

# RECHTLICHES KRISENMANAGEMENT BEI STEIGENDEN KOSTEN

---

**Text** Dr. Hans Geisler

Die Auswirkungen steigender Energiekosten, aber auch der allgemeinen Preissteigerung insgesamt, bekommen derzeit Betreiber von Fitness-, EMS-, Kampfsport- und Tanzstudios zu spüren. In Krisenzeiten bedarf es eines geschickten Krisenmanagements. Wir geben Ihnen einige rechtliche Optionen an die Hand, um auf die Herausforderungen zu reagieren.

Einen Ausgleich für steigende Energiekosten sollte die vom Gesetzgeber verabschiedete Strom-, Wärme- und Gaspreisbremse schaffen. Diese ist Anfang 2023 in Kraft getreten, kann jedoch die Preissteigerung nicht vollständig kompensieren. Daher hat jeder Unternehmer nach weiteren Lösungsansätzen zu suchen, um auf die Inflation angemessen zu reagieren. Dabei sollte zwischen dem Management von Bestandskunden und dem Abschluss rechts- und krisensicherer Neuverträge unterschieden werden.

## **I. Optimierung der bestehenden Verträge durch Energiepreis-anpassung**

Eine Erhöhung der jeweils vertraglich vereinbarten Mitgliedschaftsgebühr für Altverträge ist nicht ohne Weiteres möglich. Auch eine Energiepauschale kann nicht einseitig verlangt werden. Es gilt der Grundsatz: „pacta sunt servanda“ bzw. „Verträge sind einzuhalten“. Ein mit dem Mitglied vertraglich vereinbarter Beitrag kann nicht einseitig vom Studiobetreiber erhöht werden.



## **1. Risiken einer einseitigen durchgeführten Beitragserhöhung**

In der Praxis wird oftmals eine Beitragserhöhung einseitig angekündigt, dem Kunden die Möglichkeit eingeräumt zu widersprechen und bei ausbleibendem Widerspruch der Beitrag erhöht. Zu beachten ist hierbei, dass auch beim Setzen einer Widerspruchsfrist eine Einwilligung des Kunden in die Beitragserhöhung fehlt. Ein Schweigen des Kunden stellt keine Willenserklärung dar. Bei Verbrauchern ist selbst jahrelanges Schweigen nicht



mehr als eben nur Schweigen, so dass kein Erklärungsinhalt hieraus geschlussfolgert werden kann und innerhalb der allgemeinen Verjährungsfrist die insoweit überzahlten Beträge durch das Mitglied auch grundsätzlich wieder zurückgefordert werden können.

Tipp: Falls ein Kunde auf die angekündigte oder durchgeführte Erhöhung hin außerordentlich kündigt, so ist die außerordentliche Kündigung in eine ordentliche Kündigung umzudeuten. Ein außerordentliches Kündigungs-

recht des Kunden besteht nicht. Voraussetzung für eine wirksame außerordentliche Kündigung ist, dass der Kunde das Studio – vor Ausspruch der Kündigung – „abmahnt“ und verlangt, dass der Beitrag für die Vertragslaufzeit (Restlaufzeit) so bleibt wie vereinbart. Erst nach Abmahnung und Ablauf einer fruchtlosen Frist wäre eine fristlose Kündigung möglich.

## **2. Einvernehmliche Preiserhöhungen mittels Vertragsanpassungstool**

Nicht unter das Verbot einseitiger Bei-

tragsanpassungen fallen einvernehmliche Preiserhöhungen bzw. mit dem Kunden vereinbarte Energiepauschalen. Eine rechtssichere Möglichkeit zur Vereinbarung von Beitragserhöhungen bietet das von der Dr. Geisler, Dr. Franke Rechtsanwälte Partnerschaft mbB eigens zu diesem Zweck entwickelte Vertragsanpassungstool.

## **II. Neukundenverträge krisenfest ausgestalten**

Um auch in Zukunft flexibel auf sich ändernde wirtschaftliche Bedingungen



*Studiobetreiber müssen nach Lösungsansätzen suchen, um auf die Inflation angemessen zu reagieren. Dabei sollte zwischen dem Management von Bestandskunden und dem Abschluss rechts- und krisensicherer Neuverträge unterschieden werden*

reagieren zu können, sollten Studiobetreiber die Mitgliedschaftsverträge rechtssicher gestalten.

### **1. Einseitige Preisanpassung durch den Studiobetreiber**

Eine Ausnahme von dem Verbot einseitiger Preisanpassung gilt dann, wenn im Vertrag zwischen Studio und Mitglied dem Studiobetreiber ein Recht zur Preisanpassung eingeräumt wurde. Sofern individuell eine entsprechende Preisanpassung vereinbart ist, kann künftig problemlos ein höherer Beitrag gefordert werden. Eine entsprechende Preisanpassungsklausel im Mitgliedschaftsvertrag unterliegt wegen des Verbraucherschutzes hohen rechtlichen Anforderungen. Zahlreiche Preisanpassungsklauseln haben den Angriffen durch Ver-

braucherschutzverbände nicht standgehalten.

