

DEUTSCHLAND

Höhere Gewalt oder nicht?

Gastbeitrag von Dr. Michael Sörgel und Christian Liese, Heuking Kühn Lüer Wojtek

FRANKFURT (NfA)--Durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie sind auch die Lieferketten vieler Unternehmen von Lieferausfällen und -verzögerungen in bislang nicht gekanntem Ausmaß betroffen. Dies betrifft mittlerweile nicht nur Unternehmen, die von chinesischen (Vor-)Produkten abhängig sind.

Mit dem Blick darauf, dass sich das Corona-Virus und die damit verbundenen wirtschaftlichen Einschränkungen inzwischen weltweit ausgebreitet haben, sollten Unternehmen ihre Lieferketten und alternative Beschaffungsmöglichkeiten prüfen. Denn grundsätzlich kann es bei einer mehrstufigen Lieferkette zu Leistungsstörungen auf jeder Ebene kommen.

Im Zusammenhang mit Corona steht oftmals der Begriff Höhere Gewalt im Raum. Rechtlich gesehen gibt es fünf Aspekte, die in diesem Zusammenhang für deutsche Unternehmen wichtig sind:

1. Höhere Gewalt

Wenn der Hauptproduzent seinen Sitz in Deutschland hat, wird sich der ausländische Zulieferbetrieb in der Regel dann auf das Vorliegen höherer Gewalt berufen, wenn er aufgrund der Corona-Pandemie von einer staatlichen oder auch selbst veranlassten Betriebsschließung betroffen ist. Gilt für die Lieferbeziehung deutsches Recht, ist die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) maßgeblich. Danach ist als höhere Gewalt jedes von außen kommende, unvorhersehbares Ereignis zu verstehen, das auch durch äußerste vernünftigerweise zu erwartende Sorgfalt nicht abwendbar ist (BGH, Urteil vom 16.05.2017 - Az. X ZR 142/15).

Noch gibt es keine Präzedenzfälle zu der gegenwärtigen Corona-Pandemie. Gleichwohl wurden in der Vergangenheit vergleichbare Epidemien und Seuchen bereits als Fälle höherer Gewalt angesehen. Dies

haben zum Beispiel das Amtsgericht Augsburg (Urteil vom 09.11.2014 - Az. 14 C 4608/03) im Hinblick auf den Ausbruch des SARS-Virus und das Amtsgericht Homburg (Urteil vom 02.09.1992 - Az. 2 C 1451/92-18) bezüglich eines Ausbruchs von Cholera entschieden.

2. Voraussetzungen

Wesentliche Voraussetzung für das Vorliegen höherer Gewalt ist das Merkmal der „Unvermeidbarkeit“. Das bedeutet: Ein Lieferausfall ist in der Regel dann nicht unvermeidbar, wenn für den Zulieferbetrieb die Möglichkeit besteht, die Lieferung auf einem alternativen Weg durchzuführen. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn der betroffene Betrieb über eine weitere Produktionsstätte verfügt, die (noch) nicht von der Corona-Pandemie betroffen ist. Aber auch alternative Transportwege sind zu berücksichtigen.

Kurz zusammengefasst: Ein Zulieferbetrieb hat grundsätzlich alle möglichen und zumutbaren Optionen auszuschöpfen, um seiner vertraglichen Lieferpflicht nachzukommen. Erst wenn alle Möglichkeiten ausgeschöpft sind, ist tatsächlich davon auszugehen, dass höhere Gewalt vorliegt.

3. Rechtsfolgen

Ist ein Fall höherer Gewalt zu bejahen, führt dies nach deutschem Recht dazu, dass die gesetzlichen Regelungen über die sogenannte Unmöglichkeit der Leistung (§ 275

BGB) greifen. Als Rechtsfolge der Unmöglichkeit wird der Lieferant von seiner Leistungspflicht (vorübergehend) befreit. Die Pflicht des Käufers zur Kaufpreiszahlung entfällt ebenfalls.

Es ist davon auszugehen, dass es unmöglich ist, die vertraglich vereinbarte Leistung zu erbringen, wenn dem ein dauerhaftes Hindernis entgegensteht. Das ist zum Beispiel der Fall, wenn aufgrund einer behördlichen Anordnung die Produktion in einem Werk nicht fortgeführt werden darf.

