

Ausblick 2022 –
Konjunktur, Strategie, Recht - wo geht die Reise hin
und was ist jetzt zu tun?

Vorstellung & Gliederung

Referenten



Nicolai Andersen
Deloitte Consulting
Managing Partner

P: +49 40 32080 4837
M: +49 151 1510 6862
E-Mail: nicandersen@deloitte.de



Dr. Alexander Börsch
Chefökonom & Director Research
Director

P: +49 89 29036 8689
M: +49 151 5800 5081
E-Mail: aboersch@deloitte.de

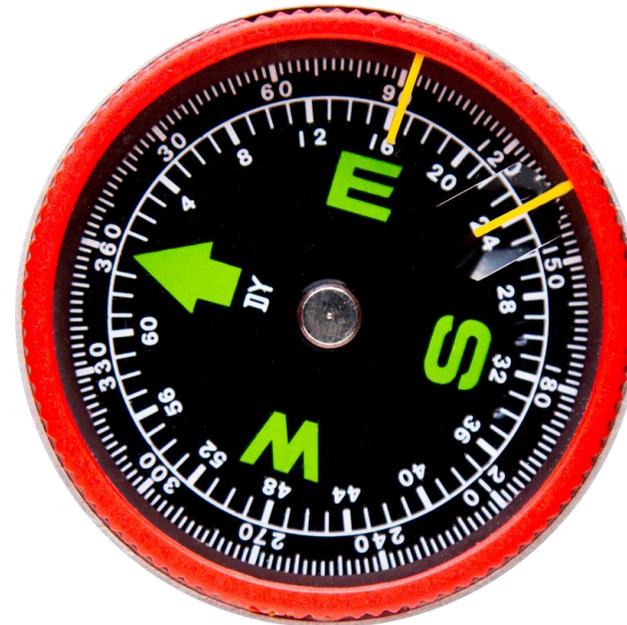


Felix Felleisen
Legal | Corporate/M&A
Rechtsanwalt
Partner

P: +49 211 8772 2553
M: +49 172 866 9732
E-Mail: ffelleisen@deloitte.de

Gliederung

- I. Einführung
- II. Konjunkturaussichten für Deutschland und Europa
- III. Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft
- IV. Rechtliche Reaktionsmöglichkeiten
- V. Rechtsänderungen und Handlungsbedarf für Unternehmen
- VI. Q&A





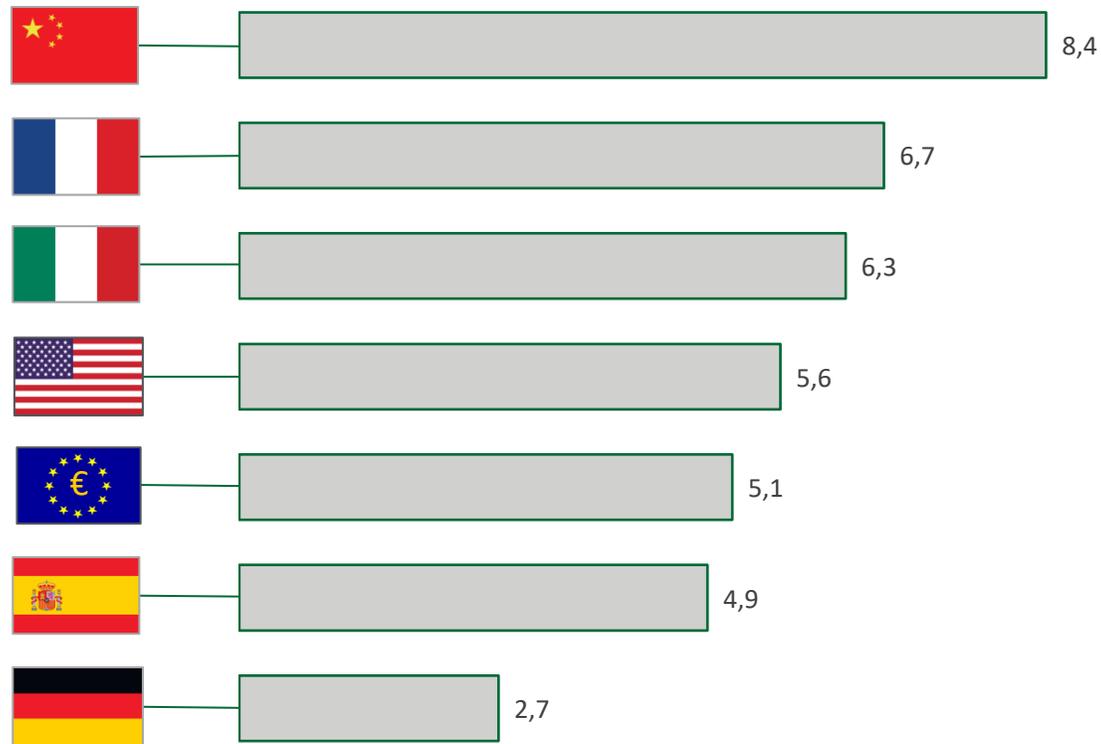
Konjunkturausblick 2022

Dr. Alexander Börsch, Chefökonom und Leiter Research, Deloitte Deutschland

Rückblick 2021

Das deutsche Wirtschaftswachstum fiel deutlich niedriger als erwartet aus, vor allem wegen Lieferengpässen – der Konjunkturzyklus ist weit von der Normalität entfernt

BIP-Wachstum 2021 (%)



Source: Oxford Economics

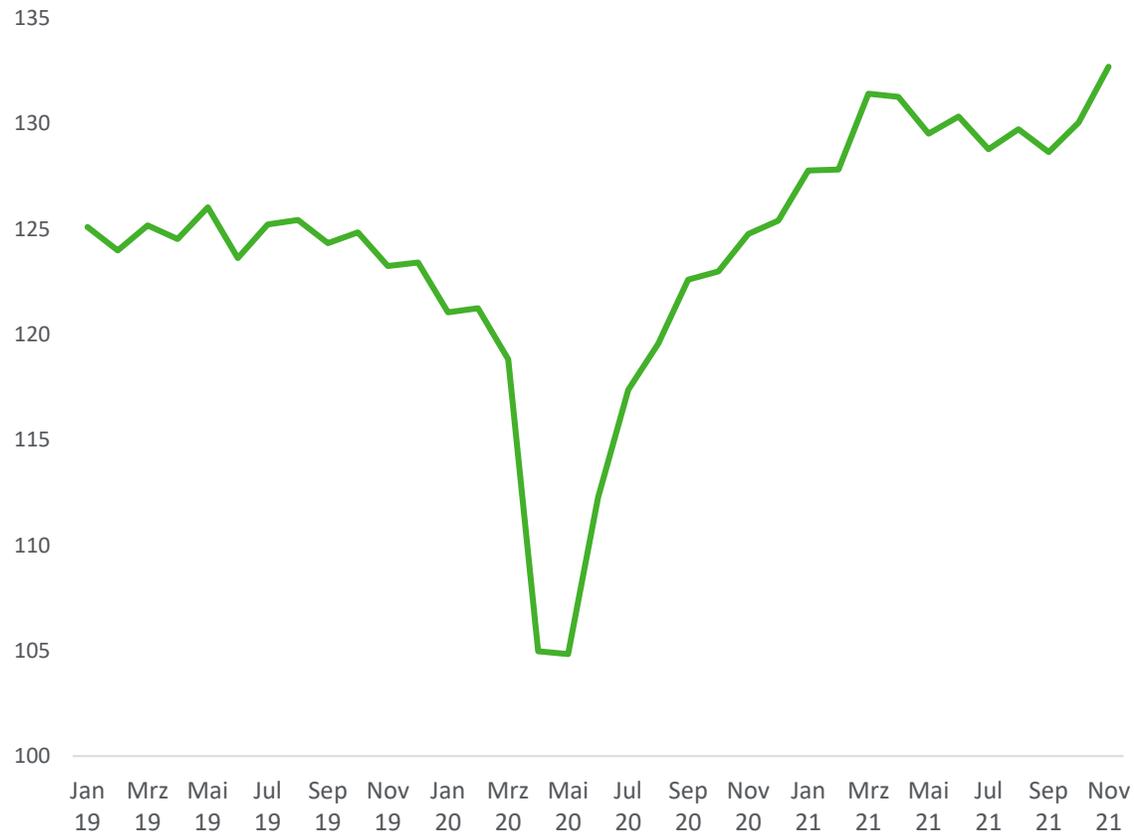
Quartalsweises BIP-Wachstum Deutschland 2021 (in %)



