

Wie „sicher“ sind B2B-Verträge in der Covid-19-Krise?

Viele Unternehmen stellen sich derzeit ganz unterschiedliche Fragen zu ihren Verträgen:

- ✓ *Gelten Verträge zwischen Unternehmen (B2B-Verträge) auch in der Krise ohne Änderung und Einschränkung weiterhin fort?*
- ✓ *Können Unternehmen die vertraglich geschuldete Leistung während der Krise verweigern oder vermindern?*
- ✓ *Inwieweit dürfen sich Unternehmen auf die ordnungsgemäße Erfüllung der Verträge durch ihre Geschäftspartner verlassen?*
- ✓ *Lassen sich laufende Verträge kündigen, aussetzen oder neu verhandeln?*
- ✓ *Auf welche Vertragsklauseln kommt es jetzt besonders an?*
- ✓ *Was gilt bei internationalen Verträgen mit Geschäftspartnern im Ausland?*

Zur besseren Orientierung haben wir die am häufigsten gestellten Fragen ausgewählt und beantworten diese im Rahmen des nachfolgenden „12-FAQ-Katalogs zum Vertragscheck“:

1. Gibt es aufgrund der derzeitigen Krise gesetzliche Vorgaben, die Auswirkungen auf den Bestand bereits abgeschlossener Verträge haben?

- Der deutsche Gesetzgeber hat zwar eine Vielzahl von Maßnahmen zur Bekämpfung der wirtschaftlichen Auswirkungen der Covid-19-Krise beschlossen. Es handelt sich dabei jedoch in erster Linie um staatliche Hilfen wie z.B. die sog. „Corona-Soforthilfe“ des Bundes sowie der Länder, die Gewährung staatlicher Kredite und Garantien sowie die Einführung von erweiterten Regelungen zum KUG (Kurzarbeitergeld).
- Entgegen gewisser Forderungen aus der Praxis kann der Gesetzgeber nur sehr begrenzt in bestehende Rechtsverhältnisse zwischen Privatpersonen eingreifen.

Dies gilt insbesondere für die zwischen Unternehmen abgeschlossenen Verträge. Nach deutschem Recht bleibt es somit beim Grundsatz, dass laufende Verträge im Rahmen der allgemeinen gesetzlichen Regelungen und vertraglichen Bestimmungen auch während der Covid-19-Krise weiterhin fortbestehen.

- Lediglich im Bereich des Mietrechts hat der deutsche Gesetzgeber für den Zeitraum vom 01.04.2020 bis 30.06.2020 eine gewisse Absicherung zugunsten des Mieters vorgesehen: Ist der Mieter durch die Covid-19-Krise in eine finanzielle Notlage geraten und kann er deshalb den im o.g. Zeitraum fälligen Mietzins nicht begleichen, darf der Vermieter das Mietverhältnis wegen dieser Mietrückstände nicht kündigen. Der Mietzins bleibt zwar weiterhin fällig und Verzugszinsen können entstehen. Die Zahlung des rückständigen Mietzinses kann aber bis zum 30.06.2022 aufgeschoben werden. Diese gesetzliche Regelung greift in gewisser Weise in die Vertragsfreiheit zwischen Vermieter und Mieter ein.

2. Können Vertragspartner aufgrund der Krise ein Zurückbehaltungsrecht geltend machen oder die Zahlung der vertraglich vereinbarten Vergütung aussetzen?

- Bei der Ausübung eines Zurückbehaltungsrechts kann der Schuldner eine vertraglich geschuldete und fällige Leistung solange verweigern, bis die Gegenleistung durch den Vertragspartner erbracht wird. Durch die Covid-19-Krise wird den Vertragspartnern nicht automatisch ein solches Zurückbehaltungsrecht gewährt.

Lediglich Kleinstunternehmen wurde gem. Art. 240 § 1 Abs. 2 EGBGB das Recht eingeräumt, Leistungen zur Erfüllung eines Anspruchs, der im Zusammenhang mit einem Vertrag steht, der vor dem 08.03.2020 geschlossen wurde, bis zum 30.06.2020 zu verweigern, wenn das Unternehmen aufgrund der Covid-19-Krise die Leistung nicht erbringen kann oder dem Unternehmen die Erbringung der Leistung ohne Gefährdung der wirtschaftlichen Grundlagen seines Erwerbsbetriebs nicht möglich wäre. Dieses Leistungsverweigerungsrecht bezieht sich ausschließlich auf Leistungspflichten aus für das Unternehmen wesentlichen Dauerschuldverhältnissen. Das sind solche Dauerschuldverhältnisse, die zur Eindeckung mit Leistungen zur angemessenen Fortsetzung des Erwerbsbetriebs erforderlich sind, z.B. Lieferverträge, die Strom und Gas betreffen sowie Verträge über Telekommunikationsdienste.

Ob und inwieweit in allen anderen Fällen ein Zurückbehaltungsrecht oder eine Berechtigung zur Aussetzung einer vertraglichen Leistungspflicht besteht, richtet

sich ausschließlich nach den allgemeinen gesetzlichen Regelungen sowie den zwischen den Parteien vereinbarten vertraglichen Bestimmungen.

- Solange ein Vertrag nicht rechtswirksam gekündigt, angepasst oder davon zurückgetreten wird, bleiben die Vertragsparteien weiterhin zur Erbringung ihrer Leistungen verpflichtet. Zu prüfen ist dabei im Einzelfall, ob eine Vertragspartei aufgrund vertraglicher Regelung vorleistungspflichtig ist, d.h. leisten muss, bevor sie ihrerseits die Gegenleistung verlangen kann.
- Verweigert jedoch ein Schuldner vertragswidrig die Erfüllung seiner fälligen Leistung, in dem er sich zu Unrecht auf die Covid-19-Krise beruft, kann der Vertragspartner berechtigt sein, nicht nur ein Zurückbehaltungsrecht, sondern darüber hinausgehende Ansprüche (z.B. Rücktritt vom Vertrag, Schadensersatz) geltend zu machen. Es kann in der Praxis somit sehr gefährlich sein, ohne vorherige rechtliche Prüfung einseitig vertragliche Leistungen zu verweigern oder auszusetzen.

3. Stellt die derzeitige Covid-19-Krise einen Anwendungsfall der „höheren Gewalt“ (*Force Majeure*) dar und welche Auswirkungen hat dies für bestehende Verträge?

- Im deutschen Vertragsrecht gibt es keine gesetzlichen Regelungen, die den Tatbestand der „höheren Gewalt“ definieren und an bestimmte Rechtsfolgen knüpfen.
- Aus diesem Grund ist bei einem B2B-Vertrag in erster Linie zu prüfen, ob in den vertraglichen Bestimmungen eine Klausel enthalten ist, die den Tatbestand der „höheren Gewalt“ voraussetzt und sanktioniert. Falls ein Vertrag eine solche „Höhere-Gewalt-Klausel“ oder eine inhaltlich vergleichbare Bestimmung enthält, ist im Einzelfall zu prüfen, inwieweit die (tatsächlichen und/oder wirtschaftlichen) Auswirkungen der Covid-19-Krise auf das konkrete Vertragsverhältnis unter den vertraglich vereinbarten Tatbestand der „höheren Gewalt“ fallen und welche Rechtsfolgen (Haftung, Schadensersatz) sich dadurch ergeben.
- Falls und soweit ein Vertrag keine ausdrückliche „Höhere-Gewalt-Klausel“ oder eine inhaltlich vergleichbare Bestimmung enthält, bleibt es bei den allgemeinen gesetzlichen Regelungen. Es muss deshalb im Einzelfall geprüft werden, ob die (tatsächlichen und/oder wirtschaftlichen) Auswirkungen der Covid-19-Krise auf das konkrete Vertragsverhältnis ein Fall der sog. „rechtlichen“ oder „wirtschaftlichen“ Unmöglichkeit (siehe Frage 4) oder einer Störung der Geschäftsgrundlage (siehe

Frage 5) vorliegt. In beiden Fällen können sich somit erhebliche Auswirkungen auf das konkrete Vertragsverhältnis ergeben.

4. Kann ein Vertragspartner die vertraglich vereinbarte Leistung wegen der Covid-19-Krise unter dem Gesichtspunkt der rechtlichen oder wirtschaftlichen Unmöglichkeit verweigern?

- Grundsätzlich müssen die Vertragsparteien ihre vertraglich vereinbarten Verpflichtungen erfüllen. Ein Anspruch auf Erfüllung einer Vertragsverpflichtung ist ausnahmsweise jedoch dann ausgeschlossen, wenn die Erfüllung für den Schuldner oder eine andere Person „unmöglich“ ist.
- Nach der deutschen Rechtsprechung wird zwischen der sog. „wirtschaftlichen“ und „rechtlichen“ Unmöglichkeit unterschieden. Eine rechtliche Unmöglichkeit liegt dann vor, wenn die Erfüllung der Vertragspflicht aus rechtlichen Gründen verhindert wird. Im Zusammenhang mit der Covid-19-Krise kann eine rechtliche Unmöglichkeit darin liegen, dass aufgrund eines Gesetzes oder einer behördlichen Anordnung ein Betrieb geschlossen oder eine Geschäftstätigkeit ganz oder zum Teil untersagt wird. Im Gegensatz zur rechtlichen Unmöglichkeit kann sich eine Partei ggf. dann auf eine sog. „wirtschaftliche“ Unmöglichkeit berufen, wenn die Erbringung der Vertragsleistung unerwartet einen derart hohen Aufwand erfordern würde, dass dieser außer Verhältnis zu den eigenen wirtschaftlichen Interessen dieser Vertragspartei stehen würde und deshalb dieser Vertragspartei nicht mehr zumutbar wäre.
- Es lässt sich deshalb nicht allgemein und für alle Unternehmen festlegen, ob die Covid-19-Krise einen Fall einer rechtlichen oder wirtschaftlichen Unmöglichkeit darstellt, sondern es kommt stets auf die besonderen Umstände des konkreten Vertragsverhältnisses an.

5. Wann wird im deutschen Recht eine „Störung der Geschäftsgrundlage“ im Sinne von § 313 des Bürgerlichen Gesetzbuches angenommen und welche möglichen Rechtsfolgen ergeben sich für das konkrete Vertragsverhältnis?

- Als „Geschäftsgrundlage“ eines Vertrages werden im deutschen Vertragsrecht die objektiven Umstände und/oder die wesentlichen subjektiven Vorstellungen der Vertragsparteien bezeichnet, die zwar selbst Gegenstand oder Bestandteil des Vertrages geworden sind, nach der übereinstimmenden Auffassung der

Vertragsparteien gleichwohl als Grundlage für den Vertragsschluss anzusehen sind.

- Hat sich die Geschäftsgrundlage eines Vertrages im Hinblick auf die objektiven Umstände und/oder die wesentlichen subjektiven Vorstellungen der Vertragsparteien nach Vertragsschluss derart geändert oder sich als falsch herausgestellt, dass die Vertragsparteien den Vertrag überhaupt nicht oder zumindest nicht mit dem gleichen Inhalt abgeschlossen hätten, liegt eine „Störung der Geschäftsgrundlage“ vor. Dabei ist nicht auf die Schwere der Ursachen als solche (z.B. Covid-19-Krise als Pandemie), sondern auf die Intensität abzustellen, mit der die Änderung der objektiven Umstände oder subjektiven Vorstellungen sich tatsächlich und/oder wirtschaftlich auf das konkrete Vertragsverhältnis ausgewirkt haben.
- Wenn es infolge der Covid-19-Krise bei einem konkreten Vertragsverhältnis zu einer solchen „Störung der Geschäftsgrundlage“ kommt, kann eine Vertragspartei die Anpassung des Vertrages verlangen, soweit unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls sowie insbesondere der vertraglichen und gesetzlichen Risikoverteilung das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann. Eine Störung der Geschäftsgrundlage kann somit z.B. bei gewerblichen Mietverträgen oder bei Lieferverträgen dann in Betracht kommen, wenn die Benutzung der Mietsache oder eine tatsächliche Anlieferung der Ware aufgrund behördlicher Anordnung untersagt wird.
- Bejaht man das Vorliegen einer Störung der Geschäftsgrundlage im Zusammenhang mit der Covid-19-Krise kann die benachteiligte Vertragspartei verlangen, dass Vertragsverhandlungen zum Zwecke einer interessengerechten Anpassung des Vertrages aufgenommen werden. Ist eine Anpassung des Vertrages im Einzelfall nicht möglich oder einem der beiden Vertragsparteien nicht zumutbar, kann die durch die Störung der Geschäftsgrundlage benachteiligte Vertragspartei vom Vertrag zurücktreten bzw. diesen kündigen.

6. Kann ein Unternehmen auch dann von einem Vertrag loskommen, wenn dieser zwar nicht wegen der Covid-19-Krise angreifbar, jedoch nach allgemeinen Regeln nicht ordentlich zustande gekommen ist?

- In strategischer Hinsicht ist es letztlich egal, auf welcher rechtlichen Grundlage ein Unternehmen, das wegen der Covid-19-Krise kein Interesse mehr an der Erfüllung eines konkreten Vertragsverhältnis hat, sich rechtswirksam vom Vertrag lösen möchte. Es sollte deshalb geprüft werden, ob ein Vertragspartner nicht aus

anderen rechtlichen Gründen, die mit der Covid-19-Krise überhaupt nicht in Zusammenhang stehen, von einem Vertrag loskommen kann. Beim Vertragscheck ist dabei in erster Linie auch zu hinterfragen, ob der Vertrag überhaupt ordentlich zustande gekommen ist.

- Ein Vertrag könnte nach den allgemeinen gesetzlichen Regeln dann nicht ordentlich zustande gekommen sein, wenn z.B. ein Formfehler oder fehlende Vertretungsmacht vorliegt. In Betracht käme grundsätzlich auch das Fehlen von Zustimmung Dritter oder behördlicher Genehmigungen, soweit diese die Wirksamkeit des Vertrages im Außenverhältnis betreffen können. Bei B2B-Verträgen sollte insbesondere geprüft werden, ob vertraglich vereinbarte aufschiebende Bedingungen noch nicht oder auflösende Bedingungen bereits eingetreten sind. Schließlich wäre noch zu überlegen, ob es einen rechtlich relevanten Grund für einen Widerruf oder eine Anfechtung des Vertragsabschlusses geben könnte und ob die hierfür geltenden Fristen eingehalten sind.

7. Kann ein laufender Vertrag, von dem ein Vertragspartner wegen der Covid-19-Krise loskommen möchte, nach den allgemeinen Regeln gekündigt bzw. beendet werden ?

- Verträge als sog. Dauerschuldverhältnisse können stets entweder ordentlich unter Wahrung einer Kündigungsfrist oder außerordentlich aus wichtigem Grund gekündigt werden.
- Entscheidend beim Vertragscheck ist somit die Prüfung von Kündigungsklauseln oder sonstigen vertraglichen Bestimmungen im Zusammenhang mit der Vertragslaufzeit und Beendigung des Vertrages. Wichtig ist dabei nicht nur solche Vertragsklauseln im Rahmen der Systematik des gesamten Vertragsverhältnisses richtig auszulegen, sondern insbesondere auch deren Wirksamkeit auf der Grundlage des deutschen Rechtes zur Missbrauchskontrolle von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB-Recht im Sinne von §§ 305 ff. des Bürgerlichen Gesetzbuches) zu untersuchen. Dies gilt insbesondere für solche Vertragsklauseln, die bestimmte Ereignisse als einen „wichtigen Grund“ für eine außerordentliche Kündigung (d.h. für eine sofortige Beendigung des Vertrages ohne Berücksichtigung einer Kündigungsfrist) anerkennen. Auch muss im Einzelfall überprüft werden, ob eine vertraglich vereinbarte Kündigungsfrist im Hinblick auf das gesetzliche Leitbild ungemessen und rechtmäßig ist.

- Umgekehrt kann es auch sein, dass ein Vertragspartner gerade aufgrund der Covid-19-Krise an einer Fortsetzung seines Vertrages interessiert ist. In diesem Fall empfiehlt es sich, den Vertrag auf etwaige Fortsetzungsklauseln oder Optionsausübungsklauseln zu untersuchen.

8. Kann einem Unternehmen aus allgemeinen Gründen ein Recht zur Leistungsverweigerung oder zum Rücktritt zustehen?

- Unabhängig von der Covid-19-Krise sind Vertragsparteien grundsätzlich zur Leistungsverweigerung oder zum Rücktritt vom Vertrag berechtigt, falls der Vertragspartner seinerseits gegen seine vertraglichen Pflichten verstoßen hat. Leistungsverweigerungs- sowie Rücktrittsrechte können sich dabei aus dem Gesetz selbst oder aus vertraglichen Bestimmungen ergeben. Das gilt z.B. insbesondere dann, wenn dem Vertragspartner eine verspätete oder fehlerhafte Leistungserbringung vorzuwerfen ist.
- Im Zusammenhang mit der Covid-19-Krise ist dabei Folgendes zu beachten: Eine durch den Vertragspartner verspätet erbrachte Leistung kann dann gerechtfertigt sein, wenn z.B. vertraglich rechtswirksam geregelt ist, dass eine Lieferverzögerung infolge eines Ereignisses der höheren Gewalt zu einer automatischen Verlängerung der vertraglich vereinbarten Lieferfristen führt oder eine Lieferverpflichtung gegenüber dem Kunden unter dem Vorbehalt der Belieferung durch Vorlieferanten (sog. Selbstlieferungsvorbehaltsklausel) steht.
- Eine vertragliche Leistungsverpflichtung kann auch dadurch entfallen, dass eine vorformulierte Vertragsklausel, aus der sich die Leistungsverpflichtung ergibt, nach den gesetzlichen Anforderungen des deutschen AGB-Rechts unwirksam ist. Eine solche Unwirksamkeit einer vorformulierten und von den Vertragsparteien nicht individuell ausgehandelten Vertragsklausel ist grundsätzlich auch im unternehmerischen Rechtsverkehr möglich – allerdings sind die Maßstäbe der Missbrauchskontrolle bei B2B-Verträgen weniger streng als gegenüber Verbrauchern. Eine Unwirksamkeit solcher Vertragsbestimmungen kann sich nach der sehr weitgehenden gesetzlichen Regelung von § 307 des Bürgerlichen Gesetzbuches entweder aus der Formulierung der Klausel ergeben, wenn diese nicht klar und verständlich ist (Verstoß gegen das sog. Transparenzgebot), oder aus inhaltlichen Gründen, wenn die Klausel zu einer unangemessenen Benachteiligung des Vertragspartners führt. Dies ist immer dann der Fall, wenn die Vertragsklausel entweder mit dem wesentlichen Regelungsgehalt der einschlägigen gesetzlichen Regelung nicht vereinbar ist oder wesentliche Rechte

oder Pflichten des Vertrages so einschränkt, dass die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet ist.

- Für den Fall, dass schon vor der dem Beginn der Covid-19-Krise nach allgemeinem Leistungsrecht ein Rücktritts- oder Leistungsverweigerungsrecht bestand oder eine Vertragsklausel nach dem deutschen AGB-Recht unwirksam war, ist allerdings zu prüfen, ob eine Vertragspartei, die den Vertrag über eine längere Zeit trotz des Bestehens etwaiger Leistungsverweigerungs- bzw. Rücktrittsrechte ordnungsgemäß durchgeführt hat, sich zum jetzigen Zeitpunkt überhaupt noch auf diese Umstände berufen darf. In diesem Zusammenhang ist beim Vertragscheck insbesondere darauf zu achten, ob der Vertrag eine sog. „Waiver-Klausel“ oder „No-Waiver-Klausel“ enthält, wonach die unbeanstandete Vertragsdurchführung durch die benachteiligte Vertragspartei ggf. als stillschweigender Verzicht auf solche Leistungsverweigerungs- oder Rücktrittsrechte ausgelegt werden kann (oder nicht).

9. Kann es für ein Unternehmen sinnvoll sein, sich auf eine sog. Hardship-Klausel oder vergleichbare Vertragsklauseln im Zusammenhang mit einer Störung der Geschäftsgrundlage zu berufen?

- Unabhängig von den gesetzlichen Regelungen im Falle einer „Störung der Geschäftsgrundlage“ im Sinne von § 313 des Bürgerlichen Gesetzbuches enthalten B2B-Verträge sehr häufig auch vertragliche Bestimmungen zum Zwecke der nachträglichen Vertragsanpassung und –verhandlung. Diese Klauseln werden häufig als sog. „Hardship-Klauseln“ oder „Force-Majeure-Klauseln“ bezeichnet.
- Ziel solcher vertraglichen Klauseln ist es, die gesetzlichen Regelungen zur „Störung der Geschäftsgrundlage“ entweder zu erweitern und zu präzisieren oder diese einzuschränken. Da es sich hierbei in aller Regel um vorformulierte und nicht individuell ausgehandelte Vertragsklauseln handelt, ist es unerlässlich, solche vertraglichen Bestimmungen nicht nur inhaltlich im Vergleich zur gesetzlichen Regelung richtig auszulegen, sondern auch die Frage der Wirksamkeit im Rahmen der Missbrauchskontrolle nach dem deutschen AGB-Recht zu prüfen.
- Im Hinblick auf eine infolge der Covid-19-Krise verursachte Störung der Geschäftsgrundlage kommt es in der Praxis immer wieder vor, dass die Vertragsprüfung ergibt, dass die gesetzlichen Anwendungsvoraussetzungen von § 313 des Bürgerlichen Gesetzbuches zwar nicht erfüllt sind, die benachteiligte Vertragspartei sich gleichwohl erfolgreich auf eine vertragliche „Hardship-Klausel“

oder „Force-Majeure-Klausel“ berufen kann, da deren Anwendungsbereich weiter formuliert worden ist. Außerdem sehen solche Klauseln gerade bei den Rechtsfolgen wesentlich konkretere und praxisorientierte Maßnahmen vor, als dies bei der gesetzlichen Regelung der Fall ist. Eine individuelle Überprüfung des konkreten Vertragsverhältnisses kann sich somit im Einzelfall auszahlen.

10. In welchem Verhältnis stehen bei einer Überprüfung eines konkreten Vertragsverhältnisses die gesetzliche Regelung gegenüber dem schriftlichen Vertragstext sowie einer ggf. hiervon abweichenden abweichende Vertragspraxis?

- Ganz allgemein ist festzuhalten, dass vertragliche Bestimmungen gegenüber der einschlägigen gesetzlichen Regelung Vorrang genießen. Grundsätzlich gilt die gesetzliche Regelung somit nur „subsidiär“, d.h. sie kommt nur und soweit zur Anwendung als es im Vertragstext keine von der gesetzlichen Regelung abweichende wirksame Bestimmung gibt. Dieser Vorrang wird auch als der Grundsatz der Vertragsfreiheit oder der Privatautonomie bezeichnet.
- Begrenzt wird dieser Grundsatz nur dadurch, dass vertragliche Bestimmungen nicht rechtsunwirksam sein dürfen, weil sie z.B. gegen gesetzliche Verbote bzw. die guten Sitten verstoßen oder einer Missbrauchskontrolle nach deutschem AGB-Recht nicht standhalten.
- Noch wichtiger als der schriftliche Vertragstext ist die tatsächliche Vertragspraxis. Falls und soweit diese nicht mit dem Wortlaut des Vertragstextes übereinstimmt, ist es möglich, dass die tatsächliche Vertragspraxis zu einer stillschweigenden Änderung des schriftlichen Vertragsinhaltes führt. Dies ist allerdings nur möglich, wenn der Vertragstext selbst keine sog. Schriftformklausel bzw. eine solche Schriftformklausel nicht durch das „konkludente“ Verhalten der Vertragsparteien abbedungen wird. Bei einem Vertragscheck ist deshalb nicht nur der schriftliche Vertragsinhalt, sondern auch und ggf. vorrangig die tatsächliche Vertragspraxis entscheidend.

11. Was gilt es zu beachten, wenn Unternehmen in zeitlicher Hinsicht unmittelbar vor der Covid-19-Krise Verträge abgeschlossen haben oder dies während der anhaltenden Krise tun möchten?

- Soweit Unternehmen Verträge unmittelbar vor dem Eintritt der Covid-19-Krise abgeschlossen haben, wird man im Hinblick auf die „Vorhersehbarkeit“ eines

Ereignisses der höheren Gewalt – und somit eines Falles der Unmöglichkeit und/oder Störung der Geschäftsgrundlage – einen vereinfachten Maßstab zugrunde legen müssen. Je näher der Vertragsschluss im Hinblick auf den Ausbruch oder der Verschärfung der Covid-19-Krise erfolgte, umso weniger wird man davon ausgehen können, dass die Covid-19-Krise für die Vertragsparteien als ein unvorhersehbares Ereignis angesehen werden kann.

- Falls ein Unternehmen während der Covid-19-Krise einen B2B-Vertrag abschließen möchte, ist in besonderer Weise zu empfehlen, bei der Vertragsgestaltung auf die Vereinbarung von Rücktritts-, Kündigungs- und Vertragsanpassungsklauseln zu achten. Gerade bei der Aufnahme von sog. „Force-Majeure-Klauseln“ oder „Hardship-Klauseln“ wird man auf eine umfassende und interessengerechte Formulierung achten müssen. Die Vertragsgestaltung muss in jedem Fall die aktuelle Lage der Covid-19-Krise widerspiegeln und ein hohes Maß an vertraglicher Flexibilität aufweisen. Es ist strikt davon abzuraten, dass die in der Vergangenheit verwendeten Vertragsmuster bzw. Tools ohne weitere Anpassung weiterverwendet werden. Eine individuelle Vertragsgestaltung, die sich an den konkreten Bedürfnissen des Einzelfalles unter besonderer Berücksichtigung der Covid-19-Krise ausrichtet, ist zweifellos unerlässlich.

12. Welche Besonderheiten bestehen, wenn es sich um einen internationalen Vertrag handelt, der mit Geschäftspartnern im Ausland geschlossen wurde und der ausländischem Recht untersteht?

- Falls bei einem internationalen Vertrag mit einem ausländischen Vertragspartner nicht deutsches, sondern ein ausländisches Recht anwendbar ist, müssen die unter Ziff. 1 – 11 genannten Fragen in Anwendung der ausländischen Rechtsordnung neu bewertet und beantwortet werden.
- Ganz allgemein gilt: In der internationalen Vertragspraxis und insbesondere in den nach anglo-amerikanischen Vertragsstandards konzipierten Verträgen kommen verstärkt sog. „Force-Majeure-Klauseln“ sowie „Hardship-Klauseln“ zur Anwendung. Somit kann es gerade im internationalen Kontext für ein deutsches Unternehmen einfacher sein, sich von dem laufenden Vertrag zu lösen bzw. ihn neu zu verhandeln.
- Falls in dem internationalen Vertrag keine solchen Vertragsklauseln zur Vertragsanpassung enthalten sind, wird es in der Praxis auf die vom ausländischen Recht oder der ausländischen Rechtsprechung vorgegebenen Definition des Begriffs der „höheren Gewalt“ ankommen. So regelt das

französische Recht die Fälle von „höherer Gewalt“ ausdrücklich im Vertragsrecht (Art. 1218 des französischen Zivilgesetzbuches), während das englische Recht hierfür die sog. *doctrine of frustration* bemüht. Alle Rechtsordnungen basieren auf der gleichen Prämisse der Veränderung von Umständen, sehen aber im Detail teilweise sehr unterschiedliche Regelungen vor. Die Kenntnis des ausländischen Rechtes ist somit bei der Beurteilung der Rechtsverbindlichkeit internationaler Verträge von besonderer Bedeutung.

Kehl/Straßburg, den 28.04.2020

*Das gesamte **abci**-Team steht Ihnen für Rückfragen und rechtliche Unterstützung bei der Umsetzung etwaiger Maßnahmen im Zusammenhang mit der Coronavirus-Krise zur Verfügung!*