

Festpreis bleibt Festpreis Materialpreiserhöhungen ändern an der Vereinbarung nichts

Kürzlich hatte das Oberlandesgericht Düsseldorf folgenden Fall zu entscheiden:
Der Auftragnehmer verlangte aus einem Bauvertrag eine Vergütung für Mehrkosten in Höhe von 175.000,00 €, die ihm wegen Erhöhungen der Preise für Stahllieferungen entstanden waren. Der Auftragnehmer hatte auf der Grundlage eines freibleibenden Angebotes seines Stahllieferanten den Stahlpreis mit 450,00 € je Tonne kalkuliert und seinem Auftraggeber gegenüber ein Festpreisangebot für die von ihm zu erbringenden Leistungen abgegeben. Dieses Angebot nahm der Auftraggeber an. Während der Ausführung der Leistungen stieg der Stahlpreis für den Auftragnehmer im Einkauf auf 600,00 € je Tonne. Der Auftragnehmer verlangte nun vom Auftraggeber den Mehrpreis ersetzt. Er machte geltend, dass sich seine Kalkulationsgrundlagen für ihn unvorhersehbar geändert hätten und er deshalb einen Anspruch auf Anpassung des vereinbarten Festpreises habe. Das OLG Düsseldorf hat mit seinem Urteil vom 19.12.2008 (Az: 23 U 48/08) entschieden, dass ein Anspruch auf Vertragsanpassung wegen Wegfall oder Änderung der Geschäftsgrundlage nicht besteht. Es habe sich ein Risiko verwirklicht, das eine Partei nach dem Vertrag zu tragen hat. Wenn der Auftragnehmer einen Festpreis mit seinem Auftraggeber vereinbart, dann trägt er dabei auch grundsätzlich das Risiko von Leistungserschwerungen. Insbesondere bleibt der Festpreis auch bei unerwarteten Kostenerhöhungen bindend. Die Festpreisabrede lässt sich insoweit als Preisgarantie deuten, die den Auftragnehmer verpflichtet, seinen Auftraggeber von über den Festpreis hinausgehenden Forderungen freizustellen. Der Auftragnehmer musste sich bei Gestaltung der Verträge darüber im Klaren sein, dass er durch die Vereinbarung eines Festpreises eine Steigerung der Selbstkosten in seine eigene Risikosphäre übernommen hat. Dies gilt selbst dann, wenn der Vertragspreis nicht mehr kostendeckend ist und der Auftragnehmer bei der Durchführung des unveränderten Vertrages durch die Steigerung der Selbstkosten statt eines Gewinnes nunmehr einen Verlust hinzunehmen hat. Hierdurch verwirklicht sich das unternehmerische Risiko des Auftragnehmers, was dieser durch den vereinbarten Festpreis übernommen hat. Der Auftragnehmer hätte die Möglichkeit gehabt, seinem Auftraggeber gegenüber das freibleibende Angebot seines Stahllieferanten offenzulegen und hinsichtlich des Stahlpreises einen Vorbehalt für den Fall von Preissteigerungen zu vereinbaren. Unterlässt der Auftragnehmer dies, so übernimmt er einseitig das gesamte Risiko von Preiserhöhungen.

Wieder einmal zeigt sich, dass die richtige Vertragsgestaltung oberste Priorität hat. Sowohl Auftragnehmer, als auch Auftraggeber sollten sich vor Abschluss eines Bauvertrages darüber im Klaren sein, welche Risiken sie mit dem geplanten Vertragsabschluss eingehen. Eine anwaltliche Beratung im Vorfeld des Vertragsabschlusses schützt hierbei beide Vertragspartner vor ungewollten Risiken.

Klaus-Peter Liefländer
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht
Anwaltskanzlei Dr. Dörfler & Liefländer