Ausblick | Exporte

Die Corona-Wellen und Lieferengpässe haben den Welthandel in 2021 zurückgehalten – Entspannung in der zweiten Jahreshälfte wahrscheinlich

Globaler Güterhandel (Index 2010 = 100)



Situation

- Erste Anzeichen für eine Abnahme der Lieferschwierigkeiten, aber auf hohem Niveau
- Lieferketten scheinen sich mehr auf Europa zu konzentrieren

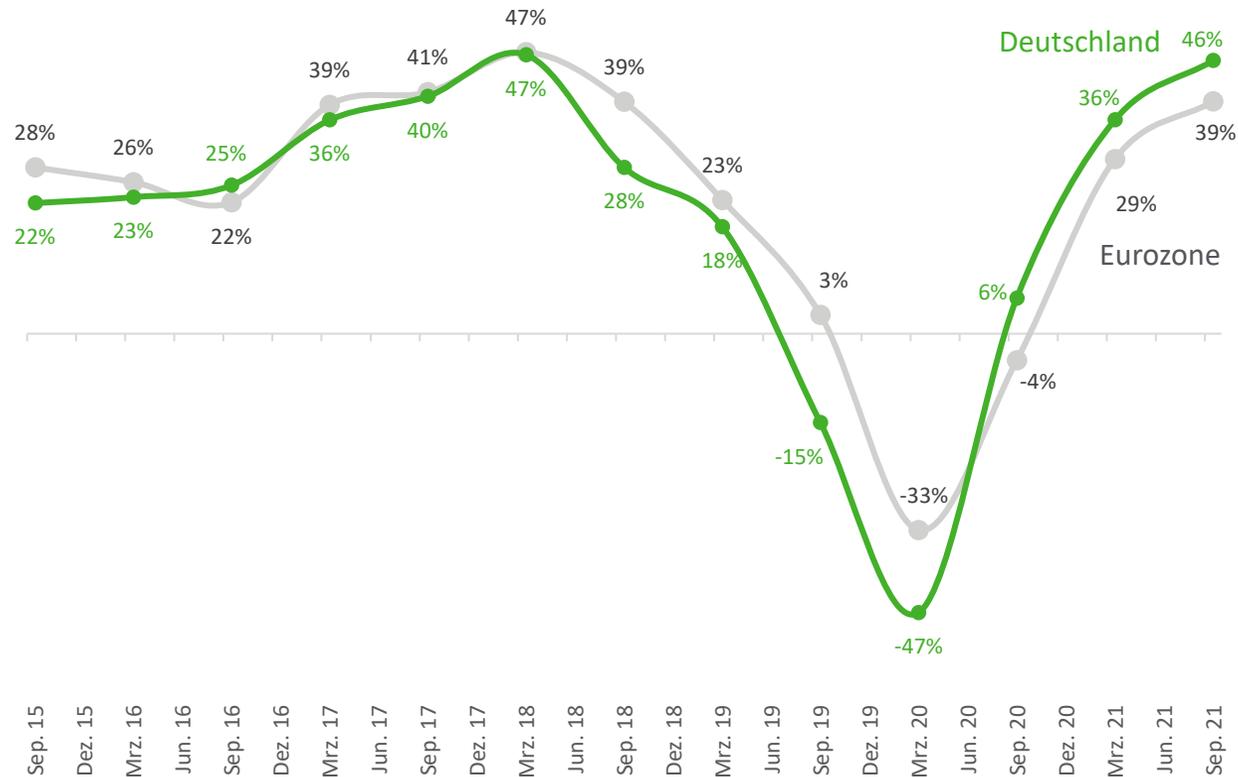
Ausblick

- Welthandel dürfte in der zweiten Jahreshälfte stark anziehen
- Abarbeitung von sehr hohem Auftragsbestand in der Industrie
- Deutsche Exporte nach China dürften leiden, Dynamik vor allem bei Exporten nach USA und Europa

Ausblick | Investitionen

Investitionen haben sich sehr schnell erholt und werden in 2022 weiter steigen – Fokus auf digitalen Investitionen

Wie werden sich die Investitionen Ihres Unternehmens über die nächsten 12 Monate entwickeln? (Saldowert)



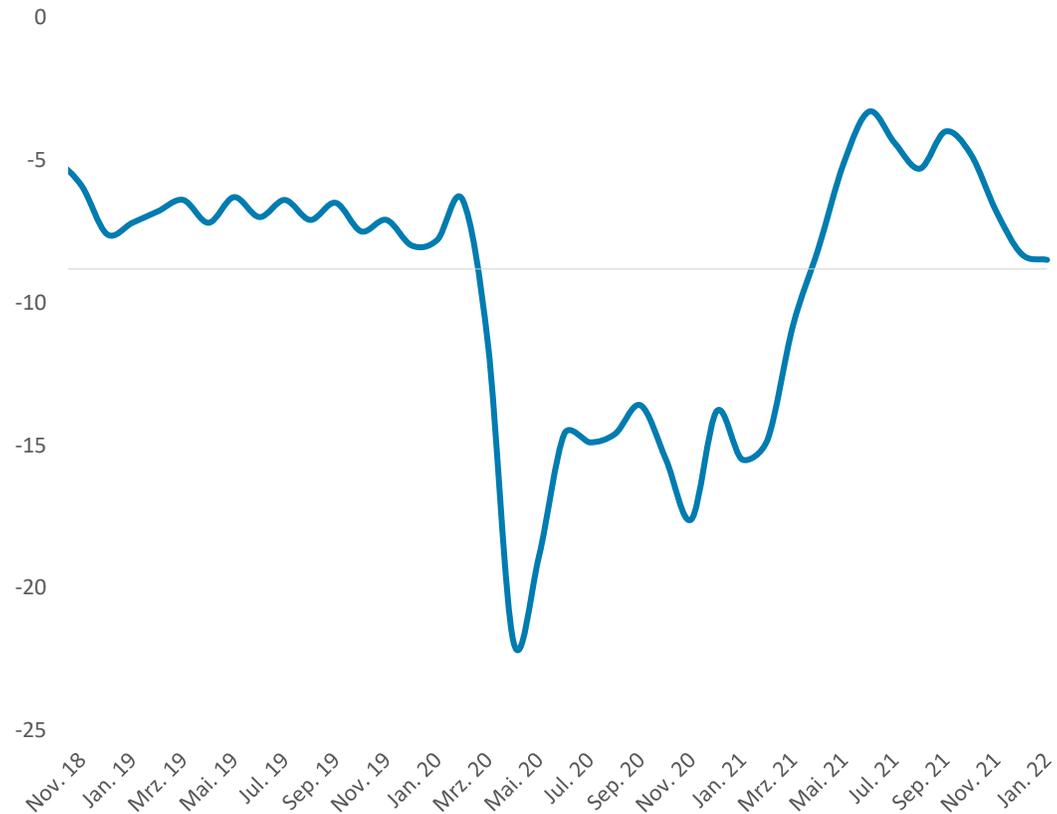
Fokus auf Digitalinvestitionen

- **Deutschland:** 8 von 10 CFOs haben als Reaktion auf die Pandemie ihre digitalen Investitionen erhöht
- **U.S.:** Digitale Investitionen liegen 18 Prozent höher als vor der Krise, alle anderen Investitionen sind unter Vor-Krisen-Niveau

