

Elektro- und Einrichtungsfachhandel - Niederösterreich

Aktuelle Preis- und Lieferproblematik im Handel

Hier finden Sie Antworten auf die wichtigsten Fragen zum Thema Lieferengpässe, Preiserhöhung und Vertragsanpassung von Kaufverträgen

In der Regel trifft den Händler/Hersteller die Gefahr, dass sich seine Einkaufspreise zwischen Vertragsabschluss (Bestellung) und Vertragserfüllung (Lieferung) verschlechtern.

Derzeit sind Händler wie Hersteller mit enormen Steigerungen bei Rohstoff-, Energie- und Einkaufspreisen konfrontiert. Diese Preissteigerungen gehen vor allem auf die COVID-19-Pandemie (samt Maßnahmen), den Ukraine/Russland-Krieg sowie damit einhergehende Lieferengpässe zurück.

Zwar wurden aufgrund von Lieferengpässen viele Kaufverträge (mit Fix- bzw. Pauschalpreisen) zum Teil bereits vor rund einem Jahr abgeschlossen, die Lieferungen hingegen erfolgen erst (dies zum Teil zu bereits erhöhten Einkaufspreisen bzw. bereits erhöhten Rohstoffpreisen für die bei der Herstellung erforderlichen Materialien).

In diesem Zusammenhang stellt sich nun die Frage, ob und falls ja unter welchen Aspekten eine einseitige, nachträgliche Vertragsanpassung erfolgen kann. Hierzu hat das Bundesgremium des Elektro- und Einrichtungsfachhandels ein Gutachten beauftragt und die folgenden FAQs auf Basis des Gutachtens gemeinsam mit Rechtsanwalt MMag. Stefan Adametz erstellt.

Gerne stellen wir unseren Mitgliedsunternehmen das Gutachten zur Vertiefung auf Anfrage zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass weder das Gutachten noch die folgenden FAQs eine konkrete individuelle juristische Beratung ersetzen können bzw. die Beurteilung im konkreten Einzelfall von der dargestellten Beurteilung abweichen kann.

- Aufgrund starker Preisanstiege bei Rohstoffen, Energie sowie im Großhandel und bei Herstellern habe ich mit meinem Kunden einen viel zu niedrigen Verkaufspreis vereinbart. Welche Möglichkeiten habe ich?

Zuerst muss geprüft werden, ob der konkret abgeschlossene Vertrag mit dem Kunden eine Preisanpassungsklausel enthält. Wenn nicht, kann man versuchen, mit dem Kunden im Gespräch eine einvernehmliche Vertragsanpassung (beispielsweise eine Preiserhöhung) oder eine Vertragsauflösung zu erreichen.

Sollte eine einvernehmliche Lösung scheitern, kann geprüft werden, ob die gesetzlichen Voraussetzungen für eine einseitige Preisanpassung oder eine Vertragsauflösung vorliegen. So kommt bei exorbitanter Steigerung von Einkaufs- oder Rohstoffpreisen eine Preisanpassung/Vertragsauflösung aufgrund einer nachträglichen (wirtschaftlichen) Unmöglichkeit oder wegen des Wegfalls der Geschäftsgrundlage in Betracht. Sowohl die nachträgliche (wirtschaftliche) Unmöglichkeit als auch der Wegfall der Geschäftsgrundlage sind allerdings an die Erfüllung strenger gesetzlicher Voraussetzungen (z.B. Vorliegen einer schweren Äquivalenzstörung, Unvorhersehbarkeit etc.) geknüpft.

- Kann ich bei bereits abgeschlossenen Verträgen die Preiserhöhung meiner Lieferanten nachträglich an meine Kunden weitergeben (B2B/B2C)?

Wenn sich die Rahmenbedingungen für die Herstellung und Lieferung von Waren ändern und dies zu Mehrkosten für den Verkäufer führt, muss sich der Verkäufer in der Regel trotzdem an den geschlossenen Vertrag halten. Das Risiko nachträglicher Kostensteigerungen liegt daher grundsätzlich beim Hersteller/Händler.

