
BEITEN BURKHARDT

Sondernewsletter
Unterbrechung von Lieferketten
aufgrund der Corona-Krise

31. März 2020



**BEITEN
BURKHARDT**

Die Auswirkungen des Corona-Virus sind nun auch in Deutschland deutlich zu spüren. Kaum ein Lebensbereich ist von der Pandemie verschont geblieben. Täglich ist in den Medien von Betriebsschließungen, Kurzarbeit oder anderen Störungen im Produktions- oder Lieferzyklus die Rede, die Auswirkungen auf Lieferketten haben. Viele Unternehmen sind von Lieferverzögerungen und -engpässen betroffen und haben mangels eigener Belieferung Schwierigkeiten, eigene Verpflichtungen zur zeitgerechten Belieferung ihrer Kunden zu erfüllen.

Die folgenden Überlegungen greifen die mit dieser Problematik verbundenen Rechtsfragen auf und dienen als Leitfaden für zu treffende Maßnahmen.

1. VERTRAGLICHE REGELUNGEN IM UMGANG MIT DER CORONA-KRISE

1.1 "Höhere Gewalt-Klauseln" in (Rahmen-)Verträgen oder AGB

Häufig taucht im Zusammenhang mit Lieferverzögerungen und Unterbrechungen von Lieferketten das Stichwort "Höhere Gewalt" (in der englischen Vertragssprache meist als "Act of God" oder auch international als "Force Majeure" bezeichnet) auf. Dieser nicht gesetzlich verankerte Rechtsbegriff beschreibt die häufig in Verträgen getroffenen Regelungen zum Leistungsaustausch und den Auswirkungen von Leistungsstörungen bei *"von außen kommenden, keinen betrieblichen Zusammenhang aufweisenden, auch durch äußerste vernünftigerweise zu erwartende Sorgfalt nicht abwendbaren Ereignissen"* (so die Definition der Rechtsprechung.)

Diese oft als "lästiges Kleingedrucktes" angesehenen Klauseln gewinnen aktuell größere Bedeutung denn je. Je nach Ausgestaltung sind sie allgemein gehalten oder regeln konkrete Einzelfälle oder Rechtsfolgen - regelmäßig wird nach den Allgemeinen Regeln über Vertragsauslegung festzustellen sein, ob das Ausbleiben der Eigenbelieferung auch wirklich dazu führt, von eigenen Leistungspflichten gegenüber den Kunden befreit zu werden. Das wird nur dann so sein, wenn eine dem üblichem Standard entsprechende Bevorratung existiert, die normale Lieferengpässe auffängt. Zudem wird der Unternehmer beweispflichtig dafür sein, dass er solche Bevorratung vorgenommen hat und die Lieferschwierigkeiten auch wirklich auf der "höheren Gewalt" - und nicht auf eigener Sorglosigkeit - beruhen.

In jedem Fall ist zu raten, derzeit, wenn irgend möglich, auf die fixe Zusage von Lieferterminen zu verzichten und "Höhere Gewalt-Klauseln" zu vereinbaren, wenn nicht die eigenen AGB bereits gute und gerichtsfeste Regelungen enthalten. Der bloße "Vorbehalt der Eigenbelieferung" dürfte nicht ausreichend sein, eigene Leistungspflichten zu suspendieren. Erfassen die Regelungen ausdrücklich Epidemien oder Pandemien, so stehen Ihre Chancen gut, sich bei Lieferverzögerungen infolge der Corona-Pandemie zu Recht auf ein Ereignis "höherer Gewalt" zu berufen.

1.2 Vertragsstrafen

Häufig sehen Geschäftsbedingungen von Unternehmern Vertragsstrafen vor, auch wenn die Lieferverzögerung nicht vom Lieferanten verschuldet wurde. Solche "verschuldensunabhängigen" Vertragsstrafen sind grundsätzlich zulässig. Ob bei einer Lieferverzögerung aufgrund des Ausbruchs der Corona-Krise eine Vertragsstrafe geschuldet ist, muss jedoch im Einzelfall geprüft werden. Auch bei Vertragsstrafenregelungen ist eine Berufung auf "Höhere Gewalt" nicht von vornherein ausgeschlossen.

