

COVID-19-Lieferschwierigkeiten

Webinar 29.04.2020

Dr. Wolfgang Schubert
Senior Partner

Dr. Wolfgang Schubert

- Fachgebiete: Unternehmensrecht, Technikrecht, Internationale Lieferverträge, nationale Gerichts- und internationale Schiedsgerichtsbarkeit
- Senior Partner BLS Rechtsanwälte Boller Langhammer Schubert GmbH
- BLS betreut seit 1974 Unternehmen im „full service“
- 4 Partner, 10 Rechtsanwälte, 13 Rechtsanwaltsanwärter, 47 Mitarbeiter
- Kontakt:
wolfgang.schubert@bls4law.com



Überblick Webinar COVID-19-Lieferschwierigkeiten

1. Vertrag
2. Leistungsstörungen – Übersicht
3. Schuldnerverzug („Lieferantenverzug“)
4. Annahmeverzug („Kundenverzug“)
5. Nachträgliche Unmöglichkeit
6. Wegfall der Geschäftsgrundlage
7. ÖNORM B2110 und 4. COVID-19-Gesetz
8. Rechtsfolgen laut Vertrag
9. Mehrkosten
10. Tipps – Richtiges Verhalten
11. Zurück zum status quo
12. Fragen

1. Vertrag

- Verträge sind verbindlich
 - Lieferung/Leistung ist vereinbarungsgemäß zu erbringen
 - vereinbarte Fristen sind einzuhalten
- Abweichen vom Vertrag:
 - wenn gesetzlich vorgesehen (zB ABGB, ÖNORM B2110, COVID-19-Gesetze)
 - wenn einvernehmlich vereinbart (Vertrag, AGB)
- grundsätzlich kein Recht auf Vertragsrücktritt
 - Ausnahmen: FAGG, KSchG, VKrG, VersVG
- COVID-19: „höhere Gewalt“ (*force majeure*)

2. Leistungsstörungen – Übersicht

- **Schuldnerverzug („Lieferantenverzug“):**
 - die Leistung wird nicht rechtzeitig oder sonst nicht ordnungsgemäß erbracht
 - Grund: Verschulden einer Vertragspartei, höhere Gewalt (zB COVID-19)
- **Annahmeverzug („Kundenverzug“)**
 - Vertragspartner verweigert Annahme des Leistungsgegenstandes und Zahlung des Entgelts
 - Grund: zB Liquiditätsprobleme; Absatzmöglichkeit bricht weg („Sorge um Zukunft“)
- **Nachträgliche Unmöglichkeit/Unzumutbarkeit/Unerlaubtheit**
 - die Leistung kann nach Vertragsabschluss nicht erbracht werden
 - Grund: zB Leistungsgegenstand nicht lieferbar; hoheitliches Verbot
- **Wegfall der Geschäftsgrundlage**
 - typische Umstände treten nicht ein
 - bei Kenntnis hätte eine Vertragspartei den Vertrag so nicht geschlossen

3. Lieferantenverzug

objektiver Schuldnerverzug



höhere Gewalt



zB COVID-19

- Vertragsabschluss vor Kenntnis der Einschränkungen durch die Pandemie
- möglicher Stichtag: vor 13.03.2020

subjektiver Schuldnerverzug



Verschulden einer Vertragspartei



einer Vertragspartei ist der Verzug persönlich vorwerfbar

- Vertragsabschluss in Kenntnis der Pandemie
 - möglicher Stichtag: nach 13.03.2020
- Schadenersatz



3. Lieferantenverzug – Beispiele

- **Zeit:** die Lieferfrist kann nicht eingehalten werden
 - Fehlen von Vormaterial: eigener Zulieferer ist in Verzug
 - Produktionseinschränkung aufgrund behördlicher Anordnung (zB kompletter shut-down; weniger Arbeiter pro Schicht)
- **Ort:** der Lieferort kann nicht erreicht werden
 - Grenzen geschlossen; Ortschaft in Quarantäne
- **Art und Weise:** die Lieferart kann nicht eingehalten werden
 - zB.: Wartungsleistung kann nicht persönlich erbracht werden, sondern erfolgt durch Anweisungen via Video-Chat

 dieselben Rechtsfolgen (!)

3. Lieferantenverzug – Lieferfrist

vereinbart



voraussichtlicher Liefertermin

angemessen



Was ist objektiv zumutbar und realistisch?