Ausnahmsweise können insbesondere exorbitante Preiserhöhungen, welche bei Vertragsabschluss nicht vorhersehbar waren und die vom Händler nicht zu verantworten sind (wie etwa Preissteigerungen aufgrund höherer Gewalt wie etwa Kriege, Pandemien, Naturkatastrophen etc.) und zu einem erheblichen Missverhältnis zwischen Leistung (Lieferung des Produktes) und Gegenleistung (Kaufpreis) führen, zu einseitigen nachträglichen Preisanpassungen oder Vertragsauflösung durch den Händler führen: So kommen sowohl b2b als auch b2c insbesondere die Rechtsbehelfe der "nachträglichen wirtschaftlichen Unmöglichkeit" und der "Wegfall der Geschäftsgrundlage" als Argument in Betracht. Allerdings müssen in beiden Fällen die strengen gesetzlichen Voraussetzungen erfüllt sein, damit die Preissteigerungen an die Kunden weitergegeben werden können.

- Wann kann ich mit dem Wegfall der Geschäftsgrundlage argumentieren?

Unter Geschäftsgrundlage sind Umstände zu verstehen, die die Parteien bei Vertragsabschluss zwar nicht ausdrücklich regeln, die aber für ein Geschäft typisch sind und von denen die Vertragspartner bei Abschluss des Geschäftes grundsätzlich ausgehen. Die Entwicklung (Vorstellung über die Entwicklung) von Rohstoff-, Energie- oder auch Einkaufspreisen kann ebenfalls von der Geschäftsgrundlage umfasst sein.

Ein Ereignis höherer Gewalt kann zu einem Wegfall der Geschäftsgrundlage führen, wenn durch eine plötzliche und unvorhersehbare Änderung der bei Vertragsabschluss von den Parteien gewöhnlich vorausgesetzten Umstände das Festhalten am Vertrag für eine Partei unzumutbar wird, z.B. weil ein erhebliches Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung (also eine "schwere Äquivalenzstörung") ausgelöst wird oder weil der Geschäftszweck vereitelt wird). Wenn sich der Händler auf das unvorhergesehene Ereignis berufen will, darf es nicht von ihm ausgelöst worden sein (oder von ihm zu vertreten sein).

In der aktuellen Situation kann der ungewöhnlich hohe Preisanstieg aufgrund des Krieges in der Ukraine eine grobe Störung der Äquivalenz des Verhältnisses zwischen den Vertragsparteien bewirken und damit unter Umständen zu einem Wegfall der Geschäftsgrundlage führen, sofern die Preissteigerungen nicht vorhersehbar gewesen sind.

Ab wann eine Preissteigerung konkret vorhersehbar ist, muss immer im konkreten Einzelfall beurteilt werden; allerdings kann man ganz allgemein sagen, dass eine Preissteigerung aufgrund des Ukraine/Russland-Krieges bzw. der damit verbundenen Lieferausfälle wohl erst ab Mitte/ Ende März 2022 vorhersehbar war. Jedenfalls gilt: Je früher der Vertrag geschlossen wurde, umso erfolgreicher kann die mangelnde Vorhersehbarkeit von aktuellen Preissteigerungen in der Praxis argumentiert werden.

Ob und inwieweit eine "schwere Äquivalenzstörung" vorliegt, kann nur anhand des konkreten Einzelfalls geprüft und festgestellt werden. Allerdings ist es durchaus wahrscheinlich, dass enorme Preissteigerungen solche Äquivalenzstörungen auslösen können.

- Wann kann ich mit einer nachträglichen wirtschaftlichen Unmöglichkeit argumentieren?

Starke Anstiege von Rohstoffpreisen (bzw. Einkaufspreisen) aufgrund von nicht vorhersehbaren Ereignissen wie etwa der Krieg in der Ukraine oder auch die COVID-19-Pandemie können eine sogenannte "nachträgliche wirtschaftliche Unmöglichkeit (wegen Unerschwinglichkeit)" darstellen, welche zu nachträglichen Preisanpassungen oder der Vertragsauflösung führen kann. Dies unter folgende Voraussetzungen:

