

Wozu dient dieses Informationsblatt?

Schwankungen bei Rohstoffen und bei den Material- und Energiepreisen sind nicht ungewöhnlich. Die derzeitige Situation von Preissteigerungen durch die Corona- und die Ukraine Krise sind jedoch selbst für langjährige Unternehmer eine besondere Herausforderung.

Was kann man tun, wenn Energie oder Material plötzlich unerwartet viel teurer wird und zudem vielleicht auch noch lange Lieferzeiten das für den Auftrag benötigte Material zu einer Mangelware machen?

Die Handwerkskammer Koblenz möchte Ihnen dazu einige Hinweise geben:

1. Vereinbarte Preise gelten

Erhöhungen der Kosten fallen generell in den Risikobereich des Auftragnehmers. Der Betrieb kann Preissteigerungen nach der Auftragserteilung nicht einfach an den Kunden weitergeben. Ebenso muss er auch gegenüber dem Kunden keine niedrigere Vergütung in Rechnung stellen, wenn es ihm gelingt, das Material zu günstigeren Konditionen als ursprünglich von ihm angenommen, zu beschaffen. Das bedeutet, wenn Sie einen Festpreis oder einen konkreten Einheitspreis vereinbart haben, gilt dieser.

2. Unternehmerische Planung und Verhandlung mit dem Lieferanten

Was können Sie tun, um sich vor unerwarteten Erhöhungen Ihrer Einkaufspreise und Kosten zu schützen?

Sie sollten mit Ihren Lieferanten die Preise so verhandeln, dass diese für einen bestimmten Zeitraum tatsächlich verbindliche Gültigkeit haben. Insbesondere, wenn Sie immer wieder bei denselben Lieferanten Ihre Materialien bestellen, ist dies durchaus möglich und auch üblich.

Gegenüber dem Kunden sollten Sie bei der Abgabe eines Angebotes darauf hinweisen, dass dieses zeitlich nicht unbegrenzt gilt, zum Beispiel:

„Wir würden uns über Ihre Auftragserteilung freuen. Wir weisen darauf hin, dass wir an dieses Angebot bis zum ... gebunden sind.“

Das bedeutet: Sie sollten sich vorab immer bei Ihren Lieferanten nach den Einkaufspreisen erkundigen bzw. diese mit ihnen festlegen. Dabei sollte sich Ihr Lieferant dann für eine gewisse Zeit Ihnen gegenüber auch an den Preis binden.

Mit einer solchen Planung und Vereinbarung mit dem Lieferanten einerseits und der zeitlichen Befristung des Angebotes gegenüber Ihrem Kunden andererseits können Sie verhindern, dass eine Preissteigerung der EK-Preise Ihren Gewinn schmälert.

Achtung bei AGB des Lieferanten: Bitte checken Sie auch die AGB Ihrer Lieferanten. Achten Sie auf die Regelungen zum Thema Preisverbindlichkeit und -änderungen. Sofern in den AGB des Lieferanten etwas anderes niedergelegt ist, als von Ihnen beabsichtigt, müssen Sie darauf achten, dass beim endgültigen Vertragsabschluss die Individualabsprache gilt und noch einmal bestätigt wird.

3. Sehr gravierende Preisänderungen

Wie schon oben ausgeführt, fallen Preiserhöhungen in den Risikobereich des Auftragnehmers. Er muss von vorn herein einkalkulieren, dass gewisse Preisschwankungen normal sind. Wenn jedoch

Preisänderungen sehr gravierend und völlig unvorhersehbar sind, könnte es im Einzelfall nachträglich zu dem Wegfall einer Geschäftsgrundlage kommen. Sie könnten dem Kunden gegenüber dann geltend machen, dass er eine gewisse Anpassung des Preises akzeptieren muss. Dies ist jedoch als Ausnahme zu verstehen. Ob wirklich ein Wegfall der Geschäftsgrundlage vorliegt, wird im Falle einer gerichtlichen Auseinandersetzung sehr streng geprüft. Der Grundsatz lautet: Verträge, die einmal geschlossen wurden, gelten.

Damit man sich von den Vereinbarungen lösen kann und eine höhere Vergütung fordern kann, müssen die konkreten Umstände wirklich drastisch sein. Andernfalls wird von der Rechtsprechung tendenziell eine Vergütungserhöhung abgelehnt.