Fixgeschäft



vereinbarter Termin ist einzuhalten,
sonst wird der Vertrag aufgelöst

→ 1. - 5. COVID-19-Gesetz: keine Hemmung/Unterbrechung
der Lieferfristen

3. Lieferantenverzug – Nachfrist

- Kunde muss **primär** „angemessene“ Nachfrist setzen
 - „Wir treten vom Vertrag zurück, wenn Sie nicht binnen 14d liefern.“
 - Frist beginnt erst mit dem Zugang (!) der Rücktrittserklärung beim Lieferanten zu laufen
 - Ausnahme: Fixgeschäft (löst sich von selbst auf)
- Was ist „angemessen“?
 - Was ist für Vorbereitung und Durchführung der Lieferung nötig?
 - Wie dringend benötigt sie der Gläubiger? (zB zu erwartende Schäden bei ihm)
 - Verhältnis vereinbarte Frist und Nachfrist

3. Lieferantenverzug – Vertragsrücktritt

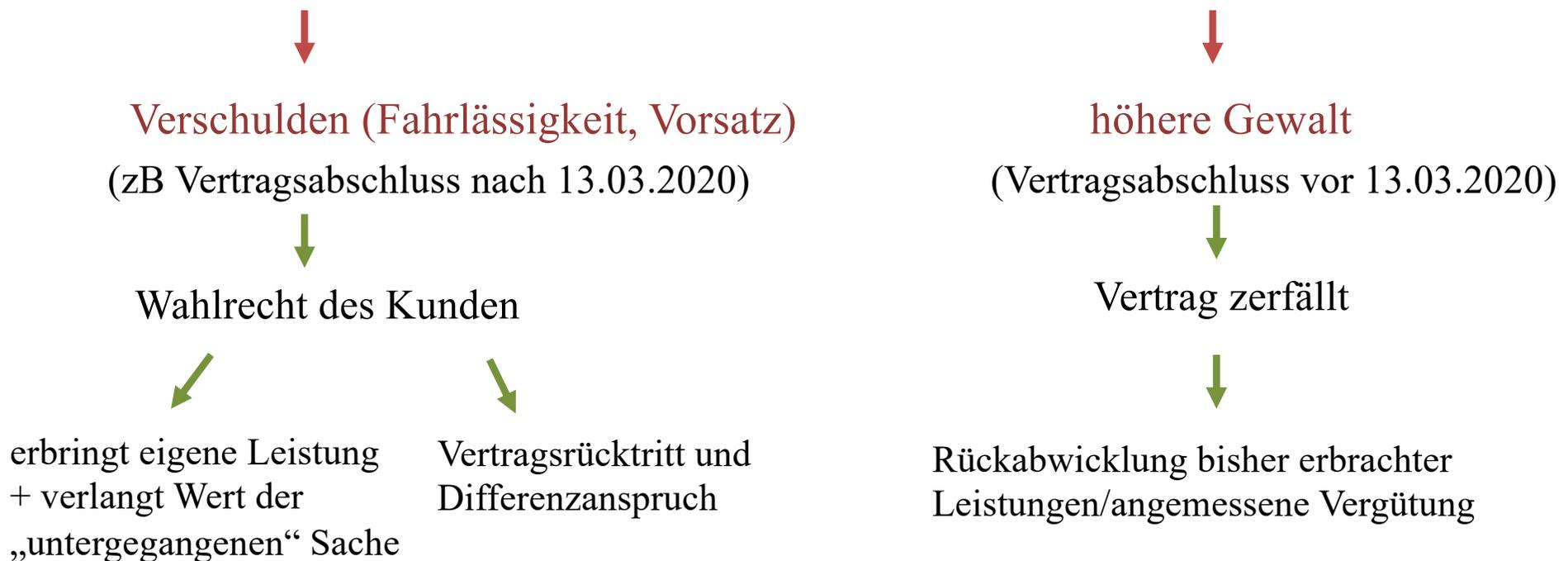
- Vertragsrücktritt erst **sekundär** bei erfolglosem Verstreichen der Nachfrist
- Rückabwicklung bereits erbrachter Leistungen
 - wenn wirtschaftlich machbar und zumutbar
 - zB wenn der Leistungsgegenstand noch nicht weiterverarbeitet worden ist bzw. sich ohne großen Aufwand wieder „zerlegen“ lässt
- angemessene Vergütung
 - wenn Rückabwicklung wirtschaftlich nicht tunlich oder zumutbar
 - zB wenn Leistungsgegenstand schon mit anderer Sache verbaut worden ist und sich ohne Schaden nicht mehr „zerlegen“ lässt
- konkrete Konditionen für Rücktritt oft in AGB geregelt
 - zB Konventionalstrafe; Schriftlichkeit; Erklärung gegenüber Geschäftsführer
 - Grenze: Sittenwidrigkeit (dispositives Recht)
- Schadenersatz nur bei subjektivem Schuldnerverzug

