

**COVID-19
Auswirkungen auf Lieferbeziehungen**

März 2020

Auswirkungen von COVID-19 auf Liefer- und Produktionsbeziehungen



Einleitung

Im Vordergrund der weltweiten Ausbreitung des Coronavirus, das seit dem 11. Februar 2020 offiziell den Namen "COVID-19" trägt, stehen zunächst die gesundheitlichen Folgen. Mittlerweile haben sich weltweit knapp 175.000 Menschen mit COVID-19 infiziert, für ca. 6.700 Menschen endete die Infektion tödlich (Stand: 16. März 2020). Neben diesen gesundheitlichen Folgen trifft COVID-19 mittlerweile nahezu die gesamte Weltwirtschaft, was auch bei deutschen Unternehmen rechtliche Fragestellungen immer stärker in den Fokus rückt. Ein Auslöser der sich stetig verschärfenden Situation ist in der Ausrufung der internationalen Gesundheitsnotlage durch die WHO (World Health Organization) am 30. Januar 2020 zu sehen. Hinzu kamen die Teilreisewarnung für die chinesische Provinz Hubei des Auswärtigen Amtes der Bundesrepublik Deutschland am 3. Februar 2020 sowie die Einführung von Reisebeschränkungen und Quarantänemaßnahmen durch eine fast täglich wachsende Anzahl von Staaten. Am 11. März 2020 erklärte der Generaldirektor der WHO das Infektionsgeschehen durch COVID-19 schließlich zu einer Pandemie.

Viele international agierende Unternehmen haben bereits die ersten chinesischen Quarantänemaßnahmen zu

spüren bekommen, da ein Großteil von ihnen mittlerweile seinen Sitz oder seine Produktion nach China verlagert hat. Die massiven Einschränkungen des öffentlichen Lebens führten schnell dazu, dass die Bevölkerung auch ihrem Arbeitsalltag nicht mehr nachgehen konnte, und letztlich keine reibungslose Produktion mehr möglich war. Da ähnliche Maßnahmen mittlerweile auch in Europa ergriffen werden und Mitarbeiter insbesondere aufgrund von Schul- und Kitaschließungen nicht mehr zur Arbeit erscheinen können, sehen sich auch hierzulande immer mehr Unternehmen mit dem Problem einer Standortschließung oder Produktionseinstellung konfrontiert. Dies führt letztlich bei vielen Unternehmen zu pandemiebedingten Lieferengpässen und -ausfällen.

Neben möglichen reiserechtlichen sowie arbeitsrechtlichen Folgen durch COVID-19, stehen für die in China und anderen gefährdeten Gebieten produzierenden Unternehmen vor allem die Auswirkungen auf ihre Liefer- und Produktionsbeziehungen im Vordergrund. Eine zentrale Rolle kommt hierbei der "Force-Majeure-Klausel" in Lieferverträgen zu.

Auswirkungen von COVID-19 auf Liefer- und Produktionsbeziehungen

Was heißt "Force Majeure"?

Rechtlich gesehen bedeutet "Force Majeure" oder auch "Acts of God" höhere Gewalt, die von den deutschen Gerichten wie folgt definiert wird:

Ein betriebsfremdes, von außen durch elementare Naturkräfte oder durch Handlungen dritter Personen herbeigeführtes Ereignis, das nach menschlicher Einsicht und Erfahrung unvorhersehbar ist, mit wirtschaftlich erträglichen Mitteln auch durch die äußerste nach der Sachlage vernünftigerweise zu erwartende Sorgfalt nicht verhütet oder unschädlich gemacht werden kann und auch nicht wegen seiner Häufigkeit vom Betriebsunternehmer in Kauf zu nehmen ist. Beispiele dafür sind Krieg, Terroranschläge oder Naturkatastrophen.

