

Vorwort

Die Ausbreitung des Coronavirus hat massive Auswirkungen für die Lieferkette in der Mode- und Textilbranche, die in dieser Form und Intensität neu sind. Der BTE hat daher dieses Infoblatt mit den wichtigsten Fragen und Antworten zu diesem Themenkomplex erstellt. Die rechtlichen Einschätzungen wurden nach bestem Wissen und Gewissen erarbeitet, sind aber ohne Gewähr.

1. Ist das Coronavirus als „höhere Gewalt“ einzustufen?

Epidemien oder sonstige Ausbrüche von Krankheiten und Seuchen können grundsätzlich einen Fall höherer Gewalt darstellen, wie ihn sog. Force Majeure-Klauseln in vielen Lieferverträgen vorsehen. Gemeinhin wird damit ein von außen kommendes, keinen betrieblichen Zusammenhang aufweisendes und auch durch die äußerste, vernünftigerweise zu erwartende Sorgfalt nicht abwendbares Ereignis verstanden. Tritt ein solches Ereignis „höherer Gewalt“ ein, wird die dadurch betroffene Vertragspartei temporär oder sogar dauerhaft von ihrer vertraglichen Leistungspflicht frei, ohne dass die andere Vertragspartei deswegen grundsätzlich Schadensersatz verlangen könnte.

Die WHO hatte den Ausbruch des Coronavirus bereits am 30.1.2020 zur "Gesundheitliche Notlage mit internationaler Tragweite" (Public Health Emergency of International Concern, PHEIC) erklärt und Empfehlungen zur Eindämmung und Kontrolle des Ausbruchsgeschehens ausgesprochen. Am 11.03.2020 hat die WHO-Generaldirektion die Situation zu Erkrankungen mit dem Coronavirus zu einer Pandemie erklärt. Damit dürfte das Coronavirus als „höhere Gewalt“ einzustufen sein.

Liegt ein Fall „höherer Gewalt“ vor, so werden in der Regel als Rechtsfolge die Parteien von ihren Hauptleistungspflichten befreit. Auf „höhere Gewalt“ können sich Firmen, wie bereits erwähnt, aber nur dann berufen, wenn unerwartete, nicht zu beeinflussende äußere Umstände eintreten, die sie daran hindern, ihre Verpflichtungen zu erfüllen. Das erfordert einen entsprechenden Nachweis der Unmöglichkeit sowohl für den Umstand, als auch für die Kausalität zum Lieferausfall. Lediglich eine Erschweris reicht dafür ebenso wenig, wie ein bloßes Berufen auf das Coronavirus!

Der Lieferant hat den Kunden unverzüglich von (drohenden) Lieferausfällen infolge des Coronavirus zu informieren. Bei schuldhaftem Verzögern der Informationen können unter gewissen Umständen Schadenersatzansprüche geltend gemacht werden.

In der Regel ist es sinnvoll, dass ein Einzelhandelsunternehmen seine Lieferanten in dokumentierter Art und Weise fragt, ob sie infolge des Coronavirus mit Lieferengpässen, Verzögerungen oder sonstigen Problemen rechnen. Solche Nachfragen bei Lieferanten sollten in gewissen Abständen wiederholt werden. Hierzu ist für EHV-Mitglieder ein entsprechendes Musterschreiben auf Basis der Einheitsbedingungen der Deutschen Textilwirtschaft verfügbar.

Angesichts der Vielfältigkeit der möglichen Sachverhaltskonstellationen lässt sich aber kaum allgemein festhalten, ob die Coronavirus-Epidemie zu einer Befreiung von Leistungspflichten führt. Denkbar ist dies, auch wenn stets die Vereinbarungen zwischen den Parteien und die konkrete Betroffenheit der Parteien den Ausschlag geben.

Wir empfehlen Ihnen, zunächst einmal die Sache einvernehmlich mit Ihrem Geschäftspartner/Lieferant zu klären und dabei die rechtlichen Hinweise zur „höheren Gewalt“ als Argumentationsgrundlage zu verwenden, um zu einer für beide Vertragsparteien tragbaren Lösung zu kommen. Für den Abschluss künftiger Verträge raten wir Ihnen zur Aufnahme einer speziellen Klausel zur „höheren Gewalt“, die spezifiziert, wann „höhere Gewalt“ vorliegt und was die konkreten Rechtsfolgen sind.