2. BESONDERHEITEN BEI LOGISTIK-VERTRÄGEN

2.1 Allgemeine Deutsche Spediteurbedingungen (ADSp)

Jedes produzierende oder handeltreibende Unternehmen bedient sich logistischer Leistungen, seien es Transportdienstleistungen oder auch Lagerhaltung durch einen Logistiker. Dabei gelten häufig von allgemeinen Regeln abweichende Besonderheiten: Dies ist zum Beispiel der Fall, weil auf solche Dienstleistungen oft die von der Logistikbranche bevorzugten *Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen (ADSp)* – dies sind "Spezial-AGB für logistische Leistungen" - Anwendung finden. Es gilt im Einzelfall zu prüfen, welche Auswirkungen diese Bestimmungen auf krisenbedingte Störungen der Lieferkette haben.

2.2 Mengenvereinbarungen in Logistikverträgen

Logistikverträge sind oft ausgeklügelte Spezial-Vertragswerke, bei denen die Preisgestaltung entscheidend vom "Mengengerüst" der abgerufenen Lager- oder Transportkapazitäten abhängt. Viele Unternehmen benötigen von beidem in der Krise deutlich weniger, und für sie stellt sich die Frage, ob sie Teilleistungen oder -kapazitäten "wegkündigen" oder wenigstens kostenfrei ungenutzt lassen können.

Die Analyse der eigenen Lagerhaltungs- und Transportverträge kann ein lohnendes Instrument zur schnellen Kosteneinsparung sein.

2.3 Krisenbedingte Sonderkündigungsrechte für Logistikverträge

Ebenso relevant wird die Frage, welche Optionen bestehen, wenn der eigene Logistikdienstleister in wirtschaftliche Schwierigkeiten bis hin zur Insolvenzgefahr gerät – welche rechtlichen, aber auch tatsächlichen Optionen bestehen für den schnellstmöglichen Aufbau einer Dienstleister-Alternative?

2.4 Beweisprobleme des Gefahrübergangs bei Transportdienstleistern

Für den Versendungskauf können sich Beweisprobleme ergeben, und zwar durch den im Interesse der physischen Kontaktvermeidung liegenden Verzicht von Transportdienstleistern auf die Einholung einer Unterschrift des Empfängers bei Übergabe der Ware. Es sind erste Fälle bekannt geworden, bei denen Lieferpersonal bei Nichtantreffen des Adressaten ein "Q" für Quarantäne auf dem Lieferschein vermerkt hat und die Ware vor der Tür oder dem Firmengelände ablegte. Das mag gelegentlich seinen Grund haben, aber es besteht Anlass zu der Befürchtung, dass die vor der Krise bei Nichtantreffen eines Kunden noch erforderliche zweite Anfahrt des Kunden "praxisnah" vermieden wird; der Hinweis auf die Krise rechtfertigt scheinbar alles.

Dies ist tatsächlich nicht so: Die Gefahr des zufälligen Untergangs der Ware geht auf den Adressaten über, wenn der Transportunternehmer die Ware übernimmt. Erst mit Übergabe wird der Transporteur von seiner Obhutspflicht und damit seiner Haftung auch für den zufälligen Untergang befreit. Im Regelfall werden beide Vorgänge durch Unterzeichnung der Transportdokumente nachweislich festgehalten. Da im Zuge der weltweiten Covid-19-Pandemie die Dienstleister vermehrt dazu übergehen, durch den Verzicht auf Unterschriften Ansteckungspotential zu vermeiden bzw. Ansteckungsgefahren zu minimieren, ist die Transportbranche gut beraten, anderweitige Nachweismöglichkeiten zu schaffen, um nicht selbst in eine Haftungsfalle zu geraten. Jedenfalls werden, wenn der Zugang oder die Unversehrtheit der Ware später bestritten wird, an die Darlegungs- und Beweislast des Logistikers weitergehende Anforderungen zu stellen sein, als das zitierte "Q" auf dem Lieferschein.

3. DER LIEFERVERTRAG ENTHÄLT KEINE REGELUNG ZU "HÖHERER GEWALT" - GESETZLICHE REGELUNGEN ZUM UMGANG MIT DER CORONA-KRISE

Enthält der Liefervertrag keine "Höhere Gewalt-Klausel" und kommen auch keine diesbezüglichen AGB-Regelungen zum Tragen, ist auf das Gesetz zurückzugreifen. Zivil- und Handelsrecht beinhalten dazu vielfältige Regelungen. Sie sind von dem Grundsatz getragen, dass Verträge einzuhalten sind. Für die Berufung auf schuldbefreiende Wirkung "Höherer Gewalt" oder eine "veränderte Geschäftsgrundlage" ist nur Raum, wenn die Außenumstände, die zur Leistungsstörung führen, nicht dem Risikobereich einer Partei zuzuordnen sind.

