

# **Infoblatt „Materialpreiserhöhungen im Dachdeckerhandwerk“**

## **Ausgangssituation**

Materialpreiserhöhungen sind durchaus nichts Ungewöhnliches und der Dachdecker ist daran seit Jahr und Tag gewöhnt. Neben geringen Preisveränderungen gibt es aber auch regelrechte Preisexplosionen. Sie betreffen meist nur wenige isolierte Produkte, sind dann aber sehr kurzfristig und drastisch. Der Grund sind fast immer zeitlich begrenzte Marktbesonderheiten wie Produktionsausfälle, Lieferkettenunterbrechungen, Märkte werden leergekauft, plötzlich anziehende Nachfrage, behördliche Auflagen, Entsorgungsprobleme oder – wie im vorliegenden Fall – eine Pandemie und deren Folgen.

Den Dachdecker treffen solche Wellen oft überraschend und bringen ihn manchmal in Schwierigkeiten, wenn er einerseits bei Angeboten mit alten Preisen kalkuliert hat und gegenüber dem Kunden nun in der Pflicht steht.

## **Szenarien und ihre rechtliche Bewertung**

Wenn der Auftragnehmer den Werkvertrag bereits abgeschlossen hat, darin aber kein konkreter Werklohn vereinbart wurde, so stellt sich diese Situation als vorteilhaft dar, denn gem. § 632 Abs. 2 BGB kann der Auftragnehmer bei der Abrechnung die übliche Vergütung als die Vereinbarte ansehen. Dies gibt dem Handwerker die Möglichkeit, die aktuellen Materialpreise inkl. der Erhöhung in Ansatz zu bringen.

Sollte hingegen bereits ein Werklohn vereinbart worden sein, so ist voranzusetzen, dass die darin in Ansatz gebrachten Materialpreise verbindlich gelten, jedenfalls solange das Angebot zur Annahme Gültigkeit behalten soll. Grundsätzlich bedeutet dies, dass der Auftragnehmer – jedenfalls soweit zugesagt – auch an die im Vertrag versprochenen oder vorher angebotenen Preise gebunden ist.

## **„Angebot freibleibend“ kann Planungsfreiräume schaffen**

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 Dachdecker aber das letzte Wort, ob der Vertrag zustande kommt („freibleibend“). Will er den Vertrag zu den Angebotskonditionen, kommt es durch eine „Auftragsbestätigung“ zum endgültigen Vertrag. Will er ihn nicht, eben z.B. wegen einer nicht mehr realistischen Materialpreiskalkulation, unterlässt er die Bestätigung und der Vertragsabschluss 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:**

*„Bei Interesse an der Auftragserteilung erstellen wir Ihnen gern ein verbindliches Angebot.“*

### **Warnende Preisankündigungen des Handels sind üblich aber nicht zwingend**

Vom „Händler seines Vertrauens“ wird der Dachdecker meist vorab über anstehende Preiserhöhungen, auch drastischer Natur, informiert. Als gut beratener Kunde sollte man sich hier durchaus auf Kundenservice berufen.

Manchmal erfährt aber auch der Händler selbst erst sehr kurzfristig von seinen Vorlieferanten über Lieferprobleme und damit verbundenen Preissteigerungen. Einen juristischen „Anspruch“ auf zeitnahe Preisinformationen bei „unruhigen Märkten“ hat der Kunde nicht.

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

Das Dachdeckerhandwerk ist sehr materialintensiv, weshalb die Materialkalkulation ein durchaus sensibler Posten ist. Insbesondere bei größeren Baustellen muss der Materialpreis abgesichert werden. Üblicherweise befristet der Dachdecker seinen Angebotspreis gegenüber seinen Kunden auf einen begrenzten Zeitraum. Parallel hierzu lässt sich der Dachdecker seinerseits seinen angefragten Einkaufspreis des Handels für den fraglichen Zeitraum absichern.

Wenn es so gemacht wird, ist alles gut. Fehlt eines der beiden Sicherungsseile oder sind die beiden Zeiträume nicht synchron, hat der Dachdecker im Falle einer überraschenden Preiserhöhung ein Problem, das nicht mehr aufgelöst werden kann – er zahlt die „Zeche“ für sein unvorsichtiges kaufmännisches/vertragliches Verhalten.

### **Preisgleitklauseln als Alternative**

Ohne eine Preisabsicherung beim Handel (was manchmal auch nicht möglich ist, z.B. wegen längerer Bauzeit) sind Preisgleitklauseln eine gute Alternative. Solche Stoff- oder Materialpreisklauseln sollen immer nur individuell im Vertrag bzw. Angebot vereinbart werden, nicht in Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB's). Dort sind sie fast immer unwirksam.

Dies bedeutet, dass Sie entsprechende Preisgleitklauseln nicht automatisiert in Ihren zum Angebot gehörenden Text einbauen sollten, sondern je nach Bedarf und vor dem Hintergrund der konkreten Umstände mit dem Vertragspartner individuell abschließen müssen.

