

I. Verträge mit Unternehmern:

1. Situation vor Vertragsschluss:

Bei allen neuen Angeboten sollte der Hinweis aufgenommen werden, dass das Angebot davon ausgeht, dass Materiallieferungen pünktlich erfolgen und der Einsatz von Arbeitnehmern ohne Einschränkungen möglich ist. Weiterhin sollte besprochen werden, dass sich die angebotenen Fertigstellungstermine durch die Auswirkungen der Wirtschaftssanktionen verlängern können. Es sollte klar gemacht werden, dass das Angebot auf den aktuell abgerufenen Preisen der Lieferanten/Hersteller beruht und sich dieser kurzfristig ändern kann.

- **Vereinbarung von Preisgleitklauseln!**
- **Großzügige Kalkulation von Preisen und Leistungsfristen**
- **Enger Kontakt zum Lieferanten**
- **Kurze Angebots-/Bindefristen**
- **Preise unter Vorbehalt setzen**
- **Transparente Kommunikation**

Sobald ersichtlich ist, dass die vertraglich vereinbarten Bauabläufe gestört werden könnten, weil Material nicht lieferbar ist, oder sich die Preise erhöhen, sollte unverzüglich eine Behinderungsanzeige/Information an den Kunden versendet werden.

2. Situation bei bereits bestehenden Verträgen:

Bei bereits geschlossenen Verträgen ohne Preisgleitklausel besteht kein vertraglicher Anspruch auf Anpassung der Vergütung bei gestiegenen Preisen.

- „pacta sunt servanda“-Verträge sind einzuhalten

Die Vertragsparteien sind auch bei marktwirtschaftlichen Sondersituationen dazu verpflichtet, den Vertrag wie vereinbart durchzuführen.

Störung der Geschäftsgrundlage, § 313 BGB:

- Festhalten am Vertrag in seiner ursprünglichen Form muss für den Auftragnehmer zu untragbaren, mit Recht und Gerechtigkeit nicht zu vereinbarenden und damit nach Treu und Glauben nicht zuzumutenden Ergebnissen führen → dann besteht ein gesetzlicher Anspruch auf Vertragsanpassung
- Nach bisheriger Rechtsprechung sind diese Voraussetzungen nur in Einzelfällen erfüllt → Preiserhöhungen in Richtung 100 % und Belastungen bis zum Konkurs sind Richtwerte
- Einzige Möglichkeit ist eine Kulanzlösung
- Mengenmehrungen, Nachträge

II. Verträge mit Verbrauchern:

1. Situation vor Vertragsschluss:

Wie unter I. 1

- **enger Kontakt zum Lieferanten**
- **kurze Angebotsfristen**
- **Preise unter Vorbehalt setzen**
- **offene Kommunikation der Situation → Vereinbarung von Preisgleitklauseln
→ sollten immer individuell besprochen und angepasst werden!**
- **Großzügige und exakte Kalkulation**
- **Freibleibende Angebote erstellen → deutlicher Hinweis erforderlich!**

2. Situation bei bereits bestehenden Verträgen:

- Preisgleitklauseln gegenüber Verbrauchern sind AGB-rechtlich schwer umsetzbar und im Zweifel nicht durchsetzbar → dennoch sollten sie auch hier im Rahmen einer Individualvereinbarung genutzt werden
- Grundsätzlich ist das Risiko für Preissteigerungen beim Auftragnehmer verortet → somit bleibt lediglich die Kompromisslösung der Unterzeichnung eines Nachtrags bzw. der Preiserhöhung, je nachdem, ob ein Einheits- oder Pauschalpreisvertrag vorliegt.

III. Öffentliche Aufträge

- unbedingt auf die Aufnahme von Preisgleitklauseln bestehen (durch Bieteranfrage vor Angebotsabgabe) → ohne diese ist auch eine Bindefristverlängerung nicht anzuraten

Letztlich muss jeder Vertrag individuell betrachtet werden. Hilfestellung erhalten Sie bei Ihrer Handwerkskammer, Rechtsberaterin Silvia Nestler. Mit ihr können Sie besprechen, wie in Ihrem konkreten Fall am besten zu verfahren ist.

Ansprechpartner in der Handwerkskammer Chemnitz: Silvia Nestler | 0371 5364-245 | s.nestler@hwk-online.de.