

Ulrich Nagel

Nachtragsmanagement in Bauprojekten Teil 1

**Nachträge begründen
und das zutreffende Vergütungsniveau
bestimmen**

Ulrich Nagel

Nachtragsmanagement in Bauprojekten -Teil 1

Nachträge begründen und das zutreffende Vergütungsniveau bestimmen

Ulrich Nagel

Nachtragsmanagement in Bauprojekten

Teil 1

Nachträge begründen und das zutreffende
Vergütungsniveau bestimmen

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek: Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

Die automatisierte Analyse des Werkes, um daraus Informationen insbesondere über Muster, Trends und Korrelationen gemäß §44b UrhG („Text und Data Mining“) zu gewinnen, ist untersagt.

© 2026 Ulrich Nagel

Herstellung und Verlag:

BoD · [Books on Demand GmbH](#), Überseering 33, 22297 Hamburg

ISBN: 978-3-6963-0262-7

Haftungsausschluss:

Dieses Buch wurde mit Sorgfalt erarbeitet. Trotzdem können weder Verlag noch Autor für Probleme oder Verluste bei der Anwendung der Vorschläge haftbar gemacht werden. Es sind stets die aktuellen Rechtsquellen zu verwenden und im Zweifel ist eine kompetenter Rechtsanwalt zu konsultieren.

Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkung: Das Rechtsumfeld.....	7
1 Ursachen für Nachträge und grundsätzliches Vorgehen	12
1.1 Wer erstellt die Nachtragsunterlagen? – die „Pauschalierungsfälle“	18
1.2 Notwendige Beschreibung zum Leistungssoll (im Angebot, im Vertrag, im Nachtrag)	21
1.3 Liste der Einheitspreise mit der Menge „1“ im Angebot	26
1.4 Extrem hohe Einheitspreise bei geringen Mengen und bei Eventualpositionen mit der Menge „1“	26
2 Angebotsabgabe.....	31
2.1 Abgrenzung des Kenntnisstandes im Begleitschreiben zum Angebot	31
2.2 Umgang mit Fehlern in der Ausschreibung und mit unwirksamen AGB	35
3 „Guter Preis bleibt guter Preis und schlechter Preis bleibt schlechter Preis“ gilt nicht mehr – das „Aufbessern“ schlechter Einheitspreise im Nachtrag	38
4 Erkennen des Nachtrags und Ankündigung von Ansprüchen „dem Grunde nach“	41
4.1 Funktionenmatrix, Verantwortung und Stellenbeschreibung.....	41
4.2 Hilfsmittel.....	44
4.3 Nachtragsangebot oder Mehrkostenanmeldung?.....	47
4.4 Wann muss was vom AN eingereicht bzw. angekündigt werden?	48
4.5 Was beim Widerspruch des Auftraggebers zu Nachtragsforderungen zu tun?	57
4.6 Unzumutbarkeit nicht notwendiger Leistungen	61
5. Ordnung im Dschungel der Preise und Kalkulationsmethoden – ist das möglich?	64
5.1. Viele Arten von Einheitspreisen und Kalkulationsverfahren – welche wann	64
5. 2 Anspruchsgrundlagen und daraus abzuleitendes Vergütungsniveau	69
5.3 Umsetzung in der Praxis	84
6 Der „ortsübliche“ Preis – eine alte Praxislösung beim Streit über die Vergütung.....	85
7 Die Grundlagen der Preisermittlung für die vertragliche Leistung	89
8 Preisniveau des Vertrages	95
9. Besonderheiten im Schriftverkehr mit dem Verbraucher	102
10 Handlungen des Architekten und die daraus entstehenden Konsequenzen.....	105
Literatur (Auswahl)	107
Abkürzungen und Worterläuterungen.....	109

Vorbemerkung: Das Rechtsumfeld

Auch wenn Bauprojekte noch so sorgfältig geplant werden, gibt es häufig Abweichungen zwischen der geplanten Leistung und der Ausführung. Das betrifft einmal das eigentliche Bauwerk als auch die Umstände unter denen gebaut wird. Die Ursachen für die Abweichungen können unabhängig vom Willen der Vertragspartner sein (z. B. unerwartete Witterungsbedingungen, Bodenfunde oder verdeckte Schäden bei Sanierungsobjekten) oder auch auf Veranlassung des Auftraggebers entstehen (z. B. geänderte Vorstellungen zum Materialeinsatz oder zur Funktion, Unterbrechungen aufgrund fehlender Entscheidungen).

