungsmehrkosten	150
14.1.7	Bleibt eine Vertragsstrafe trotz behinderungsbedingter Terminverlängerung bestehen?	152
14.2	BGB-Vertrag	154
14.2.1	Ist der Auftragnehmer bei einem BGB Vertrag verpflichtet, etwaige Behinderungen anzuzeigen?	154

14.2.2	Wie wird im BGB-Vertrag die Verlängerung der Ausführungsfrist berechnet?	154
14.2.3	Was gilt bei hindernden Vertragsänderungen und Zusatzleistungen?	154
14.2.4	Erstattung der Behinderungsmehrkosten	155
15.	Wie sollte der Bauleiter reagieren, wenn der Auftraggeber Teilleistungen entzieht oder den Vertrag kündigt?	156
15.1	VOB-Vertrag	156
15.1.1	Freie Kündigung/Teilkündigung	156
15.1.2	Die erforderliche Schriftform bei „freier“ Kündigung/Teilkündigung . .	158
15.1.3	Wie ist bei „freier“ Kündigung/Teilkündigung abzurechnen?	160
15.1.4	Teilkündigung aus wichtigem Grund.	162
15.2	BGB-Vertrag	163
15.2.1	Freie Kündigung/Teilkündigung	163
15.2.2	Die erforderliche Schriftform bei freier Kündigung/Teilkündigung . . .	163
15.2.3	Wie ist bei einer freien Kündigung/Teilkündigung abzurechnen? . . .	164
15.2.4	Kündigung/Teilkündigung aus wichtigem Grund	164
16.	Die korrekte Stellung von Abschlagsrechnungen	166
16.1	Unter welchen Voraussetzungen kann eine Abschlagsrechnung gestellt werden?	166
16.2	Wie muss eine Abschlagsrechnung nach VOB/B aufgebaut sein?	167
16.3	Wann werden Abschlagsforderungen fällig?	169
17.	Was ist zu tun, wenn der Auftraggeber Abschlagsrechnungen nicht rechtzeitig bezahlt?	170
17.1	Die Zahlungsfristen bei Abschlagszahlungen nach VOB/B.	170
17.2	Die Zahlungsfristen bei Abschlagszahlungen nach BGB	171
17.3	Wann kann der Auftragnehmer die Weiterarbeit einstellen?	172
18.	Was ist bei Beschädigung noch nicht abgenommener Leistungen zu tun?	175
18.1	Wer trägt bis zur Abnahme die „Gefahr“ von Beschädigungen?	175
18.2	Gegen wen kann der Bauleiter bei Beschädigungen vorgehen? . . .	178

19.	Die Vorteile des gemeinsamen Aufmaßes	180
19.1	Was bewirkt ein gemeinsames Aufmaß?	180
19.2	Kann der Auftraggeber zum gemeinsamen Aufmaß gezwungen werden?	181
19.3	Welche Maßnahmen führen zum gemeinsamen Aufmaß?	182
20.	Die Abnahme	184
20.1	Wann ist eine Leistung abnahmefähig?	184
20.2	Was bewirkt die Abnahme?	186
20.3	Wann kann eine Abnahme verlangt werden?	186
20.4	Welche Maßnahmen führen zur Abnahme?	187
20.4.1	Die förmliche Abnahme	187
20.4.2	Die ausdrückliche Abnahme	190
20.4.3	Abnahme durch Fertigstellungsmitteilung nach § 12 Abs. 5 Nr. 1 VOB/B	191
20.4.4	Abnahme durch Benutzung der Leistung nach § 12 Abs. 5 Nr. 2 VOB/B	192
20.4.5	Abnahme durch Fristsetzung nach § 640 Abs. 2 BGB	193
20.5	Wer ist zur Abnahme berechtigt?	194
21.	Die Schlussrechnung	195
21.1	Wann ist sie korrekt gestellt?	195
21.2	Wann kann der Auftraggeber die Schlussrechnung mangels Prüfbarkeit zurückweisen?	195
21.3	Wann kann der Auftragnehmer die Schlussrechnung stellen?	197
21.4	Welche Rechte hat der Auftragnehmer bei Zahlungsverzug?	198
21.4.1	Wann tritt Zahlungsverzug ein?	198
21.4.2	Kann der Auftragnehmer noch aus einer Abschlagsrechnung vorgehen, wenn er die Schlussrechnung gestellt hat?	200
21.4.3	Hat der Auftraggeber eine „Schlusszahlung“ geleistet?	201
22.	Richtiges Verhalten bei Mängelrügen	203
22.1	Wann liegt eine wirksame Mängelrüge vor?	206
22.2	Welche Mängel sind dem Auftragnehmer zurechenbar?	207
22.3	Wann liegt ein Mangel vor?	207
22.4	Das primäre Recht des Auftragnehmers auf Mängelbeseitigung . . .	209

