



Kolumne von Mag. Nevena M. Shotekova-Zöchling

Rechtsanwältin – spezialisiert auf Unternehmensrecht,
Vertragsrecht und Gesellschaftsrecht

E-Mail: shotekova@advokat-wien.at, www.robathin.at

Inflation: Kann ich die Preise automatisch anpassen?

Aktuell beobachten wir eine mehrfach gestiegene Inflation bei fast allen Waren und Dienstleistungen. Was für manche einen Teufelskreis darstellt, ist vor allem die damit verbundene Unsicherheit, ob und inwieweit die eigene Preisgestaltung angepasst werden muss: denn die heutigen 100 Euro sind morgen keine 100 Euro mehr wert.

Die Erhöhung des Verbraucherpreisindex beträgt im Vergleich zum Monat April 2021 7,2%, diese des Großhandelspreisindex für Metall im selben Vergleichszeitraum 52,3% und für Eisen und Stahl sogar 117%. In mehreren (Rahmen-)Lieferverträgen finden sich entsprechende Wertsicherungsklauseln, die eine Preisgestaltung beispielsweise an den Verbraucherpreisindex binden und zumindest die Inflationsabgeltung sohin zulassen. In vielen Verträgen finden sich aber keine derartigen Indexierungsklauseln, zumal es oft Wille der Vertragspartner ist, Fixpreise anzubieten und zu vereinbaren.

In solchen Fällen empfehlen wir einen Blick in die eigenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen, da sich dort oft derartige Klausel finden lassen. Wurde vertraglich oder zumindest in den AGB vereinbart, dass nach Vertragsabschluss eingetretene Preiserhöhungen bzw. eine Inflation an den Vertragspartner weitergegeben werden dürfen, trägt dann grundsätzlich ebendieser das Risiko der Preiserhöhung.

Interessant wird es aber dann, wenn sich gar keine Preisanpassungs- oder Wertsicherungsklausel im Vertrag oder in den AGB findet. Bei einer exorbitanten Preissteigerung der notwendigen Materialkosten kann sohin eine sogenannte »Unmöglichkeit der Leistung« eintreten: diesfalls könnte der Lieferant vielleicht gar nicht liefern, ohne sich selbst dadurch finanziell zu belasten.

In solchen Fällen, in denen (beispielsweise) der Lieferant bei Vertragsabschluss die aktuelle Preisentwicklung der benötigten Materialien bzw. der allgemeinen Inflation sowie die Lieferengpässe gar nicht vorhersehen konnte, geht die gängige Meinung davon aus, dass diese unvorhergesehene Entwicklung vom Lieferanten nicht zu vertreten ist. Diesfalls könnte der Lieferant von seinen vertraglichen Verpflichtungen entbunden werden, da er ohne Verschulden die versprochene Leistung nicht länger erbringen kann.

Selbstverständlich steht den Parteien auch frei, den Vertrag einvernehmlich hinsichtlich der Preise oder der Lieferfristen anzupassen.

Sollte sohin die Leistungserbringung für den Lieferanten aufgrund der Inflation bzw. der steigenden Materialkosten wirtschaftlich unmöglich geworden sein, geht die gängige Meinung immer mehr davon aus, dass er nicht länger an den Vertrag gebunden sein soll, sodass er von seinen vertraglichen Verpflichtungen befreit wird.

In diesen Fällen gilt es allerdings zu prüfen, ob nicht das Auslangen mit einer einvernehmlichen Preisanpassung bzw. einer Inflationsabgeltung gefunden werden kann, bevor es zum Vertragsausstieg kommt.