- Die Preissteigerung darf nicht vorhersehbar gewesen sein. Ab wann eine Preissteigerung konkret vorhersehbar ist, muss immer im konkreten Einzelfall beurteilt werden; allerdings kann man ganz allgemein sagen, dass eine Preissteigerung aufgrund des Ukraine/Russland-Krieges bzw. der damit verbundenen Lieferausfälle wohl erst ab Mitte/ Ende März 2022 vorhersehbar war. Jedenfalls gilt: Je früher der Vertrag geschlossen wurde, umso erfolgreicher kann die mangelnde Vorhersehbarkeit von aktuellen Preissteigerungen in der Praxis argumentiert werden.
- Die Preissteigerung muss erhebliche wirtschaftliche Auswirkungen auf den mit dem Kunden abgeschlossenen Vertrag haben und zu einem deutlichen bzw. groben Missverhältnis zwischen Aufwand (Herstellung/Anschaffung) und Gegenleistung (Bezahlung des Kunden) oder zu einer Bedrohung der wirtschaftlichen Existenz des Händlers/Herstellers führen. Ein grobes Missverhältnis wird beispielsweise dann anzunehmen sein, wenn der Kaufpreis nur mehr maximal 49 % der Kosten der Herstellung abdeckt. Lediglich eine Verringerung des veranschlagten Gewinns des Händlers/Herstellers aufgrund der Anstiege der Rohstoff- oder Einkaufspreise berechtigt hingegen nicht zur Vertragsanpassung.

Eine Vertragsanpassung/Vertragsauflösung wird daher vor allem bei sehr hohen Preisanstiegen bzw. sonstigen unerwarteten exorbitanten Mehrkosten möglich sein. **Ob die dargestellten Voraussetzungen gegeben sind, muss allerdings im konkreten Einzelfall geprüft werden.**

- Der Lieferant erhöht bei bestehenden Verträgen die Preise; für den Fall, dass der Händler die Erhöhung nicht akzeptieren sollte, droht der Lieferant die Vertragsauflösung an. Welche Konsequenzen kann das für den Händler haben?

Auch der Lieferant kann Preisanpassungen bei bestehenden Verträgen nur dann vornehmen bzw. eine einseitige Vertragsauflösung nur dann erklären, wenn es mit dem Händler vereinbart oder aufgrund gesetzlicher Bestimmungen zulässig ist.

Bei ungerechtfertigter, einseitiger Vertragsauflösung (Rücktritt vom Vertrag) kann der Lieferant dem Händler insbesondere auch schadenersatzpflichtig werden (weil die gesetzlichen Verzugsfolgen anwendbar sind): Je nach Konstellation ((a) Bestehen auf Erfüllung oder (b) Rücktritt vom Vertrag) könnte der Händler von seinem Lieferanten unter Umständen (a) den Verspätungsschaden (d.h. den Ersatz für jene Nachteile, die ihm durch die Verspätung der Leistung entstanden sind) oder (b) den Schaden wegen Nichterfüllung (d.h. er ist so zu stellen, als wäre der Vertrag ordnungsgemäß erfüllt worden) begehren. In beiden Konstellationen wären zudem die frustrierten Aufwendungen (Aufwendungen die aufgrund des Verzugs sinnlos geworden sind) zu ersetzen. Ist die Vertragsauflösung durch den Lieferanten hingegen gerechtfertigt, wird dieser nicht schadenersatzpflichtig.

Kann der Händler jedoch seinem Kunden aufgrund der Vertragsauflösung durch den Lieferanten die vom Kunden bestellte Ware nicht oder nicht zeitgerecht liefern, kann er ebenfalls in Verzug geraten und unter Umständen schadenersatzpflichtig werden.

Ob der Händler schadenersatzpflichtig wird, hängt aber von den konkreten Umständen im Einzelfall ab.

- Kann ich bei bereits abgeschlossenen Verträgen die Preiserhöhung meiner Lieferanten nachträglich an meine Kunden weitergeben, um meine kalkulierte Gewinnspanne zu erhalten?

Ohne entsprechende vertragliche Vereinbarungen (wie Preisgleitklauseln oder Preisanpassungsklauseln) ist eine nachträgliche einseitige Preisanpassung um eine Gewinnspanne zu erhalten grundsätzlich nicht möglich. Allgemein gilt, dass man sich grundsätzlich trotz nachträglich entstehender Mehrkosten an abgeschlossene Verträge halten muss. Das Risiko nachträglicher Kostensteigerungen liegt daher grundsätzlich beim Hersteller/Händler.

Eine nachträgliche einseitige Preisanpassung oder Vertragsaufhebung ist nur ausnahmsweise bei Vorliegen von sehr strengen Voraussetzungen möglich. Eine dieser Voraussetzungen ist, dass die vom Händler geschuldete Leistung durch eine nachträgliche Änderung der Umstände für den Händler wirtschaftlich extrem belastend und die Erbringung defizitär (also "unerschwinglich") wird.