1. Inhaltsverzeichnis

22.5	Ausnahmen vom primären Recht auf Mängelbeseitigung	210
22.5.1	Unmöglichkeit der Mängelbeseitigung	210
22.5.2	Unverhältnismäßiger Aufwand	210
22.5.3	Für den Auftraggeber unzumutbare Mängelbeseitigung	211
22.5.4	Leistungsverweigerungsrecht	212
22.6	Wer bestimmt die Art und Weise der Mängelbeseitigung?	212
22.7	Ausnahmen von der Pflicht zur „kostenfreien“ Mängelbeseitigung . .	213
22.7.1	Mitverschulden des Auftraggebers oder seines Erfüllungsgehilfen . .	213
22.7.2	Mitverschulden Dritter	214
22.7.3	Berücksichtigung des Vorteilsausgleichs	214
22.8	Wie lange haftet der Auftragnehmer für Mängel?	217
22.8.1	Wann besteht eine verlängerte Haftung bei „arglistig verschwiegenen“ Mängeln und schwerwiegenden Organisationsmängeln?	218
22.8.2	Wie lange haftet der Auftragnehmer bei arglistig verschwiegenen Mängeln oder Organisationsmängeln?	220
22.9	Wodurch werden Verjährungsfristen verlängert?	
22.9.1	Die Hemmung der Verjährung	221
22.9.2	Neubeginn der Verjährung	222
22.9.3	Welche Sonderregelung kennt insoweit die VOB/B?	223
22.10	Wie viel Geld darf der Auftraggeber bei Mängeln zurückhalten? . .	223
22.11	Wie lange haftet der Lieferant für mangelhafte Baustoffe?	225
	Musterbriefe für den Bauleiter	227
	VOB Teil B	261
	Auszug aus dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB)	283
	Stichwortverzeichnis	359

1. Einführung

Das vorliegende Buch „Rechtspraxis für Bauleiter“ wendet sich an alle Bauleiter sowie alle bauleitenden Unternehmer.

Rechtliche Sachverhalte mögen für den Bauleiter ungewohnt sein. Er sollte jedoch bedenken, dass eine funktionierende Bauleitung nur möglich ist, wenn hierbei die wesentlichen rechtlichen Vorschriften beachtet werden.

Die Tätigkeit im rechtlichen Bereich kann der Bauleiter auch kaum delegieren, da meist kurzfristig reagiert werden muss.

Deshalb kann es keine Lösung sein, ständig den Rat eines Baujuristen einzuholen.

Dieser müsste hierzu praktisch ständig bereitstehen.

Der Bauleiter muss die rechtlichen Grundregeln also selbst beherrschen.

Hierzu ist es aber nicht etwa erforderlich, dass der Bauleiter selbst zum Baujuristen wird. Für seine Tätigkeit reicht es aus, wenn er die **für ihn wesentlichen Probleme** erkennt und seine Maßnahmen auf dieser Grundlage trifft.

Diese Kenntnisse will „Rechtspraxis für Bauleiter“ vermitteln.

Schon an dieser Stelle muss allerdings darauf hingewiesen werden, dass alles dies nichts nutzt, wenn der Bauleiter seinen Schriftverkehr und die von ihm getroffenen Maßnahmen nicht ordnungsgemäß dokumentiert.

Konflikte vermeiden durch guten Schriftverkehr.

Nur was beweisbar ist, kann bei einer späteren Auseinandersetzung mit dem Vertragspartner herangezogen werden. Nur wenn der Bauleiter „schwarz auf weiß“ Nachweise wichtiger Ereignisse, Erklärungen und Vereinbarungen vorlegen kann, hat er seine Tätigkeit ordnungsgemäß erbracht.

Zwar sind die meisten erforderlichen Mitteilungen und Vereinbarungen rechtlich auch in mündlicher Form wirksam.

Letztlich nützt dies im Falle des Bestreitens durch die Gegenseite jedoch nichts, wenn der Bauleiter keinen Nachweis durch die Vorlage schriftlicher Unterlagen führen kann.

Darüber hinaus ist es für Bauleiter des Auftragnehmers als Grundlage möglicher späterer eigener Ansprüche des Auftragnehmers oder zur Abwehr von Ansprüchen des Auftraggebers

unverzichtbar, detaillierte Aufzeichnungen über den Baustellenablauf, insbesondere ein **Baustellentagebuch**, zu erstellen. Und zwar auch dann, wenn dies nicht ausdrücklich im Vertrag vereinbart worden ist.

Gerade bei späteren Mehrforderungen aufgrund von Behinderungen, die aus dem Verantwortungsbereich des Auftraggebers herrühren, sind solche Aufzeichnungen praktisch unverzichtbar.

Die Erfahrung im Zusammenhang mit der Führung von Bauprozessen zeigt, dass in diesem Bereich häufig große Defizite vorhanden sind.

Wer sich nur auf mündliche Aussagen und Vereinbarungen stützt, die er nur durch Zeugenaussagen beweisen will, hat vor Gericht meist recht „schlechte Karten“.

Die vorliegende 5. Auflage wurde auf den aktuellen Stand des Jahres 2022 gebracht. Grundlage ist die VOB/B 2016, sowie das BGB in der im Jahr 2022 geltenden Fassung. Die Änderungen, die sich durch das neue Bauvertragsrecht im BGB ergeben, wurden eingearbeitet. Da die überwiegende Zahl der in der Praxis verwendeten Bauverträge aber weiterhin in der Systematik der VOB/B aufgebaut sind, wurde dieses System übernommen, wobei auf die Besonderheiten des BGB-Vertrages im Einzelfall hingewiesen wird. Darüber hinaus berücksichtigt die 5. Auflage alle einschlägigen wichtigen Gerichtsentscheidungen bis zum Sommer 2022.

