

# Umgang mit Lieferunterbrechungen und -einschränkungen aufgrund von COVID-19 im deutschen Recht

9. April 2020

Der Coronavirus SARS-CoV-2 ("COVID-19") bedeutet eine Belastungsprobe für viele Lieferketten. Durch die damit verbundenen Einschränkungen werden Produktionsabläufe gestört und Hersteller wie Zulieferer gleichermaßen vor erhebliche Herausforderungen gestellt. Einzelne Produktionsschritte können durch das Virus sowie die Reaktionen hierauf von Regierungen, Unternehmen und der Gesellschaft behindert und so die gesamte Lieferkette lahmgelegt werden. Auch der Wiederaufbau der Lieferkette nach einer Normalisierung wird Herausforderungen hervorrufen.

In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob Leistungspflichten unter einem Liefervertrag fortbestehen oder ob und wie diese gegebenenfalls auf Zeit anzupassen sind. Auch die Fragen, zu welchen Anstrengungen die Parteien verpflichtet sind sowie welche übergangsweisen Anpassungen für das Herunter- und wieder Hochfahren der Lieferketten vorzunehmen sind, gewinnt an Relevanz.

## **Gesetzeslage nach deutschem Recht**

COVID-19 ist ein außergewöhnliches und in dieser Form bisher noch nicht aufgetretenes Ereignis. Es ist damit gut geeignet, grundsätzlich bzw. im Einzelfall unter den Begriff der Force Majeure/ Höhere Gewalt zu fallen. Höhere Gewalt ist nach deutschem Rechtsverständnis ein betriebsfremdes, von außen herbeigeführtes Ereignis, das unvorhersehbar und ungewöhnlich ist, und das mit wirtschaftlich erträglichen Mitteln auch durch die äußerste, nach der Sachlage vernünftigerweise zu erwartenden Sorgfalt nicht verhindert oder unschädlich gemacht werden kann. Es gibt aber keine pauschale Force Majeure/ Höhere Gewalt, sondern es kommt immer auf die individuellen Umstände an.

Besteht zum Beispiel keine Lieferverpflichtung (bzw. keine Abnahmeverpflichtung), kann die Problematik bereits dadurch gelöst werden, dass Bestellungen bei Auswirkungen von COVID-19 nicht bestätigt (bzw. Bestellungen nicht getätigt) werden.

Bei einer bestehenden Lieferverpflichtung sieht das deutsche Recht mehrere Möglichkeiten zum Umgang mit höherer Gewalt in Austauschverhältnissen vor. Ist eine Lieferleistung "unmöglich",

so schließt der deutsche Gesetzgeber den Anspruch auf die Lieferung, jedenfalls solange das Leistungshindernis besteht, aus (§ 275 BGB).

Kann die Leistung zwar noch erbracht werden, haben sich aber die Umstände aus Sicht des Lieferanten derart geändert, dass die Leistungserbringung für ihn wirtschaftlich nicht zumutbar ist, sieht das Gesetz die Möglichkeit der Vertragsanpassung nach § 313 BGB und den dort gesetzlich wiedergegebenen Regeln der Störung der Geschäftsgrundlage vor.

Beide vorgenannten Fälle können im Zusammenhang mit COVID-19 eintreten: Wird ein Produktionswerk durch eine Behörde geschlossen, so könnte eine spezifizierte Lieferung der geschuldeten Ware für die Dauer der Schließung als (vorübergehend) unmöglich im Sinne des § 275 BGB beurteilt werden; die Pflicht zur Lieferung ist in diesem Fall ausgeschlossen. Auch die Gegenleistung (Vergütung der Lieferungen) kann dann folglich für die Dauer der ausbleibenden Lieferung nicht verlangt werden. Gegebenenfalls kann dies auch für die Annahmepflicht beurteilt werden, soweit weitere Produktionsschritte des Herstellers aufgrund der angeordneten Betriebsschließung nicht durchgeführt werden können. Kann der Zulieferer hingegen seine Produktion derart umstellen, dass die Belieferung weiterhin möglich ist, so bleibt seine Pflicht zur Leistung bestehen.

