



ZVSHK-MERKBLATT

MATERIALPREISSTEIGERUNGEN, LIEFERSTOPPS UND LIEFERVERZÖ- GERUNGEN

Was kann man im Fall von/zum Schutz vor unvorhergesehenen Materialpreissteigerungen tun? Welche Handlungsoptionen bestehen bei Lieferstopps oder Lieferverzögerungen?

Referat Recht, Zentralverband Sanitär Heizung Klima, Dezember 2022

1. Einführung

Materialpreiserhöhungen sind im Handwerk nicht ungewöhnlich. Problematisch sind nicht die üblichen jährlichen Preiserhöhungen um wenige Prozent, sondern ungewöhnlich hohe oder mehrere kurzfristig aufeinander folgende Preissteigerungen. Der Grund sind fast immer zeitlich begrenzte Marktbesonderheiten (z.B. Produktionsausfälle, Rohstoffverknappung, Lieferkettenunterbrechungen, plötzlich anziehende Nachfrage, behördliche Auflagen, Entsorgungsprobleme).

Den Handwerker treffen solche Wellen oft überraschend und bringen ihn in Schwierigkeiten, wenn er seinerseits bei Angeboten mit „alten“ Preisen kalkuliert hatte und die Preissteigerungen nicht an seinen Kunden weitergeben kann.

Verschärft wird diese Situation durch eine „neue“ Entwicklung: Teilweise sehen sich Lieferanten nicht mehr in der Lage bei Anfragen verbindliche Lieferzeiten und – was noch dramatischer ist – verbindliche Preise zu nennen.

Materialmangel trifft den Handwerker aber auch an anderer Stelle, denn dieser verzögert den Bauablauf mitunter erheblich; mittlerweile werden ganze Baustellen dadurch lahmgelegt. Schlimmstenfalls drohen Pönalen und Schadenersatzforderungen der Auftraggeber. Auch können Schlussrechnungen nicht oder erst mit erheblichen Verzögerungen gestellt werden; ggf. mit Folgen für die kurz- und mittelfristige Liquidität des Unternehmens.

„Warnende“ Preisankündigungen des Handels sind üblich, aber nicht zwingend

Vom „Händler seines Vertrauens“ wird der Handwerker meist frühzeitig über anstehende Preiserhöhungen informiert. Das gehört zum Kundenservice. Manchmal erfährt aber auch der Händler selbst erst sehr kurzfristig von seinem Vorlieferanten über Lieferprobleme und Preissteigerungen. Einen juristischen Anspruch auf zeitnahe Preisinformationen bei „unruhigen Märkten“ hat der Kunde nicht.

Doppelte Sicherheit einbauen: Angebote befristen und Materialpreise vom Händler zusichern lassen

Insbesondere bei materialintensiven Aufträgen ist die Materialkalkulation ein sensibler Posten. Gerade bei größeren Baustellen sollte der Materialpreis daher abgesichert werden. Üblicherweise befristet der Handwerker sein Angebot gegenüber seinem Kunden auf einen begrenzten Zeitraum. Parallel hierzu lässt sich der Handwerker seinen angefragten Einkaufspreis seinerseits vom Handel für den fraglichen Zeitraum absichern.

Fehlt eines der beiden „Sicherungsseile“, oder sind die beiden Zeiträume nicht synchron, hat der Handwerker im Falle einer überraschenden Preiserhöhung ein Problem, das juristisch im Nachhinein nicht mehr aufgelöst werden kann. Es gilt der Grundsatz „pacta sunt servanda“ – Verträge sind einzuhalten. Ein Preisanpassungsrecht gibt es nur in Ausnahmefällen.

Vorsicht ist umso mehr angebracht, wenn Lieferanten keine verbindlichen Preise nennen oder diese unter einen Preisvorbehalt stellen.

Bsp.: Der Lieferant antwortet auf die Bestellung, dass diese bei ihm eingegangen sei. Aufgrund der aktuellen Marktsituation könne kein verbindlicher Liefertermin genannt werden. Derzeit koste das Produkt X Euro. Er könne aber nicht ausschließen, dass sich der Produktpreis bis zum Lieferzeitpunkt noch erheblich verändere. Es sei dann der im Lieferzeitpunkt aktuelle Preis zu zahlen, der derzeit noch nicht abschätzbar sei.

