

- Folgen des Ukraine-/Russlandkrieges für Bauverträge -

Handlungshilfe für den Umgang mit den Folgen bei Bestands- und Neuverträgen

Stand: 18.03.2022

Der von Russland auf die Ukraine geführte Angriffskrieg hat - u.a. durch die Embargomaßnahmen der Europäischen Union gegen Russland - auch für die deutsche Bauindustrie neben Lieferverzögerungen, Lieferstopps und Lieferreduzierungen auch unerwartete Preissteigerungen zur Folge.

Orientiert an den unterschiedlichen Fallkonstellationen finden Sie nachfolgende Hinweise zu den unterschiedlichen Reaktionsmöglichkeiten auf die vorgenannten Umstände im Rahmen Ihrer Bestands- und Neuverträge.

Wir möchten darauf hinweisen, dass es sich bei der nachfolgenden Übersicht um eine grobe Orientierung handelt. Aufgrund der Mannigfaltigkeit möglicher Sachverhaltskonstellationen kann eine allgemein gültige Empfehlung nicht ausgesprochen werden. Vor diesem Hintergrund bitten wir Sie sich im Einzelfall an uns zu wenden.

Sachverhalt	Auftraggeber	Vertrag	Reaktionsmöglichkeit
Erhöhung der Material- und Energiepreise	Privater AG	Bestandsvertrag	Wenn keine Stoffpreisgleitklausel vorhanden, dann ggf. Vertragsanpassung über die „Störung“ der Geschäftsgrundlage - § 313 BGB“ (1)
			Kündigung
		Neuvertrag	Stoffpreisgleitklausel (2)
			Nachverhandlungsklausel (3)
	Öffentlicher AG	Bestandsvertrag	Wenn keine Stoffpreisgleitklausel vorhanden, dann ggf. Vertragsanpassung über die „Störung“ der Geschäftsgrundlage“ (1)
			Neuvertrag
Ausbleibende/Verspätete Materiallieferung	Privater AG / Öffentlicher AG	Bestandsvertrag	Behinderungsanzeige wegen höherer Gewalt (6)

Hinweise

(1) Störung der Geschäftsgrundlage - § 313 BGB

Der Anwendungsbereich des § 313 BGB ist eher restriktiv auszulegen. Danach ist eine Preisanpassung möglich, wenn die der Risikozuweisung immanenten Grenzen überschritten sind. Dazu muss das Gleichgewicht von Leistung und Gegenleistung so stark gestört sein, dass die Grenze des übernommenen Risikos überschritten und die Interessen der benachteiligten Partei auch nicht annähernd gewahrt sind. Wertungskriterien, die für eine Preisanpassung sprechen können im Rahmen des Ukraine-/Russlandkrieges die erhebliche Preissteigerung in kurzer Zeit sowie die nicht vorhersehbare politische Entwicklung sein.

(Vgl. Muster „Entwurf Preissteigerungen Variante 1 und 2“; die Variante 1 ist partnerschaftlicher formuliert, während die Variante 2 von einem Anpassungsanspruch spricht und die Anpassung deutlicher einfordert.)

(2) Stoffpreisgleitklausel

Eine Stoffpreisgleitklausel verteilt das Risiko stark steigender oder fallender Preise für Baustoffe wie Holz, Kunststoffe und Stahl gleichermaßen auf Auftraggeber und Auftragnehmer. Grundsätzlich wird für volatile Positionen des Leistungsverzeichnisses ein Basiswert, z.B. zum Zeitpunkt des Versands der Vergabeunterlagen, festgelegt.

(Vgl. Muster „Stoffpreisgleitklausel“)

Bitte beachten Sie, dass die Vereinbarung einer Stoffpreisgleitklausel gegenüber Verbrauchern strengeren Voraussetzungen unterliegt. Nach § 309 Nr. 1 BGB ist eine dahingehende Allgemeine Geschäftsbedingung unwirksam, soweit eine Erhöhung

des Entgelts für Leistungen oder Waren vorgesehen ist, die innerhalb von vier Monaten nach Vertragsschluss erbracht oder geliefert werden sollen. Unter Berücksichtigung dieser Anforderungen wird daher allgemein davon abgeraten gegenüber Verbrauchern eine Stoffpreisgleitklausel zu vereinbaren. Als Individualvereinbarung ist eine entsprechende Vereinbarung selbstverständlich möglich.

(3) Nachverhandlungsklausel

In einer Nachverhandlungsklausel wird vertraglich festgelegt, auf welcher Grundlage die Vergütung für eine Leistungsanpassung ermittelt wird. Zudem werden darin die für die Durchführung einer Nachverhandlung notwendigen Anwendungsvoraussetzungen, einzelne Prozessschritte, Verantwortliche für diese Prozessschritte und ggf. Zeitvorgaben festgelegt, auf deren Basis die Nachverhandlung durchgeführt wird.

(Da die Nachverhandlungsklausel einzelfallabhängig ist, bitten wir Sie sich bei Interesse an einer solchen Klausel an uns zu wenden. Wir stellen Ihnen gerne eine auf Ihren Einzelfall zugeschnittene Klausel zur Verfügung.)

(4) Force-Majeure-/Höhere-Gewalt-Klauseln

Force-Majeure-/Höhere-Gewalt-Klauseln können unterschiedlich ausgestaltet sein. Im Kern enthalten sie meist eine Definition des Begriffs „Force Majeure“ und eine Rechtsfolge. „Force Majeure“ bzw. „Höhere Gewalt“ ist ein von außen kommendes, unabwendbares und von den Parteien nicht zu vertretendes, bei Vertragsabschluss nicht vorhersehbares Ereignis“. Es ist zu empfehlen, konkrete Beispiele aufzulisten, die Höhere Gewalt“ darstellen. Klassischerweise wird neben Naturkatastrophen, Streiks und Pandemien auch Krieg aufgezählt.

(Da die Force-Majeure-/Höhere-Gewalt-Klauseln einzelfallabhängig ist, bitten wir Sie sich bei Interesse an einer solchen Klausel an uns zu wenden. Wir stellen Ihnen gerne eine auf Ihren Einzelfall zugeschnittene Klausel zur Verfügung.)

(5) Rüge

Im Rahmen von Vergabeverfahren besteht die Möglichkeit, das Implementieren einer Stoffpreisgleitklausel anzuregen.

Dies kann einerseits im Wege einer Bieterfrage erfolgen, die wie folgt formuliert werden könnte:

„Aktuell unterliegen die Stoffpreise, insbesondere die Preise für die zur Realisierung der ausgeschriebenen Baumaßnahme benötigten Baustoffe, erheblichen, unkalkulierbaren Steigerungen. Ist es möglich eine Stoffpreisgleitklausel einzubeziehen?“

Sollte die Bieterfrage verneint werden, kann eine Rüge ausgebracht werden.

Es besteht allerdings keine Notwendigkeit, eine Bieterfrage auszubringen. Sie können auch gleich eine Rüge ausbringen.

(Vgl. Muster „Entwurf Rüge“)

(6) Behinderungsanzeige

Soweit es zu Lieferengpässen oder gar -ausfällen kommt, kann und sollte Behinderung angezeigt werden.

(Vgl. Muster „Entwurf Behinderung“)