

März 2020

Coronavirus – Auswirkungen auf Verträge

Höhere Gewalt bzw. Force Majeure, Unmöglichkeit, Wegfall der Geschäftsgrundlage, Hardship, Frustration?

Der Ausbruch des Coronavirus stellt neben den Menschen und dem Gesundheitssystem auch die Wirtschaft vor Herausforderungen. Nicht nur Unternehmen mit chinesischer Geschäftstätigkeit sind betroffen, auch alle anderen Unternehmen können sich mit Problemen in der Lieferkette konfrontiert sehen. Insbesondere stellt sich die Frage, wie sich die aktuelle Lage auf bereits geschlossene Verträge auswirken kann, wenn etwa Waren nicht mehr oder nur viel teurer geliefert oder beschafft werden können. Ist das ein Fall von Höherer Gewalt bzw. Force Majeure, Unmöglichkeit, Hardship, Wegfall der Geschäftsgrundlage oder Frustration und wozu führt das im Hinblick auf vertragliche Pflichten und Rechte in verschiedenen Rechtsordnungen?

Wir haben das mal ein wenig für Sie aufbereitet:

FORCE MAJEURE UND HARDSHIP IM DEUTSCHEN RECHT

Ereignisse wie die Verbreitung des Coronavirus mit den einhergehenden Beschränkungen stellen Ihre Lieferverträge auf den Prüfstand, denn Sie werden vielfach mit dem Begriff der Höheren Gewalt oder Force Majeure konfrontiert werden, sei es, weil Ihr Lieferant sich Ihnen gegenüber auf Höhere Gewalt bzw. Force Majeure beruft oder weil Sie sich gegenüber Ihren Kunden darauf berufen wollen, um etwaigen Schadensersatzansprüchen entgegen zu treten.

In Bezug auf Lieferverträge kennt das deutsche Gesetz diese Begrifflichkeiten nicht. Bedeutung erlangen diese daher nur über eine **entsprechende Klausel im Vertrag, welche insbesondere in Lieferverträgen üblich ist**. Bezüglich der Ausgestaltung gibt es aber deutliche Unterschiede, sodass spätestens jetzt ein genauer Blick in den Vertrag geworfen werden sollte, um das Beste aus der aktuellen Situation zu machen und ggf. Anpassungen für die Zukunft vorzunehmen. Das Hauptaugenmerk sollte bei der Prüfung auf folgenden Punkten liegen:

- ▶ Welches Recht ist anwendbar?
- ▶ Was gilt als Force Majeure und was nicht?
- ▶ Was ist die Rechtsfolge?

Enthält die Klausel eine nähere Bestimmung des Begriffs der Höheren Gewalt bzw. Force Majeure, ist bei der derzeitigen Lage vor allem interessant, ob Epidemien und behördliche Anordnungen als Höhere Gewalt bzw. Force Majeure gelten und ob auch der Eintritt solcher Umstände beim eigenen Vor- oder Zulieferanten ein Berufen auf Höhere Gewalt bzw. Force Majeure ermöglicht. Bezüglich der Rechtsfolge sind vor allem zwei Szenarien häufig anzutreffen: Entweder wird der Vertrag im Falle von Force Majeure automatisch aufgelöst oder die Vertragspflichten werden ausgesetzt und nach dem Ende des außerordentlichen Ereignisses wieder eingesetzt (ggf. auch nur Aussetzung für eine bestimmte Zeitspanne und Vereinbarung eines anschließenden Lösungsrechtes, sofern das Ereignis fortbesteht).

Bestimmt die Klausel nicht, was als Force Majeure zu betrachten ist, kann, sofern deutsches Recht anwendbar ist, u.a. auf die deutsche Rechtsprechung zum Reiserecht zurückgegriffen werden. Dort hat sich für die sog. Höhere Gewalt „ein von außen kommendes, auch durch äußerste vernünftigerweise zu erwartende Sorgfalt nicht abzuwendendes Ereignis“ als Definition etabliert (vgl. BGH NJW 2017, 2677). In mehreren Entscheidungen wurden Epidemien bereits als eine solche höhere Gewalt eingestuft (vgl. u.a. AG Augsburg, Urteil vom 09.11.2004 – 14 C 4608/03 oder AG Homburg, Urteil vom 02.11.1992 – 2 C 1451/92-18). Daneben können auch behördliche Maßnahmen wie Embargos oder Einschränkungen der Produktion als höhere Gewalt eingestuft werden (u.a. OLG Frankfurt a.M., Urteil vom 16.09.2004 – 16 U 49/04).



