

Mit der COVID19-Pandemie musste sich die Baubranche bereits in den letzten 2 Jahren auf extreme Materiallieferengpässe und auf Behinderungen im Bauablauf einstellen. Mit dem Beginn des **Ukraine-Kriegs** müssen wir uns nun auf **weitere, unkalkulierbare Materialpreisexplosionen** und **unvorhersehbare Verfügbarkeiten mit der Folge von enormen wirtschaftlichen Risiken in der Phase der Vertragsanbahnung und der Vertragsdurchführung einrichten**. Um die wirtschaftlichen Konsequenzen abzumildern, sollten Auftragnehmer (AN) situationsabhängig (kunden- und projektspezifisch) in der Angebots- und Ausführungsphase agieren und aktiv mit den Auftraggebern (AG) kommunizieren. Die Kommunikation mit dem AG dient der gemeinsamen Lösungsfindung für die Bedürfnisse beider Beteiligten und zur Vermeidung von gerichtlichen Auseinandersetzungen. Nachfolgende Hinweise und Empfehlungen können den AN dabei unterstützen:

1.) Zur Angebotsphase und zum Vertragsschluss:

Der Bieter/ AN sollte auf bereits bekannte Engpässe und mögliche, nicht seriös kalkulierbare Preisentwicklungen und auf weitere mögliche Schwierigkeiten in der Angebotsphase hinweisen. Entsprechend der nachfolgenden Punkte könnte der Bieter situationsgebunden agieren:

- **Bei öffentlichen Ausschreibungen** kann mit der „Bieterfrage“ auf die Notwendigkeit von Materialpreisgleitklauseln hingewiesen werden. Wird die Bieterfrage nicht ordnungsgemäß behandelt, sollte der Bieter z.B. mit dem Rechtsbehelf der „Rüge“ oder mit der „Beschwerde“ bei der übergeordneten Behörde reagieren. Mit dem Erlass des Bundesministeriums des Innern, für Bau und Heimat (BMI) vom 21.05.2021 sind die Vergabestellen angehalten, die Notwendigkeit von Materialpreisgleitklauseln bei Bundesausschreibungen zu prüfen und ggf. über das Formblatt 225 zuzulassen. Auf die Komplexität und den hohen Aufwand bei Verwendung des Formblatts 225 sei hingewiesen. Die entsprechenden Fristen und Form zur „Bieterfrage“, zur „Rüge“ und zur „Beschwerde“ sind zu beachten.
- **Bei freien Ausschreibungen** (= keine öffentlichen Auftraggeber) können dem AG Materialpreisgleitklauseln vorgeschlagen werden. Bezogen auf die angedachten Projekt- bzw. Materialinhalte sollten jedenfalls einzelne, preisintensive Materialarten über eine Gleitklausel abgesichert werden. Sinnvoll kann es sein, wenn keine Urkalkulation gefordert ist, eine Preisliste in Kombination z.B. mit dem Formblatt 221 zum Bestandteil des Vertrags zu machen.
- Der Bieter sollte sich generell die Gültigkeit seines Angebots nur bis zu einem definierten Datum vorbehalten. Hierbei sollten die Freigabetermine der Werk- und Montageplanung durch den AG festgeschrieben werden. Nur so ist es möglich die im Angebot zugrunde gelegten Einkaufskonditionen umzusetzen.
- **Spätestens beim Vertragsschluss** sollten die Materialpreisgleitklauseln vereinbart sein. Auch können spezielle Vertragsklauseln (z.B. sog. „Coronaklauseln“ o.ä.) vereinbart werden, die bei Lieferengpässen detaillierter für Klarheit sorgen können. Diese Klauseln müssen entsprechend der Projektsituation rechtssicher verfasst werden. Es ist empfehlenswert, sich dazu juristische Fachkompetenz hinzuzuziehen.
- **Beim Einsatz von individuellen Materialpreisgleitklauseln ist zu beachten:**
Der Bieter/ AN sollte sich bewusst machen, dass ein erhöhter Aufwand zur Nachweisführung der Einkaufspreise anfallen wird. Deshalb ist es anzuraten kostenintensive Materialien zu identifizieren und nur bei diesen eine Materialpreisgleitklausel zu vereinbaren.

2.) Zur Ausführungsphase:

Der AN sollte in der Ausführungsphase erkennbare und/oder bestehende Verzögerungen sowie erkennbare und/oder bestehende Materialpreisveränderungen bzw. Lieferengpässe frühzeitig und offen kommunizieren, um gemeinsam mit dem AG eine Lösung zu finden. Vom AN verschuldete / verursachte Verzögerungen oder Preiserhöhungen durch verspätete Bestellung führen nicht zu einer Anpassung. Glaubt sich der AN in seiner Ausführung behindert (z.B. durch sich abzeichnende auftraggeberseitige Verzögerungen), sollte er eine **schriftliche Behinderungsanzeige entsprechend §6 Abs. 1 VOB/B und §642 BGB** direkt an den AG stellen. Dabei sollte die aufgeführte Begründung für den AG verständlich sein und der AN sollte sich einen entsprechenden Zugangsnachweis sichern. Für eine formgerechte Erstellung einer generellen Behinderungsanzeige unterstützen die „VFF-Musterbriefe VOB und Recht“, die im Mitgliederbereich auf der Website des VFF zur Verfügung stehen und an den

Einzelfall anzupassen sind.

