

PhD – Arbeit

Karl-Heinz Gimmler

Miskolc

2021

UNIVERSITÄT MISKOLC

STAATS- UND RECHTSWISSENSCHAFTLICHE FAKULTÄT

FERENC DEÁK STAATS- UND RECHTSWISSENSCHAFTLICHE
DOKTORSCHULE

KARL-HEINZ GIMMLER

THEORIE UND PRAXIS DES KONTRAKTLOGISTIKVERTRAGES UND VERWAND-
TER VERTRAGSFORMEN DER LOGISTIK, ZUGLEICH EIN BEITRAG ZUR BEST-
PRACTICE-GESTALTUNG VON LANGFRISTIGEN
WIRTSCHAFTSVERTRÄGEN

(PHD-ARBEIT)

**FERENC DEÁK STAATS- UND RECHTSWISSENSCHAFTLICHE
DOKTORSCHULE**

Leiterin der Doktorschule: Prof. Dr. Erika Róth

Titel des Doktorprogrammes: **Fortentwicklung des ungarischen Staats- und Rechtssystems
und der Rechtswissenschaft, im Hinblick auf die europäischen Tendenzen der Rechtsent-
wicklung**

Themenleiterin: Dr. Magdolna Gedeon, Universitätsdozentin

Miskolc

2021

Témavezetői ajánlás

Karl-Heinz Gimmler ügyvéd a németországi Koblenzben. Speciális szakterületei a szállítási és szállítmányozási jog, adójog, a szerződéses logisztika és a logisztikai outsourcing joga. PhD munkájához ezért szakterületének megfelelő témát választott.

A jelölt PhD-képzésének kezdetekor már számos publikációval rendelkezett. A 2009-ben megjelent, „Szállítási és logisztikai szerződési jog” című könyvében leírt ismeretek például a logisztikai outsourcing szerződések szerződési formuláinak szükséges elemeiről a német jogtudományban először kerültek megfogalmazásra. Különlegesnek számító szakterületei miatt a német szaklapok is szívesen jelentetik meg az ezeken a területeken tevékenykedő szakemberek által alkalmazható, praktikus tanácsait tartalmazó írásait. Emellett szemináriumokat és előadásokat is tart a nehezen érthető, bonyolult, szerteágazó jogterület anyagából. A jelölt emellett tíz évig volt óraadó a Bécsi Gazdaságtudományi Egyetemen Kummer professzor mellett, tizenkét éve oktat a ludwigshafeni főiskolán, 2014-től pedig a Bresloui Gazdaságtudományi Egyetemen. Eddig összességében 1040 napot töltött szemináriumok és előadások tartásával ebben a témakörben. Szaktudását a német és az osztrák hadseregben is igénybe veszik, ahol tartalékos alezredesi rangban szolgál, emellett tíz éve tagja az osztrák Védelmi Minisztérium tudományos bizottságának.

A jelölt kapcsolata a hadsereggel nem véletlen, hiszen a katonaságnál létfontosságú a logisztikai feladatok szakszerű ellátása. Ahogyan az „A szerződéses logisztikai szerződések és a logisztikával rokon szerződési formák elmélete és gyakorlata, egyúttal javaslatok a hosszú távú gazdasági szerződések best-practice konstrukciójához” című PhD-munkában is szerepel, a logisztikával kapcsolatos feladatok először a hadsereg ellátásával kapcsolatban jelentkeztek. Később civil területen is megjelentek azok a szerződések és határozatok, melyek szállításra és raktározásra irányultak. Az ismertetés a római jogi vonatkozásokra is kitér.

A dolgozat történeti példákon keresztül mutatja be, hogyan jelent meg a gondoskodási kötelezettség a római jogon kívül is. A fuvarozó a szállítási kötelezések körében ugyanis nem csak a teljesítés, a célállomás elérése és a vétkesen okozott károk miatt felelt, hanem a szállítmány épségének fenntartása céljából gondoskodási kötelezettség is terhelte útközben. Ennek az elvnek a megjelenését már a 14. században ki lehet mutatni az angol jogban.

A mű hiánypótlónak számít, hiszen a szerződéses logisztikai szerződésekre vonatkozó szabályozással kapcsolatban kevés szakirodalommal találkozunk. Bár az ismertetés elsősorban a német jogra vonatkozik, a nemzetközi, európai jogra való kitekintéssel megfelelő alapot nyújthat a magyar szakemberek számára is. A szerző ugyanis az egyes fogalmak részletes

leírásával megteremti írásának dogmatikai alapját. A szerződéses logisztikai szerződések és a logisztikai outsourcing szerződések fogalmát a gazdaságtudományi fogalomra és a fenomenológiára alapozva dolgozták ki, és így vált a jogi elmélet és gyakorlat számára is hasznosíthatóvá.

Ahogy azt a szerző maga írja, a szerződéses logisztikai szerződések az utóbbi tíz évben rohamos fejlődésen mentek keresztül, bár ezt a szerződést, mint alapszerződést, a továbbfejlesztés számára még nem sikerült alaposan kidolgozni. A logisztikai outsourcing szerződések tekinthetők időközben a szerződéses logisztikai szerződések továbbfejlesztett változatának. A szerző azt is részletesen elemzi, milyen teljesítések tartozhatnak a szerződéses logisztikai szerződések körébe (a nehézkes magyar terminus német megfelelője egyszerűbb: Kontraktlogistikvertrag).

A szabályozandó terület sokfélesége miatt a rá vonatkozó joganyag is széleskörű. A szerződési típusok egymástól való elhatárolása is nehézséget jelenthet: mi számít egyszerű szállítási, raktározási stb. szerződésnek, és mi minősül már logisztikai szerződésnek? A dolgozat erre nézve is részletes, precíz eligazítást ad olyan példák ismertetésével, melyek a szerző saját praxisában is előfordultak. Mindez azért fontos, mert ezáltal a szerződésekre alkalmazandó joganyagot is meg tudjuk állapítani. A szabályozási tárgyakra vonatkozó joganyagot táblázatok teszik áttekinthetővé.

A szerző a szerződések kötéséhez is részletes útmutatót ad. A felek felelősségére vonatkozóan, a teljesítésnél felmerülő problémákra szintén az elmélet és gyakorlat kombinációjában találunk magyarázatokat. A logisztikán alapuló termelésnél, például az autógyártás során, ugyanis súlyos kiesést szenvedhet a gyártó, akár az utánpótlás szükségességéről szóló értesítés elmaradása vagy késedelme miatt is.

Mindezek alapján megállapítható, hogy a dolgozat hiteles adatokat tartalmaz, a dolgozatban foglalt tudományos eredmények a pályázó eredményei. Így a dolgozat a PhD értekezésel szemben támasztott követelményeknek megfelel, ezért a szerző részére a PhD-fokozat odaítélését messzemenően támogatom.

Miskolc, 2021. május 10.

Dr. Gedeon Magdolna
egyetemi docens, témavezető

Empfehlung der Themenleiterin

Karl-Heinz Gimmler ist ein Rechtsanwalt in Koblenz. Seine speziellen Fachgebiete sind: Transport-, Speditions-, Steuer-, Kontraktlogistik-, Logistik-Outsourcingrecht. Er hat zu seiner PhD-Arbeit ein diesen Fachgebieten entsprechendes Thema gewählt.

Der Kandidat hatte schon viele Publikationen, als er sich bei der Doktorschool meldete. Sein im Jahre 2009 erschienenen Buch, „Transport- und Logistikvertragsrecht“, enthält dazu Erkenntnisse, z. B. die notwendigen Bestandteile der „Vertragsformel“ des Logistik-Outsourcingvertrages, die so erstmalig in der deutschen Rechtswissenschaft dargestellt worden sind. Wegen seiner besonderen Fachkenntnisse veröffentlichen auch die deutschen Fachzeitschriften seine Beiträge gern, die für die Fachleute, die in diesen Gebieten tätig sind, anwendbare, praktische Ratschläge geben. Daneben hält er auch Seminare und Vorlesungen über diesen komplexen, schwer verständlichen und komplizierten Rechtsstoff. Er ist Lehrbeauftragter u. a. zehn Jahre an der Wirtschaftsuniversität Wien bei Prof. Kummer gewesen, seit zwölf Jahren an der Hochschule Ludwigshafen und seit 2014 an der Wirtschaftsuniversität Breslau. Mittlerweile hat er an Vorlesungs- und Seminartagen zu diesem Themenbereich 1.040 Tage aufzuweisen. Seine Fachkenntnisse werden auch in der deutschen Armee und dem österreichischen Bundesheer gerne in Anspruch genommen. In der Bundeswehr dient er als Oberstleutnant der Reserve. In Österreich ist er seit zehn Jahren Mitglied der Wissenschaftskommission des österreichischen Verteidigungsministeriums.

Die Beziehung des Kandidaten zur Armee ist kein Zufall, da die fachgemäße Betreuung der logistischen Aufgabe in der Armee lebenswichtig ist. Wie das in der PhD- Arbeit „Theorie und Praxis des Kontraktlogistikvertrages und verwandter Vertragsformen der Logistik, zugleich ein Beitrag zur Best-Practice-Gestaltung von langfristigen Wirtschaftsverträgen“ dargestellt wird, erschienen die ersten Erwähnungen der Logistik in der Literatur hinsichtlich der Versorgung der Armee. Später traten auch Beiträge und Urteile für zivile Gebiete, Transport und Verlagerung hinzu. Insoweit wird auf das römische Recht hinsichtlich des Transports auch Bezug genommen.

Die PhD-Arbeit zeigt auch durch historische Rechtsfälle, wie das Prinzip der Obhutshaftung auch außerhalb des römischen Rechts entwickelt wurde. Die Frachtführer haften nämlich nicht nur für die Erreichung des Transportziels oder für die verschuldeten

Schäden, sondern schon bei bloßer Obhut über das Gut. Dieses Prinzips kann auch im 14. Jahrhundert im englischen Recht nachgewiesen werden.