Für eine nachträgliche Preisanpassung/Vertragsauflösung reicht somit nicht, dass die Erfüllung des Vertrages für den Händler/Hersteller lediglich beschwerlicher oder kostenintensiver geworden ist. Keinesfalls kann sich der Schuldner von seiner Leistungspflicht befreien oder nachträglich einseitig die Preise anpassen, wenn der Aufwand (Herstellungskosten) noch in der Gegenleistung (Kaufpreis) gedeckt ist.

Eine Preisanpassung/Vertragsauflösung kann vor allem dann zulässig sein, wenn die Erfüllung des Vertrages eine Existenzbedrohung bzw. erhebliche Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage des Händlers (z.B. wegen eines groben Missverhältnisses zwischen Leistung und Gegenleistung) bedeuten würde.

- Kann ich vom Vertrag zurücktreten, wenn sich das Projekt finanziell nicht mehr "rechnet"?

Das kommt darauf an: Wenn die Tatsache, dass sich das Projekt nicht mehr "rechnet" auf einem zufälligen Ereignis beruht, das vom Händler nicht zu verantworten ist, die Folgen unvorhersehbar waren und zu groben wirtschaftlichen Folgen (z.B. erhebliches Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung, Existenzbedrohung) führt, kann eine Vertragsauflösung wegen "Wegfalls der Geschäftsgrundlage" oder wegen einer "nachträglichen wirtschaftlichen Unmöglichkeit" möglicherweise argumentierbar sein.

Liegt die Ursache hingegen beispielsweise in einer Fehlplanung oder einer falschen Kostenschätzung/Kalkulation, ist ein Vertragsrücktritt eher ausgeschlossen.

- Kann der Kunde auf Lieferung/Erfüllung des Vertrages bestehen?

Hier muss unterschieden werden:

Können Sie als Händler das vom Kunden bestellte Produkt nicht rechtzeitig liefern, sind Sie in Verzug. In diesem Fall kann der Kunde beispielsweise entweder unter Setzung einer angemessenen (individuell unterschiedlichen) Nachfrist vom Vertrag zurücktreten oder auf Erfüllung bestehen.

Tritt der Händler hingegen erfolgreich aufgrund der Erhöhung der Einkaufs- oder Rohstoffpreise vom Kaufvertrag zurück, kann der Kunde nicht mehr auf die Lieferung bzw. die Erfüllung des Vertrages bestehen. Dasselbe gilt auch bei einer Anpassung der Preise: Sind alle notwendigen gesetzlichen Erfordernisse für eine nachträgliche Preisanpassung erfüllt, kann der Kunde nicht auf Erfüllung zu den "früheren" Konditionen bestehen.

- **Wie sieht die Lage für Bestellungen aus, die schon vor mehr als sechs Monaten abgeschlossen wurden?**

Je länger eine Bestellung zurückliegt, umso einfacher gestaltet sich die Argumentation, dass die Steigerung der Rohstoff- oder Energiepreise bzw. die auftretende Inflation aufgrund des Ukraine/Russland-Krieges oder aufgrund von Lieferengpässen nicht vorhersehbar war.

Liegt die Bestellung lange genug zurück, kann unter Umständen auch noch mit den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf Preise argumentiert werden.

Abgesehen davon können auch bei Verträgen, welche vor über sechs Monaten geschlossen wurden, bei Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen, Preisanpassungen oder eine Vertragsauflösung mit dem "Wegfall der Geschäftsgrundlage" oder einer "nachträglichen Unmöglichkeit" argumentiert werden.

- **Wie sieht die Lage für Bestellungen aus, die erst kürzlich abgeschlossen wurden?**

Auch bei Verträgen, welche erst kürzlich geschlossen wurden, können bei Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen, Preisanpassungen oder eine Vertragsauflösung mit dem "Wegfall der Geschäftsgrundlage" oder einer "nachträglichen Unmöglichkeit" argumentiert werden.

Allerdings ist es bei erst kürzlich geschlossenen Verträgen schwieriger zu argumentieren, dass die Steigerungen von Rohstoff- oder Energiepreisen oder die hohe Inflation oder die Steigerung bei Einkaufspreisen nicht vorhersehbar gewesen sind. Waren die laufenden Preissteigerungen bei Vertragsabschluss vorhersehbar oder sogar bekannt, dann ist eine einseitige nachträgliche Preisanpassung oder Vertragsauflösung allerdings ausgeschlossen.