Zur besseren Lesbarkeit wird in diesem Buch das generische Maskulinum verwendet. Die in diesem Buch verwendeten Personenbezeichnungen beziehen sich auf alle Geschlechter.

Zum Schluss noch ein wichtiger Hinweis:

Der Bauvertrag ist ein Kooperationsvertrag.

1

Beide Vertragspartner sind während der Vertragsdurchführung zu gegenseitiger Kooperation verpflichtet.

Rechtzeitige Information des Vertragspartners vermeidet Streit.

Aus diesem Kooperationsverhältnis ergibt sich beispielsweise die Pflicht zu partnerschaftlicher Vertragsdurchführung und zu gegenseitiger Information.

Kommt es zu Änderungen oder Störungen in der Vertragsabwicklung, die ein Anpassen des Vertrages erforderlich machen, sind die Vertragspartner dazu verpflichtet, die **Konflikte nach**

Möglichkeit zuvor einvernehmlich beizulegen, ehe sie „streitige“ Maßnahmen ergreifen (BGH vom 28. 10. 1999, Az.: VII ZR 393/98).

Erst wenn ein ernsthafter Einigungsversuch an der fehlenden Einigungsbereitschaft des anderen Vertragspartners scheitert, sollte der Bauleiter rechtliche Maßnahmen ergreifen.

Auch dieser Einigungsversuch sollte nicht nur in mündlicher Form geschehen, sondern ebenfalls schriftlich dokumentiert werden.

2. Was der Bauleiter über den Abschluss von Vereinbarungen wissen muss

2

Unabhängig davon, ob es sich um den Abschluss des Hauptvertrages, oder um eine Vereinbarung handelt, die während der Vertragsdurchführung getroffen werden soll:

Ein Vertrag kommt durch ein Angebot und dessen rechtzeitige und uneingeschränkte Annahme durch den Empfänger des Angebots zu Stande.

Der Bieter ist grundsätzlich an sein Angebot gebunden.

Derjenige, der ein Vertragsangebot macht, kann dieses nicht ohne Weiteres wieder zurückziehen. Mit dessen Zugang beim Empfänger ist der Antragende hieran gebunden.

Dies gilt nicht nur für schriftliche, sondern auch für mündlich abgegebene Angebote.

2.1 Wie lange besteht die Bindung an ein Vertragsangebot?

2.1.1 Mündliches Angebot

Bei der Dauer dieser Bindung muss man allerdings unterscheiden:

3

Unterscheide: Angebote unter Anwesenden und Abwesenden.

Ein **mündliches Angebot „unter Anwesenden“** kann nur „sofort“ angenommen werden, also solange beide Gesprächspartner ohne Unterbrechung anwesend sind (§ 147 Abs. 1 BGB).

Beispiel:

Auf telefonische Anfrage erklärt der Baustoffhändler, dass er den vom Bauleiter benötigten Baustahl zu einem bestimmten Preis liefern kann.

Der Bauleiter erklärt, dass er zurückrufen will.

Als er den Auftrag am nächsten Tag erteilen will, verlangt der Baustoffhändler einen höheren Preis.

Auch ein Telefongespräch findet „unter Anwesenden“ statt.

Mit Beendigung des Gesprächs ist die Bindung an das zuvor gemachte Angebot erloschen (§ 147 Abs. 1 BGB). Der Baustoffhändler ist nicht mehr an den am Vortag genannten Preis gebunden.

2.1.2 Schriftliches Angebot

An ein **schriftliches Angebot** ist der Anbietende länger gebunden.

Beispiel:

Auf telefonische Anfrage schickt der Baustoffhändler dem Bauleiter eine E-Mail, in der er bestätigt, dass er den benötigten Baustahl zu einem bestimmten Preis liefern kann. Als der Bauleiter den Auftrag am nächsten Tag erteilt, verlangt der Baustoffhändler einen höheren Preis.

In diesem Fall handelt es sich um ein „**unter Abwesenden gemachtes Angebot**“, an das der Baustoffhändler für eine „**angemessene Frist**“ gebunden ist (§ 147 Abs. 2 BGB). Diese ist am folgenden Tag noch nicht erloschen (siehe Rdn. 8).

Die Angebotsbindung tritt mit Zugang des Angebots beim Empfänger (z. B. Auftraggeber) ein. „Zugegangen“ ist das Angebot dann, wenn es in den „Machtbereich“ (z. B. Briefkasten) des Empfängers gelangt ist. Hierzu ein **Beispiel:**

Der Auftragnehmer schickt am 23. Oktober ein Angebot mit normaler Post ab. Am Abend des 23. Oktober liest er nochmals die Vertragsbedingungen durch und entdeckt eine „Skontoregelung“, die er so nicht akzeptieren will.

Um das Angebot noch zu widerrufen, muss er nun – etwa per Telefax, Telegramm, Boten – dafür sorgen, dass sein Widerruf dem Auftraggeber zugeht, bevor das Angebot in dessen „Machtbereich“ gelangt.

Bei **Ausschreibungen nach VOB/A** (also bei Vergabe öffentlicher Bauleistungen) beginnt die Angebotsbindung erst mit dem **Beginn des Eröffnungstermins** (vgl. § 10 Abs. 2 VOB/A). Somit besteht hier die Möglichkeit, das Angebot bis zum Beginn des Eröffnungstermins noch zu verändern.

