

EDITORIAL

Die negative Preisgleitung



Hermann Wenusch

<https://doi.org/10.33196/zrb202501000101>

Vor einigen Jahren sind zur Frage „Gibt es eine negative Preisgleitung?“ ein paar rabulistische und einseitige Ausführungen erschienen. Obwohl sich diese in der Baupraxis einer gewissen Verbreitung erfreuen konnten, wurde das Thema bislang – soweit ersichtlich – noch nie seriös abgehandelt.

Das allgemeine Recht kennt bislang keine Valorisierung. Es ist spannend, ob es immer dabei bleiben wird: Nicht wertgesicherte Mietverträge zB führen irgendwann – besonders bald in Zeiten nicht vernachlässigbarer Inflation – zu einem wohl sittenwidrigen Zustand; der Mieter zieht unveränderten Nutzen aus dem Mietobjekt, während der Vermieter so gut wie nichts mehr erhält – von einer „subjektiven Äquivalenz“ ganz zu schweigen. Auch das Festhalten an einem tadellos zustande gekommenen Vertrag kann wohl sittenwidrig werden, was insbesondere dann der Fall sein kann, wenn es keine Kündigungsmöglichkeit gibt (vgl OGH 1 Ob 105/10p).

So viel aber nur am Rande ...

Grundsätzlich muss eine Anpassung des nominalen an den realen Geldwert vereinbart werden. In der Baubranche passiert dies vor allem durch die Vereinbarung der ÖNORMen B 2110 iVm B 2111.

Mit der Vereinbarung einer Wertsicherungsklausel wollen die Parteien sicher eine Koppelung des nominalen an den realen Geldwert erreichen. Sprechen sie im Vertragstext bloß von „Preissteigerung“, so haben sie sicher nur auf mögliche deflationäre Entwicklungen vergessen, weil diese tatsächlich nur sehr selten vorkommen. Da „der Vertrag“ (auch gemäß der dortigen Geltungsrei-

henfolge) der allenfalls vereinbarten ÖNORM B 2110 jedenfalls vorgeht, ist also wohl davon auszugehen, dass die Vereinbarung einer Wertsicherungsklausel dazu führt, dass es gegebenenfalls auch eine negative Preisgleitung gibt.

Freilich könnte man argumentieren, dass durch die Vereinbarung einer Preisgleitung nur ein einseitiges Recht des Werkunternehmers eingeräumt werden soll – auf dieses Recht könnte er natürlich im Fall, dass sich eine negative Preisgleitung ergibt, verzichten.

Weiters könnte man argumentieren, dass der Werkunternehmer verpflichtet ist, sich zeitgerecht mit den notwendigen Produktionsfaktoren einzudecken: Er schuldet einen Erfolg und sollten die notwendigen Produktionsfaktoren später nicht mehr verfügbar sein, so ist dies sein Problem – bei zeitgerechter Eindeckung haben spätere Preisentwicklungen keine Bedeutung. Natürlich wäre zwischen Produktionsfaktoren, die einmalig zu beschaffen sind, und solchen, die laufend zu besorgen sind (das ist vor allem Arbeitskraft), zu unterscheiden. Natürlich ist es unwirtschaftlich, zB sämtliche Baustoffe sogleich zu besorgen und auf Lager zu legen, nur lässt sich eine physische Beschaffung durch Lieferzusagen zu Festpreisen substituieren. Die Vereinbarung einer Preisgleitung könnte aber freilich den Sinn haben, die Kosten einer sofortigen Eindeckung zu vermeiden.

Um das Thema „gibt es eine negative Preisgleitung?“ erschöpfend zu betrachten, ist eine Fülle von Überlegungen anzustellen – hier ist dafür aber nicht genügend Platz.

Die laienhaften Ausführungen, die einleitend erwähnt wurden, haben solche Überlegungen jedenfalls nicht bzw höchstens in rudimentären Ansätzen angestellt.