

Preiserhöhungen und Lieferengpässe für Baustoffe

Was tun?

BWK Info
Betriebswirtschaft



Die weltweit erwartete Erholung von der Pandemie als auch die Wiederinbetriebnahme von Produktionsstätten lassen die Nachfrage nach Rohstoffen steigen. Preiserhöhungen und Lieferengpässe sind die Folge. Wie ist damit umzugehen?

Inhaltsverzeichnis

- [Schwierige rechtliche Situation](#)
- [Welche Massnahmen sind zu treffen?](#)
- [Künftige Verträge und Offerten](#)
- [Hans Madrunz – Vertraglich abgesichert](#)

Die Aussichten auf Massenimpfungen, Konjunkturmassnahmen und eine baldige Erholung aus der Rezession im 2021 sowie die Wiederinbetriebnahme von Produktionsstätten lassen die Nachfrage nach Energie- und Industrierohstoffen und somit auch nach Baurohstoffen stark ansteigen. Aktuell übersteigt die Nachfrage nach den nur begrenzt zur Verfügung stehenden Grundstoffen das aktuelle Angebot klar. Diverse zentrale Rohstoffe wie die für die Gebäudehüllen-Branche wichtigen styrolbasierten Baustoffe, welche für Dämmmaterialien wie XPS-Produkte (Extrudiertes Polystyrol) oder EPS-Produkte (Expandiertes Polystyrol) verwendet werden, steigen zurzeit preislich stark an. Aber auch Dämmstoffe auf Basis von Polyurethan-Hartschaum (PUR), Bitumen oder Holz-Produkte sowie Kleb- und Dichtstoffe sind vor Preiserhöhungen nicht verschont geblieben. Ferner sind es nicht nur die Preise, welche zurzeit nur eine Richtung kennen, auch die Lieferfristen werden für besagte Produkte länger. Verträge, welche zu Fest- also zu Pauschalpreisen vereinbart wurden oder die Fertigstellungen nach Zeitplan vorsehen, können zum Risiko werden.

Schwierige rechtliche Situation

Wie lange die momentane Situation noch andauern wird, ist generell nur schwer abzuschätzen. Zu viele Faktoren bestimmen diesbezüglich den weiteren Verlauf. Eine klare Prognose auf ein baldiges Ende wäre mehr Spekulation als verlässlicher Fakt. Klar ist aber, dass sich diese Gegebenheiten früher oder später auch auf die vertraglichen Vereinbarungen mit den Bauherren auswirken wird. Dies unabhängig davon, ob es sich um gegenwärtige vertragliche Vereinbarungen oder künftige Vertragswerke handelt. Eine individuelle Beurteilung der Situation durch das Unternehmen ist deshalb unerlässlich wobei hierzu klar festzuhalten ist, dass es aus juristischer Sicht keine Patentlösung gibt.

Im Grundsatz gilt, dass der Unternehmer zur Erfüllung der Leistung gemäss der vertraglichen Vereinbarung und zum vereinbarten Preis verpflichtet ist (Art. 373 OR / Art. 41 SIA-Norm 118). Unvorhergesehene Preiserhöhungen bei Baumaterialien im Falle von bestehenden Pauschalpreis-Werkverträgen, gewähren auch im Sinne von «ausserordentlichen Umständen» grundsätzlich keinen Anspruch auf Mehrvergütung (Art. 373 OR / Art. 59 SIA-Norm 118). Ausnahmen bestehen im Falle eines krassen Missverhältnisses zwischen der Gesamtleistung des Unternehmens und der vereinbarten Vergütung. Dies wäre jedoch individuell aufgrund der jeweiligen vertraglichen und tatsächlichen Situation zu prüfen.

Hinsichtlich der Lieferfristen ist Folgendes zu beachten: Kann die Erstellung des Werkes ohne Verschulden des Unternehmers (bspw. aufgrund von Lieferschwierigkeiten des Lieferanten, höherer Gewalt, behördliche Anordnung) nicht fristgerecht ausgeführt werden und hat der Unternehmer die zusätzlichen zumutbaren Vorkehrungen getroffen, zu welchen er verpflichtet ist (Art. 95 SIA-Norm 119), so hat er einen Anspruch auf Erstreckung der Frist zur Erstellung des Werkes. Die Verzögerung muss der Bauleitung jedoch unverzüglich angezeigt werden (Art. 96 SIA-Norm 118).

Inwiefern damit die Tür zu möglichen Auswegen geöffnet bzw. eine Nachverhandlung allenfalls möglich sein kann, hängt jedoch immer von der individuellen Vereinbarung und den konkreten Gegebenheiten ab.

Welche Massnahmen sind zu treffen?

Allgemein ist für die mögliche Nachverhandlung relevant, dass vorderhand geprüft wird, welche Möglichkeiten aus dem Vertrag selbst bestehen. Wurde beispielsweise «nur» von einem Pauschalpreis gesprochen, effektiv gemeint war jedoch ein Globalpreis, welcher einen möglichen Teuerungsausgleich sogar zulässt? Entscheidend dafür ist der tatsächliche Wille der Vertragsparteien, welcher natürlich zu ermitteln wäre. Weiter stellt sich die Frage, ob allenfalls Allgemeine Geschäftsbedingungen – auch die eigenen – Bestandteil des Vertrages sind, welche eine Regelung zu Preisänderungen bzw. Lieferfristen enthalten. Gerade in Bezug auf die Lieferfristen bzw. -termine ist zu prüfen, welche Verpflichtungen den Unternehmer generell treffen. Finden die SIA-Normen Anwendung, sind vom Unternehmer auf jeden Fall umgehend weitere Massnahmen zur Verhinderung von weiteren Verzögerungen zu treffen (Art. 95 SIA-Norm 118). Ferner trifft den Unternehmer in diesem Falle eine Anzeigepflicht betreffend den Lieferverzug (Art. 96 SIA-Norm 118). Da die vertraglichen Vereinbarungen von Fall zu Fall sehr unterschiedlich sind, können zusätzliche Fragen auftauchen. Auf jeden Fall sind die bestehenden Vereinbarungen zu prüfen und allenfalls mit dem Rechtsberater des Unternehmens zu besprechen.

