

Sonderinformation Wirtschaftsrechtliche Folgen des Coronavirus

Am 30. Januar 2020 rief die WHO die internationale Gesundheitsnotlage aus. Um die weitere Ausbreitung des Corona-Virus (auch bekannt als „2019-nCoV“) einzudämmen, hat Bundesgesundheitsminister Jens Spahn (CDU) empfohlen, Großveranstaltungen mit mehr als 1.000 Teilnehmern bis auf weiteres abzusagen. Der Freistaat Bayern untersagt darauf hin – wie viele weitere Bundesländer – Veranstaltungen mit mehr als 1000 Personen zunächst bis einschließlich 19. April 2020.

Auch im Übrigen bekommt die Wirtschaft die Auswirkungen des Corona-Virus immer stärker zu spüren. Die Belieferung aus China ist in vielen Fällen ausgesetzt. Europäische Unternehmen, die in China produzieren bzw. aus China Waren beziehen, sehen sich mit Lieferausfällen konfrontiert. Hierdurch drohen Umsatzeinbußen in nicht unerheblichem Ausmaß.

Für betroffene Unternehmen stellen sich in diesem Zusammenhang deshalb zahlreiche zivilrechtliche Fragen, die im Folgenden kurz behandelt werden sollen.

1. 2019-nCoV als Höhere Gewalt im deutschen Recht

Liegt ein Ereignis vor, dass in der Rechtsprechung und Literatur als „Höhere Gewalt“ bezeichnet wird, ist die Leistungserbringung aus einem davon betroffenen Vertrag in der Regel unmöglich (§ 275 BGB) oder die Geschäftsgrundlage des davon betroffenen Vertrages gestört (§ 313 BGB).

Wann ein Ereignis vorliegt, das als Höhere Gewalt zu verstehen ist, ist gesetzlich allerdings nicht definiert. Die Rechtsprechung versteht unter Höherer Gewalt ein

- betriebsfremdes, von außen herbeigeführtes Ereignis, das
- unvorhersehbar und ungewöhnlich ist und das
- mit wirtschaftlich erträglichen Mitteln nicht vermieden oder behoben werden kann.

Die Beurteilung ob ein solches Ereignis tatsächlich vorliegt, ist stets stark einzelfallabhängig. Im deutschen Reiserecht ist jedoch beispielsweise anerkannt, dass Epidemien prinzipiell als Höhere Gewalt angesehen werden können. Dies hat z.B. das Amtsgericht Augsburg im Jahr 1992 im Hinblick auf den Ausbruch des SARS-Virus entschieden. Indizwirkung haben hier insbesondere Erklärungen des Auswärtigen Amtes und Empfehlungen der WHO. Auch eine behördliche Maßnahme gilt als typisches Fallbeispiel, das zu Höherer Gewalt führen kann.

Unabhängig davon, ob der Ausbruch des 2019-nCoV in Deutschland als Epidemie eingestuft werden kann oder nicht, führt diese Einordnung im Einzelfall noch nicht dazu, dass die Voraussetzungen der



Höheren Gewalt aus juristischer Sicht tatsächlich erfüllt sind. Für eine abschließende rechtliche Bewertung fehlt es derzeit an den erforderlichen umfassenden medizinischen und empirischen Erkenntnissen zu dem neuartigen Virus. Aufgrund dessen werden sich vermutlich auch die Gerichte künftig mit dieser Rechtsfrage befassen müssen.

Anders ist die Sachlage in Verbindung mit behördlichen Maßnahmen zu beurteilen. Abhängig von der Art der behördlichen Maßnahme kann das Vorliegen eines Ereignisses Höherer Gewalt in einem solchen Fall bejaht werden.

2. Absagen von Messen und Veranstaltungen

Nach dem Infektionsschutzgesetz (IfSG) entscheidet grundsätzlich das örtliche Gesundheitsamt als Kreisverwaltungsbehörde, ob eine Veranstaltung ausfallen muss. Gemäß § 28 IfSG "kann die zuständige Behörde Veranstaltungen oder sonstige Ansammlungen einer größeren Anzahl von Menschen beschränken oder verbieten".

Liegt eine solche behördliche Verfügung vor, ist derzeit auch davon auszugehen, dass ein Fall von Höherer Gewalt vorliegt und damit eine Unmöglichkeit der Durchführung der Veranstaltung. Verträge, z. B. mit **Aussteller**, **Messebauer** oder **Catering**unternehmen, können nicht mehr erfüllt werden. In diesem Fall muss die (Gegen-)Leistung in der Regel auch nicht erbracht werden. Gleichzeitig verliert der jeweilige Vertragspartner damit aber auch seinen Anspruch auf Vergütung. Wurden Anzahlungen geleistet, sind diese zurück zu zahlen.