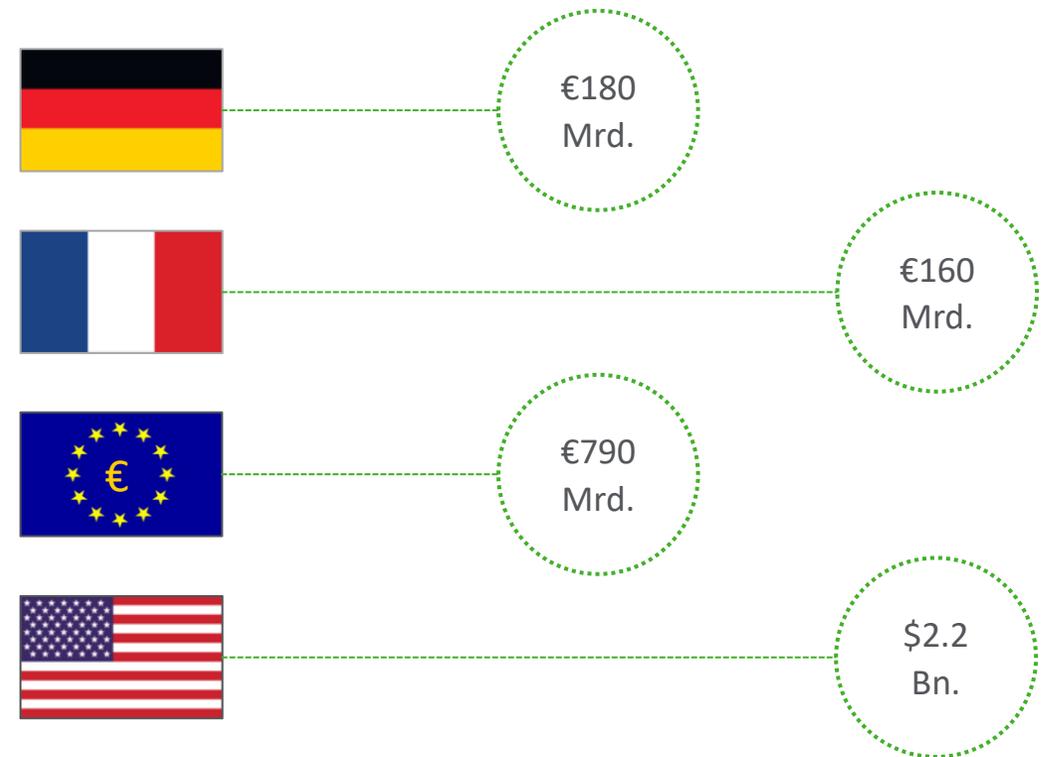
Ausblick | Privater Konsum

Die Konsumenten werden den Aufschwung weiter treiben, vor allem wegen hoher Ersparnisse und Nachholbedarf – Verschiebung Richtung Dienstleistungen wahrscheinlich

Konsumentenvertrauen Eurozone



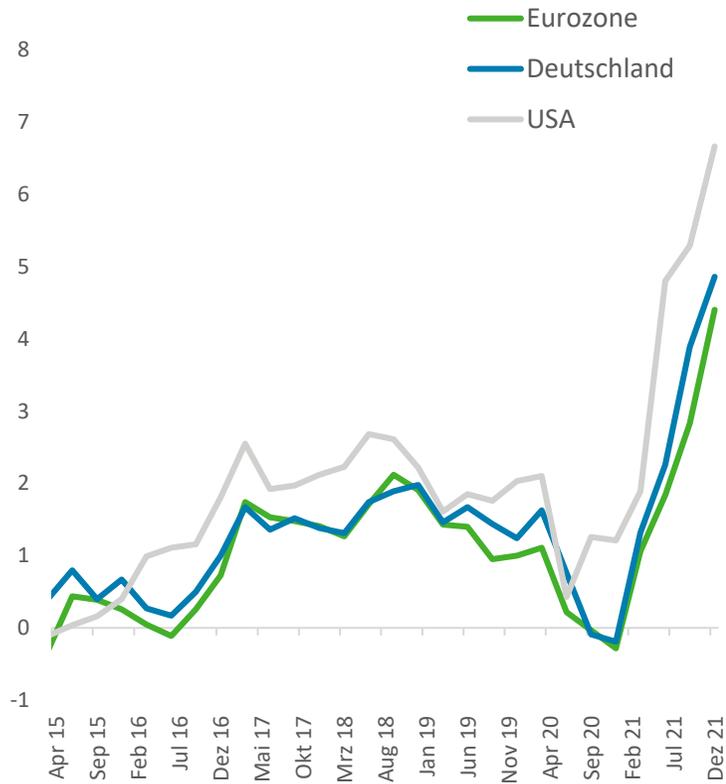
Über-Ersparnisse 2021 im Vergleich zu 2019



Risiken | Inflation

Inflation wird 2022 erhöht bleiben – struktureller Inflationsdruck wächst

Inflationsentwicklung



Treiber in 2021

1. Statistische Effekte
2. Unerwartet hohe Nachfrage nach Gütern
3. Lieferketten unter Druck
4. Steigende Energiepreise
5. Knappheit an Arbeitskräften

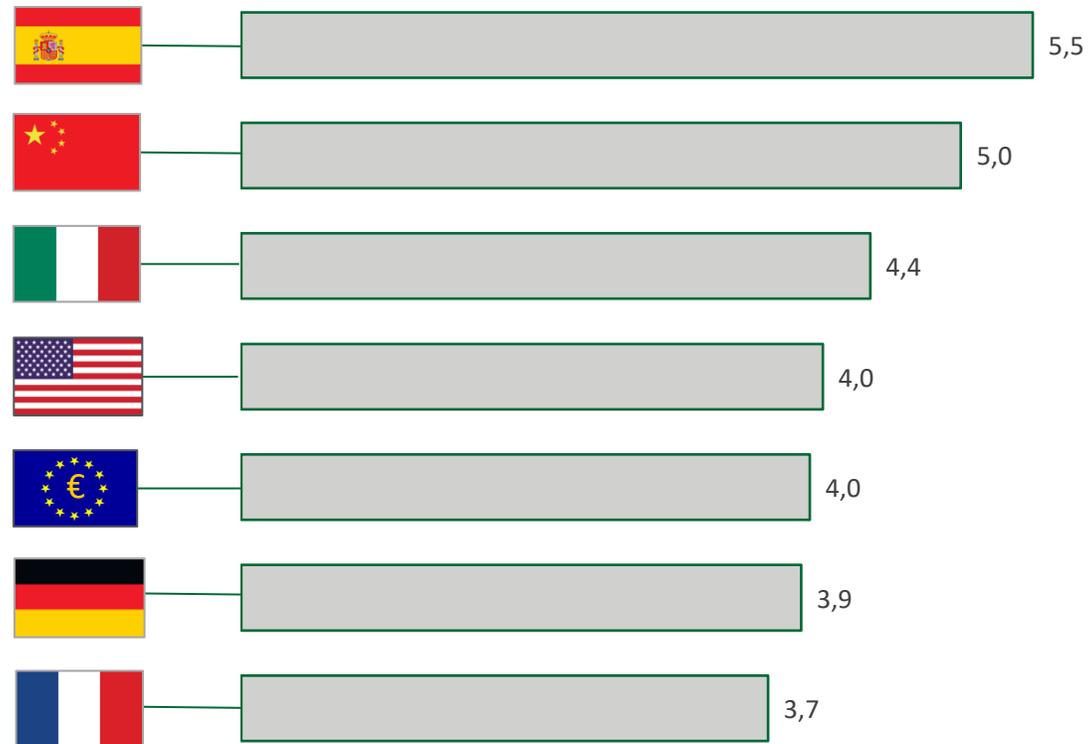
Treiber in 2022?

- Statistische Effekte
- Unerwartet hohe Nachfrage nach Gütern
- Lieferketten unter Druck
- Steigende Energiepreise
- Knappheit an Arbeitskräften

Ausblick: Robustes Wachstum ist das Basis-Szenario für 2022

Voraussetzungen: fallende Inflation, Ende der Corona-Welle im Frühjahr und Entspannung bei Lieferketten

BIP-Prognose 2022 (in %)

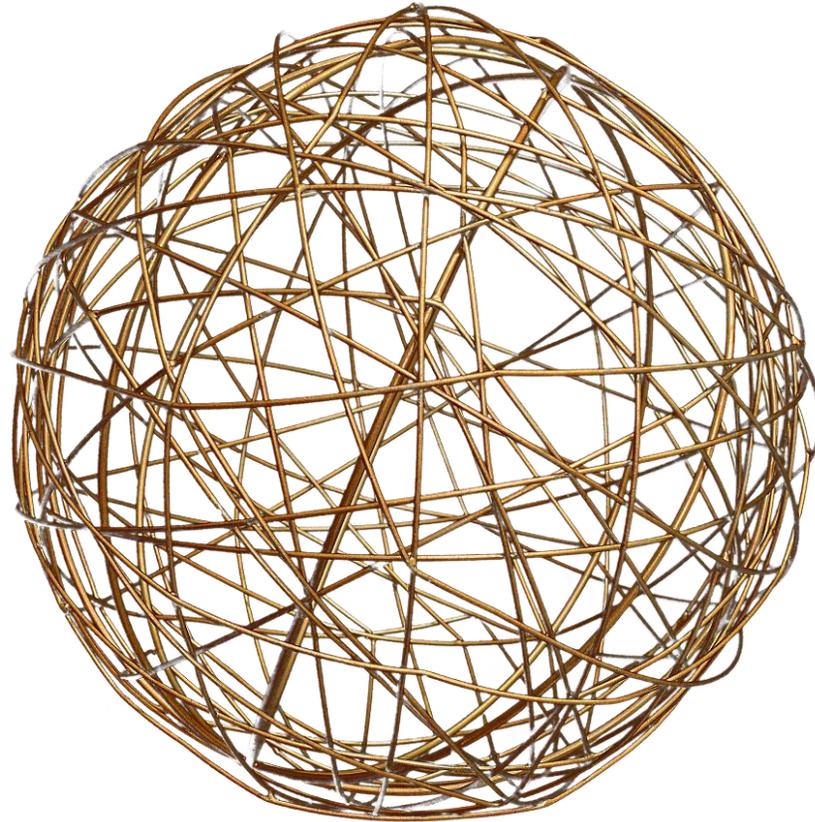


Aufwärtsrisiken:

- Boom bei den Konsumausgaben
- Hohe Investitionen und Produktivitätseffekte

Abwärtsrisiken:

- Geopolitische und Handelskonflikte
- Arbeitskräftemangel
- Anhaltende Lieferkettenprobleme
- Beschleunigung der Inflation

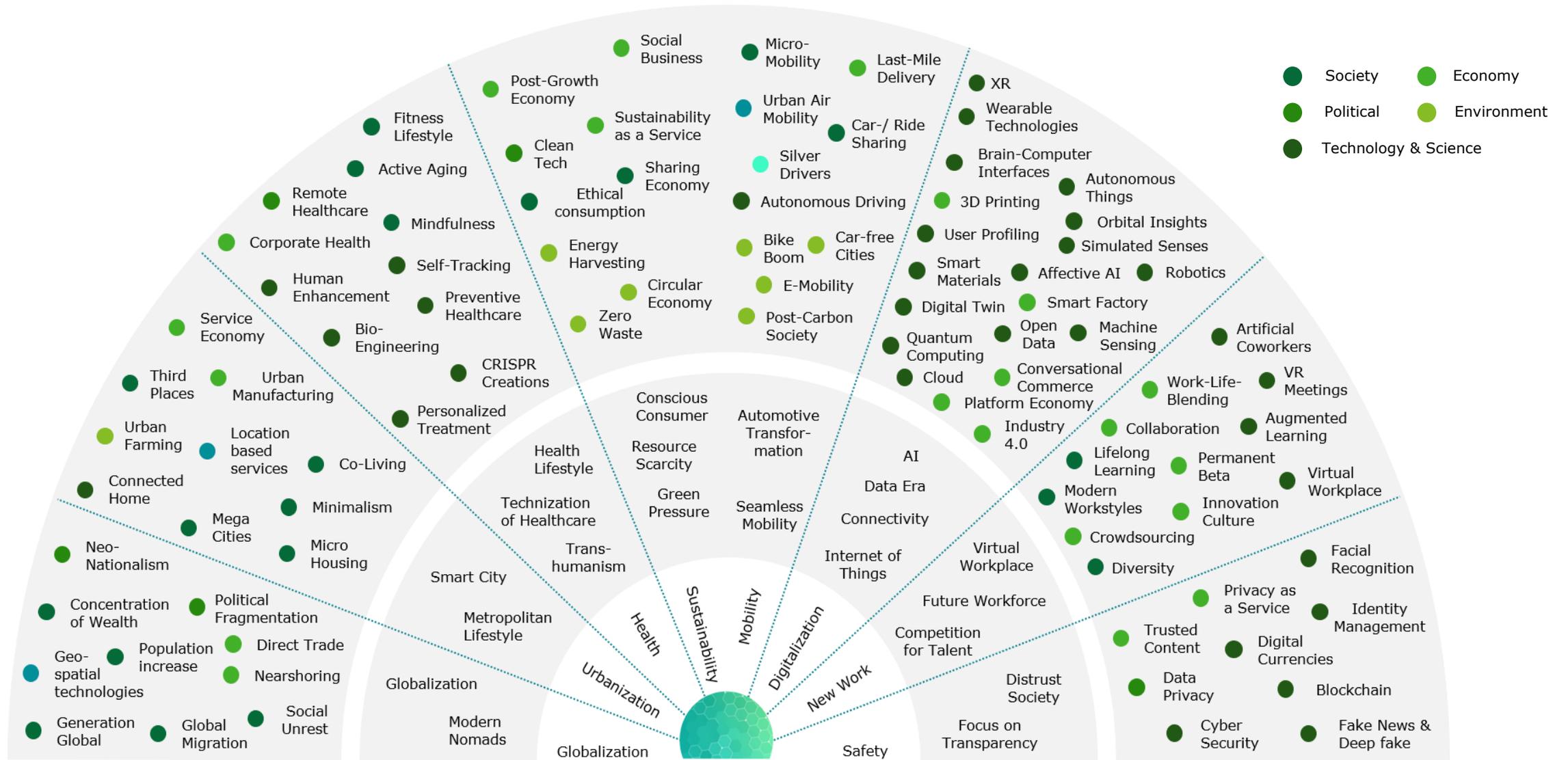


Wettbewerbsfähigkeit & Innovationskraft

Nicolai Andersen, Managing Partner Consulting Deloitte Deutschland

Wettbewerbsfähigkeit & Innovationskraft

Die reale Unsicherheit wird weiter zunehmen. Die gefühlte Unsicherheit noch viel stärker



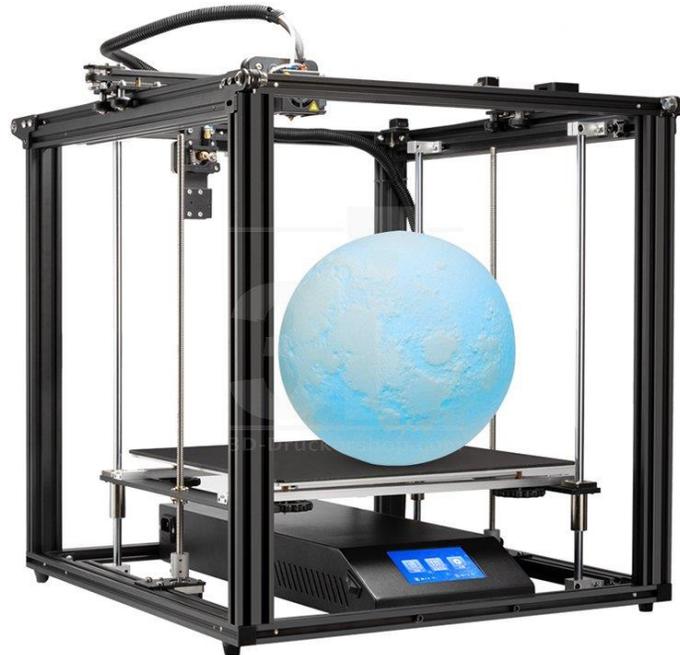
Wettbewerbsfähigkeit & Innovationskraft

Die reale Unsicherheit wird weiter zunehmen. Die gefühlte Unsicherheit noch viel stärker



Wettbewerbsfähigkeit & Innovationskraft

These 1: Klimadiskussion + Lieferkettenrisiken + Individualisierungswünsche → **Beschleunigung der Entwicklung neuer Formen der Produktion**



Wettbewerbsfähigkeit & Innovationskraft

These 2: Geopolitische Spannungen + zunehmende Digitalisierung + Lieferkettenrisiken → **Aufbau von „Verteidigungslinien“** für einen „War for Computingpower“



Wettbewerbsfähigkeit & Innovationskraft

These 3: Klimadiskussion + individuelle wirtschaftliche Unsicherheit + Fachkräftemangel → **Veränderung der Angebote im „War for Talent“**

0% ↔ 1,5°
6%

A diagram illustrating a relationship between three values. On the left, '0%' and '6%' are stacked vertically in red. A horizontal double-headed arrow points from this stack to '1,5°' on the right, which is in green. This suggests a link between the percentage values and the temperature value.

