

**Preissteigerungen beim Material!**

-

**Wie gehen die Baubeteiligten  
damit rechtlich richtig um?**

# Das Problem

Seit einiger Zeit steigen die Einkaufspreise für das Material teilweise „schneller als man gucken kann“...

Zwischen 5 und 50% ist hier alles möglich...

Wirklich „kalkulieren“ kann man das derzeit nicht.

Ein realistischer Wagnis-Zuschlag ist nicht zu finden.

# Das Problem des Auftragnehmers

Was gilt denn, wenn wir Nichts geregelt haben?

**Dann liegt das Risiko der Erhöhung der Einkaufspreise für das Material grundsätzlich beim Auftragnehmer!**

# Und zwar...

... vollständig und im gesamten Zeitraum vom Angebot über die Beauftragung über die Ausführung bis zur Fertigstellung und Abnahme!

# Grundsätzlich...

... bedeutet für den Juristen aber eben nicht „immer“ ....

# Ausnahme – WischiWaschi – Teil 1

§ 313 I BGB

Störung der Geschäftsgrundlage

Haben sich Umstände, die zur Grundlage des Vertrages geworden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändernd und hätten die Parteien den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen, wenn sie diese Veränderung vorausgesehen hätten, so kann Anpassung des Vertrages verlangt werden...

# Ausnahme – WischiWaschi – Teil 2

§ 313 I a.E. BGB

Störung der Geschäftsgrundlage

... so kann Anpassung des Vertrages verlangt werden, soweit einem Teil unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls, insbesondere der vertraglichen oder gesetzlichen Risikoverteilung, das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann.

# Ausnahme – WischiWaschi – Teil 3

**Mit § 313 BGB** - Störung der Geschäftsgrundlage – geht also eventuell für den Auftragnehmer doch „was“, jedoch liegt die Hürde hier sehr hoch und es bedarf immer einer gründlichen Einzelfallprüfung...

**Aber:** Das Gespräch kann man auf dieser Basis ja in jedem Fall schon mal miteinander suchen!

**Denn:** Was nützt es mit als Auftraggeber, wenn der Auftragnehmer über das Projekt in die Insolvenz geht?



# Unabhängig davon...

.... gibt es aber im laufenden Projekt durchaus Fälle, wo die gestiegenen Materialpreise vom Unternehmer an den Kunden weitergereicht werden können...

.... und sich ggf die Frage anschließt, ob dafür nicht der Planer haften muss...

# Möglichkeit 1 - Mengenmehrungen

§ 2 III Nr. 2 VOB/B

Für die über 10 v.H. hinausgehende Überschreitung des Mengenansatzes ist auf Verlangen ein neuer Preis unter Berücksichtigung der Mehr- oder Minderkosten zu vereinbaren.

# Übersetzung

Anders als im BGB ist es in der VOB/B bei einer Mengenerhöhung möglich die Erhöhung der Einkaufspreise an den Kunden weiter zu berechnen, zumindest für die Mehrmenge ab 111% der Ursprungsmenge.

# Frage an den Planer

Warum hast Du denn nicht von vornherein mit der richtigen Menge ausgeschrieben, dann wäre das für mich ja billiger geworden?

Erstattest Du mir die Mehrkosten?

# Möglichkeit 2 – geänderte Leistungen

## § 2 V VOB/B

Werden durch Änderungen des Bauentwurfs oder andere Anordnungen des Auftraggebers die Grundlagen des Preises für eine im Vertrag vorgesehene Leistung geändert, so ist ein neuer Preis unter Berücksichtigung der Mehr- oder Minderkosten zu vereinbaren.

# Übersetzung

Wenn sich die Leistung ändert, der Kunde also z.B. einen anderen Lichtschalter wünscht, dann kann die Preissteigerung ebenfalls an den Auftraggeber weitergereicht werden, weil es dann auf den tatsächlichen, neuen Einkaufspreis ankommt.



# Frage an den Planer

Warum hast Du nicht direkt das richtige Produkt  
ausgeschrieben, sondern mit so einem „Platzhalter“  
gearbeitet?

Hättest Du mich vorher darauf hingewiesen, dann hätte ich  
doch vorher ein konkretes Produkt ausgewählt...

Erstattest Du mir die Mehrkosten?

# Möglichkeit 3 – zusätzliche Leistungen

## § 2 VI VOB/B

Wird eine im Vertrag nicht vorgesehene Leistung gefordert, so hat der Auftragnehmer Anspruch auf eine besondere Vergütung. (...)

Die Vergütung bestimmt sich nach den Grundlagen der Preisermittlung für die vertragliche Leistung und den besonderen Kosten der geforderten Leistung. (...)



# Übersetzung

Die besonderen Kosten der geforderten Leistung sind die tatsächlichen Kosten, also auch der erhöhte Einkaufspreis.

Dieser kann also auch hier an den Kunden weiterberechnet werden.

# Frage an den Planer

War nicht von Anfang an klar, dass wir das Produkt brauchen?

Warum war es dann nicht mit ausgeschrieben?

Zumindest als Eventualposition?

Erstattest Du uns die Mehrkosten?

# Möglichkeit 4 – Die Bauzeit

Natürlich trägt der Unternehmer das Preis-Risiko nur für die Dauer der ursprünglich vorgesehenen Bauzeit.

# Wenn sich also...

... die Bauzeit verzögert, aufgrund von vom Unternehmer nicht zu vertretenden Umständen, dann kann dieser ggf Preisanpassungen verlangen!

Das gilt insbesondere auch, wenn die Verzögerung durch andere Gewerke verursacht wurde...

War der Bauüberwacher hier aktiv genug?

# Aktivität des Bauüberwachers

- Bauzeitenpläne, Fristsetzungen etc...
- Aber auch:
  - Frühzeitigere Bestellungen und Einlagerungen?
  - Zahlungspläne?
  - Preisgleitklauseln?

# Und bei neuen Verträgen?

Und wie gehen wir bei neu abzuschließenden Verträgen mit diesen Problemen sachgerecht und vor allem gerecht um?

# Sicher ist

Keine Regelung ist riskant, darüber freut sich am Ende nur der Anwalt!

# Lösungsmöglichkeiten in Stichworten

- Bindefrist für Angebote
- Freibleibende Angebote
- Konkrete Angaben zur vorgesehenen Bauzeit
- Frühzeitige Bestellungen und Einlagerungen (mit Regelungen zu Lagerkosten, der Gewährleistungsdauer für das Material und Zahlungsplänen)
- Preisgleitklauseln



# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Markus Cosler

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht  
Lehrbeauftragter für Nachtragsmanagement an der FH Aachen

Delheid Soiron Hammer - Rechtsanwälte

Friedrichstraße 17-19

52070 Aachen

Tel.: +49(0)241/94668-0, -12

Fax.: +49(0)241/94668-77, -19

[www.delheid.com](http://www.delheid.com)

[markus.cosler@delheid.de](mailto:markus.cosler@delheid.de)