

Architektenvertrag oder honorarfreie Akquisitionstätigkeit?

Gelingt dem Architekten der Nachweis eines entgeltlichen Auftrages nicht und reichen die behaupteten Leistungen und Umstände für einen Vertragsschluss durch schlüssiges Verhalten nicht aus, ist ein Vergütungsanspruch ausgeschlossen.

OLG Dresden, Urteil vom 02.12.1999 - 9 U 585/99; BauR 2001, 1769; NZBau 2001, 505
BGH, Beschluss vom 05.04.2001 - VII ZR 12/00 (Revision nicht angenommen)

BGB § **631**; BGB § **632**; HOAI § **8**; IBR 2001, 317

Problem/Sachverhalt

Die Rechtsvorgängerin der nunmehr privatisierten Beklagten beabsichtigte im Rahmen der Modernisierung des Telekommunikationsnetzes die Errichtung mehrerer Typengebäude für digitale Fernmeldetechnik in Sachsen. Die Klägerin, ein Architekturbüro, interessierte sich für den Auftrag und nahm an mehreren Grundstücksbesichtigungen und Besprechungen teil. Sie behauptet, in einer dieser Besprechungen sei ihr der entgeltliche Auftrag für alle Bauvorhaben erteilt worden; auch habe man sich auf eine Honorarvereinbarung geeinigt und die anrechenbaren Kosten besprochen. Diese Behauptung konnte sie vor dem Landgericht nicht nachweisen. Nach dem angeblichen Vertragsschluss sandte sie der Beklagten nicht unterschriftsreife Entwürfe zu, die nicht gegengezeichnet wurden. Nach einem klarstellenden Schreiben der Beklagten, ein Generalunternehmer werde beauftragt und ein Architektenvertrag nicht geschlossen, legte sie ihre Schlussrechnung über insgesamt knapp 620.000 DM vor. Nach klageabweisendem Urteil des Landgerichts verfolgt sie in der Berufung ihren angeblichen Honoraranspruch noch in Höhe von knapp 500.000 DM.

Entscheidung

Weiterhin ohne Erfolg! Auch das OLG geht davon aus, dass hier die Grenze zwischen kostenloser Akquisition und entgeltlichem Architektenvertrag noch nicht überschritten worden ist. Da die Beweisaufnahme eindeutig zu Lasten der Klägerin ausgefallen ist, hat sie den von ihr zu beweisenden Vertragsschluss nicht nachweisen können. Die von ihr vorgetragene Tatsachen reichten auch nicht aus, um einen Vertragsabschluss aufgrund tatsächlichen Verhaltens, der über den Bereich der Akquisition hinausgeht, annehmen zu können. Insbesondere hat das Gericht keine Zweifel, dass der Klägerin die von der Beklagten zu beachtende Verwaltungsvorschrift und das zu verwendende Vertragsmuster bekannt waren. Die Gespräche und Verhandlungen, das Zusenden der unvollständigen "Vertragsmuster" würden belegen, dass beide Parteien von einem Schriftformerfordernis ausgegangen sind. Zudem haben die Leistungen, auf die sich die Klägerin später für das Zustandekommen eines konkludenten Auftrages stützt, bereits vor dem zunächst behaupteten Vertragsschluss stattgefunden, also zu einem Zeitpunkt, zu dem die Klägerin ihre Tätigkeit nach ihrem ursprünglichen Vortrag selbst noch als Akquisition aufgefasst hat.

Praxishinweis

Ergreift der Architekt von sich aus die Initiative und bietet er dem Bauherren Leistungen an, spricht die Vermutung für eine Akquisitionstätigkeit, er arbeitet in diesem Fall im Zweifel "auf eigenes Risiko" (vgl. KG, **IBR 1997, 201** - Arneburg). Fordert hingegen der Auftraggeber den Architekten auf, Architektenleistungen zu erbringen, ist von einer vertraglichen Bindung und damit von einer nach der HOAI zu vergütenden Tätigkeit auszugehen. Die Grenze liegt deshalb meistens dort, "wo der Architekt absprachegemäß in die konkrete Planung übergeht" (OLG Hamm, **IBR 2001, 205** - Kieserling). Eine stillschweigende (konkludente) Vertragsannahme ist naheliegend, wenn die angebotenen Architektenleistungen entgegengenommen und verwertet werden. In der Rechtsprechung wird zutreffend immer wieder betont, dass es wesentlich auf die Umstände des Einzelfalles ankomme. Der Architekt sollte daher möglichst früh verlässliche und nachweisbare Grundlagen schaffen.