2. Wie viel Verzögerung der Lieferung muss ein Unternehmen akzeptieren?

Das kommt auf die konkrete Vertragsgestaltung an. Legt man die von der BTE miterstellten Einheitsbedingungen der Deutschen Textilwirtschaft als Vertragsgrundlage zu Grunde, gilt Folgendes:

Bei durch „höhere Gewalt“ verursachten Betriebsstörungen, die länger als eine Woche dauern oder voraussichtlich dauern werden, wird die Lieferungsfrist ohne Weiteres um die Dauer der Behinderung, längstens jedoch um 5 Wochen verlängert. Die Verlängerung tritt nur ein, wenn dem Einzelhandelsunternehmen unverzüglich Kenntnis von dem Grund der Behinderung gegeben wird, sobald zu übersehen ist, dass die Lieferungs- bzw. Abnahmefrist nicht eingehalten werden kann.

Ist die Lieferung nicht innerhalb der verlängerten Lieferungs- bzw. Abnahmefrist erfolgt (5 Wochen = 35 Tage), wird ohne Erklärung eine Nachlieferungsfrist von 12 Kalendertagen in Lauf gesetzt. Nach Ablauf dieser Frist (insgesamt dann 47 Tage) kann das Unternehmen durch schriftliche Erklärung vom Vertrag zurücktreten. Für versandfertige Lagerware und NOS-Ware – „Never-out-of-Stock“ – beträgt die Nachlieferungsfrist 5 Werktagen (insgesamt dann 40 Tage). Hierzu ist für EHV-Mitglieder ein entsprechendes Musterschreiben auf Basis der Einheitsbedingungen der Deutschen Textilwirtschaft verfügbar.

3. Muss nicht gelieferte Ware dennoch bezahlt werden?

Grundsätzlich nein. Gegenseitige Verträge, zum Beispiel Kaufverträge, sind grundsätzlich Zug um Zug zu erfüllen. Das heißt, die Leistung (Lieferung der gekauften Sache) und die Gegenleistung (Zahlung des vereinbarten Kaufpreises) haben gleichzeitig zu erfolgen (§ 320 BGB). Zug um Zug bezeichnet im deutschen Schuldrecht die Leistung, dass der Schuldner dem Gläubiger nicht unbedingt verpflichtet ist, sondern der gegen ihn gerichtete Anspruch seinerseits von einer Leistung des Gläubigers abhängig ist. Bei einer Zug-um-Zug-Leistung sind Gläubiger und Schuldner eines Schuldverhältnisses jeweils nur dann zur Leistungserbringung verpflichtet, wenn auch die Gegenseite das Erforderliche getan, also beispielsweise ihre Leistung angeboten hat. Sinn und Zweck der Verpflichtung Zug um Zug besteht darin, dem einen am Gütertausch Beteiligten einen Schutz davor zu gewähren, dass er seine Leistung erbringt, aber die Leistung des anderen nicht gleichzeitig erhält.

Etwas anderes gilt z.B. beim Werkvertrag; ferner dann, wenn die Parteien etwas anderes vereinbaren (z.B. bei Arbeitsverträgen, bei denen zunächst Arbeitnehmer Leistungen erbringen müssen, bevor Lohn oder Gehalt gezahlt werden, „im Nachhinein“ oder andersherum bei Miete, wo „im Voraus“ zu zahlen ist).

4. Es liegt der Fall vor, dass ein geschlossenes Einzelhandelsunternehmen von einem Lieferanten nicht vor Ort beliefert werden kann. Der Lieferant muss die Ware nunmehr zwischenlagern; ihm entstehen dadurch zusätzliche (Lager) Kosten. Wer muss diese Kosten letztendlich tragen?

Ein Einzelhändler ist zur Annahme der Ware verpflichtet. Tut bzw. kann er dies nicht ermöglichen, hat der Lieferant gem. §§ 293 und 304 BGB Ersatzanspruch auf die entstandenen Mehraufwendungen. Hierbei kommt es im Falle der höheren Gewalt nicht auf ein Verschulden an.

