

Corona-Krise: Auswirkungen auf Exportverträge

Die Corona-Pandemie hat als Ereignis Höherer Gewalt erhebliche Auswirkungen auf Exportverträge gezeigt. Das anwendbare Recht ist hierbei für die Rechtsfolgen entscheidend, sodass Rechtswahlklauseln insoweit eine Weichenstellung vornehmen. Die gesetzlichen Bestimmungen führen aber nicht immer zu eindeutigen Ergebnissen. Sog. Force-Majeure-Klauseln in einem Exportvertrag schaffen hingegen Klarheit in der Corona-Krise.

Ob Lieferverzögerungen oder -einstellungen aufgrund der Corona-Pandemie als ein Ereignis Höherer Gewalt einzustufen sind, hängt einerseits von dem konkreten Inhalt des Vertrags sowie dem auf diesen anwendbaren Recht und andererseits von den Umständen des Einzelfalls ab. Für den Zeitraum ab Mitte März 2020 dürfte hinsichtlich der Corona-Pandemie grundsätzlich von einem Ereignis Höherer Gewalt auszugehen sein. Dass das China Council for Promotion of International Trade (CCPIT) schon Ende Januar 2020 Force Majeure-Zertifikate ausgestellt hat, ist aus der Sicht des deutschen Rechts für die Einstufung als ein Ereignis Höherer Gewalt nicht maßgebend. Andererseits ist ein solches Zertifikat keine Voraussetzung, um sich darauf berufen zu können.

Force Majeure-Klauseln

Force Majeure-Klauseln in Exportverträgen bieten Schutz bei Ereignissen Höherer Gewalt und regeln die daraus resultierenden Rechtsfolgen, etwa eine vorübergehende Aussetzung der Leistungserbringung oder ein Recht zur Vertragsbeendigung. Epidemien werden z.B. in den ICC Force Majeure-Klauseln ausdrücklich als ein Ereignis Höherer Gewalt definiert. Es ist aber weiterhin erforderlich, dass die Corona-Epidemie in einem konkreten Fall für die Leistungsstörung kausal ist.

Höhere Gewalt nach deutschem Recht und UN-Kaufrecht

Bei Verträgen ohne eine Force Majeure-Klausel kommt es darauf an, ob die Corona-Pandemie nach dem Vertragswortlaut in seiner Gesamtheit und dem anwendbaren Recht als ein Ereignis Höherer Gewalt zu werten ist. Wenn die Leistungserbringung unmöglich ist, ist der Anspruch des Gläubigers auf Leistung nach deutschem Recht ausgeschlossen. In vielen Fällen Hö-

herer Gewalt bleibt die Leistungserbringung zwar oftmals möglich, aber der dafür erforderliche Aufwand steht in einem groben Missverhältnis zum Leistungsinteresse des Gläubigers. In solchen Fällen steht dem Schuldner ein Leistungsverweigerungsrecht zu. Ihn trifft dann aber eine Schadensersatzpflicht gegenüber dem Gläubiger.

Unsere neue Serie: Corona und die Folgen (Teil 1)

Die faktische Unmöglichkeit führt zur Anwendung der Rechtsgrundsätze der Unmöglichkeit, und die wirtschaftliche Unmöglichkeit grundsätzlich zu der der Störung der Geschäftsgrundlage mit der Rechtsfolge einer Vertragsanpassung. Die Abgrenzung ist allerdings problematisch, da bei dem Aufwand zur Vermeidung einer faktischen Unmöglichkeit auch die finanziellen Interessen des Schuldners berücksichtigt werden müssen, insbesondere die Risikoverteilung nach den konkreten Vereinbarungen.

In der Corona-Krise spielt diesbezüglich insbesondere das Beschaffungsrisiko eine wesentliche Rolle. Bei einem marktbezogenen Gattungskauf trägt der Verkäufer das Risiko, der Beschaffung der Ware. Der Verkäufer wird grundsätzlich nicht dadurch entlastet, dass er von seinem Vorlieferanten nicht beliefert wird oder die Preise gestiegen sind und die Beschaffung der Ware daher mit einem erheblich höheren Aufwand verbunden ist. Wenn er aufgrund Höherer Gewalt in der Lieferkette seines Vorlieferanten selbst nicht leisten kann, muss grundsätzlich in dem Verhältnis zu den eigenen Abnehmern allein deshalb noch kein Fall Höherer Gewalt vorliegen. Auch bei der Störung der Geschäftsgrundlage trägt der Verkäufer einer Gattungssache das Beschaffungsrisiko. Mit einem Selbstbelieferungsvorbehalt kann der Verkäufer das Beschaffungsrisiko aber auf den Käufer abwälzen.

Gelangt das UN-Kaufrecht zur Anwendung, ist der Verkäufer als Schuldner entlastet, wenn die Nichterfüllung auf einem nicht beherrschbaren Hinderungsgrund beruht, der Hinderungsgrund nicht vorhersehbar war, die Nichterfüllung unabwendbar in dem Sinne ist, dass von dem Verkäufer vernünftigerweise nicht erwartet werden konnte, den Hinderungsgrund und seine Folgen zu vermeiden oder zu überwinden und der Hinderungsgrund ursächlich für die Nichterfüllung ist. Es ist anerkannt, dass Epidemien hierunter fallen.

Maßnahmen in der Krise

Die Komplexität der rechtlichen Problematik mit den damit verbundenen Rechtsunsicherheiten macht es erforderlich, praxistaugliche Verhandlungs- und Konfliktlösungsstrategien zu entwickeln. In erster Linie ist die Erstellung eines Konzepts zur proaktiven Vorgehensweise im Verhältnis zu sämtlichen Beteiligten in einer Lieferkette zielführend, wobei auch rechtliche Auseinandersetzungen und Konfliktlösungen nach den verschiedenen Verfahrensarten berücksichtigt werden sollten. Eine frühzeitige schriftliche Kontaktaufnahme und Kommunikation mit Vertragspartnern einer Lieferkette mit dem Ziel einer vorrangigen einvernehmlichen Klärung mit den Vertragspartnern auf der Ebene einer Lieferkette ist empfehlenswert.

Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei NEUSSELMARTIN Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB Taunusstr. 72, (Rheinkai 500) 55120 Mainz Tel. 06131 6247170 k.vorpeil@neusselmartin.de www.neusselmartin.de

