

Ausschluss unwirksam!

Fortsetzung von Seite 1

Das Urteil: Und hat damit Erfolg! Der BGH hebt die Entscheidung des OLG auf und verweist den Rechtsstreit zurück. Das OLG hatte offen gelassen, ob es sich bei der Formulierung in dem Auftragschreiben um eine von AG gestellte „Allgemeine Geschäftsbedingung“ handelte. Sofern dies der Fall wäre, ist nach Auffassung des BGH die Klausel wegen

besondere in den AGB der Auftraggeber. Insoweit ist die Entscheidung höchst erfreulich, denn Auftraggeber werden diese zukünftig nicht mehr gefahrlos verwenden und damit Preisanpassungen in Verträgen ganz ausschließen können. Nicht ausdrücklich entschieden hat der BGH allerdings die Frage, ob anstelle der unwirksamen Klauseln nun § 2 Abs. 3 VOB/B gilt, der eine Preisanpas-



Foto: Bernd Sterzl / pixelio.de

unangemessener Benachteiligung des AN unwirksam. Dabei legt der BGH entsprechend der allgemeinen Rechtsprechung zu AGB-Klauseln die kundenfeindlichste Auslegung zugrunde. Bei dieser Auslegung sei nicht nur eine Preisanpassung zugunsten des AN nach § 2 Abs. 3 VOB/B ausgeschlossen, sondern auch eine Preisanpassung nach den Grundsätzen über die Störung der Geschäftsgrundlage.

Fazit: Die Klausel, über die der BGH hier entschieden hat, findet sich in einer Vielzahl von Bauverträgen, ins-

sung ab Mengenänderungen von plus oder minus 10 % vorsieht. Ist eine Allgemeine Geschäftsbedingung unwirksam, so gilt grundsätzlich nach § 306 Abs. 2 BGB nicht etwa eine andere AGB-Klausel (hier also § 2 Abs. 3 VOB/B), sondern die gesetzliche Regelung. Allerdings gibt der BGH in der Entscheidung dem OLG bei der erneuten Prüfung des Falles auch auf, zu prüfen, ob im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung § 2 Abs. 3 VOB/B als nachrangige Regelung Vertragsinhalt geworden ist. Insoweit wird die Entscheidung des OLG abzuwarten bleiben. ■

Europäische Bauprognose:

deutsche Wachstumsdynamik langsamer, Spanien kommt wieder in Gang

Die konjunkturellen Aussichten für die europäische Baubranche sind unterschiedlich: Während die Wachstumsdynamik auf dem deutschen Bauprodukt leicht auf die Bremse tritt, dürfte das krisengeschüttelte Spanien bald wieder in die Gänge kommen. Bis Italien und Frankreich sich aus dem Negativstrudel freischwimmen können, dürfte aber noch eine Weile dauern. Dies zeigen Ergebnisse des aktuellen Q4 2015 Berichts des Europäischen Architektenbarometers – einer quartalsweise erhobenen Studie von Arch-Vision, bei der 1.600 Architekten in acht europäischen Ländern befragt werden.

Seit dem dritten Quartal 2010 zeigt sich langfristig betrachtet eine posi-

rometer als auch das Architekten-Umsatzbarometer stiegen über das Jahr betrachtet an – wenn auch mit leichten Schwankungen zwischen den einzelnen Quartalen. Da die Genehmigungsentwicklung im Wohnungsbau seit dem Jahr 2014 kontinuierlich leicht nach oben zeigt und nur 7 % der befragten deutschen Architekten von leeren Auftragsbüchern in den nächsten 12 Monaten ausgehen, erwartet Arch-Vision auch weiterhin eine positive Entwicklung beim zukünftigen Bauvolumen, allerdings mit kleineren Wachstumsraten: 2016 soll das deutsche Bauvolumen um 2 % ansteigen und danach in 2017 und 2018 nur noch um lediglich 1 % pro Jahr zulegen. Eine erfreuliche Entwicklung zeichnet sich mitt-

