Vertragsgestaltung in Krisenzeiten in der Automobilzuliefererindustrie

Lieferbeziehungen in der Automobilzuliefererbranche stehen zunehmend unter Druck – geopolitische Krisen, ESG-Vorgaben und volatile Märkte sind nur eine Auswahl der Ursachen. Fehlende, unklare oder unausgewogene Verträge erhöhen in diesem Umfeld die rechtlichen und wirtschaftlichen Risiken für die Akteure erheblich. Vor allem einseitige AGB und unausgewogene Verantwortlichkeiten führen in Krisensituationen regelmäßig zu Konflikten. Klar strukturierte, rechtssichere Klauseln sind daher kein Luxus, sondern ein Muss. Der Beitrag zeigt, welche Vertragsbereiche besonders risikobehaftet sind – und wie Unternehmen sich rechtlich und praktisch krisenfest aufstellen können.

Einleitung

Die Automobilzuliefererbranche ist seit Jahren mit massiven Herausforderungen konfrontiert: Lieferengpässe, volatile Preise, geopolitische Unsicherheiten, stark schwankende Volumina, ESG-Vorgaben und Haftungsrisiken nehmen gleichzeitig zu. In diesem Spannungsfeld werden Lieferverträge nicht nur wirtschaftlich, sondern zunehmend rechtlich zum Risikofaktor.

In der Praxis werden viele Lieferverträge über einseitig gestellte AGB (häufig Einkaufsbedingungen des OEM) abgeschlossen. Diese Bedingungen sind in der Regel stark zugunsten des Kunden ausgestaltet. Gerade in schwierigen Zeiten offenbaren Klauseln in solchen Bedingungen jedoch erhebliche Schwächen, insbesondere wenn sie in der konkreten Ausgestaltung unwirksam oder lückenhaft sind. In der täglichen Praxis zeigt sich: Fehlende, unklare, veraltete oder zu allgemein gefasste Klauseln führen regelmäßig zu massiven Konflikten, die oft zulasten der Zulieferer gehen.

Eine präzise und ausgewogene Klauselgestaltung ist daher kein juristischer Feinschliff, sondern ein zentraler Bestandteil der wirtschaftlichen Krisenvorsorge. Gut strukturierte Klauseln sorgen für Klarheit, vermeiden Streit und ermöglichen es Unternehmen, flexibel und rechtssicher auf Ausnahmesituationen zu reagieren.

Die folgenden Klauseltypen betreffen einige der risikoreichsten – und zugleich strategisch wichtigsten – Regelungsbereiche in Lieferverträgen. Sie sind in der Praxis regelmäßig Gegenstand von Auseinandersetzungen und können im Krisenfall darüber entscheiden, ob ein Unternehmen zahlungspflichtig wird, sich entlasten kann oder überhaupt lieferfähig bleibt.

Gerade im automotive-spezifischen Umfeld mit komplexen Liefer- und Haftungsketten kommt es auf eine rechtssichere und zugleich praxistaugliche Ausgestaltung dieser Klauseln an.

Einzelne Klauseln

Liefer- & Abnahmeverpflichtungen

In vielen (Rahmen)Verträgen finden sich Regelungen zu Abnahmeprognosen, Forecasts, Vorhaltung von Kapazitäten, Just-in-Time-Verpflichtungen oder Mindestmengen zur Lieferung und/oder Abnahme. Je nach Formulierung bleibt oft unklar, ob es sich bei den Mengen nur um grobe Planmengen oder um verbindliche Abnahmeverpflichtungen handelt. Gerade in Krisensituationen – etwa, wenn ein Projekt vom OEM gestoppt wird – führt das zu erheblichen Unsicherheiten für Lieferanten.

In der Praxis stellen zudem volatile Mengen, geforderte Kapazitäten und unklare Abrufverhalten für die Zulieferer ein erhebliches wirtschaftliches Risiko dar, insbesondere wenn sie in Vorleistung gehen müssen.