Diese Arbeit ist lückenfüllend in der Rechtsliteratur, da es sehr wenige Beiträge in diesem Fachbereich gibt. Obwohl das Werk sich vor allem auf das deutsche Recht bezieht, kann der Hinblick auf das internationale und europäische Recht auch für ungarische Fachleute Erkenntnisse bieten. Der Verfasser stellt durch Erklärung der einzelnen Begriffe nämlich eine dogmatische Grundlage dar. Die juristische Definition des Kontraktlogistikvertrages sowie des Logistik-Outsourcingvertrages wird aufbauend auf der wirtschaftswissenschaftlichen Definition und der Phänomenologie aufbereitet und für die juristische Theorie und Praxis nutzbar gemacht.

Wie vom Verfasser selbst erklärt wird, entwickelt sich der Kontraktlogistikvertrag in den letzten Jahrzehnten stürmisch weiter, obwohl auch der Kontraktlogistikvertrag als Basisvertrag für weitergehende Entwicklungen noch überhaupt nicht konsensual und umfassend bearbeitet wurde. Insoweit kann auch der Logistik-Outsourcingvertrag als Weiterentwicklung des Kontraktlogistikvertrages angesehen werden. Es wird auch sehr ausführlich erörtert, welche Leistungen zum Kreis der Kontraktlogistikverträge gehören können.

Wegen der Vielschichtigkeit des Gebietes ist der einschlägige Rechtsstoff auch umfangreich. Die Trennung der Vertragstypen voneinander geht auch nicht leicht: was kann als ein einfacher Transport- oder Lagervertrag betrachtet werden, und welche Verträge können zu den Logistikverträgen gezählt werden? Diese Arbeit gibt auch auf diese Frage eine ausführliche, präzise Antwort. Infolgedessen können auch die Regeln festgestellt werden, die sich auf die Vereinbarungen beziehen. Der Verfasser unterstützt seine Ergebnisse mit praktischen Fällen.

Die mangelnden Regelungen bei diesen Verträgen wegen ihrer Eigenschaft als Innominatverträge können auch viele Probleme verursachen. Für die Lösung dieser Fälle gibt der Kandidat zahlreichen detaillierten Hinweise, viele aus seiner Praxis. Die nutzbaren Rechtsregeln werden zusammenfassenden Tabellen demonstriert.

Der Verfasser gibt auch zum Vertragsabschluss Anweisungen. Für die Verantwortung der Parteien und die Lösung der Probleme bei der Leistungen finden wir auch theoretische und pragmatische Erklärungen. Da die Produktion, z.B. für Automobile auf der Logistik basiert, kann ein Hersteller schweren Schaden bzw. Ausfall erleiden wegen bloßer Verspätung der Zulieferung und der fehlenden Meldung hierzu.

Aufgrund des Vorstehenden kann festgestellt werden, dass die PhD-Arbeit authentische Daten erfasst, die darinstehenden wissenschaftlichen Ergebnisse sind die Ergebnisse des

Kandidaten, das Werk entspricht den formellen Erfordernissen. Ich empfehle deshalb die Erteilung des PhD-Titels für den Kandidaten

Miskolc, 10. Mai 2021.

Dr. Magdolna Gedeon
Universitätsdozentin, Themenleiterin

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung: Phänomenologie	11
2	Arbeitsdefinition des Kontraktlogistikvertrages und des Logistik-Outsourcingvertrages	11
	<i>2.1 Die Geschichte der Kontraktlogistik und des Logistik-Outsourcing sowie Rechtsgrundlagen</i>	<i>12</i>
	2.1.1 Geschichtliche Herleitung aus dem militärischen Bereich	12
	2.1.2 Der zivile Bereich	13
	<i>2.2 Kurzdarstellung des rechtlichen Rahmens für die Untersuchung</i>	<i>14</i>
	2.2.1 Internationales Recht	14
	2.2.2 Europarecht inklusive Grundzüge des sogenannten europäischen Vertragsrechts	14
	2.2.3 Deutsches Recht	15
	2.2.4 Römisches Recht als historischer Bezugsrahmen	17
3	Zwei vertragliche Ebenen: Rahmenvertragliche und ausführungsvertragliche Ebene	18
	<i>3.1 Charakter des Kontraktlogistikvertrages und des Logistik-Outsourcingvertrages als qualifizierte Rahmenverträge und Auswirkungen auf deren Rechtsnatur</i>	<i>18</i>
	3.2 Rechtsnatur der Ausführungsgeschäfte	20
	3.2.1 Verträge	20
	3.2.2 Schlichte Leistungen oder Tätigkeiten im Rahmen von Ausführungsverträgen	20
4	Kontraktlogistikvertrag	20
	<i>4.1 Gesetzliche Einordnung als Innominatvertrag und Definitionen</i>	<i>21</i>
	4.1.1 Einführung	21
	4.1.2 Wesentliche Begriffsdefinitionen	23
	<i>4.2 Merkmale von Logistikverträgen</i>	<i>28</i>
	4.2.1 Relevanz der Feststellung des Vorliegens von Logistikverträgen und Abgrenzung	28
	4.2.2 Analyse typus- und strukturbildender Merkmale von Logistikverträgen	31
	4.2.3 Mindestanforderung: Zuordnung der Ausführungsleistungen zu einer Hauptleistung mit einer untergeordneten andersartigen oder atypischen Nebenleistung	38
	4.2.4 Vertragsrechtliche Einordnung des Logistikvertrages in die gesetzliche Vertragssystematik	40
	4.2.5 Darstellung der Zuordnung zu verschiedenen vertraglich geregelten logistischen Leistungen	42
	4.2.6 Grenzen der Anwendbarkeit des Speditionsvertrages – Eine Einführung	49
5	Einführung: Universelle Zwecke und Ziele von Logistikvertragsverhältnissen	51
	<i>5.1 Die Resilienz-Ziele der Logistik</i>	<i>52</i>
	5.1.1 Sichere Logistik mit der vereinbarten Leistungsqualität	53
	5.1.2 Zukunftsfähige Logistik	54
	<i>5.2 Wirtschaftliche Logistik</i>	<i>55</i>
	<i>5.3 Umsetzung der Ziele</i>	<i>55</i>
	<i>5.4 Abwandlung der Ziele für den Logistkdienstleister</i>	<i>56</i>
	5.4.1 Resiliente, sichere Vergütung	56
6	Ausgewählte Einzelprobleme der vorvertraglichen Phase	57
	<i>6.1 Letter of Intent: Typische Anwendungsfälle in der logistischen Praxis</i>	<i>57</i>

6.2	<i>Praxisproblem Investitionsschutz und LOI-Lösungen</i>	62
6.3	<i>Praxisproblem Kündigungsfrist bei Beginn der Leistung vor Abschluss des endgültigen Vertrages</i>	63
7	Kontraktlogistische Vertragsgestaltung: Gesetzlicher Gestaltungsrahmen für Vertragsgestaltungen inkl. AGB	65
7.1	<i>Gesetzliches Recht als vertraglicher Gestaltungsrahmen</i>	65
7.1.1	Nationales Recht	66
7.1.2	Internationales Recht	75
7.2	<i>Allgemeine Geschäftsbedingungen</i>	79
7.2.1	Generelle Feststellungen	79
7.2.2	ADSp 2017	81
7.2.3	Logistik-AGB 2019	85
8	Methodisch-systematischer Best Practice-Aufbau von Logistikverträgen und langfristigen Wirtschaftsverträgen	88
9	Ausgewählte vertragsrechtliche Praxisprobleme der Kontraktlogistik	88
9.1	<i>Parteien und Präambel</i>	89
9.1.1	Einführung	89
9.1.2	Spezielle Probleme bei der Vertragspartnerbewertung	90
9.1.3	Präambeln in Logistikverträgen	90
	Präambel	90
9.2	<i>Allgemeine vertragsrechtliche Regelungen</i>	104
9.2.1	Einführung	104
9.2.2	Alternative Formen des Zustandekommens des Vertrages und Probleme	104
9.2.3	Außergerichtliche Konfliktlösung als Alternativen zur staatlichen Gerichtsbarkeit – Eskalationsstufen, Schiedsgutachten, Schiedsgericht; Möglichkeiten und Grenzen	105
9.2.4	Typische außerordentliche Kündigungslagen in der Praxis ohne spezielle vertragliche Regelungen	107
9.3	<i>Logistische Leistungsinhalte</i>	111
9.3.1	Einführung	111
9.3.2	Matrix zur rechtlichen Einordnung einzelner Leistungen (originär logistische und originär nicht-logistische Leistungen)	111
9.3.3	Hinweise auf die relevanten Gesetze und Geschäftsbedingungen	121
9.3.4	Mengenregelungen in der Logistik – Typische Praxisprobleme	122
9.4	<i>Regelungen zur Sicherung der Leistungsbeziehungen</i>	123
9.4.1	Einführung	123
9.4.2	Notfallregelungen	123
9.5	<i>Leistungsstörungen</i>	125
9.5.1	Einführung	125
9.5.2	Typische Leistungsstörungen der Kontraktlogistik und gesetzliche und vertragliche Lösungsmöglichkeiten	125
9.5.3	Mitwirkungsmängel des Auftraggebers	125
9.5.4	Höhere Gewalt/Unvermeidbarkeit von Leistungsstörungen	125
9.6	<i>Allgemeine Einführung - Kurzdarstellung relevanter Haftungsregelungen der Logistik</i>	126
9.6.1	Kurzdarstellung relevanter Haftungsregelungen der Logistik – Matrixdarstellung	131
9.6.2	Besondere typische Haftungslagen in der Logistik	139
9.6.3	Versicherungen in der Kontraktlogistik	171
9.7	<i>Vergütungsregelungen</i>	177
9.7.1	Einführung	177
9.7.2	Einführung in Vergütungssysteme in der Logistik	177
	Schnittstelle Tarifrecht / Logistikvergütungsrecht	181