Unabhängig von der Frage, ob derartige Klauseln des Lieferanten ihrerseits wirksam sind (Preisklauseln unterliegen strengen Anforderungen und sind in AGB nur äußerst schwierig zu gestalten), steht der Handwerker vor der Schwierigkeit, wie er mit dieser Situation umgehen soll.

2. Gestaltungsmöglichkeiten bei Vertragsschluss

Preisgleitklauseln sind eine Alternative

Ohne Preisabsicherungen beim Handel (was manchmal auch nicht möglich ist – zum Beispiel wegen einer längeren Bauzeit) können Preisgleitklauseln eine Alternative darstellen. Solche Stoff- oder Materialpreisgleitklauseln können **individuell** im Vertrag vereinbart werden¹.

Demgegenüber lassen sich Preisgleitklauseln in AGB nur mit hohen rechtlichen Hürden vereinbaren. Zu unterscheiden ist insoweit, ob die Klauseln gegenüber Verbrauchern oder nur im unternehmerischen Rechtsverkehr verwendet werden.

Gegenüber Privatkunden/Verbrauchern ist die Wirksamkeit von Preisklauseln äußerst unsicher!

In jedem Fall ist eine Klausel gegenüber Verbrauchern unwirksam, die eine Preiserhöhung für Leistungen vorsieht, die innerhalb von vier Monaten nach Vertragsschluss erbracht werden sollen. Preisgleitklauseln können

¹ Die Unterscheidung zwischen individueller Vereinbarung und Einordnung als AGB-Klausel ist komplex. Im Zweifel sollte dazu rechtliche Beratung in Anspruch genommen werden.



also nur für Verträge vereinbart werden, bei denen die (Werk)Leistungen erst nach vier Monaten oder mehr erbracht werden.

Darüber hinaus muss bei Preisklauseln sichergestellt sein, dass das Preisentwicklungsrisiko nicht einseitig zu Lasten des Kunden geht, sondern dass auch sinkende Preise an die Kunden weitergegeben werden können.

Weiterhin müssen die Voraussetzungen einer Preisanpassung, insbesondere die erfassten Preisbestandteile, und die genaue Berechnung des neuen Preises exakt und verständlich beschrieben werden.

Schließlich muss die Klausel bei Überschreiten zu bestimmender angemessener Grenzen ein Recht des Kunden beinhalten, sich vom Vertrag zu lösen.

Formulierungsbeispiel:

Sollte sich bei einem vereinbarten Liefer-/Leistungsstermin von mehr als vier Monaten nach Vertragsschluss der Einkaufspreis/Marktpreis für benötigte Produkte/Materialien des obigen Angebots zum Zeitpunkt der Lieferung/Leistung gegenüber dem Zeitpunkt der Angebotserstellung nachweislich erhöht oder gesenkt haben, kann jede Partei eine Anpassung des Einheitspreises entsprechend der Gewichtung des Produkt-/Materialanteils in dieser Position verlangen. Steigerungen bei einer Kostenposition werden nur in dem Umfang für eine Preiserhöhung herangezogen, in dem kein Ausgleich durch etwaige rückläufige Kosten in anderen Positionen erfolgt. Steigt der Gesamtpreis durch die Preisanpassung um mehr als 10%, hat der Kunde die Möglichkeit, vom Vertrag zurückzutreten. Bereits erbrachte Leistungen sind zu vergüten.

Diese Klausel kann man auch kombinieren mit der Preissituation nach Ablauf einer Angebotsbindung:

Die Preise des obigen Angebots sind Festpreise bei einer Bauausführung/Fertigstellung bis zum ... Danach gilt:[Klausel oben]

Neuverhandlungsklausel

Gerichtlich wenig angreifbar und damit auch im privaten Rechtsverkehr empfehlenswert sind Klauseln, die den Parteien bei Eintritt bestimmter Umstände eine Neuverhandlungspflicht auferlegen, wenn damit keine automatische Rechtsfolge (Preisanpassung, etc.) verknüpft wird oder diese dem Verwender ein Rücktrittsrecht für den Fall einräumt, dass man sich nicht auf eine Preisanpassung einigt.