Wettbewerbsfähigkeit & Innovationskraft

These 4: Fachkräftemangel + individuelle wirtschaftliche Unsicherheit + zunehmende Digitalisierung + zunehmende „Mental Health“ Probleme → **Veränderung der Arbeitswelten**



Die **Umgestaltung von Arbeitswelten** zu einem “Post-Pandemic New Normal” wird für viele Unternehmen in Deutschland die **größte Herausforderung der näheren Zukunft** werden

Rechtliche Reaktionsmöglichkeiten

Rechtliche Reaktionsmöglichkeiten

Unerwartete Preissteigerungen, Inflation, Knappheit von Gütern



ENERGIE

Strom, Gas, Heizöl: Energiepreise gehen durch die Decke

Die Energiepreise in Deutschland sind 2021 so stark gestiegen wie nie und ziehen weiter an. Verbraucher wie Unternehmen leiden unter den hohen Belastungen.



„Deutliche Preissteigerungen bei Baumaterialien im Jahr 2021“

2021 waren deutliche Preissteigerungen und Preisschwankungen bei Baumaterialien zu beobachten. Besonders betroffen waren hiervon Stahl, Bitumen, Holz, Kupfer und Bauchemie. So lagen die Erzeugerpreise für Betonstahl in Stäben im Jahresdurchschnitt um 53,2 % über dem Niveau von 2020. Der Preis für Bitumen legte um 36,1 % zu, der für Bauholz sogar um 61,4 %. Der Preis für Kupfer stieg um 26,9 % und der Preis für Epoxidharze zur Brückenbeschichtung um 28,9 %.

Sony hat schlechte Nachrichten: PS5-Produktion soll weiter zurückgefahren werden



11.11.2021, 16:00 | von Redaktion CHIP

Das Original zu diesem Beitrag stammt von GamersGlobal*

HALBLEITERINDUSTRIE

Infineon sieht 2023 Ende der Chipkrise

Der Mangel an Halbleitern sorgt für Probleme in vielen Branchen. Infineons Automotive-Chef blickt nun optimistisch aufs nächste Jahr. Die Produktion soll ausgeweitet werden.

Schlagzeilen

Neuigkeiten über Chipkrise und VW

Die Zeit
Chipkrise: Volkswagen streicht fast alle Nachtschichten am Haupts...



Handelsblatt
Chipkrise: „Dramatische Unterauslastung“: Volkswagen kappt Nachtschichten am...



vor 1 Tag

Höllinger Angelball (Fibers) Tagblatt
Wegen Chipkrise: Volkswagen will fast alle Nachtschichten streichen



WirtschaftsWoche
Chipkrise: „Dramatische Unterauslastung“: Volkswagen kappt Nachtschichten am...



vor 1 Tag

vor 1 Tag

[Mehr Nachrichten](#)

Schlagzeilen

Neuigkeiten über Inflation und EZB



Presseportal „Morgen“
Trotz mehr als 5 Prozent Inflation: EZB lässt den Leitzins unverändert



vor 2 Tagen

DER SPIEGEL
Steigende Energiepreise: EZB-Experten erwarten höhere Inflation



vor 2 Tagen

ZEIT ONLINE
EZB-Präsidentin Lagarde: Inflation bleibt auf hohem Niveau



Tagesschau
Rückt die Zinswende näher?: Die EZB kommt ins Grübeln | tagesschau.de



vor 2 Tagen

Auch in den Nachrichten

DER SPIEGEL
Kosten der Energiewende: Ist die »grüne Inflation« schuld am steigenden...



Kölnische Rundschau
Interview mit Wirtschaftsweiser: „Wir werden mit höherer Inflatio...



vor 3 Tagen

[Mehr Nachrichten](#)



Inflation

Inflation, auch Preissteigerungsrate oder Teuerung, bezeichnet den allgemeinen Anstieg des Preisniveaus einer Ökonomie über einen bestimmten Zeitraum. Steigt das allgemeine Preisniveau, kann jede Geldeinheit weniger Güter und Dienstleistungen kaufen. Wikipedia

- Formel
- Immobilienpreis
- Goldpreis
- Höchste

Andere suchten auch nach

- Zins
- Arbeitslo...
- Makroök...
- Währung

Rechtliche Reaktionsmöglichkeiten

Unerwartete Preissteigerungen, Inflation, Knappheit von Gütern



Beschaffungsrisiko

Schuldner hat die Verzögerung der Leistung **zu vertreten**, wenn er sich auf die Möglichkeit kurzfristiger Eindeckung auf dem Markt verlassen hat und nunmehr – **auch** aus für ihn unvorhersehbaren Gründen – eine **erhebliche Verknappung oder Verteuerung die Eindeckung erschwert oder verzögert**

Geschäftsgrundlage

„Eine Berufung auf die Grundsätze der **Störung bzw. des Wegfalls der Geschäftsgrundlage** kommt grundsätzlich nur in Betracht, wenn das Festhalten am Vertrag in seiner ursprünglichen Form für den Betroffenen/ Auftragnehmer zu **untragbaren, mit Recht und Gerechtigkeit nicht zu vereinbarenden und damit nach Treu und Glauben nicht zuzumuten Ergebnissen** führen würde. Diese Voraussetzungen werden nur in seltenen Einzelfällen gegeben sein.“

Folgen

„In der Vereinbarung eines **Festpreises** liegt eine stillschweigende Übernahme des Risikos von Leistungser schwerungen durch Erhöhung der Selbstkosten im Sinne einer **Preisgarantie**, die einen Anspruch des Auftragnehmers aus § 313 Abs. 1 BGB auf Anpassung des Vertrags regelmäßig ausschließt.“ „Insofern kommt eine Vertragsanpassung im von der Beklagten gewünschten Sinne nach § 313 Abs. 1 BGB nicht in Betracht, weil unter Berücksichtigung der Umstände des Vertragsschlusses und auch der Kalkulation der Beklagten die **typische vertragliche Risikoverteilung** dieses Risiko ausschließlich der Beklagten zuweist.“

Vertragliche Gestaltung

Der Auftragnehmer hat daher selbst bei Vertragsabschluss Vorsorge zu treffen, dass er insoweit nicht haftet, sei es mit individuellen **Selbstbelieferungsklauseln** oder anderen vereinbarten **Vorbehalten**.

Rechtliche Reaktionsmöglichkeiten

Unerwartete Preissteigerungen, Inflation, Knappheit von Gütern



Vor Vertragsschluss

- Befristung von Angeboten (für kurzfristige Schwankungen)
- Unverbindlichkeit von Angeboten, freibleibende Angebote (Verschiebung des bindenden Vertrages nach hinten, Annahme erst und nur, wenn Preissteigerungen einkalkuliert werden können)
- Vereinbarung von Stoffpreis-/Materialpreis-Klauseln (Achtung: Preisklauselgesetz, AGB? Siehe unten)
- Selbstbelieferungsvorbehalte, Selbstbelieferungsklauseln
- Force Majeure, Hardship

Nach Vertragsschluss.

- § 313 BGB, Wegfall oder Störung der Geschäftsgrundlage?
- Preisanpassung bei Mehrmengen, Berufung auf Leistungsänderungen oder zusätzliche Leistungen
- Risikoallokation: Force Majeure, Corona (noch oder schon wieder) als höhere Gewalt?

Rechtliche Reaktionsmöglichkeiten

Unerwartete Preissteigerungen, Inflation, Knappheit von Gütern



Selbstbelieferungsvorbehalt

- Handelsübliche Klauseln wie Selbstbelieferungsvorbehalte, Vorratsklauseln und ähnliche Klauseln auch ohne expliziten Hinweis auf die gebotenen inhaltlichen Schranken des Lösungsrechts wirksam, wenn sich diese Schranken aus der kaufmännischen Verkehrssitte ergeben
- Bei der Formulierung der Selbstbelieferungsvorbehaltsklausel gegenüber einem Unternehmer deshalb weitgehender Verzicht auf die gegenüber einem Verbraucher geltenden Anforderungen für das Lösungsrecht möglich. Inhaltlich aber im Wesentlichen dieselben Voraussetzungen für das Lossagen vom Vertrag wie beim Verbraucher.
- Voraussetzung, dass der Verkäufer mit einem bestimmten Lieferanten ein kongruentes und wirksames Deckungsgeschäft abgeschlossen hat, dessen Erfüllung ihn in die Lage versetzen würde, den eigenen Käufer zu beliefern.
- Wirksame Klausel befreit auch bei einem Gattungskauf vom ganzen Lieferrisiko. Repartierungspflicht siehe nebenstehend.
- Beispiel

„Unsere Lieferverpflichtungen stehen unter dem Vorbehalt der richtigen und rechtzeitigen Selbstbelieferung, es sei denn, die unrichtige oder verspätete Selbstbelieferung ist von uns zu vertreten“.

”

Repartierungspflicht?

