

Materialknappheit auf dem Baustoffmarkt: Was tun bei Lieferengpässen und Preiserhöhungen?

Preiserhöhungen bei Baumaterialien sind Alltagsgeschäft. Daran ist der Dachdeckerbetrieb 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 Handwerker 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.

Seit Jahresbeginn rollt eine solche Preiswelle durchs Land. Die Bauwirtschaft kämpft mit deutlichen Preissteigerungen bei Baumaterialien. Besonders betroffen sind hierbei u.a. Stahl, Kupfer, Holz- und Holzverbundstoffe, Bitumen und Dämmstoffe.

Innerhalb eines Jahres sind die Kosten für Roheisen und Stahl per März 2021 um 17,5% gestiegen, die Preise für Kupfer liegen um ein Fünftel über dem Vorjahr; Dämmstoffe haben sich um 25% verteuert, bei Lattholz liegen die Verteuerungen bis zu 80 %.

Nachfolgend soll die rechtliche Situation und die nach der obergerichtlichen Rechtsprechung maßgebliche Risikoordnung dargestellt und auf die beschränkten Möglichkeiten, einseitig diesen Risiken zu begegnen, im Einzelnen eingegangen werden.

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

Vom „Händler seines Vertrauens“ wird der Dachdeckerbetrieb 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 Handwerker nicht.

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

Das Dachdeckerhandwerk ist lohn- und materialintensiv. Die Materialkalkulation ist ein sensibler Posten. Insbesondere bei größeren Baustellen muss der Materialpreis abgesichert werden. Üblicherweise befristet der Handwerker seinen Angebotspreis gegenüber seinem Kunden auf einen begrenzten Zeitraum. Parallel hierzu lässt sich der Dachdeckerbetrieb 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 Betrieb 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 grundsätzlich nicht.

Preisgleitklauseln sind eine gute Alternative

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

Bei Preisgleitklauseln muss allerdings unterschieden werden:

a) Eine Verwendung im Rahmen standardisierter, vorformulierter Allgemeiner Geschäftsbedingungen. Gegenüber privaten Verbrauchern sind solche Klauseln im Rahmen von AGB´s praktisch immer unwirksam. Aber auch bei deren Verwendung gegenüber gewerblichen Kunden ist Vorsicht geboten. Auch hier müssen solche Klauseln den strengen Regeln der §§ 307 ff BGB genügen. Hier ist eine Einzelfallberatung durch die Fachorganisation oder den Rechtsanwalt des Betriebes erforderlich. Insgesamt ist von einer Verwendung im Rahmen von AGB´s eher ab- als zuzuraten.

b) Eine Verwendung im Rahmen individueller Vertragsformulierungen. Materialpreisgleitklauseln sollten immer nur individuell im Vertrag bzw. Angebot kundenspezifisch vereinbart werden, nicht in AGB´s.

Inhaltlich sollte eine „wirksame“ Stoffpreisgleitklausel folgende Mindestanforderungen erfüllen:

-Es dürfen nur gestiegene Stoffpreise ausgeglichen, nicht aber ein zusätzlicher Gewinn erzielt werden;

-Um eine unangemessene Benachteiligung zu vermeiden, muss die Klausel eine Saldierung vorsehen, d.h., es sind alle Stoffkosten des Leistungsverzeichnisses in die Betrachtung miteinzubeziehen und etwaige Preisminderungen bei anderen Positionen auch an den Kunden weiterzugeben:

-Sofern die Stoffpreisgleitklausel in Anspruch genommen wird, ist der Kunde darüber aufzuklären, welche Stoffe sich wie verändert haben;

-Es muss ein Kündigungsrecht des Kunden bei wesentlichen Preiserhöhungen vereinbart werden;

Die Spielräume sind also begrenzt. Hilfreich ist es, die Klausel nicht generell auf das ganze Angebot zu beziehen, sondern sie auf bestimmte Materialien /Positionen des Angebots zu begrenzen.

