



ZVEH-Merkblatt

Materialpreisssteigerungen

ZVEH, Referat Wirtschaft, Stand: April 2021



Was tun bei unvorhergesehenen Preiserhöhungen von Material?

Materialpreissteigerungen gehören zum Alltag im Handwerk. Problematisch sind aber nicht die üblichen jährlichen kleinen Preiserhöhungen um wenige Prozent, sondern ungewöhnlich hohe und mehrere kurzfristig aufeinander folgende Preissteigerungen. Hintergründe sind fast immer zeitlich begrenzte Marktbesonderheiten wie Produktionsausfälle, Rohstoffverknappung, Lieferkettenunterbrechungen, plötzlich anziehende Nachfrage, behördliche Auflagen und Entsorgungsprobleme.

Die Handwerker treffen die Wellen oft überraschend und bringen sie in Konflikte, weil sie bei den Angeboten mit „alten“ Preisen kalkuliert hatten und daher die Preissteigerungen nicht mehr an ihre Kunden weitergeben können.

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

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

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

Insbesondere bei materialintensiven Aufträgen ist die Materialkalkulation ein sensibler Posten. Gerade bei größeren Baustellen ist es daher unerlässlich, den Materialpreis abzusichern. Üblicherweise befristet der Handwerker sein Angebot gegenüber seinem Kunden auf einen begrenzten Zeitraum. Parallel dazu lässt sich der Handwerker den angefragten Einkaufspreis seinerseits vom Handel für den fraglichen Zeitraum absichern.

Fehlt eines der beiden „Sicherungselemente“, oder sind die beiden Zeiträume nicht synchron, hat der Handwerker 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 nicht.



Preisgleitklauseln sind eine Alternative

Sind Preisabsicherungen beim Handel nicht möglich (z. B. wegen einer längeren Bauzeit), sind Preisgleitklauseln eine gute Alternative.

Solche Stoff- oder Materialpreisgleitklauseln können vertraglich vereinbart werden. Es wird geraten, dass die Betriebe zur Umgehung einer AGB-rechtlichen Kontrolle solche eine Regelung rein individualvertraglich mit dem Auftraggeber aushandeln. Eine solche Klausel könnte in etwa folgenden Inhalt haben:

„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.“

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.“

Sondersituation: Bauen für die öffentliche Hand

Bei öffentlichen Aufträgen kann der Auftragnehmer (= Handwerker) 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 wegen der damaligen enormen Preissteigerungen bei Nichteisenmetallen auf dem Bildschirm der öffentlichen Vergabe. Seither gab es eine Reihe von Erlassen und Richtlinien, die in den letzten 5-10 Jahren in die Preisformblätter Nr. 224, 225 und 228 und in die Vergabehandbücher von Bund und Ländern Eingang gefunden haben.



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.

Hat man es allerdings bei der öffentlichen Hand mit einem Auftrag zu tun, der ohne Gleitklausel ausgeschrieben ist, und hat der Handwerker selbst keine Preisgarantie bei seinem Händler für den fraglichen Lieferzeitraum, hat er das Nachsehen, weil er die entstandenen Mehrkosten nicht weitergeben kann.

“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 Handwerker aber das letzte Wort, ob der Vertrag zustande kommt („freibleibend“). Will er den Vertrag zu den Angebotskonditionen, kommt es erst durch eine „Auftragsbestätigung“ zum endgültigen Vertrag. Will er ihn nicht, eben zum Beispiel wegen einer nicht mehr realistischen Materialpreiskalkulation, unterlässt er die Bestätigung und der Vertragsschluss ist „geplatzt“.

Hierbei ist dringend anzuraten, dem Kunden eine abschlägige Mitteilung zu machen. Bloßes Schweigen könnte als Akzeptieren der ursprünglichen Konditionen gewertet werden.

Möglich ist, den Hinweis „Freibleibend“ bezüglich des gesamten Angebots zu geben oder auf einzelne Bestandteile wie den Preis, die Angebotsfrist oder die Menge zu beschränken (bspw. „Preisänderungen vorbehalten“). Hilfreich ist auch ein Hinweis an den Kunden, 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.“*



Sonderfall: Lieferprobleme tauchen auf und im Nachhinein erhöhen sich die Preise

Szenario: Aufgrund vom Händler und vom Lieferanten **unverschuldeter** Marktstörungen (sog. Force Majeure oder Höhere Gewalt) 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 (AGBs) abgesichert.

Für die Preisseite des Handwerkers zum Kunden gilt: Für sämtliche preisliche Konsequenzen von **unverschuldet** vom **Auftraggeber** verursachter Verzugslage gilt im Werkvertragsrecht der § 642 BGB und die dazu ergangenen Entscheidungen der Gerichte (bspw. Kammergericht 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 auch für Verzugssituationen, die **unverschuldet** aus der Sphäre des **Auftragnehmers** (Handwerkers) stammen (bspw. Lieferprobleme). Hier bleibt der Handwerker 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. In diesem Fall 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.



Fazit

Bei kurzfristiger Materialpreiserhöhung hat der Handwerker 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 rechtlich ab, entbinden aber den Betrieb bei deutlichen und unvorhergesehenen Materialpreiserhöhungen nicht davon, beim Kunden um Verständnis zu werben.

ZVEH Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke

Lilienthalallee 4
60487 Frankfurt am Main

Telefon: 069 / 247747- 0
Telefax: 069 / 247747- 19
E-Mail: zveh@zveh.de
Internet: www.zveh.de

Quellenhinweis: Das Merkblatt basiert im Wesentlichen auf einem entsprechenden Merkblatt des ZVDH.