In jedem Fall ändert sich damit für den Auftragnehmer das vertraglich vereinbarte „Bau-Soll“. Dies kann unbedeutend für die Bauzeit und die Vergütung sein (z. B. geringfügige Änderungen der Farbgebung vor Ausführung) oder auch so erheblich sein, dass der Auftragnehmer daraus Ansprüche auf zusätzliche Vergütung und zusätzliche Bauzeit hat. In der Baupraxis werden diese Ansprüche häufig als „Nachträge“ bezeichnet. Dieser Begriff ist für die Kalkulation zu allgemein. Besser müsste z. B. von

- Mehr- und Minderleistung,
- zusätzlicher Leistung,
- Wegfall von Leistungen,
- hindernden Umständen

gesprochen werden. So wird in diesem Buch zunächst der Begriff „Nachtrag“ als Sammelbegriff für Ansprüche des Auftragnehmers aus Änderungen der vertraglich vereinbarten Leistung verwendet. In der praktischen Umsetzung der hier unterbreiteten Vorschläge sollten jedoch die genaueren Bezeichnungen, die sich auch im Werkvertragsrecht wieder finden, verwendet werden.

Dieses Buch und die Teile 2 und 3 sind als Einführung in das

- Begründen,
- Erkennen,
- Ankündigen und
- Berechnen

von Nachtragsforderungen gedacht.

Es baut auf den Regelungen des deutschen Werkvertragsrechtes auf. Da durch die Umsetzung der europäischen Richtlinien zum Verbraucherschutz zwischen dem „Geschäftsverkehr zwischen Kaufleuten“ und Verträgen mit dem „Verbraucher“ unterschieden werden muss, setzt sich dies auch im Nachtragsmanagement fort. Überall dort, wo in diesem Buch Regelungen der VOB/B herangezogen werden, setzt dies die Vereinbarung der VOB/B als Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) voraus. Dies wird in Verträgen mit dem „Verbraucher“ zum überwiegenden Teil gerade nicht der Fall sein. Deshalb werden diese Besonderheiten zusätzlich behandelt.

BGB Allgemeiner Teil	Rechtsgeschäfte (§§ 104 ff)	alle Auftraggeber
	Verjährung (§ 194 ff)	
	Sicherheitsleistung (§§ 232 ff)	
+		
BGB Schuldverhältni- nisse	Inhalt der Schuldverhältnisse (§§ 241 ff)	alle Auftraggeber
	Recht der AGB (§§ 305 ff)	
	Schuldverhältnisse aus Verträgen (§§ 311 ff)	
	Kauf (§§ 433 ff)	
	Werkvertrag – allgemein (§ 631 bis § 650) - Kap. 1	
	Werkvertrag – Bauvertrag (§ 650 a bis 650 h) – Kap. 2	
	Werkvertrag – Verbraucher bau vertrag (§§ 650 i ff) – Kap. 3 (nur Verbraucher beim SF-Bau)	
	Werkvertrag – Abweichende Vereinbarungen (§ 650 o)	

Alle hier aufgeführten Teile des BGB sind z.T.

- **dispositives Recht:** durch Vertrag veränderbar, wenn nicht durch Vertrag geregelt gilt dieses Recht als „gesetzliches Leitbild“ und z.T.
- **zwingendes Recht:** auch wenn die Vertragsparteien im Vertrag davon abweichen ist diese Vereinbarung unwirksam, in den einzelnen Paragraphen ist dies im Regelfall direkt angegeben; z.B. in § 650 f (neu) „(7) Eine von den Absätzen 1 bis 5 abweichende Vereinbarung ist unwirksam.“ Bei Vereinbarung der VOB/B als AGB gilt das „zwingende Recht“ immer zusätzlich.

Zwingendes Recht ist z.B.:

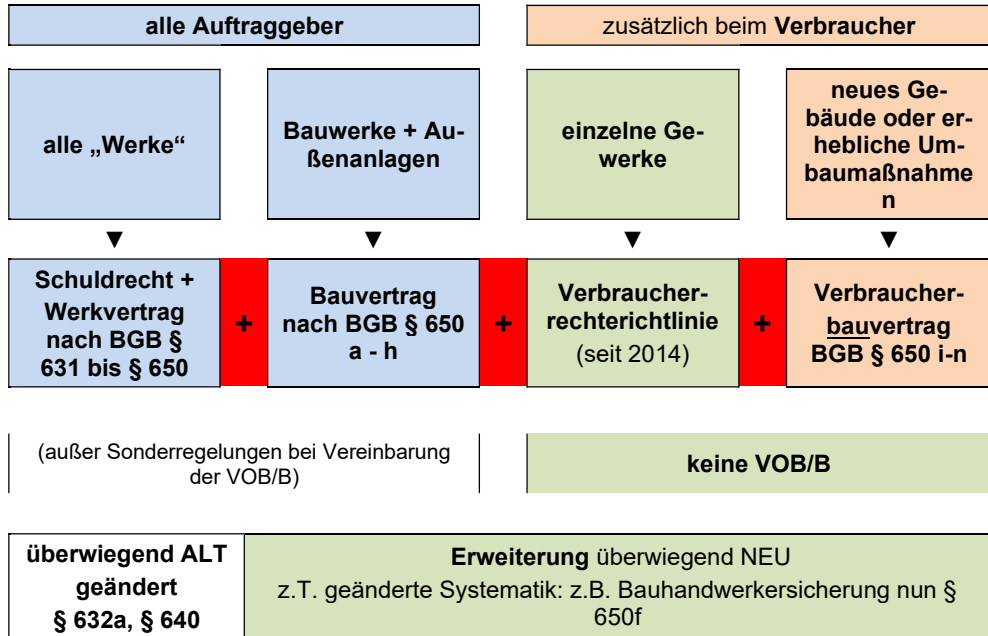
- BGB §§ 134, 138 schreiben eine zwingende Nichtigkeit eines Rechtsgeschäfts bei einem Gesetzesverstoß bzw. einer Sittenwidrigkeit vor.
- Nichteinhaltung einer Formvorschrift gem. BGB § 125.
- verschweigt der Verkäufer einen Mangel arglistig, so ist ein Ausschluss der Gewährleistung gem. BGB § 476 zwingend nichtig,
- Ausschluss des Auftragnehmers eine „Bauhandwerkersicherung“ zu verlangen (früher BGB § 648a ab 1.1.2018 BGB § 650 f)

