

## Infiziert: Das Virus in der Lieferkette Auswirkungen von Covid-19 auf Lieferbeziehungen

Dr. Kleeberg & Partner GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft  
Member Crowe Global

### Auswirkungen von Covid-19 auf Lieferbeziehungen

Das Corona-Virus ist in Deutschland und in der deutschen Wirtschaft angekommen. Für Unternehmen, die in den (internationalen) Liefer- und Warenverkehr eingebunden sind, kann das zu erheblichen Problemen führen. Kunden können nicht beliefert werden, weil Produkte infolge der Covid-19-Pandemie nicht mehr produziert werden oder Vorlieferanten ihrerseits nicht liefern, Kunden wollen sich von Bestellungen lösen, weil ihnen ihrerseits Kunden abspringen.

Über die Rechtslage bei solchen Leistungsstörungen infolge von Covid-19 geben wir nachfolgend einen Überblick.

#### Vertrag vor Gesetz

Sowohl auf der Warenausgangs- als auch der Wareneingangsseite richtet sich die rechtliche Beurteilung der Leistungsstörungen infolge des „Virus in der Lieferkette“ vorrangig nach den vertraglichen Vereinbarungen mit dem Kunden bzw. Lieferanten. Insofern sind insbesondere (1) Höhere Gewalt-Klauseln und (2) Selbstbelieferungsklauseln von Bedeutung. Daneben kommen, sofern vereinbart, die gesetzlichen Regelungen des (3) UN-Kaufrechts sowie die Regelungen des deutschen Zivilrechts zur (4) Unmöglichkeit und der (5) Störung der Geschäftsgrundlage zur Anwendung.

#### 1. Höhere Gewalt

Lieferverträge enthalten häufig Höhere Gewalt-Klauseln (Force-Majeure). Sie regeln den Fall, dass eine Vertragspartei ihre Leistungspflichten aufgrund nicht vorhersehbarer, nicht beherrschbarer außervertraglicher Umstände (höhere Gewalt) nicht erfüllen kann.

Ob die Covid-19-Pandemie höhere Gewalt im Sinne einer Höhere Gewalt-Klausel ist, hängt zunächst davon ab, ob die Klausel die Fälle Höherer Gewalt abschließend regelt. Falls ja, ist zu prüfen, ob eine Virus-Pandemie erfasst ist, z.B. durch Erwähnung von Epidemien.

Ist die Klausel nicht abschließend (oft werden nur Beispielsfälle höherer Gewalt aufgezählt), ist im Wege der Auslegung zu ermitteln, ob Covid-19 als höhere Gewalt im Sinne der jeweiligen Klausel anzusehen sind. Nachdem der Ausbruch des Covid-19-Virus in Deutschland seit der Rechtsverordnung des Bundesgesundheitsministeriums vom 01.02.2020 als Epidemie eingestuft wird, ist es wahrscheinlich, dass ein Fall höherer Gewalt vorliegt.

Für die Anwendung der Höhere Gewalt-Klausel ist weiter erforderlich, dass die höhere Gewalt konkret dazu führt, dass der jeweiligen Vertragspartei die Erfüllung ihrer Leistungspflicht gerade wegen Covid-19 unmöglich gemacht oder unzumutbar erschwert wird. Die Covid-19-Pandemie allein reicht also nicht, um sich von Vertragspflichten zu lösen. Sie muss vielmehr die Erfüllung der eigenen Leistungspflicht unmöglich machen oder unzumutbar erschweren.

Dazu ist immer eine Prüfung aller Umstände des Einzelfalls erforderlich. Relevant sind beispielsweise der Sitz von Kunde und Lieferant, Art der Ware, die vereinbarten Lieferbedingungen und die Möglichkeiten zur Ersatzbeschaffung. Ist ein Produktionsbetrieb behördlich geschlossen, ist die Lieferung durch höhere Gewalt ausgeschlossen. Bekommt ein Produzent einzelne Rohstoffe nicht, kann diese am Markt aber zu zumutbaren Konditionen beziehen, liegt dagegen kein Fall höherer Gewalt vor.