Zur **Dauer der Angebotsbindung** gilt Folgendes:

- Häufig ist die Angebotsbindefrist im Angebot des Auftragnehmers oder in den Angebotsunterlagen des Auftraggebers festgelegt. **Beispiel:**

„Der Bieter ist bis zum an sein Angebot gebunden“.

- Wurde die Angebotsbindefrist mit dem Auftragnehmer „individuell ausgehandelt“, liegt es im Ermessen der Vertragsparteien, wie lange die Frist sein soll.

4

Die Angebotsbindung beginnt mit Zugang des Angebots.

5

6

7

2. Was der Bauleiter über den Abschluss von Vereinbarungen wissen muss

Angemessene
Bindefrist am
Bau: ca. einen
Monat.

- Wurde allerdings – wie häufig – die Angebotsbindefrist durch **Allgemeine Geschäftsbedingungen des Auftraggebers festgelegt, ist zu beachten, dass unangemessen lange Bindefristen nach § 307 f. BGB unwirksam sind** (vgl. Rdn. 19 ff.) und durch eine **angemessene Bindefrist ersetzt** werden (§§ 306 Abs. 2, 147 Abs. 2 BGB).

Eine angemessene Angebotsbindefrist gilt auch dann, wenn hierzu **Angaben in den Angebotsunterlagen fehlen**.

- Bei **Bauverträgen** wird (in Anlehnung an § 10 Abs. 4 VOB/A) in der Regel eine **Frist von einem Monat** ab Zugang des Angebots angemessen sein.
- Im Übrigen richtet sich die Bindefrist nach den Umständen des Einzelfalles.

8

Im Übrigen
entscheidet der
Einzelfall.

Beispiel:

Der Auftraggeber fordert den Auftragnehmer zu einem Nachtrag auf, der in einer Woche auszuführen ist. Die Bindefrist wird hier auch nur eine Woche betragen.

Beispiel:

Der Baustoffhändler schickt sein Verkaufsangebot über Baustahl per Fax. Schon die Versendeart zeigt, dass hier nur eine kurze Bindefrist – etwa von 2 Tagen – gilt (LG Wiesbaden, NJW-RR 98, 1435).

9

Die Angebots-
bindung endet,
wenn der andere
Vertragspartner
das Angebot
ablehnt oder
ändert.

Nach dem Gesetz **endet** die Angebotsbindung immer dann, wenn der andere Vertragspartner das **Angebot ablehnt** (§ 146 BGB).

Beispiel:

Auf das Angebot des Auftragnehmers erklärt der Auftraggeber im Vergabegespräch:
„Dieser Preis ist mir zu hoch“.

Als Ablehnung gelten auch solche Fälle, in denen der Auftraggeber das Angebot des Auftragnehmers ändert.

Beispiel:

Der Auftraggeber schreibt: „Hiermit erteile ich Zuschlag. Bei Zahlung binnen 14 Werktagen gewähren Sie ein Skonto von 3%.“

War dieses Skonto im Angebot nicht enthalten, hat der Auftraggeber das Angebot des Auftragnehmers nicht angenommen, sodass der Vertrag nicht zustande kommt.

Aufgrund der Ablehnung oder Änderung ist die Bindung des Auftragnehmers an sein Angebot **erloschen (§ 150 Abs. 2 BGB)**. **Die Bindung lebt auch nicht wieder auf, wenn der Auftraggeber nachträglich erklärt, das Angebot nun doch zu akzeptieren.**

Der Auftragnehmer hat die Möglichkeit, in seinem Angebot eine **Angebotsbindung auszuschließen**. Er muss dann sein Angebot beispielsweise mit folgendem Zusatz versehen:

„Dieses Angebot erfolgt freibleibend.“. Allerdings ist zu beachten, dass ein solcher Vorbehalt bei Ausschreibungen der öffentlichen Hand zum Ausschluss des Angebots führt (§ 13 Abs. 1 Nr. 5 VOB/A).

2.2 Wie kommt ein Vertrag zustande?

Nur die vorbehaltlose – unveränderte – Annahme eines Angebotes führt zum Vertragsabschluss.

Das wirkungslose Auftragschreiben in obigem „Skontofall“ (Rdn. 9) stellt nun jedoch seinerseits ein **Angebot** gegenüber dem Auftragnehmer **zum Abschluss eines Vertrages mit Skontoregelung** dar (§ 150 Abs. 2 BGB).

Beginnt der Auftragnehmer daraufhin mit der Ausführung der vereinbarten Leistungen, hat er dieses Angebot „stillschweigend“ durch sein Verhalten angenommen.

Vertragliche Erklärungen können also nicht nur in schriftlicher oder ausdrücklicher Form, sondern auch stillschweigend **durch entsprechendes Verhalten** abgegeben werden.

Schickt ein Vertragspartner beispielsweise einen Mitarbeiter zu einem Besprechungstermin mit einem anderen Vertragspartner, bei dem es um rechtliche Sachverhalte geht, ist davon auszugehen, dass der Mitarbeiter zumindest stillschweigend über eine Handlungsvollmacht verfügt (OLG München vom 22. 05. 2019, Az.: 7 U 2782/18, Baurechts-Report 2022, S. 23).

