

Was tun bei unvorhergesehenen Preiserhöhungen von Bedachungsmaterialien?



ZVDH-Infoblatt – Stand März 2021

Preiserhöhungen bei Baumaterial sind Alltagsgeschäft. Daran ist der Dachdecker seit Jahr und Tag gewöhnt. Neben den üblichen jährlichen kleinen Preiserhöhungen um wenige Prozent, gibt es aber immer wieder regelrechte Wellen sehr ungewöhnlicher Preiserhöhungen. Sie betreffen meist nur wenige isolierte Produkte, sind dann aber oft sehr kurzfristig und drastisch. Der Grund sind fast immer zeitlich begrenzte Marktbesonderheiten (z.B. Produktionsausfälle, Rohstoffverknappung, Lieferkettenunterbrechungen, plötzlich anziehende Nachfrage, behördliche Auflagen, Entsorgungsprobleme).

Den Dachdecker treffen solche Wellen oft überraschend und bringen ihn in Schwierigkeiten, wenn er seinerseits bei Angeboten mit „alten“ Preisen kalkuliert hatte und gegenüber seinen Kunden in der Pflicht ist.

„Warnende“ Preisankündigungen des Handels sind üblich, aber nicht zwingend

Vom „Händler seines Vertrauens“ wird der Dachdecker meist frühzeitig über anstehende Preiserhöhungen informiert. Das gehört zum Kundenservice. Manchmal erfährt aber auch der Händler selbst erst sehr kurzfristig von seinem Vorlieferanten über Lieferprobleme und Preissteigerungen. Einen juristischen Anspruch auf zeitnahe Preisinformationen bei „unruhigen Märkten“ hat der Kunde nicht.

Doppelte Sicherheit einbauen: Angebote befristen und Materialpreise vom Händler zusichern lassen

Das Dachdeckerhandwerk ist materialintensiv; deshalb ist die Materialkalkulation ein sensibler Posten. Insbesondere bei größeren Baustellen muss der Materialpreis abgesichert werden. Üblicherweise befristet der Dachdecker seinen Angebotspreis gegenüber seinem Kunden auf einen begrenzten Zeitraum. Parallel hierzu lässt sich der Dachdecker seinen angefragten Einkaufspreis seinerseits vom Handel für den fraglichen Zeitraum absichern. Fehlt eines der beiden „Sicherungsseile“, oder sind die beiden Zeiträume nicht synchron, hat der Dachdecker im Falle einer überraschenden Preiserhöhung ein Problem, das juristisch nicht mehr aufgelöst werden kann. Es gilt der Grundsatz „pacta sunt servanda“ – Verträge sind einzuhalten. Ein Preisanpassungsrecht gibt es nicht.

Preisgleitklauseln sind eine Alternative

Ohne Preisabsicherungen beim Handel (was manchmal auch nicht möglich ist– zum Beispiel wegen einer längeren Bauzeit) sind Preisgleitklauseln eine gute Alternative.

Solche Stoff- oder Materialpreisgleitklauseln sollten immer nur individuell im Vertrag bzw. Angebot vereinbart werden, nicht in AGB. Dort sind sie fast immer unwirksam, insbesondere beim Privatkunden.

Formulierungsbeispiel:

„Sollte sich der Einkaufspreis/Marktpreis für benötigte Materialien des obigen Angebots zum Zeitpunkt des Einbaus gegenüber dem Zeitpunkt der Angebotserstellung um mehr als fünf Prozent nachweislich erhöht haben, ändert sich der Einheitspreis entsprechend der Gewichtung des Materialanteils in dieser Position.“

Diese Klausel kann man auch kombinieren mit der Preissituation nach Ablauf einer Angebotsbindung:

„Die Preise des obigen Angebots sind Festpreise bei einer Bauausführung/Fertigstellung bis zum

Danach gilt:

Sollte sich der Einkaufspreis/Marktpreis für benötigte Materialien des obigen Angebots zum Zeitpunkt des Einbaus gegenüber dem Zeitpunkt der Angebotserstellung um mehr als fünf Prozent nachweislich erhöht haben, ändert sich der Einheitspreis entsprechend der Gewichtung des Materialanteils in dieser Position.“

Sondersituation: Bauen für die öffentliche Hand

Bei öffentlichen Aufträgen kann der Auftragnehmer von sich aus keine zeitliche Preisbindung oder eine Preisgleitklausel vorgeben. Er ist an die Vergabeunterlagen und die dort getroffenen Regelungen gebunden. Die öffentliche Hand kann allerdings von sich aus aktiv werden und tut das auch bei entsprechenden „materialempfindlichen“ Bauvorhaben.

Das Thema Stoffpreisklauseln ist immerhin seit 2005 und den damaligen enormen Preissteigerungen bei Nichteisenmetallen auf dem Bildschirm der öffentlichen Vergabe. Es gab seither eine Reihe von Erlassen und Richtlinien in den letzten Jahren, die die Spielregeln festlegen. Sie haben schließlich in den letzten 5-10 Jahren Eingang gefunden in die Preisformblätter Nr. 224, 225 und 228 und in die Vergabehandbücher von Bund und Ländern.

