

**Materialpreisgleitklausel
und
Bauverzögerung
wegen
Materialengpässen**

**Referent
Frank Dierker
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht**

I.

Möglichkeiten der (vorbeugenden) Vertragsgestaltung

1. Angebote befristen

- Bereits bei Erteilung der Angebote sollte darauf hingewiesen werden, dass aktuell die Baupreise immer wieder unerwartet kurzfristig steigen können
- daher sind die Angebote zeitlich zu befristen
- es kann auch klargestellt werden, dass der Baubeginn bis zu einem bestimmten Zeitpunkt zu erfolgen hat
- es kann aufgenommen werden, dass bei einer Verschiebung des Baubeginns die Preise neu zu verhandeln und unter Berücksichtigung der aktuellen Entwicklung neu zu bestimmen sind

- es kann bereits das Angebot mit einer Materialpreisklausel versehen werden

- **Beispiel:**

Sollte sich der Einkaufspreis für benötigte Materialien des obigen Angebotes 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

2. Klare Vertragliche Regelungen

- im Vertrag aufnehmen, dass bei einem verspäteten Beginn (Datum einsetzen) oder einer Verlängerung der Bauzeit über einen festgelegten Termin hinaus, das Recht besteht, die Preise unter Berücksichtigung der aktuellen Preisentwicklung (nach oben hin) anzupassen

- **Achtung:**

Hier besteht die Gefahr, dass das Thema Bauzeit und Vertragsstrafe zu sehr in den Focus rückt. Gerade in jüngster Zeit neigen die Bauherren vermehrt dazu, gegen Ende die „Vertragsstrafenkarte“ zu ziehen

- besser ist es, eine **Materialpreisgleitklausel** in den Vertrag aufzunehmen

- **Beispiel:**

Sollte sich der Einkaufspreis für benötigte Materialien des Vertrages auf Grundlage des Angebotes vom gegenüber dem Zeitpunkt des Einbaus um mehr als fünf Prozent nachweislich erhöht haben, so ändert sich der Materialpreis entsprechend der Gewichtung des Materialanteils in dieser Position.

3. Materialpreise vom Händler zusichern lassen

- es kommt in Betracht, den Einkaufspreis vom Händler zumindest für einen bestimmten Zeitraum zusichern zu lassen
- parallel hierzu können dann Vertragspreise für den entsprechenden Zeitraum zugesichert werden
- gelingt das nicht und kommt es zu überraschenden Materialpreiserhöhungen, so besteht fast keine Möglichkeit, die Mehrkosten an den Bauherren weiter zu leiten

II.

**Kann ich im laufenden Bauvorhaben
eine Preiserhöhung an den
Auftraggeber weitergeben?**

Sieht der Vertrag keine Regelungen vor, wie bei Materialpreiserhöhungen während der Bauzeit zu verfahren ist, so geht der Auftragnehmer regelmäßig leer aus.

In ganz seltenen Ausnahmefällen kann allerdings eine Anpassung der Vergütung in Betracht kommen.

1. Wegfall der Geschäftsgrundlage – § 313 BGB

- bei äußerst massiven Materialpreiserhöhungen, die praktisch das gesamte Vertragsgefüge aushebeln (und – untechnisch formuliert – zum Wegfall bringen) und das Festhalten am Vertrag als unzumutbar erscheinen lassen, kann ein Anspruch auf Anpassung der Vergütung in Betracht kommen
- das wurde in der Vergangenheit z.B. bei gravierenden Ölpreissteigerungen in den 1970er Jahren und bei den dramatischen Stahlpreissteigerungen Anfang 2004 diskutiert
- in beiden Fällen wurden Vergütungsansprüche allerdings letztlich abgelehnt (vgl. BGH JZ 1978, 235ff. - zu Ölpreis und OLG Hamburg IBR 2006, 680 - zu Stahlpreis)

- eine Erhöhung des Ölpreises um rund 100% wurde als akzeptabel angesehen (vgl. BGH ebenda)
- eine massive Erhöhung des Stahlpreises wurde als nicht ausreichend für einen Anspruch auf Anpassung der Vergütung angesehen (vgl. OLG Hamburg ebenda)

- Fazit:

Die Argumentation mit dem Wegfall der Geschäftsgrundlage nach § 313 BGB hat kaum Aussicht auf Erfolg, kann allenfalls aussergerichtlich bei Verhandlungen als „Notargument“ angeführt werden

