

**CHATHAM PARTNERS**

**Hindernisse bei der Unternehmens-  
führung in Zeiten von COVID-19:**

**Unternehmensentscheidungen**

**Leistungsstörungen**

31. März 2020

## **Auswirkungen auf Unternehmensentscheidungen und Vertragsbeziehungen**

Die Auswirkungen des neuartigen sog. Corona-Virus (Covid-19), der sich weiterhin sprunghaft verbreitet, sind allgegenwärtig. Die Langzeitfolgen für die deutsche Wirtschaft sind derzeit noch nicht absehbar. Isoliert betrachtet stellt die Pandemie dabei nur eines der aktuellen Probleme dar. Die erheblichen Risiken für nahezu jedes Unternehmen potenzieren sich durch das Zusammenspiel mit den behördlicherseits angeordneten Gegenmaßnahmen, insbesondere jenen, die auf die Vermeidung von direkten zwischenmenschlichen Kontakten abzielen (sog. *social distancing*). Viele deutsche Unternehmen sehen sich daher derzeit mit erheblichen Unsicherheiten und Schwierigkeiten in der Abwicklung ihres Tagesgeschäfts konfrontiert.

Dies betrifft zum einen die Frage, ob und in welcher Form derzeit unternehmerische Entscheidungen in Gesellschafterversammlungen getroffen werden können, zum anderen die Frage, welche Konsequenzen sich auf die Abwicklung von Vertragsbeziehungen zwischen einem Unternehmen und seinen Vertragspartnern ergeben können.

## **Auswirkungen auf Unternehmensentscheidungen**

Betroffen ist zum einen die Binnenorganisation und Unternehmensleitung (sog. *corporate governance*), wie beispielsweise die Abstimmung wichtiger unternehmerischer Entscheidungen im Gesellschafterkreis, insbesondere wenn dies auf herkömmlichem Wege erfolgen soll. Davon erfasst sind die in der Regel jährlich stattfindenden ordentlichen Haupt-, Gesellschafter- und Mitgliederversammlungen, die vielfach der Feststellung des Jahresabschlusses und der Festlegung einer Gewinnausschüttung dienen. Aber auch außerordentliche Versammlungen, die aufgrund besonderer Maßnahmen erforderlich sind – insbesondere für Kapitalmaßnahmen und Umstrukturierungen –, die möglicherweise gerade infolge der Corona-Krise umgesetzt werden müssen (wie beispielsweise die Inanspruchnahme der von der Bundesregierung zur Verfügung gestellten KfW-Kredite), sind hiervon erfasst. Letztgenannte sind in der aktuellen Situation möglicherweise für die betroffenen Gesellschaften, Vereine, Stiftungen und Genossenschaften von existenzieller Bedeutung. Auf Basis der bis zum 26. März 2020 geltenden Gesetzeslage – vorbehaltlich abweichender statutarischer Regelungen – wären unter Umständen existenzgefährdende Lähmungseffekte zu befürchten gewesen.

Bundesregierung und Bundestag haben auf diese Situation allerdings zügig reagiert. Am 25. März 2020 hat der Bundestag das „Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht“ (nachfolgend *Covid-19-Gesetz*) beschlossen. Der Bundesrat hat das Covid-19-Gesetz am 27. März 2020 gebilligt. Dieses soll noch im März 2020 in Kraft treten und wird rückwirkend ab dem 1. März 2020 gelten.

Das Covid-19-Gesetz sieht dabei insbesondere vor, dass Unternehmen verschiedener Rechtsformen in die Lage versetzt werden sollen, auch bei weiterhin bestehenden Beschränkungen der Versammlungsmöglichkeiten erforderliche Beschlüsse zu fassen und handlungsfähig zu bleiben. Dies soll durch substantielle Erleichterungen für die Durchführung von Hauptversammlungen der Aktiengesellschaft (AG), der Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA), des Versicherungsvereins a. G. (VVaG) und der Europäischen Gesellschaft (SE) sowie für Gesellschafterversammlungen der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), von General- und Vertreterversammlungen der Genossenschaft sowie von Mitgliederversammlungen von Vereinen erreicht werden. Diese Erleichterungen gelten zunächst für alle im Jahr 2020 zu fassenden Beschlüsse.