3.1 Ausschluss der Leistungspflichten wegen Unmöglichkeit

Insbesondere im Zusammenhang mit nationalen oder grenzüberschreitenden Lieferketten sollten Unternehmen nicht voreilig unter Berufung auf die aktuell weltweit angespannte Situation Leistungen vorübergehend oder endgültig verweigern. Es bleibt stets sorgfältig zu prüfen, ob die eigene Leistungspflicht auf Grund der derzeit grassierenden Pandemie und deren wirtschaftlicher Auswirkungen tatsächlich – möglicherweise nur vorübergehend – unmöglich ist, und ob und wie lange die Leistung verweigert werden

kann. Besondere Bedeutung können hierbei sogenannte Fixgeschäfte oder Just-in-time-Verträge erlangen, bei denen die Lieferung mit Ablauf des Liefertermins "steht und fällt" (der vielzitierte Schokoladen-Osterhase, der nicht vor Ostern an den Handel ausgeliefert wird, ist für den Kunden nicht mehr von Interesse). Was als "Fixgeschäft" oder als "nachholbare Lieferung", bei der eine Befreiung von der Leistungspflicht nicht eintritt, zu qualifizieren ist, ist anhand der Vertragsauslegung und der einschlägigen Rechtsprechung zu ermitteln.

3.2 Verzug durch Lieferverzögerung

Tritt eine Lieferverzögerung ein, (etwa, weil der LKW an der geschlossenen Grenze warten muss) kann "Verzug" eintreten, mit der Folge, dass der im Verzug befindliche Lieferant Schadensersatz für den durch die Lieferverzögerung eingetretenen Schaden leisten muss. Das kann teuer werden, wenn beispielsweise der Empfänger der Lieferung seinerseits nur Zwischenhändler ist und aufgrund bei ihm gegenüber seinen Kunden eintretender Lieferverzögerung Vertragsstrafen fällig werden – die er nun an seinen Lieferanten durchreichen will.

Wie sind in diesem Zusammenhang Verzögerungen zu beurteilen, die aufgrund behördlicher Anordnungen oder Empfehlungen zur Gesundheitsvorsorge eintreten, etwa weil dadurch weniger Personal für die vertraglich vereinbarte Leistungserbringung zur Verfügung steht? Auch insoweit hilft nur Vertragsanalyse und -auslegung.

3.3 Rücktritt vom Vertrag / Kündigung

Leistungsstörungen in Lieferketten können das Recht zum Rücktritt vom Vertrag oder zur Kündigung von Dauerschuldverhältnissen (etwa Rahmenverträgen) begründen. Das gilt insbesondere dann, wenn die Leistungsstörung nicht nur kurzfristig ist, sondern voraussichtlich lange andauern wird. Ist absehbar, dass ein Lieferant auch nach Beendigung der Krise kaum wieder liefern können wird, etwa weil er die Krise wirtschaftlich "nicht durchsteht", so ist dem Vertragspartner ein Festhalten am Vertrag nicht zuzumuten. Auch hier ist aber Vorsicht geboten: Wer "zu schnell" kündigt oder gar die Gelegenheit der Krise nutzt, einen schon länger unliebsamen Vertragspartner außerordentlich "loszuwerden", kann sich schadensersatzpflichtig machen.

Ob die Beendigung von Vertragsverhältnissen anzuraten ist, ist im Einzelfall zu entscheiden; nicht jedes Recht (zur Kündigung etc.) muss auch ausgeübt werden. Entscheidend wird eine operative Analyse der Zweckmäßigkeit der Ausübung des Rechts zur Vertragsbeendigung sein.