10 Logistik-Outsourcingvertrag	184
10.1 <i>Regelungsbereich</i>	184
10.1.1 Einführung	184
10.1.2 Wesentliche Begriffsdefinitionen	185
10.2 <i>Einordnung des Logistik-Outsourcingvertrages in das System des Vertragsrechts</i>	188
10.3 <i>Gesetzliches Recht als vertraglicher Gestaltungsrahmen</i>	191
10.3.1 Nationales Recht	191
10.3.2 Internationales Recht	224
10.4 <i>Allgemeine Geschäftsbedingungen</i>	225
10.5 <i>Versicherungen</i>	226
11 Kontraktlogistikvertrag als logistischer Basisteil von Weiterentwicklungen der logistischen Praxis – Die Typenkombinationen	228
11.1 <i>Der 4-PL-Vertrag und der Supply Chain-Managementvertrag</i>	228
11.1.1 Der 4-PL-Vertrag	228
11.1.2 Logistikverträge mit Schwerpunkt auf der Steuerung von Logistikkonzepten (Supply-Chain-Management-, 4PL-, LLP-Verträge)	229
11.1.3 Der Supply Chain-Managementvertrag	230
11.2 <i>Kombinationsverträge Handel (Kauf- und Verkauf) und Logistik nebst Zusatzfunktionen wie Rechnungswesen, Finanzierung</i>	230
11.2.1 Verträge mit Schwerpunkt auf handels- /produktionsorientierten Leistungen	230
11.2.2 C-Teile-Managementvertrag	231
11.2.3 Fulfillmentvertrag	231
11.3 <i>Kombinationsverträge Produktion (in der Regel Werkvertrag) und Logistik</i>	232
11.3.1 Automotive-Zuliefervertrag	232
11.3.2 3D-Druckvertrag	232
11.4 <i>Projektlogistikvertrag</i>	232
11.5 <i>Sonstige neue Entwicklungen</i>	232
11.5.1 Logistik 4.0	232
Goals of the doctoral thesis:	235
The theoretical part:	235
Part of contractual design in legal advisory practice:	236
Publikationenliste des Verfassers	259
1. Buchveröffentlichungen:	259
2. Buchbeiträge:	259
3. Zeitschriftenbeiträge Logistik	259

1 Einführung: Phänomenologie

Im Rahmen der Einführung werden zunächst die Rechtsphänomene „Kontraktlogistikvertrag“ und „Logistik-Outsourcingvertrag“ in praktischen Beispielen dargestellt und typische Rechtsprobleme aufgezeigt, die sich im Rahmen dieser Innominat-Vertragstypen aufzeigen. Hier sind beispielhaft zu nennen die Fragen der Haftung, des arbeitsrechtlichen Betriebsübergangs, der Verjährung, der AGB-rechtlichen Besonderheiten sowie der sonstigen rechtlichen Zuordnung des Kontraktlogistik- und Logistik-Outsourcingvertrages. Damit wird die Relevanz für die Rechtswissenschaft und Praxis dargestellt. Der Bezug zu Ungarn wird im Hinblick auf den internationalen Kontraktlogistikvertrag und die anwendbaren Rechtswahlnormen aufgezeigt. Im Rahmen der Behandlung des Logistik-Outsourcingvertrages wird ein Teil der Arbeit der gewachsenen Logistik-Outsourcingpraxis, insbesondere im Rahmen der Automobilherstellung in Kecskemet, gewidmet. Die Arbeit basiert inhaltlich im Wesentlichen auf dem deutschen Recht sowie auch auf dem in Ungarn anwendbaren europäischen und in geringem Umfang auch internationalen Einheitsrecht sowie der internationalen Privatrechtsregelungen der europäischen ROM-I-Verordnung, siehe dazu sogleich unter Ziffer 3.1.2.

Aufgebaut wird insbesondere auf den Erkenntnissen der Buchteile „Kontraktlogistikrecht“ und „Logistik-Outsourcingrecht“ des Werkes des Unterzeichners, „Transport- und Logistikvertragsrecht“, erschienen im Wirtschafts- und Verkehrsverlag 2009.¹ Die wesentlichen dort entwickelten Erkenntnisse, z. B. die notwendigen Bestandteile der „Vertragsformel“ des Logistik-Outsourcingvertrages sind so erstmalig in der deutschen Rechtswissenschaft dargestellt. Diese gilt es fortzuentwickeln und zu neuen weiterführenden Erkenntnissen zu bringen.

2 Arbeitsdefinition des Kontraktlogistikvertrages und des Logistik-Outsourcingvertrages

Die juristische Definition des Kontraktlogistikvertrages sowie des Logistik-Outsourcingvertrages wird aufbauend auf der wirtschaftswissenschaftlichen Definition und der Phänomenologie aufbereitet und für die juristische Theorie und Praxis nutzbar gemacht. Hier sind auch die wesentlichen Rechtsgrundlagen herauszuarbeiten, also in Deutschland insbesondere das BGB für das Rahmenvertragsrecht als allgemeines Dauerschuldverhältnisrecht und das HGB-Fracht-,

¹ Transport- und Logistikvertragsrecht, Karl-Heinz Gimmler

Speditions- und Lagerrecht sowie die weiteren Rechtsgebiete, wie insbesondere Werkvertragsrecht für die weitergehenden, über Transport, Spedition und Lagerung hinausgehenden Leistungen.

2.1 Die Geschichte der Kontraktlogistik und des Logistik-Outsourcing sowie Rechtsgrundlagen

2.1.1 Geschichtliche Herleitung aus dem militärischen Bereich

Logistik gab es schon immer. Seit Menschen organisiert in größeren Einheiten agieren und insbesondere Bauwerke errichten oder auch Handel treiben bzw. Armeen unterhalten, ist Versorgung, Transport und Lagerung der notwendigen Güter und damit verbundene weitere Leistungen notwendige Voraussetzung für das Gelingen der Vorhaben. Logistik hieß nur nicht so.

Die logistischen Anteile spielten bei großen historischen Vorhaben, wie beispielsweise in den sumerischen oder babylonischen Stadtkulturen um ca. 3300 v. Chr. oder insbesondere auch bei den Monumentalbauten Ägyptens, nämlich Transport und die Lagerung in organisierten Depots, eine überragende Rolle.² Der Begriff der Logistik stammt ursprünglich aus dem militärischen Bereich und meint den kompletten Bereich der Versorgung einer Truppe, gleich ob eine kleine Einheit oder das komplette Heer oder die Marine. Hier ist der Begriff „Logistik“ erstmalig nachweisbar im Byzanz im 10. Jahrhunderts.³ Der Begriff stammt vom byzantinischen Kaiser Leontos VI. in seinem Werk „Summarische Auseinandersetzung der Kriegskunst“⁴. Er verschwand allerdings dann wieder und tauchte erst wieder – erneut – im Bereich der Militärwissenschaften auf, nämlich bei Jomini „The Art of War“, 1838⁵. Die Logistik beschäftigt sich hierbei mit der Versorgung des Heeres und der Marine. Hierbei waren jahrtausendlang verschiedene Methoden der Versorgung gebräuchlich. So lebten die frühen Armeen fast grundsätzlich im Hinblick auf Verpflegung und teilweise auch Bekleidung „aus dem Land“. Mit zunehmender Technisierung und Uniformierung von Armeen – spätestens mit dem „militär-logistischen Generalunternehmer“ Wallenstein im kaiserlichen Heer ist die zunehmende Lösung von Grund auf „aus dem Land“ als Erfolgsprinzip festzuhalten, wobei natürlich nicht unerwähnt werden darf, dass bis ins 21. Jahrhundert durchaus Verpflegung „aus dem Land“ vor Ort realisiert wird. Die Niederlage Napoleons in seinem Russlandfeldzug 1812 wird ganz überwiegend

² Vgl. die durchaus unterhaltsame Darstellung in Göpfert und Froschmayer, Logistik-Stories, Episoden des Logistik-Managements in Antike und Mittelalter, von Eberhard Dülfer, S. 41 ff

³ Antoine-Henri Jomini in 351, Précis de l'Art de la Guerre un nouveau traité

⁴ Vgl. zitiert nach Schnedlitz, Markus, Die Geschichte der Logistik, 2008, GRIN Verlag, S. 10 ff

⁵ Vgl. zitiert nach Peter Klaus, Stefanie Müller „The Roots of Logistics“ Springer-Verlag, 2012, S. 29 ff

auf das völlige Scheitern der beiden Versorgungskonzepte „aus dem Land“ und „Zuführung von Nachschub“ zurückgeführt.

Mit dem Beginn der Neuzeit war es aber rein technisch gar nicht mehr möglich, Waffen-, Munitions- und sonstige technische Versorgungen aus dem Land zu organisieren. Hierbei ist natürlich der Ausnahmefall der Eroberung und langfristigen Nutzung von handwerklichen oder später industriellen Gegebenheiten des unterworfenen Landes auch zu berücksichtigen. Die komplette Versorgung sowohl im Frieden wie im Krieg mit Lagerung und Verteilung in Depots und mit speziellen Einheiten hat bereits Züge der zivilen Kontraktlogistik und, soweit dies auf Zivile übertragen wurde, auch des Logistik-Outsourcings, auch wenn diese Begriffe im militärischen Bereich noch heute praktisch nicht vorkommen. Allerdings hat z. B. die deutsche Bundeswehr tatsächlich kontraktlogistische Vereinbarungen abgeschlossen, wie z. B. das zentrale Ersatzteillager „Zebel“ bei Kassel mit einem zivilen Dienstleister, auch wenn dieser Vertrag nicht Kontraktlogistikvertrag genannt wird. Auch die Bundeswehr Bekleidungsmanagement GmbH, früher LH Bundeswehr Bekleidungs-gesellschaft mbH, die die komplette Beschaffung und Lagerung/ Verteilung der Bekleidung der Soldaten im weiteren Sinne leistet, hat insoweit als Vertragsbasis eine Regelung mit kontraktlogistischen Zügen.

