

# Landesinnungsverband des Bayerischen Zimmererhandwerks

Landesinnungsverband des Bayerischen Zimmererhandwerks  
Postfach 40 20 64 · 80720 München

An alle Mitgliedsbetriebe  
der uns angeschlossenen Zimmerer-Innungen  
und -Fachgruppen



FACHVERBAND FÜR ZIMMEREI, HOLZBAU,  
HOLZFERTIG- UND FERTIGBAU,  
PLATTEN- UND AUSBAUTECHNIK

Eisenacher Str. 17 · 80804 München  
Postfach 40 20 64 · 80720 München

Telefon 089 36085-0  
Telefax 089 36085-100

www.zimmerer-bayern.com  
info@zimmerer-bayern.com

Rundschreiben

A 05/2021

1.01.03.10

2021-03-03 AK/KW

## Die Holzpreise steigen – wie können wir damit umgehen?

- **Marktgeschehen**
- **Betriebliche Ansatzpunkte**
- **Lösungsansatz für die Zukunft**

Sehr geehrte Damen und Herren,

in den zurückliegenden zwei Wochen haben uns besorgte Betriebe aus unserem Verbandsgebiet zum Anstieg der Preise bei neuralgischen Holzbauprodukten erreicht. Dabei kristallisierten sich zwei Aspekte heraus: die Höhe des Preisanstiegs (Kalkulation) und die Verlässlichkeit bei künftigen Bestellungen (Verfügbarkeit).

Beim Preisanstieg zeichnet sich ein uneinheitliches Bild ab. Die einen sagen, dass sie die Preissteigerung nicht mehr an den Kunden weitergeben können. Andere wiederum sagen, dass das zum täglichen Kalkulieren dazugehört, Entwicklungen rechtzeitig einzupreisen. In Punkto Verfügbarkeit sind sich alle einig. Sie stellt eine empfindliche Bedrohung dar – gerade mit zunehmendem Volumen eines Bauauftrags.

### Marktgeschehen

Wir haben es mit einem Marktmechanismus zu tun, der vergleichbar ist mit jenen bei Stahl und Kupfer: kurzfristig aufeinandertreffende Ursachen schaukeln sich auf. Seit gut einem Jahr werden große Mengen an Schnittholz nach den USA exportiert, weil dort Pandemie-bedingt Sägewerke geschlossen sind und dann noch großflächige Waldbrände hinzukommen. Dies beschert unserer heimischen Sägeindustrie derzeit eine Sonderkonjunktur. Hingegen sind es langfristige Lieferverträge mit China, die weiteres Rundholz der heimischen Versorgung entziehen.

Vereinzelte Forderungen nach einer Regulierung dürften kurz- und mittelfristig nicht umsetzbar sein. Denn sie würden einen erheblichen Eingriff in Marktwirtschaft, Freihandel bzw. Handelsabkommen bedeuten. Wer will sich im Pandemie-geplagten Wahljahr diesen Schuh anziehen? Insofern beschränkt sich derzeit guter Rat auf die betriebliche Ebene.

### Betriebliche Ansatzpunkte

Speziell der Holzhandel geht von weiteren Preissteigerungen aus. In der Folge wird er zunehmend seine Angebote zeitlich befristen. Schon jetzt gibt der Holzhandel seinen Kunden die Empfehlung an die Hand, die Angebote den Bauherren gegenüber ebenso zu befristen. Da solche Fristen je nach Region und Bauprodukt unterschiedlich lang sein können, sollten sich Betriebe mit ihren Lieferanten individuell abstimmen. Dabei sollte auch geprüft werden, inwieweit Lieferkontingente oder Vorratskäufe eine Entlastung darstellen.

Entwickeln sich die Gespräche in Richtung Vertragsabschluss, dann stellt sich die Frage nach rechtlichen Möglichkeiten, eine vertragliche Preisvereinbarung schon bei Vertragsschluss so zu gestalten, dass auf erhebliche Preisänderungen bei den Materialpreisen bis zur tatsächlichen Ausführung reagiert werden kann. Das Schlüsselwort heißt „Preisgleitklausel“. Bekannt ist die „Lohngleitklausel“ bei tariflichen Lohnerhöhungen. Weniger bekannt sind „Stoffpreisklauseln“. Sie werden vereinzelt beim Einsatz größerer Mengen an Stahl und Kupfer verwendet.

