



KERNELAGE

Drei verschränkte Stränge: Lieferverzug, gegenseitige Forderungen 38.450 € und 21.900 €, Kündigungsandrohung im Rahmenvertrag.

- Rahmenvertrag aus 2023 mit Lieferantin Vertragspartner B (Komponentenlieferung); seit Februar 2025 Lieferverzug zu drei Bestellnummern, der die eigene Auslieferung an Kunde C verzögert.
- Vertragspartner B fordert mit Schreiben vom 11.05.2025 offene Rechnungen über 38.450 € einschließlich Verzugszinsen; eigene Mehrkostennote über 21.900 € (Eilbeschaffung, Stillstandskosten) wurde am 18.05.2025 schriftlich an Vertragspartner B geltend gemacht.
- Kunde C kündigt mit Schreiben vom 27.05.2025 für den Fall einer weiteren Lieferverzögerung über den 15.06.2025 hinaus die außerordentliche Kündigung des Liefervertrags an.

LAGEAMPEL

DRUCK

hoch

82 / 100

BELEGLAG

stark

70 / 100

STEUERBARKEIT

mittel

55 / 100

FALLACHSE

DATUM	EREIGNIS	STATUS
08.10.2023	Rahmenvertrag mit Vertragspartner B unterzeichnet	BELEGT
12.01.2025	Bestellungen 2025-014 / 2025-015 / 2025-018 ausgelöst	BELEGT
06.02.2025	Erste Verzögerungsmitteilung Vertragspartner B (Materialengpass)	BELEGT
21.03.2025	Eskalationsschreiben mit Hinweis auf vertragliche Liefertermine versendet	BELEGT
11.05.2025	Forderungsschreiben Vertragspartner B über 38.450 €	BELEGT
27.05.2025	Kündigungsandrohung Kunde C bei Lieferverzug über 15.06.2025 hinaus	BELEGT

BEWEISRADAR

BELEGBAR

- Rahmenvertrag 08.10.2023
- Bestellbestätigungen 2025-014/015/018
- Verzögerungsmitteilungen Vertragspartner B
- Eskalationsschreiben 21.03.2025
- Forderungsschreiben 11.05.2025
- Mehrkostennote 18.05.2025
- Kündigungsandrohung Kunde C vom 27.05.2025

UNBELEGT

- Substanziierter Nachweis höherer Gewalt durch Vertragspartner B
- Verbindlicher neuer Lieferplan Vertragspartner B
- Schriftliche Stellungnahme zu Aufrechnungslage
- Belege zu einzelnen Posten der Mehrkostennote

WIDERSPRUCH

- Vertragspartner B beruft sich auf höhere Gewalt, fordert aber gleichzeitig vollständige Bezahlung der Altrechnungen — die Pflichtverteilung im Rahmenvertrag ist nicht in beiden Richtungen widerspruchsfrei.



KONFLIKTLINIEN

Lieferverzug und Vertragsbruch im Rahmenvertrag

GEGENSEITE:	Vertragspartner B verweist auf höhere Gewalt (Materialengpass) und sieht keine Pflichtverletzung.
EIGENE SEITE:	Der Rahmenvertrag enthält feste Liefertermine; eine wirksame Berufung auf höhere Gewalt setzt dokumentierte Voraussetzungen voraus, die im Schriftverkehr fehlen.

Gegenseitige Forderungen 38.450 € und 21.900 €

GEGENSEITE:	Vertragspartner B stellt offene Rechnungen über 38.450 € als unstrittig dar und fordert Zahlung binnen 14 Tagen.
EIGENE SEITE:	Eigene Mehrkostennote (Eilbeschaffung, Stillstand) über 21.900 € steht inhaltlich der Forderung entgegen; eine saubere Aufrechnungslage muss strukturiert vorbereitet werden.

Lieferbeziehung zu Kunde C

GEGENSEITE:	Kunde C macht eine Kündigung von der weiteren Lieferpünktlichkeit über den 15.06.2025 hinaus abhängig.
EIGENE SEITE:	Solange der Vorlieferant keine verlässliche Zusage liefert, ist die Liefertreue gegenüber Kunde C gefährdet — eine eigene Eskalationsstruktur muss vor dem 15.06.2025 stehen.

RISIKO

AKUT	Frist 25.05.2025 zur Zahlung der 38.450 € sowie Frist 15.06.2025 gegenüber Kunde C — innerhalb von drei Wochen entscheiden zwei vertragliche Eskalationspunkte gleichzeitig.
KURZFRISTIG	Ohne abgestimmte Reaktion auf beide Schreiben droht parallel ein gerichtliches Mahnverfahren durch Vertragspartner B und ein Vertragsabbruch durch Kunde C.
MITTELFRISTIG	Eine ungeordnete Aufrechnungslage und unbelegte Stillstandskosten schwächen die Verhandlungsposition für die nächste Vertragsperiode mit Vertragspartner B deutlich.

ENTSCHEIDUNG

Drei Stränge gleichzeitig stabilisieren: Forderung 38.450 € unter Vorbehalt prüfen und mit eigener Mehrkostennote in einer schriftlichen Aufrechnungslage zusammenführen; Liefertreue Kunde C über alternative Beschaffung absichern; Rahmenvertrag formal auf Pflichtverletzung prüfen.

NÄCHSTE SCHRITTE

1. Antwortschreiben an Vertragspartner B mit förmlicher Aufrechnungslage (38.450 € abzüglich substantiiertes 21.900 € Mehrkosten) und Anforderung eines verbindlichen Lieferplans zu den Bestellungen 2025-014/015/018.
2. Mehrkostennote mit Einzelpositionen (Eilbeschaffung, Stillstand, interne Mehraufwände) belegen und je Position eine prüfbare Anlage zuordnen.
3. Eigenes Schreiben an Kunde C mit transparentem Lieferstatus und konkreter Zwischenlösung vor dem 15.06.2025 (Teillieferung, Alternativbeschaffung, neuer Endtermin).
4. Parallel zwei alternative Lieferanten kontaktieren und schriftliche Angebote für Eilbeschaffung einholen — Versendung und Eingang dokumentieren.
5. Akte 'Vertragspartner B' rechtlich auf außerordentliche Kündigung des Rahmenvertrags vorbereiten lassen, ohne sie in dieser Phase anzukündigen — Eskalation kontrolliert halten.