2.1.2 Der zivile Bereich

Im zivilen Bereich begegnen wir historisch einer Trennung von Lagerung und Transport und weiteren Dienstleistungen. Fuhrleute transportierten Güter, in Speichern und großen Lagerhäusern wurden diese sodann gelagert. Erste große Handelsorganisationen wie die Hanse im Ostseeraum begannen im Mittelalter mit logistisch-kaufmännischen Komplett-Konzepten, z. B. dem Ankauf, der Lagerung sowie dem Transport von Gütern, um hohe Markt- und damit Machtvorteile zu erzielen. Der Begriff **Kontraktlogistik** selbst hat sich schnell in der Logistik durchgesetzt. Dieser Begriff taucht im deutschsprachigen Raum seit Anfang der neunziger Jahre auf.⁶ Dies soll aber im Rahmen dieser Untersuchung nicht weiter erörtert werden, insoweit sei verwiesen auf Ziffer 3.1.2., wo die wohl herrschende Kontraktlogistikdefinition zugrunde gelegt wird. Insoweit ist Kontraktlogistik die Zusammenfassung von Lagerung, Transport und weiteren Dienstleistungen von originär logistischer Art und auch darüberhinausgehende Dienstleistungen, die nichts mehr mit dem klassischen Transport, dem Umschlag und der Lagerung zu tun haben.

⁶ Zitiert nach Stölzle in Stölzle u. a., Handbuch Kontraktlogistik, 2007, S. 37

2.2 Kurzdarstellung des rechtlichen Rahmens für die Untersuchung

Die nachfolgende rechtliche Untersuchung richtet sich nach dem in Deutschland anwendbaren Recht, wobei einzelne rechtsvergleichende Anmerkungen auch zu der in Ungarn anwendbaren Rechtsordnung erfolgen.

Andere ausgewählte europäische Zivilrechtsaspekte werden ebenfalls kurz angesprochen.

Demnach werden in Deutschland nach dem Vorrang- und Spezialitätsprinzip folgende Rechtsgrundlagen herangezogen:

2.2.1 Internationales Recht

In der Kontraktlogistik kommen häufig auch internationale Transporte vor, damit kommen in Betracht die diesbezüglichen internationalen Einheitsrechte: CMR, für den internationalen Straßengütertransport: CIM, für den internationalen Eisenbahntransport: COTIF 1999, für den internationalen Binnenschifftransport: CMNI. Hierbei ist allerdings grundsätzlich festzuhalten, dass die internationalen Transportrechtsübereinkommen sich immer nur auf den einzelnen Transportvertrag beziehen und nicht auf deren rahmenvertragliche Basis. Allerdings haben diese internationalen Transportrechtsübereinkommen auch Relevanz für die Rahmenverträge: Rahmenverträge haben ja einen grundsätzlichen Doppelcharakter – sie regeln einerseits die Einzelheiten des Rahmenvertrages selbst, Musterbeispiel sind die Laufzeit des Rahmenvertrages und Kündigungsregelungen. Andererseits beinhalten sie auch die Regelungen für eine theoretisch unendliche Vielzahl von Verträgen über einzelne Leistungen, z. B. einzelne Straßentransporte. Dann können im Rahmenvertrag auch diesbezügliche Regelungen für die einzelnen Verträge enthalten sein, z. B. bei einem Straßengütertransport die Regelungen gem. den Artikeln 24, 26 CMR.⁷

Nur am Rande wird auf das UN-Kaufrechtsübereinkommen (CISG) eingegangen.

2.2.2 Europarecht inklusive Grundzüge des sogenannten europäischen Vertragsrechts

Hierbei ist entscheidend hervorzuheben, dass das EU-Recht sich im Hinblick auf Transport und Logistik praktisch nur als internationales Privatrecht, also das Recht der Rechtswahl nationalen Rechts, darstellt. Sonstiges EU-Privatrecht, welches hier relevant wäre, ist praktisch nicht existent. Zwar existieren mehrere Regelungen zum Verbraucherschutz, jedoch ist der gesamte Verbraucherschutz im Rahmen dieser Arbeit schlicht irrelevant: Der Verbraucher spielt im Recht

⁷ Vgl. sinngemäß Koller, Transportrecht, § 407, Rz 16

der Kontraktlogistik und des Logistik-Outsourcing **keine** Rolle. Hingegen ist das EU-Recht vornehmlich vertreten im Bereich des öffentlichen Rechts, es bestehen zahlreiche EU-Verordnungen und -Richtlinien, z. B. die Verordnung 32/85 – sogenannte Lenkzeitenverordnung, die die Berufsausübung regeln. Auch diese sind jedoch im Rahmen dieser Arbeit praktisch irrelevant, da sie nur den **öffentlich-rechtlichen** Rahmen darstellen. Das Gleiche gilt für wesentliche Bereiche des gefahrenabwehrbezogenen öffentlichen Rechts, nämlich das Gefahrgut- und das Gefahrstoffrecht, z. B. die sogenannte REACH-Verordnung 1907/2006, die europäische Chemikalienverordnung, gleich, ob sie international-rechtlichen, EU-rechtlichen oder national-rechtlichen Charakters sind. Es handelt sich hierbei eben um öffentliches Gefahrenabwehrrecht, nicht oder nur am Rande um vertragsbezogenes Zivilrecht. Wichtig ist jedoch das internationale Privatrecht, insbesondere die ROM I-Verordnung

2.2.3 Deutsches Recht

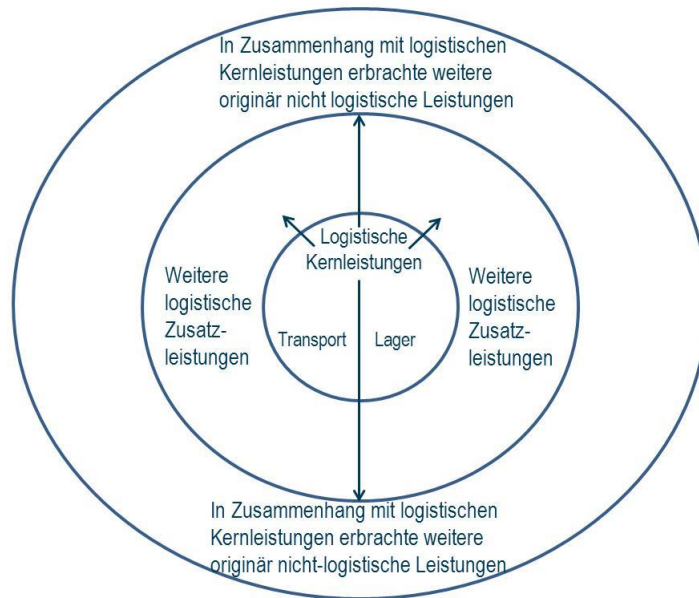
Aus dem deutschen Recht sind sodann vornehmlich das HGB und zwar hier insbesondere die §§ 407 ff., 453 ff. und 467 ff. HGB für Fracht-, Speditions- und Lagerrecht relevant. Nur am Rande spielt das (nationale wie internationale) deutsche Seetransportrecht eine Rolle, §§ 476 ff. HGB. Einen großen Bereich nimmt hingegen das BGB ein, und zwar als allgemeine Regelung für die speziellen Werkverträge Fracht und Spedition sowie für den speziellen Lagervertrag das allg. Verwahrungsrecht des BGB. Auch eine große Rolle spielt insoweit das AGB-Recht für Unternehmer, § 310 BGB, welches die diesbezüglichen HGB-Regelungen für allgemeine Geschäftsbedingungen, §§ 449, 466 HGB, ergänzt. Hierbei ist natürlich besonders für den Rahmenvertrag auch das BGB-Rahmenvertragsrecht, so vornehmlich insbesondere § 314 BGB als allgemeine dauerschuldverhältnisbezogene Kündigungsregel und eingeschränkt diesbezüglich § 313 BGB, soweit dieser auf Dauerschuldverhältnisse anwendbar ist. Dies gilt auch für die Regelungen des Dienst- oder Werkvertragsrechts, soweit sie auf Dauerschuldverhältnisse passen, wie z. B. § 642 BGB hinsichtlich der Mitwirkungsobliegenheiten bei langfristigen Verträgen, vgl. z. B. die Kooperationspflicht des Bestellers bei langfristigen Projektverträgen.⁸⁹

Die Ausführungsgeschäfte – dies sind die Verträge über die einzelnen Leistungen - können grundsätzlich folgende Leistungen beinhalten, wobei die sogenannten **Leitleistungen** – siehe

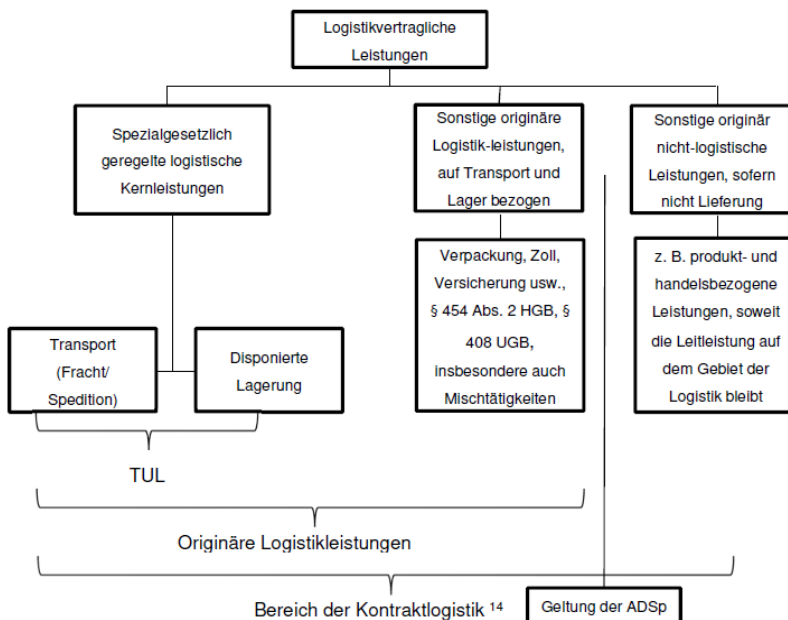
⁹ Vgl. hierzu BGH, NJW 1987, S. 644 ff. sowie BGH, NJW, 2001, 1718 ff.

dazu Ziffer 4.1.2 – des Vertrages immer auf dem Gebiet der logistischen Kernleistungen liegen müssen.

