

Zeitschrift: Schweizerische Bauzeitung
Herausgeber: Verlags-AG der akademischen technischen Vereine
Band: 89 (1971)
Heft: 17: Sondernummer über den Werkvertrag

Artikel: Der Preis des Bauwerkes im Werkvertrag
Autor: Beaud, Marius
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-84843>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 15.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

da bei diesen erst nach längerer Zeit erkennbar werde, ob das Werk den Anforderungen der Festigkeit oder den geologischen und atmosphärischen Verhältnissen standhalte. Eine werkvertragliche Leistung sei nur dann ein «unbewegliches Bauwerk», wenn der Gegenstand des Werkvertrages, durch den sie versprochen wird, *nach seiner Natur selber* als Bauwerk angesprochen werden könne. Es hänge von den Umständen des einzelnen Falles ab, ob eine werkvertragliche Leistung, die dem Umbau oder dem Unterhalte eines unbeweglichen Bauwerkes diene, selber als solches gelten könne. Der Grundgedanke des Art. 371 Abs. 2 OR verbiete deshalb, in jeder Arbeit an einem unbeweglichen Bauwerk ohne weiteres anzunehmen, dass diese Arbeit an sich wiederum ein unbewegliches Bauwerk darstelle.

Daraus ergibt sich, dass die Tatsache, dass die Arbeit an einem unbeweglichen Bauwerk Bestandteil desselben wird, keineswegs die Annahme rechtfertigt, diese Arbeit werde deshalb selbst zum unbeweglichen Bauwerk. Auch der Wert der Leistung und die Höhe des Werklohnes, so stellt das Bundesgericht ferner fest, seien keine entscheidenden Kriterien. Der Umfang des Schadens, den die Mängel dem Besteller verursachen können, rechtfertigten die Annahme der fünfjährigen Verjährungsfrist ebenfalls nicht, sondern eben nur die Natur des Werkes an sich als Bauwerk könne die längere Verjährungsfrist begründen. In diesem Sinne hat das Gericht im genannten Urteil denn auch entschieden, dass Malerarbeiten an einem Hause nicht als «unbewegliches Bauwerk» anzusprechen seien, was auch in Gemässheit mit dem allgemeinen Sprachgebrauch stehe. Es gelte für sie deshalb die einjährige Verjährungsfrist.

Insbesondere ist auch die Meinung im Kommentar von *Gautschi*, N.12a und b zu Art. 371 OR, der Unternehmer sei für alle Werkleistungen, für die er Anspruch auf Eintragung eines Bauhandwerkerpfandrechtes habe, während fünf Jahren gewäherspflichtig, unhaltbar. Dass zwischen Verjährungsfrist und Bauhandwerkerpfandrecht kein innerer Zusammenhang besteht, liegt auf der Hand. Beide Institute verfolgen völlig

verschiedene Zwecke und sind mithin als gegenseitige Auslegungstützen völlig unbehelflich.

Nun sind aber die gesetzlichen Bestimmungen über die Gewährleistungspflicht und mithin auch über die Garantiefristen dispositives Recht, was heissen will, dass die gesetzlich vorgesehene Lösung durch Parteiabrede ausgeschaltet werden kann. Das ist nun insbesondere der Fall, wenn die Parteien des Werkvertrages die *Allgemeinen Bedingungen für Bauarbeiten*, SIA-Norm 118, zum Gegenstand ihres Werkvertrages erheben. Es spielen dann insbesondere die soeben besprochenen Fragen des Art. 371 OR keine Rolle mehr. Nach den Allgemeinen Bedingungen für Bauarbeiten beträgt die Garantiefrist, während welcher Mängel gerügt werden können, zwei Jahre, wobei im Gegensatz zu den gesetzlichen Fristen die Mängel innerhalb dieser Garantiefrist mithin auch auf deren Ablauf gerügt werden können. Die Rügefrist und die Garantiefrist sind somit identisch. Im Gegensatz aber wieder zur gesetzlichen Regelung besteht keine Identität zwischen Garantiefrist und Verjährungsfrist, indem nämlich die letztere nicht zwei, sondern fünf Jahre beträgt. Das hat zur Folge, dass der aufgrund einer innerhalb der Garantiefrist erhobenen Mängelrüge entstandene Gewährleistungsanspruch innerhalb von fünf Jahren seit der vorläufigen Abnahme des Werkes, also noch drei Jahre nach abgelaufener Garantiefrist geltend gemacht werden kann, ohne dass diesem Anspruch die Verjährungseinrede entgegenstehe. Auch diese fünfjährige Verjährungsfrist kann selbstverständlich unterbrochen werden.