### **Rechtliche Rahmenbedingungen für eine einseitige, vertragliche Preisanpassungsklausel**

Preisanpassungsklauseln dienen der Wahrung des Gleichgewichts von Preis und Leistung bei Preisschwankungen und sollen beiden Vertragsparteien Kostensicherheit bieten. Sie legen bei Vertragsabschluss in Zeitabständen (z. B. alle 12 Monate) einen konkreten, höheren Mitgliedsbeitrag fest oder räumen jeder Partei das Recht ein, eine Anpassung des vertraglich vereinbarten Entgelts an aktuelle Preisentwicklungen zu verlangen. Da eine konkrete zeitlich geregelte Preiserhöhung grundsätzlich zulässig ist, wird an dieser Stelle näher auf letztere

Variante eingegangen. Im Hinblick auf die Wirksamkeit einer Klausel, die eine einseitige Erhöhungsmöglichkeit vorsieht, sind vor allem das sogenannte Preisklauselgesetz (PrKG) sowie die §§ 309 Nr. 1, 307 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) zu berücksichtigen.

In Betracht kommt eine sogenannte Leistungsvorbehaltsklausel, welche gemäß § 1 Abs. 2 Nr. 1 PrKG zulässig ist. Bei dieser Klausel vereinbaren die Parteien, dass die Höhe des Beitrages bei Eintritt bestimmter Voraussetzungen durch die Partei oder einen Dritten neu festgesetzt werden kann. Dabei kann der Leistungsvorbehalt auch daran gekoppelt werden, dass der Verbraucherpreisindex in einem vereinbarten Maß steigt oder sinkt. Voraussetzung ist, dass jedenfalls ein

beschränkter Ermessensspielraum vorgegeben ist, welcher es ermöglicht, die Anpassung des Beitrages nach sogenannten Billigkeitsgrundsätzen zu bestimmen.

Soweit ersichtlich, gibt es allerdings zu Preisklauseln für Fitnessstudios, Tanz- und Kampfsportschulen im Hinblick auf deren Wirksamkeit unter Berücksichtigung des PrKG noch keine Rechtsprechung, sodass die Verwendung der Klausel nicht ohne rechtliche Risiken ist. Selbst wenn eine Klausel gegen das PrKG verstoßen würde, ist insoweit aber noch § 8 PrKG zu berücksichtigen. Nach Maßgabe dieser Regelung tritt die Unwirksamkeit einer Preisklausel grundsätzlich erst zum

erwartenden Preisanpassungen erkennen und die Berechtigung der Erhöhung auch dem Umfang nach in etwa überprüfen kann. Willkürliche Preisanpassungen sind mithin ausgeschlossen, weshalb bereits bei Vertragsschluss vereinbarte pauschale Preiserhöhungen unwirksam sind.

#### **Preisanpassungsklausel in Mustertextgenerator inbegriffen**

Um unseren Mandanten eine möglichst rechtssichere Preisanpassungsklausel zur Verfügung zu stellen, haben wir uns auf vorgenannte rechtliche Rahmenbedingungen gestützt. Die von uns vorgeschlagene Klausel ermöglicht es jedem Vertragspartner, das vertraglich geschuldete Entgelt

dem Kunden zu Beginn des Vertrages zusätzlich zu dem reinen Mitgliedsbeitrag eine Verwaltungs- und Chipkartengebühr in Höhe von je 19,90 € sowie ergänzend laufende Servicepauschalen in Höhe von halbjährlich 19,90 € zu berechnen. Nach österreichischem Recht darf die Studiokette nicht nur die bisherige Berechnungspraxis nicht fortsetzen, sondern sie muss sogar alle bislang berechneten Verwaltungs-, Chipkarten- und Servicepauschalen-Zahlungen an die Kunden erstatten.

