

Die Corona-Krise: Hardship und die Veränderung der Umstände

Auswirkungen auf Handelsverträge nach internationalem Recht, französischem Recht, englischem Recht und deutschem Recht

Mit der Ausbreitung des Coronavirus ("COVID-19") in über 100 Ländern und der Infizierung von mittlerweile über 300.000 Menschen auf der ganzen Welt wird sich das Wirtschaftsleben, wie wir es kennen und uns vorgestellt, verändern. Die Auswirkungen der gegenwärtigen Krise sind für die Beteiligten im nationalen und internationalen Handel und Vertrieb immer schwieriger zu überschauen.

Unternehmen werden voraussichtlich mit "Hardship"-Situationen konfrontiert sein, die die Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen erschweren, d.h. belastender, wenn nicht gar unmöglich machen.

Einer der wichtigsten Aspekte in der aktuellen COVID-19-Krise hinsichtlich internationaler Verträge ist die Force-Majeure-Klausel. Im geltenden Recht der internationalen Verträge kann jedoch die Möglichkeit, sich auf Force-Majeure-Klauseln (FM-Klauseln) zu berufen, angesichts der zielspezifischen Ausgestaltung von Force-Majeure-Klauseln und der strengen Anforderungen des geltenden Rechts begrenzt sein.

[Die Force Majeure im Zusammenhang mit COVID-19 wurde in unserer vorangegangenen Veröffentlichung vom 17. März 2020 sehr ausführlich behandelt. Der Artikel ist verfügbar unter: <https://www.alexander-partner.com/fileadmin/downloads/legal-update-h%C3%B6here-gewalt-und-die-corona-krise.pdf>]

Das Prinzip der Störung der Geschäftsgrundlage (= Hardship) im Kontext des rebus sic stantibus wird im Allgemeinen so interpretiert und angewendet, dass Verträge nur so lange und soweit bindend sind, wie die Umstände zum Zeitpunkt des Inkrafttretens des Vertrags unverändert bleiben.

In dieser Publikation werden die Hauptmerkmale, die Hauptfunktionen und die rechtlichen Folgen der Störung der Geschäftsgrundlage dargelegt. Dabei wird auf die Rechtssysteme Frankreichs, Englands und Deutschlands Bezug genommen. Darüber hinaus wird ein Vergleich zwischen dem Rechtsinstitut der Höheren Gewalt und der Störung der Geschäftsgrundlage vorgenommen.

Höhere Gewalt und Störung der Geschäftsgrundlage: Ein Vergleich

Die **höhere Gewalt** ist ein Rechtsinstitut, das darauf abzielt, eine Partei ausdrücklich von einigen oder allen vertraglichen Verpflichtungen zu befreien, wenn ein Ereignis eintritt, das sich **der Kontrolle der Parteien entzieht** und die Erfüllung vertraglicher Verpflichtungen verhindert, behindert oder verzögert. Die Rechtsprechung fordert darüber hinaus, dass das betreffende Hindernis für die Vertragserfüllung **zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht hätte berücksichtigt werden können**.

Ferner muss das Ereignis höherer Gewalt die Erfüllung der betroffenen Vertragsverpflichtung **unmöglich** machen.

Die **Störung der Geschäftsgrundlage** dient in der Regel dazu, **Situationen zu begegnen, in denen unvorhergesehene Ereignisse die Vertragserfüllung schwieriger gestalten, als ursprünglich vorhergesehen, sie aber nicht unmöglich machen**.

