



Auswirkungen des Russland-Ukraine-Kriegs auf Lieferverträge

Force majeure / höhere Gewalt und Störung der Geschäftsgrundlage

Stand: 23. März 2022

Seit dem 24. Februar 2022 führt Russland einen Angriffskrieg gegen die Ukraine. Die EU-Mitgliedsstaaten und damit auch Deutschland haben hierauf mit einem weitgehenden Wirtschaftsembargo gegenüber Russland reagiert. Der Krieg führt zum fast vollständigen Erliegen der Lieferbeziehungen sowohl zu Russland als auch zur Ukraine. Die Weltmärkte haben auf die dadurch bedingte Knappheit von Waren mit einem Preisanstieg reagiert. Betroffen sind insbesondere die Energie sowie landwirtschaftliche Produkte wie z.B. Futtermittel.

Dies führt zum Einen dazu, dass Lieferanten in Russland und in der Ukraine keine Abnehmer mehr für ihre Waren finden. Zum Anderen fehlen vor allem Vorprodukte, so dass Lieferketten zusammengebrochen sind. Für Unternehmen, die sich anderweitig eindecken müssen, haben sich die Beschaffungskosten stark erhöht. Teilweise fehlen auch außerhalb der Ukraine ukrainische Arbeitnehmer, weil diese in der Ukraine Kriegsdienst leisten oder ihre Familie evakuieren. Einige Lieferanten können daher ihre Lieferverpflichtungen zu ihren Kunden nicht mehr einhalten oder erwirtschaften dabei Verluste. Wichtig ist, die Auswirkungen des Krieges für den eigenen Betrieb zu planen und etwaig erforderliche Maßnahmen abzuleiten.

Vor allem stellt sich dabei für den Lieferanten die Frage, inwieweit er an seine Lieferantenverträge gebunden ist und was passiert, wenn er nicht vertragsgemäß liefern kann oder selbst in eine Krise gerät, wenn die Preise zum Kunden nicht angepasst werden können.

Inhalt

1. Prüfung bestehender Lieferverträge

1.1 Höhere Gewalt (force majeure)

1.2 Unmöglichkeit, § 275 BGB

1.3 Entschädigungsanspruch, § 642 BGB

1.4 Störung der Geschäftsgrundlage

2. Abschluss zukünftiger Lieferverträge

2.1 Freibleibende Angebote

2.2 Härtefall-Klausel

2.3 Bindung an Material- oder Energiepreise

3. Krisenbewältigung

4. Wir unterstützen Sie!

1. Prüfung bestehender Lieferverträge

Zunächst ist der Liefervertrag im Einzelfall zu prüfen. Hieraus kann sich ergeben, dass allgemeine Kündigungsrechte bestehen oder der Vertrag ohnehin demnächst endet. Eventuell liegt auch nur ein Rahmenvertrag vor und es kann die Bestellbestätigung verweigert werden.

1.1 Höhere Gewalt (*force majeure*)

Gerade im internationalen Geschäftsverkehr sind so genannte Härtefallregelungen üblich, die den Fall regeln, dass aufgrund höherer Gewalt (*force majeure*) die Vertragsgrundlage gestört wurde. Höhere Gewalt wird definiert als unabwendbares Ereignis wie z.B. Naturkatastrophen jeder Art wie Erdbeben und Überschwemmungen oder aber niederer Zufall wie Aufruhr, Embargo und Krieg. Sowohl ein Embargo als auch Krieg sind folglich eindeutige Fälle höherer Gewalt und berechtigen zur Vertragsanpassung oder Vertragsaufhebung, ohne dass mit einer Haftung wegen zu später Erfüllung oder Nichterfüllung gerechnet werden muss. Für Lieferungen nach Russland, die dem Embargo unterliegen, und für Lieferungen in und aus dem Kriegsgebiet liegt ein Fall höherer Gewalt vor.

Zu beachten ist aber, dass die Frage des Vorliegens höherer Gewalt jedoch auf das Embargo- und Kriegsgebiet reduziert sein kann. Ist dem Lieferanten eine Ersatzbeschaffung problemlos aus anderen Ländern möglich, wenn auch nur zu höheren Preisen, so kann eine Vertragsanpassung allenfalls in dem Zugeständnis einer späteren oder preisangepassten Lieferung liegen. Dies ist jedoch von der im Einzelfall vereinbarten Härtefallklausel abhängig.

Anders kann dies aber dann sein, wenn die Geschäftsgrundlage derart gestört ist, weil die Ersatzbeschaffung nur noch zu außerordentlich hohen Preisen möglich ist.

