

## Handreichung zur Diesellostenerhöhung

Die Preise an den Zapfsäulen steigen ständig scheinbar ohne Ende in bisher nicht gekannte Höhen. Für die Busunternehmer stellt sich deshalb die Frage, wie damit umzugehen ist.

Die vorliegende Handreichung für die touristischen Aktivitäten der Busunternehmer unterscheidet deshalb hinsichtlich des Umgangs zwischen Pauschalreise- und Tagesfahrtenangeboten und Mietomnibusverträgen einerseits und bestehenden Verträgen und noch abzuschließenden Verträgen andererseits.

### I. Pauschalreisen (Muster-Reisebedingungen für Pauschalangebote, Stand 25. Oktober 2021)

#### a. Zukünftige Buchungen:

Auch wenn Sie einen Katalog mit festen Preisen für die Saison 2022 veröffentlicht haben, dürfen Sie die Preise gegenüber dem Katalog erhöhen. Das bedeutet, auch wenn Sie im Katalog bisher eine Reise für 399,- € p.P. angeboten haben, dürfen Sie bei Neuverträgen/-abschlüssen jetzt z.B. 409,- € verlangen.

**Wichtig:** Wenn Sie solche Preiserhöhungen für Neubuchungen vornehmen, müssen Sie die Preise in aktuellen Werbungen und insbesondere im Internet entsprechend sofort, d.h. unverzüglich, anpassen!

Denn es gilt als zumutbar und deshalb rechtlich verpflichtend, dass Sie bei leicht veränderbaren Medien wie im Internet die tatsächlich buchbaren Preise angeben. Andernfalls könnten Sie für falsche Preisangaben im Internet kostenpflichtig abgemahnt werden!

#### b. Bestehende Buchungen:

Bei Pauschalreisen können Sie bei bestätigten Buchungen den Preis nur dann nachträglich erhöhen, wenn Sie sich die Preiserhöhung im Vertrag vorbehalten haben. Die Musterbedingungen, die Sie über Ihren Landesverband vom bdo beziehen können, sehen grundsätzlich eine solche Preiserhöhungsklausel vor.

Bitte beachten Sie, dass die Erhöhungsklausel nur in der vorliegenden Form wirksam ist, d.h. es muss gleichzeitig dem Kunden ein Preisminderungsrecht eingeräumt werden im Vertrag, falls die Kosten – im vorliegenden Fall für den Treibstoff - gegenüber dem Buchungszeitpunkt wieder fallen.

Im Falle der Vereinbarung einer wirksamen „Preiserhöhung; Preissenkung“-Klausel nach unserem Muster (im Muster ist das die Ziffer 4) ist der Busunternehmer berechtigt, die tatsächlichen Mehrkosten – umgelegt auf den einzelnen Reisenden – vom Reisenden zu verlangen.

**WICHTIG:** Dieses Preiserhöhungsverlangen darf spätestens bis 20 Tage vor Reiseantritt vom Busunternehmer geltend gemacht werden (Es gilt der Zugang der Preiserhöhung beim Kunden).

Wenn die Erhöhung aufgrund der Treibstoffkostenerhöhung mehr als 8% des Gesamtreisepreises ausmacht, der Busunternehmer also eine Nachforderung erhebt, die mehr als 8% des bisherigen Gesamtreisepreises der Pauschalreise ausmacht, dann hat der Kunde automatisch ein kostenloses Rücktrittsrecht!

Rechenbeispiel: Bisheriger Gesamtreisepreis 299,- €, damit wäre eine Erhöhung / Nachforderung von mehr als  $8/100 * 299,- € = 23,92 €$  automatisch mit einem kostenlosen Rücktrittsrecht verbunden. Eine Erhöhung um 23,50 müsste der Kunde aber – eine entsprechende tatsächliche Verteuerung und rechnerische Begründung vorausgesetzt – akzeptieren oder zu den Stornokosten vom Vertrag zurücktreten.

In Grenzfällen ist es deshalb empfehlenswert, abzuwägen, ob eine Erhöhung um mehr als 8% sinnvoll ist, da damit automatisch ein kostenfreies Rücktrittsrecht für den Kunden einhergeht.

**Empfehlung:** Die Preiserhöhung sollte so rechtzeitig mitgeteilt werden, dass sie in jedem Fall spätestens 20 Tage vor Reiseantritt beim Kunden eingeht, aber nicht – jedenfalls bei den schwankenden Dieselpreisen – nicht Monate vorher, wenn nicht klar ist, wie sich die Preiserhöhung tatsächlich voraussichtlich auswirken wird. Empfohlen wird auch, die Entwicklung der Durchschnittspreise zu archivieren, um die Begründung auch im Zweifelsfall belegen zu können.