Im Folgenden werden die Neuerungen in Bezug auf die GmbH sowie die nach wie vor bestehenden Probleme bei der Entscheidungsfindung in Personengesellschaften näher beleuchtet.

## Neuerungen für die GmbH

Gesellschafterbeschlüsse einer GmbH sollen im Regelfall in einer Gesellschafterversammlung, zu der sich die Gesellschafter gleichzeitig an einem bestimmten Ort – dem Versammlungsort – einzufinden haben, gefasst werden. Damit soll sichergestellt werden, dass ein Meinungsaustausch zwischen den Gesellschaftern stattfinden und die Minderheit die Möglichkeit hat, Einfluss auf die Entscheidungsbildung der Mehrheit nehmen zu können. Daneben sieht das Gesetz bislang, d.h. ohne dass die Satzung der Gesellschaft dies vorsehen müsste, die Möglichkeit der Beschlussfassung in einem schriftlichen Umlaufverfahren vor, d.h. ohne physische Zusammenkunft der Gesellschafter, wenn:

- ▶ alle Gesellschafter einem Beschlussantrag in Textform (schriftlich, per E-Mail oder per Fax) zustimmen
  - ▷ *Hinweis:* Hierfür muss es sich also in der Sache um einen einstimmigen Beschluss handeln. Es müssen hierfür nicht alle Gesellschafter mit der Art und Weise der Abstimmung einverstanden sein, Einstimmigkeit muss nur bezüglich des Beschlussinhalts erreicht werden.

oder

- ▶ alle Gesellschafter der Beschlussfassung im schriftlichen Umlaufverfahren zustimmen.

- ▷ *Hinweis:* Es bedarf also der Einstimmigkeit bezüglich der Möglichkeit der schriftlichen Stimmabgabe. Die inhaltliche Beschlussentscheidung bleibt dagegen eine Mehrheitsentscheidung und erfordert keine Einstimmigkeit. Auch hier kann eine Stimmabgabe per E-Mail oder Fax erfolgen.

Diese gesetzlichen Ausnahmen vom Grundsatz der Präsenzversammlung haben abschließenden Charakter und erfordern also jeweils, dass sich sämtliche Gesellschafter mit einer Beschlussfassung im schriftlichen Umlaufverfahren einverstanden erklären. Spricht sich nur ein Gesellschafter dagegen aus, bleibt es bei der Beschlussfassung in der Präsenzversammlung.

Das Covid-19-Gesetz sieht nun in Artikel 2 § 2 vor, dass Gesellschafterbeschlüsse in Textform (insbesondere also auch per E-Mail) oder durch schriftliche Abgabe der Stimmen auch ohne Einverständnis sämtlicher Gesellschafter gefasst werden können. Damit ist der Weg für eine präsenzlose Gesellschafterversammlung in Zeiten der Corona-Krise geebnet, selbst wenn nicht alle Gesellschafter mit einer solchen Vorgehensweise einverstanden sein sollten.

- ▶ *Hinweis:* Die vorstehend skizzierten gesetzlichen Ausnahmeregelungen zum Grundsatz der Präsenzversammlung (einschließlich der Neuregelung) ermöglichen allerdings nur eine schriftliche Stimmabgabe oder eine solche in Textform und keine Beschlussfassung per Telefon- oder Videokonferenz. Eine solche wäre nur dann möglich, wenn die jeweilige Satzung eine entsprechende ausdrückliche Regelung vorsieht.

## Was gilt für Personengesellschaften?

In Bezug auf Personengesellschaften (insbesondere KG, OHG, GbR) sieht das Gesetz gegenwärtig weder für die Stimmrechtsausübung noch für die Beschlussfassung ein bestimmtes Verfahren oder eine bestimmte Form vor. Die Abhaltung einer Gesellschafterversammlung *per se* ist nicht notwendig. Der Beschluss ist wirksam, sobald alle (stimmberechtigten) Gesellschafter – gleich wie – zugestimmt haben oder die vorgesehene Mehrheit erreicht ist. Somit wäre auch eine virtuelle Gesellschafterversammlung und/oder virtuelle Beschlussfassung ohne weiteres zulässig. Alle Beschlüsse müssen allerdings einstimmig gefasst werden, wenn nicht der Gesellschaftsvertrag etwas anderes regelt.