Für den Fall, dass nach Vertragsschluss die vom Auftragnehmer zu zahlenden Netto-Einkaufspreise für die vertragsgegenständlichen Materialien (insbesondere Holz, Dämmstoffe, Metalle) zum Zeitpunkt ihrer Lieferung





um mehr als % steigen oder fallen sollten, hat jede der beiden Vertragsparteien das Recht, von der jeweils anderen den Eintritt in ergänzende Verhandlungen zu verlangen, mit dem Ziel, durch Vereinbarung eine angemessene Anpassung der vertraglich vereinbarten Preise für die betroffenen vertragsgegenständlichen Materialien an die aktuellen Lieferpreise herbeizuführen.

„Angebot freibleibend“ kann Planungsfreiräume schaffen

Mit dem Hinweis „Angebot freibleibend“ soll der rechtswirksame Vertragsschluss zeitlich eine Stufe nach hinten verlagert und so mehr Spielraum für den Unternehmer geschaffen werden.

Will der Unternehmer nicht bei jedem Angebot erst umfangreich Einkaufspreise recherchieren und sie sich für die avisierte Bauzeit auch nicht jedes Mal beim Handel absichern lassen, weil er noch gar nicht weiß, ob er den Auftrag auch bekommen wird, schafft der „Freibleibend“- Hinweis eine gute Möglichkeit, Preisflexibilität zu erreichen.

Der Kunde kann ein solches Angebot nicht verbindlich - also zum sofortigen Vertragsschluss führend - annehmen. Er kann nur den Willen zum Vertragsschluss äußern. In diesem Fall hat der Handwerker aber das letzte Wort, ob der Vertrag zustande kommt. Will er den Vertrag zu den Angebotskonditionen schließen, kommt es durch eine „Auftragsbestätigung“ zum endgültigen Vertrag. Will er ihn nicht, eben zum Beispiel wegen einer nicht mehr realistischen Materialpreiskalkulation, unterlässt er die Bestätigung und der Vertragsschluss ist „geplatzt“. Hierbei ist dringend anzuraten, dem Kunden eine abschlägige Mitteilung zu machen. Bloßes Schweigen könnte (insbesondere im unternehmerischen Rechtsverkehr) als Akzeptieren der ursprünglichen Konditionen gewertet werden.

Wichtig ist ein Hinweis an den Kunden, dass es sich noch nicht um ein verbindliches Angebot handelt. Daher sollte neben der Formulierung „Angebot freibleibend“ ein deutlicher Hinweis erfolgen. Beispiel: *„Bei Interesse an der Auftragserteilung erstellen wir Ihnen gern ein verbindliches Angebot.“*

Sondersituation: Bauen für die öffentliche Hand

Bei öffentlichen Aufträgen kann der Auftragnehmer von sich aus keine zeitliche Preisbindung oder eine Preisgleitklausel vorgeben und er kann auch kein „freibleibendes“ Angebot abgeben. Er ist an die Vergabeunterlagen und die dort getroffenen Regelungen gebunden. Die öffentliche Hand kann allerdings von sich aus aktiv werden und tut das auch bei entsprechenden „materialempfindlichen“ Bauvorhaben.





Das Thema Stoffpreisklauseln ist immerhin seit 2005 und den damaligen enormen Preissteigerungen bei Nichteisenmetallen bei der öffentlichen Vergabe präsent. Es gab seither eine Reihe von Erlassen und Richtlinien, die die Spielregeln festlegen.

Sie haben schließlich in den letzten 5-10 Jahren Eingang gefunden in die Preisformblätter Nr. 224, 225 und 228 und in die Vergabehandbücher von Bund und Ländern.

All diese Unterlagen regeln, wann Gleitklauseln bei der Ausschreibung verwendet werden dürfen und sollen ("bei preiseempfindlichen Stoffen") und welche Spielregeln zur Anpassung an den schwankenden Marktpreis gelten. Hat man es allerdings bei der öffentlichen Hand mit einem Auftrag zu tun, der ohne Gleitklausel ausgeschrieben ist, und hat der Handwerker selbst keine Preisgarantie bei seinem Händler für den fraglichen Lieferzeitraum, hat er das Nachsehen, weil er die entstandenen Mehrkosten nicht weitergeben kann.