Schwieriger zu beurteilen ist es hingegen, wenn keine behördliche Schließungsanordnung vorliegt. In diesen Fällen hat der Zulieferbetrieb, zumeist aus Gründen des Gesundheitsschutzes, den Shut Down seines Betriebs selbst veranlasst. Ein betriebsfremdes Ereignis, wie von der Rechtsprechung gefordert, liegt damit aber nicht vor. Auch in solchen Fällen ist es jedoch wahrscheinlich, dass höhere Gewalt vorliegt, wenn - wie jetzt in der Corona-Pandemie - eine objektive Gefährdungslage gegeben ist. Gleichwohl muss der Zulieferbetrieb das Vorliegen dieser objektiven Umstände darlegen und beweisen, wenn er sich im Fall eines selbst veranlassten Shut Downs auf einen Fall höherer Gewalt berufen will.

4. Einwand

Kann ein inländisches Unternehmen seine eigenen Kunden aufgrund der fehlenden Zulieferung nicht beliefern, so stellt sich die Frage, ob dieses Unternehmen sich seinerseits auf den Einwand der höheren Gewalt berufen kann.

In der Regel befreit ein solcher Fall lediglich mittelbarer höherer Gewalt nicht von der Leistungspflicht gegenüber dem Endabnehmer. Der Kunde wird vielmehr den Standpunkt einnehmen, dass sein Vertragspartner - also das deutsche Unternehmen - für das Risiko der Beschaffung einzutreten hat. So hat beispielsweise der BGH für den Fall einer plötzlichen Insolvenz eines Zulieferers entschieden, dass der Verkäufer gegenüber dem Kunden wegen Lieferverzugs haftet. Vom ihm sei zu verlangen, dass er seinen Betrieb so organisiert, dass er seine Pflichten auch bei Insolvenz eines Zulieferers pünktlich erfüllen kann (BGH, Urteil vom 5.3.2008 - Az. VIII ZR 31/07). Ob diese Argumentation aus Sicht des Kunden auch im Fall der Corona-Pandemie zutrifft, ist freilich noch offen. ►►



Höhere Gewalt liegt vor, wenn ein Lieferausfall unvermeidbar ist

►► Unternehmen, die in einer starken Abhängigkeit von ihren Zulieferern stehen, können solchen Konstellationen durch den Vorbehalt der Selbstbelieferung begegnen, der oftmals in Allgemeinen Geschäftsbedingungen vereinbart wird. Mit der Klausel „Selbstbelieferung vorbehalten“ kann sich der Verkäufer vom Vertrag lösen, wenn er selbst vom Lieferanten nicht beliefert wurde. Dabei müssen jedoch die strengen Anforderungen eingehalten werden, die das AGB-Recht an die Klauselgestaltung stellt.

5. Situation nach UN-Kaufrecht

Soweit dies im Vertrag nicht ausdrücklich ausgeschlossen ist, findet auf internationale Kaufverträge häufig das sogenannte UN-Kaufrecht (CISG - United Nations Convention for Contracts on International Sale of Goods) Anwendung. Dies gilt auch für Verträge mit Chinabezug. Das CISG ordnet als Rechtsfolge einer Pflichtverletzung grundsätzlich (verschul-

densunabhängig) eine Schadensersatzhaftung des Schuldners an. Danach würde der internationale Zulieferbetrieb eines inländischen Unternehmens grundsätzlich für unterbliebene Lieferungen nach dem CISG haften.

Art. 79 CISG dient hierbei als Korrektiv und bestimmt, dass bei Leistungshindernissen, die außerhalb des Einflussbereichs des Schuldners liegen und die er weder vorhersehen noch vermeiden oder überwinden konnte, eine Haftung entfällt. Diese Voraussetzungen sind weiter gefasst als die zuvor dargestellten Merkmale der deutschen Rechtsprechung für das Vorliegen höherer Gewalt. Die Anwendbarkeit von UN-Kaufrecht dürfte sich damit bei Lieferstörungen für den betroffenen Zulieferer in der Regel günstiger auswirken.

Zusammenfassend lässt sich festhalten: Es hängt stets von den Besonderheiten des Einzelfalls ab, ob sich ein ausländischer Zulieferer auf den Wegfall seiner Lieferpflicht aufgrund höherer Gewalt berufen kann. Deutsche Unternehmen sollten in

diesem Zusammenhang vor allem die folgenden drei Punkte prüfen:

- das anwendbare Recht
- die spezialvertraglichen Regelungen
- die Voraussetzungen und Rechtsfolgen der anwendbaren Rechtsordnung für einen Fall höherer Gewalt.

In die Zukunft gerichtet sollten inländische Hauptproduzenten prüfen, ob die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, beispielsweise durch die Vereinbarung eines Selbstbelieferungsvorbehalts, „pandemiefest“ sind.