All diese Unterlagen regeln, wann Gleitklauseln bei der Ausschreibung verwendet werden dürfen und sollen ("bei preiseempfindlichen Stoffen") und welche Spielregeln zur Anpassung an den schwankenden Marktpreis gelten. Soweit ist das alles heutiger Standard.

Hat man es allerdings bei der öffentlichen Hand mit einem Auftrag zu tun, der ohne Gleitklausel ausgeschrieben war, und hat der Dachdecker selbst keine Preisgarantie bei seinem Händler für den fraglichen Lieferzeitraum, hat er das Nachsehen, weil er die entstandenen Mehrkosten nicht weitergeben kann.

„Angebot freibleibend“ kann Planungsfreiräume schaffen

Mit dem Hinweis „Angebot freibleibend“ wird der rechtswirksame Vertragsschluss zeitlich eine Stufe nach hinten verlagert und schafft so mehr Spielraum für den Unternehmer.

Will der Unternehmer nicht bei jedem Angebot erst umfänglich Einkaufspreise recherchieren und sie sich für die avisierte Bauzeit auch nicht jedes Mal beim Handel absichern lassen, weil er noch gar nicht weiß, ob er den Auftrag auch bekommen wird, schafft der „Freibleibend“-Hinweis eine gute Möglichkeit, Preisflexibilität zu erreichen.

Der Kunde kann ein solches Angebot nicht verbindlich - also zum sofortigen Vertragsschluss führend - annehmen. Er kann nur den Willen zum Vertragsschluss äußern. In diesem Fall hat der Dachdecker aber das letzte Wort, ob der Vertrag zustande kommt („freibleibend“). Will er den Vertrag zu den Angebotskonditionen, kommt es durch eine „Auftragsbestätigung“ zum endgültigen Vertrag. Will er ihn nicht, eben zum Beispiel wegen einer nicht mehr realistischen Materialpreiskalkulation, unterlässt er die Bestätigung und der Vertragsschluss ist „geplatzt“.

Wichtig: Der Kunde muss erkennen können, dass es sich noch nicht um ein verbindliches Angebot handelt. Daher sollte neben der Formulierung „Angebot freibleibend“ oder „unverbindlich“ ein deutlicher Hinweis erfolgen.

Beispiel: „Bei Interesse an der Auftragserteilung erstellen wir Ihnen gern ein verbindliches Angebot.“

Sonderfall: Lieferprobleme tauchen auf und im Nachhinein erhöhen sich die Preise

Szenario: Aufgrund vom Händler und vom Lieferanten **unverschuldeter** Marktstörungen (sog. Force Majeure oder Höhere Gewalt) kommt es zu massiven Lieferproblemen. Der Bauablauf ruht. Nach Wiederaufnahme der Arbeiten kommt es zu Materialpreiserhöhungen.

Die Preisseite zum Handel hin soll hier unbeleuchtet bleiben. Meist hat sich der Handel aber durch entsprechende Vereinbarungen, auch in den AGB abgesichert.

Für die Preisseite des Dachdeckers zum Kunden gilt:

Für sämtliche preisliche Konsequenzen von unverschuldet vom **Auftraggeber** verursachter Verzugslage gilt im Werkvertragsrecht der § 642 und die dazu ergangenen Entscheidungen des Kammergerichts Berlin vom 29.01.2019 und die Entscheidung des BGH vom 26.10.2017; Az. VII ZR 16/17. Danach werden Lohn- und Materialmehrkosten **nicht** ersetzt.

Dies gilt erst recht für Verzugsituationen, die unverschuldet aus der Sphäre des Auftragnehmers (Dachdecker) stammen (Lieferprobleme). Hier bleibt der Dachdecker auf seinen höheren Materialkosten und allen anderen Kosten sitzen.

Letzter Rettungsanker: Kündigung?

Ein Kündigungsrecht wegen kurzfristiger, auch deutlicher Preiserhöhungen gibt es nicht.

Bei VOB-Verträgen existiert allerdings eine Konstellation, in der ein Sonderkündigungsrecht besteht.

Lieferprobleme verursachen eine Verzögerung oder Unterbrechung von drei Monaten: dann besteht nach **§ 6 Absatz 7 VOB/B** ein Sonderkündigungsrecht mit anschließendem Spielraum für neue Preisverhandlungen beim Material, wenn der Kunde an der Auftragsfortsetzung interessiert ist.

In der Regel wird allerdings nicht von vornherein klar sein, wie lange die Lieferverzögerung dauert. In diesem Fall muss auf jeden Fall vorher eine **Behinderungsanzeige** nach § 6 Ziff. 1 VOB/B erfolgen. Diese bewirkt zumindest, dass sich die Ausführungsfristen für die Dauer der Behinderung nach hinten verlagern.

Fazit

Bei kurzfristiger Materialpreiserhöhung hat der Dachdecker im Nachhinein nur äußerst geringe Spielräume, die gestiegenen Preise „einfach so“ an die Kunden weiterzugeben.

Am wirksamsten ist immer noch die Vorsorge durch Verwendung von Preisgleitklauseln. Diese sichern zwar rechtlich ab, entbinden aber den Dachdeckerbetrieb bei deutlichen und unvorhergesehenen Materialpreiserhöhungen nicht davon, beim Kunden um Verständnis zu werben.

Stand: 8. März 2021/re-UM