

An alle unsere Geschäftspartner

Königsbrunn, 06.04.2022
Es schreibt Ihnen: Stefan Deschler

Force Majeure: Mitteilung der Geschäftsleitung als Zusatz zu unseren Auftragsbestätigungen

Sehr geehrter Geschäftspartner,

die geopolitische Situation in der Ukraine und die Nachwehen der Coronapandemie verschärfen sich weiter. Es herrscht wieder Krieg auf dem europäischen Kontinent und die direkten Auswirkungen auf unser Geschäftsfeld sind schwer abzusehen. Negative Einflüsse auf die Lieferketten, Verzögerung bei Containerverschiffungen und Lieferungen von Rohstoffen, sowie die Auswirkungen der beschlossenen Sanktionen beeinträchtigen unsere Produktion und die unserer Hersteller. Mögliche zukünftige Energieknappheit kann Auswirkungen auf unsere Produktions- und Lieferfähigkeit haben.

Der Konflikt, die Sanktionen und die dadurch entstehenden Auswirkungen auf unser Geschäftsfeld stellen einen Fall von höherer Gewalt dar, also ein unvorhersehbares, unabwendbares und schwerwiegendes Ereignis, das außerhalb unserer Kontrolle liegt. Es kann dazu führen, dass Pflichten aus Vertragsverhältnissen unsererseits nicht eingehalten werden können (z.B. Lieferfristen, Preisvereinbarungen).

Gemeinsam mit unseren Produktionsgesellschaften der weha-Gruppe, sowie unseren Herstellpartnern, analysieren wir die jeweiligen Auswirkungen und arbeiten mit Hochdruck an Lösungen, um Ihnen bestmögliche Alternativen anbieten zu können. Dabei kommunizieren wir transparent, ehrlich und so zeitnah wie möglich. Unsere Lagerkapazitäten, sowie unsere Vordisposition haben wir bereits erheblich erhöht. Der in der Auftragsbestätigung angegebene Liefertermin ist der Termin, welcher am Tag der Erstellung des Schriftstückes, abzusehen war. Auf Grund der Force-Majeure-Situation kann sich dieser jedoch kurzfristig ändern und es kann zu Lieferverzögerungen kommen. Wir behalten uns vor, kurzfristige, unvorhersehbare Preiserhöhungen auch nach Ausstellen einer Auftragsbestätigung, der tagesaktuellen Situation anzupassen, oder von Aufträgen bei Nichterfüllbarkeit, zurückzutreten. Konfliktsituationen, die sich hieraus ergeben, werden wir partnerschaftliche lösen.

Bei ständigem Bedarf von Verbrauchsmaterialien, empfehlen wir Rahmen- und/oder langfristige Terminaufträge abzuschließen. Gerne bieten wir Ihnen hier Lösungen an. Bitte sprechen Sie mit Ihrem zuständigen Vertriebsmitarbeiter. Selbstverständlich stehen wir für Ihre Fragen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