2. Anspruch auf Anpassung der Vergütung bei Bauzeitverlängerung

- Materialpreissteigerungen können nach § 642 BGB nicht durchgesetzt werden (vgl. BGH IBR 2017, 666ff.)
- in Betracht kommt allerdings, Mehrkosten nach § 1 Abs. 3 VOB/B i.V.m. § 2 Abs. 5 VOB/B bzw. § 650b BGB i.V.m. § 650c BGB geltend zu machen
- dass setzt voraus, dass das Leistungsänderungsrecht des Auftraggebers nach § 1 Abs. 3 VOB/B oder § 650b BGB auch zeitbezogene Änderungen in Form der Verschiebung der Bauzeit zulässt

- ob das der Fall ist, wurde bislang höchstrichterlich nicht geklärt und wird in Rechtsprechung und Literatur unterschiedlich gesehen
- bejaht wird das für § 1 Abs. 3 VOB/B vom KG – 21 U 14/16 – Urteil vom 10.01.2017; OLG München – 28 U 4738/13 – Urteil vom 27.04.2016; OLG Hamm – 24 U 29/09 – Urteil vom 12.04.2011

- Fazit:

Bei einer Verlängerung der Bauzeit kommt ein Anspruch auf Anpassung der Vergütung wegen Materialpreiserhöhung durchaus in Betracht. Das hängt allerdings auch vom konkreten Sachverhalt ab, zudem ist die Rechtslage hierzu umstritten

3. Kündigung

- ist die VOB/B in den Vertrag einbezogen und dauert die Bauunterbrechung länger als drei Monate, so kann der Bauvertrag nach § 6 Abs. 7 VOB/B gekündigt werden

- **Achtung:**

Die Einbeziehung der VOB/B als Ganzes in Verträgen mit Verbrauchern ist regelmäßig nicht möglich (vgl. BGH IBR 2008, 557). Eine Ausnahme kann dann gelten, wenn der Bauherr durch einen Architekten vertreten ist und der Vertrag von ihm vorgegeben wird

III.

Haftung für verspätete Lieferung des Lieferanten?

Verspätete Materiallieferungen

- Aktuell spielt nicht nur das Thema der Materialpreiserhöhungen eine große Rolle. Es kommt zusätzlich immer wieder zu erheblichen **Verzögerungen** der **Händler** bei der **Lieferung der Baumaterialien**, was die Fertigstellung des Bauvorhabens nachhaltig **verzögern** kann
- sind ein **Fertigstellungstermin** und/oder eine **Vertragsstrafe** vereinbart worden, so stehen schnell Schadensersatzforderungen des Auftraggebers im Raum

- der Auftragnehmer muss sich das **Verschulden** der von ihm **beauftragten Nachunternehmer**, Planer und sonstiger Dritter, die er zur **Erfüllung** des **Bauvertrages** beauftragt hat, nach § 278 BGB **zurechnen** lassen

- **Lieferanten** sind regelmäßig nicht Erfüllungsgehilfe des Auftragnehmers. Ein **Verschulden** des Händlers muss sich der Auftragnehmer daher im Allgemeinen nicht nach § 278 BGB zurechnen lassen (vgl. OLG Celle – 6 U 40/07 - Urteil vom 11.10.2007, in: IBR 2008, 718)
- Die Lieferung von Materialien, die der **Auftragnehmer** zur Herstellung seines Werks verwendet, erfolgt im Rahmen der zwischen ihm und dem **Lieferanten** geschlossenen **Kaufvertrages** und sind damit **nicht** in den **werkvertraglichen Pflichtenkreis des Auftragnehmers** gegenüber seinem Auftraggeber einbezogen (vgl. BGH – VII ZR 84/77 – Urteil vom 09.02.1978, in: NJW 1978, 1157)

- eine **Haftung** des Auftragnehmers **entfällt** jedenfalls dann, wenn er das Material **rechtzeitig** bei einem ordnungsgemäß ausgesuchten Händler **bestellt** hat und nicht zur Herstellung des Materials, sondern lediglich zur Beschaffung verpflichtet ist
- an einem Verschulden, das nach § 278 BGB dem Auftragnehmer zuzurechnen wäre, fehlt es in diesem Fall. Ein Schadensersatzanspruch wegen Bauzeitverzögerung und eine Vertragsstrafe scheiden dann aus

