

von Rechtsanwalt **Nicolai Amereller**

## Einfach mal teurer - Was tun, wenn ein Anbieter von Rechtssicherheitspaketen plötzlich die Preise erhöht?

In den letzten Tagen erreichen uns vermehrt Anfragen von Onlinehändlern, denen von einem bekannten Onlinehandelsverband eröffnet wurde, dass der monatliche Beitrag für das beauftragte Rechtssicherheitspaket künftig um monatlich 10 Euro netto erhöht wird. „Ist das so einfach möglich?“ fragen sich die betroffenen Händler. In unserem Beitrag erfahren Sie, was Sie in solch einem Fall unternehmen können!

### Worum geht es?

Mitglieder eines Onlinehandelsverbands werden in der letzten Zeit vom Verband per Email informiert, dass der monatliche Paketpreis für das gebuchte Rechtssicherheitspaket künftig erhöht wird und dem Mandanten „zum kommenden Vertragsjahr“ dann der neue Paketpreis in Rechnung gestellt wird.

Mit anderen Worten: Der Verband versucht hier, einseitig die Vergütung für das beauftragte Paket um 10 Euro netto monatlich zu erhöhen. Insbesondere sind nicht nur neue Mitglieder betroffen, sondern auch die Bestandskunden sollen künftig deutlich tiefer in die Tasche greifen.

Da sich das Paket bei diesem Verband grundsätzlich um jeweils mindestens weitere 12 Monate verlängert, wird es nicht drei Monate vor Ablauf der aktuellen Mindestvertragslaufzeit vom Nutzer gekündigt, bedeutet dies durch die einseitige Preiserhöhung für das Mitglied fixe Mehrkosten von mindestens 120,-- Euro (entsprechend 12x 10 Euro monatlicher Mehrpreis) pro Jahr.

Mehrere Händler berichteten uns zudem, dass diese Information über die Preiserhöhung in der Email, die auch andere Punkte bezüglich der Inhalte und Vorzüge des Pakets beinhaltete, von ihnen übersehen wurde.

Erst nachdem dann vom Verband die erhöhte Rechnung über das kommende Vertragsjahr versendet wurde, wurden diese auf die Preiserhöhung aufmerksam.

Hier war es dann zum Teil so, dass die Rechnung kurz nach Ablauf der dreimonatigen Kündigungsfrist zuzug, damit eine Kündigung zum Ende der aktuellen Mindestlaufzeit nicht mehr fristgemäß möglich war. In der Folge bedeutet dies wegen der automatischen Verlängerung um 12 Monate für die Händler dann jeweils Mehrkosten von 120,-- Euro zzgl. MwSt.

Doch was können betroffene Händler hier tun?

## Preiserhöhung um über 25%!

Zunächst einmal ist festzustellen, dass es sich hier nicht nur um eine bloß geringfügige Preisanpassung handelt, sondern der monatliche Paketpreis um mehr als 25% angehoben wird.

Ferner ist festzustellen, dass es sich hierbei auch nicht um ein neues Angebot des Verbands zum Neuabschluss des Pakets zu geänderten Konditionen handelt.

Zudem wird dem Mitglied in der versendeten Email nicht die Möglichkeit eingeräumt, Widerspruch gegen die Preiserhöhung einzulegen (um damit eine Weiterführung des Vertrags zu den bestehenden Konditionen zu erreichen).

Letztlich stellt die Email des Verbands also eine bloße Information der Mitglieder dar, dass diese ab Beginn des kommenden Vertragsjahres monatlich 10 Euro zzgl. MwSt. mehr zahlen müssen.

## Dürfen die das denn?

Grundsätzlich gilt, dass geschlossene Verträge einzuhalten sind.

Nach diesem Grundsatz ist es also weder für den leistenden Anbieter bei einem Dauerschuldverhältnis möglich, die vereinbarte monatliche Vergütung zu erhöhen, noch für den die Leistung in Anspruch nehmenden Kunden, die vereinbarte monatlich Vergütung zu verringern.

Wenn für das beauftragte Paket ein bestimmter Preis monatlich vereinbart worden ist, dann muss dieser grundsätzlich also auch gehalten werden.

Nach den von einem Betroffenen übermittelten AGB des Verbandes sehen diese zudem keine Preisanpassungsklausel vor, auf welche sich der Verband aktuell stützen könnte. Für solche Klauseln gelten aber ohnehin sehr strenge Anforderungen, so dass eine pauschale Preiserhöhung im Bereich von 25% ohnehin nicht wirksam zu regeln wäre.

Eine erste juristische Bewertung des Problemkreises ergibt also Folgendes:

Bestandsmitglieder mit dem Rechtssicherheitspaket haben mit dem Verband ein Dauerschuldverhältnis, dessen Vergütung monatlich (fix) vereinbart ist. Keine der beiden Parteien kann ohne die Zustimmung der anderen Partei die Höhe der Vergütung zu deren Nachteil anpassen. Dies gilt übrigens auch für den Fall, dass der Verband den Leistungsumfang einseitig zugunsten des Mitglieds ändern sollte. Denn auch in diesem Fall müsste das Mitglied der damit einhergehenden Preiserhöhung zustimmen.