4. Kundenverzug

- Ausgangslage: die Lieferung/Leistung wird dem Kunden vertragsgemäß angeboten und ist fällig
- Annahme durch Kunden verweigert oder unmöglich
 - zB wegen Zahlungsschwierigkeiten (Kunde glaubt, er muss nicht zahlen, wenn er Lieferung/Leistung nicht annimmt)
 - Lieferung wegen behördlicher Schließung nicht möglich
- Vertrag und Zahlungspflicht bleiben **grundsätzlich bestehen**
- den Kunden treffen die „**widrigen Folgen**“:
 - Übergang der Preisgefahr auf den Kunden (geschuldete Sache geht unter, bezahlt muss trotzdem werden)
 - Haftung des Lieferanten nur noch für grobes Verschulden
 - Möglichkeit zur Hinterlegung auf Kosten des Kunden (grundsätzlich schuldbeehebend für Verkäufer/AN)
- der Kunde befindet sich seinerseits aber auch im **Schuldnerverzug**
 - der Lieferant kann ihm eine Nachfrist zur Zahlung setzen und bei Verstreichen der Frist den Vertragsrücktritt erklären
 - d.h. er kann sich sowohl auf die Rechtsfolgen des Annahmeverzuges, als auch auf jene des Schuldnerverzuges berufen

5. Nachträgliche Unmöglichkeit/Unzumutbarkeit/Unerlaubtheit

- der **Lieferant** kann nach Vertragsabschluss faktisch nicht mehr liefern **oder** es ist ihm nicht mehr zumutbar **oder** es ist ihm nicht erlaubt (zB hoheitliches Verbot)



- OGH: Geldschuld kann nie unerschwinglich (nachträglich unmöglich) sein
- daher eher für die Lieferantenseite relevant

6. Wegfall der Geschäftsgrundlage

- diese Rechtsgrundlage steht **beiden Parteien** (Lieferant + Kunde) zu
- Ausgangslage:
Parteien gehen bei Vertragsabschluss vom Bestehen, Fortbestehen oder Eintritt bestimmter typischer Umstände aus
- diese typischen Umstände treten aber nicht ein
- **Bsp.:** Kunde hat Waren bestellt, diese sind auch lieferbar, aber sein Geschäftslokal (Warenverkauf) ist wegen COVID-19 behördlich geschlossen und er kann sie daher nicht weiterverkaufen
- kann zum **Vertragsrücktritt** oder zur **Vertragsanpassung** berechtigen
 - Hätten die Parteien bei Kenntnis der Umstände den Vertrag **gar nicht** oder mit **anderem Inhalt** geschlossen?
 - Angenommener Parteiwille relevant

7. ÖNORM B2110 (Bau) und 4. COVID-19-Gesetz

- ÖNORM B2110 – Vertragsrücktritt
 - wenn Umstände vorliegen, die die ordnungsgemäße Erfüllung des Werkvertrages unmöglich machen und ein Vertragspartner diese zu vertreten hat (höhere Gewalt wird dem Auftragnehmer zugerechnet)
 - bei langfristiger Behinderung (> 3 Monate)
 - 4. COVID-19-Gesetz – Verzug wegen COVID-19
 - Artikel 37 § 3: Verzugszinsen und Inkassokosten:
Vertrag vor 01.04.2020 abgeschlossen + Zahlung zwischen 01.04. und 30.06.2020 fällig → 4% p.a. (auch B2B) + keine Inkassokosten
 - Artikel 37 § 4: Konventionalstrafe:
Vertrag vor 01.04.2020 abgeschlossen + mit Zahlung/Leistung in Verzug → grundsätzlich keine Konventionalstrafe (vom Verschulden unabhängig)
- §§ 3 und 4 treten erst mit Ablauf des **30.06.2022 außer Kraft**
→ aber **Kausalität** zu COVID-19 ist nachzuweisen