Anders sieht es bei Verträgen aus, die Teilnehmer der entsprechenden Veranstaltung geschlossen haben. Ein Beispiel ist hier die Buchung von **Hotelzimmern** für die Messe vor Ort. Hier ist zu unterscheiden, ob das Hotel in Kombination mit der Veranstaltung gebucht wurde und die Veranstaltung Grundlage des Beherbergungsvertrages wurde (z.B. aufgrund besonderer Messeangebote des Hotels). Allein durch die Absage der Veranstaltung liegt hier nämlich noch kein Fall der Unmöglichkeit der Leistung vor. Das Zimmer könnte auch ohne Besuch der Messe genutzt werden. Für die Hotelbuchung ist nur der Anlass der Buchung weggefallen. Das alleine berechtigt aber noch nicht zur Kündigung des Vertrages. Wurde das Hotel allerdings mit Bezug auf die entsprechende Veranstaltung (z.B. im Rahmen eines besonderen Messeangebotes) gebucht, kann in diesem Fall in der Regel auch gegenüber dem Hotel die Kündigung des Vertrages erklärt werden. Viele Hotels räumen ihren Kunden in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen aber unabhängig davon auch vertragliche Stornierungsmöglichkeiten ein, welche in jedem Fall unmittelbar geprüft werden sollten.

Werden Veranstaltungen behördlich verboten, kann dem Veranstalter in Bezug auf seine Absage kein schuldhaftes Handeln vorgeworfen werden. Neben der Rückerstattung der „Ausstellerkosten“ muss er deshalb darüber hinaus in der Regel keinen **Schadensersatz** leisten. Trifft der Messeveranstalter hingegen die Entscheidung zur Absage einer Messe ohne entsprechende behördliche Verfügung, so ist die Sachlage anders zu beurteilen. In diesem Fall sollten Unternehmen prüfen, ob sie die für die Messe getätigten Investitionen als Schadensersatz gegenüber dem Messeveranstalter geltend machen können. Ob ein solcher Anspruch Aussicht auf Erfolg hat, hängt insbesondere davon ab, ob der Veranstalter selbst den Ausfall der Messe zu verantworten hat oder nicht.



Sagt der Aussteller seine Teilnahme an einer Messe ohne entsprechende behördliche Verfügung ab, muss derzeit davon ausgegangen werden, dass er sämtliche ihm entstandenen Kosten für die Messe selbst tragen muss.

3. Auswirkungen auf Lieferverträge

Im Rahmen von Lieferverhältnissen ist zunächst besondere Aufmerksamkeit auf die sogenannten vertraglich vereinbarten **Force-Majeure-Klauseln** zu richten. Generell zielen derartige Regelungen darauf ab, die Folgen von Störungen der vertraglich vereinbarten Leistungen durch Umstände oder Ereignisse, die der Kontrolle der Vertragsparteien entzogen sind, zu regeln. Vertragliche Rechtsfolge ist in der Regel die zumindest vorübergehende Suspendierung der Leistungspflicht unter gleichzeitigem Ausschluss von Schadensersatzverpflichtungen gegenüber dem Vertragspartner. Meist enthalten Force-Majeure-Klauseln auch Sonderkündigungsrechte zugunsten einer oder beider Vertragsparteien. Ob die Verbreitung des Corona-Virus als vertragliches Force-Majeure-Ereignis einzustufen ist, ist im Wege einer genauen Analyse der spezifischen Vertragsklausel im Einzelfall zu klären. In diesem Fall gilt es vor allem zu beachten, welchem Recht der jeweilige Vertrag unterliegt.

Das CCPIT (China Council for The Promotion of International Trade) stellt Unternehmen auf Antrag Höhere-Gewalt-Zertifikate aus. Diese erleichtern gegenüber Kunden oder auch Gerichten den entsprechenden Nachweis Höherer Gewalt und mangelnden Verschuldens, falls Schadensersatzansprüche aufgrund der Nichtlieferung geltend gemacht werden, und sind folglich insbesondere für Unternehmen interessant, die in den betroffenen Regionen Chinas produzieren. Solche Zertifikate haben allerdings lediglich eine Indizwirkung.

Wurden solche Force-Majeure-Klauseln vertraglich nicht (wirksam) vereinbart, ist auch hier der Lieferant daran gehalten, sich auf die **Unmöglichkeit der Leistungserbringung** (§ 275 BGB) oder auf die **Störung der Geschäftsgrundlage** (§ 313 BGB) zu berufen. Welche Optionen bezüglich einer Anpassung oder Beendigung des jeweiligen Vertragsverhältnisses vor allem wirtschaftlich sinnvoll sind, obliegt einer genauen Prüfung der Besonderheiten des konkreten Falls.

