

PÜHN

Rechtsanwälte

Mandantenrundschriften Januar 2019

Wirtschaftsrecht Brexit und Incoterms

Das Risiko eines „no deals“ wird größer, auch wenn die Chance für eine solche Situation nach wie vor als gering angesehen wird. Doch selbst wenn es einen „deal“ geben sollte, heißt dies noch lange nicht, dass der aktuell gegebene uneingeschränkte Warenverkehr zwischen der EU und Großbritannien fortgesetzt werden kann.

In diesem Zusammenhang verdienen insbesondere langfristige Lieferverträge bzw. Verträge besondere Beachtung, in denen Lieferklauseln nach den Incoterms vereinbart worden sind. Diese können – je nach vereinbarter Lieferklausel – durchaus zu unliebsamen Auswirkungen führen.

Ein Hersteller in Deutschland, der mit einem Kunden in Großbritannien die Lieferung EXW vereinbart hat, braucht nichts zu befürchten. Zeitliche Risiken auf dem Transportweg oder die Entstehung von Zollkosten spielen für ihn zunächst keine Rolle.

Hat hingegen der Kunde in Deutschland mit einem Lieferanten aus Großbritannien die Lieferung EXW vereinbart, treffen ihn sowohl zeitliche Risiken des Transportweges als auch die Entstehung von Zollkosten. Hat der deutsche Kunde seinerseits mit einem eigenen Auftraggeber langfristige Verträge abgeschlossen, kann die Situation schnell zu Verwerfungen in dieser Vertragsbeziehung führen.

Hat der Hersteller in Deutschland jedoch mit seinem Kunden in Großbritannien die Lieferung DAP (oder noch weitergehendere Lieferklauseln wie z.B. DDP) vereinbart, treffen ihn sowohl zeitliche Risiken als auch Zollkosten. Insbesondere bei vertraglich vereinbarten Lieferfristen – deren Überschreitung unter Umständen auch eine Vertragsstrafe auslösen kann – kann die Situation für den Hersteller schnell schwierig werden, da der Hersteller bei einer solchen Klausel auch das Risiko einer verspäteten Anlieferung beim Kunden trägt. Auch die Entstehung von Zollkosten ist wirtschaftlich nicht zu unterschätzen, da gerade in verhältnismäßig margenen Serienlieferungen diese Kosten dazu führen können, dass das gesamte Projekt unwirtschaftlich wird.

Bei "Altverträgen" kann gegebenenfalls gegenüber dem Vertragspartner in Großbritannien eine Anpassung des Vertrages durchgesetzt werden, was unter Umständen sogar gegen den Willen des Vertragspartners möglich wäre. Bei Verträgen, die im Vorfeld oder sogar nach dem Referendum in Großbritannien über einen Austritt aus der EU abgeschlossen wurden, erscheint dies hingegen (außer es wurde eine entsprechende Öffnungsklausel vereinbart) als kaum möglich. Besonders kompliziert ist die Situation für deutsche Unternehmen, deren Zulieferer in Großbritannien sitzen. Dass diese gegenüber dem eigenen Kunden – eine Ausnahme hiervon könnten

Setzlieferanten sein, die der Kunde vorgegeben hat – wegen höherer Transportkosten aufgrund des Brexit ebenfalls höhere Kosten durchsetzen können, erscheint als schwierig. In rechtlicher Hinsicht kommt es insoweit auf den Einzelfall, also auf die jeweilige Vertragsbeziehung an. Eine Verallgemeinerung ist nicht möglich.

Kritisch ist bei jedem Ausstiegsszenario, dass Großbritannien die Personenfreizügigkeit grundsätzlich ablehnt. Alle europäischen Regelungen zur Freizügigkeit im Warenverkehr gehen automatisch mit der Freizügigkeit des Personenverkehrs einher. Dass sich die EU auf eine Trennung einlässt, erscheint als nahezu ausgeschlossen. Damit entstehen mit hoher Wahrscheinlichkeit Probleme bei Abwicklung auch des Warenhandels mit Großbritannien, die die vorbezeichneten Risiken nach sich ziehen können.

Fazit:

Es ist somit festzuhalten, dass das Risiko eines "no deals" gegeben ist, jedoch auch bei einem "deal" der bisher freie Warenverkehr zwischen der EU und Großbritannien eingeschränkt werden wird. Es ist deshalb dringend zu empfehlen, Lieferbeziehungen zu überprüfen und gegebenenfalls mit Vertragspartnern in Großbritannien, aber auch mit Vertragspartnern in Deutschland über die Anpassung bestehender Vertragsbeziehung – insbesondere auch hinsichtlich von Lieferklauseln nach Incoterms - zu verhandeln.