Formulierungsbeispiele:

„Sollte sich der Einkaufspreis/Marktpreis für benötigte Materialien (oder: ... für die folgenden Positionen ...) 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. Dies gilt nicht für Materialien, deren Einbau / Leistung innerhalb der ersten 4 Monate nach Vertragsschluss erfolgt. Stehen Materialpreiserhöhungen auch Preissenkungen gegenüber, so werden diese saldiert. Der Kunde hat ein außerordentliches Kündigungsrecht bei wesentlichen Preissteigerungen. Diese sind Preissteigerungen bei denen sich der Positionspreis aufgrund der gestiegenen Stoffkosten um mehr als 50% erhöht “

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. Dies gilt nicht für Materialien, deren Einbau / Leistung innerhalb der ersten 4 Monate nach Vertragsschluss erfolgt. Stehen Materialpreiserhöhungen auch Preissenkungen gegenüber, so werden diese saldiert. Der Kunde hat ein außerordentliches Kündigungsrecht bei wesentlichen Preissteigerungen. Diese sind Preissteigerungen bei denen sich der jeweilige Positionspreis aufgrund der gestiegenen Stoffkosten voraussichtlich um mehr als 50% erhöht “.*

- Solche Regelungen zu Materialpreissteigerungen können natürlich nur dann sinnvoll angewendet werden, wenn der Unternehmer zuvor eine entsprechend detaillierte Kalkulation erstellt hat. Es ist im Ergebnis seine Aufgabe und sein eigenes Risiko, dem Auftragnehmer entstandene Preissteigerungen nachvollziehbar belegen zu können.

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 Dachdeckerbetrieb selbst keine Preisgarantie bei seinem Händler für den fraglichen Lieferzeitraum, hat er das Nachsehen, weil er die entstandenen Mehrkosten nicht weitergeben kann.

„Angebot freibleibend“ schafft Planungsfreiräume

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 Dachdeckerbetrieb aber das letzte Wort, ob der Vertrag zustande kommt („freibleibend“). Will er den Vertrag zu den Angebotskonditionen, kommt es erst durch eine „Auftragsbestätigung“ durch den Dachdeckerbetrieb zum endgültigen Vertragsschluss. 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: *Der endgültige Vertragsschluss kommt erst durch eine Auftragsbestätigung unsererseits zustande.*“

Lieferprobleme bedingen im Nachhinein höhere Preise

Szenario: Aufgrund vom Händler und vom Lieferanten/Hersteller/Produzent unverschuldeter Marktstörungen kommt es zu massiven Lieferproblemen. Der Bauablauf ruht. Nach Wiederaufnahme der Arbeiten kommt es zu Materialpreiserhöhungen.

Für die Preisseite des Dachdeckerbetriebes zum Kunden gilt: Für sämtliche preisliche Konsequenzen von unverschuldet selbst vom Auftraggeber verursachter Verzugslagen 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 (Handwerker) stammen, z.B. Lieferprobleme. Hier bleibt der Dachdeckerbetrieb ebenfalls 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.

Zwischenfazit

Bei kurzfristigen Materialpreiserhöhungen hat der Dachdeckerbetrieb 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.

Sondersituation:

Können Lieferanten trotz bestehender Lieferverträge und fester Preiszusagen mit dem Dachdeckerbetrieb (Auftrags- und Lieferbestätigung):

- die Liefertermine verschieben?
- den Vertrag wegen „höherer Gewalt“ kündigen?
- höhere Preise verlangen?
-

und können Dachdeckerbetriebe mit derselben Argumentation entsprechend gegenüber ihren Kunden agieren?

Vorab (= gleiche Situation wie in den Eingangsbeispielen):

*Wenn der Handwerker **keine** (Fest-)Preisabsprache und terminliche Lieferzusage mit dem Lieferanten getroffen hat, muss er beim Einkauf die erhöhten Preise zahlen. Wenn er dabei zwischen zwei Stühlen sitzt, weil er ein verbindliches Angebot - ohne Preisgleitklausel- beim*

Kunden/Bauherrn/Auftraggeber draußen hat (das der Kunde jederzeit zuschlagen kann/oder schon beauftragt hat) hat er ein nicht zu lösendes Problem. Er kann die erhöhten Materialpreise nicht „durchreichen“.

Wenn der Handwerker eine feste Preisabsprache mit dem Lieferanten hat, nur der Lieferant will sich daran jetzt "einfach" nicht mehr halten, gilt Folgendes: (gleiches würde natürlich auch entsprechend für den Handwerker gelten, wenn er „einfach“ nicht mehr gegenüber dem Kunden zum vereinbarten Preis bauen will!)