Die "Force-Majeure-Klauseln" in Verträgen zielen darauf ab, die Folgen für die Lieferbeziehung im Falle von "Force Majeure" zu regeln, beispielsweise inwieweit Verpflichtungen noch erfüllt werden müssen, welche Mitteilungen gemacht werden müssen, und ob es ein Sonderkündigungsrecht gibt. Vielfach wird derjenige von der Leistungspflicht freigestellt, der von dem Ereignis betroffen ist. Gleichzeitig werden Schadensersatzverpflichtungen gegenüber dem Vertragspartner ausgeschlossen. Der Inhalt der Klausel muss jedoch für jeden Einzelfall gesondert festgestellt werden.

COVID-19 als "Force Majeure"?

Für die Subsumtion der durch COVID-19 ausgelösten Pandemie unter den Begriff der "Force Majeure" kommt es entscheidend darauf an, ob der Vertrag eine entsprechende "Force-Majeure-Klausel" enthält und wie eine solche auszulegen ist. Sofern der Vertrag keine diesbezügliche Regelung enthält, ist das Recht desjenigen Staates entscheidend, welchem der Vertrag als solcher unterliegt, und wie die entsprechende Vertragsklausel nach diesem Recht auszulegen ist.

Vertragliche Regelung zu "Force Majeure"

Sofern der in Frage stehende Vertrag eine "Force Majeure-Klausel" enthält, müsste die "COVID-19 -Krise" für deren Geltung auch unter diese Klausel subsumiert werden können. Das deutsche Recht kennt den Begriff der "Force Majeure" in dieser Form nicht. Als Maßstab für die Einordnung eines Ereignisses als "Force Majeure"

kann damit nur die obige, von den deutschen Gerichten entwickelte Definition dienen. Eine Subsumtion gelingt jedoch nur dann, wenn derjenige, der von dem Ereignis betroffen ist und sich daher auf die Klausel berufen möchte, die einzelnen Voraussetzungen im gerichtlichen Verfahren auch beweisen kann. Das Merkmal des von außen kommenden, betriebsfremden Ereignisses dürfte bei einer Pandemie eher unproblematisch nachzuweisen sein, bei dem Merkmal der Unvorhersehbarkeit des Fortgangs wird dieser Nachweis dagegen aufgrund der aktuellen Entwicklungen in anderen Ländern schon schwerer gelingen. Außerdem dürfen das Ereignis und die damit verbundenen Folgen mit wirtschaftlich erträglichen Mitteln bei Einhaltung der vernünftig zu erwartenden Sorgfalt nicht verhütet oder unschädlich gemacht werden können. Der Betroffene muss also beweisen, dass Deckungskäufe nicht vorhersehbar waren und momentan auch nicht durchgeführt werden können. Nur wenn der Beweis all dieser Merkmale gelingt, ist ein von der Force-Majeure-Klausel erfasster Umstand gegeben und die im Vertrag hierzu ausgestalteten Regelungen kommen zur Geltung.

Verträge ohne "Force-Majeure-Klausel"

Enthält der Vertrag dagegen keine "Force-Majeure-Klausel", wird auf das dem Vertrag zugrundeliegende Recht und die hierin enthaltenen Regelungen zurückgegriffen.

Rechtsgrundlagen im UN-Kaufrecht

Im UN-Kaufrecht (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods – CISG), das bei internationalen Warenkaufverträgen zum Tragen kommen kann, wenn es von den Parteien nicht ausdrücklich abbedungen wurde, ist eine Regelung zu "Force Majeure" in Art. 79 enthalten. Es wird ausdrücklich die Befreiung der Schadensersatzpflicht geregelt, die Haftung des Lieferanten für aus höherer Gewalt (d.h. "Force Majeure") resultierender Leistungsunfähigkeit entfällt. Den Umstand, dass die Nichterfüllung auf ein Hindernis außerhalb ihres eigenen Einflussbereichs zurückzuführen ist, hat dabei die Partei zu beweisen, die ihre Pflichten nicht erfüllen kann. Das UN-Kaufrecht sieht also in seinem Grundsatz – anders als das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) – eine verschuldensunabhängige Haftung des Verkäufers vor. Allgemein anerkannt ist, dass neben der ausdrücklich geregelten Befreiung von Schadensersatzpflichten zugleich auch die Erfüllungspflicht entfällt, sofern die

Auswirkungen von COVID-19 auf Liefer- und Produktionsbeziehungen

Erfüllung objektiv unmöglich ist.