Definition und Zuordnung der möglichen Leistungen im Rahmen eines Kontraktlogistikvertrages:



Einteilung logistischer Regelungen und Zuordnung zu den Vertragstypen:



Quelle: Gimmler/Fischer, Transport- und Logistikvertragsrecht, Deutscher Verkehrs-Verlag, S. 447

Änderung in dieser Grafik nicht möglich. Muss neu gemacht werden.

unten „ADSp 2017“ und rechts hin da wo die sonstigen originär nicht-logistischen Leistungen stehen, kommt hin „Geltung der Logistik AGB 2019“

2.2.4 Römisches Recht als historischer Bezugsrahmen

Auch wird auf den historischen Bezugsrahmen des römischen Rechts kurz eingegangen. Das römische Recht als historische Quelle der kontinentaleuropäischen Rechtsordnungen, so insbesondere auch des französischen, deutschen oder auch des seinerzeitigen österreichischen Rechts befasste sich allerdings nur am Rande mit transport- und lagerrechtlichen bzw. verwandten Rechtsgebieten, und zwar besonders dann, wenn es um die klassischen Regelungsbereiche jeder Zivil-Rechtsordnung wie Gefahrtragung, Haftung, Verschulden und Vertragsschluss ging.

Hierbei sei auf folgende einzelne Punkte eingegangen:

Im Hinblick auf das römische Recht ist insbesondere auf die Entwicklung durch die Glossatoren hinzuweisen, wonach die seinerzeitige Unterscheidung der Begriffe „contractus“ und „pactum“ überwunden wurde. Danach sollten nämlich ursprünglich formlose Vereinbarungen außerhalb anerkannter Kontrakttypen nicht klagbar sein, jedoch ist unter dem Einfluss von kanonischem Recht und vor allem dem internationalen Kaufmannsbrauch ab dem 14. Jahrhundert der Grundsatz *ex nudo pacto oritur actio* durch die rein faktische Notwendigkeit, gerade auch des zunehmenden internationalen Transports, anerkannt worden. So setzte sich auch das Prinzip des „*pacta sunt servanda*“ durch – ein Vertragsversprechen musste eben eingehalten werden, was die ursprüngliche strenge Typengebundenheit des römischen Vertragsrechts endgültig überwand.¹⁰

Das Transport- und Lagerrecht speist sich jedoch auch aus Erkenntnissen des angelsächsischen Rechtskreises. So wurde die sogenannte Obhutshaftung- die Haftung im Transportrecht - für Beschädigung oder Untergang der Güter, die nur an den Begriff der Obhut und der Vermeidbarkeit eines Schadenseintritts, nicht aber an das sonst gültige Verschuldensprinzip anknüpft, im England des 14. Jahrhunderts „erfunden“. Hierzu sei der berühmte Fall erwähnt, bei dem ein Binnen-Fährmann - ein Frachtführer also - Pferde für einen Bauern im Jahre 1348 (kurz vor der großen Pest) über einen englischen Fluss setzte und diese Pferde offenbar nicht genügend sicherte, sodass diese in den Fluss sprangen oder fielen und verendeten. Der Bauer wollte Ersatz

¹⁰ Vgl. Hausmaninger, Herbert, Casebook zum römischen Vertragsrecht, 6. Auflage 2002, S. 313 m.w.N. aus dem Transportrecht

für die Pferde, der Fährmann wollte den Lohn mit dem Hinweis, er habe doch seine Leistung erbracht und die Pferde seien doch noch da, wenn auch tot. Hier fand das Gericht eine bemerkenswerte Entscheidung: Der Fährmann bekam einerseits keinen Lohn, andererseits hat er Ersatz für die Pferde zu leisten. Das Gericht sieht seine Pflicht verletzt, die Pferde im gleichen Zustand zu übergeben, wie er sie erhalten hatte, da ihn eine Obhutspflicht treffe und er dieser nicht entsprochen habe. Die „action of assumpsit“ war erfunden.¹¹ Dies zieht sich durch die gesamte britische Transportrechtsgeschichte, so z. B. auch in dem berühmten Fall Jackson ./ Rodgers aus dem Jahre 1683,¹² wonach grundsätzlich die Obhut über das zu transportierende Gut genügt und ein Verschulden nicht erforderlich ist, um einen Schadensersatzanspruch zu begründen. Allerdings wurde auch schon im römischen Recht gehaftet für die Sachen, die ein Schiffer - Schiffsfrachtführer oder Verfrachter – „mit der Garantie für Unversehrtheit übernommen“ hatte. Hier wurde allerdings eine sogenannte Klage „ex rezepto“ gewährt, da dies im Beförderungsvertrag nicht angelegt war.¹³

3 Zwei vertragliche Ebenen: Rahmenvertragliche und ausführungsvertragliche Ebene

3.1 Charakter des Kontraktlogistikvertrages und des Logistik-Outsourcingvertrages als qualifizierte Rahmenverträge und Auswirkungen auf deren Rechtsnatur

Wesentlich ist hier, von vornherein den dichotomischen Regelungsgehalt des Kontraktlogistik- und des Logistik-Outsourcingvertrages herauszuarbeiten:

Wenn auch in der Praxis meistens nicht ausdrücklich gesehen, ist der Logistikvertrag selbst als qualifizierter Rahmenvertrag grundsätzlich gesondert zu betrachten von den auf seiner Basis abzuschließenden einzelnen logistischen Ausführungsgeschäften oder den Ausführungsgeschäften originär nicht-logistischer Art.

Beispielsweise kann auf rahmenvertraglicher Ebene eine abweichende Leistungsstörungsregelung als Definition rahmenvertraglich ordnungsgemäßer oder mangelhafter Leistung vereinbart werden auf der Basis von statistischen Daten, kurz gesagt ein sogenanntes Service Level Agreement mit Key Performance Indicators. Dies kann auch dazu führen, dass rahmenvertraglich ordnungsgemäße Leistungen vorliegen, während auf ausführungsvertraglicher Ebene für Schlechtleistung gehaftet wird. Beispiel hierzu: ein Verzögerungsschaden kann im Einzelfall

¹¹ Zitat nach Oechsler, Jürgen, Schuldrecht Besonderer Teil, 6. Auflage 2002, Verlag Vahlen, München, 2003 S. 2

¹² zitiert nach Ridley's "law of the carriage of goods by land sea and air, 7. Auflage 1992, S. 8

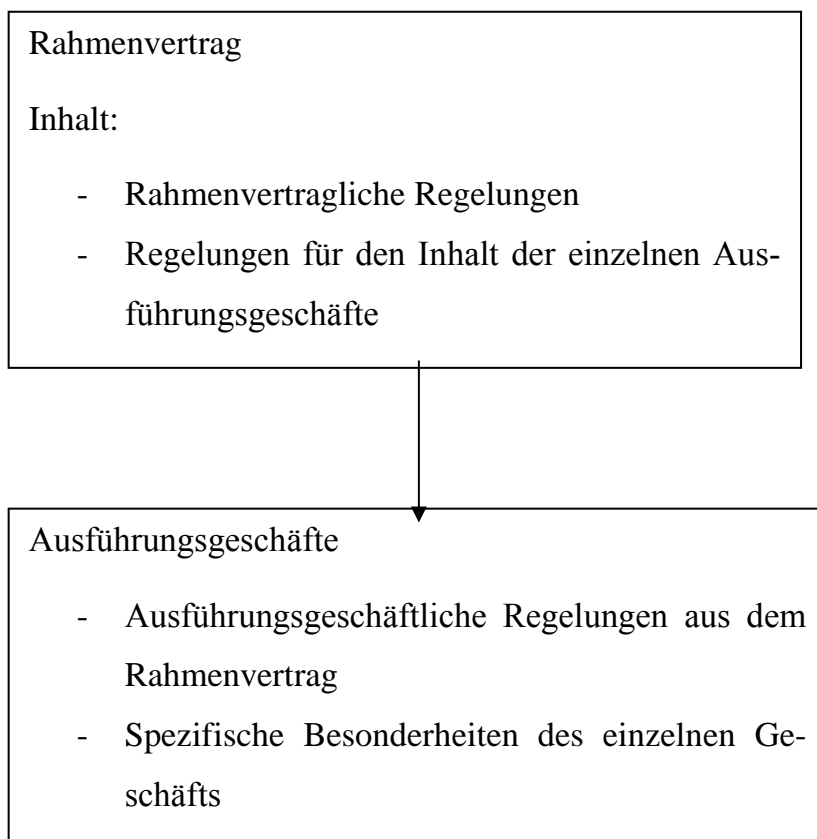
¹³ vlg. hierzu auch Hausmaninger, ebenda, S. 317 ff

vorliegen und es wird hierfür gehaftet. Falls jedoch in diesem Monat 99,9 % der Transporte fristgerecht erfolgen und der diesbezügliche Key Performance Indicator an Erfüllungsgrad auf rahmenvertraglicher Ebene von 99,5 % vorsieht und für eine bessere Performance ein Bonus vorgesehen ist, kommt es in diesem Falle **rahmenvertraglich** zu einem Bonus. Das bedeutet: trotz Verspätungsschadenhaftung bei der einzelnen Leistung, liegt rahmenvertraglich eine besonders gute Leistung vor; einzelvertraglich wird gehaftet, rahmenvertraglich erfolgt auf der Basis des Gesamtzeitraumes von z. B. einem Monat ein Bonus. Der zumeist in der Praxis nicht ordnungsgemäß berücksichtigte Gesichtspunkt ist insoweit das originäre Rahmenvertragsrecht. In der Praxis überwiegen insoweit die ausführungsvertraglichen Bestimmungen in Logistikverträgen.