Wichtig sind deshalb klare Regelungen: Es muss eindeutig festgelegt sein, wann und in welchem Umfang geliefert oder vorgehalten und abgenommen werden muss – und was gilt, wenn Abrufe reduziert oder gestrichen werden. Auch mögliche Konsequenzen für bereits produzierte oder bestellte Teile sollten vertraglich mitgedacht werden. Denn eine verlässliche Planung ist für Zulieferer essenziell, um Kapazitäten, Materialeinsatz und Produktionsprozesse effizient und auch durch Krisen steuern zu können.

Preisanpassung

Verträge in der Automobilzulieferung werden oft über viele Jahre oder Jahrzehnte geschlossen. In der Praxis zeigt sich: Ohne (Preis-)Anpassungsmechanismen können solche langfristigen Vereinbarungen schnell zur Belastung insbesondere für Zulieferer werden, wenn sich Märkte, Kosten oder Rahmenbedingungen verändern. Das gilt insbesondere in Zeiten volatiler Rohstoff-, Transport- und Energiepreise. Vertragliche Anpassungsmechanismen sind hier ein Lösungsansatz.

Preisanpassungsklauseln sollten sich nach den Bedarfen und Möglichkeiten der Parteien richten und genau definieren, unter welchen Voraussetzungen eine Preisänderung möglich ist – etwa durch die Anknüpfung an Marktindizes, feste Schwellenwerte oder bestimmte Ereignisse wie Rohstoffverknappung oder gesetzliche Änderungen.

Ebenso wichtig ist die Regelung des Verfahrens: Gibt es ein beiderseitiges Recht zur Anpassung? Welche Fristen und Schritte gelten im Fall einer Preisverhandlung? (Wie lange) gelten die vereinbarten Preise weiter, wenn Verhandlungen scheitern? Ab welchem Punkt ist eine Vertragsbeendigung zulässig, wenn keine Einigung erzielt wird?

Preisanpassungsklauseln in AGB müssen sich an teilweise engen Maßstäben messen lassen. Beispielsweise sind einseitige Preisanpassungsklauseln zugunsten nur einer Partei in AGB häufig unwirksam. Deshalb sollte auf ausgewogene Mechanismen geachtet werden, die beiden Seiten Sicherheit geben. Verhandlungspflichten, klare Fristen und nachvollziehbare Nachweisanforderungen – etwa zur teilweisen Offenlegung von Kostenentwicklungen – erhöhen die Transparenz, fördern die Akzeptanz der Klausel und reduzieren das Konfliktpotenzial im Ernstfall.

Tooling-, Eigentums- & IP-Klauseln

Werkzeuge, Formen und Vorrichtungen (Tooling) spielen in der Serienproduktion eine zentrale Rolle – oft sind sie vom Kunden gestellt oder mitfinanziert. Eigentumsverhältnisse, Nutzungsrechte und Rückgabepflichten müssen klar geregelt sein.

Zudem sollten geistige Eigentumsrechte, insbesondere an entwickelten Bauteilen, Know-how und Zeichnungen, vertraglich geschützt werden. In Störfällen (z. B. Insolvenz, Vertragsbeendigung) sind solche Klauseln entscheidend, um Werkzeuge zurückzufordern oder eine Weiterverwendung zu verhindern oder eben zu ermöglichen.

Auch sind Regelungen zur Instandhaltung, Versicherung und Zugriffsduldung im Streitfall sinnvoll. Gut gestaltet helfen sie, operative Stillstände zu vermeiden und einen reibungslosen Ablauf in der Serienfertigung zu sichern.

Force Majeure / höhere Gewalt

Klauseln zur höheren Gewalt haben durch jüngste Ereignisse wie Pandemie, Krieg und Energiekrise erheblich an Bedeutung gewonnen. Essenziell ist eine präzise und umfassende Definition der einschlägigen Ereignisse, damit klar ist, wann die Klausel greift. Sie sollte dabei nicht nur klassische Fälle wie Naturkatastrophen, Streiks oder Unwetter abdecken, sondern auch Risiken wie geopolitische Sanktionen,

Rohstoffknappheit, Lieferkettenunterbrechungen oder staatliche Eingriffe berücksichtigen.

Zudem müssen vertraglich eindeutige Mitteilungspflichten geregelt sein: Die betroffene Partei sollte unverzüglich informieren, wenn ein Ereignis eintritt, das die Vertragserfüllung beeinträchtigt.