Die Pflicht zur Abwendung des Leistungshindernisses auch finanzielle Mehraufwendungen zu tragen, wird von Art. 79 CISG jedoch nicht gänzlich ausgeschlossen. Beispielsweise können alternative Transportmittel, die zwar für den Lieferanten mit hohen finanziellen Verlusten verbunden sind, je nach Einzelfall dennoch zumutbar sein.

Rechtsgrundlagen im deutschen Recht

Unterliegt ein Liefervertrag ohne "Force-Majeure-Klausel" dem deutschen Recht, so ist auf die allgemeinen gesetzlichen Regelungen zurückzugreifen. Hiernach werden Fälle von höherer Gewalt unter den Regeln der Unmöglichkeit nach § 275 BGB oder dem Wegfall der Geschäftsgrundlage nach § 313 BGB behandelt.

Die Regelung des § 275 BGB schließt den Anspruch auf Leistung aus, soweit diese für den Schuldner oder jedermann unmöglich ist. Der Schuldner darf die Leistung jedoch auch verweigern, soweit sie für ihn mit unzumutbarem Aufwand verbunden wäre. In diesen Fällen entfällt die Gegenleistungspflicht (sprich: Zahlungspflicht) des Gläubigers gemäß § 326 BGB.

Für Schadensersatzansprüche ist wiederum entscheidend, ob der Schuldner das Leistungshindernis schuldhaft herbeigeführt hat. Es gilt eine verschuldensabhängige Haftung, bei der das Verschulden vermutet wird, und der Schuldner beweisen muss, dass ihn gerade kein Verschulden trifft. Auch hier muss der Lieferant – ähnlich wie beim Vorliegen einer "Force-Majeure-Klausel" – beweisen, dass die Leistung unmöglich ist und er diese Unmöglichkeit auch nicht durch etwaige Deckungskäufe hätte vermeiden können.

Ein Anwendungsfall von § 275 BGB kann beispielsweise gegeben sein, wenn der Lieferant beweisen kann, dass seine Produktionsstätte aufgrund einer behördlichen Anordnung geschlossen wurde. Sollte es sich in einem solchen Fall nur um eine vorübergehende Unmöglichkeit handeln und die Leistung nachholbar sein, ist der Schuldner nur für die Dauer des Leistungshindernisses von der Leistungspflicht befreit; gleiches gilt für die Gegenleistungspflicht (Zahlungspflicht) des Gläubigers. Es ist dann jedoch i.d.R. möglich, sich durch Rücktritt vom Vertrag zu lösen (gem. § 323 BGB).

Ein Schadensersatzanspruch des Abnehmers besteht in der Regel nicht und allenfalls dann, wenn z.B.

Produktionsstätten rein vorsorglich auf freiwilliger Basis geschlossen wurden (ohne entsprechende behördliche Verfügung). Hier käme es dann darauf an, dass der Lieferant beweist, dass es sich um eine erforderliche Schließung handelte. Misslingt der Nachweis dieser Erforderlichkeit, können die Gläubiger des Lieferanten ggf. einen Anspruch auf Schadensersatz nach §§ 280 ff. BGB wegen des Ausbleibens oder der Verzögerung der Leistung geltend machen. Dabei kann der Schadensersatz unter anderem Kosten für zusätzliche Deckungskäufe und Marketing (z.B. Druckkosten für aktualisierte Flyer) umfassen, aber auch einen potenziellen Gewinnverlust abdecken.

Dagegen ermöglicht die Regelung des § 313 BGB eine Vertragsanpassung, sofern sich die Umstände, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, schwerwiegend verändert haben. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass der verpflichteten Partei das Festhalten am Vertrag nicht mehr zumutbar ist und die Umstände bei Vertragsabschluss nicht vorhersehbar waren. Ist eine Anpassung des Vertrags nicht möglich oder eine solche nicht zumutbar, kann der Vertrag beendet werden. Die Anforderungen dabei sind jedoch sehr hoch. § 313 BGB kann beispielsweise dann anwendbar sein, wenn Produktionsmaterialien aufgrund eines unvorhersehbaren Ereignisses, dessen Risiko keine der Parteien zu tragen hat, zwar noch verfügbar, aber deutlich verknappt und verteuert sind. Die Abgrenzung zwischen Unmöglichkeit und einem Wegfall der Geschäftsgrundlage ist im Einzelfall zwar schwierig, aber im Hinblick auf die ultimative Rechtsfolge (Rücktritt/ Vertragsbeendigung) wohl zumeist auch nicht relevant.