Bei BGB-Bauverträgen besteht grundsätzlich kein Anspruch auf eine Preisanpassung. Das heißt aber auch, dass für individuelle Vereinbarungen ein kleiner Türspalt offen ist. Jedoch sind solchen „selbstgestrickten Stoffpreisklauseln“ durch die gesetzlichen Vorgaben des Preisklauselgesetzes und dem Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen enge Grenzen gesetzt.

Bei VOB-Bauverträgen verhält es sich etwas einfacher. Dort sind „Stoffpreisklauseln“ bedarfsweise im Bauvertrag vorgesehen. Solange der VOB-Bauvertrag als Ganzes erhalten bleibt, gibt es an der darin verwendeten „Stoffpreisklausel“ nichts zu rütteln. Um sich ein Bild davon zu machen, findet man einschlägige Vorlagen auf der Website des Bayerischen Staatsministeriums für Wohnen, Bau und Verkehr unter dem Stichwort „VHB Bayern“ (= Vergabehandbuch Bayern).

Stoffpreisklauseln sind für solche Leistungspositionen möglich, für die es eine eindeutige Referenzgröße gibt. Für das Zimmerer- und Holzbaugewebe kommen derzeit verschiedene „Erzeugerpreisindizes“ infrage, wie sie zum Beispiel vom Statistischen Bundesamt veröffentlicht werden: Bauholz nach DIN 4074/S10, Bretter mit einer Breite von 8 bis 16 cm, Bretter mit einer Breite über 16 cm, Dachlatten nach DIN 4074/S10, Vorratskantholz A/B und Konstruktionsvollholz sowie OSB-, Waferboard- und ähnliche Platten aus Holz. Was gegenwärtig fehlt ist „Brettsperrholz“. An dem Thema sind wir dran.

Weiterhin unterliegen viele vertraglichen Regelungen regelmäßig der gesetzlichen Inhaltskontrolle. So sind danach Regelungen unwirksam, die Preiserhöhungen für Lieferungen und Leistungen innerhalb von vier Monaten nach Vertragsschluss vorsehen. Auch müssen Preisanpassungsklauseln die Interessen beider Vertragsparteien berücksichtigen und transparent genug sein. Letztlich darf eine solche Klausel auch nicht überraschend sein.

Aufgrund der rechtlichen Feinheiten und Grenzen muss an dieser Stelle leider festgestellt werden, dass eine vertragliche Vereinbarung zur Materialpreisanpassung bei BGB-Bauverträgen nur im Einzelfall unter Hinzuziehung eines Fachanwalts empfohlen werden kann. Bei VOB-Bauverträgen sollte mit dem öffentlichen Auftraggeber im Vorfeld darüber verhandelt werden, dass eine Stoffpreisklausel nach Vorbild des VHB Bayern zum Einsatz kommt. Unabhängig von der Vertragsform ist die Vereinbarung einer solchen Klausel mit einem Verbraucher aber eigentlich immer kritisch zu sehen.

Alternativ zu Stoffpreisklauseln ist bei BGB-Bauverträgen der nachträgliche Ausgleich von Materialpreiserhöhungen im Rahmen des gesetzlichen Schadenersatzes denkbar. Nämlich dann, wenn sich das Bauvorhaben aus Gründen, die der Auftraggeber zu vertreten hat, erheblich verzögert und sich dadurch vereinbarte Ausführungsfristen verschieben. Bei VOB-Bauverträgen sind entsprechende Ansprüche auf Schadenersatz für die Fälle der Behinderung und Unterbrechung der Ausführung in der VOB/B bereits vorgesehen.

Letzter Kunstgriff zur wirksamen vertraglichen Sicherung von Materialpreis und Liefertermin wäre der Rückgriff auf eine allgemeine Vereinbarung zum beiderseitigen Rücktrittsrecht vom Bauvertrag.