Vor diesem Hintergrund verhält sich das Covid-19-Gesetz denn auch folgerichtig nicht zur Frage der Erleichterung zur Durchführung von Gesellschafterversammlungen von Personengesellschaften; eben weil es – anders als bei Kapitalgesellschaften – keine zwingenden rechtlichen Vorgaben für Gesellschafterversammlungen gibt, die nun infolge der von Bund und Ländern angeordneten Verbote gelockert werden müssten.

Häufig dürfte es jedoch so sein, dass der Gesellschaftsvertrag einer Personengesellschaft – abweichend von der gesetzlichen Konzeption – Regelungen zur Gesellschafterversammlung sowie vom gesetzlichen Einstimmigkeitsprinzip abweichende Regelungen zur Beschlussfassung enthalten wird. Typischerweise

wird im Gesellschaftsvertrag eine Gesellschafterversammlung als oberstes Organ der Gesellschaft etabliert (es handelt sich also um eine Verschärfung der gesetzlichen Konzeption), etwa weil die Gesellschafter das Bedürfnis sehen, sich in dem Forum „Gesellschafterversammlung“ auszutauschen. Gleichzeitig wird häufig das Einstimmigkeitsprinzip – zumindest für bestimmte Beschlussgegenstände – aus Praktikabilitätsgründen gelockert.

Sieht der Gesellschaftsvertrag die Gesellschafterversammlung als oberstes Organ vor und enthält er darüber hinaus Regelungen, dass Gesellschafterbeschlüsse – mit welcher Mehrheit auch immer – ausnahmslos in der Gesellschafterversammlung zu fassen sind, kann dies in Zeiten der COVID-19-Pandemie und der in diesem Zusammenhang bestehenden Versammlungsverbote dazu führen, dass die Gesellschafter unter Umständen dauerhaft daran gehindert sind, über wichtige Entscheidungen zu beschließen.

Dabei ist zu differenzieren:

- ▶ Enthält der Gesellschaftsvertrag keinerlei Regelung für den Fall, dass von den Formvorschriften über das Zustandekommen von Gesellschafterbeschlüssen abgewichen werden soll, können die Gesellschafter (dann aber nur alle) für den Einzelfall oder generell ausdrücklich oder stillschweigend und daher auch mündlich im Einvernehmen hiervon abweichen.
- ▶ Sieht der Gesellschaftsvertrag für Vertragsänderungen eine sog. einfache Schriftformklausel<sup>1</sup> vor, gelten vorstehende Ausführungen entsprechend, da die Rechtsprechung davon ausgeht, dass derartigen Klauseln lediglich eine Klarstellungs- und Beweisfunktion zukommt und diese keine Wirksamkeitsvoraussetzung für den gefassten Beschluss darstellen.
- ▶ Enthält der Gesellschaftsvertrag allerdings eine sog. qualifizierte oder doppelte Schriftformklausel<sup>2</sup>, ist ein solches Vorgehen freilich ausgeschlossen. In einem solchen Fall ist ein Abweichen von der Schriftform durch eine mündliche Absprache oder konkludente Einigung unter den Gesellschaftern nicht möglich, weil auf das Schriftformerfordernis seinerseits nur schriftlich durch alle Gesellschafter verzichtet werden kann.
  - ▷ In diesem Fall müssen also alle Gesellschafter schriftlich ihre Zustimmung zur Änderung des Gesellschaftsvertrags erklären. Sollte wenigstens ein Gesellschafter hiermit nicht einverstanden sein ist zu prüfen, ob sich aus den mitgliedschaftlichen Förderungs- und Loyalitätspflichten eine Zustimmungspflicht des dissentierenden Gesellschafters ergeben kann. Eine solche setzt voraus, dass die Vertrags-

---

<sup>1</sup> Hierunter versteht man eine Regelung des Inhalts, dass Ergänzungen oder Änderungen des (schriftlichen) Vertrags ebenfalls der Schriftform bedürfen.