Künftige Verträge und Offerten

Bei künftigen Verträgen sollte insbesondere darauf geachtet werden, dass die Preisänderungen sowie die Unsicherheiten hinsichtlich der Lieferfristen berücksichtigt werden. Zumindest sollten die Offerten bereits den Vorbehalt einer möglichen Preiserhöhung auf die Baustoffe sowie einen Hinweis (bzw. Vorbehalt) auf allfällige Verzögerungen betreffend die Einhaltung von Lieferterminen enthalten. In Bezug auf bereits gestellte Offerten verhält es sich zudem so, dass der Unternehmer grundsätzlich bis zu deren Ablauffrist daran gebunden ist – sofern zwischen den Parteien kein Widerrufsrecht vereinbart wurde. Eine Änderung des Angebots ist grundsätzlich nur gültig, wenn dieses den Bauherrn vor oder gleichzeitig mit dem ursprünglichen Angebot erreicht. Neue Offerten sollten dementsprechend immer eine Widerrufsmöglichkeit aufgrund möglicher Preiserhöhungen enthalten.

Im Sinne einer ersten Hilfe finden sich im «Infoblatt – Preissteigerungen & Lieferengpässe» einige Massnahmen zu diesen Themen. Das Informationsblatt kann in der aktuellen Situation allenfalls hilfreich sein und fasst das Gesagte nochmals kompakt zusammen.

Hans Madruns – Vertraglich abgesichert

Wahnsinn, denkt sich Hans als er die Information seines Baustoff-Lieferanten über anstehende Preiserhöhungen aufgrund hoher Nachfrage in den Händen hält. 15 % Preisaufschlag! Zum Glück arbeite ich nur mit Globalpreisen, welche mir das Recht auf Teuerungsausgleich zugestehen, denkt sich Hans, während er vom Briefkasten Richtung Büro geht. Auf dem Weg dahin fängt ihn Bruno, sein Polier, ab. Chef, die Ladung Vierkant-Hölzer für die Lilienstrasse ist immer noch nicht gekommen. Was, fragt Hans. Ende dieser Woche müssen wir dort fertig sein! Wenn die Hölzer heute nicht kommen, schaffen wir das nicht mehr. Schnellen Schrittes eilt Hans ins Büro und zieht seinen Vertragsordner aus dem Regal. Hier steht es, Ende Woche müssen wir fertig sein! Sofort nimmt Hans das Telefon in die Hand und meldet sich beim Bauherrn. Hans erklärt die Situation und welche Möglichkeiten bestünden, um den Zeitplan zumindest ein

wenig retten zu können. Der Bauherr war selbstverständlich nicht begeistert, verstand jedoch, dass die Lieferverzögerung nicht im Verschulden von Hans lag. Da sich der Bauherr offensichtlich gut auskannte beschloss Hans die Verzögerung noch per E-Mail schriftlich anzuzeigen, wozu er gemäss Werkvertrag auch verpflichtet ist. Darin beschreibt er auch, welche weiteren Massnahmen er zur Verhinderung von weiteren Verzögerungen treffen wird bzw. bereits getroffen hat. Als er im Vertrag weiterliest, stellt er fest, dass der Pauschalpreis nicht mit einem Teuerungsvorbehalt versehen wurde. Sofort nimmt Hans andere Verträge in die Hand und prüft, welche laufenden Verträge gleich geartet sind. Mit Schrecken stellt er fest, dass die Verträge einmal mit und einmal ohne Teuerungsausgleich abgeschlossen wurden. Den Vertrag für die grosse Überbauung an der Churerstrasse, für welche er grosse Mengen an styrolbasierten Dämmstoffen benötigt, ist zum Glück mit einem Teuerungsausgleich abgeschlossen worden. Zwar nicht im Werkvertrag selbst, aber in den hauseigenen AGB, welche jedoch Bestandteil des Vertrages sind. Zudem ist noch der Mailverkehr mit dem Auftraggeber, worin klar festgehalten wird, dass ein Teuerungsvorbehalt gilt. Aufgrund der aktuellen Situation weist Hans umgehend seine Bereichsleiter an, nur noch Offerten mit der Möglichkeit auf Widerruf infolge Preiserhöhungen zu erstellen und ausdrücklich auf die längeren Lieferfristen hinzuweisen. Nicht, dass wir uns hier noch ein Problem einhandeln, zumal es den Mitbewerbern ja auch nicht anders geht, denkt sich Hans und gönnt sich nach dem morgendlichen Stress eine Tasse Kaffee.



Haben Sie spannende Themen oder Fragestellungen zur betriebswirtschaftlichen Unternehmensführung? Senden Sie diese an [Urs Hanselmann](#), Gebäudehülle Schweiz.