

Formulierungshilfe für Bauunternehmer

Preisanpassungswunsch

www.zillmer-seminare.de

Hinweise zum Gebrauch von Mustertexten

Mustertexte sind Beispiele, die nicht gedankenlos in jeder Situation unverändert übernommen werden dürfen. Gegebenenfalls sind Mustertexte anzupassen und zu ergänzen.

Den Mustertext können Sie in Ihre Dokumente einfügen, anpassen und ergänzen.

Als Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht helfe ich am liebsten, bevor Probleme entstehen.



Rechtsanwalt Frank Zillmer

Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

- eigene Bau- und Architektenrechtskanzlei seit 1996
- Baujuristisches Projektmanagement
- Baujuristische Unternehmensberatung
- Vertragsgestaltung
- Vertragsprüfungen
- bau- und architektenrechtliche Seminare

Gut vorbereitet schließen Sie Ihre Projekte am Ende erfolgreich ab.

Als Dozent tätig für

- die Architekten- und Ingenieurkammer Schleswig-Holstein
- die Auftragsberatungsstelle Schleswig- Holstein ABST
- den Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen VNW
- verschiedene Wohnungsbaugenossenschaften und Architekturbüros in Inhouse-Seminaren

Sie wünschen Informationen zu aktuellen Rechtsthemen und Seminaren?

Dann melden Sie sich jetzt mit einem Klick auf den Link zu meinem Newsletter an:

<https://www.zillmer-seminare.de/newsletter>

Musterschreiben für Bauunternehmer

an Auftraggeber bei Preisanpassungswünschen wegen Materialpreissteigerungen

Sehr geehrte Damen und Herren,

abweichend von unserer Angebots- und Vertragskalkulation haben sich die Materialpreise unvorhersehbar und für uns existenzbedrohend geändert, so dass wir an den vereinbarten Preisen für die Leistung nicht festhalten können. Wir bitten daher um ein Gespräch.

Wie die wenigsten Verträge enthalten auch unsere Verträge keine Lohn- oder Materialpreisgleitklauseln. Damit fehlen vertragliche Anpassungsmechanismen für die unvorhergesehenen Materialpreisänderungen.

Vor diesem Hintergrund greift im Regelfall nur noch die Regelung zum "Wegfall der Geschäftsgrundlage" des § 313 BGB.

Hierbei muss in jedem Einzelfall geprüft werden, wie sich die Preisentwicklung auf den gesamten Vertrag (nicht: Auf eine Position oder einen Titel) auswirkt. Wenn eine "faire" Preisgestaltung dann eine Anpassung des gesamten Vertragsvolumens um 20 % zur Folge hätte oder der gesamte Gewinn des Vertragspartners aufgezehrt werden würde, wäre der Weg aus unserer Sicht frei für ein Gespräch. Dieser Fall liegt hier vor. Wir hätten die Leistungen nicht zu diesem Preis angeboten, wenn wir diese Entwicklung hätten vorhersehen können.

Hierzu legen wir Ihnen die Entwicklung offen, damit Sie einen Eindruck bekommen:

Die kalkulierten Preise für ... belegen wir durch Vorlage der Angebote

Daraus ist ein kalkulierter Einkaufspreis von zu ersehen, der zusammen mit den kalkulierten Lohnkosten von ... und Zuschlägen zu dem vereinbarten Preis von ... führt.

Die nun von uns zu zahlenden Preise für das Material belegen wir durch die Rechnungen

Der faire Preis für unsere Leistung läge daher nun bei ... EUR und

[Alternativen:]

damit insgesamt um 20 % höher als der vereinbarte Gesamtpreis

zehrt damit unseren kalkulierten Gewinn vollständig auf.

Die Entwicklung war für uns unvorhersehbar und ließ sich nicht mit wirtschaftlichen Mitteln verhindern.

[Alternativen:]

Da wir von Ihnen auf unser Angebot noch keinen Zuschlag erhalten hatten, war es nicht zumutbar, bereits Material zu beschaffen. Wenn Sie uns nun beauftragen möchten, müssen wir zuvor über die Preise neu verhandeln.

