



COVID-19 – aktuelle Fragen und Antworten auf einen Blick

Force Majeure in Vertragsbeziehungen

Sie wollen wissen, was „Force-Majeure“ im Zusammenhang mit dem Coronavirus für Ihre Verträge bedeutet?

1. Ist der Ausbruch des Coronavirus ein Fall von „Force Majeure“ und was bedeutet das?

Als Force Majeure (auch: höhere Gewalt) wird ein betriebsfremdes, von außen kommendes Ereignis verstanden, welches unvorhersehbar ist und sich auch nicht mit äußerster Sorgfalt verhindern lässt. Force-Majeure-Klauseln in Verträgen und Allgemeinen Geschäftsbedingungen orientieren sich regelmäßig an dieser Definition. Beispiele für höhere Gewalt sind Krieg, Naturereignisse, hoheitliche Anordnungen, Seuchen, Pandemien und Epidemien (so zum SARS-Virus Amtsgericht Augsburg, Urt. v. 09.11.2004, Az.: 14 C 4608/03 und zur Cholera AG Homburg, Urteil v. 2. September 1992 – 2 C 1451/92-18).

Die World Health Organization (WHO) hat am 11. März 2020 den Ausbruch des Coronavirus in seinem jetzigen Umfang als Pandemie eingestuft (<https://www.who.int/dg/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19—11-march-2020>). Auf dieser Einstufung basiert auch die Risikoeinschätzung des Robert-Koch-Instituts (https://www.rki.de/DE/Content/InfAZ/N/Neuartiges_Coronavirus/Risikobewertung_Grundlage.html). Die Bundesregierung und das Robert-Koch-Institut sprechen spätestens seit dem 10. März 2020 von einer „Epidemie“. Eine gerichtliche Entscheidung, ob das Coronavirus ein Fall „höherer Gewalt“ ist und ab welchem Zeitpunkt sowie für welche Regionen im Einzelnen davon auszugehen ist, steht jedoch noch aus.

Rechtlich bedeutet das Vorliegen höherer Gewalt, dass der jeweils Leistungspflichtige regelmäßig für die Zeit des Force Majeure-Ereignisses von seiner Pflicht zur Leistung vorübergehend frei wird bzw. sich Leistungsfristen verlängern können. Damit treffen die Auswirkungen und Schäden des Force Majeure-Ereignisses die Parteien jeweils selbst. Je nach Gestaltung der Klausel ist es den Parteien erlaubt, sich bei länger anhaltenden Leistungshindernissen auch vom Vertrag zu lösen. Zu berücksichtigen ist aber, dass die zur charakteristischen Leistung (Lieferung, Veranstaltungsdurchführung, Transport usw.) verpflichtete Partei alles Zumutbare tun muss, um den Eintritt des Force Majeure-Ereignisses zu verhindern bzw. zu überwinden. Sie bzw. Ihr Unternehmen treffen insoweit insbesondere Vorsorge-, Sorgfalts- und u.U. Ersatzbeschaffungspflichten. Daher schließt ein generelles Force Majeure-Ereignis auch nicht ohne weiteres Schadensersatzansprüche des Vertragspartners aus. Dies gilt vor allem dann, wenn eine Garantie oder ein besonderes Leistungsrisiko übernommen wurde.

Trotz des generellen Pandemiecharakters des Coronavirus im jetzigen Stadium des Ausbruchs muss außerdem stets im Einzelfall geprüft werden:

- Enthält das jeweilige Vertragsverhältnis eine Force-Majeure-Klausel?
- Erfasst diese explizit oder im Zuge der Auslegung Pandemien und Epidemien?
- Ist das konkrete Leistungshindernis (Produktions- oder Lieferungsausfall, Transportprobleme, Veranstaltungsabsage usw.) unmittelbar (z.B. aufgrund behördlicher Schließungsanordnung der Produktionsanlage oder Veranstaltungsverbot) oder nur mittelbar auf das Coronavirus zurückzuführen? Die Übergänge können – auch aufgrund der sich stetig ändernden Sach- und Erkenntnislage – fließend sein.

Darüber hinaus können Force Majeure-Klauseln, die zu weitgehend geregelt sind, in Form von Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam sein. Unter Umständen kann dies dazu führen, dass sich derjenige, der die Allgemeinen Geschäftsbedingungen gestellt hat, nicht auf „Force Majeure“ aufgrund der Auswirkungen des Coronavirus berufen kann.

Schlussendlich muss die Vertragspartei, die sich auf Force Majeure wegen des Coronavirus beruft, alle Informations-, Anzeige- und Nachweispflichten einhalten. Daher sollte eine Force Majeure-Einwendung nicht nur rechtzeitig, sondern auch in rechtlicher als auch tatsächlicher Hinsicht fundiert erfolgen.

2. Was ist, wenn ein Vertrag keine Force Majeure-Regelung enthält, die Force Majeure-Klausel nicht greift oder gar unwirksam ist?