Die wesentlichen Merkmale der "Hardship"-Klauseln sind nach allgemeinem Verständnis im internationalen Handelsrecht folgende:

1. Das Eintreten der Störung der Geschäftsgrundlage muss das **Gleichgewicht zwischen den Vertragsparteien grundlegend verändert haben**.
2. Die Störung der Geschäftsgrundlage muss **nach dem Vertragsschluss eingetreten oder der benachteiligten Partei bekannt geworden sein**.
3. Der Umstand der gestörten Geschäftsgrundlage **hätte zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses nicht berücksichtigt werden können**.
4. Die Ereignisse, die zu einer gestörten Geschäftsgrundlage führen, **liegen außerhalb der Kontrolle der Parteien** und waren unter vernünftiger Betrachtung nicht vorhersehbar.
5. Die Klausel gewährt der benachteiligten Partei das **vertragliche Recht, Neuverhandlungen zu fordern**.
6. **Die Klausel berechtigt die Partei**, die sich darauf beruft, **nicht zur Leistungsverweigerung**.
7. Die Klausel zur Störung der Geschäftsgrundlage kann es **dem Gericht ermöglichen, in die Neugestaltung des Vertrags einzugreifen** (um das Gleichgewicht zwischen den Vertragsparteien wiederherzustellen) oder den Vertrag zu einem bestimmten Datum und unter bestimmten Bedingungen zu beenden.

Als Grundlage für das internationale Verständnis von Hardship-Klauseln können die Grundsätze internationaler Handelsverträge herangezogen werden, insbesondere die Artikel 6.2.2 und 6.2.3 der UNIDROIT-Prinzipien.

Die rechtliche Komplexität, die sich im Falle eines Vertragsstreits ergibt, ist auf die Ähnlichkeit von Force-Majeure-Klauseln und Hardship-Klauseln zurückzuführen. Beide Klauseln beziehen sich auf unvorhersehbare und unvermeidbare Ereignisse, die als Grundlage für die Befreiung von vertraglichen Verpflichtungen dienen. Die Reichweite dieser beiden Klauseln hängt zudem weitgehend von ihrer spezifischen Formulierung ab und kann sich unter anderem an der "**Opfergrenze**" orientieren, d.h. Situationen, in denen die **Leistung nicht unmöglich, sondern extrem belastend geworden ist**.

Im Hinblick auf die mögliche Auslegung von Hardship-Klauseln (und Force-Majeure-Klauseln) kann es Situationen geben, die gleichzeitig als Fälle der Höheren Gewalt und der Störung der Geschäftsgrundlage betrachtet werden können. Wenn dies der Fall ist, obliegt es der von diesen Ereignissen betroffenen Partei, zu entscheiden, auf welche der Klauseln sie sich in ihrem Gesuch beziehen möchte. Wenn sie sich auf die höhere Gewalt beruft, so geschieht dies mit dem Ziel, ihre Nichtleistung zu entschuldigen. Beruft sich dagegen eine Partei auf die Störung der

Geschäftsgrundlage, so geschieht dies in erster Linie mit dem Ziel, die Vertragsbedingungen neu zu verhandeln, damit der Vertrag, wenn auch zu geänderten Bedingungen, weiterhin bestehen bleiben kann.

In diesem Zusammenhang soll betont werden, dass die Situationen, die bei Pandemien und Epidemien eine Störung der Geschäftsgrundlage darstellen, von direkten Faktoren wie der Abwesenheit von Arbeitnehmern aufgrund von Quarantäne oder Krankheit bis hin zu indirekten Faktoren wie dem fehlenden Zugang zu Krediten/Fonds aufgrund einer Wirtschaftskrise oder von Zinssatz-Swaps reichen können.