Im Vergleich mit der gesetzlichen Regelung der werkvertraglichen Gewährleistungspflicht des Unternehmers lässt sich zusammenfassend sagen, dass die zweijährige Garantiefrist der SIA-Norm 118 für das engere Baugewerbe eine Erleichterung, für viele baunebengewerbliche Branchen aber, insbesondere auch für das Malergewerbe, eine Erschwerung darstellt.

Adresse des Verfassers: Dr. iur. Robert Müller, Rechtsanwalt, 8001 Zürich, Rämistrasse 8.

Der Preis des Bauwerks im Werkvertrag

DK 347.754.3:338.521

Von M. Beaud, lic. iur., Leiter der Rechtsabteilung des SIA, Zürich

Ehe der Käufer sich endgültig entscheidet, hat er meistens die Möglichkeit, das Objekt, das er zu kaufen beabsichtigt, zu prüfen; er verhandelt über den Preis, vergleicht ihn mit dem der Konkurrenz, kurz er kann sehen, prüfen, abwägen. Der Bauherr jedoch, der ein Werk, einen Bau realisieren will, ist in einer vollkommen andersgearteten Lage; er schliesst ein Geschäft ab, das sich auf eine zukünftige Sache bezieht, deren tatsächlicher Preis vor der vollständigen Fertigstellung des Werkes und der endgültigen Abrechnung nicht bekannt ist.

Unter der Bezeichnung Werkvertrag regelt das Obligationenrecht die Preisfrage auf sehr einfache Art; der Preis des Werkes wird zum voraus als Pauschalpreis (Forfait), Art. 373, oder nach Fertigstellung des Werkes nach Massgabe der Aufwendungen des Unternehmers, Art. 374, festgesetzt. In der Praxis jedoch ist die Berechnung der Vergütung leider nicht so einfach, vor allem in der heutigen Zeit, in der die Baukunst sehr vielfältig und die Preisschwankungen unvorhersehbar geworden sind. Immer seltener tritt der Fall ein, dass der Bauherr bereit ist, die Rechnung des Unternehmers zu bezahlen, ohne dass der Preis für die Arbeiten zum voraus festgesetzt worden wäre. Es kommt heutzutage nicht mehr in Frage zu bauen, ohne dass ein genauer Finanzplan aufgestellt und die Grenzen des Vorhabens bestimmt werden. Da die Anordnungen des Gesetz-

buches diesbezüglich zu knapp ausgedrückt sind, bestehen die Normen des SIA, die diese Lücken füllen; im besonderen die Norm 118 «Allgemeine Bedingungen für die Ausführung von Bauarbeiten». Diese Norm regelt auch die Arten der Berechnung des Preises für die Arbeit.

Der Preis für eine auszuführende Bauarbeit

Derjenige, der zu bauen beabsichtigt, wendet sich an ein Büro, dem er die Lösung seines Problems anvertraut. Vor allem handelt es sich darum, ein Projekt zu entwerfen, das, sobald es vom Bauherrn gutgeheissen wurde, ausgeführt werden kann. Bevor der Bauherr sich entscheidet, will er jedoch den Preis des Baues wenigstens ungefähr kennen. Die Ausschreibung mittels Submission oder das Einholen von Offerten erlaubt die Preisfestsetzung nach Berufszweigen. Die Unternehmer stellen ihre Offerten auf Grund des Baubeschriebes, der ihnen vom Büro (Architekt oder Ingenieur) übergeben wurde. Nachdem der Bauherr die verschiedenen Offerten verglichen hat, kann er an die Ausführung des Werkes gehen und die Vergebung der Arbeiten vornehmen. Wurde das Bauprojekt unter der nötigen Beachtung der Details ausgearbeitet, sind Preisüberschreitungen gegenüber dem Voranschlag nicht zu fürchten.