Hier ist die Abstraktion des Rahmenvertrages von den einzelvertraglichen Regelungen und dem Schicksal der einzelnen Verträge herauszuarbeiten. Dabei sind insbesondere beispielhaft die notwendigen Verknüpfungen von Leistungsstörungen im weiteren Sinne auf der Ausführungsgeschäftsebene und den rechtlichen Konsequenzen auf der Rahmenvertragsebene herauszuarbeiten.

Vom Rahmenvertrag zum Ausführungsvertrag

Grafische Darstellung gewählt:



3.2 Rechtsnatur der Ausführungsgeschäfte

3.2.1 Verträge

Hier handelt es sich auf der Basis des Rahmenvertrages und der konkretisierenden einzelvertraglichen Regelungen bei tatsächlichem Vertragsschluss um entweder Regelfall-Verträge des Fracht-, Speditions- und Lagerrechts oder der sonstigen leistungsrechtlichen Regelungen (Werkvertrag / Dienstvertrag / Geschäftsbesorgungsvertrag).

3.2.2 Schlichte Leistungen oder Tätigkeiten im Rahmen von Ausführungsverträgen

Es gibt zahlreiche Tätigkeiten und Leistungen im Bereich der Kontraktlogistik, wozu der Dienstleister - oder auch der Auftraggeber - verpflichtet ist, die jedoch gerade keine Rechtsgeschäfte im Sinne der §§ 104 ff BGB sind. Es handelt sich z. B. um im Rahmen von Ausführungsverträgen gegebene vertragliche Weisungen oder auch z. B. Einzelleistungen, die sich ständig perpetuieren, also einzelne Leistungspflichten, die jedoch für sich gerade kein Rechtsgeschäft darstellen.

Dies können auch z. B. Konkretisierungen der Leistung im Sinne von § 262 BGB sein oder auch die Übermittlung von rahmenvertraglich geschuldeten Mitwirkungsleistungen wie Avise oder Forecast.¹⁴

4 Kontraktlogistikvertrag

Der Kontraktlogistikvertrag entwickelt sich in den letzten Jahrzehnten stürmisch weiter, obwohl auch der Kontraktlogistikvertrag als Basisvertrag für weitergehende Entwicklungen noch überhaupt nicht konsensual und umfassend bearbeitet wurde. Insoweit kann auch der Logistik-Outsourcingvertrag als Weiterentwicklung des Kontraktlogistikvertrages angesehen werden. Entscheidend ist nämlich, dass sämtliche Fortentwicklungen Elemente des Kontraktlogistikvertrages variieren bzw. ergänzen, nämlich die Leitleistung der Ausführungsgeschäfte auf das Gebiet der Logistik, also Transport, Spedition, Lagerung. Bereits der Logistik-Outsourcingvertrag

¹⁴ Quelle: zur Unterscheidung vgl. insgesamt Rumpf, Stefanie, „Das Synallagma im Dauerschuldverhältnis, Hartung-Gorre-Verlag, Konstanz, 2003, insbesondere S. 50 ff

übernimmt hier durch die Personalübergangs- und meist auch betriebsvermögenstransferierenden Regelungsteile eine Ergänzungsrolle hinsichtlich des Kontraktlogistikvertrages ein.



4.1 Gesetzliche Einordnung als Innominatvertrag und Definitionen

4.1.1 Einführung

Im Gegensatz zu den kodifizierten klassischen Bereichen der Logistik - nämlich Transport und Lager - ist das sogenannte Logistikrecht als solches weder gesetzlich noch bisher durch allgemein anerkannte Geschäftsbedingungen rechtlich determiniert. Da sich der Logistikvertrag jedoch zu einem oft auftretenden Vertragsmuster entwickelt hat, liegt hier ein sogenannter Häufigkeitstypus bzw. Innominatvertrag vor. Gegenbegriff dazu ist der Normstrukturtypus, der gesetzlich geregelte Vertragstyp.¹⁵ Ein Häufigkeitstypus ist dann anzunehmen, wenn der Rechtsverkehr eine bestimmte häufig auftretende vertragliche Konstellation mit bestimmten Elementen mit einem eigenen (neuen) Namen beschreibt,¹⁶ z. B. der Finanzierungsleasingvertrag und Facility-Management-Vertrag sowie als Beispiele aus der Logistik, der Entsorgungsvertrag und der Schleppvertrag.¹⁷

Daraus ergibt sich die Notwendigkeit, das auf diesen Häufigkeitstypus anzuwendende gesetzliche Recht festzustellen.

- Was verstehen die beteiligten Wirtschaftskreise unter einem Logistikvertrag?
- Welche Leistungsbündel können „noch“ Logistikverträge sein und wo liegen die Grenzen?
- Welchem Vertragstyp/welchen Vertragstypen sind Logistikverträge zuzuordnen und welches Recht ist damit auf diese anzuwenden?

15 Vgl. hierzu Oechsler, Schuldrecht, Rz. 15 ff. und Vogel, Praxisbeispiele, Komplexität von Logistikverträgen, insbesondere Innominatkontrakte, Vortrag auf der Logimat, Stuttgart, 28.03.2006, zit. bei: Schlobach, Denn sie wissen nicht, was sie tun, in: Dispo 5/2006, S. 32 ff.

16 Vgl. hierzu die zahlreichen Häufigkeitstypen in Palandt / Sprau, BGB-Kommentar, vor § 631 BGB, Rz. 18 ff. und § 675 BGB, Rz. 22 ff.

17 Vgl. hierzu Koller, Transportrecht, § 407 HGB, Rz. 19; Najork, Der Facility Management-Vertrag, in: NJW 2006, S. 2881 ff.

- Welchem Vertragstyp und welchen branchenüblichen Geschäftsbedingungen sind einzelne Leistungen zuzuordnen?

Relevanz haben diese allgemeinen Einordnungsfragen sowohl vor Vertragsschluss, nämlich bei einer Vertragsgestaltung, als auch während der Vertragslaufzeit, insbesondere bei der Vertragsauslegung. Dazu folgende typische Einzelprobleme:

- Während der Vertragslaufzeit/bei Vertragsauslegung
 - a) wenn eine Einzelregelung getroffen wurde und ihre Bedeutung zu prüfen ist (z. B. die Regelung „Es gilt gesetzliche Haftung.“)
 - b) wenn **keine** Einzelregelung vorliegt
 - und entschieden werden muss, nach welchem Vertragstyp die fehlende vertragliche Regelung zu ergänzen ist.
 - und eine Gesamtregelung für den Rahmenvertrag gefunden werden muss, beispielsweise für die Kündigung
 - c) wenn eine Zuordnung von Einzelregelungen zu einem Vertragstyp erfolgte
 - und zu klären ist, ob hierauf die eventuell vereinbarten Branchen-AGB, z. B. die ADSp 2017, anwendbar sind.
 - und zu klären ist, ob der von den Parteien vorausgesetzte Versicherungsschutz greift.

Dabei wird der Autor folgende **Kernthesen** vertreten:

- Der Vertragstyp „Logistikvertrag“ ist sehr weit auszulegen. Auch Verträge, die ihren umsatzbezogenen Schwerpunkt außerhalb der Logistik haben, können unter bestimmten Voraussetzungen noch Logistikverträge sein. Hierzu wird der Begriff der **Leistleistung** eingeführt.
- Auf Logistikverträge ist immer auch das Recht der Dauerschuldverhältnisse, insbesondere also §§ 313, 314 BGB, und heute auch – nach der Reform des Werkvertragsrechts zum 01.01.2018 – § 648a BGB anzuwenden. Des Weiteren sind auch die für Dauerschuldverhältnisse entwickelten sonstigen besonderen Grundsätze anwendbar. Daneben und völlig unabhängig davon beinhalten Logistikverträge regelmäßig auch Regelungen für ihre Ausführungsgeschäfte.¹⁸

¹⁸ vgl. z. B. statt aller Koller, Transportrecht aaO, § 454 Randziffer 37

- Als spezialgesetzlicher Vertragstyp ist der Speditionsvertrag für die meisten logistikvertraglich geregelten Ausführungsgeschäfte heranzuziehen. Er ist im Ergebnis für viele Erscheinungsformen von Logistikverträgen grundsätzlich hinsichtlich der Ausführungsgeschäfte eine geeignete Rechtsgrundlage.

4.1.2 Wesentliche Begriffsdefinitionen

Bei der Betrachtung des **Logistikbegriffs** ist zunächst zwischen der engen und weiten Begriffsfassung zu unterscheiden. So wird Logistik in der engen Definition häufig als

„[...] Sammelbegriff für die operativen Aktivitäten des Transportierens („Veränderung von Objekten im Raum“), Umschlagens/Kommissionierens („Veränderung der Ordnung von Objekten“) und Lagerens („Veränderung von Objekten in der Zeit“), kurz „TUL-Logistik“ [...]“

verstanden.¹⁹

Die weite Definition umfasst auch alle zugehörigen Informationsflüsse sowie

„[...] die planenden und steuernden Aktivitäten des Koordinierens und der ganzheitlichen Optimierung arbeitsteiliger Funktionen“.²⁰

So definiert beispielsweise die führende deutsche Bundesvereinigung Logistik als:

„[...] ganzheitliche Planung, Steuerung, Koordination, Durchführung und Kontrolle aller unternehmensinternen und unternehmensübergreifenden Güter- und Informationsflüsse.“

Zu der **engen** wie auch der **weiten Logistikdefinition** zählen jedenfalls immer die gesetzlich explizit geregelten Tätigkeiten des Transports (bestehend aus Fracht und Spedition) und der Lagerung. Diese werden im Folgenden als **logistische Kerntätigkeiten** bezeichnet. Ähnlich wie im Straßenverkehrsrecht unterscheidet der Gesetzgeber zwischen der „fließenden Logistik“ – dem Transport – und der „ruhenden Logistik“ – der Lagerung – als „Bewegung“ von Gütern in der Zeit.²¹

¹⁹ Klaus / Krieger (Hrsg.), Lexikon Logistik, Stichwort „Logistik“

²⁰ Klaus / Krieger (Hrsg.), Lexikon Logistik, Stichwort „Logistik“; ten Hompel / Heidenblut, Taschenlexikon Logistik, Stichwort „Logistik“

²¹ Vgl. Klaus / Krieger (Hrsg.), Lexikon Logistik, Stichwort „Logistik“

Diese Logistikdefinitionen umfassen sowohl **unternehmensintern** durchgeführte Logistikprozesse als auch die durch **fremde** Dienstleister erbrachten **Logistikleistungen**.