Grundsätzlich gilt natürlich auch hier: "pacta sunt servanda!!" (Verträge sind einzuhalten)

Nur wenn extreme "Störungen der Geschäftsgrundlage" vorliegen, regelt § 313 BGB, dass Vertragsanpassungen, also auch Preisanpassungen und letztlich auch Kündigungen, vorgenommen werden können. Hier geht es um die sogenannte wirtschaftliche Unmöglichkeit bzw. Äquivalenzstörung.

Das Kernproblem der wirtschaftlichen Unmöglichkeit liegt in der Bestimmung des Zumutbaren. Ausgangspunkt der Beurteilung ist das Prinzip der Vertragstreue. Den Parteien ist ein Festhalten am Vertrag auch unter geänderten Umständen grundsätzlich zumutbar. Nur das nach den Gerechtigkeitsgedanken schlechthin Untragbare kann als wirtschaftliche Unmöglichkeit eingeordnet werden. (= BGH vom 19.12.85, Az VII ZR 188/84) Dabei ist aber zu berücksichtigen, dass es im Grundsatz Sache des Lieferanten ist, sich rechtzeitig mit den von ihm weiterveräußerten Waren einzudecken; insoweit eingegangene (spekulative) Risiken hat er zu tragen. Unzumutbar wird ein Festhalten am Vertrag meist nur dann sein, wenn eine Vorsorge gegenüber dem störenden Ereignis ausscheidet. Von großer Bedeutung ist deshalb die Vorhersehbarkeit. War die Leistungerschwerung zwar bei Vertragsschluss unvorhersehbar, hätte der Lieferant sich jedoch vor ihrem Wirksamwerden rechtzeitig eindecken können, so muss ihm die Preiserhöhung zugemutet werden. Ebenso kann bedeutsam werden, ob der Schuldner die ihm möglichen Beschaffungsversuche unternommen hat. Dabei werden die zumutbaren Anstrengungen auch durch den Geschäftszuschnitt des Schuldners beeinflusst.

Wenn man diese von der Rechtsprechung entwickelten Grundsätze auf die aktuelle Situation auf dem Materialmarkt der Dachdecker überträgt, kann man insgesamt schließen, dass selbst Preiserhöhungen, wie wir sie gerade am Markt erleben, die Schwelle des § 313 BGB nach der bisher

vorliegenden Rechtsprechung wohl noch nicht überschritten hat. Die jetzige Marktsituation ist noch ein hinnehmbares "Zumutbarkeitsrisiko" für den Kaufmann. (so auch BGH VIII ZR 221/76 und OLG Hamburg 14 U 124/05 anlässlich der damaligen Ölkrise)

Eine exakt belastbare Grenze ist nach derzeitiger Rechtsprechung allerdings nicht auszumachen, dazu gibt es zu wenige Urteile. Im Zuge diverser Marktstörungen in der Pandemie werden zur Zeit quasi täglich neue Urteile in diesem Kontext bekannt. Nach einigen OLG-Urteilen ist zum Beispiel die Zahlungsverpflichtung des Mieters, dessen Geschäft wegen Corona behördlich geschlossen, nach § 313 BGB unzumutbar.

Vergleichbare Gerichtsentscheidungen zu § 313 BGB in Fällen von Lieferengpässen oder deutlichen Preiserhöhungen bei Baustoffen sind bisher nicht bekannt.

Manchmal sind Preisanpassungen infolge von schwerwiegenden „Marktstörungen“ in AGB´s der Lieferanten besonders geregelt

Ein weiterer, besonderer Aspekt- ist die Tatsache, dass einige Hersteller und Händler in ihren AGB´s gerade wegen eines (tatsächlich immer latent) bestehenden Risikos von außergewöhnlichen Beschaffungsschwierigkeiten sogenannte Wertsicherungsklauseln oder Leistungsstörungsklauseln oder Beschaffungsklauseln verwenden, die sie ab einer bestimmten (relativ niedrigen) „Schwierigkeitsschwelle“ von der vertraglichen Bindung befreien. Solche Klauseln müssten dann aber erstens konkret vorhanden sein und zweitens dann auch nach dem AGB Regelungen der §§ 305 ff BGB in ihren Details wirksam sein. Das müsste im Einzelfall geprüft werden.