Die allgemeinen Richtlinien bezüglich der Offerten sind in den Art. 3 und 8 des OR (Obligationenrecht) und die

praktischen Regeln in den Normen SIA 117 und 118 enthalten. Die Persönlichkeiten des öffentlichen Rechtes (Bund, Kantone, Gemeinden) haben ihre eigenen Verfügungen und Vorschriften. Im Interesse der Allgemeinheit wäre es wünschenswert, dass sich immer mehr eine gegenseitige Angleichung der in Kraft befindlichen Verfahren durchsetzen würde. Die Norm SIA 117, die das übliche Verfahren bezüglich der Submission und der Vergebung der Bauarbeiten regelt, wird derzeit überarbeitet. Das Übereinkommen zwischen den interessierten Berufsverbänden und den vertretenen öffentlichen Verwaltungen hat ein erstes, sehr erfreuliches Ergebnis gebracht: die Revision des Bundesratsbeschlusses vom 4. März 1924. Es wäre gut, wenn sich diese Tendenz nicht nur auf die Kantone, sondern auch auf die Gemeinden erstrecken würde, damit die freie Konkurrenz auf dem Gebiet der Bauarbeiten bis an die Landesgrenzen hinaus spielen kann.

Die Einheitspreise

Die Festsetzung des Preises im Zeitpunkt der Bestellung ist kein unbedingt notwendiger Bestandteil des Werkvertrages. Falls er nicht vorher vereinbart wurde, hat er «nach Massgabe des Wertes der Arbeit und der Aufwendungen des Unternehmers festgesetzt zu werden» (OR 374). In der Praxis ist es erlaubt, dass der Unternehmer seinen Preis nach den tatsächlichen Kosten der Löhne und Materialien berechnet, zu denen er einen Teil der allgemeinen Unkosten und die normale Gewinnspanne schlägt (*Gautschi*, Werkvertrag, Art. 374, nr. 4b). Will sich der Bauherr Schwierigkeiten ersparen, hat er die Wahl zwischen dem approximativen Voranschlag und dem Pauschalpreis; dies ist übrigens der Rat, den auch das Bundesgericht gibt: «Um Überraschungen zu vermeiden, hat der Bauherr die Möglichkeit, ein Pauschalabkommen zu treffen oder einen approximativen Voranschlag zu verlangen. Macht er davon keinen Gebrauch, so bezahlt er den objektiv eingeschätzten normalen Wert der Arbeit (Art. 374 OR). Nur in diesem Falle kann ihm ein unerwartetes grösseres Ausmass der Arbeit eine unangenehme Überraschung bringen, vor der er sich schützen kann, indem er vorsorglich einen approximativen Voranschlag verlangt. Die Art. 364 und 365, Anl. 3 OR in bezug auf die Ausführung verpflichten den Unternehmer nicht, den Bauherrn über den Preis der Arbeiten zu informieren; diese Pflicht betrifft nur die Bedingungen bei Abschluss des Vertrages (ABG 92, II p, 333).»

Das üblichste Verfahren besteht darin, dass der Bauherr einen approximativen Voranschlag verlangt und dass der Unternehmer seine Offerte macht, indem er im Baubeschrieb des Architekten oder des Ingenieurs bei jeder Position oder jedem Artikel seinen Preis einsetzt. Dies ist das System des Einheitspreises. Der endgültige Preis wird nach Fertigstellung der Arbeit und auf Grundlage des Ausmasses festgesetzt. Während der Ausführung der Arbeiten kann der Bauherr neue Wünsche anbringen oder Änderungen verlangen, doch trägt er dafür das finanzielle Risiko.