So wird man bei Verträgen, welche Anfang März 2022 geschlossen wurden, wohl noch argumentieren können, dass Preissteigerungen, welche durch den Ukraine/Russland-Krieg ausgelöst wurden, nicht vorhersehbar gewesen sind. Bei Verträgen, die Mitte April 2022 geschlossen wurden, wird diese Argumentation allerdings nicht mehr erfolgreich sein.

- **Gibt es gesetzliche Sonderregelungen, um Händlern Vertragsrücktritte, bzw. Preisanpassungen aufgrund der COVID-19-Pandemie und/oder der Ukraine-Krise zu erleichtern?**

Nein, derzeit gibt es keine gesetzlichen Sonderbestimmungen. Eine nachträgliche Preisanpassung oder eine Vertragsauflösung aufgrund von eklatanten Anstiegen von Rohstoff-, Energie- oder Einkaufspreisen aufgrund der Ukraine-Krise und/oder der COVID-19-Pandemie kann nur auf Basis bereits bestehender allgemeiner zivilrechtlicher Bestimmungen argumentiert werden.

Hierbei kommen vor allem die "nachträgliche (wirtschaftliche) Unmöglichkeit" oder der "Wegfall der Geschäftsgrundlage" als Argument in Frage.

- Kann der Kunde vom Vertrag zurücktreten, weil die Lieferzeit länger ist, als ursprünglich angenommen?

Kann ein Händler das vom Kunden bestellte Produkt nicht rechtzeitig liefern, ist er in Verzug. In diesem Fall kann der Kunde beispielsweise entweder unter Setzung einer angemessenen (individuell unterschiedlichen) Nachfrist vom Vertrag zurücktreten oder auf Erfüllung bestehen. "Angemessen" bedeutet, dass der Schuldner die Möglichkeit haben muss, innerhalb der Frist seiner Leistungsverpflichtung nachzukommen. Die Länge der Nachfrist hängt also von den Umständen des Einzelfalles ab.

:

Hat der Händler den Verzug hingegen schuldhaft verursacht, dann wird er dem Kunden unter Umständen auch schadenersatzpflichtig.

:

- Was versteht man unter einer "angemessenen Nachfrist" ?

"Angemessene Nachfrist" heißt, dass der Händler die Möglichkeit haben muss, innerhalb dieser zusätzlichen Frist seiner Leistungsverpflichtung nachzukommen. Die Länge der Nachfrist hängt von den Umständen des konkreten Einzelfalles ab: Dabei sind verschiedene Aspekte (wie zum Beispiel Art und Umfang der Leistung oder des Produkts, Länge der ursprünglich vereinbarten Lieferzeit, Dauer des bisherigen Verzugs, aber auch die Tatsache, wie dringend der Kunde das erworbene Produkt benötigt) zu berücksichtigen.

In vielen Fällen wird eine Nachfrist von zwei Wochen ausreichen, in anderen Fällen können wiederum Nachfristen von ein, zwei Monaten erforderlich sein (bei "prompter" Lieferverpflichtung genügt z.B. eine kurze Nachfristgewährung).

Wurde die Nachfrist zu kurz bemessen, hat nach der Rechtsprechung die Rücktrittserklärung keine Wirkung, wenn der Händler die Leistung in angemessener Frist erbringt. Die Länge der zu setzenden Nachfrist kann auch vertraglich vereinbart werden.

- Was kann der Händler künftig vereinbaren?

Um Preiserhöhung bei Rohstoffpreisen oder Einkaufspreisen – bei langen Lieferzeiten – künftig leichter an Kunden weitergeben zu können, können beispielsweise Preisgleitklauseln (=Wertsicherungsklauseln), Preisanpassungsklauseln oder bindende Preisspannen vereinbart werden.

Während Preisgleitklauseln das Entgelt an eine variable Bezugsgröße (zum Beispiel an Rohmaterialpreise oder den Verbraucherpreisindex) knüpfen (und somit Preisschwankungen "automatisch" ausgleichen), räumen Preisanpassungsklauseln lediglich das Recht ein, das Entgelt anhand variabler Bezugsgrößen anzupassen (und sehen somit keinen Automatismus vor).