Zu unterscheiden von der Unmöglichkeit der Vertragserfüllung aufgrund Force Majeure sind die Fälle der wirtschaftlichen Unmöglichkeit. Für diese wird in der Regel vorrangig eine vereinbarte sog. Hardship-Klausel greifen. Neben der Klausel zur Höheren Gewalt bzw. Force Majeure wird sich auch ein Blick auf einen etwaigen Selbstbelieferungsvorbehalt, die (Un)Verbindlichkeit von Lieferfristen, eine etwaige Preisanpassungsklausel sowie die Haftungsregelungen lohnen.

UNMÖGLICHKEIT UND WEGFALL DER GESCHÄFTSGRUNDLAGE IM DEUTSCHEN RECHT

Wurde keine vertragliche Regelung für den Fall von Force Majeure getroffen, bleibt nur der Rückgriff aufs Gesetz, insbesondere auf den Fall der Unmöglichkeit nach § 275 BGB. Dieser sieht vor, dass ein Anspruch auf Leistung ausgeschlossen ist, soweit diese für den Schuldner oder für jedermann unmöglich ist. Darüber hinaus gewährt § 275 BGB dem Schuldner noch ein Leistungsverweigerungsrecht, wenn die Leistung nur unter unzumutbaren Anstrengungen zu erbringen wäre. Sowohl Rechtsprechung als auch Literatur wenden § 275 BGB auch bei einer nur vorübergehenden Unmöglichkeit der Leistungserbringung für die jeweilige Dauer des Leistungshindernisses an (vgl. u.a. BGH NJW 2013, 3437; Lorenz in BeckOK BGB, 53. Edition, Stand 01.02.2020, § 275 Rn. 39). Die Rechtsprechung geht diesbezüglich sogar noch einen Schritt weiter und stellt die nur vorübergehende Unmöglichkeit einer dauernden Unmöglichkeit gleich, wenn durch das Hindernis die Erreichung des Vertragszwecks in Frage gestellt wird und der einen oder anderen Partei bei billiger Abwägung der beiderseitigen Belange nicht mehr zugemutet werden kann, die Leistung dann noch zu fordern oder zu erbringen (u.a. BGH NJW 2007, 3777). Kann ein Lieferant aus Wuhan aufgrund von Quarantäne und/oder behördlich angeordneter Betriebsschließung nicht mehr liefern, ist es also recht naheliegend, dass dieser sich auf Unmöglichkeit i.S.d. § 275 BGB berufen kann. Anders wird sich dies wiederum im Verhältnis eines deutschen Unternehmens zu seinen Kunden darstellen, wenn die eigenen Kunden aufgrund fehlender Selbstbelieferung (bspw. weil der eigene Lieferant aus Wuhan nicht mehr liefern kann) nicht mehr bedient werden können. Denn sofern die Waren anderswo am Markt bezogen werden kann, wird regelmäßig im Falle von höheren Preisen nur eine Leistungserschwerung und keine Unmöglichkeit vorliegen.

Neben der Unmöglichkeit nach § 275 BGB kennt das **deutsche Recht aber auch noch den Wegfall der Geschäftsgrundlage** in § 313 BGB. Im Falle einer übermäßigen Leistungserschwerung (sog. wirtschaftliche Unmöglichkeit) sieht zwar § 275 BGB keine Leistungsbefreiung vor, es könnte aber ein Anpassungsanspruch (insb. bzgl. des Preises) aus § 313 BGB bestehen, denn eine übermäßige Leistungserschwerung stellt eine anerkannte Fallgruppe des Wegfalls der Geschäftsgrundlage dar. Ob eine Leistungserschwerung zu einem Wegfall der Geschäftsgrundlage führt, ist allerdings immer eine Frage des Einzelfalls. Gefordert wird, dass die Leistung für den Schuldner nur mit „überobligationsmäßigen“ Anstrengungen möglich wäre. Grundsätzlich trifft den Verkäufer das Beschaffungsrisiko, die Möglichkeit sich auf § 313 BGB zu berufen stellt eine absolute Ausnahme dar.

