

DER RICHTIGE UMGANG MIT STEIGENDEN KOSTEN

Text Julia Ruch

Aufgrund steigender Kosten sehen sich viele Fitnessstudios gezwungen, die Preiserhöhungen an ihre Mitglieder weiterzugeben. Aus rechtlicher Sicht ist eine Beitragserhöhung jedoch nicht leicht durchzusetzen. Verbraucheranwälte sagen sogar, es sei nicht möglich, eine Preisanpassungsklausel rechtlich wirksam zu formulieren. Das stimmt so nicht. Es ist schwierig, weil man die veränderte Rechtsprechung aus den vergangenen Jahren und die Verbraucherrechte berücksichtigen muss. Unmöglich ist es jedoch nicht.

Als Ausgangspunkt muss man wissen, dass im deutschen Recht der Grundsatz „pacta sunt servanda“ gilt. Das bedeutet übersetzt, dass Verträge einzuhalten sind, wie sie geschlossen wurden. Der zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses festgelegte Preis gilt also auch in der Zukunft und kann nicht ohne Einverständnis des Vertragspartners geändert werden. Wer also einen Vertrag mit einem bestimmten Beitrag abschließt, darf diesen grundsätzlich nicht ohne Zustimmung des Mitglieds erhöhen.

Beitragserhöhungen – das gilt es zu beachten

Wichtig zu wissen: Schweigen bedeutet nicht, dass das Mitglied zustimmt. Es reicht daher nicht, den Mitgliedern lediglich eine Mitteilung zukommen zu lassen, in der die Beitragserhöhung mitgeteilt wird. Ebenso unzureichend ist es, den Mitgliedern mitzuteilen, dass sie mit dem nächsten Check-in die neuen Konditionen akzeptieren. Das bedeutet, das Mitglied muss aktiv der Preisanpassung vorher zustimmen. Tut es das nicht, kann es die Durchführung des Vertrags zu den alten Konditionen verlangen. Dem Studio bleibt in diesem Moment nur die Möglichkeit, selbst dem Mitglied zu kündigen und abzuwarten, bis der Vertrag abgelaufen ist. Möchte man das nicht und verweigert dem Mitglied den Zutritt zur Anlage, bis es der Preiserhöhung zustimmt, dann kann das



Mitglied außerordentlich kündigen und Schadensersatz verlangen.

Bei sogenannten Dauerschuldverhältnissen, wozu auch die Mitgliedsverträge gehören, haben die Gerichte jedoch anerkannt, dass unter bestimmten Umständen und unter Berücksichtigung des Verbraucherschutzes auch einseitige Preisadjustierungen während der Vertragslaufzeit möglich sind. Preisadjustierungsklauseln sollen das Gleichgewicht von Preis und Leistung wahren. Sie dienen einerseits dazu, das Risiko bei langfristigen Kalkulationen abzumildern und die Gewinnspanne trotz nachträglicher, belastender Kostensteigerungen zu sichern, ohne den Vertrag kündigen zu müssen. Andernfalls würde man aus wirtschaftlichen Gesichtspunkten bereits bei Vertragsabschluss vorsorglich höhere Beiträge ansetzen. Aus Verbrauchersicht dienen die Preisadjustierungsklauseln also ebenfalls dazu, den Verbraucher vor überzogenen Einstiegspreisen zu schützen. So sehen es auch der Bundesgerichtshof und das LG Berlin in seinem Urteil vom 16.12.2021 (Az: BGH 52 O157/21).



Mitglieder müssen Preisadjustierung aktiv zustimmen, bevor sie wirksam werden

Die Anforderungen der Rechtsprechung

Da es sich bei den Mitgliedern zu meist um Verbraucher handelt, stellen das Gesetz und die Gerichte besonders hohe Anforderungen an die Wirksamkeit einer Preisadjustierungsklausel. Ein pauschaler Hinweis „Änderungen vorbehalten“ reicht definitiv nicht aus. Preiserhöhungen sind nur möglich, wenn der Vertrag für länger als vier Monate geschlossen wird. Ist das gegeben, müssen folgende weitere Voraussetzungen erfüllt sein, damit eine Preisadjustierungsklausel wirksam ist:

1. Die Preiserhöhung wird nur wegen steigender Kosten durchgesetzt und nicht um den eigenen Gewinn zu erhöhen.
2. Die Notwendigkeit der Preisadjustierung darf nicht vom Studio verursacht worden sein (z. B. Fehlkalkulationen beim Kauf neuer Geräte).
3. Es muss aufgezeigt werden, welche Kosten Einfluss auf den Beitrag haben (z. B. Mehrwertsteuer, Energie- und Mietkosten).