Ersatzbeschaffungen in diesem Sinne betreffen insbesondere, aber eben nicht ausschließlich, den Material-/ Wareneinkauf. Auch beispielsweise die weiteren Produktionsmittel (Energie, Logistikmöglichkeiten, etc.) kommen in Betracht. Das ist mit Blick auf die auftragsbezogene Kalkulation im Einzelfall zu gewichten, abzuwägen und betriebswirtschaftlich tragfähig zu argumentieren.

1.2 Unmöglichkeit, § 275 BGB

Ist es dem Lieferanten rechtlich oder tatsächlich nicht mehr möglich, sich Vorprodukte oder -hilfsmittel zu beschaffen, so kann er sich vom Vertrag wegen Unmöglichkeit der Lieferung gem. §§ 280, 275 BGB lösen. Da er den Liefermangel nicht zu vertreten hat, haftet der Lieferant in diesem Fall auch nicht gegenüber dem Kunden. Eine Unmöglichkeit liegt nicht schon dann vor, wenn die benötigten Waren am Markt noch vorhanden sind und diese nur teurer bezogen werden müssen (bloße sog. wirtschaftliche Unmöglichkeit).

1.3 Entschädigungsanspruch, § 642 BGB

Gemäß § 642 BGB soll dem Lieferanten eine angemessene Entschädigung zustehen, wenn sich der Kunde im Annahmeverzug befindet und der Lieferant unnötig Produktionsmittel wie Personal, Geräte oder Kapital zur Herstellung des Werkes bereithält. Dies kommt im Einzelfall in Betracht, wenn der Kunde eine Vorleistung mit harter Frist zu erbringen hat, was regelmäßig im Baubereich der Fall ist. Aber auch in anderen Branchen wie z.B. bei der Veredelung von Teilen kann dies vorkommen.

Bei der Ermittlung der angemessenen Entschädigung kommt es dann erfahrungsgemäß auf die Qualität der im Unternehmen vorliegenden Abrechnungsgrundlagen an. Zunächst ist zwischen direkten (auftragsbezogenen) und indirekten (nicht auftragsbezogenen) Kosten zu unterscheiden. Im Anschluss sind bei den direkten (auftragsbezogenen) Kosten nochmals die Kostenarten zu separieren, die Fixkostencharakter haben und nicht durch vertretbare Maßnahmen bei geringeren Mengen oder vollständigem Annahmeverzug vermieden werden konnten.

1.4 Störung der Geschäftsgrundlage, § 313 BGB

Zuletzt kann auch aufgrund des Instituts der Störung oder des Wegfalls der Geschäftsgrundlage gem. § 313 BGB eine Vertragsanpassung oder eine Vertragsaufhebung erfolgen. Dieses Institut ist schon während der Corona-Krise aus dem Dornröschenschlaf in den öffentlichen Fokus gerückt, als vor allem Textil-Einzelhändler wegen der Schließungsanordnungen zur Eindämmung der Corona-Pandemie nach einer rechtlichen Grundlage für eine Reduzierung der Miete für ihre Ladengeschäfte suchten.

Im deutschen Recht gilt die Vertragsfreiheit. Das bedeutet, dass jedem freigestellt ist, ob er einen Vertrag abschließt oder nicht. Bindet er sich jedoch vertraglich, so hat er den Vertrag auch zu erfüllen. Die hiervon bestehende Ausnahme bei Störung der Geschäftsgrundlage gem. § 313 BGB ist nur eingeschränkt anwendbar, nämlich, wenn die zur Grundlage gewordenen Umstände sich nach dem Vertragsschluss schwerwiegend verändert haben (*reales Element*), die Parteien eine abweichende Regelung getroffen hätten, wenn sie den Umstand, hier die Kriegsentwicklung, gekannt oder vorausgesehen hätten (*hypothetisches Element*) und wenn das Festhalten an einem unveränderten Vertrag für eine Partei unzumutbar geworden ist (*normatives Element*).

Ob ein solcher Fall vorliegt, muss jeweils für den Einzelfall geprüft werden. Eine Aussage wie: „Der Russland-Ukraine-Krieg führt immer zur Störung der Geschäftsgrundlage“ verbietet sich, auch wenn ein Krieg grundsätzlich zu schwerwiegenden Veränderungen führt, hier nicht vorhersehbar war und die Auswirkungen so immens sind, dass für viele Lieferanten ein Festhalten am Vertrag schlicht nicht mehr zumutbar ist.

