

Verträge (neu) verhandeln
in Zeiten von Corona

Herausgegeben von

RÖMERMANN
RECHTSANWÄLTE
AKTIENGESELLSCHAFT



Verträge (neu) verhandeln in Zeiten von Corona

Mietverträge
Darlehensverträge
Lieferverträge



Verträge (neu) verhandeln in Zeiten von Corona

Mietverträge
Darlehensverträge
Lieferverträge

Herausgegeben von

Prof. Dr. Volker Römermann, CSP

Vorstand der Römermann Rechtsanwälte AG

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Fachanwalt für Insolvenzrecht

Fachanwalt für Arbeitsrecht

Honorarprofessor an der Humboldt-Universität zu Berlin



www.beck.de

ISBN 978 3 406 76236 9
ISBN ePDF 978 3 406 76237 6
ISBN epub 978 3 406 76238 3

© 2020 Verlag C. H. Beck oHG
Wilhelmstraße 9, 80801 München

Satz: Fotosatz Buck, Zweikirchener Str. 7, 84036 Kumhausen
Druck: Holzmann Druck GmbH & Co. KG, Gewerbestraße 2, 86825 Bad Wörishofen
Umschlaggestaltung: Ralph Zimmermann - Bureau Parapluie
Titelmotiv: © ragandi - istockphoto.com (modifiziert)



Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Vorwort

Alle wesentlichen Bereiche des wirtschaftlichen und privaten Lebens werden durch Verträge geregelt. Sie werden geschlossen, um festzulegen, was sich die Parteien gegenseitig schulden. Waren zum Beispiel oder Geld, Dienstleistungen, zeitweilige Überlassung von Räumen oder Gegenständen. Bei Eingehung von Verträgen wissen die Beteiligten, welche Rahmenbedingungen gerade vorherrschen – wie viel Geld sie haben, wie sie produzieren oder Waren beschaffen können, welche Immobilie ihnen zur Verfügung steht usw. Außerdem stellen sich die Beteiligten vor, wie sich diese Lebensumstände entwickeln werden – welche Einnahmen sie in nächster Zeit haben, wie viele Ausgaben, dass ihre Lieferanten liefern, ihre Kunden kaufen etc. Diese Vorstellungen über zukünftige Entwicklungen bauen auf Erfahrungen auf, welche die Vertragsparteien in ihrem Leben gesammelt haben. Wenn wir nämlich in die Zukunft schauen, blicken wir immer zurück und rechnen das, was wir erlebt haben, hoch. Prognosen sind im Wesentlichen die Fortschreibung dessen, was wir in der Vergangenheit kennen gelernt haben.

Das aber ist eine fehleranfällige Methode. In der Regel wird es gut gehen. In der Regel läuft es in Zukunft in etwa so weiter wie bislang. Was aber, wenn das Unvorhergesehene eintritt? Der Fall, den niemand bislang gesehen, mit dem niemand ernsthaft und konkret gerechnet hat?

Die COVID-19-Pandemie gehört zu diesen Ereignissen, die wohl niemand im Blick hatte, als es zum Jahreswechsel 2019/2020 dazu kam. Auch noch nicht, als die ersten Fälle im Januar 2020 nach Deutschland gedrungen waren. Und auch noch nicht wirklich, als am 11. Februar 2020 dem Corona-Virus die Bezeichnung COVID-19 beigelegt wurde. Am 11. März 2020 erklärte die Weltgesundheitsorganisation die Epidemie zur Pandemie und am 12. März 2020

verkündete die deutsche Bundeskanzlerin, dass nun mit einschneidenden Maßnahmen zu rechnen sei, die das Leben tiefgreifend verändern würden.

Damit waren flächendeckend die Prognosen zur Makulatur geworden, die den Verträgen zugrunde gelegt worden waren. Wie aber sollte sich das auf bestehende Verträge auswirken? Konnten sie Bestand behalten, mussten sie wegfallen oder angepasst werden?

Die Gerichte entscheiden zu lassen, ist im Rechtsstaat und in einer verrechtlichten Welt immer eine Option. Aber sie ist nicht immer die beste. Was dagegen spricht: Der Zeitablauf, denn es braucht Jahre, bis der Instanzenweg durchschritten wird; die Kosten; die Unsicherheit; die Zerstörung des Vertrauensverhältnisses zur Gegenseite und vieles mehr.

Warum also nicht das Schicksal in die eigene Hand nehmen? Das Gespräch mit dem Vertragspartner suchen, Argumente zusammentragen, Interessen definieren, autonom Lösungen entwickeln. Vielleicht die, die ein Gesetz vorgibt – oder auch ganz andere, die der Gestaltungsphantasie der Beteiligten entstammen. Das geht viel schneller, wenn die Beteiligten es wollen, führt oft zu kreativeren Lösungen, vermeidet die Unsicherheiten eines Gerichtsverfahrens und spart obendrein Kosten. Vieles spricht dafür, diesen Weg zumindest zu versuchen.

Die vorliegende Broschüre soll Sie auf diesem Weg begleiten. Sie soll Ihnen Überlegungen und Tipps aus der Praxis mitgeben und Ihnen dadurch die Unterstützung zukommen lassen, die Sie hoffentlich gut gebrauchen können, um auf diese Weise auch in einem schwierigen Umfeld den Kampf zu vermeiden und zu bestmöglichen, zumindest aber für alle Seiten akzeptablen Lösungen zu finden.

