



## Ratgeber Recht

# TEUERUNG BEI BAUMATERIALIEN

## Wer bezahlt die Mehrkosten?

### Ein Büwo-Leser fragt:

Ich führe ein Bauhandwerksunternehmen und habe seit Ende 2021 viele Aufträge für Neu- und Umbauten angenommen. Beim Offerieren der Arbeiten und Abschluss der Werkverträge ging ich davon aus, dass die Preise nach dem Ende der Pandemie stabil bleiben. Nun sind die Kosten für bestimmte Baumaterialien aufgrund der Kriegereignisse während der Bauphase nochmals deutlich angestiegen. Kann ich diese Preiserhöhungen auf die Bauherrschaft abwälzen?

### Der Experte antwortet:

Die Antwort auf Ihre Frage hängt davon ab, was Sie zur Preisgestaltung vertraglich mit der Bauherrschaft vereinbart haben. Sind die Preise in Ihrem Leistungsverzeichnis als «Fixpreis» oder «pauschal» bezeichnet und wurde kein Vorbehalt bezüglich Teuerung angebracht, gilt für Sie der allgemeine Vertragsgrundsatz: «Pacta sunt servanda». Das heisst, Sie als Unternehmer sind verpflichtet, das Werk zum offerierten Preis herzustellen. Für allfällige Mehrarbeit und -kosten haben Sie gegenüber der

Bauherrschaft kein Recht auf Preiserhöhungen.

Aber auch hier gilt: Keine Regel ohne Ausnahme. Das Werkvertragsrecht sieht sowohl im Gesetz (Art. 373 Abs. 2 OR) als auch in der SIA-Norm 118 (Art. 59) eine Regelung vor, die es dem Unternehmer bei ausserordentlichen Umständen erlaubt, die Preise gegenüber der Bauherrschaft zu erhöhen.

Die Bedingungen für eine solche Mehrvergütung können wie folgt zusammengefasst werden: Erstens müssen ausserordentliche Umstände vorliegen, die bei Vertragsabschluss nicht vorhergesehen werden konnten oder deren Eintritt von beiden Vertragsparteien ausgeschlossen wurde; Zweitens müssen diese Umstände einen erheblichen Mehraufwand an Kosten oder Arbeit verursachen; und Drittens muss die unveränderte Vertragserfüllung dem Unternehmens übermässige und unzumutbare Opfer abverlangen, indem ein krasses Missverhältnis zwischen der Gesamtleistung des Unternehmens und der vereinbarten Gesamtvergütung entsteht. Inwieweit diese Bedingungen in Ihrem Fall erfüllt sind, wäre für jeden Auftrag in-

*Zum Schutz vor unvorhersehbaren Preiserhöhungen lohnt sich ein sorgfältiges Vertragsmanagement.*

*Pressebild*

dividuell zu beurteilen. Bei Verträgen, die Sie zeitlich nach Kriegsausbruch und den daraufhin ausgesprochenen Sanktionen abgeschlossen haben, dürfte die Anwendung der Ausnahmeregelung an der Voraussetzung der Unvorhersehbarkeit scheitern. Bei den anderen, vor Kriegsausbruch abgeschlossenen Aufträgen, wird es darauf ankommen, wie gross das Missverhältnis zwischen Ihrer Leistung und der vereinbarten Vergütung ist. Vom erforderlichen «krassen Missverhältnis» kann nicht leichthin ausgegangen werden. In der Rechtslehre wird die Auffassung vertreten, dass diese Bedingung erst bei Erhöhungen von über 50 Prozent erfüllt sein dürfte. Starre Grenzen gibt es jedoch nicht.

Sobald Sie Kenntnis von der Preiserhöhung haben und die Überwälzung derselben auf die Bauherrschaft erwägen, ist diese unverzüglich schriftlich darüber zu informieren. Wir empfehlen Ihnen, in diesem Fall nicht direkt den Gerichtsweg zu beschreiten, sondern vorab das Gespräch mit der Bauherrschaft zu suchen und auf eine einvernehmliche Lösung hinzuwirken.

Bei Vertragsverhandlungen über zukünftige Projekte ist es empfehlenswert, eine konkrete Preisanpassungsklausel in den Werkvertrag aufzunehmen. Wie in vielen anderen Fällen zeigt sich auch hier: Ein sorgfältiges, regelmässiges stattfindendes Vertragsmanagement lohnt sich.



DR. IUR. REMO DOLF

## DER EXPERTE

Remo Dolf ist als Rechtsanwalt bei Kunz Schmid Rechtsanwälte und Notare AG tätig. Kunz Schmid ist eine Notariats- und Anwaltskanzlei in Chur, die vorwiegend auf wirtschaftsrechtliche Fragen im privaten und öffentlichen Recht ausgerichtet ist. Remo Dolf arbeitet vorzugsweise im Privatrecht, insbesondere im Haftpflicht- und Versicherungsrecht.

**Sponsored Content: Der Inhalt dieses Ratgebers wurde von der Kunz Schmid Rechtsanwälte und Notare AG zur Verfügung gestellt.**