8. Rechtsfolgen laut Vertrag/AGB

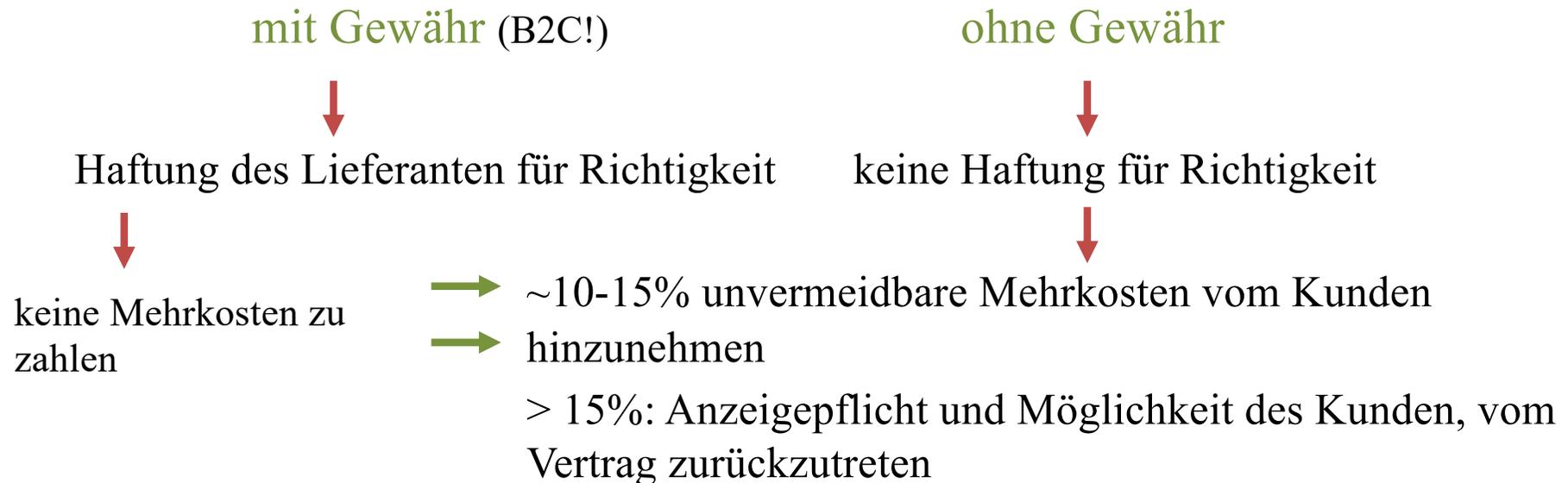
- Möglichkeit der Vertragsparteien, gesetzliche Rechtsfolgen zu konkretisieren bzw. von ihnen abzuweichen
 - im Vertrag
 - in den AGB
- Grenze: zwingendes Recht, Sittenwidrigkeit
- zB Vereinbarung einer Stornomöglichkeit
 - = Vertragsrücktritt
 - Stornogebühren (Reugeld): Höhe meist abhängig vom Zeitpunkt des Rücktritts
- zB Überwälzung der Preisgefahr bei höherer Gewalt
- zB konkrete Ausgestaltung der Nachfrist bei Verzug

9. Mehrkosten

- COVID-19-bedingte Mehrkosten
- mögliche Gründe:
 - Erhöhung des Entgelts durch den eigenen Zulieferer
 - (teurere) Ersatzbeschaffung, weil eigener Zulieferer nicht liefert
 - höhere Produktionskosten
- Überwälzung der Kosten auf Vertragspartner?
 - Verteuerung von Waren muss grundsätzlich möglichst genau **vertraglich vereinbart** sein
 - **Bsp.:** „Im Falle einer nach Vertragsabschluss eintretenden Preis- oder Kostensteigerung, sind wir berechtigt, eine entsprechende Erhöhung des ursprünglich vereinbarten Kaufpreises nach folgender Formel vom Vertragspartner zu fordern: $[ursprüngliche\ Kosten] : [Ursprünglich\ vereinbarter\ Verkaufspreis] = [Neue\ Kosten] : [Angepasster\ Verkaufspreis]$.“
 - ohne vertragliche Vereinbarung: einseitige Verteuerung schwer argumentierbar

9. Mehrkosten: Sonderfall Kostenvoranschlag

- Aufstellung der mit der Herstellung des Werkes verbundenen und zu zahlenden Kosten



→ auf die Gründe der Überschreitung kommt es grundsätzlich nicht an (!)