4. Die Voraussetzungen und der Umfang der Beitragserhöhung müssen in nachvollziehbaren Weisen aufgeschlüsselt werden (z. B. bei einer Preiserhöhung der Energiekosten von mind. xx % erhöht sich der Beitrag um yy %). Dabei darf die Beitragserhöhung jedoch nicht höher sein als die Kostensteigerung.
5. Die Klausel muss sowohl eine Steigerung als auch eine Senkung der Kosten beinhalten.
6. Dem Mitglied muss die Möglichkeit der Preisadjustierung bekannt sein, wenn es den Vertrag abschließt. Umstritten ist, ob eine Preisadjustierungsklausel in den AGB verankert werden kann oder direkt im Vertrag stehen muss. Vereinzelt haben Gerichte entschieden, dass preisbildende Aussagen an Stellen getätigt werden müssen, an denen der Kunde damit rechnet, und sahen folglich den Vertrag als richtigen Ort an.

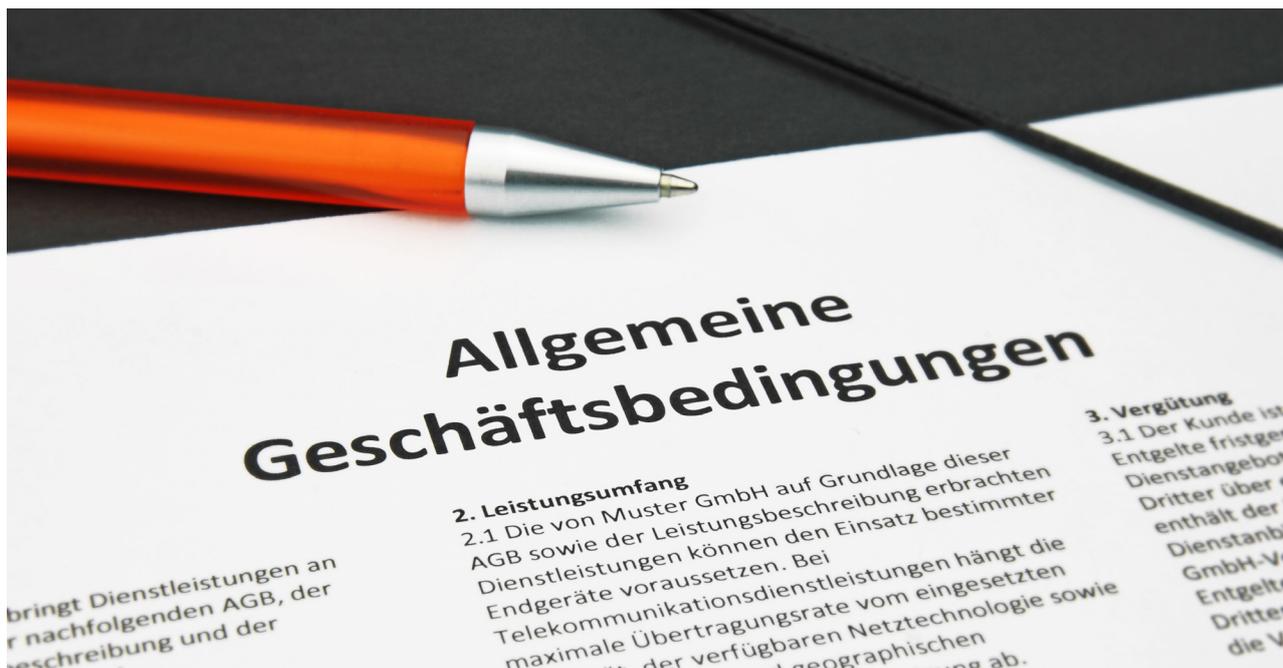
Wurden die Anforderungen der Rechtsprechung umgesetzt und eine wirksame Preisänderungsklausel vereinbart, ist eine Beitragsadjustierung möglich

und den Mitgliedern auch zumutbar, am Vertrag festzuhalten zu müssen.