Werden Unternehmen in Europa von ihren Lieferanten aus China nicht beliefert und geraten diese dadurch gegenüber ihren Abnehmern in Lieferverzug, können Unternehmen durchaus Schadensersatzansprüchen oder Ansprüchen auf Vertragsstrafen ausgesetzt sein. In einem solchen Fall kommt es maßgeblich darauf an, inwiefern das Unternehmen das Beschaffungsrisiko trägt. Es ist zu prüfen, ob einem in Europa ansässigen Unternehmen zugemutet werden kann, die zu liefernden Teile aus einem anderen Land zu beschaffen. Auch ob es alternative Transportmittel gibt muss geprüft werden. Nur weil sich der Vorlieferant auf Höhere Gewalt aufgrund des Corona-Virus berufen kann, kann dieser Einwand in der Lieferkette nicht einfach weitergereicht werden.

4. Handlungsempfehlungen

- > Unternehmen, die auf vertraglicher Ebene unmittelbar von dem Corona-Virus betroffen sind, sollten schnellstmöglich die **relevanten Verträge auf mögliche Force-Majeure-Klauseln und deren Folgen oder anderweitige Ausstiegsklauseln prüfen**.
- > Vom Lieferverzug betroffene Unternehmen sollten zudem alle getroffenen Maßnahmen, um



die eigene Leistungsfähigkeit sicherzustellen (z.B. Suche nach alternativen Bezugsquellen, Transportwegen, Produktionskapazitäten oder Subunternehmern) **sorgfältig schriftlich dokumentieren**.

- Insgesamt sollte eine **frühzeitige Kontaktaufnahme mit den Vertragspartnern** stattfinden, damit diese ebenfalls Maßnahmen ergreifen können, um einen etwaig entstehenden Schaden möglichst gering zu halten.
- Parallel dazu sollte geprüft werden, ob sich ein betroffenes Unternehmen, unabhängig von einer vertraglichen Regelung, aufgrund Höherer Gewalt auf die gesetzlich vorgesehenen Rechtsinstitute der Unmöglichkeit oder der Störung der Geschäftsgrundlage berufen kann. Es empfiehlt sich allerdings bei der Prüfung der Sachlage entsprechende Sorgfalt walten zu lassen. Es ist nicht auszuschließen, dass eine unberechtigte Abstandnahme vom Vertrag weitere Schadensersatzansprüche auslösen kann.
- Abhängig von den Prüfungsergebnissen sollten **entsprechende Erklärungen** (Rücktritt vom Vertrag / Kündigung des Vertrages / Anpassung des Vertrages) unverzüglich gegenüber dem Vertragspartner nachweisbar von den gesetzlichen Vertretern des Unternehmens erklärt werden. Hier empfiehlt sich das entsprechende Schreiben vorab per Email und im Nachgang als Einwurfeinschreiben zu versenden.

Obige Ausführungen stellen nur eine unverbindliche Zusammenstellung nach heutigem Stand dar. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit wird keine Haftung übernommen. Gerne unterstützen wir Sie bei der Prüfung und ggf. Umsetzung der oben aufgezeigten Maßnahmen in Ihrem Unternehmen.

Gerne stehen die Ihnen bekannten Ansprechpartner unserer Kanzlei auch hier zur Verfügung. Ergänzend hierzu finden Sie die Ansprechpartner, die sich mit vorstehenden Themen besonders beschäftigt haben.



Verena Bäßler

Rechtsanwältin

verena.baessler@sonntag-partner.de
Tel.: + 49 821 57058 - 0



Alessandra Schnell

Rechtsanwältin

alessandra.schnell@sonntag-partner.de
Tel.: + 49 821 57058 - 0

Sonntag & Partner

Bei Sonntag & Partner spielen viele Talente zusammen. An unseren süddeutschen Standorten sind wir bundesweit sowie im internationalen Umfeld tätig und stehen unseren Mandanten aus dem gehobenen Mittelstand in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuer- und Rechtsberatung mit über 290 Mitarbeitern ganzheitlich zur Seite.



Die jeweilig projektbezogene Teamzusammenstellung sowie der fachübergreifende und integrierte Beratungsansatz zielen auf eine präzise Lösungsentwicklung und Lösungsumsetzung – je nach individuellem Bedarf der Mandanten.

Abgerundet wird unser Kanzleiprofil durch Family Office-Dienstleistungen, Vermögensbetreuung und IT Consulting.

Abschließende Hinweise

Weitere Informationen über unsere Kanzlei und unser Beratungsangebot finden Sie unter <https://www.sonntag-partner.de/>