Bei sich abzeichnenden, bisher unvorhersehbaren Preis-/ Kostenveränderungen, sollte der AN seinen AG auf die Preis-/ Kostenveränderungen aufmerksam machen, mögliche Mehrkosten anmelden und auf eine Anpassung des Vertrags hinwirken; ein entsprechender, dezidiertes Nachweis sollte durch den AN möglich sein. Rechtliche Grundlage wäre hier insbesondere die Vorschrift zur **Störung der Geschäftsgrundlage (vgl. §313 BGB)**.

3.) **Zum Einkauf:**

Bei Kauf/ Verkauf von Zulieferprodukten (z.B. Profile, Glas, Beschlag, Baugruppen) und Bauelementen (z.B. Fertigelemente, Sonnenschutz) sind überwiegend kaufvertragsrechtliche Regeln (§§ 433 ff. BGB) zu berücksichtigen. Ist es dem Lieferanten aufgrund der Corona-Pandemie oder als Folge des Ukraine-Kriegs nicht möglich, vereinbarte Termine einzuhalten, treffen ihn die Folgen des Verzuges (§ 286 BGB) insbesondere dann nicht, wenn die Leistung infolge eines Umstandes unterbleibt, den er nicht zu vertreten hat. Mit Blick auf Corona-Pandemie und Ukraine-Krieg fehlt hier zwar einschlägige Rechtsprechung, anzunehmen ist jedoch, dass ein Verzug am Erfordernis des Verschuldens im Einzelfall scheitern kann. Gleichwohl sollte der Verarbeiter seinen Zulieferer vorsorglich schriftlich in Verzug setzen, wenn z.B. vereinbarte Lieferfristen/-termine ohne Lieferung abgelaufen sind. Auch hier ist für einen Zugangsnachweis zu sorgen.

4.) **Weitere Empfehlungen und Unterstützungen für das VFF-Mitglied**

- **Einzelfallbetrachtung geboten:** Die unterschiedlichen Projektsituationen (vertragliche Grundlagen, Bauablauf, Kundenklientel etc.) machen es erforderlich, Bauablaufstörungen projektbezogen zu analysieren und zu bewerten. Einen pauschalen Lösungsweg gibt es hierzu nicht.
- **Sachverständige und/oder juristische Fachkompetenz** sollte der AN je nach Projektsituation hinzuziehen.
- Mit der **VFF Mitgliederinformation „VOB.04 Grundlagen zur Realisierung der Ansprüche aus Bauzeitverlängerung“** (Entwurf 2021-08) stehen den Mitgliedsunternehmen Informationen und Optionen zu projektbezogenen Vorgehensweisen zur Verfügung, die auch zu dieser Krisenbewältigung den AN unterstützen können.
- Mit dem Videostream des **VFF Seminars „Lieferengpässe/Preiserhöhungen/ Gestiegene Beschaffungskosten – Weitergabe an den Auftraggeber“ vom 19. August 2021 mit RA Prof. Niemöller (SMNG)** ([hier](#) im VFF-YouTube-Kanal verfügbar) besteht nochmals die Möglichkeit Informationen zu erhalten.

5.) **Weitere Informationen/ Fundstellen zum Umgang mit Preisentwicklungen (Stand Q1-2022)**

- „Baumaterialien im Jahr 2021 stark verteuert“ (DeStatis-Pressemitteilung Nr. N 006 vom 10. Februar 2022, [hier](#)).
- „Index der Erzeugerpreise gewerblicher Produkte (Inlandsabsatz) - Lange Reihen der Fachserie 17 Reihe 2 von Januar 2005 bis Januar 2022“ (DeStatis, [hier](#)).
- „Baumaterialpreisrally: Nicht alle Produktgruppen zeigen heftige Ausschläge“ (Marktausblick von BauInfoConsult, März 2022, [hier](#)).
- Webinar Ukrainekrise: Auswirkungen auf Deutschland und Osteuropa (B+L Marktdaten GmbH, [hier](#)).

Auf die in den oben aufgeführten Fundstellen ausgewiesenen Prozentsätze kann in einer Materialpreisgleitklausel Bezug genommen werden.

- Erlass des Bundesministeriums für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen zu Lieferengpässen und Preissteigerungen wichtiger Baumaterialien als Folge des Ukraine-Kriegs (25. März 2022, [hier](#)).

Dieser Erlass befasst sich mit der vertragsrechtlichen Behandlung der Folgen des Ukraine-Kriegs in den verschiedenen Phasen der Vertragsanbahnung/ -durchführung und zeigt auf, dass diese Ereignisse durchaus eine „Störung der Geschäftsgrundlage“ (§313 BGB) sein können.