Wichtig sind auch klare Regelungen zu den Rechtsfolgen: Dazu zählen etwa eine zeitweilige Befreiung von der Leistungspflicht, Verlängerungen von Fristen sowie gegebenenfalls Beendigungsoptionen, wenn die Störung über einen längeren Zeitraum anhält.

Ohne solche klaren Vereinbarungen besteht das Risiko rechtlicher Unsicherheiten und Streitigkeiten, besonders wenn sich der OEM auf Vertragsstrafen, Schadensersatz oder Ersatzlieferungen beruft. Eine gut formulierte Force-Majeure-Klausel schützt daher beide Seiten vor unvorhersehbaren Belastungen und sorgt für Rechtssicherheit.

Störung der Geschäftsgrundlage / Hardship

In Ausnahmesituationen – wie etwa bei drastischen Preissteigerungen, Lieferkettenunterbrechungen oder unvorhersehbaren wirtschaftlichen Veränderungen – wird häufig versucht, eine Anpassung nach § 313 BGB („Störung der Geschäftsgrundlage“) geltend zu machen. Allerdings sind die Anforderungen an eine solche Anpassung sehr hoch und in der (gerichtlichen) Praxis gelingt eine solche Geltendmachung eher selten.

Gerade deswegen ist eine vertraglich verankerte Hardship-Klausel besonders wichtig. Eine solche verschafft Zulieferern in wirtschaftlichen Ausnahmesituationen die Möglichkeit, auf Anpassung zu drängen – bevor es zu einer Eskalation oder Vertragsbeendigung kommt. Sie eröffnet Raum für strukturierte Nachverhandlungen und hilft somit, die Geschäftsbeziehung stabil zu halten.

Wichtig ist, dass die Klausel konkrete Kriterien enthält, wann eine Anpassung notwendig wird, und wie das Verfahren ablaufen soll. Mittel der Wahl ist oft eine abgestufte Eskalation – etwa zuerst Verhandlungen, dann Mediation und erst als letzter Schritt eine Kündigung.

Dadurch entsteht ein flexibler Handlungsrahmen, der einen Kontrollverlust vermeidet und gleichzeitig langfristige Geschäftsbeziehungen auch in schwierigen Zeiten stabilisiert.

Haftung & Freistellung

Haftungsklauseln sind ein wichtiger Kern der vertraglichen Risikosteuerung. Besonders in der komplexen und haftungsintensiven Automotive-Zulieferkette wird von Zulieferern regelmäßig eine weitreichende Haftung verlangt – häufig auch für Folgeschäden, Rückrufkosten oder Ausfallzeiten. Solche weitgefassten Haftungsklauseln sind ein erheblicher Risikofaktor und müssen sowohl rechtlich als auch wirtschaftlich sorgfältig geprüft und verhandelt werden. Andernfalls kann sogar ein Verlust der Versicherungsdeckung drohen.

Pauschale Freistellungen oder unbegrenzte Schadensübernahmen, wie sie in vielen Einkaufsbedingungen enthalten sind, halten einer rechtlichen Überprüfung oft nicht stand und sind in Allgemeinen Geschäftsbedingungen gemäß § 307 BGB häufig unwirksam. Für Zulieferer bedeutet das jedoch nur eine bedingte Entlastung: In der Praxis werden viele Klauseln trotz rechtlicher Zweifel „gelebt“, sodass ein bloßer Verweis auf ihre Unwirksamkeit im Streitfall oft nicht weiterführt, sofern man keine gerichtliche Auseinandersetzung in Kauf nimmt.

Unternehmen sollten daher aktiv gestalten: Art und Umfang der Haftung müssen klar und nachvollziehbar geregelt sein – insbesondere bei Drittschäden, Verzugsfolgen, Gewährleistung und Produkthaftung. Angemessene Haftungsbegrenzungen sollten vereinbart werden, um das Risiko fair zu verteilen. Fehlen nämlich klare Haftungsgrenzen, drohen im Schadensfall

erhebliche (finanzielle) Belastungen – bis hin zur Existenzgefährdung. Auch der eigene Leistungsumfang (z.B. bei Auftragsfertigern) und kundenseitige Mitwirkungen (z.B. technische Vorgaben, Vorauswahl von Material oder Unterlieferanten) sollten ihren Niederschlag in Haftungsklauseln finden.

