

# Lieferverträge, Force Majeure, Krisenkommunikation

Auswirkungen von COVID-19 auf die Lieferkette minimieren!

**TaylorWessing**

Private and Confidential

**BVL<sup>7</sup>**.digital

8. April 2020

Dr. Benedikt Rohrßen

# 1. Lieferverträge – Force Majeure als „easy way out“?

## ICC FORCE MAJEURE CLAUSE 2003

**1** Unless otherwise agreed in the contract between the parties expressly or impliedly, where a party to a contract **fails to perform** one or more of its contractual duties, the consequences set out in paragraphs 4 to 9 of this Clause will follow if and to the extent that that party proves:

- [a]** that its failure to perform was caused by an **impediment beyond its reasonable control**; and
- [b]** that it could **not** reasonably have been **expected** to have taken the occurrence of the impediment into account at the time of the conclusion of the contract; and
- [c]** that it could **not** reasonably have **avoided** or **overcome** the effects of the impediment.



SZ-ZEICHNUNG: WOLFGANG HORSCH

Quelle: Süddeutsche Zeitung vom 19.03.2020, S.3



# 1. Lieferverträge – Auswirkungen reduzieren, Risiken minimieren

---

1

## **Lieferkette analysieren & Produkte & Partner priorisieren**

Wo liegen Risiken: auf Liefer- und / oder Vertriebsseite? Alternative Bezugsmöglichkeiten?

---

2

## **Lieferverträge mit Lieferanten, Frachtführern und/oder Kunden prüfen**

Was gilt für Info-Pflicht, z.B Ziff.3.1.4 ADSp, Liefertermin/Express, Schadensersatz, Beendigung?

---

3

## **Etwaige darüberhinausgehende Verpflichtungen prüfen**

Gelten gesetzliche Regelungen ergänzend? Z.B. Treuepflicht/Marktbeherrschung? § 419 HGB

---

4

## **Proaktiv kommunizieren mit Lieferanten und/oder Kunden**

Anforderungen aus Ziff. 2 & 3 / Fristen beachten; Zusagen weich halten, Updates geben

---

## 2. Rechtliche Rahmenbedingungen – Überblick

**Grundsatz: „Vertrag ist Vertrag“ (pacta sunt servanda)**

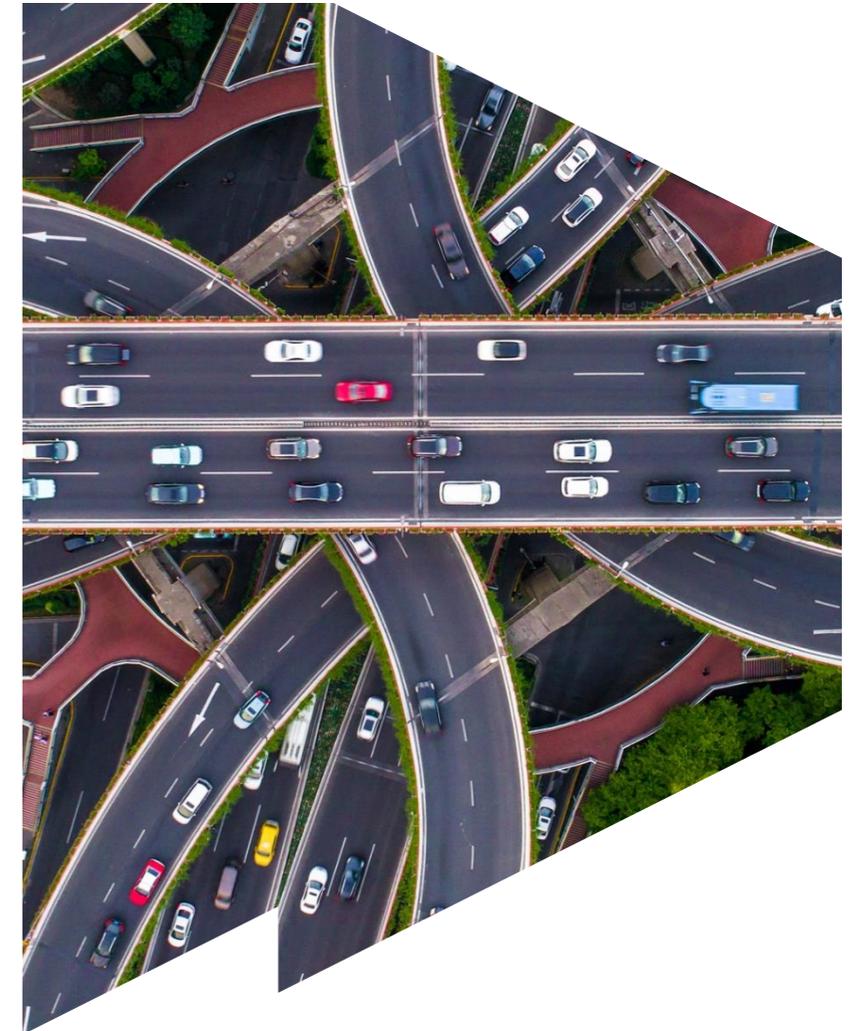
**Ausnahme: Vertragsanpassung oder Vertragsausstieg**

