

AUSWIRKUNGEN VON COVID-19 AUF GESCHÄFTSLICHE VERTRAGSBEZIEHUNGEN

COVID-19 ist mittlerweile in sämtlichen Bereichen des Wirtschaftslebens bemerkbar. Viele Betriebe sind aufgrund von Umsatzeinbrüchen bzw. -ausfällen gezwungen, die Kosten zu senken und werden eventuell ihre vertraglichen Verpflichtungen nicht mehr erfüllen können. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, welche Auswirkungen die COVID-19-Pandemie auf Themen wie Leistungspflicht, Vertragsanpassung und Kündigung sowie den Einfluss geplanter Gesetzesänderungen hat? Was ist zu beachten?

A. VERTRAGSBESTIMMUNGEN

Grundsätzlich gilt die altbekannte Maxime „*Pacta sunt servanda*“ – also Verträge sind einzuhalten. Diese Regel gilt jedoch nicht ohne Einschränkungen. Die Möglichkeit sich von einem bereits unterzeichneten Unternehmenskaufvertrag zu lösen, hängt vornehmlich von konkreten vertraglichen Regelungen ab.

I. Höhere Gewalt / Force Majeure-Klauseln

Der Vertrag ist zunächst auf das Vorhandensein einer Force Majeure-Klausel („höhere Gewalt“) hin zu untersuchen. Beinhaltet der Vertrag keine individuellen Vereinbarungen, muss weiter geprüft werden, ob etwaige Geschäftsbedingungen (AGB) gestellt wurden und ob diese eine entsprechende Klausel beinhalten. Vorausgesetzt die Geschäftsbedingungen wurden in ausreichender Form einbezogen und die gestellte Klausel ist wirksam.

Definiert die Klausel konkret Pandemien, Seuchen, Epidemien, Krankheiten oder die entsprechenden Quarantänemaßnahmen als Force Majeure, so wird auch die Covid-19-Krise erfasst.

Schwieriger wird es, wenn der Vertrag die Force Majeure-Umstände abschließend aufzählt, sich aber keiner dieser Umstände oder Begriffe, auch bei

weiter Auslegung, auf die Corona-Krise anwenden lässt. So ist die COVID-19-Pandemie beispielsweise kein Streik, kein Krieg und auch kein terroristischer Anschlag. Bei einer abschließenden Aufzählung von Force Majeure-Umständen ist daher durch (ergänzende) Vertragsauslegung zu ermitteln, ob auf die allgemeinen gesetzlichen Regelungen zurückgegriffen werden kann. Im Rahmen der ergänzenden Vertragsauslegung wird geprüft, was die Parteien vereinbart hätten, wenn sie diesen Punkt bei Vertragsschluss bedacht hätten.

Wenn die „Force Majeure“-Klausel nur allgemein – aber nicht abschließend – Fälle von Force Majeure definiert, ist durch Auslegung zu ermitteln, ob die COVID-19-Pandemie und deren Folgen als vertraglicher Fall von Force Majeure anzusehen sind. Das wird häufig der Fall sein, ist aber nicht zwingend. Bei der Vertragsauslegung kommt es maßgeblich auf die vereinbarten Leistungen und die Risikozuweisung an die Parteien an.

Enthält der Vertrag keinerlei Regelung zu höherer Gewalt und kommt eine ergänzende Vertragsauslegung nicht in Betracht, gelten die gesetzlichen Regelungen uneingeschränkt.

Steht sodann fest, dass die Force Majeure-Klausel auch die COVID-19-Pandemie und ihre Folgen erfasst, sind in einem nächsten Schritt die Auswirkungen auf die Leistungspflichten zu prüfen. Denn nur das reine Vorliegen eines Force Majeure-Umstands, genügt nicht,

um die Leistungspflicht (temporär) entfallen zu lassen. Insbesondere kann ein simpler Verweis auf die Corona-Krise nicht dazu verwendet werden, eine tatsächlich noch mögliche, aber teurere, längere oder komplexere Leistungserbringung zu unterlassen. Vielmehr fordern die meisten Force Majeure-Klauseln, dass die Erbringung der vertraglichen Leistungspflichten entweder absolut unmöglich oder aber nur mit vollkommen unwirtschaftlichem Aufwand möglich ist. Ob eine solche Unmöglichkeit oder wirtschaftliche Unzumutbarkeit vorliegt, ist im jeweiligen Einzelfall zu prüfen. Die Beweislast für das Vorliegen eines Force Majeure-Umstands trägt dabei diejenige Vertragspartei, die sich auf das Entfallen der Leistungspflicht beruft.