Zu beachtende Faktoren: Einflussbereiche der Hardship-Klauseln

1. **Erhebliche Änderung der Wirtschaftslage:** Abgesehen von der Voraussetzung, dass die aktuelle Pandemie zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht vorhersehbar war, müssen die Hardship-Klauseln in einem Vertrag, damit sie anwendbar sind, in der Regel auch für Änderungen der Wirtschaftslage gelten.
2. **Schadensminderungspflicht:** Die meisten Hardship-Klauseln verpflichten die Partei, die sich auf sie beruft, sich "nach besten Kräften" zu bemühen, die die Störung verursachenden Umstände zu mildern. Der Umfang dieser Verpflichtung hängt weitgehend von den spezifischen Formulierungen ab.
3. **Neuverhandlungsverfahren und Fristen:** Bei gut formulierten internationalen Verträgen hat sich der Trend zu einem detailliert vorgeschriebenen Verfahren für Neuverhandlungen und Fristen, innerhalb derer diese abgeschlossen werden sollen, entwickelt. Der Umfang dessen, was neu verhandelt werden kann, kann in hohem Maße durch solche Nebenklauseln geregelt werden, zusätzlich zu den Situationen, in denen ein Kündigungsrecht besteht.
4. **Freiwillige Neuverhandlungen:** Hardship-Klauseln folgen wie die meisten Ausnahmeklauseln in internationalen Verträgen nicht notwendigerweise einer Standardform, so dass in einigen dieser Klauseln die Verpflichtung zur Neuverhandlung bestimmter Vertragskonditionen von der Wahl einer der beiden Parteien abhängt oder einstimmig beschlossen werden kann. In einem solchen Fall sind die spezifischen Formulierungen der Klausel wiederum von größter Bedeutung.
5. **Versagung der Anerkennung des rechtlichen Konzepts der „Änderung der Umstände“:** Bestimmte Rechtsordnungen, wie z.B. Frankreich, sind sehr konservativ in ihrem Verständnis vom Prinzip der "Änderung der Umstände" und entbinden eine Partei nicht von ihren vertraglichen Verpflichtungen, es sei denn, es ist unmöglich, den Vertrag zu erfüllen (höhere Gewalt). Wenn jedoch ein öffentlicher Auftrag aufgrund veränderter wirtschaftlicher Umstände behindert, verzögert oder sogar blockiert wird und dies für eine beträchtliche Anzahl von Bürgern ein schwerwiegendes Problem darstellt, sind die Verwaltungsgerichte eher bereit, die Doktrin der Imprévision anzuwenden.
6. **Gültigkeit der Neuverhandlungspflicht:** Jede Gerichtsbarkeit in der Welt hat eine ausgeprägte Rechtsprechung zum Vertragsrecht, und in einigen von ihnen ist selbst dann, wenn die Hardship-Klausel wirksam ist, eine vertragliche Verpflichtung zur Neuverhandlung nicht notwendigerweise die eindeutige Rechtsfolge aus dem Gesetz. In einem solchen Fall muss die Vermittlung zwischen den Vertragsparteien aufgrund der besonderen Sensibilität der Angelegenheit von fachkundigen Juristen durchgeführt werden.

7. **Beschränkter Rückgriff auf internationale Konventionen:** Einige der internationalen Konventionen, die standardmäßig anwendbar sind, treffen keine Regelungen hinsichtlich der Störung der Geschäftsgrundlage, wie namentlich das Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (CISG).
8. **Unterschiedlicher juristischer Ansatz bei gerichtlichen Interventionen:** Unterschiedliche Rechtsordnungen sehen einen unterschiedlich stark ausgeprägten Handlungsspielraum des Gerichts bei der Anpassung der Vertragsbedingungen oder bei der Schließung von Lücken im Vertrag vor. Der Vertragsgegenstand kann im Lichte der öffentlichen Ordnung ausgelegt werden, sodass Rechtsgrundsätze, aufgrund derer Änderungen erforderlich sind, in den Vertrag einfließen.
9. **Konflikt mit der Höheren Gewalt:** Für den wahrscheinlichen Fall, dass sowohl die Force-Majeure-Klausel als auch die Hardship-Klausel in internationale Verträge zu Dauerschuldverhältnissen aufgenommen wurden, ist letztere vorrangig vor der Verwendung der weniger vorteilhaften Force-Majeure-Klausel anzuwenden.

Relevante Gesetzeslagen in den nationalen Rechtsordnungen

1. Frankreich

Der französische Code Civil sah vor Februar 2016 keine spezifischen Regeln für Situationen vor, in denen die Erfüllung eines Vertrags aufgrund veränderter Umstände erschwert war. Die französischen Zivilgerichte waren daher für ihre "strenge Haltung" bezüglich der Anwendung des Prinzips "pacta sunt servanda" bekannt und lehnten jedwede Vertragsanpassung aufgrund einer Veränderung unvorhersehbarer Umstände ab. Eine Partei konnte nur bei Vorliegen höherer Gewalt (force majeure) oder einem zufälligen Ereignis (cas fortuit) von der Vertragserfüllung befreit werden. Aus diesem Grund waren Preisindex- und Hardship-Klauseln sehr verbreitet, die von den Gerichten für zulässig erklärt wurden. Lediglich das höchste französische Verwaltungsgericht (Conseil d'Etat) hatte einen flexibleren Ansatz und ermöglichte die Anpassung von Verträgen, deren Gegenstand von größerer öffentlicher Bedeutung war.