Vorübergehende Sonderregelung für Kleinstunternehmen

Im Rahmen eines COVID-Maßnahmenpaketes hat der Deutsche Bundestag am 25.03.2020 befristete Regelungen verabschiedet, welche Schuldner, die wegen der COVID-19-Pandemie ihre vertraglichen Pflichten nicht erfüllen können, die Möglichkeit einräumen, die Leistung einstweilen zu verweigern oder einzustellen, ohne dass hieran für sie nachteilige rechtliche Folgen geknüpft werden. Im Einzelnen wird für viele Schuldverhältnisse ein Leistungsverweigerungsrecht für Verbraucher und Kleinstunternehmen (Unternehmen mit bis zu 10 Angestellten, deren Jahresumsatz 2 Mio. EUR nicht überschreitet) bis zum 30.06.2020 begründet, die die Ansprüche im Zusammenhang mit Verträgen, die wesentliche Dauerschuldver-

Auswirkungen von COVID-19 auf Liefer- und Produktionsbeziehungen

hältnisse sind und vor dem 08.03.2020 geschlossen wurden, derzeit wegen der Folgen der COVID-19-Pandemie nicht erfüllen können. Das Leistungsverweigerungsrecht ist ausgeschlossen, wenn seine Ausübung für den Gläubiger unzumutbar ist. In diesem Fall hat der Schuldner ein Kündigungsrecht.

Fazit

Betroffene Unternehmen sollten möglichst frühzeitig und nachweisbar mit ihren Vertragspartnern Kontakt aufnehmen, um sie über die pandemiebedingten Engpässe zu unterrichten und gegebenenfalls das weitere Vorgehen abzuklären. Es sollten insbesondere Alternativmaßnahmen hinsichtlich der Zumutbarkeit für den jeweiligen Lieferanten überprüft werden. Zudem sollten die vertraglichen Regelungen analysiert und ausgelegt werden, um so festzustellen, welches Recht auf den entscheidenden Vertrag Anwendung findet, ob etwaige Ansprüche bestehen und ob, im Falle einer enthaltenen "Force-Majeure-Klausel", die durch COVID-19 ausgelöste Pandemie auch unter diese subsumiert werden kann. Hervorzuheben ist, dass jeder Fall einzeln zu betrachten ist und daher keine allgemein gültige Aussage getroffen werden kann.



Auswirkungen von COVID-19 auf Liefer- und Produktionsbeziehungen

Ihre Ansprechpartner bei unternehmerischen Fragen zu Liefer- und Produktionsbeziehungen in Zeiten von COVID-19



Dr. Stefanie Greifeneder
Partner | München
+49 (0)89 62030 6221
+49 (0)172 882 0288
stefanie.greifeneder@fieldfisher.com



Stephan Zimprich
Partner | Hamburg
+49 40 87 88 698 391
+49 (0)176 187 88 939
stephan.zimprich@fieldfisher.com



Sara Bandehzadeh, LL.M.
Partner | Hamburg
+49 40 87 88 698 205
+49 (0)173 621 7558
sara.bandehzadeh@fieldfisher.com



Katharina Hundemer
Associate | München
+49 89 620 30 6210
+49 152 5790462
Katharina.Hundemer@fieldfisher.com



Anke Saßmannshausen
Senior Associate | Hamburg
+49 40 87 88 698 215
+49 (0)176 187 889 15
anke.sassmannshausen@fieldfisher.com



Iris Lahner
Associate | München
+49 (0)89 62030 6203
+49 (0)151 587 050 41
iris.lahner@fieldfisher.com