Die Berechnungsarten und die Änderungen der Einheitspreise sind in den Art. 6 und 8 der Norm SIA 118 festgelegt. Die Preise müssen alle direkten Kosten (Löhne und Materialien) sowie alle Nebenspesen (Transport, Lagerung, Unterhalt der Werkzeuge und Materialien usw.) enthalten. Die eingesetzten Löhne müssen den zur Zeit der Offerte gültigen, durch behördliche Verfügung genehmigten oder in Kollektivverträgen festgesetzten Löhnen entsprechen. Die Bauplatz-Installationen (Maschinen, Gerüste usw.) sind im allgemeinen Gegenstand gesonderter Positionen oder Artikel in den Vertragsbedingungen und einer Global-Offerte. Die Preiserhöhungen oder Preisminderungen, die durch Änderungen

der Kosten für Löhne oder Materialien entstehen, gehen zu Lasten oder zu Gunsten des Bauherrn. In Betracht gezogen werden nur offizielle Abänderungen und keine Einzelfälle.

Die Berechnungsart für Regiearbeiten ist Gegenstand des Art. 10 der Norm SIA 118. Darunter fallen zusätzliche, unerwartete Arbeiten, die während dem Verlauf der Werkausführung ausgeführt werden müssen; diese Arbeiten werden nach einem Tarif für Stundenlöhne fakturiert, der von den Berufsverbänden festgesetzt wird, falls sie nicht durch Konventionen geregelt sind.

Die Norm SIA 118 enthält die allgemeinen Richtlinien zur Preisberechnung; diese Richtlinien sind nicht immer ausreichend, besonders in Fällen von sehr vielfältigen Arbeiten, jedoch haben sich die Regeln, die die Norm aufstellt, in der Praxis weitgehend bewährt.

Fälle, in denen der Voranschlag, der mit dem Unternehmer vereinbart wurde, in aussergewöhnlicher Weise überschritten wird, bilden ein heikles Problem; besonders in Zeiten, in denen die Konjunktur die Tendenz der Inflation hat, wie dies in unseren Tagen der Fall ist.

In diesen Fällen kann der Bauherr, der nicht durch eigene Schuld in diese Lage gekommen ist, nach Art. 375 um eine Preismässigung nachsuchen oder die Arbeit einstellen und vom Vertrag zurücktreten, indem er eine angemessene Entschädigung für die bereits ausgeführten Arbeiten leistet.

Der Pauschalpreis (Forfait)

Die Vergebung der Werkausführung kann auch nach Pauschalpreis, das heisst mit anderen Worten zu einem festen Preis erfolgen, nach der üblichen Ausdrucksweise «Schlüssel-fertig», wie dies der Art. 373 OR als Lösung vorsieht. Der Unternehmer kann sich verpflichten, das gesamte Werk zu einem im voraus festgelegten Preis fertigzustellen, auch wenn er selbst nur einen Teil der Arbeiten ausführt. In diesem Falle ist es der Unternehmer, der das finanzielle Risiko der Ausführung trägt. Es ist auch möglich, dass alle an der Werkausführung interessierten Unternehmer sich verpflichten, einen Pauschalpreis anzuwenden, jeder für seine eigenen Arbeiten.

Ist die Ausführung der Arbeiten «durch aussergewöhnliche Umstände, die nicht vorausgesehen werden konnten oder die, nach den von beiden Beteiligten angenommenen Voraussetzungen, ausgeschlossen waren» in der Fertigstellung behindert oder erschwert worden, kann der Richter eine Erhöhung des Preises oder die Auflösung des Vertrages bewilligen (Art. 373, anl. 2 OR). Unter solchen Voraussetzungen ist es einleuchtend, dass eine Vergebung zum Pauschalpreis nur erfolgen kann, wenn dieser auf klaren und vollständigen Unterlagen beruht und wenn der Umfang der Arbeiten in den Plänen und im Baubeschrieb ausreichend festgehalten und detailliert ist. Dies ist der Sinn des Art. 7 der Norm SIA 118.

