



Trotz Corona – Verträge sind noch immer einzuhalten!

Die Corona-Pandemie belastet wirtschaftliche Beziehungen weltweit. Viele Verträge können nicht oder zumindest nicht wie geplant erfüllt werden. Produktionsstätten sind geschlossen, Lieferketten unterbrochen und vielfach bricht die Kundennachfrage ein. Viele Unternehmen, aktuell besonders auch Großkonzerne wie Adidas, H&M und andere, machen Versuche, sich wegen angeblicher „höherer Gewalt“ von ihren Vertragspflichten lösen oder diese zumindest auszusetzen. Ein genauerer Blick auf die Rechtslage zeigt, dass dies in den meisten Fällen alles andere als nachahmenswert ist und dann, wenn man selbst als Vertragspartner betroffen ist, auf keinen Fall kommentarlos hingenommen werden sollte.



WORUM GEHT ES?

„Höhere Gewalt“ oder „force majeure“, wie es in vielen Verträgen auch heißt, beschreibt Situationen, bei denen eine Partei durch ein von außen kommendes Ereignis außerhalb des eigenen Einflussbereichs an der Vertragserfüllung gehindert wird. Der Begriff ist dem deutschen Recht eigentlich fremd. Dieses regelt solche Fälle über die Unmöglichkeit (§ 275 BGB) oder über die Veränderung oder den Wegfall der Geschaftgrundlage (§ 313 BGB). Soweit es um internationale Lieferbeziehungen geht, die dem UN-Kaufrecht (CISG) unterliegen, ist Art. 79 CISG einschlägig, der für bestimmte Konstellationen eine Befreiung von der Leistungspflicht vorsieht.

Allen Vorschriften ist gemein, dass nicht jede beliebige Störung genügt, um die Einhaltung der geschlossenen Verträge zu verweigern. Auch durch die Corona-Pandemie sind diese nicht einfach Makulatur geworden. Vielmehr bleibt es dabei, dass im Grundsatz beide Seiten Anspruch haben, dass der Vertrag so abgewickelt wird, wie ursprünglich vereinbart.

Ob von diesem Grundsatz Ausnahmen greifen, hängt von den Umständen des Einzelfalls ab. Insbesondere ist der vermeintlich von „höherer Gewalt“ betroffene Vertragspartner verpflichtet, alles zu unternehmen, um seine Leistung doch noch zu erbringen. Dies schließt auch besondere Anstrengungen und Zusatzkosten mit ein. Erst dann, wenn trotz solcher zumutbaren Anstrengungen die Leistung schlechterdings nicht erbracht werden kann, wird man ernsthaft von einer Unmöglichkeit sprechen können. Aus der dann bestehenden Möglichkeit, die Leistung zu verweigern, folgt aber keineswegs automatisch, dass der Schuldner sonst keine Konsequenzen zu fürchten braucht. Vielmehr bleibt es denkbar, dass er seinem Vertragspartner auf Schadensersatz haftet. Nach UN-Kaufrecht gilt ähnliches, wobei das CISG tendenziell lieferantenfreundlicher ist, da Art. 79 nur darauf abstellt, dass der Hinderungsgrund außerhalb des eigenen Einflussbereichs liegt und vernünftigerweise nicht vorhersehbar war.

Damit ist aber zugleich klar, dass es immer auf den konkreten, aktuell anstehenden Leistungsaustausch ankommt. Es ist immer zu fragen, ob die Hinderungsgründe – hier z.B. die Einschränkungen durch die Corona-Pandemie – tatsächlich auch konkret die jeweilige spezifische Leistung betreffen.

Die oben dargestellten Grundsätze führen bei unterschiedlichen Konstellationen zu sehr unterschiedlichen Ereignissen. Hierzu drei kleine Beispiele:

Bezieht ein deutsches Unternehmen speziell hergestellte Sonderanfertigungen als Zulieferteile von einem Fabrikanten in der Lombardei, dessen Werk aufgrund behördlicher Anordnung geschlossen ist, liegt es auf der Hand, dass dieser Fabrikant während der Dauer der Anordnung nicht für unterbliebene Belieferung einzustehen hat. Wenn der deutsche Unternehmer seinerseits keine anderen Bezugsquellen hat, auf die er ausweichen könnte, kann er sich gegenüber seinen eigenen Kunden ebenfalls auf Leistungsfreiheit berufen.

