

Stahlpreiserhöhungen – und was aus rechtlicher Sicht dazu zu sagen ist.
von Rechtsanwalt Peter Henseler, Düsseldorf

Zeiten starker Preisbewegungen „nach oben“ werfen eine Reihe von Rechtsfragen auf: Kann der vereinbarte Preis angepasst werden? Kann der Lieferant aus seinem Vertrag mit dem Käufer aussteigen? Welche Anpassungs- und Gleitklauseln sind zulässig und durchsetzbar? Rechtsanwalt Peter Henseler hat sich dieses Themas angenommen.

1. Unter welchen Umständen kann der Lieferant aus seinem Vertrag mit dem Käufer aussteigen?

Die Antwort auf diese Frage kann verschieden ausfallen, je nachdem, um welche Art von Geschäft und Fallgestaltung es sich handelt:

Fall 1:

Stahlhändler SA schließt im Dezember 03 mit dem Stahlhändler SB einen Vertrag über 1.000 to Betonstahl-Lagermatten zum Preis von 220 €/to zur Auslieferung im April 04. Die Menge hatte SA vertraglich zu 200 €/to bei dem Hersteller SW eingedeckt. Im April 04 beträgt der Preis ab Werk SW 500 €/to. SW besteht auf einer entsprechenden Preiserhöhung und verweigert für den Fall, dass sie SA nicht akzeptiert, die Lieferung. SA möchte wissen, ob er den Vertrag mit SB stornieren kann?

SA kann den Vertrag mit SB kündigen,

- wenn SA in seinem Vertrag mit SB einen Selbstbelieferungsvorbehalt vereinbart hatte (Vgl. Ziff. IV/1 der AGB-Musterfassung*: 1. „Unsere Lieferverpflichtung steht unter dem Vorbehalt richtiger und rechtzeitiger Selbstbelieferung, es sei denn, die nicht richtige oder verspätete Selbstbelieferung ist durch uns verschuldet.“), sich zuvor – also vor dem Vertragsschluss mit SB – bei SW entsprechend eingedeckt hatte und SW sich aus Gründen, die SA nicht zu vertreten hat, im Nachhinein weigert, vertragsgerecht zu beliefern. Auf Verlangen von SB muss SA allerdings seine Ansprüche gegen SW an SB abtreten, damit dieser versuchen kann, sich dort schadlos zu halten.
- wenn SA in seinem Vertrag keinen Selbstbelieferungsvorbehalt vereinbart hatte: Dann wird SA im Grundsatz zugemutet, sich den Stahl aus anderen Lieferquellen zu beschaffen. Diese Beschaffungspflicht hat aber ihre Grenzen. Sie liegen insbesondere in der wirtschaftlichen Unmöglichkeit: So kann die Beschaffungspflicht hinfällig werden, wenn die Beschaffung der Ware so schwierig geworden ist, dass sie dem Verkäufer nach Treu und Glauben nicht mehr zugemutet werden kann. Man spricht hier vom Wegfall oder der Veränderung der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB). Eine exakte Grenzziehung ist aber kaum möglich. Bei (unvorhersehbaren) Steigerungen des Einstandspreises um 150% innerhalb von 4 Monaten mag sie aber erreicht sein.

2. Unter welchen Umständen kann der Lieferant seine Preise erhöhen?

Fall 2:

Stahlhändler SA schließt im Oktober 03 einen Vertrag mit dem Lieferwerk LW über 3.000 to Profilstahl zum Preis von 300 €/to zur Lieferung im April 04. Vor Lieferung teilt LW dem SA mit, die Preise für den Schrott als Rohstoff für die Herstellung der Profile hätten sich drastisch erhöht, daher sehe man sich gezwungen, den Preis von 300 €/to auf 400 €/to zu erhöhen. Muss SA dies aus Rechtsgründen hinnehmen?

Auch hier ist zu unterscheiden:

- Hat sich LW die Erhöhung der Preise wirksam vorbehalten, kann es die - nachgewiesene – Erhöhung des Kostenelements „Schrott“ an SA weitergeben. Das Problem liegt in dem Vorhandensein und der Rechtsgültigkeit solcher Preisanpassungsklauseln: Die hier bekannten Allgemeinen Liefer- und Zahlungsbedingungen zumindest deutscher Lieferwerke enthalten keine solchen Klauseln. Sog. Liefertagspreis- oder Tagespreisklauseln („Es gelten die im Zeitpunkt der Lieferung gültigen Preise.“) sind auch im unternehmerischen Geschäftsverkehr nicht ohne weiteres zulässig (siehe unten zu 3.).
- Hat sich LW die Erhöhung der Preise nicht wirksam vorbehalten, gilt das zu Fall 1 Gesagte entsprechend. Auch hier sind aber die Grenzen zur „Unzumutbarkeit“ schwimmend. Die Gerichte haben in der Vergangenheit diese Grenze gelegentlich bei einem Anstieg der Herstellungskosten auf das 15-fache, aber auch bei 60 % gezogen, dann aber auch allgemein „bei nicht vorhersehbaren übermäßigen Beschaffungsschwierigkeiten“, so z.B. bei Wegfall oder wesentlicher Verteuerung der Transportwege.