3. Laufende Verträge

Lieferprobleme tauchen auf und im Nachhinein erhöhen sich die Preise

Szenario: Aufgrund vom Händler und vom Lieferanten **unverschuldeter** Marktstörungen (sog. Force Majeure oder Höhere Gewalt) kommt es zu massiven Lieferproblemen. Der Bauablauf ruht. Nach Wiederaufnahme der Arbeiten kommt es zu Materialpreiserhöhungen.

Die Preisseite zum Handel hin soll hier unbeleuchtet bleiben. Meist hat sich der Handel aber durch entsprechende Vereinbarungen, auch in den AGB abgesichert².

Für die Preisseite des Handwerkers zum Kunden gilt: Für sämtliche preisliche Konsequenzen einer ohne Schuld des **Auftraggebers** eingetretenen Verzugslage gilt im Werkvertragsrecht der § 642 und die dazu ergangenen Entscheidungen der Gerichte (bspw. Kammergericht Berlin vom 29.01.2019 und die Entscheidung des BGH vom 26.10.2017; Az. VII ZR 16/17). Danach werden Lohn- und Materialmehrkosten **nicht** ersetzt.

Dies gilt erst recht für Verzugsituationen, die aus der Sphäre des Auftragnehmers (Handwerkers) stammen (Lieferprobleme), selbst wenn er dies nicht verschuldet hat. Hier bleibt der Handwerker auf seinen höheren Materialkosten und allen anderen Kosten sitzen.

Einvernehmliche Preisanpassung

Allerdings ist es natürlich nicht ausgeschlossen, auch bei einem bereits geschlossenen Vertrag einen partnerschaftlichen Umgang des Auftraggebers anzufragen. Nicht wenige Auftraggeber setzen auf einen fairen Umgang und erkennen an, dass es bei den momentanen Preissteigerungen nicht

² Bitte nehmen Sie das Beratungsangebot Ihres Fachverbandes in Anspruch, um Klauseln des Handels auf ihre Wirksamkeit zu überprüfen.

mehr gerecht wäre, den Auftragnehmer an den ursprünglichen Preisen festzuhalten.

Eine Formulierung könnte bspw. lauten:

Seit Vertragsschluss haben sich die Preise für folgende Materialien/Positionen zum Stichtag ... (Datum)

Kupferrohr/Position um ... % erhöht

Armaturen/Position um ... % erhöht

...

(Alt. 1:) Vor diesem Hintergrund vereinbaren die Vertragsparteien folgende neue Einheitspreise:

Pos. Einheitspreis

Pos. Einheitspreis

oder

(Alt. 2:) Vor diesem Hintergrund vereinbaren die Vertragsparteien zusätzlich zu dem vereinbarten Pauschalpreis eine weitere Vergütung von pauschal ... Euro zur Kompensation der Preissteigerungen.

Nachtrag nach § 2 Abs. 3 VOB/B wegen Massenmehrungen (ohne Anordnung)

§ 2 Abs. 3 VOB/B regelt die Vergütungsfolgen nicht angeordneter Mehrmengen, z.B. wenn aufgrund unsorgfältiger Planung in der Ausschreibung 100 m Kupferrohr vorgesehen sind, tatsächlich aber 200 m Kupferrohr benötigt werden.

Eine erhebliche Massenmehrung (110%) ermöglicht einen neuen Einheitspreis. Für die 10 % überschreitende Menge ist der Auftragnehmer nicht an den alten Preis gebunden und kann (lt. neuerer höchstrichterlicher Rechtsprechung des BGH³) nach den tatsächlich erforderlichen Kosten zzgl. angemessener Zuschläge abrechnen und ist nicht an die Urkalkulation gebunden. Dies ermöglicht grundsätzlich auch die Weitergabe der gestiegenen Materialpreise.

Ein Musterschreiben dazu finden Sie als Anlage 1.