- Vertragsrechtliche Gleichbehandlungspflichten bei Produktionsengpässen?
 - „Interessengemeinschaft“/„Schicksalsgemeinschaft“
 - Anspruch auf volle Befriedigung eines Gläubigers kann grundsätzlich mit dem Argument zurückgewiesen werden, man müsse auch die anderen bedienen
 - Rückgriff auf Reichsgericht, § 242 BGB: Vollständige Leistung kann nicht verlangt werden, wenn sich Schuldner dadurch Schadenersatzansprüchen anderer Gläubiger ausgesetzt sieht
 - Besonderheiten bei wirtschaftlicher Machtstellung – positive Leistungspflicht nicht eindeutig geklärt, schwer durchzusetzen, nur im Rahmen der Rechtsfortbildung zu erreichen; Interessengemeinschaft wird bestritten. Sachliche Rechtfertigung erforderlich?
- Kriterien für Repartierung
 - Normalfall: Priorität, Vorlieben des Verkäufers
 - bei Repartierung zweckmäßig: verhältnismäßige Kürzung aller Ansprüche; aber: Berücksichtigung der vertraglich übernommenen Risiken
 - Ausschluss durch exklusive Bezugsrechte? Umstritten.



„Aus stabilitäts-, preis- und verbraucherpolitischen Gründen besteht ein Interesse daran, auf Grenzen für eine Indexierung nicht zu verzichten. Nach Ansicht der EZB ist „zu bedenken, dass eine starke Nutzung der Indexklausel sehr kritisch zu sehen wäre, da eine umfassende Lohn- und Preisindexierung übermäßige Rigiditäten im relativen Preissystem hervorrufen und eine Inflationsspirale in Gang setzen könnte“.

Das bisher geltende Indexierungsverbot wird daher beibehalten.“

Rechtliche Reaktionsmöglichkeiten

Unerwartete Preissteigerungen, Inflation, Knappheit von Gütern



Preisklauselgesetz

- Verboten: Vereinbarungen, durch die Geldschulden
 - unmittelbar und selbständig durch den Preis oder Wert von anderen Gütern und Leistungen bestimmt werden und
 - die mit den vereinbarten Gütern oder Leistungen nicht vergleichbar sind.
- Indexierungsverbot gilt nicht für:
 - Leistungsvorbehalt
 - Spannungsklauseln
 - Kostenelementklauseln
- Weiter ausgenommen §§ 2-7, insbesondere bei langfristigen Verträgen
 - Indexklauseln, die von der Entwicklung von Löhnen, Gehältern, Ruhegehältern oder Renten abhängig sind, für bestimmte Gestaltungen
 - Indexklauseln, die abstellen auf die Entwicklung der Preise oder Werte für Güter oder Leistungen bei Verpflichtung > 10 Jahre
 - Grundstücksbezogene
 - Erbbaurechte

Mögliche Klauseln, Anforderungen an Formulierung

- Gegebenenfalls trennen zwischen kostenunsicheren und kostenunsicheren Elementen; Regelung (nur) des nicht zumutbaren Wagnisses = des nicht kalkulierbaren Risikos von Kostensteigerungen und Inflation
- Trennung nach Entgeltbestandteilen, Wertsicherung nach Maßgabe der tatsächlichen Preisentwicklung
- klare und eindeutige Bestimmung des maßgeblichen Index, angemessener Index für jeden Entgeltbestandteilen; vertrags- und projektspezifische Festlegung der Indices; Nachfolgeregelungen
- exakte Darstellung des anwendbaren Index, der Fundstelle im Vertragstext und der jeweiligen vertragsspezifischen Anpassung (Achtung: unter Indices, sonstige Zahlenreihen); Tarifverträge, Mindestlohn, Beifügung als Anlagen
- Relevante Zeitpunkte (Vertragsschluss, letztes Angebot? Erstmalige Erbringung der relevanten Leistung? Erste Anpassungszeitpunkt?) Maßstabgleichheit
- Bruttopreise, Umsatzsteueränderungen, sonstige Rechtsänderungen
- Anforderung des Preisklauselgesetzes, gegebenenfalls: salvatorische Klauseln

Rechtliche Reaktionsmöglichkeiten

Unerwartete Preissteigerungen, Inflation, Knappheit von Gütern



Beispiele

Sämtliche im Angebot enthaltenen Preise für Baustoffe/Baumaterialien sind auf der Basis der Einkaufspreise zum Zeitpunkt der Erstellung des Angebotes vom kalkuliert. Die Parteien sind darüber einig, dass der Auftragnehmer berechtigt ist, im Falle von Materialpreissteigerungen betreffend Leistungen, die ab dem zu erbringen sind, die Preissteigerung gegenüber dem Auftraggeber geltend zu machen. Die Parteien verpflichten sich bereits jetzt, in diesem Fall eine Einigung über einen neuen Preis unter Berücksichtigung der Materialpreissteigerung zu erzielen. Für den umgekehrten Fall, dass Materialpreissenkungen eintreten, kann der Auftraggeber dies gegenüber dem Auftragnehmer geltend machen und es ist ebenfalls ein neuer Preis unter Berücksichtigung der Materialpreissenkung zu vereinbaren.

Beispiele

Sämtliche im Angebot enthaltenen Preise für Baustoffe/Baumaterialien sind auf der Basis der Einkaufspreise zum Zeitpunkt der Erstellung des Angebotes vom kalkuliert. Erhöhen oder vermindern sich während der Bauausführung die für Baustoffe/Baumaterialien am Markt geforderten Einkaufspreise gegenüber den im Zeitpunkt der Erstellung des Angebotes geforderten Einkaufspreise um mindestens 10 %, so ändert sich der für die betreffenden Baustoffe/Baumaterialien tatsächlich zu zahlende Preis automatisch im gleichen prozentualen Verhältnis nach unten oder oben.

Rechtliche Reaktionsmöglichkeiten

Unerwartete Preissteigerungen, Inflation, Knappheit von Gütern



Beispiele

§ XX Wertsicherung des ***entgelts

Das ***entgelt wird durch Anpassung seiner Bestandteile an die Entwicklung amtlicher Preisindizes und/oder die Entwicklung tariflicher Löhne und Gehälter wie folgt wertgesichert:

1. Die einzelnen Entgeltbestandteile des Betriebsentgelts werden an die Entwicklung folgender Vertragsindizes, die folgenden amtlichen Preisindizes bzw. aus amtlichen Preisindizes und tariflichen Löhnen und Entgelten gebildeten kombinierten Indizes entsprechen, angepasst:

a) Das ****entgelt nach Ziff. **** wird durch Anbindung an den Baupreisindex für, veröffentlicht vom [***] in Serie [***] Basisjahr [***] = 100, wertgesichert.

b) Das ***entgelt nach Ziff. *** wird durch Anbindung an den Baupreisindex „Instandhaltung von Wohngebäuden“, Unterkategorie „Schönheitsreparaturen in einer Wohnung“, veröffentlicht vom Statistischen Bundesamt in der Fachserie 17, Reihe 4 „Preisindizes für die Bauwirtschaft“, Basisjahr [Jahreszahl] = 100, wertgesichert.

c) Das ***entgelt nach Ziff. **** wird durch Anbindung an den kombinierten Index angepasst, der zu [***] Prozent aus der tariflichen Lohn- und Gehaltsentwicklung gem. nachfolgendem aa) und zu [***] Prozent aus dem Preisindex gem. nachfolgendem bb) gebildet wird:

aa) Änderung des Grundentgelts der Entgeltgruppe gem. Tarifvertrag in der Metall- und Elektroindustrie für das Tarifgebiet zwischen dem Verband der Metall- und Elektroindustrie und der Industriegewerkschaft Metall Bezirk unter Außerachtlassung sonstiger Entgeltbestandteile, insbesondere von Eingangs- oder Zusatzstufen, Belastungs- oder Leistungsentgelten, Zulagen, Zuschlägen oder Einmalbeträgen.

bb) Änderung des „Index der Erzeugerpreise gewerblicher Produkte (Inlandsabsatz)“ für die Gütergruppe „Erzeugnisse der Verbrauchsgüterproduzenten“, veröffentlicht vom Statistischen Bundesamt in der Fachserie 17, Reihe 2, Basisjahr [Jahreszahl] = 100.