- ist der Lieferant ausnahmsweise in den Pflichtenkreis des Auftragnehmers einbezogen, muss er sich dessen Verschulden nach § 278 BGB zurechnen lassen
- das soll z.B. der Fall sein, wenn ein Rohbauunternehmer sich den Fertigbeton von einer Firma anliefern lässt (vgl. OLG Karlsruhe – 11 U 31/96 – Urteil vom 27.02.1997, in: IBR 1998, 107). Es wird insoweit die Auffassung vertreten, der Auftragnehmer schulde die Herstellung des Betons, so dass er sich des Lieferanten als Erfüllungsgehilfen nach § 278 BGB bedient habe.
- die Grenzen der rechtlichen Beurteilung sind hier fließend, eine höchstrichterliche Rechtsprechung fehlt in diesem Kontext bislang
-

IV.

Resümee

Eine offene Kommunikation in Bezug auf die Materialpreise bereits in der Angebotsphase ist wichtig. Es sollten auch eindeutige vertragliche Regelungen (Materialpreisklausel) getroffen werden.

Unterbleibt das, so stellt sich eine Durchsetzung des Anspruch auf Erhöhung der Vergütung wegen Materialpreiserhöhung regelmäßig als unmöglich oder zumindest als sehr schwierig dar.

Demgegenüber hat der Auftragnehmer bei einer verspäteten Materiallieferung des Lieferanten im Allgemeinen gute Möglichkeiten, Schadenersatzansprüche wegen Bauzeitverzögerung oder Vertragsstrafen abzuwehren.

V.

Musterschreiben

Sehr geehrte Damen und Herren,

sicher haben Sie aus der Presse entnehmen können, dass im Baugewerbe die Materialpreise aktuell am Weltmarkt und in Deutschland immer wieder unvermittelt geradezu explosionsartig ansteigen.

Das führt für uns zu einer erheblichen Unsicherheit in Bezug auf die Kalkulation der Kosten.

Wir dürfen daher um Verständnis dafür bitten, dass unsere Angebotspreise derzeit nur bis zum verbindlich gelten können.

Alternativ

Wir dürfen daher um Verständnis dafür bitten, wenn wir derzeit Wert darauf legen, dass in Verträgen folgende Materialpreisgleitklausel aufgenommen wird:

.....

Frank Dierker

Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Fachanwalt für Verwaltungsrecht

Lehrbeauftragter für Baurecht (FHM)

Vorsitzender der Schlichtungsstelle Bau der Gütegemeinschaft Bau

Kölner Straße 2

50226 Frechen

Tel. 02234 1820-261

Fax 02234 1820-10

E-Mail dierker@djsug.de

DJS&G
Fachanwälte

DJS&G
Kaufhaus

1. Etage	2. Etage
3. Etage	4. Etage
5. Etage	6. Etage
7. Etage	8. Etage
9. Etage	10. Etage
11. Etage	12. Etage
13. Etage	14. Etage
15. Etage	16. Etage
17. Etage	18. Etage
19. Etage	20. Etage
21. Etage	22. Etage
23. Etage	24. Etage
25. Etage	26. Etage
27. Etage	28. Etage
29. Etage	30. Etage
31. Etage	32. Etage
33. Etage	34. Etage
35. Etage	36. Etage
37. Etage	38. Etage
39. Etage	40. Etage
41. Etage	42. Etage
43. Etage	44. Etage
45. Etage	46. Etage
47. Etage	48. Etage
49. Etage	50. Etage
51. Etage	52. Etage
53. Etage	54. Etage
55. Etage	56. Etage
57. Etage	58. Etage
59. Etage	60. Etage
61. Etage	62. Etage
63. Etage	64. Etage
65. Etage	66. Etage
67. Etage	68. Etage
69. Etage	70. Etage
71. Etage	72. Etage
73. Etage	74. Etage
75. Etage	76. Etage
77. Etage	78. Etage
79. Etage	80. Etage
81. Etage	82. Etage
83. Etage	84. Etage
85. Etage	86. Etage
87. Etage	88. Etage
89. Etage	90. Etage
91. Etage	92. Etage
93. Etage	94. Etage
95. Etage	96. Etage
97. Etage	98. Etage
99. Etage	100. Etage