Für das **Logistikvertragsrecht** ist naturgemäß ausschließlich der Bereich der **fremd** erbrachten Leistungen relevant. Denn hier geht es ex definitione um die Beziehungen zwischen zwei oder mehreren rechtlich selbständigen Marktsubjekten, nämlich (meist) jeweils einem Auftraggeber und einem Dienstleister.²² Daher muss für eine Definition hier der **Leistungsbegriff** hinzukommen.

Versuchen wir insoweit eine **vorläufige Arbeitsdefinition** für die rechtliche Handhabung zu finden, so umfasst der Bereich „**Logistikvertragsrecht**“ alle Logistikleistungen, die eine Veränderung von Gütern im Raum und/oder in der Zeit und/oder in der Ordnung und/oder damit zusammenhängenden Leistungen im weitesten Sinne umfassen.

Damit fallen in den Regelungsbereich des Logistikvertragsrechts nicht nur die **Logistikkerneleistungen** Fracht, Spedition und Lager, sondern auch mit diesen Kernleistungen zusammenhängende, auf sie bezogene und damit **originär logistische Leistungen**, wie z. B. Transportverpackung, Nachnahmeabwicklung oder Kennzeichnung. Diese werden kraft eindeutiger spezialgesetzlicher Anordnung als weitere logistische Leistungen, z. B. vom Speditions- oder Frachtvertrag erfasst, wenn sie im Rahmen eines solchen Vertrages erbracht werden, vergleiche z. B. § 454 Abs. 2 HGB bzw. § 422 HGB. Die ADSp 2017 bezeichnen in Ziffer 1.14 diese vorgenannten originär logistischen Leistungen als **speditionsüblich**. Damit sind diese von den ADSp 2017 umfasst und die diesbezüglichen Haftungsbegrenzungen und Versicherungsregelungen kommen zur Anwendung, dazu näher in Kapitel 9.6.

Häufig fallen jedoch **nicht-logistische Leistungen** - zweckmäßigerweise - mit Leistungen zusammen an, die entweder einer logistischen Kernfunktion angehören oder sich auf diese beziehen. Beispielhaft können insoweit die Preisauszeichnung oder die Verkaufsverpackung im Rahmen einer Lagertätigkeit genannt werden, aber auch die Übernahme kompletter Handelsfunktionen wie z. B. des Zwischenhandels. Diese sind im Gegensatz zu den Leistungen, die **originär** dem Bereich der Logistik angehören, originär anderen betriebswirtschaftlichen Bereichen zuzuordnen, insbesondere zu Produktion oder Handel. Im Nachfolgenden werden sie als **originär nicht-logistische Leistungen** bezeichnet. Nur durch den Zusammenhang mit einer logistischen Kernleistung werden sie dann Teil eines logistischen Leistungsbündels. Dies macht sie aber

22 Vgl. z. B. ten Hompel / Heidenblut, Taschenlexikon Logistik, Stichwort „Logistikdienstleister“

nicht zu **logistischen Leistungen**, wie aber die Formulierung in Ziffer 1.1 der Logistik-AGB 2019 annehmen lässt. Der Gesichtspunkt ist zwingend, wie sich aus folgender Überlegung ergibt: Die singuläre Erbringung einer Qualitätsprüfung, einer produktionsvorbereitenden Konfektionierung oder der Betrieb eines Call-Centers sind im Regelfall **Geschäftsbesorgungsleistungen** im Sinne des § 675 BGB mit werkvertraglicher, gegebenenfalls auch dienstvertraglicher Rechtsnatur und damit originär nicht als logistische Leistungen zu beurteilen.²³ Ihren Logistikbezug erhalten diese Leistungen ausschließlich dadurch, dass diese im Rahmen eines **logistischen Leistungsbündels** von einem Logistikdienstleister erbracht werden.

Auch der Bereich der **Informationsflüsse** ist, wie auch z. B. die Dokumentenerstellung, zum Regelungsbereich des Logistikvertragsrechts gehörend, wenn dieser akzessorisch zum Güterfluss ist. Dabei ist abzugrenzen: Die IT kann häufig notwendige Voraussetzung und damit vertraglich notwendiger Regelungsbereich von Logistikleistungen sein. Jedoch: Ein Güterfluss oder eine Lagerung **ohne IT** bleiben Transport oder Lagerung, ein Informationsfluss ohne jeden Transport ist eine normale IT-Dienstleistung und keine Logistik und damit eine **originär nicht-logistische Leistung**.

Solche Leistungen werden nur und ausschließlich deshalb zu Leistungen im Rahmen der Logistik, weil sie im Rahmen eines Logistikvertrages erbracht werden. Dies hat aber gerade nicht zur Folge, dass diese Leistungen expeditioneller Natur im Sinne des § 454 HGB sind und damit z. B. per se den ADSp 2017 unterfallen.

Jedoch dürfen diese originär nicht-logistischen Leistungen nie **Leistleistung** des Vertrages sein, um den Vertrag „gerade noch“ als Logistikvertrag qualifizieren zu können, wie noch auszuführen sein wird. Lässt ein Unternehmen z. B. komplett fremd produzieren, ist der diesbezüglich Handelnde Produzent und eben nicht mehr Logistikdienstleister, auch wenn er damit verbundene logistische Leistungen erbringt oder ansonsten „nur“ Logistikdienstleister ist.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass **Logistikleistung** der Oberbegriff ist, unter den die verschiedensten Leistungen, nämlich die Kernfunktionen sowie weitere Leistungen als Teilfunktionen des Gesamtkomplexes, der Logistik subsumiert werden können. Hierunter können

23 Vgl. Gleißner / Femerling, Logistik, S. 9

sowohl originär logistische Zusatzleistungen als auch originär anderen Rechtsgebieten zuzuordnende Leistungen fallen. Dabei können alle Leistungen sowohl Haupt- wie auch Nebenleistung sein.²⁴

Im Ergebnis folgt daraus, dass es „den“ Logistikvertrag, verstanden als vertragliche Abbildung eines typischen einheitlichen Leistungsspektrums, nicht gibt im Gegensatz z. B. zu den gesetzlich typisierten Verträgen wie Kaufvertrag, Mietvertrag oder auch Frachtvertrag.²⁵ Phänomenologisch gibt es den Logistikvertrag mit zahllosen Erscheinungsformen: Nämlich mit und ohne Frachtführerleistung, mit und ohne speditionelle Leistung, mit und ohne Lagerleistung, mit und ohne zusätzliche transportbezogene Leistungen, mit und ohne produkt- und produktionsbezogene Leistungen. Darin liegt der wesentliche Unterschied von Logistikverträgen zu anderen modernen, gesetzlich nicht geregelten Vertragstypen, wie z. B. dem Finanzierungsleasingvertrag. Dennoch verbinden die beteiligten Wirtschaftskreise einen bestimmten Inhalt mit dem Begriff **Logistikvertrag**.

Somit ergibt sich folgende **präzisierende Arbeitsdefinition**: Der Logistikvertragstypus definiert sich nicht nach bestimmten immer anzutreffenden Leistungen, sondern über die freie Kombinationsmöglichkeit von mindestens einer logistischen Kernleistung mit mindestens einer weiteren logistischen Kernleistung und/oder mit weiteren originär logistischen Leistungen und/oder originär nicht-logistischen Leistungen, wobei der logistische Leistungsanteil dem Vertrag seine Prägung geben muss. Das Logistikvertragsrecht ist somit das Recht, welches auf diese Leistungen anzuwenden ist.

Diese Arbeitsdefinition ist somit ähnlich dem in der Wirtschaftspraxis verwendeten Begriff der **Kontraktlogistik**.²⁶ Darunter wird im Allgemeinen ein Geschäftsmodell und damit die fremdvergebene Logistik auf Basis eines individuell gestalteten Vertrages verstanden, welches mehrere logistische oder logistiknahe Aufgaben umfasst.²⁷ Im Nachfolgenden werden die Begriffe Logistikvertrag im Sinne vorstehender Arbeitsdefinition und Kontraktlogistikvertrag synonym verwendet.

24 Vgl. Gleißner / Femerling, Logistik, S. 8 ff.

25 Vgl. hierzu Möglich, Transport- und Logistikrecht, S. 168

26 Vgl. z. B. Lukassen, Handbuch der Kontraktlogistik, S. 309 ff., 309; Möglich, Transport- und Logistikrecht, S. 169 ff.

27 Klaus / Krieger (Hrsg.), Lexikon Logistik, Stichwort „Kontraktlogistik“; auch Gleißner / Femerling, Logistik, S. 85 f.

Auch mit einem Gliederungsschema lässt sich der Bereich der Logistikleistungen in der Kontraktlogistik beschreiben:

Kontraktlogistik

1 Klassische logistische Kernleistungen

1.1 Transport

1.1.1 Fracht

1.1.2 Spedition

1.2 Lagerung

2 Sonstige originär logistische Leistungen

3 Originär nicht-logistische Leistungen

Wie im Folgenden noch zu zeigen sein wird, bedarf es für die Einordnung des Logistikvertrages als Häufigkeitstypus in das System des Vertragsrechts noch der Einführung nachfolgender Begriffe:

Die **Hauptleistungspflichten** stellen die wesentlichen Verpflichtungen des Dienstleisters aus dem Vertragsverhältnis dar. Dies sind neben den Leistungen, die den Vertragstyp bestimmen, auch sonstige Leistungen, die nach dem Willen der Parteien für die Durchführung des Vertrages von wesentlicher Bedeutung sind.²⁸

Der Gegenbegriff hierzu ist die **Nebenleistung** als untergeordnete Leistung, die der Vorbereitung, Durchführung, Sicherung und Ergänzung von Hauptleistungen dient.