Die ausserordentliche Entwicklung der Baumethoden, die Komplexität der zu realisierenden Werke und auch die Veränderungen der wirtschaftlichen Konjunktur haben es mit sich gebracht, dass die Bauherren immer öfter versuchen, dem Unternehmer die finanziellen Risiken ihrer Bauausführungen zu überantworten. Dies ist der Grund für die heute so häufige Bildung von Generalunternehmungen, die sich auf diese Art von Geschäften spezialisieren. Die Risiken sind gross, bei Bauarbeiten gibt es viele technische und wirtschaftliche Unsicherheiten, und der Unternehmer, der sich diese Risiken anlastet, muss über eine solide finanzielle Basis verfügen. Es ist nötig zu vermerken, dass der Festpreis (Pauschale), als Folge seiner Eigenart, eine nicht zu unterschätzende Risikospanne enthält und, einmal abgeschlossen, nicht mehr geändert werden kann und dass, falls der Bauherr

Änderungswünsche hat, diese teuer bezahlt werden müssen.

Der Werkvertrag des Generalunternehmers ist juristisch durch drei Garantien charakterisiert:

- die spezifische Eigenschaft des Werkes, im detaillierten Baubeschrieb genau angeführt;
- der feste Preis (Forfait) oder Pauschalpreis;
- die Einhaltung des Übergabetermines.

In einem bedeutenden Urteil, welches den Vertrag eines Generalunternehmens betrifft, hat sich das Bundesgericht in ausserordentlich klarer Weise ausgedrückt und erklärt: «Der Antragsteller kann den Pauschalpreis daher nur zu der Bedingung fordern, dass das Werk in allen seinen Teilen den getroffenen Abmachungen entspricht. Falls jedoch der Generalunternehmer einen Teil des Werkes nicht in der vereinbarten Qualität ausgeführt oder eine minderwertigere Qualität des Materials gewählt hat, erhält der Bauherr nicht die versprochene Leistung, während der Unternehmer dadurch eine Bereicherung erfährt. Verlangt der Bauherr nicht die Lieferung dem Vertrag entsprechend, das heisst die vollständige Ausführung des Werkes, hat der Unternehmer nach gutem Glauben eine angemessene Senkung des Preises zu akzeptieren. Der Standpunkt des Verteidigers, dass der Antragsteller verpflichtet ist, den Preis proportionell zum Minder-Wert herabzusetzen, ist berechtigt» (ABG 94 II p 165).

Im Lichte dieser gerichtlichen Erklärung ist es für den Bauherrn im Falle eines Pauschalpreises von wesentlicher Bedeutung, im Augenblick der Werkübergabe eine genaue Kontrolle vorzunehmen, um sich zu versichern, dass die Qualität und Quantität denjenigen, die im detaillierten Baubeschrieb angeführt sind, entsprechen. Falls sich das Generalunternehmen mit dem gesamten Komplex der Arbeiten, die zur Ausführung des Werkes nötig sind, befasst, kann das Büro, welches das Projekt ausgearbeitet hat, mit der Kontrolle beauftragt werden. Falls jedoch das Generalunternehmen die gesamte Verantwortung für das Werk hat – Erstellung des Projektes und Ausführung der Arbeiten –, steht der Bauherr dem Unternehmer allein gegenüber; in diesem Falle liegt es in seinem Interesse, sich der Dienste eines unabhängigen Sachverständigen zu versichern, der die Kontrolle vornehmen kann.

In Anbetracht der immer grösser werdenden Bedeutung, die den Pauschalverträgen zukommt, muss die Norm SIA 118, Ausgabe 1962, in diesem Punkt vervollständigt werden. Das augenblicklich in Arbeit befindliche Revisionsprojekt trägt dieser Entwicklung Rechnung.

Vor allem müssen die Begriffe genau umrissen werden.

Häufig besteht in der Praxis eine unglückliche Verwechslung zwischen Pauschalpreis und Globalpreis.

Der Pauschalpreis beinhaltet drei Garantien, die bereits erwähnt wurden: Qualität und Quantität, Festpreis, Einhaltung des Übergabetermines. Dieser Pauschalpreis wird auch dann bezahlt, wenn das Werk weniger Arbeit verursacht als vorgesehen wurde, während normale Verteuerungen nicht fakturiert werden können. Der Globalpreis hingegen garantiert nur die Ausführung nach detailliertem Baubeschrieb, das heisst die Qualität des Bauwerks und die vorgesehenen Quantitäten. Er erlaubt die Berücksichtigung der Löhne und Materialpreise. Es ist bedauerlich, dass das Obligationenrecht der schon festgestellten Verwirrung eine weitere hinzufügt, denn der Art. 373 übersetzt den deutschen Ausdruck «feste Übernahme» (acceptation ferme) mit «prix à forfait» in die französische Sprache. Das Wörterbuch übersetzt «à forfait» mit «pauschal». Wenn deshalb auf französisch der «Prix à forfait» ohne Zweifel dem Gesetz nach ein Festpreis ist, muss dies auf deutsch für «pauschal» nicht unbedingt zutreffen.

