

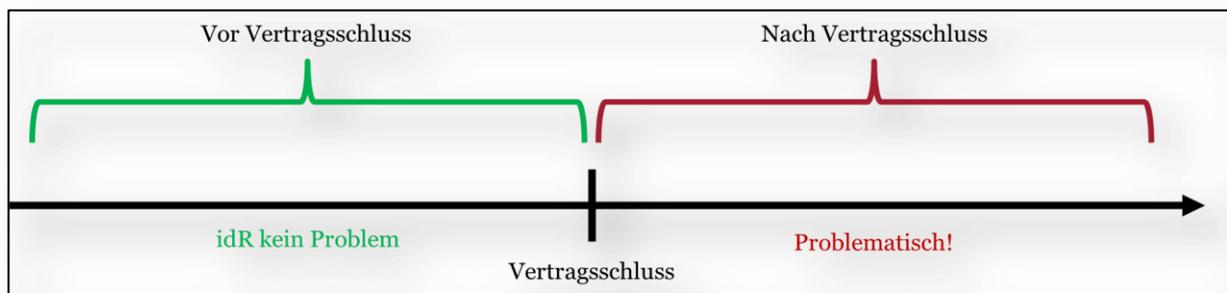
Preis- und Leistungsänderungen in der Krise –

Handout zum Vortrag am 02.08.2022

von Frau Rechtsanwältin Anja Smettan-Öztürk

Preis- und Leistungsänderungen im Zeitverlauf:

Die gegenwärtige Situation begründet für zahlreiche Touristiker die Notwendigkeit, oftmals unbeliebte Preis- oder Leistungsänderungen vornehmen zu müssen, um weiterhin rentabel arbeiten zu können. Maßgeblich für die rechtliche Betrachtung solcher Preis- und Leistungsänderungen ist einerseits der Zeitraum vor Vertragsschluss und andererseits der Zeitraum nach dem Vertragsschluss.



Preisänderungen vor Vertragsschluss:

BEISPIEL: Beherberger B bietet im Internet günstige Hotelzimmer an. Die erheblichen Strom- und Gaspreissteigerungen nimmt er mit Erschrecken wahr. Aus Nachlässigkeit versäumt B allerdings, die auf seiner Website hinterlegten Hotelzimmerpreise anzupassen. Familie F stößt zufällig auf das Hotel des B und ist von den niedrigen Preisen sehr erfreut. Kurzerhand entschließen sie sich, beim B zwei Hotelzimmer über die Website zu buchen. Bei B geht dieser Buchungswunsch unmittelbar ein. Er fragt sich, ob er die Familie F tatsächlich zu dem niedrigen Preis aufnehmen muss oder ob er nicht doch den Preis ändern darf.

Preisänderungen **vor Vertragsschluss sind in der Regel unproblematisch!** Ein Vertrag kommt durch Angebot und Annahme zustande. Die Website und der Katalog stellen im Regelfall kein Angebot durch den Touristiker dar, sondern lediglich eine Aufforderung zur Angebotsabgabe. Dies bedeutet: Der Reisende bietet dem Touristiker zu der auf den Website oder im Katalog angegebenen Konditionen einen Vertragsschluss an. Der Touristiker hat nun das Recht, dieses Angebot des Reisenden anzunehmen oder abzulehnen, sodass er nicht an die im Katalog oder auf der Website angegebenen Preisen gebunden ist. Dürfen auf der Website also beliebige Angaben zu den Konditionen stehen? Nein! **Der § 5 Abs. 2 Nr. 2 UWG verbietet solche irreführende Handlungen.** Zuwiderhandlungen haben lauterkeitsrechtliche Konsequenzen. **Preise sind daher stets tagesaktuell zu halten.**

LÖSUNG: Beherberger B darf das niedrige Angebot der Familie F ablehnen. Stattdessen darf er seinerseits an F ein abgeändertes Angebot mit einem aktualisierten Preis richten. F darf im Gegenzug

entscheiden, ob das geänderte Angebot des B angenommen oder abgelehnt werden soll. In jedem Fall ist der B aber gut beraten, die Preise auf seiner Website zu aktualisieren, um solche Situationen zu vermeiden!