Artikel 1195 neue Fassung des französischen Code Civil sieht nunmehr die Möglichkeit der Neuverhandlung und Vertragsanpassung vor. Ist Letztere nicht möglich, kann die betroffene Partei vom Vertrag zurücktreten oder die Vertragsauflösung vor Gericht beantragen.

2. England

Das englische Vertragsrecht (Contract Law) erkennt die "doctrine of frustration" (Lehre der Störung der Geschäftsgrundlage an) an, die sich nun auch auf die Situationen des Wegfalls der Geschäftsgrundlage erstreckt. Obwohl diese Lehre den englischen Ansatz flexibler gestaltet als der französische Ansatz der höheren Gewalt, behält der englische Ansatz eine relativ strenge Haltung gegenüber dem Begriff der „veränderten Umstände“ bei. Die Störung der Geschäftsgrundlage, finanzielle Verluste oder andere Unannehmlichkeiten bei der Vertragserfüllung oder Verzögerungen, die im Rahmen des von den Parteien eingegangenen kommerziellen Risikos liegen, wurden von englischen Gerichten als unzureichend erachtet, um die konkreten Verträge zu umgehen.

Von Bedeutung sind die Ausführungen von Lord Radcliffe in der Rechtssache Davis Contractors Ltd. v. Fareham Urban District Council: "Es muss auch eine solche Veränderung in der Bedeutung der Leistungspflicht geben, dass die übernommene Sache, wenn sie erfüllt würde, eine andere Sache wäre als die vertraglich Vereinbarte".

Englische Gerichte machen jedoch nicht oft von ihrem Recht Gebrauch, die Vertragsbedingungen zu ändern, da dies den Parteien überlassen bleibt.

3. Deutschland

Die deutsche Rechtslehre der Störung / des Wegfalls der Geschäftsgrundlage setzt voraus, dass die Erwartungen der einen Partei in Bezug auf die Vertragserfüllung und die damit verbundenen Umstände mit den Erwartungen der anderen Partei übereinstimmen müssen.

§ 313 BGB bestimmt, dass, wenn sich die Umstände, die zur Grundlage eines Vertrages geworden sind, seit dem Vertragsschluss wesentlich geändert haben und die Parteien den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen hätten, wenn sie diese Änderung vorhergesehen hätten, eine Anpassung des Vertrages insoweit verlangt werden kann, als unter Berücksichtigung aller Umstände des konkreten Falles, insbesondere der vertraglichen oder gesetzlichen Risikoverteilung, einer der Parteien nicht zugemutet werden kann, den Vertrag unverändert aufrechtzuerhalten. Dabei kommt es einer Änderung der Umstände gleich, wenn sich wesentliche Vorstellungen, die zur Grundlage des Vertrages geworden sind, als unrichtig erweisen.

Darüber hinaus kann die benachteiligte Partei den Vertrag widerrufen, wenn eine Anpassung des Vertrages nicht möglich ist oder einer Partei nicht zugemutet werden kann, dass sie dieser zustimmt. Bei Dauerschuldverhältnissen tritt das Kündigungsrecht an die Stelle des Widerrufsrechts.