3.4 Störung der Geschäftsgrundlage

Als ultima ratio sieht der Gesetzgeber für den Fall der Störung der Geschäftsgrundlage die Möglichkeit einer Vertragsanpassung vor, wenn unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls, insbesondere der Risikoverteilung, das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann. Dabei müssen sich Umstände, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, nach dem Vertragsschluss schwerwiegend verändert haben. Zudem muss anzunehmen sein, dass die Parteien den Vertrag nicht oder nicht so geschlossen hätten, wenn sie die neuen Umstände vorausgesehen hätten.

Da dieses schuldrechtliche Instrument nur als letztes Mittel greifen soll, kommen nur schwerwiegende, empfindliche Störungen der Leistungsbeziehung der Vertragsparteien in Betracht, und auch nur solche, die nicht in die Risikosphäre einer Vertragspartei fallen. Bloße Kostensteigerungen beispielsweise von Rohmaterial reichen aber nicht aus, eine Störung der Geschäftsgrundlage zu begründen, da sie zum allgemeinen Unternehmensrisiko zählen. Hingegen könnten Engpässe durch staatliche Grenzschließungen oder Embargos zu einer Störung der Geschäftsgrundlage führen.

3.5 Auswirkungen der geplanten Gesetzgebung zur Abmilderung der Corona-Krise

Der Gesetzgeber hat am 27. März 2020 das Gesetz zur Abmilderung der Folgen der Covid-19-Pandemie verabschiedet und im Bundesgesetzblatt verkündet. Unter anderem hat er für das Zivilrecht vorgesehen, dass bestimmten Schuldner (zunächst) vom 1. April 2020 bis zum 30. Juni 2020 ein gesetzliches Leistungsverweigerungsrecht zur Verfügung steht, an das keine negativen rechtlichen Folgen vom Gläubiger geknüpft werden dürfen.

3.6 UN-Kaufrecht

Auch bei Verträgen, die dem UN-Kaufrecht unterliegen, sieht das völkerrechtliche Übereinkommen gesetzliche Leistungsverweigerungsmöglichkeiten vor, wenn der Umstand der Hinderung nicht aus dem Einflussbereich des Verweigernden stammt. Ist also im Vertrag nicht die allseits bekannte, meist für unwichtig gehaltene Klausel über den "Ausschluss der Bestimmungen des UN-Kaufrechts" enthalten, empfiehlt sich auch insoweit ein Blick in diese Sonderbestimmungen.

4. ÜBERBRÜCKUNGSFINANZIERUNG VON HANDELSVERTRETERN

Unternehmer, deren Absatz auf den Einsatz von Handelsvertretern und deren Einbindung in ihre Vertriebsnetze gründet, sehen sich aktuell mit Anfragen von Handelsvertretern nach einer Zwischenfinanzierung als Vorleistung auf kommende Provisionen konfrontiert, da auch den Vertriebsmittlern die Umsätze wegbrechen. Dies gilt etwa für Abonnement-, Mitgliedschafts- oder Vertragswerber.

Ein Rechtsanspruch auf solche Provisionsvorschüsse wird regelmäßig nicht bestehen, auch nicht aufgrund einer krisenbedingt veränderter Geschäftsgrundlage. Ob solchen Ansinnen Folge geleistet wird, ist eine unternehmerische Entscheidung, die sorgfältig abgewogen werden sollte. Denn ob und in welchem Umfang es zukünftig wieder zu mit dem "Vorschuss" verrechenbaren Provisionsansprüchen kommt, ist nicht absehbar. Jedenfalls ist im Falle, dass derartige Leistungen gewährt werden, eine eindeutige Vertragslage zu schaffen, die sicherstellt, dass Vor- oder Zuschuss nicht verloren ist, sondern rückzahlbar und verrechenbar gestellt wird.

IHRE ANSPRECHPARTNER:

DR. KNUT SCHULTE

Partner | Rechtsanwalt | Steuerberater

BEITEN BURKHARDT | Cecilienallee 7 | 40474 Düsseldorf

T +49 221 518989-135 | Knut.Schulte@bblaw.com

JULIA SCHIFELBEIN

Rechtsanwältin

BEITEN BURKHARDT | Cecilienallee 7 | 40474 Düsseldorf

T +49 221 518989-135 | Julia.Schifelbein@bblaw.com

DR. PHILIPP HOHMANN

Rechtsanwalt

BEITEN BURKHARDT | Cecilienallee 7 | 40474 Düsseldorf

T +49 221 518989-135 | Philipp.Hohmann@bblaw.com

