

PREIS- UND LIEFERRISIKEN DURCH HÖHERE
GEWALT: PRÄVENTIVE UND REAKTIVE LÖSUNGEN
BEITRÄGE ZUM BRAUNSCHWEIGER BAUBETRIEBSSMINAR
VOM 3. MÄRZ 2023

DOI 10.24355/dbbs.084-202304171441-0

ISBN 978-3-936214-36-9

Inhaltsübersicht

| | Seite |
|---|------------|
| Quo Vadis Preisentwicklung? | 1 |
| <i>Dr. Carsten-Patrick Meier</i> <i>Kiel Economics Research & Forecasting GmbH & CO. KG</i> | |
| Rechtliche Grenzen von Preisgleitvereinbarungen | 19 |
| <i>RA Dr. jur. Stephan Götze</i> <i>Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Berlin</i> | |
| Möglichkeiten für die präventive Regelung einer Preisgleitung aus baubetrieblicher Sicht | 36 |
| <i>Dr.-Ing. Steffen Greune</i> <i>CEM Consultants GmbH, Braunschweig</i> <i>Univ.-Prof. Dr.-Ing. Patrick Schwerdtner, Julian Schütte, M. Sc.</i> <i>Institut für Bauwirtschaft und Baubetrieb, TU Braunschweig</i> | |
| Die Grenzen von „Pacta sunt servanda“: Möglichkeiten nachträglicher Anpassungen von Verträgen | 60 |
| <i>RA Jarl-Hendrik Kues, LL.M.</i> <i>Leinemann & Partner Rechtsanwälte mbH, Frankfurt/M.</i> | |
| Nachweisprobleme bei Änderungen und Störungen | 72 |
| <i>Dipl.-Wirtsch.-Ing. Alexander Hutt</i> <i>Implenia Construction GmbH, Hamburg</i> | |
| Überlegungen des öffentlichen Auftraggebers zu Preisgleitvereinbarungen | 89 |
| <i>Dr.-Ing. Dipl.-Wirtsch.-Ing. Christian Brinsa</i> <i>Geschäftsbereich Hochbau, Stadt Wolfsburg</i> | |
| Strategien zum Umgang mit Lieferengpässen | 98 |
| <i>Dipl.-Ing. Architekt (FH) Remus Grolle-Hueging</i> <i>agn Niederberghaus & Partner GmbH, Ibbenbüren</i> | |
| Die Autoren | 111 |
| Verzeichnis der Schriftenreihe des Instituts für Bauwirtschaft und Baubetrieb | 114 |

Quo Vadis Preisentwicklung?

Dr. Carsten-Patrick Meier

Kiel Economics Research & Forecasting GmbH & CO. KG

Inhaltsübersicht

| | | |
|----------|--|----------|
| 1 | Einleitung | 2 |
| 2 | Baupreise im gesamtwirtschaftlichen Kontext | 3 |
| 3 | Struktur des Baupreisprognosemodells | 6 |
| 4 | Prognose der Baupreise 2023 bis 2027 | 9 |
| 4.1 | Gesamtwirtschaftliches Umfeld | 9 |
| 4.2 | Baukonjunktur..... | 12 |
| 4.3 | Voraussichtliche Entwicklung der Baupreise bis 2027..... | 14 |
| 4.4 | Einfluss der Materialknappheit auf die Baupreise | 15 |