HÖHERE GEWALT NACH DEM UN KAUFRECHT

Das UN Kaufrecht (CISG) findet dann Anwendung, wenn es sich um einen internationalen Warenkauf handelt, der dem Recht eines Vertragsstaates unterliegt oder wenn die Parteien die Anwendbarkeit vereinbart haben. Das UN-Kaufrecht gewährt im Gegensatz zum BGB einen verschuldensunabhängigen Schadensersatzanspruch gegenüber dem Verkäufer. Art. 79 CISG relativiert dies allerdings insofern, dass die Möglichkeit der Befreiung von der Schadensersatzpflicht vorgesehen ist: Eine Partei hat für die Nichterfüllung einer ihrer Pflichten nicht einzustehen, wenn sie beweist, dass die Nichterfüllung auf einem außerhalb ihres Einflussbereichs liegenden Hinderungsgrund beruht und dass dieser bei Vertragsschluss unvorhersehbar war. Eine Entlastung wird häufig in den klassischen Fällen von Force Majeure angenommen, wenn daraus ein Leistungshindernis für den Schuldner resultiert. Die Literatur geht davon aus, dass auch Epidemien einen solchen Hinderungsgrund im Sinne der Norm darstellen können (vgl. u.a. *Schwenzer* in Schlechtriem/Schwenzer/Schroeter, Kommentar zum UN-Kaufrecht, 7. Auflage 2019, CISG Art. 79 Rn. 16; *Mankowski* in MüKo HGB, 4. Auflage 2018, CISG Art. 79, Rn. 34). Auch staatliche Eingriffe, wie beispielsweise Betriebsschließungen, Blockaden oder die Schließung von Transportwegen, welche die Erfüllung unmöglich machen, sind anerkannte Leistungshindernisse (*Mankowski* in MüKo HGB, 4. Auflage 2018, CISG Art. 79, Rn. 35).

WEITERE JURISDIKTIONEN

Auch viele weitere Jurisdiktionen sehen Regelungen zur Höheren Gewalt bzw. Force Majeure vor.

Im EU Recht ist zu beachten, dass (Art. 12 Abs. 1 lit. c) der Rom-I-VO) sich „die Folgen der vollständigen oder teilweisen Nichterfüllung dieser Verpflichtungen“ nach dem auf den Vertrag anzuwendenden materiellen Recht beurteilen. Hierzu gehören Leistungsbefreiung wegen Unmöglichkeit, Rücktritt und Ausübung des Rücktritts, Vertragsanpassung bei Wegfall der Geschäftsgrundlage oder das Eingreifen von sog. Hardship-Klauseln bei Langzeitverträgen und die Folgen höherer Gewalt (vgl. *Hohloch* in Erman, BGB, 15. Aufl. 2017, Art 12 ROM-I-VO, Rn. 10). Nützlich ist dazu auch das Werk „[Internationales Kauf-, Liefer- und Vertriebsrecht](#)“.



In **Frankreich** ist der Wegfall der Geschäftsgrundlage gesetzlich in Art. 1195 CC geregelt. In Italien wird auf diese Fälle der Art. 1467 Codice Civile angewendet. In **Portugal** erlaubt Article 437°/1 Zivilgesetzbuch den Parteien in solchen Fällen eine Vertragsbeendigung zu verlangen. In **Griechenland** findet sich das in Artikel 388 des griechischen Zivilgesetzbuches.

