

TECHNISCHE BEGRIFFE FÜR JURISTEN

Spekulation

<https://doi.org/10.33196/zrb201904XXIV01>

In der Baubranche ist der „Einheitspreisvertrag“ die Regel – dh dem Vertrag liegt ein vom Bauherrn erstelltes Leistungsverzeichnis¹ zu Grunde: Im Angebot werden einzelne (in „Positionen“ gruppierte) Leistungen vom Unternehmer mit Preisen pro Einheit versehen – abgerechnet wird dann die Menge der tatsächlich erbrachten Einheiten.

Dem ökonomischen Prinzip² folgend, werden Unternehmer versuchen, „Schwächen“ der Ausschreibung auszunutzen. Unter solchen Schwächen soll hier verstanden werden, dass die im Leistungsverzeichnis angeführten

Mengen nicht (ganz) richtig sind, sondern dass schließlich mehr oder weniger Einheiten ausgeführt werden.

In Positionen, von denen angenommen wird, dass schließlich eine geringere Menge an Einheiten ausgeführt wird, als im Leistungsverzeichnis angegeben, wird ein „billiger“ Preis angeboten. Umgekehrt wird in in Positionen, von denen angenommen wird, dass schließlich eine größere Menge an Einheiten ausgeführt wird, als im Leistungsverzeichnis angegeben, ein „teurer“ Preis angeboten. So wird das Ergebnis für den Unternehmer „aufgebessert“.

Beispielhaft sei dies an einem Leistungsverzeichnis mit bloß zwei Positionen illustriert:

Angebotstyp	Position 1		Position 2	
	„ehrlich“	spekulativ	„ehrlich“	spekulativ
Menge im LV	1.000		1.000	
Erwartete und dann tatsächlich abgerechnete Menge	500		1.500	
„Wahre“ Eigenkosten (samt Unternehmerlohn)	100		100	
Einheitspreis	100	65	100	130
Positionspreis des Angebots	100.000	65.000	100.000	130.000
Der „ehrliche“ Angebotspreis (Summe der Positionen) beträgt 200.000, der spekulative 195.000 – daher erhält das spekulative Angebot den Zuschlag.				
Tatsächliches Entgelt der Position	50.000	32.500	150.000	195.000
„Profit“	0	-17.500	0	45.000
Der gesamte zu bezahlende Entgelt (Summe der Positionen) beträgt beim „ehrlichen“ Angebot 200.000 und entspricht genau den Eigenkosten (samt Unternehmerlohn). Beim spekulativen Angebot beträgt das gesamte zu bezahlende Entgelt 227.500 und liegt damit um 27.500 über den Eigenkosten. Das zu bezahlende Entgelt liegt beim spekulativen Angebot 32.500 über dem Angebot.				

Eine der daraus zu ziehende Lehre ist, dass vorallem Positionen mit ganz geringen Mengenansätzen bei einer „Preisprüfung“ keinesfalls „stiefmütterlich“ behandelt werden sollen. Ebenso sind Positionen mit der Menge 1 zu vermeiden, die eigentlich gar nicht erwartet werden

und nur deshalb in das Leistungsverzeichnis aufgenommen werden, um im Fall des Falles auf einen Preis zurückgreifen zu können – die Einheitspreise solcher Positionen sind erfahrungsgemäß „überzogen“.

Hermann Wenusch

1 Zum Begriff siehe zB *Bammer*, Leistungsverzeichnis („LV“), ZRB 2012, VII.

2 Zum Begriff siehe zB Wikipedia.org.