**Was regelt der Vertrag?**

- ▶ Force Majeure / Höhere Gewalt (z.B. [ICC Force Majeure Clause 2003](#))
- ▶ Hardship
- ▶ Liefervorbehalt, Beschaffungsrisiko, Lieferfristen, Verzug (Pönalen)

**Welche Auswege bietet das Gesetz?**

- ▶ Leistung unmöglich (§ 275 [BGB](#)) bzw. beyond control (Art. 79 [UN-Kaufrecht](#))
- ▶ Geschäftsgrundlage ist gestört (§ 313 BGB)
- ▶ Frachtführer: Sonderregel [§ 419 HGB](#)
- ▶ NEU: Moratorium ([Art. 240 § 1 EGBGB n.F.](#))



## 2. Rechtliche Rahmenbedingungen – Frachtverträge

### Frachtverträge >>> § 419 HGB

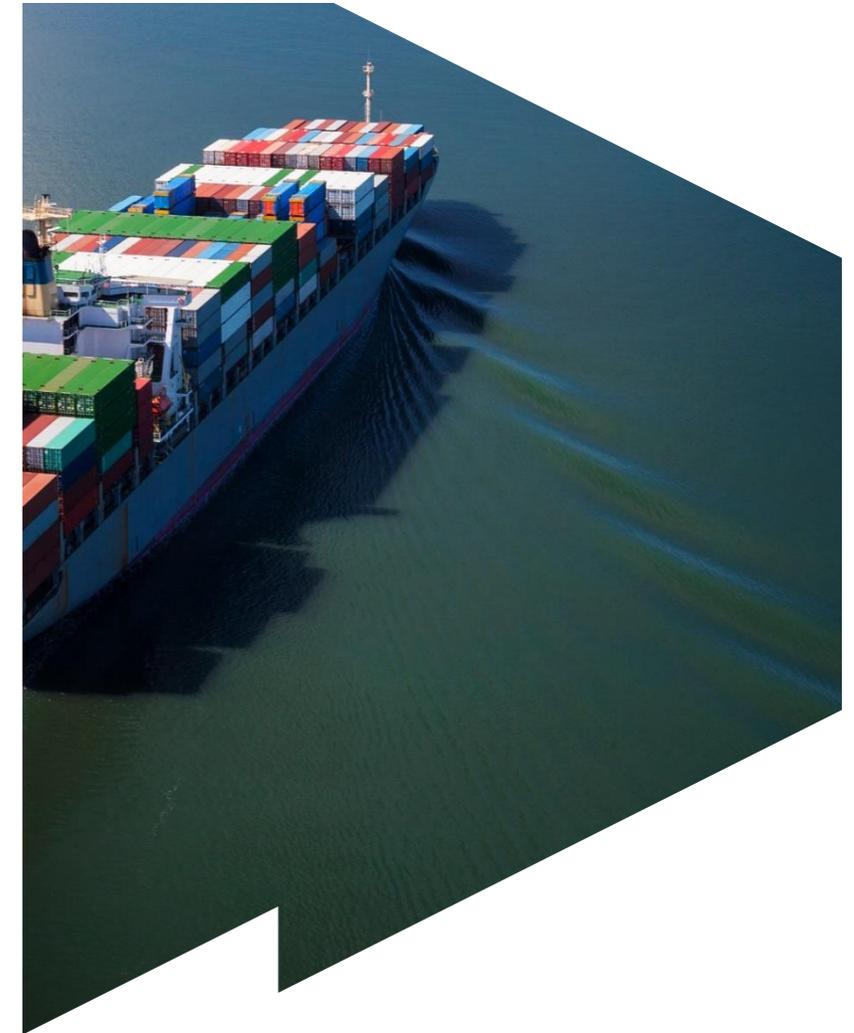
#### § 419<sup>[1]</sup> Beförderungs- und Ablieferungshindernisse

