

# UnternehmerBrief

## Bauwirtschaft

7 | Juli 2007

Steuern · Bilanz · Werkvertrag/VOB · Liquidität · Finanzierung · Unternehmensführung

### Kurz informiert

§ 648a-Bürgschaft gilt nicht für Nachtragsansprüche Vergaben unter 5 Mio. Euro: Wo müssen Sie Fehler rügen? Neue Details zum Datenzugriff der Finanzverwaltung Länger als sechs Wochen müssen Sie keinen Lohn zahlen	1 2
Reform des Wohnungseigentumsrechts (WEG) GmbH: Sonderleistungen rechtfertigen höheres Gf-Gehalt Fahrkostenerstattung bei Leiharbeitnehmern	3

### Streikgefahr auf dem Bau

Arbeitgeber sollten ihre Reaktionsmöglichkeiten kennen	4
--	---

### Mängelgewährleistungsrecht

Schon ein Verstoß gegen die anerkannten Regeln der Technik macht die Leistung mangelhaft	7
---	---

### Vandalismusschäden

Versicherungsleistung mit oder ohne Umsatzsteuer?	8
---	---

### Werkvertragsrecht

<b>Wann haben Auftragnehmer Anspruch auf Preisänderungen wegen gestiegener Stahlpreise?</b>	<b>9</b>
---	----------

### Finanzierung

Leasen oder Kaufen: Zwei Beschaffungsformen im Vergleich	12
--	----

### Betriebliche Altersversorgung

Arbeitgeber haften für „gezillmerte“ Entgeltumwandlungen	16
--	----

### Avalmanagement – Teil III

So wahren Auftragnehmer ihre Rechte effektiv	18
--	----



**Kostenloses Probeheft anfordern: [www.iww.de](http://www.iww.de)**

Höhere Stahlpreise auf Auftraggeber überwälzbar?

## Wann haben Auftragnehmer Anspruch auf Preisänderungen?

von Dipl.-Wirtsch.-Ing. Frank A. Bötzes, von der Ingenieurkammer Niedersachsen ö.b.u.v. SV für Bauablaufstörungen, Braunschweig

Der Stahlpreis erklettert ständig neue Rekordhöhen. Im April 2007 stieg er nun sogar auf 230,6 % des Wertes von 2000 – ein historisches Hoch. Damit ist der Stahlpreis bezogen auf das Niveau von 2000 um 130,6 % gestiegen! „Wann kann ich von meinem Auftraggeber höhere Preise fordern, wenn ich diese Preiserhöhung in meiner Kalkulation nicht berücksichtigen konnte?“ lautet in diesem Kontext die Frage aller Fragen. Die Antwort finden Sie nachfolgenden Beitrag.

**Achterbahnfahrt der Stahlpreise als Kalkulationsrisiko**

### Im Normalfall besteht kein Anspruch

Die Antwort für den „Normalfall“ ist negativ: „Nein, Sie haben keinen Anspruch auf Preisanpassung, da Preise beim VOB/B-Einheitspreisvertrag Festpreise für die vertraglich vereinbarte Bauzeit sind. Somit tragen Sie als Auftragnehmer das volle Preisrisiko für Material und Subunternehmer, haben damit aber auch die vollen Chancen des Marktes.“

#### Ausnahmen von der Regel

Einen Anspruch auf Preisanpassung kann es in zwei Ausnahmefällen geben:

1. Ihr Auftraggeber hat Änderungen angeordnet oder den Bauablauf gestört.
2. Sie haben im Vertrag Preisgleitklauseln vereinbart.

**In zwei Fällen besteht Anspruch auf Preisanpassung**

### 1. Anordnung von Änderungen/Störung des Bauablaufs

Einen Anspruch auf Preisanpassung können Sie haben, wenn Ihr Auftraggeber Änderungen anordnet oder Ihre Ausführung stört. Voraussetzung dafür ist aber, dass Sie nachweisen, dass der Auftraggeber durch Anordnungen oder Behinderungen den Bauablauf des Auftragnehmers geändert hat und Sie dadurch zum Beispiel Material erst später beziehen konnten.

