Downloaded from Blogs on 23.11.2026 01:15h

By PwC Deutschland | 20. April 2026

Sector Shorts: Energiekrieg im Einkaufskorb – Was energieintensive Unternehmen jetzt tun müssen, bevor der nächste Schock kommt

Teil 1: Das Ende der Sicherheit – Lieferverträge krisenfest machen

Downloaded from Blogs on 23.11.2026 01:15h

Wenn der Suezkanal zum Nadelöhr wird

Die geopolitische Lage im Nahen Osten hat eine unbequeme Wahrheit offengelegt: Globale Energielieferketten sind fragiler als die meisten Unternehmen es in ihren Risikomodellen abgebildet haben. Die Angriffe auf Handelsschiffe im Roten Meer, die Volatilität an denEnergie-Spotmärkten und die Gefahr einernoch weiterreichendenEskalation an der Straße von Hormus zwingen Unternehmen dazu, ihre Energiebeschaffung grundlegend zu überdenken.

Für energieintensive Unternehmen in Deutschland bedeutet das: Lieferverträge dürfen keine statischen Dokumente sein, die in der Schublade liegen, bis es zu spät ist. Sie müssen zuwirkungsvollenInstrumenten der Krisenvorsorge werden.

Force Majeure: Die Klausel, die im Ernstfall oft versagt

Nahezu jeder Energieliefervertrag enthält eine Force-Majeure-Klausel. Doch die entscheidende Frage lautet: Greift sie auch dann, wenn Sie sie brauchen?

Die Praxis zeigt, dass viele dieser Klauseln zu eng gefasst sind. Eine Blockade des Suezkanals durch Huthi-Angriffe, die Verhängung neuer EU-Sanktionen gegen Zwischenhändler oder ein sprunghafter Anstieg der

Downloaded from Blogs on 23.11.2026 01:15h

Frachtkosten für LNG-Tanker – all das fällt nicht automatisch unter „höhere Gewalt". Klassische Force-Majeure-Klauseln erfassen typischerweise Naturkatastrophen, Kriege und behördliche Anordnungen. Ob eine mittelbare Störung der Lieferkette –etwaweil ein Vorlieferant des Vorlieferanten betroffen ist –darunter fällt, ist eineFrage, die im Streitfall vor Gericht landet.

„Wir erleben in der Beratungspraxis immer wieder, dass Unternehmen ihre Energielieferverträge erst dann aufschlagen, wenn die Krise bereits da ist – und dann feststellen, dass die Force-Majeure-Klausel nicht greift,einePreisanpassungsmechanik fehlt und das Single-Sourcing-Modell zur Falle geworden ist. Krisenfeste Energiebeschaffung beginnt nicht am Spotmarkt, sondern im Vertragswerk. Wer heute noch mit starren Jahresverträgen ohneHardship-Klauseln undohneTranchenmodellarbeitet, fährt ohne Sicherheitsgurt auf der Autobahn", betontMichael Küper,Partner bei PwC und Experte für Energie- und Klimathemenbei energieintensiven Unternehmen.

Was konkret zu prüfen ist:

Nehmen SieIhreaktiven Energielieferverträgezur Hand und stellen Sie drei Fragen:

Erstens: Ist die Definition von „höherer Gewalt" weit genug, um auch indirekte Kriegsfolgen wie Seeblockaden, Sanktionskaskaden und Preisexplosionen an Spotmärkten zu erfassen? Wenn der Vertragstextbeispielsweiselediglich von „Krieg im Liefergebiet" spricht, greift die Klausel bei einer Blockade des Roten Meeres, die den Transport von LNG aus Katar betrifft, möglicherweise nicht.

Zweitens: Wer trägt die Beweislast? In vielen Standardklauseln muss die Partei, die sich auf höhere Gewalt

Downloaded from Blogs on 23.11.2026 01:15h

beruft, nachweisen, dass die Leistungserbringung nicht nur erschwert, sondernobjektiv unmöglich geworden ist. Eine bloße Verteuerung reicht nach der Rechtsprechung des BGH regelmäßig nicht aus.

Drittens: Welche Rechtsfolgen sind vorgesehen? Manche Klauseln sehen lediglich eine Verlängerung der Lieferfrist vor, andere ein Rücktrittsrecht. Für die Krisenplanung macht das einen erheblichen Unterschied.

Störung der Geschäftsgrundlage: Der unterschätzte § 313 BGB

Wenn die Force-Majeure-Klausel nicht greift, rückt § 313 BGB in den Fokus. Die Störung der Geschäftsgrundlage erlaubt eine Vertragsanpassung, wenn sich die Umstände, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert haben und die Parteien den Vertrag bei Kenntnis dieser Veränderung nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen hätten.