(1) <sup>1</sup>Wird nach Übernahme des Gutes erkennbar, dass die Beförderung oder Ablieferung nicht vertragsgemäß durchgeführt werden kann, so hat der Frachtführer **Weisungen** des nach § 418 oder § 446 Verfügungsberechtigten **einzuholen**. <sup>2</sup>Ist der Empfänger verfügungsberechtigt und ist er nicht zu ermitteln oder verweigert er die Annahme des Gutes, so ist, wenn ein Ladeschein nicht ausgestellt ist, Verfügungsberechtigter nach Satz 1 der Absender; ist die Ausübung des Verfügungsrechts von der Vorlage eines Frachtbriefs abhängig gemacht worden, so bedarf es in diesem Fall der Vorlage des Frachtbriefs nicht. <sup>3</sup>Der Frachtführer ist, wenn ihm Weisungen erteilt worden sind und das Hindernis nicht seinem Risikobereich zuzurechnen ist, berechtigt, Ansprüche nach § 418 Abs. 1 Satz 4 geltend zu machen.

(2) Tritt das Beförderungs- oder Ablieferungshindernis ein, nachdem der Empfänger auf Grund seiner Verfügungsbefugnis nach § 418 die Weisung erteilt hat, das Gut an einen Dritten abzuliefern, so nimmt bei der Anwendung des Absatzes 1 der Empfänger die Stelle des Absenders und der Dritte die des Empfängers ein.

(3) <sup>1</sup>Kann der Frachtführer Weisungen, die er nach § 418 Abs. 1 Satz 3 befolgen müßte, innerhalb angemessener Zeit nicht erlangen, so hat er die **Maßnahmen zu ergreifen, die im Interesse** des Verfügungsberechtigten die besten zu sein scheinen. <sup>2</sup>Er kann **etwa** das Gut **entladen und verwahren**, für Rechnung des nach § 418 oder § 446 Verfügungsberechtigten einem Dritten zur **Verwahrung anvertrauen oder zurückbefördern**; vertraut der Frachtführer das Gut einem Dritten an, so haftet er nur für die sorgfältige Auswahl des Dritten. <sup>3</sup>Der Frachtführer kann das Gut **auch** gemäß § 373 Abs. 2 bis 4 **verkaufen lassen, wenn** es sich um verderbliche Ware handelt oder der Zustand des Gutes eine solche Maßnahme rechtfertigt oder wenn die andernfalls entstehenden Kosten in keinem angemessenen Verhältnis zum Wert des Gutes stehen. <sup>4</sup>Unverwertbares Gut darf der Frachtführer vernichten. <sup>5</sup>Nach dem Entladen des Gutes gilt die Beförderung als beendet.

(4) Der Frachtführer hat wegen der nach Absatz 3 ergriffenen Maßnahmen Anspruch auf Ersatz der erforderlichen **Aufwendungen** und auf angemessene **Vergütung**, es sei denn, daß das Hindernis seinem Risikobereich zuzurechnen ist.



## 2. Rechtliche Rahmenbedingungen – NEU: Leistungsverweigerung, Kündigung

### Entwurf eines Gesetzes zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht

(2) Ein **Kleinstunternehmen** im Sinne der Empfehlung 2003/361/EG der Kommission vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen (ABl. L 124 vom 20.5.2003, S. 36) hat das Recht, **Leistungen** zur Erfüllung eines Anspruchs, der im Zusammenhang mit einem Vertrag steht, der ein Dauerschuldverhältnis ist und vor dem 8. März 2020 geschlossen wurde, bis zum 30. Juni 2020 **zu verweigern**, **wenn** infolge von Umständen, die auf die COVID-19-Pandemie zurückzuführen sind,

1. das Unternehmen die Leistung nicht erbringen kann oder
2. dem Unternehmen die Erbringung der Leistung ohne Gefährdung der wirtschaftlichen Grundlagen seines Erwerbsbetriebs nicht möglich wäre.