Preisänderungen nach Vertragsschluss:

Preisänderungen nach Vertragsschluss sind wesentlich problematischer. **Grundsätzlich muss bei Vertragsschluss im Vertragstext eine wirksame Preisvorbehaltsklausel individualvertraglich oder formularvertraglich (AGB) festgehalten sein.**

Möglichkeiten:

1. Preisvorbehalte in AGB

a. Im B2B-Bereich:

BEISPIEL: Die G-GmbH bucht am 02.08.2020 insgesamt 20 Hotelzimmer beim H für den Zeitraum zwischen dem 12.11.2022 und dem 19.11.2022. In den AGB hat der H festhalten lassen, dass er sich Preiserhöhungen vorbehält. Am 07.11.2022 macht der H von diesem Recht Gebrauch und erhöht den Preis um 30 Prozent. Die G-GmbH ist außer sich. Zu Recht?

- Unangemessene Benachteiligung: Generalklausel des § 307 Abs. 1 BGB
- Beispiele: Preisänderung höher als acht Prozent; kurzfristige Änderungen

§ 307 Inhaltskontrolle

(1) Bestimmungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind unwirksam, wenn sie den Vertragspartner des Verwenders entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligen. Eine unangemessene Benachteiligung kann sich auch daraus ergeben, dass die Bestimmung nicht klar und verständlich ist.

(2) Eine unangemessene Benachteiligung ist im Zweifel anzunehmen, wenn eine Bestimmung

1. mit wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung, von der abgewichen wird, nicht zu vereinbaren ist oder
2. wesentliche Rechte oder Pflichten, die sich aus der Natur des Vertrags ergeben, so einschränkt, dass die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet ist.

LÖSUNG: Eine solch kurzfristige Preiserhöhung in dieser Größenordnung stellt eine unangemessene Benachteiligung dar.

b. Im B2C-Bereich

aa) In der Beherbergung

BEISPIEL: Das Ehepaar F und M bucht am 02.08.2022 ein Hotelzimmer beim H für den Zeitraum zwischen dem 12.11.2022 und dem 19.11.2022. In den AGB hat der H festhalten lassen, dass er sich Preiserhöhungen für eindeutig formulierte Konstellationen bis zu 5 % vorbehält. Am 10.10.2022 macht der H von diesem Recht Gebrauch und erhöht den Preis um fünf Prozent. Das Ehepaar F und M ist außer sich. Zu Recht?

- Unangemessene Benachteiligung: Generalklausel des § 307 Abs. 1 BGB (siehe oben)
- **Vier Monate Sperrfrist: § 309 Nr. 1 BGB** (Ausnahme: Dauerschuldverhältnisse)

§ 309 Klauselverbote ohne Wertungsmöglichkeit

Auch soweit eine Abweichung von den gesetzlichen Vorschriften zulässig ist, **ist in Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam**

1. (Kurzfristige Preiserhöhungen)

eine Bestimmung, welche die Erhöhung des Entgelts für Waren oder Leistungen vorsieht, die innerhalb von vier Monaten nach Vertragsschluss geliefert oder erbracht werden sollen; dies gilt nicht bei Waren oder Leistungen, die im Rahmen von Dauerschuldverhältnissen geliefert oder erbracht werden; [...]

LÖSUNG: Die Höhe der Preiserhöhung stellt keine unangemessene Benachteiligung dar, allerdings **wird die Vier-Monate-Frist nicht eingehalten.**

c. Kriterien der Rechtsprechung für Preisvorbehaltsklauseln in AGB:

- **Transparenzgebot:** Grund und Umfang der Erhöhung konkret festzulegen
 - o Beispiele: Kerosinkosten, Stromkosten, Abgaben und Steuern etc.
 - o Kontrollfrage: Bis zu welcher Höhe lassen meine AGB eine Preiserhöhung zu?
 - **Anzuerkennendes Interesse an Preiserhöhung (keine Gewinnmaximierung!) und Zumutbarkeit für den anderen Teil**
 - o Die in den AGB festgelegte maximale Höhe für eine Preiserhöhung darf nicht unzumutbar sein. Orientierung aus dem Pauschalreiserecht: Dort maximal acht Prozent einseitig zulässig!
 - **Recht zur Vertragsauflösung bei Unzumutbarkeit der Preiserhöhung**
 - **Äquivalenzgebot:** Preiserhöhungen und -senkungen sind weiterzugeben
2. **Individualabreden:** Im Rechtsverkehr zwischen Unternehmern und Verbrauchern äußerst selten! Denn: Individualabreden gelten als vom Unternehmer gestellt (§ 310 Abs. 3 Nr. 1) und eine einmalige Verwendung führt bereits zur Anwendung des (strengen) AGB-Rechts (§ 310 Abs. 3 Nr. 2 BGB).
3. **In seltenen Einzelfällen:** § 313 BGB

§ 313 Störung der Geschäftsgrundlage

(1) Haben sich Umstände, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert und hätten die Parteien den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen, wenn sie diese Veränderung vorausgesehen hätten, so kann Anpassung des Vertrags verlangt werden, soweit einem Teil unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls, insbesondere der vertraglichen oder gesetzlichen Risikoverteilung, das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann.