Wer hier auf „Nummer Sicher“ gehen will, sollte mit seinem Kunden die Voraussetzungen und den Umfang einer Preisanpassung ausdrücklich festlegen.

Fall 3:

Stahlhändler SA schließt im Dezember 03 einen Vertrag mit dem Lieferwerk LW über 3.000 to Profilstahl zum Preis von 300 €/to zur Lieferung im April 04. Der Vertrag sieht ausdrücklich vor, dass sich der Preis um den im Zeitpunkt der Lieferung jeweils gültigen „Schrottanhänger“ erhöht. Dieser Zuschlag beträgt im April 04 100 €/to. SA möchte ihn an SB weiterberechnen, dem er ebenfalls im Dezember 03 1.000 to, allerdings ohne den „Schrottanhänger“ verkauft hatte. Dem Vertrag mit SB liegen die Allgemeinen Verkaufsbedingungen des SA zugrunde, in denen es u.a. heißt: „Ändern sich später als vier Wochen nach Vertragsschluss Abgaben oder andere Fremdkosten, die im vereinbarten Preis enthalten sind, oder entstehen sie neu, sind wir im entsprechenden Umfang zu einer Preisänderung berechtigt.“

Hier stellt sich die Frage, ob der „Schrottanhänger“ als „Fremdkosten“ im Sinne dieser Klausel anzusehen ist (Vgl. Ziff. II/2 der AGB-Musterfassung). Dieser Begriff ist betriebswirtschaftlich nicht definiert. Er dürfte aber alle Kostenbestandteile umfassen, die dem Grundpreis „angehängt“ werden, wie Steuern und Abgaben (z.B. USt; Zölle), aber auch Legierungszuschläge (LZ), Dimensionsaufpreise (DA) und – dann auch – „Schrottanhänger“.

Ohne eine entsprechende Preisanpassungsklausel gibt es jedoch keine Rechtsgrundlage für die Weiterberechnung solcher Zuschläge, es sei denn, es liegt ein Fall der „veränderten Geschäftsgrundlage“ vor (siehe Fall 1).

3. Welche Preisanpassungsklauseln sind zu empfehlen?

Fall 4:

Stahlhändler SB kauft bei Händler SA am 2.2.2004 500 to Bandbleche zum Preis von „derzeit“ 360 €/to zur Auslieferung Ende April 2004. In der Auftragsbestätigung von SA findet sich die Klausel: „Es gelten die am Liefertag gültigen Preise.“ Die Coils treffen am 30.4.2004

ein und mit ihnen eine Rechnung über 450 €/to. SB protestiert und will nur den Preis von 360 €/to zahlen. Wie ist die Rechtslage?

Kompliziert. Als erstes ist zu fragen: Ist die Klausel überhaupt rechtswirksam? Das hängt davon ab, ob sie eine AGB-Klausel ist. AGB – warum? Sie stand doch in der Auftragsbestätigung des SA und nicht in dessen „Kleingedrucktem“. Trotzdem: Auch das, was auf der Vorderseite solcher Geschäftspapiere steht, kann AGB sein und damit der AGB-Kontrolle des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) unterfallen. Und danach ist alles AGB, was nicht ausgehandelt, sondern einseitig „gestellt“ ist. Hier spricht wohl alles für eine AGB-Klausel, zumal SA sie nicht nur gegenüber SB, sondern allgemein verwendet haben dürfte.

Zweite Frage: Ist die Klausel klar genug gefasst? Nur solche Klauseln, die „klar und verständlich“ sind, halten einer Inhaltskontrolle nach § 307 BGB stand. Insbesondere muss der Käufer erkennen können, in welchem Umfang Preiserhöhungen auf ihn zukommen können. Das lässt die Klausel offen und erlaubt dem A daher – theoretisch – die Berechnung *jedes* Preises. Allein diese theoretische Übervorteilung könnte dem einen oder anderen Richter ausreichen, die Klausel zu „knicken“. Lässt er sie dagegen die Inhaltskontrolle passieren, muss er die weitere Frage nach dem „richtigen“ Preis stellen und notfalls mit Hilfe eines Sachverständigen beantworten.