**Unser Tipp:** Bevor Sie jedoch im Nachhinein höhere Preise fordern, ist es ratsam, dem Auftraggeber anzubieten, die Materialien vorzeitig zu liefern, um das günstige Preisniveau auszunutzen. Ihr Auftraggeber kann dann entscheiden, ob er das Material annimmt und zwischenlagert. Im Tagesgeschäft wird es Ihnen in der Regel aber nicht leicht fallen, Ihren Auftraggeber von dem „Vorratskauf“ zu überzeugen. Schließlich kann niemand voraussagen, ob die Preise in der nächsten Zeit steigen oder fallen.

**Alternative zur Preisanpassung in Erwägung ziehen**

Nachfolgend zeigen wir Ihnen anhand eines Beispiels, wann Sie eine Preisanpassung wegen Behinderung durchsetzen können.

**Beispiel für Anspruch auf Preisanpassung**

Gemäß vertraglich vereinbartem Bauablauf war der Einbau von Betonstahl in der Zeit von Mai bis Juli 2005 geplant. Durch Behinderungen des Auftraggebers haben sich diese Leistungen in den Zeitraum September bis November 2005 verschoben. Sie können eine Preisanpassung fordern, weil Ihr Auftraggeber die zeitliche Verschiebung der Ausführung verursacht hat. Es ist unerheblich, ob eine Materialpreisgleitklausel im Vertrag vereinbart wurde oder nicht.

**Statistisches Bundesamt hat aktuelle Daten**

**Wie wird die Preisanpassung berechnet?**

Um die Preisanpassung berechnen zu können, müssen Sie zunächst einmal wissen, wo Sie die offiziellen Preise für Betonstahl finden. Die Antwort lautet: Beim Statistischen Bundesamt. Hier werden die Daten monatlich aktualisiert.

**Unser Tipp:** Die Tabelle mit der Stahlpreisentwicklung können Sie unter [www.destatis.de](http://www.destatis.de) auch als Excel-Tabelle beziehen:

Nachfolgend finden Sie den Index Betonstahl (Inlandsabsatz). Basispreis ist das Jahr 2000 (2000 = 100).

Be- richts- jahr	Berichtsmonat												Jah- res- schnitt
	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	
<b>Lfd.Nr = 282; GP = 27 10 02 410;</b> <b>Betonstahl (Stäbe), warmgewalzt (einschl. abgälngt, aus Walzdraht), aus unlegiertem Stahl;</b> <b>Wägungsanteil = 0,490/00</b> <b>Verkettungsfaktor 1,02612</b>													
1995	112,5	112,5	112,8	110,7	106,3	104,8	100,6	98,5	97,1	96,5	91,9	87,0	102,6
1996	87,0	98,8	96,6	96,0	98,0	89,1	92,2	93,0	95,0	93,3	90,2	88,8	89,07
1997	97,3	97,3	88,8	90,8	94,4	103,5	103,1	107,7	107,7	109,8	109,8	091,1	99,9
1998	111,2	113,0	111,2	107,7	104,9	102,1	99,3	94,4	89,5	84,6	81,8	81,1	98,4
1999	86,7	88,0	92,7	95,7	96,8	98,9	104,6	107,7	110,8	106,0	101,1	96,9	98,8
2000	98,2	101,3	105,0	104,4	102,3	99,5	97,4	97,4	97,4	98,7	99,1	99,1	100,0
2001	99,1	99,4	100,9	104,3	103,4	104,6	105,3	105,9	105,7	104,9	103,8	101,0	103,2
2002	89,0	100,7	103,4	106,8	110,5	111,2	111,5	111,9	110,6	106,2	106,7	113,5	107,6
2003	113,7	118,1	121,7	123,3	121,4	120,1	118,4	117,7	120,1	120,1	117,8	115,7	119,0
2004	119,7	143,2	182,1	215,7	217,0	201,2	181,9	187,4	197,4	180,1	176,8	157,2	180,0
2005	148,3	146,2	145,7	137,5	<b>129,7</b>	<b>115,5</b>	<b>126,7</b>	153,6	<b>169,6</b>	<b>163,5</b>	<b>149,5</b>	148,1	144,5
2006	154,3	159,9	171,8	180,0	181,3	186,1	194,5	210,8	108,8	206,8	195,0	182,4	186,0
2007	182,4	193,1	214,2	230,6									
2008													