Diese Doppelsinnigkeit ist natürlich nicht zulässig; auch bei uns in der Schweiz sind Preise «à forfait», auf deutsch Pauschalpreise, feste Preise.

Schlussfolgerung

Diese kurze Abhandlung über den Preis im Werkvertrag beweist, wie nötig es ist, dass für die Art der Preisberechnung im ganzen Land die gleichen Grundlagen angewandt werden, um einen Vergleich der Offerten der Unternehmer zu ermöglichen und damit die freie Konkurrenz spielen zu lassen; vor allem heutzutage, da die Entwicklung der Baukunst immer komplexer wird.

Daraus ergibt sich die immer wichtiger werdende Bedeutung der allgemeinen Bedingungen für die Ausführung von Bauarbeiten, Norm SIA 118.

Es ist zu wünschen, dass die Berufsangehörigen immer besser verstehen, dass es in ihrem Interesse liegt, ihre Verträge nach den Normen SIA abzuschliessen; auch die Juristen, vor allem diejenigen, die in öffentlichen Diensten stehen, sollten sich bemühen, den wahren Sinn der allgemeinen Bedingungen des SIA zu verstehen. Diese sind nicht von den Berufsverbänden diktiert worden, vielmehr sind sie das Ergebnis zahlreicher Diskussionen der interessierten Kreise mit dem Zweck, Regeln festzusetzen, die eine rationelle Arbeit begünstigen.

Adresse des Verfassers: *Marius Beaud*, lic. iur., Generalsekretariat SIA, 8039 Zürich, Postfach.

Die Haftung des Unternehmers

Von **Peter Conrad Straub**, lic. iur., Zürich

DK 347.754.3:347.768:338.934

Einleitung

Die Haftung aus dem Werkvertrag ist sehr vielseitig und streng, und für den Unternehmer entsteht daraus ein nicht ungefährliches Haftungsrisiko, das überdies nicht das einzige ist, das er bei seiner Tätigkeit trägt. Es ist daher unerlässlich, eine allgemeine Übersicht über die wichtigsten gesetzlichen Haftungsregeln, die Lehren und vor allem die Gerichtspraxis zur werkvertraglichen Haftung zu geben.

Allgemeines

Grundsätzlich haftet der Unternehmer für einen Erfolg, der im Vertrag genau bestimmt und beschrieben ist; er muss ein Werk erstellen, das mängelfrei und für den vorgesehenen Zweck ohne Einschränkung verwendbar ist. Tritt dieser Erfolg nicht ein, so hat der Unternehmer ihn nachträglich herbeizuführen und wird für den Schaden, der dem Besteller

aus der schuldhaft verspäteten Leistung entsteht, schadenersatzpflichtig. Ist die nachträgliche Leistung nicht möglich oder mit für den Unternehmer unzumutbar grossem Aufwand verbunden, so kann der Unternehmer in dem Umfang, als der gewünschte Erfolg nicht eingetreten ist, keinen Werklohn fordern.

Von der Haftung für die Erfüllung des Werkvertrages ist die Haftung für Schäden, die aus der Nichterfüllung oder der zu späten Erfüllung entstehen, zu unterscheiden. Für diese Schäden haftet der Unternehmer nur, wenn er sie schuldhaft verursacht hat. Eine grobe Faustregel, die mehr die eben gemachte Unterscheidung erläutern soll, als dass sie in der Praxis ohne weiteres anwendbar wäre, könnte lauten: Für die Erfüllung des Werkvertrages haftet der Unternehmer auf jeden Fall, jedoch nur bis zum Betrage seines Werklohnes. Für Schäden aus Nichterfüllung bzw. zu später Erfüllung