DIE AUTOREN:

Dr. Michael Sörgel und Christian Liese sind Rechtsanwälte in der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek. Zu ihren Spezialgebieten gehören unter anderem die rechtliche Beratung von Unternehmen im internationalen Vertragsrecht.

SPANIEN

Häfen sind ein Teil von Smart Cities

BASEL (NfA)--Zum ersten Mal hat sich der Smart-City-Kongress in Barcelona in einem Sektor zu 100% auf Häfen konzentriert. Diese suchten innovative Lösungen, um den negativen wirtschaftlichen Einflüssen begegnen zu können. Jutta Iten vom „International Transport Journal“ fragte die Verantwortlichen des Hafens Barcelona nach den wichtigsten Erkenntnissen, die sie aus diesem Anlass gewinnen konnten.

Iten: Was hat Sie bewogen, sich als Hafen am Smart City Congress in Barcelona zu beteiligen?

Der zum neunten Mal in Barcelona stattgefundenen Kongress SCEWC (Smart City Expo World Congress) hat eine neue Abteilung, die „SmartPorts Piers of the Future“, vorgestellt. Vor allem sollten kreative und innovative Antworten auf Herausforderungen gegeben werden, von denen die meisten Häfen derzeit heimgesucht werden. Mithilfe von Interessengruppen wollen wir kreative Lösungen finden, um Schwierigkeiten aus dem Weg räumen zu können. Die Häfen von Barcelona, Antwerpen, Hamburg, Los Angeles, Montreal und Rotterdam sowie zahlreiche technologische Partner haben sich zusammengeschlossen, um innerhalb des Kongresses zahlreiche Smart-Projekte vorzustellen.

Wie kann eine fortschreitende Digitalisierung die Entwicklung der Häfen, insbesondere auch Barcelona, fördern?

Digitalisierung ist nicht per se unser Ziel. Wir haben vielmehr eine gesunde Entwicklung des Hafens im Visier, das betrifft die Logistik ebenso wie auch die soziale, umweltfreundliche und wirtschaftliche Nachhaltigkeit. Diese sollen das Wachstum und den Wohlstand der Stadt, Region und der Bürger sichern. Digitalisierung, also Technologie, ist nur ein Mittel, um bessere Häfen zu schaffen. Es bietet dabei außerdem auch weiteren Industrien die Chance, enger mit den Kunden, Endverbrauchern und anderen Interessengruppen zusammenzuarbeiten.

Welches sind Ihre Haupttätigkeitsfelder in dieser Beziehung?

Wir haben uns in den letzten Monaten auf folgende Projekte konzentriert, die sämtlich auf der SCEWC vorgestellt wurden:

- Treibstoff für Schiffe. Der Hafen Barcelona will vor allen Dingen den schädlichen Einfluss der Hafentätigkeiten auf die Umgebung verkleinern, um etwa die Emissionen dieser Aktivität zu reduzieren. Eine wichtige Aktion ist die Elektrifizierung der Kais. Die Reduktion der NOx-Ausstöße um 51% und der Feinstaub-Emissionen um 25% bis 2030 wird Investitionen von über 60 Mio Euro erfordern.

- Digitalisiertes Seeverkehrs-Management. Dieses wird genaue Informationen über Schiffe, ihre Standorte und die verschiedenen Hafendienstleistungen liefern, die Sicherheit auf Fahrt und bei Operationen erhöhen sowie die Effizienz im allgemeinen verbessern.

- CTA Container Tracking Application. Die CTA Barcelonas ist ein Beispiel für ein System, das Container fast überall innerhalb der Logistikkette online verfolgen kann. Das betrifft Daten wie Lade- und Löschhafen, Containerverladung und -löschung aufs oder vom Schiff sowie Annahme und Auslieferung der Güter am Lagerhaus des Kunden.

Alle sind transparent und können über mehrere Quellen überprüft werden. Ein Warnsystem steht zur Verfügung und kann abonniert werden. Diese Daten können zudem ausnahmslos in bestehende Systeme integriert werden.

Dass der Hafen Barcelona sich auf gutem Weg befindet zeigt sich am Resultat für 2019. Der Umsatz betrug 172 Mio Euro (2018: 174 Mio). Der Gewinn belief sich auf 44 Mio. Dies bedeutet zwar einen Rückgang um 18% gegenüber 2018, wo noch 54 Mio Gewinn erwirtschaftet wurden. Allerdings sei dies gemäß der Mitteilung des Hafens einmaligen Unkosten etwa für Ausbaggerungsarbeiten sowie Beiträgen für spezielle Massnahmen im technologischen Bereich zuzuschreiben.