

01.05.2022

# Lieferengpässe und hohe Preise für Baumaterial

## Strategien für Unternehmen bei laufenden und künftigen Verträgen

Aufgrund des Krieges in der Ukraine und der verhängten Sanktionen gegen Russland sind die Preise vieler Baustoffe, u.a. für Stahl, Aluminium, Kupfer, Zementprodukte und Holz, extrem angestiegen. Teilweise gibt es auch Lieferschwierigkeiten bis hin zu Lieferstopps. Hinzu kommen die gestiegenen Kosten für Energie und Kraftstoffe. Für Unternehmen stellt diese Situation eine besondere Herausforderung dar. Generell fallen Materialpreiserhöhungen in den Risikobereich des Auftragnehmers. Da Werkverträge im Baubereich in der Regel auf der Basis von Festpreisen abgeschlossen werden, müssen Materialpreiserhöhungen bereits von vornherein in das Angebot einkalkuliert werden. Nach Auftragserteilung wird es schwierig, Materialpreissteigerungen an den Auftraggeber weiterzugeben. Dann gilt der vereinbarte Einheitspreis beziehungsweise Festpreis.

Das Bundesbauministerium hat am 25. März 2022 den Erlass „Lieferengpässe und Preissteigerungen wichtiger Baumaterialien als Folge des Ukraine-Kriegs“ herausgegeben, um Unternehmern hier Problemen vorzubeugen.

### Stoffpreisgleitklauseln in Vergabeverfahren vorsehen

Wann immer möglich sollen Auftraggeber für neue Vergabeverfahren sogenannte Stoffpreisgleitklauseln vorsehen. Hierzu ist das Formblatt 225 VHB (nicht kalkulierbares Preisrisiko) den Angebotsunterlagen beizufügen. So wird es dem Auftragnehmer ermöglicht, Preissteigerungen an den Auftraggeber weiter zu reichen. Wenn Vergabeverfahren bereits eingeleitet worden sind, aber die Angebote noch nicht geöffnet wurden, sind die Stoffpreisgleitklauseln nachträglich einzubeziehen. Ausführungsfristen sollen an die aktuelle Situation angepasst werden, und auch die Angebotsfrist ist gegebenenfalls zu verlängern.

### Vertraglicher Anspruch auf Preisanpassung prüfen

Die durch den Ukraine-Krieg bedingten Materialengpässe und -preissteigerungen haben auch rechtliche Folgen für laufende Verträge. Bei Verträgen, die über eine längere Laufzeit abgeschlossen werden, ist es nicht unüblich, dass die Entgelte einer automatischen Preisanpassung unterliegen. Oftmals enthalten Verträge auch Bedingungen für die Verhinderung von Leistungserfüllungspflichten, welche auf höhere Gewalt zurückzuführen sind. Wenn Materialien nicht oder vorübergehend nicht, auch nicht gegen höhere Einkaufspreise als kalkuliert, durch das Unternehmen beschafft werden können, ist von einem Fall höherer Gewalt auszugehen. Als Rechtsfolge kann nach Paragraph 6 Absatz 4 VOB/B die Ausführungsfrist verlängert werden, zuzüglich eines angemessenen Aufschlags für die Wiederaufnahme der Arbeiten.

### Störung der Geschäftsgrundlage

Sind die Baumaterialien zwar zu beschaffen, muss das Unternehmen jedoch höhere Einkaufspreise zahlen als kalkuliert, kann im Einzelfall geprüft werden, ob ein Wegfall der Geschäftsgrundlage nach Paragraph 313 BGB in Betracht kommt. Ein Festhalten am Vertrag zu den ursprünglich vereinbarten Konditionen wird dann als unzumutbar angesehen, und das Unternehmen kann einen Anspruch auf Preisanpassung für die

betroffenen Positionen geltend machen. Das bedeutet allerdings nicht, dass der Auftraggeber sämtliche die Kalkulation übersteigenden Kosten trägt. Die Höhe der Vertragsanpassung wird nach dem Maßstab der Zumutbarkeit für die Parteien festgelegt. Laut den Praxishinweisen wird eine Übernahme von mehr als der Hälfte der Mehrkosten regelmäßig als unangemessen angesehen. Die aktuelle Rechtsprechung deutet jedoch darauf hin, dass es sehr schwierig ist, einen Anspruch auf Preisanpassung aus dem Grundsatz der Störung der Geschäftsgrundlage durchzusetzen.

### **Verhandeln mit Lieferanten**

Unternehmen sollten sich vorab immer bei den Lieferanten nach den aktuellen Einkaufspreisen erkundigen. Es sollten auch die AGB der Lieferanten dahingehend geprüft werden, welche Regelungen zum Thema Preisverbindlichkeit und -änderungen getroffen werden. Unternehmen können versuchen, mit ihren Lieferanten die Preise so zu verhandeln, dass diese für einen bestimmten Zeitraum tatsächlich verbindliche Gültigkeit haben. Gegenüber dem Kunden sollte man bei der Abgabe eines Angebots darauf hinweisen, dass dieses zeitlich nicht unbegrenzt gilt. Darüber hinaus kann versucht werden, im Dialog mit dem Auftraggeber eine Lösung im beiderseitigen Einvernehmen herbeizuführen.