Kann sich eine Partei erfolgreich auf Force Majeure berufen, sind jedoch die zumeist bestehenden vertraglichen Nebenpflichten zu beachten, namentlich besondere Informations- und/oder Schadensminderungspflichten. Weiterhin ist zu beachten, dass die meisten Force Majeure-Klauseln gesonderte Kündigungsrechte vorsehen, sollte die Force Majeure-Situation für einen längeren Zeitraum anhalten – üblich sind 30 bis 90 Tage. Teilweise besteht ein Kündigungsrecht aber auch schon dann, wenn nur zu erwarten ist, dass die Force Majeure-Situation einen bestimmten Zeitraum lang anhalten wird. Dann ist besondere Eile geboten.

II. Gesetzliche Bestimmungen gemäß UN-Kaufrecht

Unterliegt der Vertrag deutschem Recht und ist UN-Kaufrecht (CISG) anwendbar, regelt Art. 79 CISG die Fälle, in denen ein „Hinderungsgrund außerhalb des Einflussbereiches des Schuldners“ vorliegt.

Danach muss eine Partei für die Nichterfüllung einer ihrer Pflichten nicht einstehen, wenn sie beweist, dass die Nichterfüllung auf einem außerhalb ihres Einflussbereichs liegenden Hinderungsgrund beruht und dass von ihr vernünftigerweise nicht erwartet werden konnte, den Hinderungsgrund bei Vertragsabschluss in Betracht zu ziehen oder den Hinderungsgrund oder seine Folgen zu vermeiden oder zu überwinden.

Rechtsfolge:

Hiernach wird der Schuldner zwar nicht von seiner Leistungspflicht frei, er muss jedoch keine Schadensersatzansprüche des Gläubigers wegen Nichterfüllung befürchten.

III. MAC-Klauseln

Material-Adverse-Change-Klauseln (MAC Klauseln) gewähren dem Käufer ein Rücktrittsrecht, wenn sich zwischen Unterzeichnung des Unternehmenskaufvertrages und dem Vollzug des Vertrags Dinge ereignen, die die Kennzahlen der Zielgesellschaft schwerwiegend beeinträchtigen.

Im Rahmen der derzeitigen Covid-19-Pandemie dürften die meisten Transaktionen, die noch nicht vollzogen sind und die Kaufverträge entsprechende MAC-Klauseln enthalten, aus Käufersicht dahin gehend untersucht werden, ob nicht die Corona Pandemie einen Material Adverse Change darstellt oder ausgelöst hat.

Doch selbst wenn es für den Käufer verlockend erscheinen sollte, sich durch Berufen auf die Covid-19-Pandemie als MAC von einer Transaktion zu lösen, so sollte dies nur nach eingehender Analyse und Abwägung erfolgen. Die Covid-19-Krise wird ihr Ende finden und sich auch sehr unterschiedlich auf die verschiedenen Geschäftsmodelle auswirken. Bis zum Signing sind bereits hohe Kosten entstanden und auch der Vertrauensverlust, der durch einen Rücktritt vom Vertrag entsteht, ist nicht zu unterschätzen.

Käufer sollten insofern mit kühlem Kopf abwägen, ob sie diesen Weg gehen wollen oder ob sie am Vertrag festhalten wollen. Gern unterstützen wir sowohl Käufer als auch Verkäufer bei der Analyse und Bewertung der Handlungsoptionen.

B. GESETZLICHE BESTIMMUNGEN NACH DEM BGB

Im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) finden sich verschiedene Anknüpfungspunkte eine vertragliche Anpassung der Leistungspflicht zu verlangen oder gar die vertraglich geschuldete Leistung nicht zu erbringen.

I. Unmöglichkeit der Leistungserbringung

Der Schuldner kann nach § 275 BGB eine Leistung verweigern, soweit ihm oder jedermann die Leistungserbringung unmöglich ist. Wann Unmöglichkeit gegeben ist, lässt sich nicht einheitlich bestimmen.