Grund genug also, diese Klausel von der Empfehlungsliste zu streichen. Sie hat allenfalls im Stahldirekt- oder Streckengeschäft Aussicht auf Bestand und Durchsetzung und damit ihren Wert; denn dort steht fest, welcher Preis gemeint ist, nämlich derjenige des betreffenden Lieferwerks im Zeitpunkt der Lieferung. Und damit ist ihrem Verwender zugleich die Möglichkeit genommen, die Preise beliebig zu erhöhen. Selbstverständlich muss er aber auch zwischenzeitliche *Preissenkungen* weitergeben! Auf der Abnehmerseite sollte der Stahlhandel solche Klauseln möglichst meiden: Man weiß bei Vertragsschluss nicht, welchen Preis man bei der Lieferung zahlt, und motiviert den Lieferer zur verzögerten Auslieferung. Verzögert dieser allerdings „mutwillig“ (juristisch: schuldhaft) die Lieferung, kann er sich auf die Preisklausel nicht berufen!

Und mit welcher Klausel ist man auf der Verkäuferseite auf der sicheren Seite?

Das hängt von der Art des Geschäftes ab: Bei Lagerverkäufen mit längerer Bindung sollte man dem Kunden eine Karenzfrist von ca. 4 Wochen einräumen und der unten stehenden Formulierung folgen. Im Strecken- und Importgeschäft kann man auf die Karenzfrist verzichten, da hier der Zwischenhändler wie ein Vermittler auftritt, was die Kopplung des Werkspreises an den Händlerpreis rechtfertigen dürfte. Eine Formulierungshilfe gibt es auch hierzu weiter unten.

Auf Käuferseite sollte man dagegen nach Möglichkeit darauf achten, dass der vereinbarte Preis ein Festpreis ist. Dazu bedarf es nicht der ausdrücklichen Abrede, etwa: „Dieser Preis ist ein Festpreis.“ Denn jeder Kaufpreis ist ein Festpreis, wenn nichts anderes vereinbart ist.

Möglich und rechtlich zulässig sind dagegen zeitlich begrenzte Festpreisabreden. Bei solchen Anreden sollte man aber den Maßstab der Preisanpassung möglichst genau festlegen. Mangels einer solchen Festlegung müsste der Preis sonst „nach billigem Ermessen“ angepasst werden; und was „billig“ ist, kann am Ende teuer werden, wenn sich die Parteien nicht einigen und deswegen vor Gericht ziehen.

Formulierungshilfen für Preisklauseln:

A) Bei Verkäufen eines Lieferwerks:

„Es gelten unsere am Tage der Lieferung gültigen Preise. Maßgebend ist das Datum unserer Preisliste.“

B) Bei Import- und Streckengeschäften:

„Der Preis beträgt €/to. Wir sind jedoch zu einer Anpassung dieses Preises berechtigt, wenn und soweit sich zwischen Vertragsschluss und Lieferung die Preise oder Preisbestandteile des mit der Lieferung beauftragten Werkes erhöhen.“

C) Bei (längerfristigen) Lagergeschäften:

„Ändern sich später als vier Wochen nach Vertragsschluss unsere Einstandspreise, sind wir im entsprechenden Umfang zu einer Preisänderung berechtigt. Maßgebend ist die im Zeitpunkt der Lieferung gültige Preisliste des Werkes"

D) Festpreisklauseln:

a) schwach:

„Dieser Preis ist ein Festpreis bis zum, Danach ist er unter Berücksichtigung zwischenzeitlicher Erhöhungen/Senkungen der Marktpreise neu zu vereinbaren.“

b) härter:

„Dieser Preis ist ein Festpreis bis zum, Danach erhöht/ermäßigt er sich entsprechend der dann gültigen Preisliste des Lieferwerkes"

c) sicherer (insbesondere als AGB-Klausel):

„Der Kaufpreis ist ein Festpreis bis zum, Danach erhöht/ermäßigt er sich entsprechend der dann gültigen Preisliste des Lieferwerkes, Eine Erhöhung ist auf ... % des Kaufpreises beschränkt.“

Hinweis: Liefertags- und ähnliche Preisgleit- und -anpassungsklauseln sollten möglichst miteinander abgesprochen („ausgehandelt“) werden; denn angesichts des relativ weiten Entscheidungsspielraums der Gerichte bei der Inhaltskontrolle von AGB kann nie ausgeschlossen werden, dass die eine oder andere Klausel dort keine Gnade findet.

* AGB-Musterfassung; enthalten in der BDS-Fachmappe: „Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Stahlhandel“. 2002. Autor: Rechtsanwalt Peter Henseler. Zu beziehen über den BDS, Max-Planck-Str. 1, 40237 Düsseldorf. Tel.: 0211/864970. Fax: 0211/86497-22. E-Mail: BDS-Cirkel@stahlhandel.com.