Allerdings:

Durch bloßes „Schweigen“ einer Vertragsseite kann ein Bauvertrag grundsätzlich nicht geschlossen werden.

10

Der Auftragnehmer kann die Angebotsbindung ausschließen.

11

Durch vorbehaltlose Annahme des Angebots.

2. Was der Bauleiter über den Abschluss von Vereinbarungen wissen muss

Beispiel:

Der Auftragnehmer schickt dem Auftraggeber ein Vertragsangebot. Der Auftraggeber schreibt zurück:

„Hiermit nehme ich Ihr Angebot an. Gegenüber Ihrem Angebot entfällt die Position „Bereitstellung eines Baubüros“. Außerdem stellen die dem Angebot beigefügten mit „Regelmaßen“ gekennzeichneten Zeichnungen Mindestmaße dar.“

Der Auftragnehmer schweigt daraufhin und beginnt auch nicht mit den Arbeiten zu dem im Angebot vorgesehenen Termin. Dazu ist er auch nicht verpflichtet, da der Vertrag mangels Einigung (auch nicht durch einvernehmliches Verhalten) nicht zu Stande gekommen ist (Kammergericht vom 20. 05. 2011, Baurechts-Report 2011, S. 27).

Im Einzelfall kann jedoch auch durch bloßes Schweigen ein Vertrag zu Stande kommen, nämlich dann,

- wenn dies nach **Treu und Glauben** gerechtfertigt ist, etwa wenn die Vertragspartner über Nachtragspreise verhandelt haben und der Auftraggeber trotz anstehender Ausführung auf ein „abschließendes Angebot“ des Auftragnehmers nicht reagiert, oder
- wenn die Voraussetzungen eines kaufmännischen **Bestätigungsschreibens** vorliegen.

Beispiel:

Nach Zusendung des Angebots durch den Auftragnehmer erklärt der Auftraggeber in einem Telefonat, dass er einen Preisnachlass wünscht. Kurz nach diesem Gespräch schickt der Auftraggeber ein Auftragsschreiben, das auf eine „im Telefonat angesprochene Preisvereinbarung“ Bezug nimmt und einen Nachlass von 4% auf alle Einheitspreise und einen Skonto von 2% bei Zahlung innerhalb von zehn Tagen enthält.

Reagiert der Auftragnehmer auf ein solches Bestätigungsschreiben nicht innerhalb angemessener Frist, kann dies als Zustimmung gewertet werden (OLG Dresden, Baurechts-Report 2014, S. 35). **Zum kaufmännischen Bestätigungsschreiben im Einzelnen siehe Rdn. 49 ff.**

2.3 Wie sind Vertragserklärungen auszulegen?

Bei allen Willenserklärungen kommt es allerdings nicht darauf an, was sich der Erklärende selbst (subjektiv) unter seiner Erklärung vorstellt.

Entscheidend ist vielmehr, wie die Erklärung aus der **Sicht eines objektiven, fachkundigen Dritten** verstanden werden muss. Der Bundesgerichtshof spricht hier vom „objektiven Empfängerhorizont“.

Beispiel:

Der Auftragnehmer räumt dem Auftraggeber im Zuge von Vertragsverhandlungen einen Nachlass von fünf Prozent „auf alle Einheitspreise“ ein.

Während der Ausführung erhält er einen Zusatzauftrag, ohne dass die Frage des Nachlasses angesprochen wird.

Der Bundesgerichtshof hat mit Urteil vom 24. 07. 2003 (Baurechts-Report 11/2003) entschieden, dass der Nachlass auch von der Zusatzleistung abgezogen werden kann.

Es kommt nicht darauf an, ob der Auftragnehmer den Nachlass auch für Zusatzleistungen einräumen wollte. Maßgeblich ist der objektive Wortlaut des Vertrages, wonach der Nachlass auf „alle Einheitspreise“ zu gewähren ist.

Da sich weder aus dem Vertragstext, noch aus den Begleitumständen ergibt, dass Zusatzleistungen vom Nachlass ausgenommen sein sollen, trifft die Nachlassvereinbarung die objektive Aussage, dass sämtliche Preise von der Nachlassregelung betroffen sind.

Gerade bei Bauleistungen werden meist eine Vielzahl von Einzelvereinbarungen getroffen.

Insbesondere bei den **Texten der Leistungsverzeichnisse** kommt es deshalb häufig zu Meinungsverschiedenheiten zwischen den Vertragspartnern darüber, was unter dem vereinbarten Text zu verstehen ist.

Ist der Wortlaut einer solchen Leistungsposition nicht eindeutig, muss also immer durch so genannte **Auslegung** ermittelt werden, wie ein fachkundiger objektiver Dritter die Formulierung bzw. das Verhalten verstehen musste.

12

Erklärungen sind so zu verstehen, wie sie ein „objektiver fachkundiger Dritter“ verstehen kann.

13

2. Was der Bauleiter über den Abschluss von Vereinbarungen wissen muss

Beispiel:

Im Ausschreibungstext für einen Schulneubau sind „kunststoffbeschichtete Türen, Farbe nach Wahl des Auftraggebers“ ausgeschrieben.