So könnte eine (rechtliche) Unmöglichkeit in durch die Covid-19 ausgerufenen Aus- und Einfuhrverboten oder behördlichen Betriebsverboten zu sehen sein. Entscheidend ist aber der Einzelfall. Auch ob die Covid-19-Pandemie zu einer großen Unverhältnismäßigkeit der Leistungserbringung führt oder dem Schuldner die Leistung persönlich unzumutbar ist, bedarf einer umfassenden Interessenabwägung im Einzelfall. Allgemeine Handlungsempfehlungen sind nicht angebracht.

II. Störung der Geschäftsgrundlage

Daneben steht dem Schuldner das Recht zu, den Vertrag an die Folgen der Covid-19-Pandemie anzupassen, wenn die Voraussetzungen der sog. Störung der Geschäftsgrundlage i.S.d. § 313 BGB vorliegen.

Danach gilt,

haben sich Umstände, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert und hätten die Parteien den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen, wenn sie diese Veränderung vorausgesehen hätten, so kann Anpassung des Vertrags verlangt werden, soweit einem Teil unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls, insbesondere der vertraglichen oder gesetzlichen Risikoverteilung, das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann.

Auch hier kann die Covid-19-Pandemie bzw. ihre Auswirkungen dazu führen, dass der Vertragspartner eine Vertragsanpassung verlangt. Eine Einzelfallprüfung ist auch hier unumgänglich.

In Ausnahmefällen, wenn eine Anpassung des Vertrages nicht möglich oder einer Partei unzumutbar ist (Wegfall der Geschäftsgrundlage),

kann die betroffene Partei vom Vertrag zurücktreten oder – bei Dauerschuldverhältnissen – den Vertrag kündigen. Ob diese Voraussetzungen vorliegen, muss im Einzelfall sehr genau geprüft werden. Denn im Falle eines unberechtigten Rücktritts oder einer unberechtigten Kündigung drohen Ansprüche auf Erfüllung und/oder Schadensersatz.

Die Partei, welche sich auf die Störung oder den Wegfall der Geschäftsgrundlage beruft, trägt dafür die Beweislast.

III. Weitere Anknüpfungspunkte

Daneben bieten die Vorschriften der § 323 (Rücktritt wegen Nichterfüllung), § 326 (Befreiung der Gegenleistungspflicht und Rücktritt beim Ausschluss der Leistungspflicht) und § 314 BGB (Kündigung von Dauerschuldverhältnissen aus wichtigem Grund) Anknüpfungspunkte auf „höhere Gewalt“ aufgrund der Ausbreitung des Covid-19-Virus abzustellen.

Auch die Annahme eines etwaigen Verzuges des Schuldners (§§ 286 ff.) oder des Gläubigers (§§ 293 ff.) sowie insbesondere der daran anknüpfenden Gefahrenübergang des zufälligen Untergangs, wird mit Blick auf die Covid-19-Folgen zu diskutieren sein. Eine Einzelfallprüfung ist auch hier unumgänglich.

C. UNTERSTÜTZUNG BEI RECHTLICHEN FRAGEN UND HANDLUNGSMASSNAHMEN

Die aktuelle Situation zeigt, dass kein Unternehmen und kein Sektor gleichermaßen von den Folgen der COVID-19-Pandemie betroffen sind. Daher ist eine individuell auf Sie zugeschnittene Anpassung des Risiko- und Vertragsmanagements erforderlich. Denn zur Bewertung von Haftungsrisiken und den entsprechenden Handlungsoptionen kommt es durchweg auf den jeweiligen Einzelfall an, nicht auf allgemeine rechtliche Rahmenbedingungen.

Kanzlei Hübner unterstützt Sie bei der individuellen Risikoanalyse, bei der Vertragsgestaltung und in Verhandlungen mit Ihren Vertragspartnern.

Sprechen Sie uns an!

KONTAKT FÜR WEITERE INFORMATIONEN

LEON-ALEXANDER HÜBNER
MBA (International Taxation)
- Rechtsanwalt | Attorney at Law -

T | +49 (0) 6157 / 80819-28
E | al.huebner@huebner-advocat.de