Wie sich die Rechtslage in Deutschland bei der Berechnung von Zusatzentgelten darstellt, fassen wir für Sie zusammen. Im deutschen Recht ist zu unterscheiden zwischen der zivilrechtlich zulässigen Preisgestaltung, die erforderlich ist, damit die Zusatzentgelte im Streitfall eingeklagt werden können, und den gesetzlichen Vorgaben, die zu erfüllen sind, um mit den verlangten Preisen auch rechtssicher werben zu können. Dies führt in Deutschland zu der Konstellation, dass es – bei entsprechender Gestaltung – durchaus möglich ist, dass der Studiobetreiber in zivilrechtlicher Hinsicht rechtssicher Zusatzkosten mit Verbrauchern vereinbaren kann; allerdings mit den verlangten Preisen kaum mehr rechtssicher werben kann. Werden werberechtlich alle Vorgaben erfüllt, fehlt es an der Werbewirksamkeit. Grund ist die Preisangabenverordnung (PAngV) und dort speziell § 3 Abs. 1. Danach hat ein Unternehmer, der Verbrauchern Leistungen anbietet oder als Anbieter von Leistungen gegenüber Verbrauchern wirbt, stets den Gesamtpreis anzugeben, was zu erheblichen werberechtlichen Schwierigkeiten führt.

#### **Zivilrechtliche Zulässigkeit von Zusatzentgelten**

In Deutschland gilt der Grundsatz der Vertragsfreiheit, sodass jeder Unternehmer die Preise für seine Leistungen grundsätzlich frei kalkulieren und festlegen darf. Als Individualvereinbarung muss eine vertragliche Preisfestsetzung transparent sein, also klar in dem Vertrag dargestellt und definiert werden. Eine richterliche Überprüfung hinsichtlich der Angemessenheit eines Preises für eine Leistung findet grundsätzlich nicht statt. Allerdings kann die Angemessenheit eines Preises richterlich

## **In der Werbung ist es unzulässig, mit monatlichen oder wöchentlichen Preisen zu werben**

Zeitpunkt des rechtskräftig festgestellten Verstoßes gegen das PrKG ein. Somit wäre die Klausel so lange wirksam, bis ein Mitglied zunächst eine Feststellungsklage erhoben und zudem rechtskräftig obsiegt hat. In einem solchen Fall könnte bereits im Vorfeld reagiert werden, sodass das PrKG praktisch als eher „kalkulierbares Risiko“ angesehen werden muss.

Weiterer rechtlicher Maßstab sind die §§ 305 ff. BGB, mithin das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB). Gem. § 307 BGB setzt die Wirksamkeit einer Preiserhöhungsklausel voraus, dass die Klausel den Vertragspartner nicht unangemessen benachteiligt, insbesondere nicht intransparent ist und dem Gerechtigkeitsgebot aus § 307 Abs. 2 Nr. 2 BGB genügt. Konkrete Ausformung des Transparenzgebotes ist das Bestimmtheitsgebot, welches verlangt, dass die tatbestandlichen Voraussetzungen und Rechtsfolgen so genau beschrieben werden, dass für den Verwender keine ungerechtfertigten Beurteilungsspielräume entstehen. Es muss gewährleistet werden, dass der Vertragspartner bereits bei Abschluss des Vertrages die zu

aufgrund einer Veränderung des vom Statistischen Bundesamt amtlich festgestellten Verbraucherpreisindex anzupassen. Wichtig: Die Klausel sieht sowohl eine Beitragserhöhung als auch eine Beitragssenkung vor, je nachdem, ob der Verbraucherpreisindex steigt oder sinkt.

Ein Muster für die entwickelte Klausel wird im Mustertextgenerator der Dr. Geisler, Dr. Franke Partnerschaft mbB zur Verfügung gestellt und bei Bedarf direkt in den Vertrag eingebunden. Ebenso stellt die Kanzlei ein Skript zur rechtssicheren Handhabung von Preisanpassungsklauseln zur Verfügung.

#### **2. Aktuelle Rechtsprechung zu (Zusatzentgelt-)Klauseln in Verträgen**

Viele Studiobetreiber berechnen in ihren Verträgen zusätzlich zu den regelmäßigen Beiträgen Entgelte wie z. B. Chipkarten- oder Transpondergebühren sowie Service- oder Trainerpauschalen. Im Oktober 2022 ergingen in Österreich zwei Entscheidungen des höchsten österreichischen Zivilgerichts, dem Obersten Gerichtshof (OGH). Dieser verurteilte eine Fitnessstudiokette, es zukünftig zu unterlassen, beim Vertragsabschluss mit



*Aus rechtlicher Sicht ist es empfehlenswert in Verträgen auf Entgelte wie z. B. Chipkarten- oder Transpondergebühren sowie Service- oder Trainerpauschalen zu verzichten*

überprüft werden, wenn es sich dabei nicht um eine Preisabrede, sondern lediglich um eine Preisnebenabrede handelt.

Die Rechtsprechung geht immer dann von einer überprüfbaren Preisnebenabrede aus, wenn der Unternehmer Leistungen bepreist und berechnet, die er ohnehin zur Erfüllung seiner vertraglich geschuldeten Haupt- und Nebenleistungspflichten zu erbringen hat. In diesen Fällen argumentiert die Rechtsprechung, dass der Unternehmer durch derartige Preisnebenabreden in unzulässiger Art und Weise versuche, nicht vom Kunden gewünschte Leistungen zu bepreisen. Dies, um allgemeine Betriebskosten oder Aufwendungen zur Erfüllung eigener gesetzlicher oder vertraglicher Nebenpflichten auf den Kunden abzuwälzen.