³ Urteil vom 08.08.2019 - VII ZR 34/18

Nachtrag nach § 2 Abs. 5 VOB/B wegen Anordnung

§ 2 Abs. 5 VOB/B erfasst die Fälle, in denen durch eine Anordnung des Auftraggebers die im Vertrag vereinbarte Leistung geändert wird (Abweichung Bau-Soll vom Bau-Ist). Beispiel: Der Auftragnehmer soll ein Badezimmer sanieren. Geplant ist das neue Bad mit einer Badewanne. Jetzt soll statt der Badewanne eine Dusche eingebaut werden. Hier wird also der Bauentwurf geändert. Werden durch Änderungen des Bauentwurfs oder andere Anordnungen des Auftraggebers die Grundlagen des Preises für eine im Vertrag vorgesehene Leistung geändert, so ist ein neuer Preis unter Berücksichtigung der Mehr- oder Minderkosten zu vereinbaren. Wenn- gleich umstritten ist, ob dabei eine etwaige Urkalkulation zugrunde zu legen ist oder ob nach den tatsächlich erforderlichen Kosten abgerechnet werden kann, sollte letzteres zumindest versucht werden.

Eine Ankündigung des Nachtrags ist zwar nicht zwingend vorgeschrieben, vermeidet aber spätere Diskussionen.

Ein Musterschreiben finden Sie als Anlage 2.

Nachtrag nach § 2 Abs. 6 VOB/B wegen zusätzlicher Leistungen

Wenn der Auftraggeber eine neue, zusätzliche Leistung fordert, die bislang nicht vereinbart war, hat der Auftragnehmer Anspruch auf besondere Vergütung (§ 2 Abs. 6 VOB/B). Beispielsweise soll zusätzlich noch ein Gäste-WC installiert werden. Vergütung bestimmt sich nach den Grundlagen der Preisermittlung für die vertragliche Leistung und den besonderen Kosten der geforderten Leistung. Auch in diesem Fall gibt es bereits Rechtsprechung (allerdings nicht höchstrichterlich) die hier eine Abrechnung nach den tatsächlich erforderlichen Kosten erlauben.⁴ Wenn- gleich also auch hier durchaus strittig ist, ob eine etwaige Urkalkulation zugrunde zu legen ist, oder ob nach den tatsächlich erforderlichen Kosten abgerechnet werden kann, sollte letzteres zumindest versucht werden.

Eine vorherige Ankündigung ist in jedem Fall Voraussetzung der geänderten Abrechnung. Also erst ankündigen, dann arbeiten.

Ein Musterschreiben Zusätzliche Leistung finden Sie als Anlage 3.

Bauverzögerung

Überraschende Preissteigerungen während der Bauphase können in Einzelfällen bei Bauzeitverzögerung Ansprüche des Auftragnehmers begründen. Gemäß § 6 VOB/B zeigt der Auftragnehmer Behinderungen – sofern

⁴ KG Berlin, Urteil vom 27.08.2019, Az. 21 U 160/18

diese nicht offenkundig sind – unverzüglich schriftlich an. Zur Vermeidung späterer Streitigkeiten sollte man jede drohende Behinderung dem Auftraggeber sofort schriftlich mit Kopie für den bauleitenden Architekten/Ingenieur anzeigen.

Ein Musterschreiben ist als Anlage 4 zu finden.

Letzter Rettungsanker: Kündigung?

Ein Kündigungsrecht wegen kurzfristiger, auch deutlicher Preiserhöhungen gibt es nicht. Bei VOB-Verträgen existiert allerdings eine Konstellation, in der ein Sonderkündigungsrecht besteht.

Lieferprobleme verursachen eine Verzögerung oder Unterbrechung von drei Monaten: dann besteht nach **§ 6 Absatz 7 VOB/B** ein Sonderkündigungsrecht mit anschließendem Spielraum für neue Preisverhandlungen beim Material, wenn der Kunde an der Auftragsfortsetzung interessiert ist. In der Regel wird allerdings nicht von vornherein klar sein, 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.

BGB-Vertrag und Preissteigerungen

Ist kein VOB-Vertrag geschlossen, sondern ein BGB-Vertrag, gibt es neben der bereits oben dargestellten und zu favorisierenden einvernehmlichen Lösung verschiedene Möglichkeiten, nicht allein den Preisanstieg abfedern zu müssen.

Nach der letzten BGB-Novellierung sieht das Gesetz bei Nachträgen die Vorlage eines Nachtragsangebots durch den Unternehmer vor. In diesem Nachtragsangebot kann der Unternehmer die dann geltenden erhöhten Materialpreise ansetzen.

Wird das Nachtragsangebot vom Besteller nicht akzeptiert und ordnet er die Änderung gleichwohl an, kann der Unternehmer nach den tatsächlich erforderlichen Kosten abrechnen. Auch hierbei kann er also die erhöhten aktuellen Materialpreise weitergeben.