**Form der Preiserhöhung:** Die Erhöhung ist nur zulässig, sofern der Busunternehmer den Reisenden in Textform klar und verständlich über die Preiserhöhung und deren Gründe unterrichtet und hierbei die Berechnung der Preiserhöhung mitteilt.

Zur Berechnung der Preiserhöhung folgen Sie bitte dem Rechenweg, wie er in der Klausel (Ziffer 4.3 in den Musterbedingungen) vorgegeben ist. Busunternehmer, die Treibstoff in großen Kontingenten zum Festpreis kaufen, müssen natürlich den tatsächlichen Beschaffungspreis zu Grunde legen.

Hinweis: Das bedeutet aber auch, dass Busunternehmer, die diese Klausel verwenden, sich u.U. auch darauf gefasst machen müssen, dass für den Fall, dass die Treibstoffkosten mittelfristig wieder deutlich sinken, Kunden, die derzeit während der Hochphase der Treibstoffkosten buchen, u.U. eine Minderung des Reisepreises verlangen, wenn die Dieselpreise an der Tankstelle wieder deutlich sinken würden.

Bei einem solchen Minderungsverlangen muss der Busunternehmer dann begründen, warum unter Umständen das Sinken der Dieselpreise an der Tankstelle nicht zu einem Sinken des Reisepreises geführt hat.

Gerade jetzt, wenn die Treibstoffpreise hoch sind, könnte das dann bei einer Entspannung genau wieder den Effekt haben, dass Reisende, die jetzt längerfristig buchen, dann bei Durchführung wieder Geld zurück haben wollen – nach dem Motto: Als wir gebucht haben war Diesel bei 1,95€, bei Reiseantritt ist er bei 1,45 € und wir wollen Geld zurück. Wir haben in den vergangenen Jahren im Markt zwar keine solche „Rückforderungswellen“ gesehen, das dürfte aber daran liegen, dass es seit Einführung des neuen Rechts 2018 und aufgrund von Corona keinen solchen Anlass gab, bei dem die Preisunterschiede so groß und öffentlich bewusst waren.

Aus diesem Grund der Minderungsmöglichkeit haben auch viele Busunternehmer auf die Klausel zur Preiserhöhung und -minderung in den AGB verzichtet.

Formal ist es deshalb so, dass die Unternehmer, die die Klausel „Preiserhöhung; Preissenkung“ nicht in ihren Reisebedingungen vereinbart haben, bei bestehenden Verträgen kein vertragliches, nachträgliches Erhöhungsrecht haben, weil dies eben nicht mit den Kunden vereinbart ist.

## II. Tagesfahrten (Muster-Geschäftsbedingungen für Verträge über Tagesfahrten, 3. Aufl. 2021)

### a. Zukünftige Buchungen:

Hier gelten die unter Ziffer I.a gemachten Aussagen zu den Preisangaben bei Pauschalreisen entsprechend.

### b. Bestehende Buchungen:

Für Tagesfahrten gelten die strengen, spezialgesetzlichen Vorschriften wie für Pauschalreisen nicht.

Dafür gelten die allgemeinen Regelungen aus dem AGB-Recht, insbesondere die Vorschrift §309 Nr. 1 BGB, wonach Preiserhöhungsregelungen in AGB ausnahmslos unzulässig und somit unwirksam sind, soweit Sie Preiserhöhungen vorsehen, die innerhalb von 4 Monaten zwischen Vertragsschluss und Leistungserbringungen vorsehen (zum Verständnis: Für Pauschalreisen ist diese Regelung ausdrücklich nicht einschlägig!)

Damit ergibt sich in der Praxis in aller Regel kein Anwendungsbereich für eine Preiserhöhungsklausel, die diese nur langfristige Buchungen mit mehr als 4 Monaten Vorausbuchungsfrist überhaupt erfassen könnte und darüber hinaus oft der Aufwand für eine Preiserhöhung angesichts der vergleichsweise geringen Tagesfahrtenpreise (und im konkreten Fall der verhältnismäßig geringeren absoluten Kostenerhöhung aufgrund kürzerer Strecken) mit den rechtmäßig erlangbaren Preiserhöhungen in keinem Verhältnis steht. Aus diesem Grund sehen die Muster-Bedingungen für Tagesfahrten keine spezielle Preiserhöhungsklausel vor.

Sofern eine Preiserhöhung aus Sicht des Busunternehmers im Einzelfall doch unumgänglich ist, wäre eine Preisanpassung nach den allgemeinen gesetzlichen Regelungen zu prüfen. Die Rechtsprechung hat in Einzelfällen zum Werkvertragsrecht ein Recht zur Preiserhöhung nach § 313 BGB angenommen. Da hier die – von der Rechtsprechung gesetzten - strengen Voraussetzungen im Einzelfall aber im Detail geprüft werden müssen, kann im Rahmen dieser Handreichung nicht dargestellt werden.