Amounts in billions at 2012 prices

Country	Q to Q Barometer Order Book Q4 '15 vs. Q3 '15	Rolling Barometer Order Book Q4 '15 vs. Q4 '00	Building Volumes 2014		Forecast Building Volumes 2015 (Q4 2015)		Forecast Building Volumes 2016 (Q4 2015)	Forecast Building Volumes 2017 (Q4 2015)	Forecast Building Volumes 2018 (Q4 2015)
			Change with regard to 2013	Amount in 2014 (in billion)	Change with regard to 2014	Amount in 2015 (in billion)			
UK	124 ▼	326 ▲	1%	€ 153	€ 157	3%	3%	2%	2%
Germany	116 ▼	316 ▲	1%	€ 266	€ 261	2%	2%	1%	1%
France	107 ▲	-388 ▲	-3%	€ 151	€ 148	-2%	-2%	0%	0%
Spain	128 ▲	-643 ▲	-2%	€ 61.2	€ 63.8	4%	4%	5%	6%
Italy	82 ▼	-965 ▼	-5%	€ 114	€ 110	-4%	-2%	0%	0%
Netherlands	142 ▲	2 ▲	1%	€ 43.8	€ 46.2	3%	4%	4%	5%
Belgium	116 ►	112 ▲	1%	€ 34.0	€ 34.2	2%	2%	2%	2%
Sweden	106 ►	-54 ▲	1%	€ 31.8	€ 32.7	1%	2%	2%	2%

*For the Netherlands Rolling Order Book Barometer Q4 2015 is Q2 2009

**For Belgium and Sweden Rolling Order Book Barometer Q4 2015 is Q2 2012

tive Entwicklung bei den deutschen Architekten ab, wobei 2015 diesen Trend erneut bestätigte. Sowohl das Arch-Vision-Architektenauftragsba-

lerweile im von der Immobilienkrise schwer getroffenen Spanien ab. Hier scheint sich langsam die Erholungsphase nach dem Crash einzustellen. ➔

Unternehmer ohne Notfallplan Nebenwirkung: Pleite!

Manchmal kann es ganz schnell gehen. Mittags sitzt der Unternehmer noch voller Tatendrang in seinem Chefsessel. Und abends liegt er ohne Bewusstsein auf der Intensivstation. Wenn dann nicht rechtzeitig die Weichen gestellt wurden, gerät das Unternehmen sehr schnell in eine gefährliche Schiefelage. Harald Braschoß und Hans Walter Schäfer nennen das plakativ „Nebenwirkung: Pleite“. Dies ist auch der Titel ihres Buches, in dem sie einen umfassenden Notfallplan für Unternehmer vorstellen. Wenn der Chef im Koma liegt oder es sogar

zum Schlimmsten kommt, muss jeder wissen, was zu tun ist. Doch das ist in den seltensten Fällen so. Die Angehör-



rigen und Mitarbeiter sind vielmehr emotional aufgewühlt. Braschoß und Schäfer stellen daher Checklisten für den „Tag X“ vor. Wer kann im Fall der Fälle für den Chef einspringen? Nur derjenige, der ordentlich bevollmächtigt ist. Viele glauben, der Ehepartner habe gleichsam automatisch alle Vollmachten. Ein folgenreicherer Trugschluss. Liegt

Das Autorenteam bei der Buchpremiere, v.l.n.r.: Harald Braschoß, Katharina Winand und Hans Walter Schäfer. Foto: Schäfer

keine Vorsorgevollmacht vor, setzt das Gericht einen Bevollmächtigten ein. Rund ein Fünftel aller Unternehmensübertragungen treten völlig überraschend ein, zum Beispiel infolge von Krankheit, Unfall oder Tod. Wer als Unternehmer sein Lebenswerk und seine Familie nicht im Chaos zurücklassen möchte, muss vorher Handlungsanweisungen anfertigen und ein Testament aufsetzen.

157 Seiten mit zahlreichen Checklisten und Formularen
ISBN: 978-3-00-051401-2
Erhältlich unter
www.nebenwirkung-pleite.de

Quelle: www.pressways.de