## Infiziert: Das Virus in der Lieferkette

Sind die Voraussetzungen einer Höhere Gewalt-Klausel im Einzelfall erfüllt, richten sich die Rechtsfolgen wieder in erster Linie nach den individuellen Vereinbarungen im Vertrag mit dem Kunden bzw. Lieferanten. Häufig sind diese Rechtsfolgen:

- Die betroffene Partei ist für die Dauer des Leistungshindernisses von ihrer Leistungspflicht befreit, die Leistungspflicht entfällt jedoch nicht sofort endgültig.
- Die von ihrer Leistungspflicht befreite Partei ist verpflichtet, die hieraus folgende Beeinträchtigung der anderen Partei möglichst gering zu halten, z.B. durch regelmäßige Informationen über die voraussichtliche Dauer des Leistungshindernisses.
- Sofern das Leistungshindernis längere Zeit besteht, können sich die Parteien vom Vertrag durch Kündigung oder Rücktritt lösen.
- Schadensersatz wegen der durch höhere Gewalt verhinderten Leistung ist ausgeschlossen.

Zu beachten ist, dass die Befreiung von der Leistungspflicht bei Vorliegen höherer Gewalt nach den Vertragsklauseln oft nicht automatisch eintritt, sondern die verpflichtete Partei sich unverzüglich nach Kenntniserlangung von dem Leistungshindernis hierauf berufen und den Vertragspartner informieren muss.

### 2. Selbstbelieferungsvorbehalte

Kann ein Unternehmen eine Lieferpflicht nicht erfüllen, weil es selbst nicht beliefert wird, kann ein sogenannter Selbstbelieferungsvorbehalt im Vertrag mit dem Kunden helfen.

In solchen Klauseln wird (in unterschiedlichen Ausgestaltungen) geregelt, dass ein Unternehmen von der eigenen Lieferpflicht befreit ist, wenn es seinerseits nicht beliefert wird.

### 3. UN-Kaufrecht

Sind die vorgenannten vertraglichen Regelungen im Vertrag mit dem Kunden bzw. Lieferanten nicht vereinbart, ist auf die gesetzlichen Regelungen zurückzugreifen. Insoweit ist insbesondere in internationalen Lieferbeziehungen insbesondere das UN-Kaufrecht (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods – „CISG“) mit dessen Art. 79 CISG von Bedeutung.

Hierfür ist zunächst zu prüfen, ob das UN-Kaufrecht in der jeweiligen (internationalen) Lieferbeziehung überhaupt gilt. Bei Verträgen nach deutschem Recht ist das immer dann der Fall, wenn die Geltung des UN-Kaufrechts nicht ausdrücklich ausgeschlossen ist.

Inhaltlich deckt sich Art. 79 CISG weitestgehend mit dem bereits beschriebenen Regelungsgehalt von (üblichen) Force-Majeure-Klauseln. Beruht also die Nichterfüllung einer Lieferpflicht auf höherer Gewalt im oben dargestellten Sinn, ist die Partei gemäß Art. 79 CISG

- für die Dauer des Hinderungsgrunds von Ihrer Leistungspflicht befreit,
- hat wegen der durch höhere Gewalt verhinderten Leistung keinen Schadensersatz zu leisten,
- muss jedoch die andere Vertragspartei innerhalb angemessener Frist nachdem sie von dem Hinderungsgrund Kenntnis erlangt hat oder hätte erlangen müssen, über diesen und dessen Auswirkungen auf ihre Erfüllungsfähigkeit informieren.

Anders als die üblichen Force-Majeure-Klauseln sieht Art. 79 CISG allein aber keine Möglichkeit zur endgültigen Lösung vom Vertrag durch Kündigung oder Rücktritt vor.