**Erläuterungen zum Beispiel**

Aus der Tabelle ersehen Sie, dass das Preisniveau der vereinbarten Ausführung bei 129,7 %, 115,5 % und 126,7 % lag. Im Mittel betrug das Preisniveau also 124,0 %. Durch die Behinderungen ergibt sich ein Preisniveau von 169,6 %, 163,5 % und 149,5 %, somit im Mittel 160,9 %. Daraus ergibt sich eine Veränderung von  $160,9 \% : 124,0 \% = 129,8 \%$ . Der Auftragnehmer kann den Materialanteil der Bewehrungsposition somit um 29,8 % erhöhen.

Beachten Sie jedoch, dass die Preisanpassung keine Einbahnstraße darstellt. Hätte sich beispielsweise die Ausführung von Januar bis März 2005 auf Mai bis Juli 2005 verschoben, so ergäbe sich eine Veränderung auf  $124,0 \% / 146,7 \% = 84,5 \%$ . Folglich wäre der Materialanteil der Bewehrungsposition um 15,5 % zu verringern. Der Auftraggeber könnte dann Preisanpassung nach unten verlangen.

**Wichtig:** Die Anwendung der statistischen Preisdaten ist auch nach den Richtlinien der öffentlichen Auftraggeber vorgesehen (siehe Vergabehandbuch für die Durchführung von Bauleistungen des Bundes im Zuständigkeitsbereich der Finanzbauverwaltungen (VHB) 2002, Ausgabe 01.11.2006, EFB StGI 319 und Handbuch für die Vergabe und Ausführung von Bauleistungen im Straßen- und Brückenbau HVA B-StB, Ausgabe 03/2006, 3.2 Abrechnung, Nummern 53 – 54).

**Unser Tipp:** Im Hinblick auf Materialpreise lassen sich die Daten des Statistischen Bundesamts gut verwenden. Die Änderungen des Lohnniveaus ergeben sich aus den Tarifverträgen der Bauwirtschaft. Probleme bereitet jedoch immer wieder die Bewertung von Subunternehmerleistungen. Hier fällt die Beurteilung schwer, weil nicht bewertet werden kann, ob die Preisänderungen sich aus dem Markt entwickelt haben oder der Markt eine Chance sucht, die Preise anzupassen.

**2. Vereinbarung von Materialpreisgleitklauseln**

Haben Sie im Vertrag sogenannte Materialpreisgleitklauseln vereinbart, haben Sie immer einen Anspruch auf Anpassung des Preises, wenn sich der Stahlpreis ändert. Hier bedarf es also keiner weiteren „Eingriffe“ des Auftraggebers wie zum Beispiel Änderungen oder Störungen.

Viele Auftraggeber lehnen solche Klauseln jedoch ab, weil sie nicht das Preisrisiko übernehmen möchten. Die öffentliche Hand hat aber zeitweise bewusst die Stahlpreisgleitklausel verwendet, um die Achterbahnfahrt des Stahlpreises für die Auftragnehmer abzufedern.

**Der Schuss kann auch nach hinten los gehen**

**Preisstatistik ist auch für öffentliche Hand verbindlich**

**Anspruch auf Preisanpassung per Vertrag**