Es müssten sich quasi die Rohstoffpreise drastisch erhöht haben. Eine Erhöhung der Preise seitens des Großlieferanten um 20 % wird in der Regel von den Gerichten noch als „normal“ angesehen und der Unternehmer hätte damit rechnen müssen. Auch hilft ein pauschaler Hinweis auf die Coronakrise oder Lieferschwierigkeiten im Streitfall nicht weiter.

Ein Kündigungsrecht wegen kurzfristiger, auch deutlicher Preiserhöhungen gibt es nicht.

Wenn Ihre Kunden üblicherweise Privatleute sind, schließen Sie vermutlich in der Regel BGB-Werkverträge. Dann gilt das oben Gesagte uneingeschränkt.

Für den Fall, dass Sie VOB-Verträge haben (Achtung meist wirksam nur bei Verträgen mit anderen Unternehmern) unter Umständen Sonderkündigungsrecht bei Lieferproblemen:

Wenn Lieferprobleme eine Verzögerung oder Unterbrechung von drei Monaten verursachen, dann besteht nach § 6 Absatz 7 VOB/B ein Sonderkündigungsrecht mit anschließendem Spielraum für neue Preisverhandlungen, wenn der Kunde an der Auftragsfortsetzung interessiert ist. Oft ist jedoch nicht von vornherein klar, 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.

4. Einvernehmliche Vertragsaufhebung oder Vertragsänderung

Eine Möglichkeit wäre es, wenn mit der Ausführung der Arbeiten noch nicht begonnen wurde, das Gespräch mit dem Kunden zu suchen und ihm die Lage zu erklären. Eine Aufhebung des Vertrages in beiderseitigem Einvernehmen ist möglich. Auch kommt natürlich eine freiwillige Akzeptanz seitens des Kunden in Betracht, etwas mehr zu zahlen.

Sie sollten insbesondere in den Fällen den Dialog mit dem Kunden suchen, in denen der Vertrag zwar schon geschlossen ist, Sie jedoch erst in einigen Monaten liefern müssen und dann eigentlich auch erst die Rechnung stellen können. Dem Kunden, der zum Beispiel das Holzhaus erst in drei Monaten haben möchte, sollten Sie erklären, dass die Preise für Holz derzeit sehr stark steigen und Sie den eigentlich vorgesehenen Preis nicht halten können. Dann könnten Sie mit ihm die Vereinbarung treffen, dass das Holz jetzt schon bestellt wird, er dann aber eine Vorauszahlung in Höhe von ... EUR vornehmen müsste.

Eine Pflicht für den Kunden, sich darauf einzulassen, besteht nicht. Möglicherweise ist der Kunde unsicher, weil er viel zahlen soll, ohne schon irgendeine Leistung zu haben. Das wiederum könnte durch eine Vertragserfüllungsbürgschaft abgesichert werden. Dazu empfehlen wir, dass Sie mit Ihrer Bank sprechen, um in Erfahrung zu bringen, welches Angebot es dort gibt und wie die Konditionen für Bürgschaften sind.

In dem Zusammenhang ist kurz auf den Unterschied zwischen einer Abschlagszahlung und einer

Vorauszahlung einzugehen. Eine Abschlagszahlung setzt immer voraus, dass Sie als Auftragnehmer schon einen Teil der Leistung erbracht haben. Erst dann können Sie eine Abschlagszahlung fordern, die anteilig dem Wert der bereits erbrachten Leistung entspricht.

Eine Vorauszahlung hingegen können Sie beanspruchen, ohne dass Sie etwas geleistet haben, aber nur dann, wenn eine solche Vorauszahlung mit dem Kunden vereinbart haben. Die Vereinbarung sollte am besten schriftlich erfolgen, damit es auch dokumentiert ist.

5. Preisgleitklauseln

Es können in einem Bauvertrag auch so genannte Preisgleitklauseln vereinbart werden. Damit behält sich der Auftragnehmer vor, bei Änderungen der Preisermittlungsgrundlagen, deren Eintritt oder Ausmaß ungewiss ist, eine angemessene Änderung der Vergütung zu verlangen.

Allerdings ist es in einem BGB-Vertrag mit einer Privatperson sehr schwer, eine solche Klausel wirksam zu vereinbaren. Dazu gibt es kein allgemein gültiges Muster. Wenn Sie zum Beispiel im Januar und Februar mit einem potentiellen Kunden über einen möglicherweise in Betracht kommenden Auftrag sprechen, Mitte Februar dann ein Angebot abgeben und die Arbeiten sollen im März oder April ausgeführt werden, dann wird man von Ihnen fordern, Ihre Planung, Kalkulation und Absprachen mit dem Lieferanten so zu gestalten, dass Sie die Preisgrundlage einkalkuliert und etwaige Preisschwankungen im Griff haben.