So sei der Studiobetreiber z. B. aufgrund seiner Pflicht, dem Kunden den Zugang zur Anlage zu ermöglichen, ohnehin zur Bereitstellung einer Chipkarte (oder anderweitigen Zugangslimitation) verpflichtet. Dem Kunden zusätzliche Gebühren für die Bereitstellung zu berechnen stelle demnach ein Abwälzen von Aufwendungen zur Erfüllung eigener vertraglicher Nebenpflichten dar, sodass es sich dabei um eine überprüfbare Preisnebenabrede handle.

Es empfiehlt sich in Anbetracht dieser Grundsätze, Preisnebenabreden zu vermeiden und die damit geltend gemachten Kosten im regulären Beitrag zu inkludieren. Darüber hinaus sollten alle berechneten Preise nachvollziehbar im Vertrag definiert und den berechneten Preisen tatsächlich werthal-

tige Gegenleistungen für das Mitglied gegenübergestellt werden.

#### **Zulässigkeit der Bewerbung von Preisangeboten**

Wollen Studiobetreiber mit den von ihnen angebotenen Preisen werben, müssen die Angaben wettbewerbsrechtlich zulässig sein. Es besteht gem. § 3 der Preisangabenverordnung das Erfordernis einer Gesamtpreisangabe. Aus der Preisangabenverordnung und der Rechtsprechung ergibt sich, dass es jedenfalls in der Werbung grundsätzlich unzulässig ist, mit monatlichen oder wöchentlichen Preisen für Vertragsangebote zu werben, wenn zusätzlich zu den Wochen- oder Monatspreisen weitere zwingend vom Kunden zu zahlende Kosten berechnet werden. Neben dem Gesamtpreis für die komplette Laufzeit müsse auch

ein monatlicher Durchschnittsgesamtpreis angegeben werden.

#### **Besonderheiten bei Vertragsabschlussangeboten bei Onlineverträgen**

Neben § 3 der Preisangabenverordnung müssen bei den Preisangaben, die im Rahmen von Onlinevertragsangeboten gemacht werden, ebenfalls Art. 246a § 1 Nr. 5 und 8 EGBGB sowie § 6 der Preisangabenverordnung beachtet werden. Dies bedeutet, dass bei den Preisangaben, die für den online abschließbaren Vertrag gemacht werden, neben der Summe aller während der Vertragslaufzeit berechneten Kosten und deren Fälligkeitsterminen auch noch die monatlichen Gesamtkosten anzugeben sind. Also die Summe aller während der Vertragslaufzeit zu zahlenden Beträge, geteilt durch die Anzahl der Monate der Vertragslaufzeit, sowie die Angabe, dass die angegebenen Preise die gesetzliche Umsatzsteuer enthalten.

### **III. Kosteneffizienz durch personallosen Studiobetrieb**

Eine weitere Möglichkeit, in kostenintensiven Zeiten Ressourcen zu sparen oder aber auch sein Angebot kostensparend zu erweitern, um eine Beitragserhöhung zu rechtfertigen, ist die Einrichtung eines zeitweisen oder vollständig personallosen Studiobetriebs. Um den rechtssicheren Betrieb eines personallosen Studios zu ermöglichen, haben wir in Zusammenarbeit mit verschiedenen Kooperationspartnern ein gesamtheitliches Konzept entwickelt, das denkbare Haftungsrisiken abmildert. Mit unserem 4-Säulen-Konzept bestehend aus

- Rechtsschutz,
- Versicherungsschutz,
- Sicherheitsschutz und
- einer SafeWatch sowie einem intelligenten Video- und Defibrillatorensystem

werden Haftungsrisiken weitestgehend ausgeschlossen. ■



*Dr. Geisler, Dr. Franke Rechtsanwälte PartmbB steht für kompetente, zielorientierte und effektive Beratung von Unternehmen. Zu der Kanzlei, die 2001 von Dr. Hans Geisler und Dr. Christoph Franke gegründet wurde, gehören aktuell 12 Rechtsanwälte/Rechtsanwältinnen und über 30 Mitarbeiter/-innen. Bezüglich aller denkbaren Rechtsfragen in der Fitness- und Freizeitbranche verfügt die Kanzlei über ein einzigartiges Know-how. Speziell für die Fitnessbranche hat die Kanzlei verschiedene Rechtsberatungskonzepte entwickelt, die den Studiobetreiber entlasten und ihm Zeit für sein Kerngeschäft verschaffen.*