10. Tipps – Richtiges Verhalten des **Lieferanten**

- unverzügliche schriftliche Kommunikation mit dem Kunden:
 - präventive Klausel (Angebot, Vertrag, AGB)
 - Rundschreiben an Kunden
- „juristisches Neuland“ – fehlende Judikatur
 - Outcome/Entscheidungsrichtung nicht abschließend prognostizierbar
- unternehmensinterne schriftliche Aufzeichnung sämtlicher Hindernisse und eingeleiteter Schritte (Protokolle, bei größeren Unternehmen + task force)
 - Beweismittel im Streitfall

} Beispiele in Folge

10. Tipps – Richtiges Verhalten des **Lieferanten**

Beispiel – Vertragsklausel (Angebot, Vertrag, AGB)

*„Aufgrund der COVID-19-Krise oder allfälligen künftigen Verschlimmerungen derselben kann es einkaufsseitig zu Lieferausfällen bzw. Lieferverspätungen und werksseitig zur Beschränkung von Arbeitsmöglichkeiten kommen. Daher sind sämtliche von uns angeführten Lieferfristen und –zeitpunkte **unverbindlich**. Aus deren Angabe kann keinerlei Rechtspflicht unseres Unternehmens abgeleitet werden, insbesondere **keinerlei Pflicht zum Ersatz von Nichterfüllungs- oder Verspätungsschäden**. Ein **Vertragsrücktritt** bei Nichteinhaltung solcher Lieferfristen und –zeitpunkte ist im Falle COVID-19-krisenbedingter Verspätungen ausschließlich dann zulässig, wenn dieser unter Setzung einer **Nachfrist** von Monaten ab avisiertem Lieferdatum mittels eingeschriebenen Briefs zu Handen unserer Geschäftsführung erklärt wird.“*

Empfänger
Straße
zH Herrn/Frau N.N.
PLZ Ort
Staat

Datum: [●]
Bearbeiter: [●]
Bestellnummer: [●]
Bestellung vom: [●]

Einschreiben

Vorab per E-Mail

COVID-19

Sehr geehrte Damen und Herren,

aufgrund der Ausbreitung von COVID-19 und der deshalb beschlossenen regulatorischen Akte (Gesetze, Verordnungen, Erlässe, etc.) informieren wir Sie wie folgt:

Lieferverzug ist COVID-19-bedingt nicht auszuschließen. Dieser ist entweder auf einen Verzug durch unsere Zulieferer oder auf die zwingend eingeschränkten Produktionsmöglichkeiten zurückzuführen und daher nicht von unserem Unternehmen verschuldet. Der Vertrag bleibt aufrecht.

Überdies besteht das Risiko, dass wir Vormaterial bzw. Vorleistungen teurer zukaufen müssen oder sich unsere Produktion aufgrund COVID-19-bedingter Einschränkungen verteuert. Daraus resultierende Mehrkosten müssten angesichts einer geänderten Geschäftsgrundlage an Ihr Unternehmen weitergegeben werden. Selbstverständlich werden wir Sie über derartige Mehrkosten rechtzeitig in Kenntnis setzen, um zu einer einvernehmlichen Lösung zu gelangen.

Wir werden uns mit großem Einsatz für eine bestmögliche Abwicklung des mit Ihnen bestehenden Vertrages bemühen.

Mit freundlichen Grüßen

Firma

Lieferantenverzug

- kein Schadenersatz
- Vertrag bleibt aufrecht
- auf Nachfrist noch nicht zwingend hinweisen

Mehrkosten

- Überwälzung ankündigen
- ohne vertragliche Regelung Verteuerung wohl nicht möglich

10. Tipps – Richtiges Verhalten des Kunden

- Was kann der Kunde tun, wenn
 - er die Ware nicht bezahlen kann?
 - er die Lieferung nicht annehmen kann, weil aufgrund COVID-19 kein Mitarbeiter vor Ort sein darf?
 - die gelieferte Ware wegen behördlicher Sperre nicht weiterverarbeitet/-verkauft werden kann?
- Rechtsfolgen des „Kundenverzuges“ (s. auch oben):
 - Vertrag bleibt grundsätzlich aufrecht (widrige Folgen) oder
 - Lieferant kann Nachfrist gewähren und vom Vertrag zurücktreten
 - Verschulden des Kunden am Zahlungsverzug?
 - eventuell höhere Gewalt argumentierbar (Einzelfallprüfung)
- eheste Kommunikation mit dem Vertragspartner
- Ansuchen um Zahlungsaufschub, Ratenzahlung
- Vertragsanpassung aufgrund Wegfall der Geschäftsgrundlage

} Beispiele in Folge

Empfänger
Straße
zH Herrn/Frau N.N.
PLZ Ort
Staat

Datum: [●]
Bearbeiter: [●]
Bestellnummer: [●]
Bestellung vom: [●]