Rechtliche Grenzen von Preisgleitvereinbarungen

RA Dr. jur. Stephan Götze

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Inhaltsübersicht

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | Einleitung | 20 |
| 2 | Preisklauselgesetz | 21 |
| 2.1 | Spannungsklauseln | 21 |
| 2.2 | Kostenelementeklauseln | 22 |
| 2.3 | Allgemeine Maßstäbe für die Unwirksamkeit nach dem PrKlG | 23 |
| 2.4 | Rechtsfolgen eines Verstoßes nach dem PrKlG | 23 |
| 3 | Preisgleitklauseln als Allgemeine Geschäftsbedingungen | 24 |
| 3.1 | Prüfung unabhängig von § 8 PrKlG | 24 |
| 3.2 | Grundsätzliche Maßstäbe | 24 |
| 3.3 | Rechtsprechung zu Verbraucherverträgen | 25 |
| 3.4 | Verträge zwischen Unternehmern | 26 |
| 3.5 | Verhandlungsklauseln | 27 |
| 4 | Vergaberecht | 27 |
| 4.1 | Wesentliche Auftragsänderung | 27 |
| 4.2 | Pflicht zur Anwendung von Preisgleitklauseln? | 29 |
| 4.3 | Keine Berücksichtigung bei der Angebotswertung | 29 |
| 5 | Grenzen des § 313 BGB | 30 |
| 5.1 | Geschäftsgrundlage | 30 |
| 5.2 | Schwerwiegende Änderung nach Vertragsschluss | 31 |
| 5.3 | Keine vertragliche Risikozuweisung | 32 |
| 5.4 | Unzumutbarkeit | 32 |
| 5.5 | Weitere Aspekte | 33 |
| 6 | Fazit | 34 |

Möglichkeiten für die präventive Regelung einer Preisgleitung aus baubetrieblicher Sicht

Dr.-Ing. Steffen Greune

CEM Consultants GmbH, Braunschweig

Univ.-Prof. Dr.-Ing. Patrick Schwerdtner, Julian Schütte, M. Sc.

Institut für Bauwirtschaft und Baubetrieb, TU Braunschweig.

Inhaltsübersicht

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | Einleitung | 37 |
| 2 | Preisgleitung als Variante von Vergütungsmodellen | 38 |
| 2.1 | Unsicherheit durch Preisentwicklungen in der Bauwirtschaft | 38 |
| 2.2 | Festpreis versus Preisgleitung | 41 |
| 3 | Indizes als Grundlage zur Vereinbarung einer Preisgleitung | 43 |
| 3.1 | Kostenbezogene Indizes | 43 |
| 3.2 | Bauwerks- und bauleistungsbezogene Indizes | 44 |
| 4 | Preisgleitklauseln | 49 |
| 4.1 | Lohngleitklauseln | 49 |
| 4.2 | Stoffpreisgleitklauseln | 50 |
| 4.3 | Indexklauseln..... | 51 |
| 4.4 | Zwischenfazit | 52 |
| 5 | Projektspezifische Ausgestaltung einer Preisgleitklausel | 54 |
| 5.1 | Bildung eines spezifischen Baupreisindex | 54 |
| 5.2 | Selbstbehalt bzw. Bagatellgrenze | 56 |
| 5.3 | Festpreisanteil..... | 56 |
| 5.4 | Nachträge..... | 56 |
| 5.5 | Berechnungsbeispiel..... | 57 |
| 6 | Grenzen einer indexbasierten Vergütungsanpassung | 58 |
| 7 | Zusammenfassung | 58 |

Die Grenzen von „Pacta sunt servanda“: Möglichkeiten nachträglicher Anpassungen von Verträgen

RA Jarl-Hendrik Kues, LL.M.

Leinemann & Partner Rechtsanwälte mbH, Frankfurt/M.