DieEnergiepreiskrise 2022 hat gezeigt,wiepraxisrelevantdiese Normist. Mehrere Oberlandesgerichte haben sichz.B.mit der Frage befasst, ob die Vervielfachung von Gaspreisen infolge des Ukraine-Konflikts eine Anpassung langfristiger Lieferverträge rechtfertigt. Die Ergebnisse waren uneinheitlich, aber die Tendenz ist klar: Je weniger der Vertrag selbst Vorsorge für Preisschwankungen trifft, desto eher kommt § 313 BGB als Korrektiv in Betracht.

Für Unternehmen bedeutet das paradoxerweise: Ein Vertrag, der bereits gute Preisanpassungsklauseln enthält, schließt den Rückgriff auf § 313 BGB weitgehend aus. Wer hingegen auf starre Festpreise ohne jede Anpassungsmechanik gesetzt hat, hat im Krisenfall zumindest ein rechtliches Argument – allerdings mit erheblicher Unsicherheit über den Ausgangder Diskussion mit dem Vertragspartner.

Downloaded from Blogs on 23.11.2026 01:15h

Hardship-Klauseln: Die intelligentere Alternative

Die Lehre aus den Krisen der letzten Jahre ist eindeutig: Unternehmen sollten nicht auf die Gnade des § 313 BGB hoffen, sondern vertraglich vorsorgen.Hardship-Klauseln – im internationalen Handelsrecht seit Langem etabliert, im deutschen Energieeinkauf aber noch unterrepräsentiert – bieten genau das.

Eine gut formulierteHardship-Klausel definiert objektive Auslöser, beispielsweise einen Anstieg des Referenzpreises um mehr als 30 Prozent innerhalb eines definierten Zeitraums, und verpflichtet beide Parteien zur Aufnahme von Neuverhandlungen. Anders als bei Force Majeure geht es nicht um Unmöglichkeit, sondern umeineunzumutbare Erschwerung. Das senkt die Eingriffsschwelle erheblich.

Praxisempfehlung: Ergänzen Sie Ihre Lieferverträge um eine dreistufige Eskalationsklausel. Stufe eins: Automatische Neuverhandlungspflicht bei Überschreiten eines definierten Preiskorridors. Stufe zwei: Einschaltung eines Mediators oder Schiedsgutachters innerhalb von 30 Tagen. Stufe drei: Sonderkündigungsrecht, wenn innerhalb von 60 Tagen keine Einigung erzielt wird.

Vom Single Sourcing zum Tranchen-Modell

Die größte strukturelle Schwäche vieler Unternehmen liegt nicht in einzelnen Vertragsklauseln, sondern im Beschaffungs-Modell selbst. Wer seinen gesamten Jahresbedarf an Strom,Gasoder Dampfzu einem

Downloaded from Blogs on 23.11.2026 01:15h

einzigen Zeitpunkt bei einem einzigen Lieferanten fixiert, geht ein Konzentrationsrisiko ein, das in stabilen Zeiten unsichtbar bleibt und in Krisenzeiten existenzbedrohend werden kann.

Das Tranchen-Modell verteilt die Beschaffung auf mehrere Zeitpunkte und idealerweise mehrere Lieferanten. Statt den gesamten Bedarf für 2027 im Herbst 2026 zu fixieren, wird in monatlichenoder quartalsweisen Tranchen eingekauft. Das glättet den Durchschnittspreis und reduziert das Risiko, zum schlechtesten Zeitpunkt den gesamten Bedarf zu sichern.

Rechtlich erfordert das Tranchen-Modell eine sorgfältige Vertragsgestaltung. Die einzelnen Tranchen müssen klar definiert sein, Mindestabnahmemengen und Flexibilitätskorridore sind festzulegen, und die Preisbildungsmechanismen für jede Tranche müssen transparent dokumentiert werden. Der Aufwand lohnt sich: Unternehmen,diewährend derEnergiekrise 2022 bereits ein Tranchen-Modell nutzten, zahlten im Durchschnitt deutlich weniger als solche mit starren Jahresverträgen.

Staatliche Preisdämpfung alsenergiewirtschaftlicherPuffer

Nebeneinervertraglichen AbsicherungmüssenUnternehmen die staatlichen Entlastungsmechanismenzur Reduktion ihrer Energiekostenalsweiterenintegralen Bestandteil ihrerStrategie zurKrisenvorsorgebegreifen. Die Strompreiskompensation nach den EU-Beihilfeleitlinien für energieintensive Unternehmen, die im internationalen Wettbewerb stehen, kannso beispielsweisedie Auswirkungen geopolitisch bedingter Preisspitzen erheblich abfedern. Für die Jahre 2025 und 2026 sind dabei mehrerebesondereEntwicklungen relevant.So hat die Sektorenerweiterung bei der Strompreiskompensation den Kreis derantragsberechtigtenUnternehmendeutlichvergrößert. Unternehmen, die bislang nicht antragsberechtigt waren, sollten ihre Zugehörigkeit zu den beihilfefähigen Sektoren und Teilsektoren prüfen lassen.

