

information september 2023

2. Inflation ist, wenn „weniger“ mal „mehr“ war – vertragliche Möglichkeiten der Wertsicherung mit Preisanpassungsklauseln

Wenn die Geldmenge in der eigenen Geldbörse immer schneller abnimmt, obwohl die Zentralbank die Geldmenge erhöht, dann liegt das möglicherweise an der (durch die Vergrößerung der Geldmenge verursachten) Inflation. Diese führt zu einer Geldentwertung, welche die Kosten für Unternehmen ebenso wie für Privatpersonen nach oben treibt. Auch wenn das Geldmengen-Wachstum von der Zentralbank gegenwärtig durch Zinserhöhungen gestraft wird, gibt es nach wie vor eine Inflationsrate, wie sie zuletzt Anfang der 70er Jahre des letzten Jahrhunderts gemessen wurde.

Unternehmen können die Kostensteigerungen oft nicht durch Effizienzsteigerung kompensieren. Vielfach sind dann Preiserhöhungen notwendig. Für Hersteller komplexer Produkte, deren Fertigung viele Monate dauert, führt der Anstieg der Kosten nicht selten dazu, dass der erwartete Gewinn aus einem Geschäft durch die Inflation erheblich gemindert oder sogar komplett aufgezehrt wird. Entsprechendes gilt für Verträge mit längeren Laufzeiten wie beispielsweise Lizenz- oder Serviceverträge. Für diese Unternehmen stellt sich die Frage, wie mit der Veränderung solcher wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sinnvoll und rechtswirksam umgegangen werden kann.

Ist ein Vertrag geschlossen, gibt es in der Regel eine nur geringe Chance, die Preise nachträglich zu ändern. Möglich ist dies nur, wenn der Kunde sein Einverständnis erklärt oder es eine so gravierende Kostensteigerung gibt, dass die Geschäftsgrundlage gestört ist. Daher kann es ratsam sein, schon bei Vertragsabschluss Anpassungsmechanismen vorzusehen, mit welchen Kostensteigerungen an Kunden weitergegeben werden können. Ein immer wieder genutztes Mittel dazu sind Preisanpassungsklauseln.

Die Zulässigkeit solcher Vereinbarungen ist je nach Jurisdiktion unterschiedlich zu beurteilen: in Deutschland setzen insbesondere das AGB-Recht und das „Gesetz über das Verbot der Verwendung von Preisklauseln bei der Bestimmung von Geldschulden“ (Preisklauselgesetz – PreisKG) einer vertraglichen Vereinbarung Grenzen.

Das PreisKG verbietet grundsätzlich Regelungen, nach welchen der Preis unmittelbar und selbsttätig durch den Preis oder Wert von anderen Gütern oder Leistungen bestimmt wird, die mit den vereinbarten Gütern oder Leistungen nicht vergleichbar sind. Obwohl dieses grundsätzliche Verbot sehr umfassend klingt, sieht das Gesetz selbst wichtige Ausnahmen vor. So gilt das Verbot nicht, soweit ein in Deutschland ansässiges Unternehmen einen Vertrag mit einem im Ausland ansässigen Vertragspartner schließt (§ 6 PreisKG). Es gilt auch nicht für bestimmte übliche Klauseltypen, namentlich (i) Leistungsvorbehaltsklauseln (diese erlauben es dem Leistenden, den Preis nach billigem Ermessen anzupassen), (ii) Spannungsklauseln (bei diesen wird ein Verhältnis zu Gütern hergestellt, die im Wesentlichen gleichartig sind), (iii) Kostenelementklauseln (bei diesen orientiert sich die Entwicklung des Preises an der Preisentwicklung von Gütern, welche die Kosten des Lieferanten beeinflussen) und (iv) Klauseln, welche allein zu einer Preisreduzierung führen können.

Werden Preisanpassungsklauseln in allgemeinen Geschäftsbedingungen vorformuliert, gilt zudem, dass diese Klauseln hinreichend konkret und transparent sein müssen. Das setzt beispielsweise voraus, dass klare und passende Referenzmaßstäbe für eine Preisanpassung definiert werden. Zudem dürfen sie dem Berechtigten keine unkontrollierten Spielräume lassen und der Vertragspartner darf durch sie nicht unangemessen benachteiligt werden. Letzteres liegt insbesondere dann vor, wenn eine

Klausel nur eine Preiserhöhung vorsieht. Die einseitig begünstigende Wirkung führt zur Unwirksamkeit einer vorformulierten Klausel.

Die Klausel muss im Einzelfall angemessen sein. Dabei sind die vereinbarten Lieferzeiten ebenso zu berücksichtigen, wie die zu liefernden Produkte und welche konkreten Elemente die Preisentwicklung beeinflussen sollen. Solche Anpassungsklauseln können es ermöglichen, allgemeine wirtschaftliche Risiken in einer auf längere Dauer angelegten Geschäftsbeziehung fair zu verteilen.

Dr. Markus Ackermann

+49 6221 4340210

markus.ackermann@adjuga.com

Die Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Gerne dürfen Sie die „information september 2023“ an weitere Interessierte weiterleiten. Jede andere Verwendung ist nur nach Zustimmung durch die adjuga Rechtsanwaltsgesellschaft mbH unter Nennung der Quelle zulässig. Diese Information ersetzt nicht die rechtliche Beratung. Trotz sorgfältiger Erstellung übernimmt die adjuga Rechtsanwaltsgesellschaft mbH für die Richtigkeit keine Haftung.