

Pandemie

28.2.2020

Coronavirus und Supply Chain

Besonderes Augenmerk verdienen die Lieferverträge im Rahmen der Supply Chain

Die WHO klassifiziert den Ausbruch des Corona-Virus inzwischen als „gesundheitliche Notlage von internationaler Tragweite“. Auf die Weltwirtschaft hat diese Pandemie inzwischen erhebliche Auswirkungen – und sicherlich wird sich die Situation weiter verschärfen: Produktionsausfall in China führt zu Lieferengpässen, ebenso Kapazitätsverluste beim Transport. In Europa führt dies dazu, dass viele in China produzierte Waren nicht mehr verfügbar sein werden – mit teilweise gravierenden Folgen: in Deutschland etwa befürchtet man Engpässe bei der Versorgung mit Medikamenten.

Die Reduzierung der Lagerhaltung („Just-in-time“-Lieferungen!) rächt sich in solchen Situationen ebenso wie die Abhängigkeit von nur einem Zulieferer. Unternehmen sind deswegen gut beraten, die Krise zum Anlass zu nehmen, um sich Gedanken etwa zu einer Dual-Sourcing-Strategy zu machen, die allerdings kurzfristig in den meisten Fällen nicht realisierbar sein dürfte. Inwieweit es daher zu Betriebserschließungen und Konkursen kommen wird, ist derzeit nicht abzusehen. Wer auf eine Betriebsunterbrechungsversicherung vertraut, wird in den meisten Fällen feststellen, dass diese in Fällen von Sachschäden und Ertragsausfällen nicht greifen wird. Anders dürfte der Fall nur liegen, wenn infolge einer im Betrieb auftretenden Infektion die Schließung dieses Betriebs angeordnet wird. Normale Industriebetriebe verfügen indes ohnehin selten über solche Versicherungen.

Besonderes Augenmerk verdienen die Lieferverträge im Rahmen der Supply Chain. Vertragsparteien, die ihre Lieferverpflichtung nicht oder nur mit Verzögerungen einhalten können, werden sich häufig auf das Vorliegen von höherer Gewalt berufen, um ihre vertraglichen Pflichten folgenlos zum Wegfall zu bringen und Schadenersatzpflichten zu entgehen. Hier kommt es zunächst darauf an, welche Regelungen der Vertrag für den Fall höherer Gewalt enthält. Gegebenenfalls empfiehlt es sich, bestehende Verträge entsprechend nachzuverhandeln, wobei darauf zu achten ist, die Situationen, die als höhere Gewalt zu qualifizieren sind, möglichst exakt zu umschreiben, z. B. Einreise- und Ausreisebeschränkungen, Behinderung durch Herrscher, Behörden oder Volk, Epidemien und damit zusammenhängend Quarantänemassnahmen, bestimmte Transportstörungen...

Fehlt es an einer Regelung, muss untersucht werden, welches nationale Recht auf den Vertrag Anwendung findet. Es gelten dann die dortigen Regelungen für eine mögliche Anpassung des Vertrages bzw. für dessen Auflösung, wobei das Spektrum für ein Abrücken vom Vertrag von schwierig bis fast unmöglich reicht. Einer klaren und eigenständigen Regelung im Vertrag ist deswegen der Vorzug zu geben.

Derjenige, der eine Vertragsänderung oder eine Vertragsauflösung aus wichtigem Grund begehrt, muss das Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen beweisen. In diesem Zusammenhang vermag ein Force-Majeure-Zertifikat des China Council for Promotion of International Trade (CCPIT) Hilfestellung zu leisten, das über die Online-Plattform des CCPIT (leider nur in chinesischer Sprache) beantragt werden kann: <https://www.rzccpit.com/>.

Allerdings bescheinigt das Council nur das Vorliegen der Umstände (beispielsweise, dass bestimmte Transporte nicht durchgeführt werden); ob der jeweilige Sachverhalt zur Bejahung einer Vertragsauflösung oder Vertragsanpassung aus wichtigem Grund ausreicht, ist anhand der vertraglichen Regelungen bzw. des auf den Vertrag anwendbaren Rechts jeweils im Einzelfall zu bestimmen. Das Zertifikat stellt also nur eine Beweiserleichterung dar, beeinflusst aber selbst nicht unmittelbar die Rechtslage!

Pandemie

Je nach anwendbarem Recht kann, wenn höhere Gewalt nicht bejaht werden kann, unter anderem mit dem „Wegfall der Geschäftsgrundlage“ argumentiert werden. Auch dies ist jeweils eine Frage des Einzelfalls.

In jedem Fall sollte möglichst frühzeitig das Gespräch mit dem Geschäftspartner gesucht werden. Dies kann helfen, Ersatzlösungen zu finden und so ohne das „Schwert des Gesetzes“ zu zufriedenstellenden Lösungen zu gelangen, was jedenfalls sinnvoller ist als eine ansonsten gute Geschäftsbeziehung zu zerstören. Zudem erfordert bereits die Pflicht, den Schaden so gering wie möglich zu halten, eine frühzeitige Information des Geschäftspartners (s. etwa Art. 79 Abs. 4 CISG) sowie Versuche, das Hindernis zu überwinden. Wer solchen Pflichten nicht nachkommt, verliert unter Umständen das Recht, sich auf höhere Gewalt zu berufen. Deswegen sollte genau und gut nachweisbar dokumentiert werden, dass und wann der Kunde informiert wurde und welche Lösungsmöglichkeiten besprochen wurden.

Ass. iur. Thorsten Vogl

Associate