Praktische Ratschläge

1. **Überprüfungsklauseln in Bezug auf Widrigkeiten in Verträgen.** Wie bereits ausdrücklich erwähnt, bestimmen die Art der Klausel und ihre Formulierungen in erster Linie die juristischen Möglichkeiten in der jeweiligen Situation. Ob die Force-Majeure- oder die Hardship-Klausel in einem bestimmten Fall Anwendung findet, ist keine Frage, die in einer allgemeingültigen rechtlichen Einschätzung gelöst werden kann, sondern hängt von dem Einzelfall und der jeweiligen Formulierung der entsprechenden Vertragsklausel ab.
2. **Überprüfen Sie spezielle Anpassungsklauseln, die eine Vertragsänderung ermöglichen,** falls es diese gibt. Beispielsweise können Verträge Indexierungsklauseln auf der Grundlage von Inflations- oder Börsenindizes enthalten, die eine automatische Neuberechnung des Vertragspreises ermöglichen, wenn der Index bis zu einem bestimmten Grad schwankt.
3. **Überprüfen Sie das auf den Vertrag anwendbare Recht.** Verschiedene Gerichtsbarkeiten behandeln die Vertragspflichten, insbesondere im Hinblick auf Widrigkeitsklauseln (wie Force-Majeure- und Hardship-Klauseln), unterschiedlich. Daher ist eine vertiefte Analyse des auf den Vertrag anwendbaren Rechts unerlässlich.
4. **Beachten Sie die staatlichen Einschränkungen im Zusammenhang mit der Pandemie.** Jede Abweichung von derartigen Richtlinien oder Anordnungen kann aufgrund mangelnder "bester Bemühungen" oder aufgrund von "mitwirkender/grober Fahrlässigkeit" zu vertraglichen Verpflichtungen führen.
5. **Bevorzugen Sie Neuverhandlung vor Beendigung.** Fast jeder langfristige Vertrag hat mehrere kostspielige Verhandlungsrunden durchlaufen, und eine Kündigung würde allen Parteien erheblich schaden. Vor allem aber können Neuverhandlungen zu jedem Zeitpunkt während der Gültigkeit des betreffenden Vertrags nach Verlangen der Parteien geführt werden.

6. **Überprüfung des Streitbeilegungsverfahrens im Rahmen des Vertrags.** Auf die vertragliche Festlegung des Streitbeilegungsorgans oder der zuständige Gerichtsbarkeit kann zurückgegriffen werden, falls die Neuverhandlungen scheitern oder eine unangemessene Kündigung erzwungen wird. Eine eingehende Risikoanalyse ist daher angebracht.

Rechtliche Mittel

Die möglichen Rechtsbehelfe bei erfolgreicher Berufung auf eine Hardship-Klausel können sein:

- Modifizierung / Änderung von Vertragsbedingungen durch gerichtliches Eingreifen / Neuverhandlungen
- Durchsetzung der Neuverhandlungspflicht, falls vorhanden
- Absolute oder teilweise Befreiung von vertraglichen Verpflichtungen
- Beendigung des Vertrags

Fazit

Mit der Verlagerung des Epizentrums der Pandemie von China nach Europa und möglicherweise Afrika nehmen die Auswirkungen der Pandemie von Tag zu Tag zu. **Die Parteien internationaler Verträge stehen daher am Rande einer daraus resultierenden wirtschaftlichen Krise, die eine spezifische Überprüfung und Analyse der betroffenen Verträge durch juristische Experten erfordert, um ihre Interessen bestmöglich zu schützen.**

Für weitere Informationen zu diesem Thema kontaktieren Sie uns bitte

Alexander & Partner Rechtsanwälte mbB

Oliver Alexander

Dr. Philipp Stompfe, LL.M. (London)

Joachimsthaler Straße 30

10719 Berlin

Deutschland

oa@alexander-partner.com

ps@alexander-partner.com

T +49 (0)30 887780526

F +49 (0)30 887780599

Hinweis:

Dieses rechtliche Update stellt keine Rechtsberatung dar und sollte auch nicht als solche genutzt werden. Individuelle Rechtsberatung sollte in jedem Fall in Anspruch genommen werden. Alexander & Partner Rechtsanwälte mbB und seine Partner, Angestellten und Zweigstellen weisen alle Verantwortung und/oder Verpflichtung für jeden, wie auch immer verursachten Schaden für Personen, die diesen Leitfaden in Anspruch nehmen, von sich.

Copyright © 2020 / Alle Rechte vorbehalten.