Eine strategisch durchdachte Haftungsregelung ist daher kein Detail, sondern ein zentraler Bestandteil einer nachhaltigen Lieferbeziehung.

Rückrufkosten & Versicherungspflicht

Wie in vielen anderen Branchen mit potenziellen Großschäden und komplexen Lieferketten ist es auch im Automotive-Zulieferbereich unerlässlich, passende Versicherungen vorzuhalten, um versicherbare Risiken aus Haftung und Lieferausfällen abzufedern.

Die Rückrufkostenhaftpflichtversicherung zählt hier mittlerweile zu den gängigeren Absicherungsinstrumenten – insbesondere bei Serienlieferverträgen mit OEMs oder Systemlieferanten. Doch betreffend ihre Reichweite verschätzen sich Unternehmen oft. Gerade die Schnittstelle zwischen vertraglicher Haftung und Versicherungsdeckung ist kritisch und wird oft übersehen: Beispielsweise ist nicht jeder „Rückruf“ automatisch ein versichertes Ereignis.

Im Rahmen der Vertragsgestaltung werden Lieferanten darüber hinaus oft vertraglich dazu verpflichtet, einen „angemessenen Versicherungsschutz“ (inkl. fremdveranlasster Rückrufe) oder auch bestimmte Policen vorzuhalten. Versicherungsnachweise und ein Informationsrecht im Schadensfall werden ebenfalls oft gefordert. Zulieferer finden sich dann schnell in einer „Sandwichposition“ wieder – einerseits durch die ihnen auferlegte Haftung und andererseits durch eine zusätzliche mögliche vertragliche Haftung wegen fehlenden Versicherungsschutzes.

Deshalb sollte besonderes Augenmerk auf die Vertragsgestaltungen mit den Kunden und auch eine sensible Prüfung der Policen gelegt werden. Auch wenn ein Gleichlauf zwischen Haftung und Deckung selten vollständig erreichbar ist, sollte es das Ziel sein, sie im Rahmen des Möglichen aufeinander abzustimmen. Denn je näher Haftung und Deckung beieinanderliegen, desto besser gelingt die Risikosteuerung.

Unsere Empfehlungen / Fazit

In Zeiten multipler Krisen wird die Vertragsgestaltung zu einem zentralen Baustein aktiver Risikosteuerung. Für Zulieferer bedeutet das: Wer seine Verträge frühzeitig auf Krisenfestigkeit prüft und gezielt gestaltet oder anpasst, verschafft sich nicht nur rechtliche Absicherung, sondern gewinnt auch an unternehmerischer Handlungsfähigkeit.

Klar strukturierte und flexibel ausgestaltete Klauseln ermöglichen es oft, auf Ausnahmesituationen angemessen und zügig zu reagieren, ohne sofort in existenzbedrohende Konflikte zu geraten. Statt reaktiv und unter Druck zu verhandeln, können Unternehmen mit gut vorbereiteten Vertragsstrukturen proaktiv agieren und wirtschaftliche Belastungen gezielter abfedern.

Zugleich stärken belastbare Vertragswerke die Verhandlungsposition gegenüber den Kunden, Versicherern und Finanzierungspartnern – denn wer Risiken transparent adressiert und kontrolliert, gilt als verlässlich und professionell.

Unser Fazit: Vertragsarbeit ist keine Formalie. Sie ist ein strategisches Instrument zur Sicherung der Lieferfähigkeit, zur Konfliktvermeidung und zur Stabilisierung langfristiger Kundenbeziehungen. „Jetzt“ ist immer der richtige Zeitpunkt, bestehende Vertragsmuster zu überarbeiten – nicht erst in der Krise.

Next Step: Kontaktaufnahme

Wir unterstützen Sie gerne bei der Prüfung Ihrer Verträge und Ihres Versicherungsschutzes. Gerne erläutern wir Ihnen unser Vorgehen ausführlich in einem persönlichen Gespräch. Nehmen Sie jetzt unverbindlich Kontakt auf!

T + 49 681 / 859 160 0

E info@reuschlaw.de