Das richtige Vorgehen

Im ersten Schritt ist es wichtig, dass eine Preisadjustierungsklausel in den Mitgliedsvertrag oder in die AGB aufgenommen wird. Das Mitglied muss von Beginn an darüber Bescheid wissen. Ohne eine solche Klausel ist eine Preisadjustierung im Nachhinein nicht möglich. Bei der Formulierung muss darauf geachtet werden, dass die angeführten Punkte enthalten sind.

Da Beiträge nur angehoben werden dürfen, um gestiegene Kosten zu decken, nicht aber um den Gewinn zu steigern, sollten die Kosten konkret berechnet und dokumentiert werden. Im Streitfall muss das Studio die Kosten nachweisen und belegen können. Eine gesetzlich festgelegte maximale Preiserhöhung gibt es nicht. Gerichte haben jedoch entschieden, dass eine Preiserhöhung den Verbraucher nicht unangemessen belasten darf, und haben Preissteigerungen von 5 % als angemessen angesehen. Sollte die vorgesehene Preissteigerung unangemessen



Im ersten Schritt ist es wichtig, dass eine Preisanpassungsklausel in den Mitgliedsvertrag oder in die AGB aufgenommen wird

hoch sein, steht dem Mitglied ein Sonderkündigungsrecht zu.

Entscheidend wird auch einmal mehr die richtige Kommunikation sein. Bei den Mitgliedern darf nicht das Gefühl entstehen, dass man ihnen etwas wegnimmt oder man sie zusätzlich belastet, ohne ihnen eine Kompensation anzubieten. Das gilt auch für Beitragserhöhungen. Daher ist es nicht ratsam, mit gestiegenen Kosten zu argumentieren. Anstatt der Formulierung „aufgrund der gestiegenen Energiepreise sehen wir uns gezwungen ...“ ist es

z. B. ein Sommerfest oder kostenlose Online-Angebote. Ob die Kunden das Angebot annehmen, steht dann noch mal auf einem anderen Blatt, aber sie haben das Gefühl, dass die Preissteigerung kompensiert wird.

Preisanpassungen im Gewerbemietrecht

Im B2B-Bereich, also bei Verträgen zwischen zwei Unternehmern, sind die Anforderungen an Preisanpassungsklauseln wesentlich lockerer als gegenüber den Verbrauchern. Zudem gibt es nicht so viel Rechtsprechung,

Mieterhöhung herbeiführen oder die Zustimmung des Mieters zu einer Mieterhöhung verlangen. In diesem Fall kann das Studio als Mieter die Mieterhöhung ablehnen und zurückweisen.

Etwas anderes gilt jedoch, wenn eine Preisanpassung im Vertrag vereinbart ist. Neben der Staffelmiete sind Umsatzmieten und Indexklauseln übliche Preisanpassungsmöglichkeiten in Gewerbemietverträgen. Bei einer Staffelmiete wird im Mietvertrag festgelegt, in welchem Zeitraum sich die Miete durch einen Festbetrag oder prozentual erhöht. Das Studio als Mieter muss diese Erhöhung akzeptieren und hat kein Widerspruchsrecht mehr. Auch dann nicht, wenn z. B. das allgemeine Mietniveau gesunken ist. Gewerberäume unterliegen auch nicht besonderen Schutzbestimmungen, wie es bei Wohnungen der Fall ist. Bei der Umsatzmiete hängt die Miethöhe vom Jahresumsatz des Mieters ab. Wenn der Umsatz steigt, erhöht sich auch die Miete. Umgekehrt sinkt die Miete, wenn sich der Umsatz reduziert. Häufig wird eine Mindestmiete vereinbart, damit der Vermieter nicht komplett das Geschäftsrisiko des Mieters mittragen muss. Am verbreitetsten sind Indexklauseln. Am häufigsten sind

