

Stahlpreisexplosion: Möglichkeiten einer Preisanpassung? Rechtslage offen / Bundesbauministerium lässt Gleitklausel bei öffentlichen Aufträgen wieder aufleben

Von Rechtsanwalt Peter Henseler

„In diesem Jahr haben sich die Stahlpreise gegen den Preisen des Vorjahres explosionsartig am fast 100 % erhöht. Betrag der Einkaufspreis für Walzstahl im Vorjahr im Mittel noch 278,25 €/to, so beträgt er nunmehr im Mittel 540 €/to. Die Reaktion vieler Stahllieferanten und Bauunternehmer: Sie verlangen eine Anpassung der vereinbarten Preise. Die Argumentation der Lieferantenseite: Unzumutbarkeit, Treu und Glauben, Unangemessenheit. Das Hauptargument der Einkaufsseite: „pacta sunt servanda“ – Verträge sind zu halten! Wer hat nun Recht?“

Sie wundern sich? 540 €/to? Wo gibt's denn den Stahl heute noch zu diesem Preis?

Die Lösung: Das obige Zitat ist einer Meldung des „Einkaufsmanagers“ aus dem Jahre 2004 entnommen. Inzwischen haben die Tonnenpreise für Stahlerzeugnisse zum Teil schon die 1000 €-Grenze durchbrochen. Tendenz: steigend mit werksseitigen Ansagen von 100 bis 150 €/to Aufschlag für das III. Quartal.

An der rechtlichen Problematik hat sich nicht viel geändert. Die Frage bleibt: Welche Rechte stehen dem Verkäufer/Lieferer im Zusammenhang mit diesen Preissprüngen zu?

Nehmen wir einen typischen Fall: Stahl & Co schließt mit der Bau AG im Dezember 2007 einen Vertrag über die Lieferung von 5.000 to Betonstahl für ein bestimmtes Bauvorhaben zu einem Festpreis 530 €/to, gültig bis Ende 2008. Das BV beginnt im Juli 2008, und da ist der Einkaufspreis für Betonstahl schon auf ca. 980 €/to gestiegen. Stahl & Co meint: Wenn ich diesen Vertrag erfülle, bin ich pleite. Die Bau AG hält dagegen: Vertrag ist Vertrag, und Stahl & Co habe sich ja rechtzeitig eindecken können. Wer hat Recht?

Hier kommt die Vorschrift des § 313 BGB (Störung der Geschäftsgrundlage) ins Spiel. Sie lautet:

„Haben sich Umstände, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, nach Vertragsabschluss schwerwiegend verändert und hätten die Parteien den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen, wenn sie diese Veränderung vorausgesehen hätten, so kann Anpassung des Vertrags verlangt werden, soweit einem Teil unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls, insbesondere der vertraglichen oder gesetzlichen Risikoverteilung, das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann. Einer Veränderung der Umstände steht es gleich, wenn wesentliche Vorstellungen, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, sich als falsch herausstellen. Ist eine Anpassung des Vertrags nicht möglich oder einem Teil nicht zumutbar, so kann der benachteiligte Teil vom Vertrag zurücktreten. An die Stelle des Rücktrittsrechts tritt für Dauerschuldverhältnisse das Recht zur Kündigung.“

Voraussetzungen einer Preisanpassung sind also:

1. Schwerwiegende Veränderung der Geschäftsgrundlage
2. Fehlende Voraussehbarkeit dieser Veränderung
3. Unzumutbarkeit des Festhaltens am unveränderten Vertrag für eine der Vertragsparteien.

Das heißt, übertragen auf unseren Fall:

Nr. 1 dürfte vorliegen: Eine (nahezu) Verdoppelung des Einstandspreises zwischen Abschluss und Ausführung ist „schwerwiegend“.

Nr. 2 ist schon zweifelhaft. Angesichts der Erfahrungen der Vergangenheit war (und ist) bei Abschlüssen solcher Art Vorsicht geboten. Trotzdem: Ein solcher Preisanstieg wie in der jüngsten Vergangenheit war noch nie da, daher wohl eher nicht voraussehbar.

Nr. 3: Jetzt wird's eng; denn das Argument der „rechtzeitigen Eindeckung“ hat etwas für sich. Hier kommen die Umstände des Einzelfalls ins Spiel, nämlich die Beschaffungssituation Ende 2007 und Anfang 2008, insbesondere die Frage der Deckungsmöglichkeiten, aber auch die Frage, ob und inwieweit die Bau AG mögliche Preiserhöhungen an deren Auftraggeber weiterreichen kann.

Das Ergebnis eines möglichen Streits zwischen Stahl & Co und der Bau AG ist daher offen. Leider gibt es auch nur wenige gerichtliche Entscheidungen, auf die sich die Vertragsparteien berufen können. Eines, nämlich des Bundesgerichtshofs (BGH) aus dem Jahre 1978, hatte einen Fall aus der „Ölkrise“ 1973 zum Gegenstand:

Ein Heizöllieferant hatte sich einer deutschen Großstadt gegenüber zur Lieferung des gesamten Heizöljahresbedarfs für 1973 verpflichtet. Nach Abschluss des Vertrages erhöhte sich der Ölpreis um mehr als 100 %. Der Lieferant berief sich auf den Wegfall des Geschäftsgrundlage, verlangte Preisanpassung und klagte auf Zahlung von mehr als 700.000 DM.

Der BGH wies die Klage zurück, u.a. mit der Begründung, die Berufung auf den Wegfall der Geschäftsgrundlage sei nur in Extremfällen zulässig, und ein solcher Extremfall sei schon deshalb nicht gegeben, weil der Lieferant die Möglichkeit gehabt hätte, die Nachteile der Preisentwicklung z.B. durch Lagerhaltung zu vermeiden (Urteil vom 8.7.1978, Az. VIII ZR 221/78).

Wendet man dieses Urteil auf den „313“ an (der erst seit dem 1.1.2002 im BGB steht), sieht es ein wenig duster für Stahl & Co aus. Immerhin betonte der BGH jedoch in jenem Urteil auch den Grundsatz der Gleichwertigkeit von Leistung und Gegenleistung, meinte aber andererseits, dass solche Umstände, die erkennbar in den Risikobereich des einen Vertragspartners fallen, keinen Anspruch wegen Wegfall oder Störung der Geschäftsgrundlage begründeten. Als eine solche vertragliche Risikoübernahme sei insbesondere die Vereinbarung eines Festpreises anzusehen. Ob Gerichte gerade diesem – mehr formalen – Argument im Rahmen des „313“ folgen, ist offen und, soweit ersichtlich, bis heute nicht entschieden.

Für Abschlüsse im öffentlichen Bausektor gilt übrigens seit dem 24.4.2008 wieder das Verfahren der „Stoffpreisgleitklausel“. Nach einem Erlass des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung vom 24.4.2008 wird dieses Verfahren für neue Ausschreibungen wieder eingeführt. Bauprojekte der öffentlichen Hand im Hochbau dürfen ab diesem Datum nur noch mit einer Preisgleitklausel für Stahl vergeben werden, wenn der Zeitraum zwischen den Angebotsabgabe und der vereinbarten Lieferung bzw. Fertigstellung mindestens sechs Monate beträgt und der Stahlanteil wertmäßig mehr als 1 % der Gesamtangebotssumme oder der Angebotssumme der betreffenden Abschnitte / Titel ausmacht, die vom Stoffpreisrisiko betroffen sind.

Der Erlass ist auch unter www.hp-legal.com / Aktuelles eingestellt und kann dort heruntergeladen werden.