Enthält der Vertrag keine Force Majeure-Klausel, ist diese nicht einschlägig oder möglicherweise unwirksam, sind andere Vertragsregelungen, die den Parteien Lösungs- oder Anpassungsrechte (z.B. „hardship“-Klauseln) einräumen, zu prüfen. Des Weiteren richten sich die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien nach dem einschlägigen Gesetzesrecht. Insoweit spielt bei der Beurteilung der rechtlichen Lage auch die jeweilige Rechtswahlklausel in internationalen Vertragsbeziehungen eine wichtige Rolle.

So sieht zum Beispiel das UN-Kaufrecht im internationalen Warenverkehr eine eigene Force Majeure-Regelung vor. Hiernach bestimmen sich im Einzelfall auch die den Verkäufer treffenden Pflichten, insbesondere hinsichtlich zumutbarer Mehraufwendungen und Ersatzbeschaffungsleistungen. Manche Verträge schließen eine Anwendbarkeit des UN-Kaufrechts explizit aus. Ist dies nicht der Fall, gilt das UN-Kaufrecht in vielen – aber nicht allen – grenzüberschreitenden Verträgen, auch wenn es den Vertragsparteien gar nicht bewusst sein mag.

Das BGB enthält keine gesonderte Force Majeure-Regelung. Eine Vertragspartei kann danach aber von ihrer Leistungspflicht befreit werden, wenn ihr die Leistungserbringung unmöglich ist (§ 275 BGB). Ist dies der Fall, wird auch die andere Vertragspartei von der Gegenleistungspflicht nach dem Gesetz frei (§ 326 BGB). Ob Schadensersatzansprüche trotz Unmöglichkeit der Leistung geltend gemacht werden können, ist abhängig von den vertraglichen Regelungen und davon, ob etwaige Sorgfalts-, Vorsorge- oder Ersatzbeschaffungspflichten eingehalten worden sind. Grundsätzlich erfordert ein Schadensersatzanspruch nach deutschem Recht ein Vertretenmüssen. Ein Vertretenmüssen kann auch ohne ein tatsächliches Verschulden angenommen werden, wenn eine Garantie oder ein besonderes Leistungsrisiko übernommen wurde.

Gegebenenfalls kann bei Ereignissen infolge des Ausbruchs des Coronavirus auch eine Störung bzw. ein Wegfall der Geschäftsgrundlage in Betracht kommen (§ 313 BGB). Erforderlich ist hierfür, dass der betroffene Umstand Geschäftsgrundlage des Vertrages geworden ist und diese sich schwerwiegend verändert hat, weshalb einer Vertragspartei nach einer vorzunehmenden Interessenabwägung das Festhalten am Vertrag unzumutbar ist. Diese Vertragspartei kann die Vertragsanpassung verlangen oder sich – im äußersten Fall – vom Vertrag lösen. Zu berücksichtigen und zu gewichten sind insbesondere die Kriterien Risikoverteilung, Vorhersehbarkeit und Unbilligkeit. Die Rechtsprechung nimmt einen Wegfall der Geschäftsgrundlage nur in sehr seltenen Fällen an und stellt diese unter hohe Hürden.

Sollte Ihr Unternehmen absehen können, dass es sich im Hinblick auf geschlossene Verträge gegebenenfalls auf höhere Gewalt oder den Wegfall der Geschäftsgrundlage wird berufen müssen, empfiehlt sich eine gute Dokumentation der Umstände, die im Streitfall vor einem Gericht darzulegen wären. Um Geschäftsbeziehungen langfristig aufrecht zu erhalten, ist zudem eine proaktive Prüfung der Rechtslage und die Suche nach möglichst einvernehmlichen Lösungen mit allen Beteiligten gerade in Zeiten rechtlicher und tatsächlicher Unsicherheit sinnvoll.

Support-Hotline: +49 30 530199-288

E-Mail Support: de-covid-19@kpmg-law.com


Ansprechpartner:

KPMG Law



**Dr. Christine Heeg-Weimann, LL.M.
(Sydney)**

Partner

 +49 211 4155597272

 [Kontakt](#)



Dr. Philipp Asbach

Senior Manager

 040 3609945170

 [Kontakt](#)

© 2019 KPMG Law Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, assoziiert mit der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, einem Mitglied des KPMG-Netzwerks unabhängiger Mitgliedsfirmen, die KPMG International Cooperative ("KPMG International"), einer juristischen Person schweizerischen Rechts, angeschlossen sind. Alle Rechte vorbehalten.

KPMG International erbringt keine Dienstleistungen für Kunden. Keine Mitgliedsfirma ist befugt, KPMG International oder eine andere Mitgliedsfirma gegenüber Dritten zu verpflichten oder vertraglich zu binden, ebenso wie KPMG International nicht autorisiert ist, andere Mitgliedsfirmen zu verpflichten oder vertraglich zu binden.