Beiträge dürfen nur angehoben werden dürfen, um gestiegene Kosten zu decken

geschickter, positiv zu kommunizieren und eine Kompensation anzubieten: „Um Ihnen weiterhin ein optimales Trainingserlebnis zu ermöglichen, erhöhen wir einmalig den Beitrag um 5 %. Lassen Sie uns jetzt gemeinsam durch die harte Zeit gehen und dafür im Sommer ...“. Infrage kommen Angebote, die der Kundenbindung dienen, aber den Club nicht übermäßig belasten,

aus der sich Einzelheiten ableiten lassen. Daher ist es im Gewerbemietrecht auch einfacher, Mieterhöhungen in den Verträgen zu verankern. Im Gewerbemietrecht unterliegt die Miethöhe der freien Vereinbarung der Parteien. Beide Parteien sind jedoch an die getroffene Vereinbarung gebunden. Der Vermieter kann also auch nicht durch einseitige Erklärung eine

sogenannte echte Gleitklauseln. Bei einer solchen führt die Änderung der Bezugsgröße im vereinbarten Index (z. B. 5 % Veränderung im Verbraucherindex) unmittelbar zu einer Änderung der Grundmiete.

Im Gewerberaummietrecht sind echte Gleitklauseln zulässig, wenn gemäß §§ 2 Abs. 1, 3 Abs. 1 PrKG

1. die Mietänderung durch die Änderung eines vom Statistischen Bundesamt oder einem Statistischen Landesamt ermittelten Preisindex für die Gesamtlebenshaltung oder eines vom Statistischen Amt der Europäischen Gemeinschaft ermittelten Verbraucherpreisindex bestimmt wird
2. und der Vermieter für die Dauer von mindestens zehn Jahren auf das Recht zur ordentlichen Kündigung verzichtet hat oder der Mietvertrag auf mindestens zehn Jahre abgeschlossen wurde oder der Mieter das Recht hat, die Vertragsdauer auf mindestens zehn Jahre zu verlängern,

3. und weder Mieter noch Vermieter durch die Indexklausel unangemessen benachteiligt werden.

Eine unzulässige unangemessene Benachteiligung ist gegeben, wenn nur Erhöhungen und keine Mietsenkungen berücksichtigt sind. Die sogenannte „Upwards-Only-Klausel“ liegt vor, wenn eine Mieterhöhung bei einem Anstieg der Bezugsgröße im vereinbarten Index vereinbart wird, jedoch umgekehrt keine Mietsenkung bei einem Absinken der Bezugsgröße vorgesehen ist.

Wichtig zu wissen: Selbst wenn der Vertrag dagegen verstößt, ist die Preisanpassungsklausel nicht automatisch unwirksam. Die Unwirksamkeit einer Indexklausel wirkt nur für die Zukunft und erst ab Feststellung der Unwirksamkeit durch ein Gericht. Das heißt, ein Vermieter kann die Klausel trotz Unzulässigkeit so lange anwenden, bis ein rechtskräftiges Urteil die Unzulässigkeit der Klausel bestätigt. Auch Mietzahlungen, die auf Grundlage

einer unzulässigen Indexklausel in der Vergangenheit geleistet wurden, können trotz der gerichtlichen Feststellung der Unzulässigkeit der Indexklausel nicht zurückgefordert werden. Bis zur gerichtlichen Feststellung ist der Vermieter berechtigt, die erhöhte Miete zu beanspruchen. ■



Julia Ruch ist Anwältin für Sportrecht und Inhaberin der aktivKANZLEI. Ihre Kanzlei ist seit sieben Jahren spezialisiert auf die Rechtsberatung von Fitnessstudios, Personal Trainers und Sportevents. Sie kümmert sich um Verträge und AGB, um Haftungsrecht, den Datenschutz bis hin zum Arbeitsrecht. Und das Ganze ohne umständliches „Juristendeutsch“.