## III. Mietomnibus-Verträge (Muster-Geschäftsbedingungen für Verträge über Omnibusvermietung, 5. Aufl. 2021)

### a. Zukünftige Buchungen:

Wir gehen grundsätzlich davon aus, dass in der Regel keine festen Kataloge oder Preistabellen zu Mietomnibusleistungen bestehen, sondern immer ein konkretes Angebot erfolgt (Bitte beachten Sie hierzu die aktuelle Fassung der Mietomnibusbedingungen und die Hinweise zu Angebot und Auftragsbestätigung!).

Es empfiehlt sich, die Angebote gegebenenfalls ausdrücklich zeitlich zu befristen („Dieses Angebot ist befristet gültig bis zum TT.MM.2022“), um bei Nichtannahme des Angebotes innerhalb der Frist und weiterer Steigerung der Preise dann ein neues Angebot unterbreiten zu können.

Soweit im Einzelfall doch allgemeine Preisangebote vom Busunternehmer veröffentlicht sind, gelten auch hier die unter I.a gemachten Aussagen zu den Preisangaben bei Pauschalreisen entsprechend.

#### **b. Bestehende Buchungen:**

Bei Verwendung der Muster-Bedingungen für den Mietomnibus („MOB“) ist die nachträgliche Preiserhöhung in Ziffer 6 der MOB geregelt.

Das nachfolgende gilt also nur, wenn der Busunternehmer, die MOB wirksam dem Vertrag über den Mietomnibus zugrunde gelegt hat!

Nach den allgemeinen Regelungen aus dem AGB-Recht, insbesondere die Vorschrift §309 Nr. 1 BGB, wonach Preiserhöhungsregelungen in AGB ausnahmslos unzulässig und somit unwirksam sind, soweit Sie Preiserhöhungen vorsehen, die innerhalb von 4 Monaten zwischen Vertragsschluss und Leistungserbringungen vorsehen, sind Preiserhöhungen nach den AGB nur zulässig, wenn zwischen Auftrag und Leistungserbringung mehr als 4 Monate liegen (zum Verständnis: Für Pauschalreisen ist diese Regelung ausdrücklich nicht einschlägig!)

**Wichtig:** Bei einer Preiserhöhung um mehr als 3% des ursprünglich vereinbarten Gesamtpreises steht dem Kunden ein kostenfreies Rücktrittsrecht zu, siehe Ziffer 6.3 der MOB.

Rechenbeispiel: Bisheriger Gesamtpreis 1.200,- €, damit wäre eine Erhöhung / Nachforderung von mehr als  $3/100 * 1.200,- € = 36,- €$  automatisch mit einem kostenlosen Rücktrittsrecht verbunden. Eine Erhöhung um exakt 36,- müsste der Kunde aber – eine entsprechende tatsächliche Verteuerung und rechnerische Begründung vorausgesetzt – akzeptieren oder zu den Stornokosten vom Vertrag zurücktreten.

Der Busunternehmer darf aber auch eine Erhöhung von bis zu 10% verlangen, sofern und soweit eine entsprechende tatsächliche Verteuerung und rechnerische Begründung aufgrund der Verteuerung des Treibstoffes vorliegt, siehe Ziffer 6.1. der MOB. Im Falle einer nachträglichen Erhöhung von mehr als 3% und maximal 10% hat der Auftraggeber also die Wahl, ob er die Verteuerung akzeptiert oder kostenfrei vom Vertrag zurücktritt.

Rechenbeispiel: Bisheriger Gesamtpreis 1.200,- €, damit wäre eine Erhöhung / Nachforderung von bis zu  $10/100 * 1.200,- € = 120,- €$  vertraglich möglich. Bei einer Erhöhung zwischen 36,01 € und 120,- € – immer eine entsprechende tatsächliche Verteuerung und rechnerische Begründung vorausgesetzt – kann der Kunde entweder kostenfrei vom Vertrag zurücktreten (ohne einen Schaden für andere Vorbereitungen oder teurerer Anmietung eines Ersatzbusses geltend machen zu können) oder den Mehrpreis zu akzeptieren, also insgesamt bis zu 1.320,- € zu bezahlen.

**Wichtig:** Für den Fall, dass der Auftraggeber aber die Preiserhöhung nicht akzeptieren will und vom Vertrag zurücktritt, hat der Auftraggeber keine Schadensersatzansprüche gegen den Busunternehmer, da die Preiserhöhungsmöglichkeit vertraglich vereinbart war.

**Hinweis:** Soweit der Busunternehmer keine MOB oder diesbezüglich abweichende AGB vereinbart hat, gelten grundsätzlich die allgemeinen Hinweise zum gesetzlichen Vertragsrecht wie unter Ziffer IIb) vorstehend beschrieben.