2. Abschluss zukünftiger Lieferverträge

2.1 Freibleibende Angebote

Sofern Lieferverträge noch nicht abgeschlossen sind, aber abgeschlossen werden sollen, und ungewiss ist, welche Auswirkungen der Russland-Ukraine-Krieg noch haben wird, bietet es sich an, dass Angebote als freibleibend, d.h. als unverbindlich abgegeben werden. Erst wenn der Kunde sich zum Vertragsschluss entscheidet, werden die Preise vereinbart, zu denen der Lieferant sich eine Beschaffung zutraut.

2.2 Härtefall-Klausel

In neu abzuschließenden Verträgen sollte zudem eine Härtefallklausel getroffen werden, die individuell auf die Bedürfnisse und die Risiken der Parteien zugeschnitten ist.

2.3 Bindung an Material- oder Energiepreise

Damit beide Vertragsparteien eine möglichst hohe Rechtssicherheit erhalten, bietet sich in den Branchen, in denen relativ sicher ist, welche erforderlichen Waren oder Stoffe durch den Krieg von Knappheit und Preisschwankungen betroffen sind, die flexible Bindung an Material- oder Energiepreise an. Dabei wird ein Preis als Grundlage des Vertrags akzeptiert. Verändert sich der gefixte Beschaffungspreis gegenüber dem Vorlieferanten, verändert sich entsprechend auch das Vertragsentgelt gegenüber dem Kunden (Kaufpreis, Werkentgelt). Um die Preisschwankungen für beide Vertragsparteien nachvollziehbar zu gestalten, können Preisindizes genutzt werden, die für einige Branchen sogar tageweise bestimmt und veröffentlicht werden, wie z.B. der Ölpreis der Sorte Brent. Daneben sind auch allgemeine Preisindizes wie Verbraucher- oder Einzelhandelspreise und Erzeugerpreis gewerblicher Produkte beispielsweise beim Statistischen Bundesamt unter www.destatis.de abrufbar.

3. Krisenbewältigung

Es ist immer gut, seine Rechte zu erkennen. Besser aber noch ist es, eine wirtschaftliche Lösung zwischen Lieferant und Kunden zu erzielen. Die rechtliche Grundlage für eine Vertragsanpassung kann hierbei aber ein gewichtiges Argument sein.

In der Russland-Ukraine-Krise ist es wichtig, dass eigene Geschäftsmodel zu überprüfen, inwieweit dieses unmittelbar oder auch nur mittelbar betroffen ist. Insbesondere sollten Unternehmen eine Erfolgs- und Liquiditätsplanung für einen Zeitraum von mindestens zwei Jahren vornehmen. Dies ergibt sich unabhängig von der Rechtsform spätestens aus der durch § 1 StaRUG zum 1. Januar 2021 in Kraft getretenen Verpflichtung zur Einführung eines Krisenfrüherkennungssystems. Hieraus sind sodann Maßnahmen abzuleiten. Eine dieser Maßnahmen kann dann auch die Verhandlung zur Vertragsanpassung mit dem Kunden sein. Wir empfehlen dem Lieferanten, den Kunden frühzeitig davon zu informieren, wenn er von der Krise betroffen ist, weil er z.B. energieintensiv produziert oder Vorprodukte aus der Ukraine oder aus dem Embargogegebiet bezieht. So kann der Kunde sich auf ein etwaig späteres Gesuch auf eine Vertrags- oder Preisanpassung frühzeitig vorbereiten.

4. Wir unterstützen Sie!

Sie haben Fragen rund um das Thema der Vertragsanpassung oder zu sonstigen Krisenthemen? Wir unterstützen Sie gerne!

Neben Ihren bekannten Ansprechpartnern bei Gehrke Econ stehen Ihnen hierfür

Rechtsanwalt Prof. Dr. Dietmar Nolting, LL.M. ° E: dietmar.nolting@gehrke-econ.de ° T: 0511 70050-122 und
Rechtsanwalt Thorsten Hunsalzer ° E: thorsten.hunsalzer@gehrke-econ.de ° T: 0511 70050-220 und
Unternehmensberater Lars Krümmel ° E: lars.kruemmel@gehrke-econ.de ° T: 0511 70050-551 und
Unternehmensberater Sven Dierking ° E: sven.dierking@gehrke-econ.de ° T: 0511 70050-451

gerne zur Verfügung.

Bleiben Sie gesund!

Ihre Gehrke Econ Gruppe

Sie können der Verwendung Ihrer personenbezogenen Daten für Marketingzwecke jederzeit durch entsprechende Mitteilung an Gehrke Econ, Imkerstraße 5, 30916 Isernhagen, oder per E-Mail an datenschutz@gehrke-econ.de widersprechen sowie ihre Berechtigung oder Löschung verlangen. Hierfür entstehen keine anderen als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen.