



Auswirkungen des Coronavirus-Ausbruchs (COVID-19-Pandemie) auf B2B-Verträge

von RA Dr Thomas Starlinger und RAA Mag Andrea Jana Gruber

Der Ausbruch des Coronavirus stellt unter anderem auch Unternehmer, die in laufenden Vertragsbeziehungen zueinanderstehen, vor große Herausforderungen. Lieferungen und Leistungen können nicht zeitgemäß erfolgen. Unternehmer geraten in Schuldnerverzug, Vertragspartner können vertraglich vereinbarte Leistungen nicht in Anspruch nehmen und geraten in Annahmeverzug. Leistungen können gänzlich nicht mehr erbracht werden oder haben nach dem vereinbarten Leistungszeitpunkt keinen Wert mehr (Fixgeschäft).

Die Frage, die sich stellt: Wer hat die Folgen einer Leistungsstörung auf Grund des Ausbruchs der COVID-19-Pandemie zu tragen?

Bei der Beurteilung dieser Frage ist vorweg, besonders bei internationalen Verträgen, immer zu klären, welche Rechtsordnung auf den Vertrag zur Anwendung kommt. Diesbezüglich können Vertragsparteien eine Rechtswahl getroffen haben oder in Ermangelung einer solchen ist das anwendbare Recht anhand der Bestimmungen des internationalen Privatrechts zu bestimmen, welches auf die Rechtsordnung eines bestimmten Staates verweist. Handelt es sich um Lieferungen von Waren besteht auch die Möglichkeit der Anwendung des „UN-Kaufrechts“ (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods – CISG), sofern diese nicht vertraglich ausgeschlossen wurde.

Kommt österreichisches Recht zur Anwendung, dann ist davon auszugehen, dass es sich beim Ausbruch der COVID-19-Pandemie um einen Fall des Auftretens höherer Gewalt (*vis maior*) handelt (vgl OGH 4 Ob 103/05h). Darunter ist nach höchstgerichtlicher Rechtsprechung und der Lehre ein ungewöhnliches und unvorhersehbares, von außen kommendes Ereignis, auf das der betroffene Wirtschaftsteilnehmer keinen Einfluss hatte und dessen Folgen trotz Anwendung der gebotenen Sorgfalt nicht hätten vermieden werden können, zu verstehen.

Für Vertragsbeziehungen bedeutet das, dass der Vertragspartner dessen Leistungserbringung aufgrund eines solchen Ereignisses – sohin durch Zufall – unmöglich wird, nicht zur Vertragserfüllung verpflichtet ist. Generell trifft gemäß § 1311 Satz 1 ABGB der bloße Zufall den Vertragspartner, in dessen Vermögen oder Person er eintritt. Das Schadenersatzrecht des ABGB schließt grundsätzlich jede Haftung / Zufallszurechnung aus. Nur nach einigen speziellen Haftungsgesetzen wird einem

Vertragspartner die Haftung für Zufall zugewiesen, weil beispielsweise eine effiziente Haftung für typische Betriebsgefahren dies erfordert.

In B2B-Bereich ist es jedoch typisch, dass diese Gefahrtragung in den abgeschlossenen Verträgen privatautonom geregelt wurde. In Verträgen sind oftmals Klauseln über die Risikotragung in Fällen höherer Gewalt (sog. „Force-Majeure-Klauseln“) enthalten. Daher empfiehlt es sich zu allererst einen Blick in den Vertragstext zu werfen. In solchen Klauseln werden oft die Voraussetzungen, allgemeine Begriffsdefinitionen sowie Fristen zur Geltendmachung und Auswirkungen auf das Vertragsverhältnis geregelt. Wenn sich eine Partei auf höhere Gewalt beruft, wird sie typischerweise zunächst vorübergehend von ihrer Leistungspflicht befreit. Dauert die Situation länger an, wird diese vertragliche Suspendierung in üblichen Vertragsbestimmungen zu einem gegenseitigen Kündigungsrecht. Auch bei sehr detaillierten Regelungen ergeben sich jedoch oft Anwendungsprobleme. Während der Beginn einer höheren Gewalt in der Regel einvernehmlich vereinbart wird, können sich am Ende dieses Umstandes, aber auch aus außervertraglichen Kündigungen, Streitigkeiten ergeben. Zudem ist der Umstand der höheren Gewalt nicht immer ausreichend nachgewiesen. Viele Klauseln verlangen auch von einer Partei angemessene Anstrengungen, um Hindernisse zu überwinden, die sich aus Ereignissen höherer Gewalt ergeben. Um festzustellen, welche genauen Anstrengungen von einer Partei in einem bestimmten Szenario verlangt werden, müssen solche Klauseln von Fall zu Fall ausgelegt werden, wobei unter anderem der genaue Wortlaut der Klausel, die allgemeine vertragliche Risikoverteilung zwischen den Parteien und die Gesamtumstände zu berücksichtigen sind.

Angesichts der Vielfalt der Klauseln über höhere Gewalt empfehlen wir dringend eine proaktive Analyse der vertraglichen Anforderungen, insbesondere der Kündigungsfrist. Beispielsweise sehen bestimmte Klauseln über höhere Gewalt - unter Verwirkung von Rechten - strenge Kündigungsregeln vor (z.B. eine strikt festgelegte Frist für die Benachrichtigung nach Eintritt des Ereignisses höherer Gewalt, eine schriftliche Erklärung über die Umstände, die das Ereignis höherer Gewalt verursacht haben, und eine Beschreibung der bisher ergriffenen Maßnahmen zur Minimierung der Auswirkungen dieses Ereignisses).

Die Parteien sollten ihre Verträge, die von der COVID-19-Pandemie betroffen sein könnten, sorgfältig überprüfen. Insbesondere sollten Vertragsparteien nach Melde- und Schadensminderungspflichten sowie nach Möglichkeiten suchen, ihre Verpflichtungen zu ändern, auszusetzen oder zu umgehen, wenn ihre eigene Leistung beeinträchtigt werden könnte, sowie nach Möglichkeiten, ihre Rechte gegenüber den anderen Vertragsparteien durchzusetzen. Auch das Zusammenspiel zwischen Rechtswahl und Gerichtsstands-/Schiedsgerichtsklauseln in den relevanten nach- und vorgelagerten Verträgen einer allfälligen Lieferkette sollte bewertet werden, um zu verhindern, dass die Optimierung eines Vertrages nicht zu möglicherweise größeren Nachteilen in einem anderen Vertrag führt.

Unternehmer sollten überdies ihren Versicherungsschutz überprüfen, um mögliche Ansprüche gegen Versicherer zu ermitteln. Viele Standardversicherungsprodukte bieten jedoch keine Deckung für Schäden, die im Rahmen kommerzieller Verträge als Folge von Pandemien entstehen.

Wenn es keine oder keine umfassenden Regelungen in einem B2B-Vertrag gibt, kommen die gesetzlichen Regelungen zur Anwendung. Es kann mehrere Gründe dafür geben, dass ein Schuldner seinen vertraglichen Verpflichtungen unverschuldet und unvorhersehbar nicht nachkommen kann. Zum Beispiel, wenn eine behördliche Maßnahme auferlegt wurde, die die vereinbarte Leistungserbringung verhindert, Probleme in einer vorgelagerten Dienstleistungskette, die sich auf die eigene Leistungserbringung auswirken, oder der krankheitsbedingte Ausfall von Mitarbeitern. Es

handelt sich um einen sogenannten objektiven Verzug, wenn der Schuldner nicht schuldhaft gehandelt hat, wie z.B. bei höherer Gewalt. Ist dies der Fall, können die Vertragsparteien eine spätere Leistung vereinbaren, wenn ein Vertragspartner am Vertrag festhalten möchte, oder der Gläubiger kann unter Setzung einer angemessenen Nachfrist, welche erst mit Erklärung des Rücktritts zu laufen beginnt, vom Vertrag zurücktreten.

Im Falle einer dauerhaften Unmöglichkeit der Leistungserbringung durch höhere Gewalt, werden die gegenseitigen Verpflichtungen aufgehoben; der Vertrag fällt weg. Bereits erbrachte Leistungen sind zurückzugeben oder zu vergüten.

Neben der Unmöglichkeit der Leistungserbringung kann ein Ereignis höherer Gewalt auch zum Wegfall der Geschäftsgrundlage führen. Als Geschäftsgrundlage ist nach der Rechtsprechung der im Vertragsinhalt zum Ausdruck gelangte, von beiden Teilen anerkannte wesentliche Vertragszweck (Endzweck im Sinne des § 901 ABGB) zu verstehen (RS0017498). Bei einem Wegfall der Geschäftsgrundlage wird nach stRsp eine derart grundlegende Veränderung der bei Eingehen der Verpflichtung bestehenden Verhältnisse vorausgesetzt, sodass im Beharren auf Verpflichtungen, deren Erfüllung einem Schuldner nicht zumutbar sind, geradezu ein Verstoß gegen die Grundsätze von Treu und Glauben erblickt werden müsste (RS0017498). In diesem Fall sind jedoch nur solche Konstellationen relevant, die eine Änderung der Umstände betreffen, die jeder mit dem Abschluss eines solchen Geschäfts in Verbindung bringt und die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht vorhersehbar waren. Typischerweise dient hier oft der Kriegsausbruch im Zielland einer Reise als Beispiel, wobei der massive Ausbruch einer hoch ansteckenden Krankheit durchaus damit vergleichbar sein wird. Eine davon betroffene Vertragspartei kann verlangen, dass der Vertrag aufgehoben oder geändert wird. Nach der Rechtsprechung sind jedoch andere Unmöglichkeiteregeln primär heranzuziehen und dient die Lehre des Wegfalls der Geschäftsgrundlage bloß der Lückenfüllung und als „letztes Mittel“.

Sofern durch den Ausbruch der COVID-19-Pandemie ein Wegfall der Geschäftsgrundlage bejaht werden kann, ist ein Vertragspartner zur Vertragsanfechtung oder Vertragsanpassung berechtigt, wenn eine Erfüllung des Vertrages für ihn sinnlos geworden ist. Diesfalls müsste eine Vertragserfüllung allerdings noch möglich sein, da andernfalls die Regelungen zum Verzug und der Unmöglichkeit vorrangig anzuwenden sind.

Zusammenfassend kann daher gesagt werden, dass der Ausbruch der COVID-19-Pandemie als höhere Gewalt qualifiziert oder einen Wegfall der Geschäftsgrundlage darstellen kann. Jedoch ist immer eine Einzelfallbetrachtung und genaue Prüfung, ob der Ausbruch der Pandemie tatsächlich kausal für eine etwaige Vertragsverletzung war und eine Vertragserfüllung nicht mehr zugemutet werden konnte, erforderlich.

Bei diesbezüglichen Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.