In **China** regelt Art. 107 GPCL, dass zivilrechtliche Haftung für Nichtleistung nicht eintritt, sofern Force Majeure vorliegt. Gleichmaßen gewährt das **türkische Recht**, welches überwiegend auf dem **Schweizer Obligationenrecht** basiert (dort regelt Art. 119 OR die Unmöglichkeit), die Unmöglichkeitseinrede und verschuldensabhängige Schadensersatzansprüche. Art. 1827 des **mexikanischen Zivilgesetzbuches** schließt unmögliche oder rechtswidrige Verpflichtungen aus. Preisänderungen und viele andere Fälle höherer Gewalt erfüllen diese strengen Anforderungen regelmäßig nicht.

Im **Common Law** gibt es die **Frustration** und in seltenen Fällen ist auch **Unmöglichkeit** denkbar. Die *doctrine of excuse* umfasst im US-amerikanischen Recht Fälle der „*impossibility*“, „*frustration of purpose*“ und „*commercial impracticability*“, wobei letztere in § 2 – 615 UCC kodifiziert wurde und zwar klare Bezüge zur Force Majeure aufweist, jedoch sehr eng aufgefasst wird (*Grün/Steffens* in Internationale Wirtschaftsverträge, 2. Auflage 2017, § 10 Rn. 30 f.). Gewährt wird hier zudem ein verschuldensunabhängiger Schadensersatzanspruch.

WAS IST ZU TUN?

Nicht nur um auf die aktuelle Situation angemessen reagieren zu können und proaktiv mit Lieferanten und Kunden Lösungen erarbeiten zu können, sondern auch um in Zukunft für ähnliche Vorkommnisse gewappnet zu sein, empfiehlt es sich sowohl Lieferanten- als auch Kundenverträge einer kritischen Prüfung unterziehen und ggf. Anpassungen vorzunehmen. In der Vertragsgestaltung gibt es verschiedene Ansatzpunkte, um die wirtschaftlichen Risiken im Falle von Höherer Gewalt bzw. Force Majeure zu reduzieren.

Wollen Sie sich auf Höhere Gewalt bzw. Force Majeure gegenüber Ihren Kunden berufen, empfiehlt es sich zudem ein sog. CCPIT-Zertifikat zu beantragen. Dieses wird vom China Council for the Promotion of International Trade ausgestellt und erleichtert Ihnen den erforderlichen Nachweis höherer Gewalt gegenüber Ihren Kunden. Dabei können wir Ihnen selbstverständlich genauso wie bei der Vertragsprüfung und ggf. erforderlichen Neugestaltung behilflich sein. Sprechen Sie uns einfach an!



SPRECHEN SIE UNS GERNE AN!

Taylor Wessing

Isartorplatz 8, 80331 München
Tel. +49 (0) 89 21038 - 0 Fax +49 (0) 89 21038 - 300

Benrather Str. 15, 40213 Düsseldorf
Tel. +49 (0) 211 8387 - 0 Fax +49 (0) 211 8387 - 100

Ihre Ansprechpartner für Handels- und Vertriebsrecht in München:



Dr. Martin Rothermel
Tel. +49 (0) 89 21038 - 121
Fax. +49 (0) 89 21038 - 300
m.rothermel@taylorwessing.com



Dr. Benedikt Rohrßen
Tel. +49 (0) 89 21038 - 204
Fax. +49 (0) 89 21038 - 300
b.rohrssen@taylorwessing.com



Dr. Michael Kieffer
Tel. +49 (0) 89 21038 - 241
Fax. +49 (0) 89 21038 - 300
m.kieffer@taylorwessing.com



Michael Wietzorek
Tel. +49 (0) 89 21038 - 296
Fax. +49 (0) 89 21038 - 300
m.wietzorek@taylorwessing.com



Giorgia Carandente
Tel. +49 (0) 89 21038 - 214
Fax. +49 (0) 89 21038 - 300
g.carandente@taylorwessing.com

Ihre Ansprechpartner für Handels- und Vertriebsrecht in Düsseldorf:



Sebastian Rünz
Tel. +49 (0) 211 8387 - 278
Fax. +49 (0) 211 8387 - 100
s.ruenz@taylorwessing.com



Jennifer Pohl
Tel. +49 (0) 211 8387 205
Fax. +49 (0) 211 8387 100
j.pohl@taylorwessing.com