Damit so eine Regelung funktioniert, muss sie umfangreich definiert und auf konkrete Belange ausgerichtet werden. Dadurch wird alles sehr kompliziert und niemand unterschreibt das Werk. Oder man fasst die Regelung knapp, dann wird sie juristisch recht dünn. Damit ist das auch kein Königsweg.

Zusammenfassung: Es gibt eigentlich nichts, was man allgemein empfehlen kann.

## Lösungsansatz für die Zukunft

Nachdem die rechtliche Handhabe auf betrieblicher Ebene knifflig ist, bietet sich mittelfristig ein marktwirtschaftlicher Ansatz an: die Nahversorgung. Klingt modern, aber die Idee ist leider alt. Denn vor gut zwanzig Jahren schickten sich viele Regionen an, getreu dem Agenda 21-Motto „global denken – lokal handeln“ Konzepte für regionale Kreisläufe zu entwickeln.

Dazu bildeten sich vor Ort sogenannte Runde Tische aus Reihen der Waldbesitzervereinigungen, Sägewerks-Familienbetrieben und Zimmerer-Innungen. Namhafte Beispiele sind: Holzforum Allgäu, Chiemgauholz, Altmühltal Holz, Frankenalb Holz sowie diverse Netzwerke Forst und Holz (Region Augsburg, Bayerischer Wald, Oberfranken und Unterfranken). Heute noch pulsierend sind das Holzforum Allgäu und das Netzwerk Holzbau Augsburg (Metropolregion).

Hält man sich deren damalige Grundsatzpapiere angesichts der heutigen Marktsituation und der sich abzeichnenden immer weiter zunehmenden Industrialisierung vor Augen, dann erkennt man nicht nur Parallelen zum Lebensmittelsektor, sondern schätzt den Wert der damaligen Ansatzpunkte für regionale Kreisläufe „Forst und Holz“. Viele unter uns mögen jetzt denken, dass dafür der Zug abgefahren ist. Doch auch hier ist uns der Lebensmittelsektor eines voraus: alle vier großen Versorger lassen die Regionalität wieder aufleben – wegen der Signalwirkung meist am Eingangsbereich der Filiale.

In der aktuellen Pressemeldung von proHolz Bayern wird die gegenwärtige Situation von Käferholz aufgegriffen. Unser Vizepräsident Alexander Gumpf appelliert als neuer Clustersprecher für Holzbau an Städte und Kommunen sowie Planer und Architekten, sich solidarisch mit der heimischen Forstwirtschaft zu zeigen, im Bau verstärkt regionales Käferholz einzusetzen und dies auch in Ausschreibungen festzulegen.

Regionale Marken können dabei helfen, die in Ausschreibungen festgelegten Kriterien nachweisbar zu erfüllen. Im Bereich von Rundholz gibt es bereits das PEFC-Regionallabel "Heimisches Holz aus Bayern" oder die von den Bayerischen Staatsforsten initiierte Kampagne mit dem Label „Holz aus Bayern“. Was fehlt, ist die Umsetzung regionaler Marken beim stabförmigen Bauholz und gegebenenfalls Brettsperholz.

Vielleicht war es damals verfrüht, und jetzt ist der richtige Zeitpunkt gekommen, sich im Wege der regionalen Kreisläufe „Forst und Holz“ von der Abhängigkeit von der Industrie zumindest bei neuralgischen Sortimenten mittelfristig freizuschwimmen. Das Holzforum Allgäu hat sich bereits auf den Weg gemacht, den Solidargedanken auf genossenschaftliche Weise umzusetzen. Erste Interessenten aus anderen Regionen sind bereits aufmerksam geworden. Das zeugt von Anerkennung des eingeschlagenen Weges.

Wir begrüßen solche Ansätze und unterstützen sie nach Möglichkeit. Denn für Zimmerer-Innungen ist so ein Engagement neben Nachwuchswerbung, Aus- und Fortbildung sowie Prävention im Zimmererhandwerk ein weiteres Betätigungsfeld, bei dem es sich lohnt, als Unternehmen dabei zu sein.

Mit freundlichen Grüßen

gez. Alexander Kirst  
stv. Hauptgeschäftsführer