Ein Musterschreiben zur Reaktion auf ein Änderungsbegehren des Bestellers bzw. für ein Nachtragsangebot finden Sie als Anlage 5.

Quellenhinweis: Das Merkblatt basiert in Teilen auf einem entsprechenden Merkblatt des ZVDH.

ANLAGE 1

MUSTERSCHREIBEN MEHRMENGEN

[Name und Anschrift des Absenders]

[Firma oder Name des Auftraggebers]
[ggf. Name des Ansprechpartners]
[Straße und Hausnummer]
[PLZ und Ort]

Bauvorhaben:

Anpassung des Einheitspreises bei einer über 10 % hinausgehenden Überschreitung des Mengenansatzes

Sehr geehrte Damen und Herren,

gemäß § 2 Abs. 3 Nr. 2 VOB/B ist für die über 10 % hinausgehende Überschreitung des ursprünglichen Mengenansatzes auf Verlangen ein neuer Preis unter Berücksichtigung der Mehr- oder Minderkosten zu vereinbaren.

Bei folgenden Positionen werden die ursprünglichen Mengenansätze des Leistungsverzeichnisses/ des Angebotes um mehr als 10 % überschritten:

Pos.	Mengenansatz nach LV	Menge nach Aufmaß
------	----------------------	-------------------

Überschreitung in %

Selbstverständlich werden die o. a. Positionen bis zu einschl. 110 % zum vereinbarten Einheitspreis abgerechnet.

Für die darüber hinausgehenden Mengen haben wir einen neuen Preis nach den tatsächlich erforderlichen Kosten zzgl. angemessener Zuschläge gebildet. Die Neukalkulation für diese 110 % überschreitende Mehrmenge hat folgende neue Einheitspreise ergeben:

Pos.	Einheitspreis
------	---------------

Wir bitten um Bestätigung der vorgenannten neuen Einheitspreise durch Unterzeichnung und Rücksendung der beigefügten Zweitausfertigung bis zum [Datum].

Mit freundlichen Grüßen

[Firmenstempel/Unterschrift Auftragnehmer]

ANLAGE 2

MUSTERSCHREIBEN ANORDNUNG

[Name und Anschrift des Absenders]

[Firma oder Name des Auftraggebers]

[ggf. Name des Ansprechpartners]

[Straße und Hausnummer]

[PLZ und Ort]

Bauvorhaben:

Vereinbarung eines neuen Einheitspreises bei Änderungen/Anordnungen

Sehr geehrte Damen und Herren,

gemäß § 2 Abs. 5 VOB/B ist ein neuer Preis unter Berücksichtigung der Mehr- oder Minderkosten zu vereinbaren, wenn durch Änderung des Bauentwurfes oder andere Anordnungen des Auftraggebers die Grundlagen des Preises für eine im Vertrag vorgesehene Leistung geändert werden.

- Durch Ihre Anordnungen/die Anordnungen Ihres Bevollmächtigten, Frau/Herrn _____, vom [Datum]
- Durch Änderung des Bauentwurfs vom [Datum] betreffend

werden die Grundlagen des Preises für folgende Leistungen geändert:

Pos.

Deshalb bieten wir Ihnen die nachfolgenden neuen Einheitspreise an:

Pos. Einheitspreis neu

Da die Vereinbarung der neuen Preise nach § 2 Abs. 5 Satz 2 VOB/B vor der Ausführung der Leistungen getroffen werden soll, wird um Bestätigung der

vorgenannten Preise durch Unterzeichnung und Rücksendung der beigefügten
Zweitausfertigung bis zum [Datum] gebeten.

Mit freundlichen Grüßen

[Firmenstempel/Unterschrift Auftragnehmer]

ANLAGE 3

MUSTERSCHREIBEN ZUSÄTZLICHE LEISTUNGEN

[Name und Anschrift des Absenders]

[Firma oder Name des Auftraggebers]

[ggf. Name des Ansprechpartners]

[Straße und Hausnummer]

[PLZ und Ort]

Bauvorhaben:

Ankündigung einer Vergütung für zusätzliche Leistungen

Sehr geehrte Damen und Herren,

gemäß § 2 Abs. 6 VOB/B hat der Auftragnehmer Anspruch auf besondere Vergütung, wenn eine im Vertrag nicht vorgesehene Leistung gefordert wird.