Wir konnten uns nicht beizeiten mit noch preisgünstigem oder mit noch verfügbarem Material eindecken, um unseren mit Ihnen bestehenden Vertrag erfüllen zu können, weil wir durch die fristlose Kündigung des Liefervertrages gemäß dem beigefügten Schreiben unseres Lieferanten vom ... überrascht wurden.

[Weitere Alternativen:]

- *Aufgrund der mit beigefügtem Schreiben unseres Lieferanten vom ... angekündigten Materialknappheit sehen wir uns vorsorglich gezwungen, schon jetzt das eigentlich erst später für Ihr Bauvorhaben erforderliche Material zu beschaffen.*

Wir haben in unserem Betrieb aber keine Lagerkapazitäten für das Material. Um die mit Ihnen vereinbarte Leistung sicher in der vereinbarten Zeit und zu dem kalkulierten Preis erbringen zu können, melden wir eine konkret bevorstehende Behinderung an und bitten darum, uns Lagerkapazitäten – zum Beispiel in ...- zur Verfügung zu stellen.

Wenn wir das Material hingegen wie geplant erst später abnehmen, ist eine sichere Belieferung nicht mehr gewährleistet.

Vor diesem Hintergrund wären eine frühzeitige Bestellung und Einlagerung sicherer und wirtschaftlicher für beide Seiten, so dass wir Sie um eine kooperative Hilfe bei der Lösung der Situation bitten.

- *Da unser Lieferant sich gemäß seinem beigefügtem Schreiben vom ... nur noch bis zum ... an die mit uns vereinbarten Lieferpreise gebunden sieht, müssen wir das Material ... bis zum ... abnehmen.*

Wir haben in unserem Betrieb aber keine Lagerkapazitäten für das Material. Um die mit Ihnen vereinbarte Leistung zu dem kalkulierten Preis erbringen zu können, bitten wir darum, uns Lagerkapazitäten – zum Beispiel in ...- zur Verfügung zu stellen.

Wenn wir das Material hingegen wie geplant erst später abnehmen, erhöhen sich unsere Herstellungskosten wie folgt: ...

Wir müssten dann um eine Preisanpassung nach den Grundsätzen des Wegfalls der Geschäftsgrundlage bitten. Vor diesem Hintergrund wären eine frühzeitige Bestellung und Einlagerung wirtschaftlicher für beide Seiten, so dass wir Sie um eine kooperative Hilfe bei der Lösung der Situation bitten.

Gern hören wir von Ihnen und verbleiben

mit freundlichen Grüßen

Weiter alternativ:

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit Schreiben vom ... haben Sie den Baubeginn vom vertraglich vereinbarten Termin ... auf den verlegt. Dadurch können wir mit unserer Leistung erst am ... beginnen.

Nach dem ursprünglichen Terminplan wären wir mit unserer Leistung bereits seit dem ... fertig. Mit Schreiben vom ... haben wir Behinderung angemeldet.

Die später zu erbringende Leistung führt zu Mehrkosten, die wir gemäß § 650 c BGB / § 2 Abs. 5 VOB/B geltend machen:

Abweichend von unserer Angebots- und Vertragskalkulation haben sich die Materialpreise nun wie folgt geändert, so dass wir an den vereinbarten Preisen für die Leistung nicht festhalten können und diese anpassen müssen. Hierzu legen wir Ihnen die Entwicklung offen:

Die kalkulierten Preise für ... belegen wir durch Vorlage der Angebote

Daraus ist ein kalkulierter Einkaufspreis von zu ersehen, der zusammen mit den kalkulierten Lohnkosten von ... und Zuschlägen zu dem vereinbarten Preis von ... führt.

Die nun von uns zu zahlenden Preise für das Material belegen wir durch die Rechnungen

Der nun zu zahlende Preis für unsere Leistung liegt daher nun bei ... EUR.

Wir bitten um Kenntnisnahme und Bestätigung der Mehrkosten.

Mit freundlichen Grüßen