Beispiele

Das ***entgelt nach Ziff. **** wird durch Anbindung an den kombinierten Index angepasst, der zu [***] Prozent aus dem Preisindex gem. nachfolgendem aa) und zu [***] Prozent aus dem Preisindex gem. nachfolgendem bb) gebildet wird:

aa) Änderung des „Verbraucherpreisindex für Deutschland“ für den Verwendungszweck „[***]“ und

bb) Änderung des „Verbraucherpreisindex für Deutschland“ für den Verwendungszweck „[***]“,

beide veröffentlicht vom Statistischen Bundesamt in der Fachserie [***], Reihe [***], Basisjahr [Jahreszahl] = 100.

2. Eine Anpassung des Betriebsentgelts erfolgt auf Verlangen des Auftraggebers oder des Auftragnehmers erstmals zum [***] [***]

3. Die Vertragsparteien vereinbaren die folgenden Vertragsindizes bzw. Bestandteile eines Vertragsindex als Ausgangspunkt für die Berechnung der Wertsicherung: [***]

4. Maßgeblicher Stand für die Durchführung der Wertsicherungsanpassung des ***entgelts (Anpassungsstand) ist immer der Stand des Vertragsindex bzw. seiner Bestandteile, wie er sich ergibt: [***]

5. [Rückwirkende Lohnanpassungen, etc.]

6. [Änderungen Umsatzsteuersatz]

7. [Hinweis auf Preisklauselgesetz (PrKG)].

8. Wird der jeweilige Preisindex während des Vertragszeitraums nicht mehr fortgesetzt [***]

Rechtliche Reaktionsmöglichkeiten

Gerichtsentscheidungen und ihre Konsequenzen - Gewerbliche Mietverträge



BGH, Urteil vom 12. Januar 2022 (Az. - XII ZR 8/21)

zum Anspruch des gewerblichen Mieters auf Mietreduzierung wegen pandemiebedingter Schließungsanordnungen

- Pandemiebedingte Schließungsanordnungen begründen **weder Mangel** der Mietsache **noch Unmöglichkeit**
- Grundsätzlich **möglich**: Anspruch des Mieters von gewerblich genutzten Räumen auf Anpassung der Miete wegen **Störung der Geschäftsgrundlage** gemäß § 313 Abs. 1 BGB
- Anwendung der Grundsätze ist nicht durch Art. 240 § 2 EGBGB ausgeschlossen
- Dies bedeutet aber nicht, dass der Mieter stets eine Anpassung der Miete für den Zeitraum der Schließung verlangen kann
- Umfassende Abwägung im Einzelfall erforderlich. Pauschale Betrachtungsweise (50/50) unzulässig. (Anders: Hoge Raad der Niederlande)
- „offene Fälle“ die nicht im Wege einer Vereinbarung/eines Vergleichs mit der anderen Vertragspartei gelöst werden können im Zweifel gerichtlich zu klären (Unsicherheiten im Hinblick auf die Erfolgsaussichten, drohende Überlastung der Gerichte)

• Entscheidend (nach wie vor):

- konkreter Umsatzrückgang, Abstellen nur auf das konkrete Mietobjekt (nicht: Konzernumsatz)
- Zu berücksichtigen: Maßnahmen des Mieters zur Verminderung drohender Verluste
- Keine Überkompensierung der entstandenen Verluste – finanzielle Vorteile, aus staatlichen Leistungen zu berücksichtigen
- Auch Leistungen einer ggf. einstandspflichtigen Betriebsversicherung
- Staatliche Darlehen bleiben außer Betracht (keine endgültige Kompensation)
- Tatsächliche Gefährdung der wirtschaftlichen Existenz des Mieters nicht erforderlich
- Interessen des Vermieters zu berücksichtigen
- Siehe auch [Beitrag zu OLG-Entscheidungen](#) und [Beitrag zu BGH-Entscheidung](#)

Rechtliche Reaktionsmöglichkeiten

Gerichtsentscheidungen und ihre Konsequenzen –Betriebsunterbrechungsversicherung Betriebsschließungsversicherung



BGH, Urteil vom 26. Januar 2022 – IV ZR 144/21

Betriebsschließungsversicherung in der COVID-19-Pandemie

„Hat ein Unternehmen/Versicherungsnehmer Ansprüche auf Leistungen aus einer Betriebs-schließung Versicherung oder Betriebsunterbrechungs-versicherung nach behördlichen Maß-nahmen wegen der Corona Pandemie?“

- Eintritt des Versicherungsfalls setzt **nicht** die Verwirklichung einer aus dem Betrieb selbst erwachsenden, sogenannten **intrinsischen, Infektionsgefahr** voraus
- Aber: Betriebsschließung zur Verhinderung der Verbreitung der Krankheit COVID-19 oder des Krankheitserregers SARS-CoV-2 **nicht vom Versicherungsschutz umfasst**
- Versicherungsschutz nur für „**Katalogfälle**“
- Katalog nach dem für die Auslegung von AVB maßgeblichen Verständnis des durchschnittlichen Versicherungsnehmers **abschließend**
- Ergänzende **Bezugnahme auf** die "im **Infektionsschutzgesetz** in den §§ 6 und 7 namentlich genannten" Krankheiten und Krankheitserreger lediglich **Klarstellung**

- **Unsicherheitsgefahr beim VN:** VN kann nicht davon ausgehen, dass der Versicherer auch für nicht im Katalog aufgeführte Krankheiten und Krankheitserreger die Deckung übernehmen will, die - wie hier COVID-19/SARS-CoV-2 gerade zeigt - u.U. erst Jahre nach Vertragsschluss auftreten und bei denen für den Versicherer wegen der Unklarheit des Haftungsrisikos keine sachgerechte Prämienkalkulation möglich ist
- **ABG-rechtlich nicht zu beanstanden:** Kein Verstoß gegen Transparenzgebot des § 307 Abs. 1 Satz 2 BGB. Keine Intransparenz wegen mangelnder Deckungsgleichheit. Keine unangemessene Benachteiligung
- **Keine Entscheidung über Frage nach statischer oder dynamischer Verweisung**
- **Keine Entscheidung zu Umfang** (Vorrang der Novemberhilfen, etc.?)
- Prüfung im **Einzelfall** erforderlich
- Bayerischer Kompromiss (15% für 30 Tage, Kulanz) im Nachhinein ggf. die bessere Lösung. Ansprüche ggf. zu prüfen

Rechtsänderungen und Handlungsbedarf für Unternehmen

Rechtsänderungen und Handlungsbedarf für Unternehmen

Überblick



Gesellschaftsrecht

- [FüPoG II](#), „#Stayonboard“
- TraFinG
- [Transparenzregister](#)
- virtuelle Hauptversammlungssaison
- erleichtertes Umlaufverfahren in der GmbH, [Digitalisierungsrichtlinie](#), GmbH-[Online-Gründungsverfahren](#)
- [Nachhaltigkeits](#)berichtserstattung, Überbrückungshilfe III Plus
- [Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts \(MoPeG\)](#)
- [AR-Pflichten in der Krise](#)
- [SanInsFoG, StaRuG](#)



M&A, Wettbewerbs- und Kartellrecht; Investitionskontrolle

- Entwicklungen bei W&I-Versicherungen
- OLG München zu: Aufklärungspflicht des Verkäufers
- EU-Kommission zu: Bußgeld wegen „Gun Jumping“
- 10. GWB-Novelle; Anhebung der Inlandsumsatzschwellen von 25 Mio. auf 50 Mio. € bzw. von 5 Mio. auf 17,5 Mio,
- [17. AWV-Novelle](#); EU-weiter Kooperationsmechanismus



Zivil- und Handelsrecht

- Umgang mit Schwierigkeiten in der Lieferkette
- [Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz](#)
- Preisanpassungsklauseln, Auswirkungen von Inflation und steigenden Energiepreisen,
- Verpackungsgesetz, [Plastik](#), Plastiktüten-Verbot
- Änderungen im [Kaufrecht](#); Verbrauchervertrag über digitale Produkte; online-Kündigung bei Dauerschuldverhältnissen ab dem 1.3.2022 bzw. ab dem 1.7.2022
- [Datenschutz](#)



Arbeitsrecht

- [3G am Arbeitsplatz und Homeoffice](#)
- [Veränderungen in der Arbeitswelt](#) - The Great Resignation?
- „Soll-Angaben“ bei der Massentlassungsanzeige
- [Sound Compensation](#)
- Folgen der Nichtumsetzung der Whistleblowing-Richtlinie
- [Koalitionsvertrag und geplante Ausweitung der Mitbestimmungsregelungen](#) (Übertragung der Konzernzurechnung aus dem MitbestG in das DrittelbG)
- [Betriebsrätemodernisierungsgesetz](#)
- **Mindestlohn**