<sup>2</sup> Hierunter versteht man eine Regelung des Inhalts, dass nicht nur Ergänzungen oder Änderungen des (schriftlichen) Vertrags ebenfalls der Schriftform bedürfen, sondern darüber hinaus, dass auf das Formerfordernis ohne eine schriftliche Änderung des Vertrages weder ausdrücklich noch stillschweigend verzichtet werden kann.

änderung (i) objektiv im Interesse der Gesellschaft und der Gesellschafter geboten und (ii) für den dissentierenden Gesellschafter zumutbar ist. Diese Voraussetzungen dürften in vielen Fällen, in denen über im Zuge der COVID-19-Pandemie notwendig gewordene, unaufschiebbare Maßnahmen beschlossen werden soll, vorliegen.

## Mögliche Auswirkungen auf Vertragsbeziehungen

Infolge der Corona-Pandemie und der hiergegen ergriffenen Maßnahmen werden einige Unternehmen trotz staatlicher Hilfsmaßnahmen nicht in der Lage sein, ihre jeweiligen vertraglichen Verpflichtungen zu erfüllen und/oder andererseits Verluste dadurch erleiden, dass ihre Zulieferer ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht werden nachkommen können. Die Situation entwickelt sich rasant und die negativen Auswirkungen erscheinen deutlich weitreichender und tiefgreifender, als die von den Medien in diesem Zusammenhang hervorgehobenen iPhone-Lieferketten für Verbraucher nahelegten.

Unter normalen Umständen wären vertragliche Schadensersatzanspruch wegen Schlecht- oder Nichtleistung mit ggfs. pauschalitem Schadenersatz oder Vertragsstrafen Kompensationsmöglichkeiten für einige der Verluste, die dem Betroffenen entstanden sind. Ergänzend können Kündigungsrechte ein gewisses Sanktionspotential entfalten.<sup>3</sup> Wenn jedoch feststehen sollte, dass die in Rede stehende Vertragsverletzung in erster Linie durch den Ausbruch der Covid-19-Pandemie verursacht wurde, ist ein Anspruch aus Vertragsverletzung möglicherweise dann nicht durchsetzbar, wenn:

- ▶ der entsprechende Vertrag eine auf diesen Fall anwendbare Klausel in Bezug auf höhere Gewalt (sog. *force majeure*-Klausel) vorsieht;
- ▶ die Leistung objektiv unmöglich (§ 275 BGB) geworden ist;
- ▶ ein Wegfall der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB) vorliegt.

## Rechtslage bei Hindernissen der Leistungserbringung

Verträge, die eine fortlaufende Leistungserbringung wie etwa die Lieferung von Waren oder die Erbringung von Dienstleistungen vorsehen, sind nach deutschem Recht *grundsätzlich* zu erfüllen. Es gilt der Grundsatz: *pacta sunt servanda* – Verträge sind einzuhalten. Das heißt, dass eine vom Ausbruch von Co-

---

<sup>3</sup> Bei Miet- oder Pachtverträgen greift nunmehr allerdings ein Moratorium, dass eine Kündigung allein aus dem Grund, dass fällige Mieten im Zeitraum 1. April bis 30. Juni 2020 nicht gezahlt wurden, ausschließt, wenn die Nichtleistung auf Auswirkungen der Corona-Pandemie beruht (Artikel 5 § 2 Absatz 1 Covid-19-Gesetz).

vid-19 bzw. der damit verbundenen Maßnahmen betroffene Partei ihre vertraglichen Verpflichtungen weiterhin erfüllen muss und dass sie möglicherweise gegenüber ihrem Vertragspartner haftet, wenn sie diesen Verpflichtungen nicht nachkommt.

