

Auswirkungen des Corona Virus (SARS CoV-2) auf Vertragsbeziehungen

Aufgrund der engen Verbindung der Weltwirtschaft kommt es durch die Corona-Krise zu Fabrikschließungen, Transportausfällen, Materialengpässen und Quarantänemaßnahmen. Die Lieferketten werden an vielen Stellen erheblich gestört. Deshalb ist es jetzt wichtig, die eigenen Rechte und Pflichten in Leistungs- und Lieferbeziehungen zu kennen.

Im günstigsten Fall haben sich Lieferanten in Lieferketten, die wegen der Krise selbst keine Ware bzw. Vormaterial erhalten einen Selbstbelieferungsvorbehalt mit ihren Geschäftspartnern vereinbart. Diese Lieferanten können gegenüber ihren Kunden einwenden, dass sie unverschuldet nicht leisten können und selbst auf Lieferungen warten.

Eine ganz wichtige Frage ist daneben, ob Lieferverzögerungen oder Lieferstopps aufgrund von Covid-19 nach deutschem Recht als höhere Gewalt („Force Majeure“) einzustufen sind. Hier kommt es auf die konkrete vertragliche Situation an.

Die Frage stellt sich natürlich nur bei Verträgen, die abgeschlossen wurden, als die Covid-19 Pandemie noch nicht absehbar war. Spätestens ab dem 11. März 2020 war das Problem bekannt denn an dem Datum wurde Covid-19 vom WHO-Generaldirektor explizit als Pandemie ausgerufen.

Bei Verträgen nach deutschem Recht muss man unterscheiden, ob die Vertragsbeziehung ausdrücklich eine Regelung zur höheren Gewalt (Force Majeure) enthält oder nicht. Solche Force Majeure Klauseln sind allgemein üblich in internationalen Handelsverträgen. Bestenfalls erwähnt eine Force Majeure Klausel ausdrücklich den Fall der „Epidemien, Pandemien und Seuchen“. Damit dürfte der in Not geratene Lieferant/Produzent „gute Karten“ in einer rechtlichen Diskussion haben.

Fehlt ein solcher Hinweis in der Klausel, dann ist eine genaue Analyse des Vertrags erforderlich. Nach den Definitionen des Bundesgerichtshofs muss es sich für denjenigen, der sich auf höhere Gewalt berufen möchte, um ein „auch durch die äußerste vernünftigerweise zu erwartende Sorgfalt nicht abwendbares Ereignis“ handeln bzw. um ein Ereignis handeln, welches "mit wirtschaftlich erträglichen Mitteln auch durch die äußerste, vernünftigerweise zu erwartende Sorgfalt nicht verhütet oder unschädlich gemacht werden kann". Auch hier dürfte in vielen Fällen die Auswirkung von Covid-19 ein Akt höherer Gewalt sein.

Auch ohne Force-Majeure Klausel kann der Lieferant von seiner Leistungspflicht befreit sein (z.B. rechtliche Unmöglichkeit aufgrund behördlicher Verbote oder behördlicher Quarantänemaßnahmen, wodurch die Produktion und

Herstellung von Waren nicht mehr möglich ist). Hier kennt das deutsche Recht den Einwand der Unmöglichkeit und der Unzumutbarkeit (§ 275 BGB). In besonders krassen Fällen kommt die Vertragsanpassung oder Vertragsaufhebung über den Wegfall/die Störung der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB) in Betracht.

Ob ein Lieferant Schadensersatz aufgrund von Unmöglichkeit der Leistung zahlen muss oder Schadensersatz wegen Verzugs mit einer möglichen Leistung, hängt von dessen Verschulden im Einzelfall ab. Das bedeutet, dass ein Lieferengpass wegen Covid-19 nicht gleich zu Verzug und einer Haftung des Lieferanten führen muss. Entscheidend ist hier, im Einzelfall zu prüfen, wie weit die Pflichten des Lieferanten reichen und in wieweit dieser eine Garantie oder ein Beschaffungsrisiko übernommen hat.

Wenn die vertragliche Beziehung nicht dem deutschen, sondern einem anderen (z.B. indischen) oder neutralen Recht unterliegt, kann es auch Lösungsmöglichkeiten geben. Denn auch andere Rechtsordnungen haben ganz ähnliche Regelungen zu Leistungsstörungen, die auf die Covid-19 Krise angewendet werden können (frustration of contract). Die indische Regierung hat in Bezug auf ihre eigenen Einkaufsbedingungen am 19. Februar 2020 bereits klargestellt, dass sie die Covid-19 Pandemie als „case of natural calamity“ und damit der Force Majeure Klausel unterfallend betrachtet (Office Memorandum No. F.18/4/2020-PPD). Dies gilt damit nicht

automatisch für alle Verträge, ist aber schon ein Indikator für die künftige allgemeine Bewertung der Lage.

Lieferanten/Produzenten in Not sollten jetzt – in Kenntnis der Rechtslage - aktiv Kontakt mit ihren Vertragspartnern aufnehmen und praktische Lösungen verhandeln. Wichtig ist jetzt Kulanz von allen Seiten, denn auch in der Not gilt die alte Handelsweisheit: „Man sieht sich im Geschäftsleben immer zweimal.“

Autor:

Dr. Jörg Podehl

Der Autor ist Rechtsanwalt und Partner der Sozietät Hoffmann Liebs in Düsseldorf. Er berät vor allem mittelständische und große Unternehmen im Wirtschafts- und Arbeitsrecht. Er hat u.a. langjährige internationale Erfahrungen als Manager und Justitiar in großen Unternehmen. Zum Rechtsverkehr mit Indien hat er zahlreiche Publikationen verfasst.

**Hoffmann Liebs
Partnerschaft von Rechtsanwälten
mbB
Kaiserswerther Straße 119
40474 Düsseldorf
www.hoffmannliebs.de**