Hier ist jedoch bei Verträgen mit Verbrauchern zu beachten, dass die konsumentenschutzrechtlichen Vorgaben an die Ausgestaltung einer Preisgleitklausel bzw. an eine Preisanpassungsklausel sehr streng sind. Erfüllt eine Preisgleitklausel die Vorgaben nicht, ist sie ungültig.

Im B2B-Bereich besteht zwar größerer Regelungsspielraum, Preisgleitklauseln (oder Preisanpassungsklauseln) dürfen aber auch hier nicht zur willkürlichen Preisfestsetzung durch einen Vertragspartner führen.

Gegenüber Herstellern könnten Händler (sofern die Hersteller das akzeptieren) auch kostenlose Rücktrittsrechte vereinbaren, um nicht an – bereits vereinbarte – hohe Einkaufspreise gebunden zu sein.

- Wie kann die Inflation mit einer Preisgleitklausel abgedeckt werden?

Eine Preisgleitklausel ermöglicht im Bedarfsfall eine für den Käufer nachvollziehbare (automatische) Anpassung der Preise und eine weitgehende Ausgleichsmöglichkeit für den Verkäufer. Ziel einer Preisgleitklausel ist, das ursprüngliche Wertverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung zu erhalten.

Die Preisgleitklauseln beziehen sich in der Regel auf Indizes, die sachlich gerechtfertigt, von einer unabhängigen Stelle publiziert und eindeutig bezeichnet werden müssen. Die Preisänderung kann je nach Vereinbarung mit jeder Änderung der Referenzgröße erfolgen oder erst dann, wenn die Änderung einen bestimmten Schwellenwert überschreitet.

Preisgleitklauseln koppeln somit das Entgelt an eine variable Bezugsgröße (beispielsweise an Rohmaterialpreise oder den Verbraucherpreisindex) und gleichen damit Preisschwankungen "automatisch" (wenn auch zeitverzögert) aus.

- Wie muss eine wirksame Preisgleitklausel formuliert sein?

Bei Verbraucherverträgen verlangt § 6 Abs. 1 Z 5 KSchG für die Gültigkeit einer Preisgleitklausel eine sachliche Rechtfertigung, die Unabhängigkeit des Eintritts der Änderungsfaktoren vom Willen des Unternehmers, die Zweiseitigkeit und die genaue Beschreibung der Änderungsumstände.

Zweiseitigkeit bedeutet, dass nicht nur Preiserhöhungen, sondern auch Preisreduktionen berücksichtigt werden müssen. Die sachliche Rechtfertigung wird in der Regel im betriebswirtschaftlichen Interesse liegen, das Wertverhältnis des Vertrags zu erhalten.

B2B besteht im Vergleich zu B2C größerer Regelungsspielraum. Preisgleit- und Preisanpassungsklauseln dürfen aber auch B2B nicht zu einer willkürlichen Preisfestsetzung durch einen Vertragspartner führen.

So muss die Preisgleitklausel B2B jedenfalls die konkrete Art der Berechnung unmittelbar enthalten oder sie muss sich aus der Klausel zumindest ableiten lassen.

Unter folgenden Links finden Sie Muster für Vertragsbausteine für Preisanpassungsklauseln sowohl für Verträge B2B als auch für solche B2C:

[Preisgleitklausel b2b](#)

[Preisgleitklausel b2c](#)

Hinweis:

Bitte beachten Sie, dass es sich bei diesen Antworten nur um einen Auszug der entsprechenden zivil- und konsumentenschutzrechtlichen Bestimmungen und somit nur um einen groben Überblick über die rechtliche Situation handelt.

Es wird kein Anspruch auf Vollständigkeit und Ausschließlichkeit der Inhalte gestellt. Jegliche Haftung von fwp (Fellner Wratzfeld Partner), des Erstellers der Antworten sowie der Wirtschaftskammer Österreich ist ausgeschlossen.

Bitte beachten Sie, dass es im konkreten Einzelfall zu Abweichungen bei der rechtlichen Beurteilung kommen kann. Die dargestellten Antworten dienen lediglich der Information und **ersetzen außerdem keine individuelle juristische Beratung**; eine individuelle juristische Beratung sollte vor Ergreifung jeglicher (auch der dargestellten) juristischen Maßnahmen jedenfalls in Anspruch genommen werden.