Etwas anderes kann aber gelten, wenn eine der folgenden Ausnahmen greift:

## Höhere Gewalt (*force majeure*)

Im deutschen Vertragsrecht spielt der Begriff der „*force majeure*“ mit wenigen Ausnahmen (z.B. im Reiserecht oder bei den allgemeinen Verjährungsregelungen) nur eine untergeordnete Rolle. Dagegen wird bei internationalen Warenkäufen, auf die das Einheitliche UN-Kaufrecht (CISG) anwendbar ist, die Partei, die infolge höherer Gewalt nicht liefert, von ihrer Schadensersatzpflicht befreit. Auch im Übrigen enthalten viele internationale Verträgen regelmäßig *force majeure*-Klauseln. Sie regeln den Fall, dass äußere, nicht in der Sphäre einer der Vertragsparteien liegende Umstände dazu führen, dass eine Partei an der Erbringung ihrer vertraglich geschuldeten Leistung mit vertretbarem wirtschaftlichem Aufwand gehindert ist und dies auch bei Anwendung äußerster Sorgfalt nicht hätte vermeiden können.

Wann solche Klauseln greifen und welche Rechtsfolgen dann gelten, kann sich im Einzelfall teils erheblich unterscheiden. Maßgeblich ist daher stets, wie eine solche Klausel formuliert ist. Die folgenden Gesichtspunkte können bei der Auslegung und Anwendung der Klauseln relevant werden:

- ▶ **Anwendbarkeit:** Haben die Vertragsparteien die Covid-19-Pandemie nicht ausdrücklich als einen Anwendungsfall höherer Gewalt benannt, ist durch Auslegung zu klären, ob die Klausel generell Fälle von Pandemien oder aber jedenfalls die erlassenen behördlichen Maßnahmen (Schließungsverfügungen, Einschränkungen der Freizügigkeit, Grenzschließungen, etc.), die die Erbringung der vertraglich geschuldeten Leistung verhindern, erfasst.
- ▶ **Kausalität und Beweislast:** Die Partei, die sich auf höhere Gewalt beruft, muss in der Regel nachweisen, dass das Ereignis höherer Gewalt die Vertragserfüllung behindert hat. Auch hier hängen die Anforderungen von der konkreten Formulierung der Klausel ab. Zum Beispiel erfordern einige *force majeure*-Klauseln den Nachweis, dass der Auftragnehmer bzw. Verkäufer kein Personal, keine Ausrüstung oder kein Material aus anderen Bezugsquellen beschaffen konnte. In diesem Fall würde es nicht ausreichen, dass die benötigte Dienstleistung oder Ware vom Auftragnehmer bzw. Verkäufern teurer eingekauft werden muss.
- ▶ **Rechtsfolgen:** Typischerweise sehen entsprechende Klauseln vor, dass die (zu Recht erfolgte) Berufung auf einen Fall höherer Gewalt zur vorübergehenden Suspendierung der vertraglichen Leistungspflichten führt, bis der Hindernisgrund entfällt. Vertraglich vereinbarte Fristen werden dadurch verlängert und das Risiko einer Kündigung wegen Nichtleistung vermieden. In der Regel trägt jede Vertragspartei selbst die Kosten, die ihr aus der Verzögerung der Leistungserbringung infolge höherer Gewalt entstanden sind.

Sollte der Zustand der höheren Gewalt längere Zeit andauern, kann dies einen Kündigungsgrund darstellen.

## Unmöglichkeit

Ein Anspruch auf Leistung ist ausgeschlossen, soweit die Leistung für jedermann oder für den Auftraggeber unmöglich ist (§ 275 Absatz 1 BGB). Ist also die Erbringung der geschuldeten Dienstleistung oder die Lieferung der geschuldeten Ware aus tatsächlichen oder rechtlichen Gründen objektiv unmöglich, kann sie nicht gefordert (und auch nicht erbracht) werden. Dies gilt etwa auch dann, wenn der Auftragnehmer bzw. Verkäufer aus rechtlichen Gründen daran gehindert ist, die vereinbarte Leistung zu erbringen, etwa auf Grund von behördlich angeordneten Betriebsschließungen, Aus- bzw. Einfuhrverboten, Ablieferungsgeboten o.ä. Auch vergleichbare Leistungsverbote, die auf ausländisches Recht zurückgehen, können bei grenzüberschreitenden Verträgen den Schuldner von seiner Leistungspflicht befreien. Zahlungsunfähigkeit führt im Übrigen nicht zur Befreiung von der Zahlungspflicht: „*Geld hat man zu haben*“. Auch eine freiwillige Betriebsschließung führt in der Regel nicht zur Unmöglichkeit.