Das Leistungsverweigerungsrecht besteht in Bezug auf alle wesentlichen Dauerschuldverhältnisse. Wesentliche Dauerschuldverhältnisse sind solche, die zur Eindeckung mit Leistungen zur angemessenen Fortsetzung seines Erwerbsbetriebs erforderlich sind.

(3) Absatz 1 gilt nicht, wenn die Ausübung des Leistungsverweigerungsrechts für den Gläubiger seinerseits unzumutbar ist, da die Nichterbringung der Leistung die wirtschaftliche Grundlage seines Gewerbebetriebs gefährden würde. Absatz 2 gilt nicht, wenn die Ausübung des Leistungsverweigerungsrechts für den **Gläubiger unzumutbar** ist, da die Nichterbringung der Leistung zu einer Gefährdung seines angemessenen Lebensunterhalts oder des angemessenen Lebensunterhalts seiner unterhaltsberechtigten Angehörigen oder der wirtschaftlichen Grundlagen seines Gewerbebetriebs führen würde. Wenn das Leistungsverweigerungsrecht nach Satz 1 oder 2 ausgeschlossen ist, steht dem **Schuldner** das **Recht zur Kündigung** zu.

>>> **NICHT für Miete, Pacht, Darlehen, Arbeitsverträge.**

>>> **NUR Kleinstunternehmen = < 10 Angestellte & Jahresumsatz ≤ EUR 2 Mio.**



## 2. Rechtliche Rahmenbedingungen – Künftige Verträge optimieren

---

1

### Liefertermine

„Liefertermine und Lieferfristen sind verbindlich.“ >>> aus Kundensicht

„Liefertermine und Lieferfristen sind unverbindlich.“ >>> aus Lieferantensicht

---

2

### Selbstbelieferungsvorbehalt

„Bei nicht erfolgter oder nicht rechtzeitiger Selbstbelieferung sind wir zum Rücktritt vom Vertrag berechtigt.“

ALTERNATIV als auflösende Bedingung: „Rechtzeitige und richtige Selbstbelieferung vorbehalten.“

---

3

### Force Majeure

Bei höherer Gewalt oder sonstigen unvorhergesehenen Ereignissen, z.B. behördliche Maßnahmen, Epidemien, [...], die uns ohne .... Verschulden vorübergehend hindern, termin- bzw. fristgemäß zu liefern, verlängern sich die Liefertermine und Lieferfristen um den Zeitraum der durch diese Umstände bedingten Leistungsstörungen zuzüglich einer angemessenen Wiederanlaufzeit.

---

4

### Haftungsbegrenzungen bzw. Vertragsstrafen

Haftungsbegrenzungen in Standardverträgen (AGB) v.a. für außergerichtliche Verhandlungen, idealerweise individuell

---

### 3. Krisenkommunikation – auch als Chance

Dear Valued Customer,  
We come to you with  
our plans to move  
to the Force Majeure  
affiliate



in the oper  
atic in Eur  
ation we d  
bH includi

Wir fördern seit jeher das Wohlergehen der Menschen und in Momenten wie diesem ist es noch wichtiger für uns, für die Personen zu sorgen, die uns am Herzen liegen. Deshalb hat Geox entschieden, vorübergehend die eigenen Geschäfte in Deutschland zu schließen, um seine Angestellten und Kunden zu schützen.

Unsere Produkte sind weiterhin mit kostenlosem Standardversand auf [geox.com](http://geox.com) erhältlich. Wenn Sie Informationen oder Beratung benötigen, besuchen Sie uns bitte auf [geox.com](http://geox.com) oder kontaktieren Sie unseren Kundendienst unter der Adresse [customer.care@geox.com](mailto:customer.care@geox.com).

BESUCHEN SIE DIE WEBSITE

**TIME OUT**  
Bleib' dabei  
bis dein Lieblingssport zurück ist.

In Zeiten voller Herausforderungen und Ungewissheit möchten wir dich wissen lassen, dass wir an dich denken. Und weiterhin alles dafür tun, dir den bestmöglichen Service zu bieten.

Verlängere dein Ticket kostenfrei, bis wir wieder in der Lage sind, deinen Sport live zu zeigen.