Vorgenanntes gilt jedoch lediglich soweit originär die Lieferpflicht von der Unmöglichkeit oder der Zumutbarkeitserwägung betroffen ist. Gerät ein Unternehmen aufgrund COVID-19 in finanzielle Schieflage, so kann die Pflicht zur Bezahlung erhaltener Lieferungen grundsätzlich nicht durch Verweis auf Unmöglichkeit ausgesetzt oder reduziert werden. Sieht ein Geschäftspartner Anzeichen für etwaige Liquiditätsschwierigkeiten oder einer Überschuldung, ist das Instrument der sog. Unsicherheitseinrede möglicherweise geeignet, etwaige Vorleistungspflichten zu umgehen. In diesen Fällen kann der vorleistungspflichtige Besteller seine Leistung solange verweigern, bis der Vertragspartner die Gegenleistung entweder bewirkt oder eine Sicherheitsleistung (z.B. Vorkasse) erbringt.

## **Höhere-Gewalt-Klauseln in Lieferverträgen**

Einige Lieferverträge enthalten Klauseln zum Umgang der Parteien mit höherer Gewalt. Oftmals sieht diese Klausel eine Befreiung von der Leistungspflicht der Parteien vor, wenn sie durch höhere Gewalt an der Leistung gehindert werden. Auf die vorgenannten gesetzlichen Regelungen des § 275 BGB und § 313 BGB kommt es dann grundsätzlich nicht an. Gleichwohl ist darüber hinaus eine Vertragsanpassung nach den gesetzlichen Grundlagen möglich, wenn die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt sind. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Höhere-Gewalt-Klausel lediglich eine Kündigung und keine Anpassung des Vertrags vorsieht.

In diesem Fall muss die Unfähigkeit zur Leistung aber regelmäßig auf der höheren Gewalt beruhen. Das Virus muss also kausal dafür sein, dass es dem Lieferanten nicht gelingt, die geschuldete Leistung zu erbringen. Zudem geht die Rechtsprechung davon aus, dass jedes Verschulden des Schuldners dazu führt, dass er sich nicht mehr auf höhere Gewalt berufen kann. Ein Lieferant muss alle ihm zumutbaren Maßnahmen treffen, um eine Betriebsstörung (z.B. Werksschließung) zu verhindern. Welche Maßnahmen einem Lieferanten zumutbar sind (z.B. alternative Lieferwege), hängt wiederum von den Umständen des Einzelfalles ab.

Spezielle Erwägungen können im Hinblick auf Lieferverpflichtungen gelten, die nach dem Auftreten von COVID-19 begründet wurden oder werden. Viele Höhere-Gewalt-Klauseln knüpfen daran an, dass das jeweilige Ereignis der Höheren Gewalt vorhersehbar war. Dieses Merkmal wird bei Lieferverpflichtungen nicht mehr erfüllt sein, deren Entstehung auf einen Zeitpunkt datiert, zu dem die jeweiligen Auswirkungen durch COVID-19 bereits bekannt oder vorhersehbar

sind. Es ist in diesen Fällen zu empfehlen, etwaige Auswirkungen von COVID-19 auf die zu begründende Lieferverpflichtung ausdrücklich zu regeln (zum Beispiel durch Aufnahme einer Regelung, dass die Lieferverpflichtung suspendiert ist, solange die Beeinträchtigung durch COVID-19 andauert).

## Produktionsreduzierung und -stopp als Höhere Gewalt?

Ist der Betrieb durch eine Behörde untersagt worden, so ist regelmäßig davon auszugehen, dass die Nichtleistung auf höherer Gewalt beruht. In diesem Fall kommt dem Merkmal der "Betriebsfremdheit" entscheidende Bedeutung zu. Die behördliche Anordnung ist jedenfalls dann ein von außen herbeigeführtes Ereignis, wenn sie nicht nur dem Schutz der Arbeiter, sondern der Allgemeinheit dient.

