



Jansen Rossbach Rechtsanwälte PartmbB

**Mandantenrundbrief
Nr. 19**

**zum Thema
„Explodierende Baumaterialpreise“**

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Mandantinnen und Mandanten,

die aktuelle Diskussion im Baurecht wird beherrscht von den Preissteigerungen, die bei nahezu allen Baumaterialien an der Tagesordnung sind. Diese Preissteigerungen sind bei vielen Bauunternehmen und Handwerkern Anlass zu der Frage, ob und wie sie Preissteigerungen an ihre Auftraggeber weiterleiten können, wenn die eigenen Lieferanten und Nachunternehmer ihre Preise erhöhen.

Vorweg:

Es bestehen erhebliche Schwierigkeiten, solche Preiserhöhungen bei bestehenden Verträgen durchzusetzen.

1.

In den vergangenen Jahren hatten viele Unternehmen in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen sogenannte „Stoffpreisgleitklauseln“ verwendet. Diese Stoffpreisgleitklauseln sind jedoch vom Bundesgerichtshof in einer Entscheidung aus dem Jahr 2015 bereits für ungültig erklärt worden. Es besteht daher wenig Aussicht, durch Veränderungen der Allgemeinen Geschäftsbedingungen die Möglichkeit zu eröffnen, höhere Material- und Lieferpreise an die Auftragnehmer durchzusetzen.

2.

Sie haben sicherlich schon von dem Rechtsinstitut der „Störung der Geschäftsgrundlage“ gehört. Dieses Rechtsinstitut ist geregelt in § 313 Abs. 1 BGB. Nach dieser Vorschrift kann eine Anpassung des Vertrages verlangt werden, wenn sich Umstände, die zur Grundlage des

Vertrages geworden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert haben und die Vertragsparteien den Vertrag nicht oder mit einem anderen Inhalt geschlossen hätten, wenn sie diese Änderung vorausgesehen hätten und wenn einem Vertragspartner unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles, insbesondere der vertraglichen und gesetzlichen Risikoverteilung, das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann.

Bereits dem komplizierten Text entnehmen Sie, dass der Gesetzgeber die Anforderungen an eine Preisanpassung wegen Störung der Geschäftsgrundlage außerordentlich hoch angesetzt hat. Es gibt keine eindeutige Berechnung, wann die Grenze für eine solche schwerwiegende Störung anzunehmen ist. Die jetzigen Preissteigerungen, die am Markt zu beobachten sind, sind nach unserem Dafürhalten noch nicht so hoch, dass der § 313 Abs. 1 BGB greifen würde.

Außerdem ist folgender wichtiger Gesichtspunkt zu beachten:

Die vertraglich vereinbarten Preise sind Ausfluss der Kalkulation des Auftragnehmers. Es gibt Entscheidungen des Bundesgerichtshofes, die aussagen, dass die Kalkulationsgrundlagen grundsätzlich keine Geschäftsgrundlage eines später geschlossenen Vertrages sind. Das bedeutet, dass die Kalkulationsrisiken nach der Rechtsprechung stets dem Unternehmer und Auftragnehmer zuzuordnen sind.

3.

Es besteht ein vertraglicher Anspruch auf eine Preisanpassung, wenn bei einem VOB/B-Einheitsvertrag der ursprünglich vereinbarte Mengenansatz um mehr als 10% überschritten wird (§ 2 Abs. 3 Nr. 2 VOB/B). In einem solchen Fall ist für diejenigen Mengen, die über die 110%-Grenze hinausgehen, ein neuer Preis unter Berücksichtigung der Mehr- oder Minderkosten zu vereinbaren. Nach der neuesten Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes ist nicht mehr die ursprüngliche Kalkulation die Grundlage für die Ermittlung neuer Preise. Der Bundesgerichtshof hat in zwei Entscheidungen im Jahr 2019 festgelegt, dass sich der neu zu ermittelnde Preis (Mehrpreis) nach den tatsächlich erforderlichen Kosten, zuzüglich angemessener Zuschläge, für allgemeine Geschäftskosten sowie für Wagnis und Gewinn richtet. Das bedeutet, dass der Unternehmer und Auftragnehmer bei der Anpassung der Einheitspreise für die Mehrmengen nicht mehr an seine ursprünglich kalkulierten Materialpreise gebunden ist. Für diese Mehrmengen kann er vielmehr die tatsächlich erforderlichen Kosten geltend machen. Sind daher zu dem Zeitpunkt, an dem die Mehrmengen feststehen und an dem nach § 2 Abs. 3 Nr. 2 VOB/B ein neuer Preis verlangt werden kann, die Materialkosten erheblich höher als bei der ursprünglichen Kalkulation, **dann können diese neuen Materialpreise eingesetzt werden.**

Vom Bundesgerichtshof ist noch nicht entschieden worden, ob diese Grundsätze auch für Nachträge gelten, wenn z.B. der Auftraggeber Bauentwurfsänderungen angeordnet oder zusätzliche Leistungen verlangt hat. Hier gilt noch der alte Satz, dass für die Berechnung der Nachtragspreise der Höhe nach die ursprüngliche Kalkulation fortzuschreiben ist. Dennoch könnte man unter Umständen riskieren, bei solchen Nachträgen die neuen Materialpreise einzupreisen. Es ist nicht auszuschließen, dass die Rechtsprechung, wie bei den Mehrmengen, als

Kalkulationsgrundlage für die Nachträge die erhöhten Materialpreise zulässt. Einige Oberlandesgerichte haben das zwischenzeitlich bestätigt. Nach dieser Rechtsprechung der Oberlandesgerichte besteht daher für den Unternehmer und Auftragnehmer die Möglichkeit, auch bei Nachträgen die zwischenzeitlich erheblich gestiegenen Materialpreise einzupreisen.

Ergebnis:

- Bei einer unveränderten Bauleistung hat der Unternehmer und Auftragnehmer nach dem heutigen Stand der Rechtsprechung kaum eine Möglichkeit, Materialpreissteigerungen gegenüber dem Auftraggeber durchzusetzen.
- Sind allerdings neue Preise wegen Mehrmengen von über 110% zu vereinbaren, dann können gesteigerte Materialpreise zugrunde gelegt werden. Das kann mit guten Erfolgsaussichten auch dann versucht werden, wenn Nachträge wegen Bauentwurfsänderungen oder zusätzlichen Leistungen notwendig sind.
- Für neu abzuschließende Werkverträge können wir Ihnen daher nur empfehlen, diese mit einem individuell ausgehandelten Zusatz zu versehen, dass bei einer Materialpreisschwankung von mehr als % ein wechselseitiger Anspruch auf Erhöhung oder Absenkung des Einheitspreises der von der Materialpreisschwankung betroffenen Position besteht.

Dr. Armin Rossbach