



INTERVIEW ANTON RESCH

„VERSUCHEN, VERÄNDERLICHE PREISE DURCHZUSETZEN“

Die Metallbaubetriebe sind nach wie vor gut ausgelastet. Sorge bereiten auch ihnen Lieferengpässe und Preisanstiege. Zwischen tagesaktuellen Preisen auf Lieferantenseite und Fixpreisen in Richtung Auftraggeber sucht die Branche nach Lösungen, um Projekte mit vernünftigen Kalkulationen anbieten zu können.

INTERVIEW: SABINE MÜLLER-HOFSTETTER

a3BAU: ... wie sieht die Auslastung bei den Metallbaubetrieben aus?

Anton Resch: Ich habe gehört, dass vor allem Hochbaufirmen ein Thema mit der Auslastung haben, weil das eine oder andere Projekt gestoppt wurde – ob das jetzt nur die Gemeinnützigen betrifft, kann ich jetzt nicht sagen. Aber ich kann mir schon vorstellen, dass den einen oder anderen Privaten, der im vorigen Jahr ein Projekt geplant hat, die Kosten überrollt haben. Diese Entwicklung hat bisher aber noch nicht auf den Metallbau durchgeschlagen. Womit wir kämpfen, sind Lieferengpässe und zum Teil massive Kostensteigerungen vom vorigen zum heurigen Jahr, je nachdem in welchen Segmenten man sich bewegt.

Ihre Branche ist vor allem von der Stahlpreisentwicklung abhängig ...

Die Stahlpreise sind in den letzten Wochen gefallen, aber auf massiv hohem Niveau. Ich würde sagen, wir sind aber noch immer um 100 Prozent höher als vor der Krise.

Welche Bereiche betreffen die Lieferengpässe?

Das wandelt sich komischerweise immer wieder. Es war Metall – Stahl oder auch Aluminium – davon betroffen, zwischenzeitlich auch Walzmaterialien, also beispielsweise Bleche. Jetzt sind es eher die Kunststoffe – für Komponenten, die wir im Metallbau auch brauchen wie Isolatoren für Fenster und Türen –, die nicht verfügbar sind. Es gibt immer wieder Bereiche, die in der Lieferkette Schwierigkeiten machen in der Beschaffung. Bislang konnten alle Projekte entspre-

chend abgedeckt und beschickt werden, aber in der Beschaffung ergibt sich ein erheblicher Mehraufwand, um die Termine einzuhalten. Das macht die Projekte auch nicht einfacher in der Abwicklung. Wenn es zu Verzögerungen kommt, ist das mit den Auftraggebern und auch im Zusammenspiel mit allen anderen Professionisten auf der Baustelle zu klären.

Wodurch ergeben sich die aktuellen Lieferausfälle?

Die Gründe sind nach wie vor Corona und der Ukraine-Krieg. Auch die verhängten Sanktionen sind hier mitverantwortlich. China spielt sicherlich auch eine gewisse Rolle, weil das Land durch seine Corona-Maßnahmen wirtschaftlich Schwierigkeiten hat. Man darf nicht vergessen: Viele Komponenten oder auch Rohstoffe, die man für die Herstellung benötigt, kommen von dort.



Anton Resch

ist Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft der Hersteller von Metall-Fenster/Türen/Tore/Fassaden. Die Plattform der Metallbaubranche wurde 1976 gegründet.

Welche Strategien werden an den Verband herangetragen?

Wir haben massiv darauf gedrängt, so im März herum, als der Ukraine-Krieg ausgebrochen ist, dass es vom Staat aus klare Vorgaben für die Vertragsgestaltung geben sollte. Dazu ist es aber nie gekommen. In Deutschland gibt es als Folge der Lieferketten und Preisprobleme einen Erlass, in dem öffentliche Auftraggeber dazu verpflichtet wurden, Projekte zu veränderlichen Preisen auszuschreiben. Bei uns hat es nur Empfehlungen vom Justizministerium usw. gegeben, die schon in Pandemiezeiten ausgesprochen wurden. Die Reaktionen seitens der öffentlichen Stellen waren aber sehr verhalten, was die Vorschläge betrifft.

Wie geht die Branche mit der aktuellen Preissituation um?

Das Grundproblem ist: Wie soll jemand zu einer vernünftigen Kalkulation anbieten, wenn er einerseits von seinen Vorlieferanten keine entsprechenden fixen Preise bekommt und auf der anderen Seite einen Festpreis abgeben soll, der vielleicht sogar mehrere Monate halten oder vielleicht noch über ein Jahr gültig sein soll. Das ist derzeit extrem schwierig.

Wird in der Vertragsgestaltung darauf Rücksicht genommen?