**--- 2 Monate für 0 € ---**

Für die nächsten 2 Monate zahlst du keine Gebühren. Sollte dieser Zeitraum nicht ausreichen, melden wir uns direkt bei dir für eine Verlängerung.

**In Ihrer Region kommt es vorübergehend zu verlängerten Lieferzeiten.**

## 4. Zusammenfassung und To Dos

---

# 1

### Verträge prüfen

- ▶ Anwendbares Recht (Deutsches Recht / Chin. Recht / CISG / etc.)
- ▶ Force Majeure (inkl. Informationspflichten / -obliegenheiten)
- ▶ Hardship (Kündigungsrecht / Preisanpassungsrecht)
- ▶ Informations- und Mitteilungspflichten (§ 419 HGB, Treu und Glauben, Schadensminderung)
- ▶ Fristen

### und ggf. anpassen bzw. beenden! (Und Alternativen finden)

- ▶ Einvernehmliche Vertragsanpassungen (schriftlich!)
- ▶ Anpassung unter Verweis auf § 313 BGB, Hardship
- ▶ Vertragsbeendigung nach § 314 BGB, § 275 BGB, Force Majeure
- ▶ Ordentliche Kündigung zum Nachverhandeln nutzen

## 4. Zusammenfassung und To Dos

---

# 2

### Informationen sammeln, dokumentieren und kommunizieren

- ▶ Informationsfluss mit Vertragspartner
- ▶ Behördliche Anordnungen
- ▶ Beweise zusammentragen (z.B. in China CCPIT-Zertifikat)
- ▶ Leichtfertige Zusagen vermeiden

# 3

### Absicherung prüfen

- ▶ Alternativ-Lieferanten
- ▶ Lagerbestand
- ▶ Versicherung
- ▶ Staatliche Hilfen (KfW-Kredite, Bürgschaften, Exportgarantien etc.)

# Ihr Ansprechpartner für Handels- und Vertriebsrecht



**Dr. Benedikt Rohrßen**

Salary Partner  
München

+49 89 210 38 -204  
b.rohrssen@taylorwessing.com

## Beratungsschwerpunkte

- ▶ Internationaler Handel
- ▶ Franchise-/ Vertriebsysteme
- ▶ „*leading franchise lawyer in Germany*“  
(Who's Who Legal 2020)

## Sprachen

- ▶ Deutsch
- ▶ Englisch
- ▶ Italienisch
- ▶ Spanisch
- ▶ Französisch

Benedikt Rohrßen ist Experte für Handels- und Vertriebsrecht. Er ist spezialisiert auf die Gestaltung und Entwicklung von Vertriebssystemen (E-Commerce, Handelsvertreter, Vertragshändler und Franchise / Lizenzen) und zählt zu den „*leading franchise lawyers in Germany*“ (Who's Who Legal 2020).

Praxisnah und pragmatisch begleitet er national und global tätige Unternehmen entlang der gesamten Vertriebskette – von der Beschaffung und Einhaltung der gesetzlichen Produkthanforderungen („Product Compliance“) über die Markteinführung und den Vertrieb bis zum Rückruf ihrer Produkte – auf Deutsch, Englisch, Italienisch, Französisch oder Spanisch.

Benedikt Rohrßen engagiert sich auch als Herausgeberbeirat der Zeitschrift für Vertriebsrecht, Dozent für Commercial Law (Handels- und Vertriebs- sowie Vertriebskartellrecht) an der Munich Business School und Präsident der T.R.A.D.E. Commission der AIJA. Zudem unterstreichen zahlreiche Veröffentlichungen, Vorträge und Webinare, etwa zum Internet- oder Selektivvertrieb sowie zum Franchise, seine ausgewiesene Expertise im Vertriebsrecht.

## Ich freue mich auf Ihre Fragen!



# TaylorWessing

Europe > Middle East > Asia

[taylorwessing.com](https://taylorwessing.com)

© Taylor Wessing 2020

This publication is not intended to constitute legal advice. Taylor Wessing entities operate under one brand but are legally distinct, either being or affiliated to a member of Taylor Wessing Verein. Taylor Wessing Verein does not itself provide services. Further information can be found on our regulatory page at <https://deutschland.taylorwessing.com/en/regulatory>.