Verbraucher:

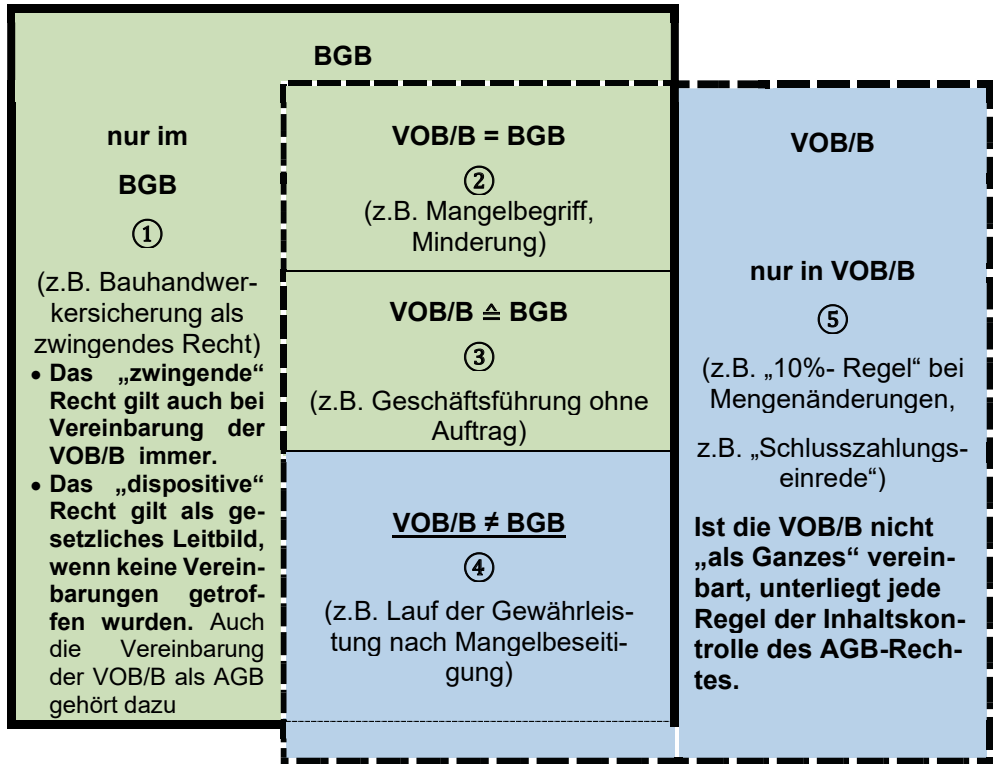
BGB § 13 Verbraucher

Verbraucher ist jede natürliche Person, die ein Rechtsgeschäft zu Zwecken abschließt, die überwiegend weder ihrer gewerblichen noch ihrer selbständigen beruflichen Tätigkeit zugerechnet werden können.

Rechtsrahmen in Abhängigkeit vom Auftraggeber



Bei Vereinbarung der VOB/B als AGB gibt es Überschneidung von BGB und VOB/B (mit unvollständig aufgeführten Beispielen in Klammern).



Das Schema zur Überschneidung von VOB/B und BGB ist wie folgt zu lesen:

Feld ①

Sachverhalte, die nur im BGB geregelt sind, gelten in allen Bauverträgen, unabhängig davon, ob die VOB/B als AGB vereinbart wurde oder nicht.

Feld ②

Die Regelungen im BGB und in der VOB/B sind identisch. Eine Diskussion darüber, ob die VOB/B als AGB vereinbart wurde oder nicht, erübrigt sich.

Feld ③

In BGB und VOB/B sind sinngemäß die gleichen Inhalte fixiert. Sie unterscheiden sich eventuell im Sprachgebrauch. In der Tagespraxis ist eine Unterscheidung zwischen BGB- und VOB/B-Regelung im Regelfall nicht notwendig.