Q&A

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Referenten



Nicolai Andersen
Deloitte Consulting
Managing Partner

P: +49 40 32080 4837
M: +49 151 1510 6862
E-Mail: nicandersen@deloitte.de



Dr. Alexander Börsch
Chefökonom & Director Research
Director

P: +49 89 29036 8689
M: +49 151 5800 5081
E-Mail: aboersch@deloitte.de



Felix Felleisen
Legal | Corporate/M&A
Rechtsanwalt
Partner

P: +49 211 8772 2553
M: +49 172 866 9732
E-Mail: ffelleisen@deloitte.de

Deloitte Legal Ansprechpartner

Ansprechpartner



Dr. Till Contzen
Commercial Law (Digitale Wirtschaft, IT/IP)
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 69 71918 8439
E-Mail: tcontzen@deloitte.de



Dr. Michael Fischer
Corporate/M&A Law
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 89 29036 8902
E-Mail: mifischer@deloitte.de



Thomas Northoff
Managing Partner Deloitte Legal Germany
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 89 29036 8566
E-Mail: tnorthoff@deloitte.de



Felix Skala, LL.M.
Competition Law
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 40 378 5380
E-Mail: fskala@deloitte.de

Ansprechpartner



Johannes T. Passas
Commercial Law
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 511 30755 9546
E-Mail: jpassas@deloitte.de



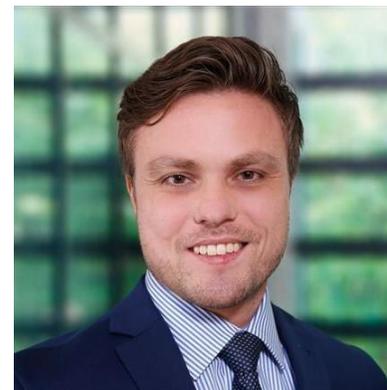
Dr. Charlotte Sander
Employment Law & Benefits
Rechtsanwältin | Fachanwältin für Arbeitsrecht
Partnerin

Tel.: +49 511 30755 9536
E-Mail: csander@deloitte.de



Felix Felleisen
Corporate/M&A
Rechtsanwalt
Partner

Tel.: +49 211 8772 2553
E-Mail: ffelleisen@deloitte.de



Thilo Alexander Hoffmann
Corporate/M&A
Rechtsanwalt
Counsel

Tel.: +49 211 8772 4015
E-Mail: thoffmann@deloitte.de

Deloitte Legal

Experience the future of law, today

Mehr als
2,500
Anwälte

in
80+
Ländern

Nahtlose Zusammenarbeit

Grenzüberschreitend und mit andern Deloitte Business Lines

Als Teil des weltweiten Deloitte Professional Services Netzwerks, arbeitet Deloitte Legal eng mit Kollegen weltweit zusammen, um Mandanten eine integrierte Beratung und multinationale Lösungen zu bieten, die:



Konsistent mit ihrer Unternehmensvision



Technologie-basiert für eine bessere Zusammenarbeit und mehr Transparenz



Maßgeschneidert auf die Unternehmensform und den lokalen Markt

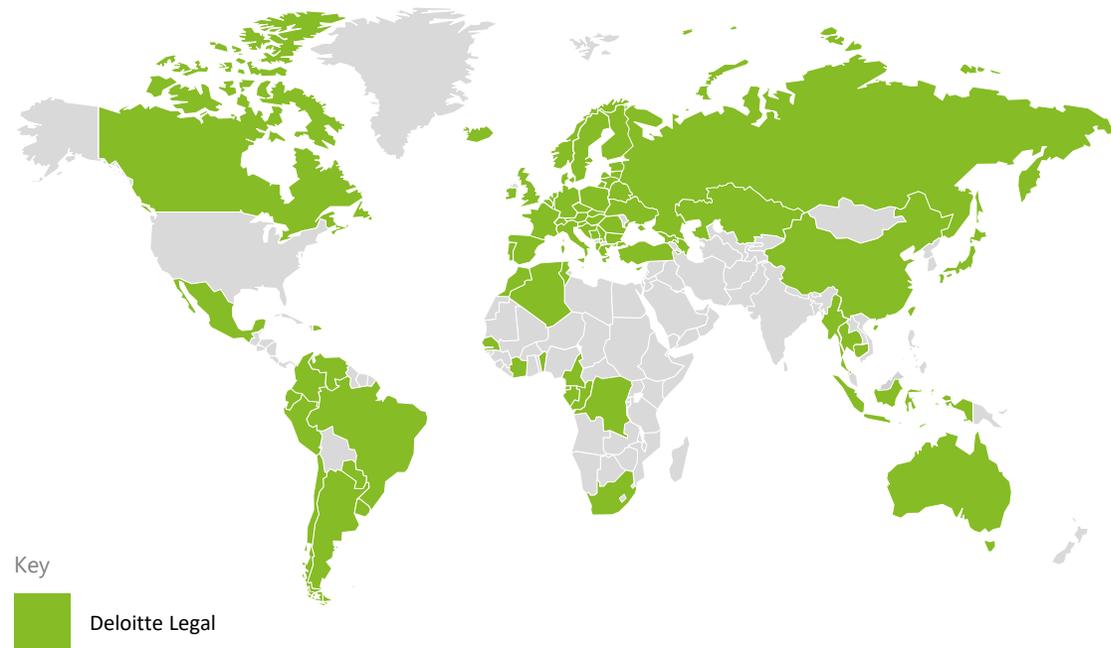


Sensibilisiert für die jeweiligen regulatorischen Bestimmungen



Deloitte Legal ist weltweit stark aufgestellt

Wir erbringen Rechtsberatungsleistungen in **80+** Ländern und können dank unserer Beziehungen zu hochqualifizierten Anwaltskanzleien Mandanten in knapp **150** Ländern der Welt beraten.



Deloitte Legal global coverage

Deloitte Legal practices

1. Albania	15. Cameroon	29. El Salvador	43. Indonesia	57. Myanmar	71. Slovenia
2. Algeria	16. Canada	30. Equatorial Guinea	44. Ireland	58. Netherlands	72. South Africa
3. Argentina	17. Chile	31. Estonia	45. Italy	59. Nicaragua	73. Spain
4. Armenia	18. China	32. Finland	46. Ivory Coast	60. Norway	74. Sweden
5. Australia	19. Colombia	33. France	47. Japan	61. Paraguay	75. Switzerland
6. Austria	20. Congo, Rep. of	34. Gabon	48. Kazakhstan	62. Peru	76. Taiwan
7. Azerbaijan	21. Costa Rica	35. Georgia	49. Kosovo	63. Poland	77. Thailand
8. Belarus	22. Croatia	36. Germany	50. Latvia	64. Portugal	78. Tunisia
9. Belgium	23. Cyprus	37. Greece	51. Lithuania	65. Romania	79. Turkey
10. Benin	24. Czech Rep.	38. Guatemala	52. Luxembourg	66. Russia	80. Ukraine
11. Bosnia	25. Dem Rep of Congo	39. Honduras	53. Malta	67. Senegal	81. Uruguay
12. Brazil	26. Denmark	40. Hong Kong	54. Mexico	68. Serbia	82. United Kingdom
13. Bulgaria	27. Dominican Republic	41. Hungary	55. Montenegro	69. Singapore	83. Venezuela
14. Cambodia	28. Ecuador	42. Iceland	56. Morocco	70. Slovakia	



Deloitte Legal bezieht sich auf die Rechtsberatungspraxen der Mitgliedsunternehmen von Deloitte Touche Tohmatsu Limited, deren verbundene Unternehmen oder Partnerfirmen, die Rechtsdienstleistungen erbringen.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen des Einzelfalls gerecht zu werden und ist nicht dazu bestimmt, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen zu sein. Weder die Deloitte Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited, noch ihre Mitgliedsunternehmen oder deren verbundene Unternehmen (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Veröffentlichung professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen. Keines der Mitgliedsunternehmen des Deloitte Netzwerks ist verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendjemand im Vertrauen auf diese Veröffentlichung erlitten hat.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen. DTTL und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbstständig und unabhängig. DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Mandanten. Eine detailliertere Beschreibung von DTTL und ihren Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte erbringt Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Risk Advisory, Steuerberatung, Financial Advisory und Consulting für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen; Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und unterstützt Kunden bei der Lösung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen. Making an impact that matters – für die rund 345.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsames Leitbild und individueller Anspruch zugleich.