Der Auftraggeber wählt später Paneele in einer sog. „**Sonderfarbe**“, die eigens unter hohem Kostenaufwand hergestellt werden müssen.

Der Auftragnehmer ist im Gegensatz zum Auftraggeber der Auffassung, dass sich die Farbwahl nur auf Standardfarben bezieht, die im Handel erhältlich sind.

Dieser Ausschreibungstext ist auszulegen, da sein Wortlaut nicht eindeutig ist.

Bei Aufträgen nach VOB/A sind Auslegungszweifel im Sinne von § 7 VOB/A auszuräumen.

14

Dabei ist davon auszugehen, dass ein fachkundiger außenstehender Dritter annehmen würde, dass vorliegend nur eine Farbwahl unter den ca. 200 von den Schichtstoffplattenherstellern vorgehaltenen Einzelfarben gemeint sein kann.

Gerade bei Ausschreibungen **öffentlicher Auftraggeber**, für die die VOB/A gilt, ist davon auszugehen, dass **nur Standardfarben** gemeint sein können.

Anderenfalls wäre die Leistung für den Auftragnehmer nicht kalkulierbar, und dies würde bedeuten, dass die Ausschreibung gegen § 7 Abs. 1 VOB/A verstößt. Hiervon kann bei objektiver Betrachtung nicht ausgegangen werden, weil die VOB/A für Öffentliche Auftraggeber verbindlich ist (OLG Köln, Baurechts-Report 2/1999).

15

Es kann auch vorkommen, dass der Auftraggeber eine Leistung ausgeschrieben hat, die zu **einem Mangel** führen würde.

Beispiel:

Im Rahmen eines Detail-Pauschalvertrages (vgl. Rdn. 111) schreibt der Auftraggeber eine nicht ausreichende Betongüte aus, deren Einbau zu einem Wassereintritt führen würde.

Führt das Vereinbarte zu Mängeln?

Zwar schuldet der Auftragnehmer für die vereinbarte Vergütung nur die ausgeschriebene Leistung.

Trotzdem darf er die beschriebene Leistung nicht ausführen, sondern hat gegenüber dem Auftraggeber eine **Hinweispflicht** (siehe hierzu unten Rdn. 149 ff.).

Ordnet der Auftraggeber daraufhin eine ausreichende Betonqualität an, hat der Auftragnehmer aufgrund der angeordneten Änderung Anspruch auf Mehrvergütung nach § 2 Abs. 5 VOB/B oder § 650b BGB und § 650c BGB (siehe hierzu Rdn. 84 ff.).

Es kann auch vorkommen, dass der Auftraggeber im Ausschreibungstext eine Bezeichnung verwendet, die **etwas anderes** ausdrückt, als er eigentlich ausdrücken will, der Auftragnehmer dies bei der Kalkulation jedoch ebenso wie der Auftraggeber verstanden hat.

Es fragt sich dann, ob der Auftragnehmer von dieser der Kalkulation zugrunde gelegten Auffassung wieder abrücken und eine Mehrvergütung verlangen kann.

Beispiel:

Bei einer Abbrucharbeit hat der Auftraggeber neben Positionen für den Abbruch mit schwerem Gerät eine weitere Position vorgesehen, in der der Abbruch von Kellerdecken ausgeschrieben ist. Beide Vertragspartner gehen hier von Handabbruch aus. Später zeigt sich, dass der Abbruch mit einem Bagger möglich ist und vom Auftragnehmer auch mit Gerät ausgeführt wird, was einen erheblich geringeren Aufwand bedeutet. Trotzdem verlangt der Auftragnehmer hierfür den für den Handabbruch kalkulierten entsprechend hohen Einheitspreis.

Hier ist der Auftragnehmer im Unrecht, wenn ihm der Auftraggeber nachweisen kann, dass er in dieser Position mit dem schweren Gerät gearbeitet hat.

Wenn beide Vertragspartner trotz unzutreffender Bezeichnung das Gleiche meinen, gilt dieses und zwar unabhängig davon, wie die Bezeichnung für einen außenstehenden objektiven Dritten aufzufassen wäre (OLG Celle, Urteil vom 07. 05. 1998, Baurechts-Report 12/1998).

2.4 Sind alle Regelungen des Vertrags auch wirksam?

Unsere Rechtsordnung geht zwar von dem Grundsatz aus, dass im Rahmen eines Vertrages alles wirksam vereinbart werden kann, was nicht gegen die guten Sitten verstößt. Entscheidend ist nur, dass sich beide Vertragspartner hierüber einigen.

Bei der Anwendung dieses Grundsatzes gibt es jedoch eine entscheidende Einschränkung:

16

17

Eine falsche Bezeichnung schadet nicht, wenn beide Vertragsseiten das Gleiche meinen.

2. Was der Bauleiter über den Abschluss von Vereinbarungen wissen muss

2.4.1 Handelt es sich um „Allgemeine Geschäftsbedingungen“?

18

Soweit Vertragsinhalte **nicht individuell** für einen bestimmten Einzelfall ausgehandelt werden, sondern ein Vertragspartner dem anderen **vorformulierte Vertragsbedingungen stellt** (also einseitig auferlegt), findet eine so genannte gesetzliche Angemessenheitskontrolle nach §§ 305 ff. BGB statt, die zur Nichtigkeit der Klausel führen kann, wenn sie den anderen Vertragspartner unangemessen benachteiligt. Bei dieser gesetzlich geregelten Inhaltskontrolle ist wie folgt zu verfahren:

19

Mindestens dreimal verwendet?