Einschreiben

Vorab per E-Mail

COVID-19

Sehr geehrte Damen und Herren,

aufgrund der Ausbreitung von COVID-19 und der deshalb beschlossenen regulatorischen Akte (Gesetze, Verordnungen, Erlässe, etc.) informieren wir Sie wie folgt:

Zahlungsverzug ist COVID-19-bedingt nicht auszuschließen. Dieser ist auf den zwingend eingeschränkten Geschäftsbetrieb zurückzuführen und daher nicht von unserem Unternehmen verschuldet. Selbstverständlich werden wir uns um eine fristgerechte und vollständige Zahlung bemühen, *[optional]* wobei wir den vereinbarten Kaufpreis in *[X]* Raten bis voraussichtlich *TT.MM.JJJJ* begleichen werden.

[alternativ]:

Unserem Unternehmen ist es nicht möglich, die gekaufte Ware zum vereinbarten Liefertermin anzunehmen und zu bezahlen. Da die ursprünglich vereinbarten bzw. gewöhnlich vorausgesetzten Umstände COVID-19-bedingt nicht eingetreten sind, ist die Geschäftsgrundlage weggefallen. Da wir aber an einer einvernehmlichen Lösung interessiert sind, behalten wir uns den Vertragsrücktritt vor und passen zunächst den Vertrag wie folgt an:

- a. Der Liefertermin verschiebt sich nach hinten. Wir ersuchen Sie, uns einen neuen Liefertermin nach Wegfall der COVID-19-Maßnahmen anzubieten.
- b. Die Zahlung der Ware erfolgt in *[X]* Raten zu folgenden Terminen: *TT.MM.JJJJ*.

Wir werden uns mit großem Einsatz für eine bestmögliche Abwicklung des mit Ihnen bestehenden Vertrages bemühen.

Mit freundlichen Grüßen

Firma

→ „Kundenverzug“
→ um Kulanzlösung bemühen

→ grundsätzlich kein Rücktrittsrecht

→ ev. Wegfall der
Geschäftsgrundlage

→ Vertragsaufhebung vs.
-anpassung

ACHTUNG:

- Tipps grundsätzlich nur dann hilfreich, wenn der Vertrag ohne Kenntnis der COVID-19-Krise abgeschlossen worden ist
 - möglicher Stichtag: 13.03.2020
 - nur in diesem Fall wird man sich erfolgreich auf höhere Gewalt berufen können
 - der Vertragspartner kann bei Verzug aber auch ohne Verschulden und unter Setzung einer angemessenen Nachfrist vom Vertrag zurücktreten
-
- bei Vertragsabschluss in Kenntnis der COVID-19-Krise: → der „Vertragsbrecher“ kann sich nicht auf mangelndes Verschulden am Verzug berufen
 - er weiß ja bereits bei Vertragsabschluss, dass COVID-19-bedingt mit vielerlei Einschränkungen gerechnet werden muss
 - realisieren sich solche Einschränkungen → dies kann für den „Vertragsbrecher“ nicht überraschend sein – er hätte mit diesem Umstand vielmehr rechnen müssen

11. Zurück zum status quo

- Situation nach COVID-19
- Aufhebung der Beschränkungen
- „schrittweises Hochfahren“ des Geschäftsbetriebes
- schriftliche Information an Kunden
 - Bemühen äußern
 - aber auf „Welle der nachzuholenden Lieferungen“ sowie auf mangelndes Verschulden hinweisen
- **Achtung:** auch wenn „die neue Normalität“ erreicht ist, läuft dadurch nicht auch zwingend der Geschäftsbetrieb wieder zu 100% reibungslos ab
 - auch hier noch einen möglichen (Liefer-/Zahlungs-)Verzug kommunizieren (!)

Allgemeiner Hinweis

Disclaimer

Die Klärung und Bewertung sämtlicher hier thematisierten Fragen ist im Einzelfall nur nach sorgfältiger Prüfung der jeweils anwendbaren Verträge und Sachverhalte möglich. Im Webinar und in dieser Präsentation enthaltene Aussagen sind unverbindlich und können eine detaillierte Prüfung im Einzelfall nicht ersetzen. Gerne unterstützen wir Sie bei konkreten Fragen gesondert.

12. Fragen

Für weitere rechtliche Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.

Dr. Wolfgang Schubert
wolfgang.schubert@bls4law.com
Tel. 01/512 14 27

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