5. Spielt es bei der Abwägung eine Rolle, wie wichtig die Ware für den Empfänger ist?

In der Regel ja, wenn es sich um ein zentrales Auftragsvolumen handelt und ohne die Lieferung der Verkauf der Ware nicht möglich ist. Dann ist dem Lieferanten prinzipiell mehr Zusatzaufwand zumutbar, als wenn es sich um Ware handelt, bei der es nicht so wichtig ist, ob sie verspätet eintrifft.

Hierzu ist für EHV-Mitglieder ein entsprechendes Musterschreiben auf Basis der Einheitsbedingungen der Deutschen Textilwirtschaft verfügbar.

6. Haben Einzelhandelsunternehmen ein außerordentliches Kündigungsrecht, wenn der Lieferant wegen des Coronavirus nicht liefern kann?

Grundsätzlich nicht. Setzt der Lieferant jedoch keine zumutbaren Maßnahmen um, um trotz der Schwierigkeiten liefern zu können, kann eine Vertragsverletzung vorliegen und ein Anspruch auf Schadensersatz oder zum Rücktritt entstehen. Einzelhandelsunternehmen sollten aber auch dann nicht einfach einen neuen Lieferanten suchen. Zunächst einmal sollte der Händler dem Lieferanten schriftlich mitteilen, bis wann und warum er die Ware spätestens benötigt und mit ihm besprechen, welche Maßnahmen möglich sind, um die Lieferung sicherzustellen. Geht der Lieferant darauf nicht ein, sollte der Auftraggeber eine Mahnung verschicken. Reagiert der Lieferant auch darauf nicht, kann sich das Einzelhandelsunternehmen nach alternativen Lieferanten umsehen und die Zusatzkosten – sofern der Lieferant zumutbare Maßnahmen hätte ergreifen können – nachträglich zurückfordern. Zahlt der Lieferant nicht, muss das Unternehmen klagen.

7. Ein Einzelhandelsunternehmen sollte also seinen Lieferanten vorab schriftlich informieren, um hinterher im Streitfall besser Chancen zu haben, Schadensersatz zu erhalten?

Ja, ansonsten kann der Lieferant sagen, dass er gar nicht wusste, wie dringend die Angelegenheit war und er – wenn er es denn gewusst hätte – natürlich zusätzliche Maßnahmen ergriffen hätte.

8. Können Schäden im Bereich Transport auch unter der Warentransportversicherung gedeckt sein?

Es kann durchaus zu wirtschaftlichen Nachteilen durch Lieferfristüberschreitungen und Mehrkosten bei Transporten kommen, ohne dass notwendigerweise das Gut selbst beschädigt wird. Für die Warentransportdeckung gilt, dass jeder Einzelfall anhand der Regelungen der jeweiligen Police zu prüfen ist. Für die Warentransportversicherungen des deutschen Marktes lässt sich aber allgemein sagen:

In der Regel sind Schäden, die durch eine Verzögerung der Beförderung verursacht wurden, in der Warentransportversicherung ausgeschlossen.

Bei der Einbeziehung der Vermögensschadenklausel in den Versicherungsvertrag können allerdings auch Vermögensschäden gedeckt sein, wenn sich feststellen lässt, dass ein Verkehrsträger diese Schäden „zu vertreten“ hat. Zwar ist die Haftung der Verkehrsträger national wie international der Höhe nach begrenzt, ansonsten aber vergleichsweise streng normiert. Es gibt daher guten Grund, ein „Vertretenmüssen“ in solchen Fällen stets zu prüfen. Zwar ist in diesem Zusammenhang auch der Einwand „höherer Gewalt“ bzw. „Unvermeidbarkeit“ durch den Verkehrsträger zu bedenken, allerdings muss man hierzu wissen, dass die Anforderungen an diesen Einwand kaum

höher sein könnten. In der Praxis sind die Fälle eines erfolgreichen Berufens auf den Einwand der höheren Gewalt sehr selten.

Zu beachten ist, dass in der Warentransportversicherung der versicherte Zeitraum „Transport“ in der Regel nach 30 bzw. 60 Tagen des Stillstandes der Güter endet, sei es durch Nichtabnahme des Käufers oder durch transportbedingtes Lagern der Güter. Eine Verlängerung der Deckung ist mit dem Versicherer meist vereinbar, erfordert aber rechtzeitiges Handeln.

Verantwortlich: BTE Handelsverband Textil. Weinsbergstr. 190, 50825 Köln, Telefon 0221/9215090, info@bte.de, www.bte.de