(2) Einer Veränderung der Umstände steht es gleich, wenn wesentliche Vorstellungen, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, sich als falsch herausstellen.

(3) Ist eine Anpassung des Vertrags nicht möglich oder einem Teil nicht zumutbar, so kann der benachteiligte Teil vom Vertrag zurücktreten. An die Stelle des Rücktrittsrechts tritt für Dauerschuldverhältnisse das Recht zur Kündigung.

- **Umstände müssen sich in derart gewichtiger Weise unvorhersehbar geändert haben und auf das bereits bestehende Vertragsverhältnis auswirken, sodass eine Vertragsanpassung verlangt werden kann oder nötigenfalls ein Kündigungs- oder Rücktrittsrecht entsteht.**
- **Beispiele:** Kriege, Naturkatastrophen etc.

bb) Im Pauschalreiserecht:

BEISPIEL: Das Ehepaar F und M bucht am 02.08.2022 eine Pauschalreise bei Veranstalter V für den Zeitraum zwischen dem 12.11.2022 und dem 19.11.2022. In den AGB hat der V festhalten lassen, dass er sich Preiserhöhungen für vom Gesetz vorgesehene Konstellationen (§ 651 f BGB) bis zu 8 % einseitig vorbehält. Am 10.10.2022 macht der V von diesem Recht Gebrauch und erhöht den Preis um 7 Prozent. Das Ehepaar F und M ist außer sich. Zu Recht?

Umkehrschluss aus § 651g Abs. 1 S. 1 BGB: **Einseitige Preiserhöhungen um bis zu acht Prozent** zulässig → eindeutige Regelung

Bei Preiserhöhungen über acht Prozent (§ 651g Abs. 1 S. 2 BGB): Reiseveranstalter muss dem Reisenden die Preiserhöhung anbieten und kann dieses Angebot mit einer angemessenen Frist versehen, innerhalb derer sich der Reisende zwischen der Zustimmung zur Preiserhöhung oder dem Rücktritt vom Vertrag entscheiden muss.

Achtung: § 651f BGB ist zu beachten:

1. Änderungsvorbehalt in AGB, § 651f Abs. 1 S. 1 Nr. 1 BGB (siehe oben)
2. Gründe für die Preiserhöhung, § 651f Abs. 1 S. 1 Nr. 2 lit. a-c BGB:
 - Erhöhung des Preises für die Beförderung von Personen aufgrund höherer Kosten für Treibstoff oder andere Energieträger
 - Erhöhung der Steuern und sonstigen Abgaben für vereinbarte Reiseleistungen, wie Touristenabgaben, Hafen- oder Flughafengebühren, oder
 - Änderung der für die betreffende Pauschalreise geltenden Wechselkurse.
 - Die Preiserhöhung unter Unterrichtung darüber darf nicht später als 20 Tage vor Reisebeginn erfolgen.
3. Informationspflichten, § 651f Abs. 1 S. 2 und 3 BGB
 - Dauerhafter Datenträger
 - Klar und verständlich
 - Gründe für Preiserhöhung
 - Mitteilung über die Berechnung der Preiserhöhung
4. Recht zur Preissenkung, § 651f Abs. 4 BGB, auf Verlangen des Reisenden

LÖSUNG: Die einseitige Preiserhöhung in dieser Größenordnung ist zulässig. Die Vier-Monate-Frist gilt im Reiserecht nicht. V hatte in seinen AGB einen Änderungsvorbehalt. Die 20 Tage-Frist ist eingehalten und die Preiserhöhung beträgt unter 8 %.