Inhaltsübersicht

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | Einleitung | 61 |
| 2 | Vergütungsanpassung nach § 313 BGB wegen Störung der Geschäftsgrundlage durch unvorhersehbare (kriegsbedingte) Preisexplosionen/Lieferengpässe | 62 |
| 2.1 | Gleichwertigkeit von Leistung und Gegenleistung als Geschäftsgrundlage | 62 |
| 2.2 | Schwerwiegende Veränderung der Geschäftsgrundlage durch Preissteigerungen..... | 63 |
| 2.2.1 | Höhere Gewalt schließt den Risikobereich des Auftragnehmers aus..... | 64 |
| 2.2.2 | Keine Vorsorgemöglichkeit..... | 64 |
| 2.3 | Unzumutbarkeit des Festhaltens am unveränderten Vertrag (als Prognose)..... | 65 |
| 2.3.1 | Anknüpfungspunkt: Tatsächlich erforderliche Kosten vs. hypothetisch erforderliche Kosten..... | 66 |
| 2.3.2 | Starre Unzumutbarkeitsschwelle oder doch Einzelfallentscheidung?..... | 66 |
| 2.4 | Fazit..... | 67 |
| 3 | Bemessung des Anpassungsanspruches gemäß § 313 BGB der Höhe nach | 67 |
| 3.1 | Häufige Teilung als reine Billigkeitsentscheidung | 68 |
| 3.2 | Anpassung der Preise unter Berücksichtigung von § 632 Abs. 2 BGB | 68 |
| 3.3 | Tatsächlich erforderliche Kosten als übliche Vergütung | 69 |
| 4 | Fazit/Ausblick | 70 |

Nachweisprobleme bei Änderungen und Störungen

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Alexander Hutt

Implenia Construction GmbH, Hamburg

Inhaltsübersicht

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | Einleitung | 73 |
| 2 | Leitgedanken der Preisfindungen gem. VOB/B und BGB | 74 |
| 2.1 | Urkalkulatorische Preisfortschreibung gem. VOB/B | 74 |
| 2.2 | Tatsächlich erforderliche Kosten gem. BGB..... | 74 |
| 3 | Das Stufenmodell des BGB §§ 650 b und c | 75 |
| 3.1 | BGB § 650 b als Chance | 75 |
| 3.2 | BGB § 650 c als fairer Kompromiss | 77 |
| 3.3 | Ist das Stufenmodell schon gescheitert?..... | 77 |
| 4 | Die Herausforderungen des BGB § 650 c | 80 |
| 4.1 | Die hypothetischen tatsächlich erforderlichen Kosten | 80 |
| 5 | Preissteigerungen bei Bauablaufstörungen | 82 |
| 6 | Fazit | 87 |

Überlegungen des öffentlichen Auftraggebers zu Preisgleitvereinbarungen

*Dr.-Ing. Dipl.-Wirtsch.-Ing. Christian Brinsa
Geschäftsbereich Hochbau, Stadt Wolfsburg*

Inhaltsübersicht

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | Einleitung | 90 |
| 2 | Handlungsdruck auf Grund des dringenden Bedarfs | 91 |
| 3 | Handlungsoptionen | 92 |
| 3.1 | Bekannte Maßnahmen des Vergabehandbuchs..... | 92 |
| 3.2 | Alternative Vorgehensweise | 94 |
| 3.3 | Fallbeispiel mit phasenbezogenen Szenarien..... | 95 |
| 4 | Fazit | 96 |

Strategien zum Umgang mit Lieferengpässen

*Dipl.-Ing. Architekt (FH) Remus Grolle-Hueging
agn Niederberghaus & Partner GmbH, Ibbenbüren*

Inhaltsübersicht

| | | |
|----------|--|------------|
| 1 | Einleitung | 99 |
| 2 | Risiken durch Material- und Lieferengpässe | 99 |
| 2.1 | Übertragung von Risiken durch den Auftraggeber auf den Auftragnehmer | 99 |
| 2.2 | Risiko der Materialbeschaffung für den Auftragnehmer..... | 100 |
| 2.3 | Lieferkettengesetz..... | 100 |
| 2.4 | Rechtsprechungen und Folgen | 101 |
| 2.5 | Materialengpässe aufgrund der geopolitischen Situation..... | 102 |
| 2.6 | Folgen der Lieferengpässe für den Auftraggeber | 103 |
| 2.7 | Reaktionsmöglichkeiten für den Auftraggeber | 103 |
| 2.8 | Strategie für Beratende des Auftraggebers | 104 |
| 2.9 | Praxisbeispiel 1: Eleven Decks in Hamburg (Überseequartier)..... | 105 |
| 2.10 | Praxisbeispiel: Apetito, Rheine | 108 |
| 3 | Fazit | 109 |