## Was ist zu tun?

Solange es hier bei einer Ankündigung des Verbands für das kommende Vertragsjahr bleibt, sollten Mitglieder sich überlegen, ob sie diese (erhebliche) Preiserhöhung hinnehmen möchten und wenn nicht, den Vertrag zeitnah, vor allem fristgemäß kündigen (so dass es nicht zu einer Verlängerung der Mindestvertragslaufzeit wiederum um 12 Monate kommt).

In diesem Fall zahlt das Mitglied für den Rest der Mindestvertragslaufzeit nur den vereinbarten Paketpreis monatlich und wird nach Ablauf der Mindestvertragslaufzeit „frei“, also insbesondere nicht mit den erheblichen Mehrkosten belastet.

Doch was gilt, wenn bereits der höhere Preis berechnet wurde bzw. die Kündigungsfrist versäumt wurde?

Faktisch scheinen hier bereits vollendete Tatsachen geschaffen zu werden: In einem Fall wurde uns davon berichtet, dass der Verband Mitte Oktober 2019 die Email mit der Mitteilung der Preiserhöhung versendet hatte. Vier Tage nach dieser Email lief die dreimonatige Kündigungsfrist des Mitglieds aus (welches die Information über die Preisanpassung in der längeren Email übersehen hatte).

Anfang November 2019 erreichte nun das Mitglied die (um 120 Euro höher als gewöhnlich ausfallende) Rechnung für das kommende Vertragsjahr (welches grundsätzlich voll im Voraus abgerechnet wird).

In diesem Fall scheint der Verband also davon auszugehen, dass ihm – mangels fristgemäßer Kündigung durch das Mitglied – für das kommende Vertragsjahr der erhöhte jährliche Mitgliedsbetrag zusteht (da sich der Vertrag ja um weitere 12 Monate verlängert hat).

Nach Auffassung der IT-Recht Kanzlei steht dem Mitglied – geht der Verband hier von einem um 10 Euro netto monatlich angepassten (neuen) Paketpreis aus bzw. berechnet diesen sogar direkt – dann jedoch ein außerordentliches Kündigungsrecht aus wichtigem Grund zu.

Denn eine Preiserhöhung um mehr als 25% ist erheblich und es ist dem Mitglied nicht zuzumuten, den Vertrag bei einer derartigen Preisanpassung fortzuführen.

Beharrt der Verband also auf den deutlich höheren Paketpreis und „kommt“ das Mitglied wegen versäumter Kündigungsfrist nicht mehr „ordentlich“ aus dem Vertrag, bevor die Preisanpassung greift, sollte in Erwägung gezogen zu werden, dem Verband unverzüglich die außerordentliche Kündigung des Vertrags aus wichtigem Grund zu erklären.

Hier sollte darauf geachtet werden, die Kündigung aus wichtigem Grund explizit auf die Preiserhöhung zu stützen und für das Wirksamwerden der Kündigung auf den Zeitpunkt des Beginns der Mehrberechnung (im Regelfall dann wohl der Beginn des kommenden Vertragsjahrs) abzustellen.

## Schnelles Handeln geboten

Da der Verband hier wohl direkt angepasste Rechnungen an die Mitglieder für das kommende Vertragsjahr versendet bzw. generell keine Widerspruchsmöglichkeit gegen die erhebliche Preiserhöhung eingeräumt wird, sollten betroffene Mitglieder rasch prüfen, bis zu welchem Stichtag eine Kündigung der Verbandsmitgliedschaft erfolgen muss und dann fristgemäß die Kündigung erklärt werden, soll eine Verlängerung verhindert werden.

So erspart man sich Diskussionen hinsichtlich einer außerordentlichen Kündigung des Vertrags!

Auch die außerordentliche Kündigung sollte unverzüglich nach Kenntnis von der Preisanpassung erklärt werden.

## Weiternutzung der Dienste kann als Zustimmung gewertet werden

Vorsicht ist geboten, wenn das Mitglied nach Berechnung des höheren Paketpreises noch aktiv die Dienste des Verbandes nutzt.

Darin kann eine stillschweigende Zustimmung zur Erhöhung des Paketpreises gesehen werden, durch welche das Mitglied das Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund verlieren kann.

Eine solche Nutzung gilt es also in jedem Fall zu vermeiden, will man die neuen, teuren Preise nicht akzeptieren!

## Fazit

Man muss sich nicht alles bieten lassen!

Eine Preiserhöhung um mehr als 25% kann nach Auffassung der IT-Recht Kanzlei bei einem Dauerschuldverhältnis nicht einseitig erfolgen.

Wer eine solche deutliche Preisanpassung als betroffener Händler nicht einfach „schlucken“ möchte, dem bleibt bei noch offener Kündigungsfrist die ordentliche Beendigung des Dauerschuldverhältnisses durch fristgemäße Kündigung und bei bereits abgelaufener Kündigungsfrist und Beharren des Anbieters auf dem höheren Preis die Kündigung aus wichtigem Grund.

In jedem Fall ist ein rasches Handeln geboten, um eine möglicherweise noch offene Kündigungsfrist nicht zu versäumen.

### Autor:

**RA Nicolai Amereller**

Rechtsanwalt