Downloaded from Blogs on 23.11.2026 01:15h

Besondere Aktualität erhält dieses Thema durch eine Entscheidung der Europäischen Kommission vom 16. April 2026: Sie hat Beihilferegelungen zur befristeten Strompreisentlastung für energieintensive Unternehmen in Bulgarien, Deutschland und Slowenien genehmigt. Die deutsche Regelung ist mit 3,8 Mrd. EUR dotiert und läuft vom 1. Januar 2026 bis zum 31. Dezember 2028. Die Genehmigung erfolgte auf Grundlage des am 25. Juni 2025 angenommenen CID-Beihilferahmens (Clean Industrial Deal), der befristete Strompreisermäßigungen für Unternehmen in Sektoren mit erheblichem Carbon-Leakage-Risiko ermöglicht.

Für Unternehmen sind dabei vier Eckpunkte entscheidend:

- Erstens muss der ermäßigte Strompreis mindestens 50 EUR/MWh betragen – es handelt sich also um eine Entlastung, nicht um eine Subventionierung auf null.

- Zweitens ist die Entlastung auf maximal drei Jahre begrenzt.

- Drittens – und das ist die strategisch bedeutsamste Neuerung – müssen Beihilfeempfänger mindestens 50 Prozent der erhaltenen Beihilfen in neue oder modernisierte Anlagen reinvestieren, die die Kosten des Stromsystems senken, ohne den Verbrauch fossiler Brennstoffe zu erhöhen. Die Entlastungführtdamitnicht zu einer reinenKostensenkung, sondernstelltdiese über von den Unternehmen zu erbringende Gegenleistungen unter anspruchsvolle regulatorischeBedingungen.

Downloaded from Blogs on 23.11.2026 01:15h

- Viertens können Unternehmen die Beihilfezahlungen jeweils nach Ablauf eines Kalenderjahres beantragen, wenn der tatsächliche Stromverbrauch und der durchschnittliche Großhandelsmarktpreis bekannt sind – eine nachgelagerte Abrechnung, die bei der Liquiditätsplanung berücksichtigt werden muss.

Ergänzend ist zu beachten, dass die Kommission am 13. April 2026 den Mitgliedstaaten einen**befristeten Krisenrahmen**zur Bewältigung der durch die Nahostkrise gestiegenen Energiepreise vorgeschlagen hat, der über den CID-Beihilferahmen hinausgehen könnte. Unternehmen sollten diese Entwicklung eng verfolgen, da ein solcher Krisenrahmen –vergleichbar demTemporaryCrisis Framework von 2022 – zusätzliche Entlastungsmöglichkeiten eröffnen könnte.

Die Möglichkeit der Kumulation verschiedener Entlastungstatbestände – Strompreiskompensation, Stromsteuerentlastung auf den EU-Mindestsatz, Spitzenausgleich-Nachfolge,künftiger Industriestrompreisund eine Neuregelung für Industrienetzentgelte– ergibt in der Summeein erhebliches Entlastungsvolumen, das jedoch eine sorgfältige Koordination erfordert, um Überkompensation und Rückforderungsrisiken zu vermeiden.

Praxisempfehlung: Erstellen Sie eine Entlastungslandkarte, die alle für Ihr Unternehmen in Betracht kommenden Mechanismen erfasst, die jeweiligen Antragsfristen dokumentiert, (ökologische) Gegenleistungen untereinander koordiniertund die Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Tatbeständen abbildet. Diese Landkarte sollteregelmäßig (zumindestquartalsweise)aktualisiert werden, da sich die regulatorischen Rahmenbedingungen dynamisch entwickeln.

Downloaded from Blogs on 23.11.2026 01:15h

Ansprechpartner:

Michael Küper, Partner bei PwC und Experte für Energie- und Klimathemen bei energieintensiven Unternehmen

michael.kueper@pwc.com

Tel.: +49 171 7664226



Checkliste Teil 1: Vertragsresilienz

Energieserie – Teil 1: Das Ende der Sicherheit

Maßnahme	Priorität
Force-Majeure-Klauseln aller aktiven Lieferverträge auf Reichweite prüfen	Sofort
Hardship-Klauseln mit dreistufiger Eskalation in Neuverträge aufnehmen	Bei nächster Vertragserneuerung
Beschaffungsmodell auf Tranchenstruktur umstellen	Bis zum nächsten Beschaffungszyklus
Stromsteuerentlastung und Strompreiskompensation beantragen bzw. prüfen	Laufend, Fristen beachten
Lieferantenportfolio auf Konzentrationsrisiken analysieren	Quartalsweise

PwC

Schlagwörter

EU-Recht, Energieversorgungsunternehmen, Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG), erneuerbare Energien