### **Beispiel:**

*Sollte sich der Einkaufspreis / Marktpreis für benötigte Materialien des obigen Angebots zum Zeitpunkt des Einbaus gegenüber dem Zeitpunkt der Angebotserstellung um mehr als 5 % nachweislich erhöht haben, ändert sich der Einheitspreis entsprechend der Gewichtung des Materialanteils in dieser Position.*

Diese Klausel kann man auch kombinieren mit der Preissituation nach Ablauf einer Angebotsbindung:

*Diese 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 5 % nachweislich erhöht haben, ändert sich der Einheitspreis entsprechend der Gewichtung des Materialanteils in dieser Position.*

### **Sondersituation bei öffentlichen Aufträgen**

Bei Bauaufträgen mit der öffentlichen Hand 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 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 bis 10 Jahren Eingang gefunden in den Preisformblättern Nr. 224, 225 und 228 und in die Vergabehandbücher von Bund und Ländern. Dazu gibt es auch einen ausführlichen gemeinsamen Leitfaden BWI-Bau / ZDB und /.Bauindustrie zur Handhabung von Stoffpreisklauseln von 2017. All diese Unterlagen regeln, wann Gleitklauseln bei der Ausschreibung verwendet werden dürfen und sollen (bei preisempfindlichen Stoffen) und welche Spielregeln zur Anpassung an den schwankenden Marktpreis gelten. So weit ist das alles heutiger Stand.

Hat man allerdings bei der öffentlichen Hand mit einem Auftrag zu tun, der ohne Gleitklausel ausgeschrieben war, und hat der Dachdecker selbst keine Preisgarantie bei seinem Händler für den fraglichen Zeitraum, dann hat er ein nicht zu lösendes Problem.

### **Sonderfall: Lieferprobleme tauchen auf und im Nachhinein erhöhten sich die Preise**

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

Die Preisseite zum Handel hin soll hier unbeleuchtet bleiben. Meist hat sich der Handel aber durch entsprechende Vereinbarungen, auch in den AGB's, abgesichert.

### **Für die Preisseite des Dachdeckers zum Kunden gilt:**

Für sämtliche preisliche Konsequenzen von unverschuldet vom Auftraggeber verursachten Verzugslagen gilt im Werkvertragsrecht der § 642 BGB 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 Materialkosten nicht ersetzt.

Dies gilt erst recht für Verzugssituationen, die unverschuldet aus der Sphäre des Auftragnehmers (Dachdecker) stammen (Lieferprobleme). Hier bleibt der Dachdecker erst recht auf seinen höheren Materialkosten und allen anderen Kosten sitzen.

### **Unterbrechung von Lieferketten und Preiserhöhungen**

Trägt der Lieferant oder Händler vor, dass er trotz des bestehenden Vertrages wegen höherer Gewalt (also unverschuldet), z.B. wegen Unterbrechung von Lieferketten, Auslandsschließungen etc., nicht liefern könne, so bleibt der Dachdecker als Auftragnehmer seinem Auftraggeber durchaus weiterhin in der Pflicht. Sofern er gar nicht liefern kann, hilft ihm eine Behinderungsanzeige weiter. Sagt ihm der Händler allerdings, er könne entgegenkommender Weise versuchen, andere Lieferkanäle aufwändig zu erschließen; diese seien aber auf jeden Fall teurer, so stellt sich die Situation für den Dachdecker als durchaus schwierig dar – vorausgesetzt, die Lieferprobleme bestehen wirklich und andere Händler nehmen höhere Preise -. Die reine Mitteilung des Dachdeckers an seinen Auftraggeber, dass nämlich höhere Gewalt vorläge und mit höheren Materialkosten zu rechnen sein wird, hilft wenig, denn in diesen Fällen wird der korrekte Auftragnehmer das teure Material verbauen, er stellt die Mehrkosten in Rechnung – und am Ende zahlt der Auftraggeber diese Mehrkosten einfach nicht.

Abgesehen von einer klaren schriftlichen Vereinbarung im Sinne der obigen Ausführungen bleibt dem Dachdecker noch die letzte Möglichkeit, nämlich mit höherer Gewalt (Lieferprobleme) auch bei seinem Auftraggeber vorstellig zu werden, den Fall des „force

majeure“ also im Grunde an die Auftraggeber weiterzugeben und so ggfs. einen Baustellenverzug auszulösen. Auf die Notwendigkeit einer Behinderungsanzeige sei an dieser Stelle noch einmal hingewiesen. Der Dachdecker könnte so allerdings Zeit gewinnen oder zumindest die Situation in die Richtung verändern, dass bei höheren Preisen auch eine Vertragsanpassung vom Auftraggeber erreicht wird.

### **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 Abs. 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.

### **Fazit:**

Bei kurzfristiger Materialpreiserhöhung hat der Dachdecker 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.

In schwierigen Fällen steht die Geschäftsstelle des Innungsverbandes des Dachdeckerhandwerks Westfalen beratend zur Verfügung.