Außerdem müssten die Voraussetzungen, unter denen der an sich vereinbarte Preis wegfallen soll, eindeutig festgelegt sein. Es muss auch vereinbart werden, was denn anstelle des vereinbarten Preises gelten soll.

Deswegen werden Preisgleitklauseln üblicherweise nur bei sehr großen Bauvorhaben, die sich über einen längeren Zeitraum erstrecken, vereinbart.

Sie könnten theoretisch in Ihr Angebot die Formulierung: *„Wir behalten uns vor, bei nicht vorhersehbaren Erhöhungen unserer Materialeinkaufspreise und Energiekosten um mehr als 15 % eine angemessene Anpassung unserer Vergütung zu fordern.“* Ob eine solche Klausel im Falle einer gerichtlichen Auseinandersetzung jedoch als wirksam angesehen würde, ist fraglich. Normalerweise werden Anpassungsklauseln dann als wirksam erachtet, wenn sie für beide Vertragsparteien gelten. Das heißt, der Kunde müsste auch eine Anpassung nach unten verlangen können, wenn die Preise fallen. Außerdem müssten Sie Ihre Einkaufspreise offenlegen und auch darlegen, wieso es nicht möglich war, durch Planung und Absprache mit dem Lieferanten den Preis verbindlich festzulegen, also warum die Erhöhung *„nicht vorhersehbar“* war.

6. Angebot freibleibend

Mit dem Hinweis *„Angebot freibleibend“* kann der Vertragsabschluss nach hinten verlagert werden. Wenn der Unternehmer den Preis nicht recherchieren und auch nicht bei seinem Lieferanten absichern lassen will, weil er noch gar nicht weiß, ob der Kunde überhaupt den Auftrag erteilt, könnte man an ein unverbindliches Angebot denken. Dann besteht eine entsprechende Preisflexibilität. Allerdings muss einerseits dem Kunden klar gemacht werden, dass es seitens des Betriebs nur eine Aufforderung zu einem Angebot ist, zum Beispiel ***„Dieses Angebot ist unverbindlich und freibleibend. Bei Interesse an der Auftragserteilung erstellen wir Ihnen gern ein verbindliches Angebot.“*** Das heißt dann aber auch andererseits, dass der Kunde auf ein freibleibendes Angebot mit einem einfachen *„Ja, ich will“* keinen (!) Vertrag zustande kommen lässt.



Wenn der Kunde auf ein freibleibendes Angebot schreibt, „*Ja, ich nehme Ihr Angebot an*“, dann müssen Sie als Betrieb entweder, wenn die Preise des unverbindlichen Angebotes weiter gelten, eine Auftragsbestätigung schicken. Wenn aber in der Zwischenzeit die Preise anders als in dem vorherigen freibleibenden Angebot sind, dann muss der Kunde sehr deutlich darauf hingewiesen werden. Das bedeutet, der Betrieb macht dann sein verbindliches Angebot und der Kunde muss seinerseits wiederum das OK zu den neuen Preisen geben. Erst dann ist ein Auftrag zustande gekommen.

Auch wenn Sie sich für die Variante „*freibleibendes Angebot*“ entschieden haben, müssen Sie trotzdem aufpassen, dass Sie das Problem der drastischen Materialeinkaufspreiserhöhung nicht weiterhin haben. Daher ist zu empfehlen: Wenn der Kunde, der zunächst ein unverbindliches, freibleibendes Angebot erhalten hat, tatsächlich an dem Auftrag interessiert ist und ein verbindliches Angebot möchte, sollten Sie bei Erstellung des verbindlichen Angebotes

- die Preise aktuell recherchieren,
- möglichst beim Lieferanten reservieren und
- gegenüber dem Kunden eine kurze Bindungsfrist nennen,

so dass der Kunde sich zügig entscheiden muss.

Wir hoffen, Ihnen mit diesen Informationen in dieser schwierigen Situation weiterhelfen zu können. Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Achtung: Diese allgemeinen Hinweise dienen zur Erläuterung von Begriffen. Bitte beachten Sie, dass keinerlei Haftung für die korrekte Anwendung im Einzelfall und Aktualität im Zeitpunkt der Verwendung übernommen werden kann. Die jeweilige Konstellation des Einzelfalls ist zu berücksichtigen.