Ist hingegen das Werk des Zulieferers gar nicht durch behördliche Anordnung, sondern aus anderen Gründen geschlossen (z.B. weil mangels Nachfrage Personalkosten gespart werden sollen), sieht die Sachlage anders aus. Hier wird der Lieferant Schwierigkeiten haben, sich auf Unmöglichkeit zu berufen und im Zweifel auf Schadensersatz haften. Gleiches gilt für den deutschen Unternehmer, wenn er die Möglichkeit hätte, auf andere, notfalls auch teurere Zulieferer auszuweichen. Dann bliebe er gegenüber seinen eigenen Abnehmern ebenfalls in der Leistungspflicht. Grundsätzlich trägt nämlich der jeweilige Verkäufer das Beschaffungsrisiko. Anpassungen wegen Wegfalls der Geschaftgrundlage kommen nur in gravierenden Ausnahmefällen in Betracht.

Umgekehrt gilt schließlich das Gleiche: Der bloße Umstand, dass der Abnehmer aktuell keine Verwendung für die Ware hat, berechtigt ihn noch lange nicht, deren Annahme bzw. Bezahlung zu verweigern. Das Risiko, die eingekaufte Ware verwenden zu können, liegt eindeutig in der Sphäre des Käufers.

Aus den oben genannten Beispielen wird dann auch deutlich, dass das Vorgehen diverser Großunternehmen, von ihren Lieferanten Zahlungsaufschub, Suspendierung der Lieferungen oder (teilweise gar rückwirkend!) drastische Rabatte zu verlangen, im Regelfall unzulässig sein dürfte. Gleiches gilt hinsichtlich der angekündigten Einstellung von Mietzahlungen. Daran ändern auch die neuen, befristeten Sonderregelungen nichts: Diese bestimmen lediglich, dass ein Mietvertrag vorübergehend nicht wegen Zahlungsverzuges gekündigt werden kann. Selbstverständlich bleibt aber der Mieter in der Zahlungspflicht und schuldet Verzugszinsen und gegebenenfalls auch weiteren Schadenersatz, wenn er diese nicht erfüllt.



WAS IST ZU TUN?

Allen Betroffenen ist also dringend anzuraten, die Rechtslage erst sorgfältig zu prüfen, bevor die Erfüllung von Vertragspflichten mit dem vermeintlichen Pauschalargument „Corona“ verweigert oder als Vertragspartner eine solche Leistungsverweigerung kommentarlos hingenommen wird. Von eng umgrenzten Ausnahmefällen abgesehen bleibt es auch in der aktuellen Krisensituation beim Grundsatz, dass einmal geschlossene Verträge einzuhalten sind. Nur dort, wo die konkrete Leistungspflicht im konkreten Zeitpunkt schlechterdings nicht erfüllt werden kann, gilt etwas anderes. Solange diese Schwelle nicht erreicht ist, mag man über einvernehmliche Lösungen sprechen und verhandeln. Einseitige „Gewaltaktionen“ unter Ausblendung der Rechtslage sind hingegen teuer (Verzugszins bei B2B: 9 Prozentpunkte über Basis, potenziell unbegrenzte Schadenersatzhaftung wegen Vorsatz) und – insbesondere für marktmächtige Unternehmen – schlimmstenfalls sogar kartellrechtswidrig. Spätestens dies dürfte dann auch nicht mehr in Einklang zu bringen sein mit den hehren Idealen, die gerade Großunternehmen in ihren Ethikerklärungen beschwören und von allen ihren Geschäftspartnern einfordern...



FAZIT

Die aktuelle Krise stellt Unternehmen vor bisher nie gekannte Herausforderungen. Die gesamte Wirtschaft sollte sich gefordert fühlen, solidarisch an der Krisenbewältigung mitzuwirken. Sicherlich gibt es da und dort die Möglichkeit, wegen (echter) höherer Gewalt Vertragspflichten auszusetzen oder zu modifizieren. Entscheidend ist der jeweilige Einzelfall. Die Vorstellung, man könne mit dem Argument „Corona-Krise“ die Grundsätze des Vertragsrechts einfach aushebeln, ist aber falsch und sollte, wenn sie einem selbst gegenüber vertreten werden wird, auf keinen Fall kritiklos hingenommen werden. Das Handels- und Gesellschaftsrechtsteam der Kanzlei Seidler & Kollegen steht bei Fragen und für rechtliche Unterstützung jederzeit gerne zur Verfügung.



Sebastian Seidler
Rechtsanwalt und
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
Fachanwalt für internationales Wirtschaftsrecht