Durch Ihre Wünsche/Anordnungen/die Anordnungen Ihres Bevollmächtigten, Frau/Herrn _____, vom [Datum] wurden folgende im Vertrag nicht vorgesehene Leistungen verlangt:

- 1.)
- 2.)
- 3.)

Diese Zusatzleistungen werden von uns erbracht

- zu den Preisen des in der Anlage beigefügten Nachtrages.
- zu den folgenden Preisen:
 - 1.)
 - 2.)
 - 3.)

Wir bitten um Bestätigung des Auftrags für die vorstehend aufgeführten Zusatzleistungen zu den genannten Preisen durch Unterzeichnung und Rücksendung der beigefügten Zweitausfertigung bis zum [Datum].

Mit freundlichen Grüßen

[Firmenstempel/Unterschrift Auftragnehmer]

ANLAGE 4

MUSTERSCHREIBEN BEHINDERUNG

[Name und Anschrift des Absenders]

[Firma oder Name des Auftraggebers]
[ggf. Name des Ansprechpartners]
[Straße und Hausnummer]
[PLZ und Ort]

Bauvorhaben:
Behinderungsanzeige

Sehr geehrte Damen und Herren,

gemäß § 6 Abs. 1 VOB/B ist der Auftragnehmer verpflichtet, dem Auftraggeber unverzüglich schriftlich anzuzeigen, wenn er sich in der ordnungsgemäßen Ausführung der Leistung behindert glaubt.

Dementsprechend zeigen wir hiermit an, dass durch folgende, von uns nicht zu vertretende Umstände die Ausführung der uns obliegenden Bauleistung behindert wird/werden könnte:

Vorsorglich weisen wir auf die nachstehenden Rechtsfolgen hin:

- Nach § 6 Abs. 2 VOB/B werden die Ausführungsfristen verlängert.
- Nach § 6 Abs. 6 VOB/B hat der Auftragnehmer Schadensersatzansprüche, wenn der Auftraggeber die Behinderungen zu vertreten hat.
- Nach § 2 Abs. 5 VOB/B kann dem Auftragnehmer ein Anspruch auf Preisänderung zustehen.

Da die Beseitigung der Behinderung somit auch in Ihrem Interesse liegt, sorgen Sie bitte kurzfristig für Abhilfe, damit wir unsere Arbeiten wieder aufnehmen/weiterführen können.

Mit freundlichen Grüßen

(Firmenstempel/Unterschrift)

ANLAGE 5

MUSTERSCHREIBEN NACHTRAG BGB-VER- TRAG

[Name und Anschrift des Absenders]

[Firma oder Name des Auftraggebers]

[ggf. Name des Ansprechpartners]

[Straße und Hausnummer]

[PLZ und Ort]

Bauvorhaben:

Ihr Änderungsbegehren vom ...

Nachtrag

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Rahmen eines Werkvertrages ist der Auftraggeber grundsätzlich auf alle Umstände hinzuweisen, die er möglicherweise nicht kennt, die aber für seine Willensbildung und Entschlüsse bezüglich des Leistungsgegenstandes von Bedeutung sind.

Vor diesem Hintergrund möchten wir Sie auf Folgendes aufmerksam machen:

Am ... (Datum) haben Sie uns mündlich/per E-Mail/schriftlich mitgeteilt, dass Sie anstatt der im Vertrag vorgesehenen die nachfolgende Ausführung wünschen:

- a) _____
- b) _____
- c) _____

Das BGB sieht für einen solchen Fall vor, dass der Auftragnehmer dem Auftraggeber ein Angebot über die mit der Vertragsänderung verbundenen Mehr- und Minderkosten vorlegt und man sich idealerweise über die Änderungen einigt.

In der Anlage übersenden wir Ihnen daher ein Ihrem Änderungswunsch entsprechendes Angebot. Sollten Sie mit diesen Leistungen zu den genannten Preisen einverstanden sein, bitten wir Sie um Bestätigung des Angebots durch Unterzeichnung und Rücksendung bis zum ... (Datum).

Mit freundlichen Grüßen

(Firmenstempel/Unterschrift)