- Im ersten Schritt ist zu prüfen, ob die Bedingungen **vorformuliert** sind. Hiervon spricht man, wenn sie der Verwender nicht nur für einen einzelnen Anwendungsfall aufstellt, sondern diese **zumindest dreimal verwendet hat oder zu verwenden beabsichtigt**.

Beispiel:

Ein Privatmann stellt für den Bau seines Einfamilienhauses Vertragsbedingungen auf, die für die Anbieter eine Reihe sehr nachteiliger Klauseln enthalten. Er will sie allerdings ausschließlich für seinen Bau verwenden.

Vergibt dieser Auftraggeber die Leistung komplett (schlüsselfertig) an nur einen Anbieter, liegt keine Mehrfachverwendung vor. Soweit die Bedingungen nicht gegen die guten Sitten verstoßen, sind sie wirksam.

Schreibt der Auftraggeber die Bauleistung jedoch getrennt nach Gewerken aus und will er die Bedingungen gegenüber mindestens 3 Anbietern verwenden oder nutzt er einen Mustervertrag, handelt es sich um Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB).

20

- Dann ist zu prüfen, ob einzelne Vertragsklauseln in diesen AGB nach §§ 305 ff. BGB **unwirksam** sind. Das sind alle Klauseln im Vertragstext, die den Vertragspartner einseitig und unangemessen benachteiligen.

Weicht die Klausel in unangemessener Weise vom Gesetz ab?

Als Maßstab für die Angemessenheit einer Klausel gilt grundsätzlich dasjenige, was zu diesem Sachverhalt im Gesetz geregelt ist (§ 307 Abs. 2 Nr. 1 BGB).

Weicht eine Klausel hiervon nicht nur unwesentlich, sondern in ihrem Gerechtigkeitsgehalt zugunsten des Verwenders der Klausel ab, ist sie unwirksam.

2. Was der Bauleiter über den Abschluss von Vereinbarungen wissen muss

Damit entfällt die Klausel. Die hierdurch entstehende **Lücke** wird dann durch die entsprechende **gesetzliche Regelung geschlossen**, wenn eine solche vorhanden ist (§ 306 Abs. 2 BGB).

Beispiel:

Der Auftraggeber verwendet die Klausel: „Massenänderungen – auch über 10% – sind vorbehalten und berechtigen nicht zur Preiskorrektur.“

Bei der Schlussabrechnung ergeben sich erhebliche Mengenminderungen, wofür der Auftragnehmer einen Ausgleich für entgangene Allgemeine Geschäftskosten und entgangenen Gewinn verlangt. Dem hält der Auftraggeber die genannte Klausel entgegen.

Da die Klausel die gesetzlich geregelte Preisanpassung zugunsten des Auftragnehmers nach den Grundsätzen über die Störung der Geschäftsgrundlage ausschließt, ist sie nach § 307 Abs. 1 Satz 1 BGB unwirksam. Statt der unwirksamen Klausel gilt dann die gesetzliche Regelung, die dem Auftragnehmer nach den Grundsätzen über die Störung der Geschäftsgrundlage, je nach Einzelfall, eine Preisanpassung zugesteht, wenn eine Mengenminderung in der Größenordnung von mehr als 20% erreicht wird (BGH vom 04. 11. 2015, Az.: VII ZR 282/14, Baurechts-Report 2015, S. 45).

Eine Klausel kann jedoch auch dann unwirksam sein, wenn es **keine gesetzliche Regelung** gibt, die als Maßstab herangezogen werden kann.

Beispiel:

Der Auftragnehmer hat eine Vertragsstrafe-Klausel vorgesehen, wonach der Auftragnehmer für jeden Tag verschuldeter Verspätung 0,5% der Auftragssumme als Vertragsstrafe zu bezahlen hat.

Diese Klausel würde dazu führen, dass der Auftragnehmer nach 200 Verspätungstagen seinen gesamten Werklohn selbst dann verlieren würde, wenn dem Auftraggeber gar kein erheblicher finanzieller Schaden durch die Verspätung entstanden ist.

Die Klausel ist deshalb grob unangemessen und damit nach § 307 BGB unwirksam (BGH, Urteil vom 07. 03. 2002, Baurechts-Report 6/2002).

Unwirksame Allgemeine Geschäftsbedingungen werden durch die entsprechende gesetzliche Regelung ersetzt.

Fehlt eine gesetzliche Regelung, entfällt die unangemessene Klausel ersatzlos.

Stichwortverzeichnis

Die Ziffern verweisen auf die Randnummern

A

- Abnahme 240 ff.
- durch Benutzen 260
- durch Fertigstellungsmitteilung 256, 264
- durch Fristsetzung 263
- Abnahmereife 245 ff.
- Abschlagsrechnung 207 ff.
- richtiger Adressat 217
- Abschlagszahlung 209
- Abweichendes Fabrikat 302 ff.
- Abwesende 3
- Adressat
- von Abschlagsrechnungen 217
- AGB-Definition 18 ff.
- Änderungsanordnungen 44, 84
- Anerkenntnis von Regiezetteln 136 ff.
- Angebotsbindung 2 ff.
- Anwesende 3
- Architektenvollmacht 42 ff., 89
- Arglistig verschwiegene Mängel 323 ff.
- Aufmaß 232 ff.
- Ausdrückliche Abnahme 253 ff.
- Auslegung 12 ff.