Leistungsänderungen:

1. In der Pauschalreise

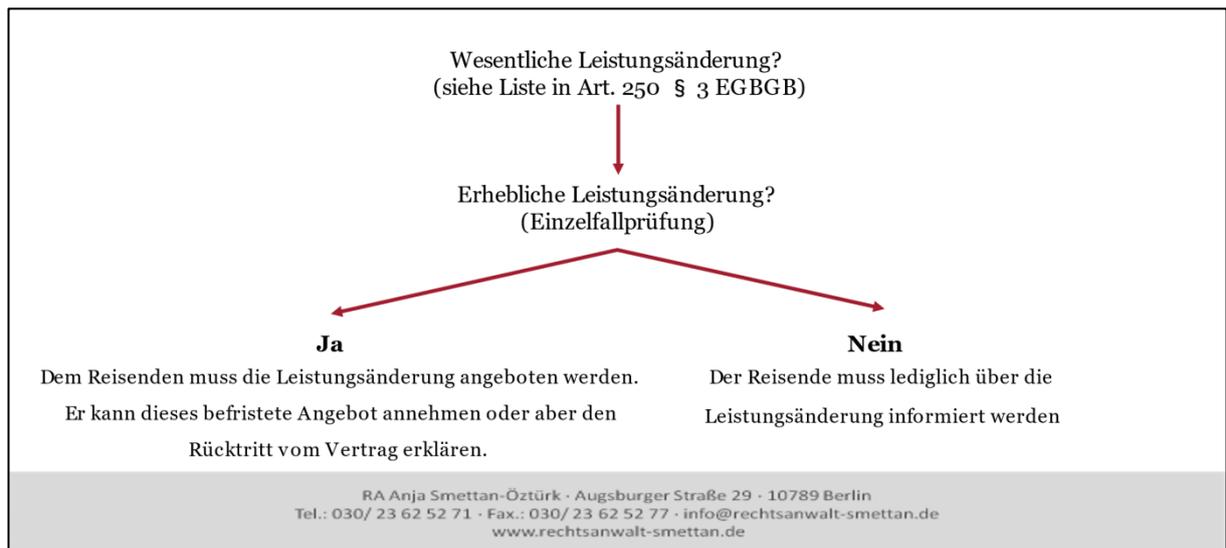
- Siehe § 651g Abs. 1 S. 3 und 4 BGB:

§ 651g Erhebliche Vertragsänderungen

(1) Übersteigt die im Vertrag nach § 651f Absatz 1 vorbehaltene Preiserhöhung 8 Prozent des Reisepreises, kann der Reiseveranstalter sie nicht einseitig vornehmen. Er kann dem Reisenden jedoch eine entsprechende Preiserhöhung anbieten und verlangen, dass der Reisende innerhalb einer vom Reiseveranstalter bestimmten Frist, die angemessen sein muss,

1. das Angebot zur Preiserhöhung annimmt oder

2. seinen Rücktritt vom Vertrag erklärt.



- Beispiele für wesentliche Leistungsänderungen: Reiseroute, Unterkunft, Mahlzeiten etc.
- Nicht jede wesentliche Leistungsänderung ist auch erheblich!

Kontrollfrage für die Erheblichkeit der Leistungsänderung: Ist die Leistungsänderung für den Reisenden zumutbar und verändert sich der Charakter der Pauschalreise nicht?

- ➔ Bei Zumutbarkeit und keiner Veränderung des Charakters: Keine Erheblichkeit
- ➔ Sonst: Erheblichkeit

Achtung: Einzelfallentscheidung!

2. **In der sonstigen Touristik:** Informationsklausel und Änderungsvorbehalte nutzen! Aber Achtung! Änderungsvorbehalte dürfen nicht zu allgemein gefasst sein. Unzulässig wäre: „*Änderungen des Programms bleiben vorbehalten.*“
Zulässig wäre: „*Bitte beachten Sie, dass wir die aufgeführten Leistungen nur dann bzw. in dem Rahmen erbringen können, wie es die behördlichen Vorschriften in Deutschland rechtlich zulassen. Davon betroffen können unmittelbar von uns angebotene Leistungsbestandteile (z.B. eingeschränkte Poolnutzung, Menü statt Buffet) sein, aber auch Einschränkungen bei der Ein- oder Anreise (z.B. zwingend vorgeschriebene Corona-Tests) sowie allgemein vor Ort (z.B. Maskenpflicht). Geringfügige Änderungen, die den Gesamtzuschnitt der Buchung nicht beeinflussen, bleiben insoweit vorbehalten. Ihre gesetzlichen Gewährleistungsansprüche bleiben hiervon unberührt.*“

Hinweis: Es wird kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben. Dieses Handout kann eine Beratung im Einzelfall nicht ersetzen. Obwohl das Handout mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden. Weitergabe und Vervielfältigung dieses Handouts bedürfen der ausdrücklichen Einwilligung der RAin Smettan-Öztürk.