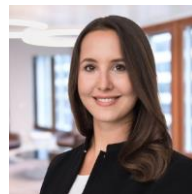
Schließt der Lieferant das Werk hingegen ohne behördliche Veranlassung zum freiwilligen Schutz der Arbeitnehmer, begegnet er damit grundsätzlich keinem betriebsfremden Risiko. Denn es obliegt dem Lieferanten, seinen Betrieb so zu organisieren, dass er leistungsfähig bleibt. Damit kann die Schließung grundsätzlich der Risikosphäre des jeweiligen Arbeitgebers zugerechnet werden. Infrage kommt hier ein Ausschluss oder eine Anpassung der Leistungspflicht nach den oben dargestellten gesetzlichen Vorschriften.

In Einzelfällen hat die Rechtsprechung im Zusammenhang mit Cholera und SARS entschieden, dass Epidemien grundsätzlich nicht einseitig der Risikosphäre einer Partei zugeordnet werden können. Je nach den Umständen des Einzelfalls erscheint es möglich, diese Lesart auch auf Pandemie bedingte Schließungen anzuwenden, die getroffen werden, um der weiteren Verbreitung des Virus vorzubeugen. Ob dies der Fall ist, ist in einer Einzelfallbetrachtung zu beurteilen.

## Kontakt



**Dr. Patrick Ayad, M.Jur. (Oxford)**  
Leiter der globalen Industriegruppen  
Automotive & Mobility  
Handels- und Vertriebsrecht  
Partner, München  
T +49 89 290 12 216  
[patrick.ayad@hoganlovells.com](mailto:patrick.ayad@hoganlovells.com)



**Dr. Jessica Goetsch (geb. Hedaiat-Rad)**  
Prozessführung und Schiedsgerichtsbarkeit  
Senior Associate, München  
T +49 89 290 12 0  
[jessica.goetsch@hoganlovells.com](mailto:jessica.goetsch@hoganlovells.com)



**Dr. Detlef Haß**  
Leiter der internationalen Supply Chain-Gruppe  
Leiter der globalen Industriegruppen  
Diversified Industrials  
Prozessführung und Schiedsgerichtsbarkeit  
Partner, München  
T +49 89 290 12 215  
[detlef.hass@hoganlovells.com](mailto:detlef.hass@hoganlovells.com)



**Dr. Florian Unseld, LL.M. (Sydney)**  
Handels- und Vertriebsrecht  
Partner, München  
T +49 89 290 12 280  
[florian.unseld@hoganlovells.com](mailto:florian.unseld@hoganlovells.com)

## [www.hoganlovells.com](http://www.hoganlovells.com)

"Hogan Lovells" oder die "Sozietät" ist eine internationale Anwaltssozietät, zu der Hogan Lovells International LLP und Hogan Lovells US LLP und ihnen nahestehende Gesellschaften gehören. Die Bezeichnung "Partner" beschreibt einen Partner oder ein Mitglied von Hogan Lovells International LLP, Hogan Lovells US LLP oder einer der ihnen nahestehenden Gesellschaften oder einen Mitarbeiter oder Berater mit entsprechender Stellung. Einzelne Personen, die als Partner bezeichnet werden, aber nicht Mitglieder von Hogan Lovells International LLP sind, verfügen nicht über eine Qualifikation, die der von Mitgliedern entspricht.

Weitere Informationen über Hogan Lovells, die Partner und deren Qualifikationen, finden Sie unter [www.hoganlovells.com](http://www.hoganlovells.com). Sofern Fallstudien dargestellt sind, garantieren die dort erzielten Ergebnisse nicht einen ähnlichen Ausgang für andere Mandanten. Anwaltswerbung. Abbildungen von Personen zeigen aktuelle oder ehemalige Anwälte und Mitarbeiter von Hogan Lovells oder Modells, die nicht mit der Sozietät in Verbindung stehen.

© Hogan Lovells 2020. Alle Rechte vorbehalten.