### 4. Unmöglichkeit

Insbesondere dann, wenn das UN-Kaufrecht nicht gilt, können die Regelungen zur Unmöglichkeit nach deutschem Zivilrecht helfen.

Ist einer Vertragspartei die Erfüllung einer Leistungspflicht infolge der Covid-19-Pandemie unmöglich, ist die Partei von der betroffenen Leistungspflicht befreit, bei nur vorübergehender Unmöglichkeit beschränkt auf deren Dauer. Das Vertragsverhältnis wird in diesem Fall aber nicht insgesamt beendet. Der Vertragspartner (also der Kunde) kann den entstehenden Schwebezustand aber beenden, indem er das ihm im Fall der Unmöglichkeit zustehende Rücktrittsrecht ausübt.

Auch hier muss aber jeweils anhand der konkreten Umstände des Einzelfalls geprüft werden, ob tatsächlich eine Unmöglichkeit im Rechtssinne vorliegt. Insoweit ist etwa zu berücksichtigen, ob es dem Lieferanten, nötigenfalls auch unter Mithilfe Dritter, möglich

## Infiziert: Das Virus in der Lieferkette

wäre, die geschuldeten Waren beispielsweise aus alternativen Quellen zu beschaffen, selbst wenn eine solche Ersatzbeschaffung mit höheren Kosten verbunden ist. Bestehen alternative Beschaffungsmöglichkeiten, schließt dies bis zur – im jeweiligen Einzelfall zu bestimmenden – Grenze der Unzumutbarkeit das Vorliegen einer Unmöglichkeit im Rechtssinne aus.

### 5. Störung der Geschäftsgrundlage

Auch die Regelung zur Störung der Geschäftsgrundlage kann im Fall von Leistungshindernissen infolge der Covid-19-Pandemie zur Anwendung kommen.

Bei einer Störung der Geschäftsgrundlage kommt, verkürzt gesagt, eine Vertragsanpassung oder -aufhebung in Betracht, wenn einer Vertragspartei ein unverändertes Festhalten am Vertrag nicht mehr zugemutet werden kann, weil unvorhersehbare Umstände außerhalb des Risiko- und Einflussbereichs der Parteien zu einem krassen Missverhältnis der gegenseitigen Leistungspflichten führen.

Auch hier kommt es wieder entscheidend auf die konkreten Umstände des Einzelfalls an. So sind beispielsweise unerwartete Absatzschwierigkeiten des Kunden infolge der Covid-19-Pandemie grundsätzlich seinem Risikobereich zuzuordnen. Nur weil ein Kunde die bestellte Ware seinerseits nicht loswird, wird er nicht von seiner Abnahmeverpflichtung frei.

Anderes kann im Einzelfall aber dann gelten, wenn infolge der Covid-19-Pandemie ganze Absatzmärkte auf unübersehbare Zeit nahezu vollständig wegfallen, deren Fortbestand jedoch im konkreten Einzelfall Geschäftsgrundlage des Liefervertrags war.

### 6. Fazit

Die üblichen vertraglichen Regelungen im Liefergeschäft und ergänzend das gesetzliche Instrumentarium bieten dem durch die Covid-19-Pandemie betroffenen Unternehmer rechtliche Möglichkeiten, das „Virus in der Lieferkette“ zu bekämpfen.

Unerlässlich ist jedoch stets die möglichst frühzeitige einzelfallbezogene Prüfung der Rechtslage, sobald sich die konkrete Beeinträchtigung einer Lieferbeziehung durch die Folgen eines Covid-19-Ausbruchs abzeichnet.

### Ihre Ansprechpartner:

Alexander Krüger, RA/StB  
Tel. + 49 (0)89 55983-243  
[alexander.krueger@crowe-kleeberg.de](mailto:alexander.krueger@crowe-kleeberg.de)

Christian Binder, RA  
Tel. +49 (0)89 55983-298  
[christian.binder@crowe-kleeberg.de](mailto:christian.binder@crowe-kleeberg.de)