Ist die Leistungserbringung nur mit erhöhtem (finanziellen) Aufwand zu bewerkstelligen, führt diese Unverhältnismäßigkeit nicht automatisch zum Ausschluss der Leistungspflicht. Der Auftragnehmer bzw. Verkäufer kann aber ausnahmsweise die Leistung verweigern, wenn diese einen Aufwand erfordert, der in einem groben Missverhältnis zu dem Leistungsinteresse des Auftraggebers bzw. Verkäufers steht (§ 275 Absatz 2 BGB). Hier gelten freilich hohe Anforderungen. Die Unverhältnismäßigkeit der Leistungserbringung muss so eklatant sein, dass von einer „faktischen“ oder „praktischen“ Unmöglichkeit gesprochen werden kann. Wie die vorzunehmende Abwägung von Kosten und Nutzen ausfällt, hängt von den Umständen des Einzelfalls ab.

In den oben genannten Fällen der Unmöglichkeit und (groben) Unverhältnismäßigkeit wird auch der Auftraggeber bzw. Käufer automatisch von seiner Zahlungspflicht frei – er bekommt also den Vertragsgegenstand nicht, muss aber auch nicht zahlen.

Einen Anspruch auf Schadensersatz hat der Auftraggeber bzw. Käufer im Falle der Unmöglichkeit bzw. Unverhältnismäßigkeit nur dann, wenn das Hindernis von ihm zu vertreten ist. Dies dürfte bei der pandemiebedingten Unmöglichkeit in der Regel nicht gegeben sein. In jedem Fall aber trifft den Auftragnehmer bzw. Verkäufer aber eine Nebenpflicht, dem Vertragspartner die eingetretene Unmöglichkeit anzuzeigen.

## Störung der Geschäftsgrundlage

Eine Vertragsanpassung oder – bei Dauerschuldverhältnissen wie Sukzessivliefer- oder Mietverträgen – eine Kündigung kommen schließlich in Betracht, wenn die gemeinsame Geschäftsgrundlage des Vertrags wegfällt (§ 313 BGB).



- ▶ Hierfür müssen sich erstens Umstände, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert haben. Erforderlich ist dabei eine schwerwiegende (wesentliche) Änderung der Verhältnisse, die sich auf das Gleichgewicht von Leistung und Gegenleistung auswirkt. Gesamtwirtschaftliche Erschütterungen, wie sie durch die Maßnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie erforderlich werden, können hiervon erfasst sein. Auch könnte eine Pandemie als unvorhersehbare Umwälzung der Verhältnisse einzuordnen sein, die die „Sozialexistenz“ erschüttert und daher – vergleichbar mit Kriegen oder der (Natur-)Katastrophen – zum Wegfall der Geschäftsgrundlage führt.
- ▶ Außerdem muss zweitens feststehen, dass die Parteien den Vertrag nicht so geschlossen hätten, wenn sie diese Veränderung vorausgesehen hätten. War die Veränderung für eine Partei vorhersehbar, muss sie das damit verbundene Risiko schultern.
- ▶ Liegen die vorgenannten Voraussetzungen vor, kann eine Vertragspartei die Anpassung des Vertrags gleichwohl nur dann verlangen, wenn ein Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zumutbar ist. Sie kann sich also nur dann auf den Wegfall der Geschäftsgrundlage berufen, wenn dies – nach der Diktion des BGH – *„zur Vermeidung eines untragbaren, mit Recht und Gerechtigkeit nicht zu vereinbarenden und damit der betroffenen Partei nach Treu und Glauben nicht zuzumutenden Ergebnisses unabweislich erscheint“*. Dabei sind auch die Interessen der anderen Partei in die gebotene Interessenabwägung einzustellen.