B

- Baugenehmigung 74
- Bauhandwerkersicherung 73, 221
- Baustellendokumentation 55 ff.
- Baustellentagebuch 56
- Baustoffe
- Verjährung 335 ff.

- Bedenken 148 ff.
- Bedenkenanzeige 156
- Behinderung 169 ff.
- Behinderungsanzeige 173 ff.
- Behinderungsmehrkosten 183 ff.
- Bereitstellungspflichten 75 ff.
- Beschädigung 227 ff.
- Bestätigungsschreiben 49 ff.
- Bindefrist 7 ff.
- Bindung
- an Angebot 2 ff.

D

- Dokumentation 55 ff.

E

- Einbehalt 332 ff.
- Einschreiben 39
- Energieanschlüsse 78 ff.
- Ersatzauftrag 204

F

- Fabrikat 302 ff.
- Fälligkeit der Schlussrechnung 274 ff.
- Falsche Bezeichnung 10
- Fertigstellungsmitteilung 256
- Freie Teilkündigung 200 ff.
- Fristverlängerung 179 ff.

G

- Gefahrtragung 227 ff.

Gemeinsames Aufmaß 232 ff.
Gewährleistungsfristen 321 ff.
Global-Pauschalvertrag 112 ff.

H

Hemmung der Verjährung 328 ff.
Hinweispflicht 148 ff.

I

Individualvereinbarungen 30 ff.

K

Kaufmännisches Bestätigungsschreiben 49 ff.
Kooperationsvertrag 1
Kostenumlage 82
Kraneinsatz 83

L

Lagerplätze 76
Leistungen ohne Auftrag 121 ff.
Leistungsverweigerung 164 ff.,
222 ff., 311
Lückenhafter Vertrag 58 ff.

M

Mängel 288 ff.
Mangelbegriff 304
Mangelbeseitigung 305 ff., 312 ff.
Material
– Haftungsumfang 338
Mehrkostenanzeige 171
Mehrpreisankündigung 88, 91
Mengenänderung 99 ff.
Mengenänderungsklauseln 20

Mengenmehrung 101
Mengenminderung 103
Mitverschulden 316

N

Nachlass 12, 95
Nachträge 141 ff.
Nachtragsrechnung 143 ff.
Neubeginn
– der Verjährung 329 ff.
Nullpositionen 108

O

Offenkundige Behinderung 170

P

Pauschalvertrag 111
Planungsvorschläge 168
Preisanpassung
– bei Pauschalvertrag 116 ff.
Preisvereinbarung 22 ff., 81
Prüfbarkeit
– von Nachträgen 97
– der Schlussrechnung 269
– von Abschlagsrechnungen 211 ff.

R

Rechnungsaufbau 210
Rechtsscheinsvollmacht 47
Regievertrag 126 ff.
Regiezettel 132 ff.

S

Schadensersatz 206
Schlussrechnung 266 ff.

Schriftform 32 ff., 195 ff.
 Schriftformklausel 37
 Schriftverkehr 31 f.
 Sicherheitsleistung 73
 Sowieso-Kosten 318
 Stillschweigende Abnahme 255
 Stillschweigende Erklärungen 11
 Stillschweigende Vollmacht 46 ff.
 Stromanschluss 78
 Stundenlohnvertrag 126 ff.
 Stundenlohnzettel 132 ff.
 Subunternehmereinsatz 68 ff.

T

Teilkündigung 87, 192 ff.
 Teilkündigung aus wichtigem Grund
 205
 Telefax 40

U

Umlageklausel 81
 Umwandlung
 – in Individualvereinbarung 29 ff.
 Unaufgeforderte Leistungen 121 ff.
 Unmöglichkeit der Mangelbeseitigung
 307
 Unverhältnismäßiger Aufwand 308 ff.
 Unwirksame Bauvertragsklauseln
 20 ff., 22 ff., 30, 37 f., 80 f., 140,
 199

V

Vereinbarte Beschaffenheit 302 ff.
 Verjährung
 – Hemmung 328 ff.

– von Gewährleistung 321 ff.
 Vertragsauslegung 58 ff.
 Vertragsstrafe 20, 191
 Vertreter 46 ff.
 Verzug 219 ff., 276 ff.
 VOB als Ganzes 286 f.
 Vollmacht 41
 – zur Abnahme 264 f.
 Vorbehaltlose Annahme der Schluss-
 zahlung 285
 Vorteilsausgleich 317 ff.
 Vorunternehmer 185

W

Wasseranschluss 79
 Widersprüche 58 ff.
 Witterungsrisiken 71 f., 182

Z

Zahlungsfristen
 – bei Abschlagsrechnung 216 ff.
 – bei Schlussrechnung 277 f.
 Zahlungsregelung nach BGB 209
 Zinssatz 281 ff.
 Zufahrtswege 77
 Zugangsnachweis 39 ff.
 Zurückbehaltungsrecht 332 ff.
 Zusatzleistungen 90 ff.