Zwischenfazit: Der Handel muss zum vereinbarten Preis liefern (und der Handwerker zum vereinbarten Preis bauen).

Materialknappheit und dadurch bedingte Lieferverzögerung

Durch Materialknappheit bedingte Lieferengpässe haben sofort Auswirkungen auf den zeitlichen Bauablauf und führen zu entsprechenden Verzögerungen.

Fraglich ist, welche Konsequenzen das für die jeweils Beteiligten im Dreieck: Lieferant-Dachdecker-Bauherr hat.

Ausschlaggebend ist, ob es sich um einen verschuldeten oder unverschuldeten Verzug handelt.

Bei einer pandemischen Lage oder einem Brand in einem Herstellerwerk (Polysterol) liegt offensichtlich kein Verschulden vor. Aber auch bei der Holzsituation ist kein Verschulden im juristischen Sinne erkennbar.

Die durch viele einzelne Ursachen getriggerte Situation der Holzknappheit ist für alle beteiligten unverschuldet.

Die Rechtsprechung räumt nämlich den Lieferanten von Bauprodukten ebenso wie dem verarbeitenden Handwerk das Recht der kurzfristigen Disposition ein. Damit ist gemeint, dass es in der modernen Wirtschaft völlig üblich ist, dass kurzfristig bestellt und verarbeitet wird. Keiner ist gehalten „großartige Vorräte oder Lagerbestände“ aufzubauen, um jeder Nachfragesituation gerecht werden zu können. Tauchen dann in diesen normalen Beschaffungszyklen unvorhergesehene Probleme auf, liegt kein Verschulden vor.

Das bedeutet auf der Fristenseite:

Lieferfristen des Handels und Baufristen des Handwerkers verlängern sich (einfach) angemessen. Dies muss von den jeweiligen Vertragspartnern hingenommen werden. Allerdings muss der Handwerker im Rahmen seiner vertraglichen Treuepflichten unbedingt eine Baubehinderung anzeigen!

Für die finanzielle Seite gilt: Jeder bleibt auf seinem eigenen Verzögerungs-Kosten sitzen. Er kann sie nicht an den jeweiligen Vertragspartner durchreichen, eben wegen mangelnden Verschuldens.

Auf Seiten des Handwerkers können das zum Beispiel die Gerüstkosten durch verlängerte Standzeiten sein oder eben auch erhöhte Materialpreise. Auf Seiten des Auftraggebers kann das ein Mietausfall wegen verspäteter Objektfertigstellung sein.

Will eine der Parteien ihre eigenen (eben nicht abwälzbaren) Verzögerungs-Kosten reduzieren -weil diese drohen, recht hoch zu werden-, ist das seine eigene, rein kaufmännische Abwägung. Juristisch wird dafür üblicherweise der Ausdruck „Beschleunigungskosten“ verwendet.

Entscheidet sich der Dachdecker für eine Beschleunigung, dann muss er woanders eben möglicherweise teurer einkaufen.

Entscheidet sich der Bauherr für eine Beschleunigung, so muss er eben Beschleunigungsmaßnahmen anordnen und dementsprechende Preiserhöhungs-Nachträge anordnen und bewilligen.

Einen juristischen Anspruch des Auftraggebers auf eine generelle Beschleunigung der stockenden Bauabwicklung verbunden mit einer Pflicht des Auftragnehmers, dafür teure sogenannte Deckungskäufe zu tätigen, gibt es nicht.

Diese an sich allgemein geltenden Rechtsgrundsätze werden am Markt gerne auch mit sogenannten Selbstbelieferungsklausel verdeutlicht. Diese sind regelmäßig zulässig und wirksam.

Materialknappheit verursacht mangelnde Auslastung des Betriebs – Kurzarbeit möglich?

Grundsätzlich ist in solchen Fällen die Beantragung von Kurzarbeit möglich (ist geradezu der Klassiker der Kurzarbeit), hängt aber im Einzelfall von den übrigen Voraussetzungen des Kurzarbeitergeldes ab (Abbau von Überstunden, flexible Arbeitszeit etc.). Hierüber hatten wir mit einem gesonderten Rundschreiben informiert.

Stand 14. Mai 2021