Danach führt allein die erschwerte Beschaffung der geschuldeten Leistung, die Unterbrechung der Lieferkette oder die nunmehr eingeschränkte Verwendbarkeit des Vertragsgegenstandes für den Auftraggeber bzw. Käufer im Regelfall nicht zum Wegfall der Geschäftsgrundlage. Denn auch bei wesentlichen Änderungen der Verhältnisse besteht kein Recht auf Anpassung des Vertrages, wenn die Störung – wie in den vorgenannten Fällen – in die Risikosphäre einer Partei fällt. Entscheidend ist, also, ob das Risiko, das sich materialisiert hat, einer der Parteien vertraglich zugeordnet wurde oder jedenfalls für eine Partei vorhersehbar war.

Liegt dagegen ein Wegfall der Geschäftsgrundlage vor und ist das Festhalten am Vertrag einer Partei nicht zumutbar, so kann sie eine Anpassung des Vertrags verlangen. Sollte dies nicht möglich sein, kommt ausnahmsweise ein Rücktritt vom Vertrag in Betracht.

## Fazit

Die gesetzlichen Neuerungen zum Gesellschaftsrecht kommen zur rechten Zeit und dürften sicherstellen, dass die betroffenen GmbHs (sowie die hier nicht näher behandelten Gesellschaften, Vereine, Stiftungen und Genossenschaften) auch in der Zeit der COVID-19-Pandemie handlungsfähig bleiben. Bei Gesell-

schaftsverträgen von Personengesellschaften, die die Beschlussfassung ausschließlich in Gesellschafterversammlungen und zudem eine sog. qualifizierte oder doppelte Schriftformklausel vorsehen, dürfte die Handlungsfähigkeit nur dann sichergestellt werden können, wenn der Gesellschaftsvertrag durch alle Gesellschafter entsprechend schriftlich geändert wird oder sich eine Zustimmungspflicht zur Änderung aus mitgliedschaftlichen Förderungs- und Loyalitätspflichten begründen lässt.

Wenig Gewissheit besteht dagegen beim Umgang mit Hindernissen der Leistungserbringung. Die Auswirkungen der Corona-Pandemie können den Verkäufer oder Auftragnehmer im Einzelfall von seiner Leistungspflicht befreien, ihn im Falle der Nichtleistung vor Schadensersatzansprüchen schützen oder den Parteien ein Recht auf Vertragsanpassung gewähren. Um Unsicherheiten zu beseitigen, sollten sich Vertragspartner rasch auf eine einvernehmliche Lösung einigen. Andernfalls wird es Aufgabe der Gerichte sein, verallgemeinerungsfähige Grundsätze und Fallgruppen herauszuarbeiten, um Rechtssicherheit zu schaffen.

\* \* \*

Gern beraten und unterstützen wir Sie bei ihren gesellschafts- und zivilrechtlichen Fragen.

Sprechen Sie uns jederzeit gern an.

## **CHATHAM PARTNERS**

T +49 (0) 40 303 963-0

### **Dr. Sebastian Kamm**

Partner

E [Sebastian.Kamm@chatham.partners](mailto:Sebastian.Kamm@chatham.partners)

M [+49 \(0\) 152 0911 6054](tel:+49(0)15209116054)

### **Angar Porthun**

Partner

E [Angar.Porthun@chatham.partners](mailto:Angar.Porthun@chatham.partners)

M [+ 49 \(0\) 176 101 494 33](tel:+49(0)17610149433)

### **Dr. Christos Paraschiakos**

Associate

E [Christos.Paraschiakos@chatham.partners](mailto:Christos.Paraschiakos@chatham.partners)

M [+49 \(0\) 174 637 1048](tel:+49(0)1746371048)

### **Judith Maurer**

Associate

E [Judith.Maurer@chatham.partners](mailto:Judith.Maurer@chatham.partners)

M [+49 \(0\) 173 949 2273](tel:+49(0)1739492273)