Was nach wie vor in der Branche angenommen wird, ist der ÖBV-Leitfaden für die Vertragsgestaltung. Dieser wird in den Gesprächen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer herangezogen, um entsprechend für veränderliche Preise zu argumentieren. Die Rahmenbedingungen sind aber von Auftrag zu Auftrag verschieden. Hab ich es als Unternehmer bei einem Auftraggeber mit einem Stammkunden zu tun, werde ich mir schwerer tun, etwas durchzusetzen, als wenn es sich um einen Auftrag handelt, der einmalig ist. Es ist daher sehr schwierig, eine generelle Aussage zu treffen. Wir hatten beim Metallbautag im April das Thema Vertragsanpassung in der Pandemie bzw. mit dem Ukraine-Krieg behandelt. Da gibt es verschiedene Herangehensweisen. Wenn die ÖNORM B2110 vereinbart ist einerseits und andererseits, wenn man einen herkömmlichen ABGB-Vertrag hat – damit ergeben sich jeweils unterschiedliche Sphären-Zuordnungen. Natürlich kann man die Abwicklung nach diesen jeweiligen Bestimmungen abhandeln, aber das ist immer schwierig. Grundsätzlich ist der Auftrag zu erfüllen. Der Bauherr will natürlich auch nicht mehr zahlen und umgekehrt muss der Unternehmer dann nachweisen, was denn tatsächlich die kostenmäßigen Veränderungen sind und inwieweit das sozusagen für das Geschäft essenziell wird. Das ist zum einen vom Nachweis her ein schwieriges Unterfangen, auf der anderen Seite hängt das auch vom Projekt mit den jeweilig handelnden Personen ab, ob man die Verhandlungen ohne Emotionen und vernünftig fürs Projekt durchbekommt. Da laufen im Moment viele, viele Gespräche und die Themen sind in Summe sehr unterschiedlich.

Wird es ein Umdenken für zukünftige Verträge geben?

Manche sind schon jetzt in der Phase der Vertragsgestaltung sehr darauf bedacht, dass man für beide Seiten vernünftige Lösungen findet. Andererseits passiert das nicht, wo ältere Ausschreibungen herangezogen und einfach kopiert werden, da nimmt man überhaupt keine Rücksicht auf das, was die letzten zwei Jahre passiert ist. Wenn in so einem Vertrag überhaupt nichts geregelt ist, macht es das auch nicht einfacher. Wenn von Unternehmerseite kein großartiger Bedacht darauf genommen wird beim Vertragsabschluss, steht man nachher vor vollendeten Tatsachen und muss das Ganze im Nachhinein richten.

Wenn in der Branche derzeit die kolportierten Projektstopps noch nicht durchschlagen, kommt es dann vor, dass Aufträge in der Branche nicht angenommen werden, wenn der Kunde auf veränderliche Preise nicht einsteigt?

Das kann durchaus vorkommen. Klarerweise ist es jedenfalls so, dass sehr gut im Vorfeld selektiert wird, zu welchen Bedingungen der Auftrag abgeschlossen werden kann. Die Bemühungen in den Unternehmen, dass man vernünftig arbeitet und dass man zu einem Auftrag kommt, sind aber nach wie vor da. Es ist aus meiner Sicht so, dass man auf sehr vernünftiger Basis versucht, mit den Auftraggebern ein Projekt gemeinsam abzuwickeln. ■

Paroli für faire AVB

Gerade in Zeiten wie diesen ist eine vernünftige Vertragsgestaltung die Grundlage erfolgreicher Projekte für beide Vertragsparteien. Das Online-Tool Paroli soll bei Vertragsverhandlungen unterstützen.

Mit dem vom Aluminium-Fenster-Institut (AFI) und der Arbeitsgemeinschaft der Hersteller von Metall-Fenster/Türen/Tore/Fassaden (AMFT) entwickelten Online-Tool Paroli wird das Ziel verfolgt, hinsichtlich der wirtschaftlichen Relevanz und Wichtigkeit von Vertragsbestimmungen in Bauverträgen zu sensibilisieren und sie im Zweifelsfall nicht einfach hinzunehmen, sondern sie zu verhandeln.

Um dieses Ziel zu erreichen, wird sowohl Nicht-Juristen (Kalkulanten, Verkäufern, Technikern, Projektleitern, Controllern usw.) als auch Rechtskundigen (Geschäftsführern und Mitarbeitern in Rechtsabteilungen) ein Werkzeug an die Hand gegeben. Es liefert in unterschiedlichen Detailtiefen, vom Grundlegenden bis hin zu aktuellen Urteilen der Rechtsprechung, Informationen. Der Inhalt umfasst vertragsrechtlich relevante Themen, von der Bieterphase bis hin zur Schlussrechnung und der Gewährleistungsphase. Damit gibt es allen aktiven Nutzern in den verschiedenen Positionen die Möglichkeit, Ausführungen in AVBs besser zu verstehen und die Tragweite der Vereinbarungen in Werkverträgen für das eigene Unternehmen einfach und früh zu erkennen.

Dem Tool liegt zur Beurteilung von Allgemeinen Vertragsbedingungen (AVB) einerseits das Allgemeine Bürgerliche Gesetzbuch (ABGB) und andererseits die ÖNORM B 2110 – Allgemeine Vertragsbestimmungen für Bauleistungen – Werkvertragsnorm zugrunde. So sind z. B. in beiden Regelwerken Hinweise zur Zuordnung von Ereignissen in der Vertragserfüllung zur Sphäre des Auftraggebers sowie des Auftragnehmers enthalten. Eine Aktualisierung des Tools um den Themenkreis Corona und Ukraine-Krieg hat bereits stattgefunden und somit ist auch dieser aktuelle vertragsrechtliche Bereich abgedeckt.

Informationen zu Paroli finden Sie auch unter:

www.paroli-avb.at