

Formulierungsvorschläge für Angebotstexte bei ungewisser Materialpreisentwicklung



ZVDH-Infoblatt – Stand März 2022

(In Ergänzung zum ZVDH-Infoblatt „Was tun bei unvorhergesehenen Preiserhöhungen und Lieferengpässen von Dachungsmaterialien?“, Stand Mai 2021)

Eine ungewisse Materialpreisentwicklung belastet den Alltag von Dachdeckerbetrieben und auch das Kundenverhältnis stark.

Der Kunde plant seinen Neubau oder seine Dachsanierung mit einigen Monaten Vorlauf, will aber **heute** ein belastbares Angebot von seinem Dachdecker für eine Baustelle, die vielleicht erst in einigen Monaten beginnt.

Der Dachdecker muss Angebote herausgeben, braucht preisliche und terminliche Planungssicherheit und einen gewissen Auftragsbestand.

All diese Parameter rechtssicher und kundenfreundlich unter einen Hut zu bekommen, ist schlichtweg unmöglich. Darüber muss sich jeder der Beteiligten im Klaren sein. Aber es gibt genügend Möglichkeiten für einen sachgerechten Interessenausgleich.

Einige juristische Hilfsmittel möchten wir im Folgenden vorstellen.

Schritt 1: Kundenaufklärung

Jedem Angebotstext sollte in dieser unsicheren Zeit grundsätzlich ein Informationstext vorgeschaltet sein, etwa wie folgt:

Sehr geehrter Kunde,

weltweit sind Produktionsabläufe und Lieferketten massiv gestört. Die Ursachen sind hinlänglich bekannt. Das hat zum Teil massive Materialpreisverteuerungen zur Folge und betrifft die gesamte Baubranche, natürlich auch das Dachdeckerhandwerk. Materialpreise sind auf mittlere und längere Sicht nicht verlässlich kalkulierbar. Das Material spielt bei Dachdeckerleistungen preislich aber eine entscheidende Rolle. Die Materialkosten machen etwa 50 % der gesamten Kosten aus. Wir müssen unser Angebot daher für Sie als Kunde und für uns als Dachdeckerbetrieb mit gewissen „Sicherheitsgurten“ ausstatten.

Schritt 2: Angebotsvarianten

Die Situationen, in denen Dachdeckerbetriebe Angebote erstellen, sind sehr unterschiedlich. Es gibt verschiedene Kundentypen, unterschiedliche Bauzeitvorstellungen der Beteiligten, unterschiedliche Verfügbarkeiten und Preisanfälligkeit der eingesetzten Materialien, etc.

Auf diese Situationen sollte der Betrieb flexibel reagieren. Manchmal ist eine komplexe Preisgleitklausel das richtige Mittel, manchmal ist es vielleicht ein „freibleibendes“ Angebot.

Variante A

Angebotsbindung + Ausführungsbefristung +Kündigungsrecht+ Preisanpassung
(insbesondere für kurzfristige Aufträge ohne längere Vorlaufzeit geeignet)

„An dieses Angebot halte ich mich Wochen gebunden. Solange können Sie dieses Angebot annehmen.

Der Auftraggeber hat sicherzustellen, dass die angebotenen Leistungen dann innerhalb von weiteren Wochen begonnen und zügig abgeschlossen werden können. Verzögert sich der Beginn der Ausführung um mehr als Wochen, hat jede Partei ein außerordentliches Kündigungsrecht, ohne dass irgendwelche Kosten gegenseitig geltend gemacht werden können. Halten beide Parteien am Vertrag fest, bestimmt sich die die dann greifende Preisanpassung nach folgender Regelung:

Sollte sich der Einkaufspreis für benötigte Materialien des obigen Angebots zum Zeitpunkt des Einbaus gegenüber dem Zeitpunkt der Angebotserstellung um mehr als fünf Prozent nachweislich erhöht haben, ändert sich der jeweilige Einheitspreis entsprechend der Gewichtung des Materialanteils in dieser Position.“

Variante B

Zeitlich begrenzter Festpreis + Preisanpassung

„Die Preise des obigen Angebots sind Festpreise bei einer Bauausführung/Fertigstellung bis spätestens zum

Danach gilt: Sollte sich der Einkaufspreis für benötigte Materialien des obigen Angebots zum Zeitpunkt des Einbaus gegenüber dem Zeitpunkt der Angebotserstellung um mehr als fünf Prozent nachweislich erhöht haben, ändert sich der Einheitspreis entsprechend der Gewichtung des Materialanteils in dieser Position. Der Nachweis der Kostensteigerung wird bei Bedarf durch entsprechende Nachweise des beliefernden Großhandels geführt.“

Variante C

Keine Ausführungsterminierung, nur Preisanpassung + Kündigungsrecht

„Sollte sich der Einkaufspreis für benötigte Materialien des obigen Angebots zum Zeitpunkt des Einbaus gegenüber dem Zeitpunkt der Angebotserstellung um mehr als fünf Prozent nachweislich erhöht haben, ändert sich der jeweilige Einheitspreis entsprechend der Gewichtung des Materialanteils in dieser Position. Der Nachweis der Kostensteigerung wird bei Bedarf durch entsprechende Nachweise und Offenlegung der betrieblichen Kalkulation, ggfs. durch unterstützende Nachweise des beliefernden Großhandels geführt.

Dies gilt nicht für Materialien, deren Einbau innerhalb der ersten zwei Monate nach Vertragschluss erfolgt.

Bei Beginn der Baumaßnahme geben wir Ihnen die so geänderten Angebotspreise bekannt. Verteuert sich die Maßnahme um mehr als 20 %, hat der Kunde ein kostenfreies außerordentliches Kündigungsrecht.“

Variante D

Angebot freibleibend, unverbindliches Angebot

„Bei Interesse Ihrerseits an einer endgültigen Auftragserteilung erstellen wir Ihnen gerne ein für beide Seiten verbindliches Angebot zu tagesaktuellen Preisen und festen Ausführungsfristen, das Sie dann binnen einer Woche annehmen können. Der endgültige Vertragsschluss kommt erst durch eine Auftragsbestätigung unsererseits zustande.“

Hinweis: Beim eigentlichen Vertragsschluss kann dann in der Auftragsbestätigung selbstverständlich auch auf eine der obigen Varianten A bis C zurückgegriffen werden.

Maßnahmen zur Absicherung bei Lieferproblemen

Die obigen Formulierungsvorschläge dienen nur der Absicherung der unsicheren Preissituation. Kommt es noch schlimmer und der Dachdeckerbetrieb steht vor möglichen strukturellen Lieferschwierigkeiten beim Material und kann deshalb seine Leistungspflicht beim Kunden nicht erfüllen, verweisen wir auf die entsprechenden Erläuterungen in unserem Merkblatt „Was tun bei unvorhergesehenen Preiserhöhungen und Lieferengpässen von Bedachungsmaterialien?“, Abschnitt „Lieferengpässe“.

Stand: 15. März 2022/re-UM