Weiterhin soll hier noch der Begriff der sogenannten **Leitleistung** eingeführt werden. Diese wird definiert als die Hauptleistung (bzw. mehrere, gleichartige Leistungen, die zu einem gesetzlichen Vertragstypus gehören), welche dem Vertrag seine Prägung gibt.²⁹ Diese hat für die Leistungen des Vertrages eine integrierende Wirkung, da sie die verschiedenen Leistungen zu einem nicht nur zufällig zusammenfallenden Leistungsbündel miteinander verbindet. Im Rahmen der Logistik kommt ihr zusätzlich ein prozessoptimierender Charakter zu.³⁰ Somit lässt

28 Vgl. z. B. BGH, NJW 1998, S. 3197 ff., 3199

29 Im Ergebnis ähnlich BGH, NJW 1998, S. 3197 ff., BGH, NJW 1995, S. 324 ff., Oechsler, Schuldrecht, Rz. 15 ff.; dazu instruktiv BGH, TranspR 2007, S. 477 ff.

30 Vgl. Klaus / Krieger (Hrsg.), Lexikon Logistik, Stichwort „Logistik“

sich die **logistische Leisteistung** kurz als logistische Kernleistung mit integrierendem, prozessoptimierendem Charakter beschreiben, die dem Vertrag seine Prägung gibt.³¹ Klassisch für diese Integrationsfunktion der Leisteistung sind der Transport oder die Lagerung als Bindeglieder zwischen weiteren Leistungen. Die Leisteistung ist nicht zwingend über den Umsatz- bzw. Leistungsschwerpunkt herzuleiten. Vielmehr steht bei der Ermittlung das Interesse der Parteien im Vordergrund. Somit ist der Schwerpunkt eines Vertrages und damit seine Einordnung nicht über die wirtschaftliche Bedeutung von Hauptleistungen zu suchen, sondern über die Leisteistung als primären Vertragszweck.

4.2 Merkmale von Logistikverträgen

4.2.1 Relevanz der Feststellung des Vorliegens von Logistikverträgen und Abgrenzung

Die Abgrenzung und Einordnung des Logistikvertrages in das System des Vertragsrechts wird hinsichtlich zahlreicher Punkte kontrovers diskutiert.³² In welchen Fällen ist diese Diskussion nun aber für die Wirtschaftspraxis relevant?

Ein Logistikvertrag besteht, wie oben festgestellt, mindestens aus zwei unterschiedlichen Leistungen, die unterschiedlichen Vertragstypen zuzurechnen sein können. Somit stellt sich die Frage nach den Grenzen von vertraglichen Regelungen, den Auslegungsmöglichkeiten des Parteiwillens im Rahmen von vertraglichen Regelungslücken und schließlich, nach welchem dispositiven Recht verbliebene „Vertragslücken“ zu schließen sind. Oder am praktischen Beispiel: Welches Haftungsregime ist für die einzelnen Leistungen eines Kontraktlogistikvertrages mit den Komponenten Lager, Spedition und zahlreichen Value Added Services anzuwenden?

Nachfolgende Gegenüberstellung soll typische konkurrierende Regelungsbereiche für die einzelnen Leistungen im Rahmen des gemeinsamen Leistungspaketes von Logistikverträgen exemplarisch aufzeigen, die für die Praxis relevant sind:

31 Vgl. Gleißner / Femerling, Logistik, S. 6 ff.

32 Siehe hierzu z. B. Möglich, Transport- und Logistikrecht, S. 168 ff.; Wieske, Rechtliche Probleme bei Logistikverträgen, in: TranspR 2002, S. 177 ff.; Wieske, Rechtliche Probleme bei Logistikverträgen, S. 3 ff., in: Pradel u. a. (Hrsg.), Praxishandbuch Logistik; Gran, Vertragsgestaltung im Logistikbereich, in: TranspR 2004, S. 1 ff.; Gass: Die Bedeutung der Logistik für Speditionsunternehmen im Rahmen moderner Hersteller-Zulieferbeziehungen, in: TranspR 2000, S. 203 ff.

	Allgemeine Regelung	Spezielle Regelungen für einzelne Vertragstypen			
	Insbesondere für originär nicht-logistische Leistungen	Fracht	Spedition	Lagerung	Internationales Transportrecht am Beispiel CMR
Bestimmung des international anzuwendenden Rechts (IPR) bei fehlender vertraglicher Regelung	Art. 4 ROM-I-Verordnung	Art. 5 ROM-I-Verordnung.	Evtl. Art. 5 ROM-I-Verordnung	Art. 4 ROM-I-Verordnung	Reichweite der Anwendung des zwingenden CMR-Rechts: Art. 41 CMR, ergänzend Art. 5 ROM-I-Verordnung
AGB-Auslegung und -Kontrolle	§§ 305 ff., 307, 310 Abs. 1, S. 2 BGB	§ 449 HGB	§ 466 HGB	Keine speziellen Regelungen	Keine Regelung, ergänzend § 449 HGB
Anwendbarkeit von AGB, insbes. ADSp	Ziffer 1.14 ADSp 2017, § 1 Logistik-AGB 2019	Ziffer 1.14 ADSp 2017	Ziffer 1.13 ADSp 2017	Ziffer 1.14 ADSp 2017,	Ziffer 2.2 ADSp 2017,

Leistungsstörungen	§§ 275 ff. BGB, i. V. m. §§ 633 ff. BGB	§§ 412 Abs. 3, 415 ff. HGB, ggf. ergänzend § 407 HGB, §§ 275 ff., 633 ff. BGB	§§ 453 f. HGB §§ 275 ff. BGB, ggf. §§ 633 ff. BGB	§ 467 HGB, §§ 275 ff. BGB	Art. 7, 11, 12, 14, 15, 16 CMR, ggf. ergänzend §§ 412 Abs. 3, 415 ff. HGB, §§ 275 ff., 633 ff. BGB
Haftung des Dienstleisters	§§ 280 ff. BGB, §§ 634 Nr. 4, 636, 823 ff. BGB, ProdHaftG, etc.	§§ 425 ff. HGB, ergänzend § 407 HGB i. V. m. §§ 280 ff. BGB	§§ 461 f. HGB, ggf. insb. §§ 280 ff. BGB	§ 475 HGB, §§ 823 ff. BGB, u. U., §§ 989 ff. BGB	Art. 17 ff. CMR, ergänzend § 407 HGB i. V. m. §§ 280 ff. BGB
Verjährung	§§ 195 ff. BGB	§ 439 HGB	§§ 463, 439 HGB	§ 475 a HGB	Art. 32 CMR
Pfandrecht	§ 647 BGB	§§ 440 ff. HGB	§§ 464 f. HGB	§ 475 b HGB	Keine Regelung, ergänzend §§ 440 ff. HGB
Ordentliche Kündigung eines Dauerschuldverhältnisses	§ 621 BGB, ggf. analog	§ 621 BGB, ggf. analog	§ 621 BGB, ggf. analog	§ 473 HGB	Keine Regelung, ergänzend § 621 BGB analog
Kündigung bzw. Beendigung von	§ 649 BGB	§§ 415, 417 HGB	Keine speziellen Regelungen	§ 473 HGB	Art. 16 CMR, §§ 415, 417

Ausführungsge- schäften zum Rahmenvertrag					HGB ana- log ³³
--	--	--	--	--	-------------------------------

4.2.2 Analyse typus- und strukturbildender Merkmale von Logistikverträgen

Mangels eines gesetzlichen Vertragstypus sind zunächst die typus- und strukturbildenden Merkmale von Logistikverträgen im Sinne eines Häufigkeitstypus zu untersuchen, um festzustellen, welche Merkmale einen Kontraktlogistikvertrag auszeichnen (positive Merkmale), welche Merkmale bei Logistikverträgen nicht vorliegen dürfen (negative Merkmale) und welche Merkmale „neutral“ sind, also vorliegen können, aber nicht müssen (neutrale Merkmale).³⁴

4.2.2.1 Positive Merkmale

Hierzu sind bei jedem Vertrag, der als Logistikvertrag angesehen wird, die typusbildenden Merkmale festzustellen. Es handelt sich dabei um die notwendigen und - in ihrer Gesamtheit - hinreichenden **Voraussetzungen zur Annahme eines Logistikvertrages**. Dazu im Einzelnen:

Integriertes Leistungsbündel

Ein Vertrag mit nur einer singulären Leistung ist kein Logistikvertrag, selbst wenn diese Leistung eine logistische Kernleistung darstellt, sondern ein Vertrag auf dem Gebiet der Logistik und damit ein Fracht-, Speditions- oder Lagervertrag. Dies ergibt sich bereits aus der tradierten juristischen Methodenlehre („lex specialis derogat lex generalis“).

Erst durch die Kombination von Haupt- oder Nebenleistungen **mit mindestens einer** logistischen Kernleistung (nämlich Fracht, Spedition bzw. Lager) wird der Vertrag zum Logistikvertrag. Hierauf basiert auch die Regelung in Ziffer 1.14 ADSp 2017. Jedoch muss es sich im Hinblick auf die Hauptlasten, wenn denn ein Vertrag zum Logistikvertrag werden soll, durch Integration verschiedener Leistungen, um eine andersartige Nebenleistung handeln. Was sind nun andersartige Nebenleistungen? Dies sind Nebenleistungen, die nicht typischerweise zu der Hauptleistung gehören.

³³ Vgl. Koller, Transportrecht, vor Art. 1 CMR, Rz. 20

³⁴ Vgl. zur Methodik Larenz / Canaris, Methodenlehre der Rechtswissenschaft, S. 293

Dies am Beispiel eines Frachtvertrages exemplifiziert:

Typische Nebenleistung zum Transport, der eigentlichen Hauptleistung des Frachtvertrages, ist die Be- und Entladung oder auch die Verwiegung der Verpackung, wie dies in § 411 und 412 AGB geregelt ist. Dadurch, dass der Frachtführer diese Nebenleistung – Verpackung bzw. Be- und Entladung – übernimmt, wird jedoch der Transportvertrag nicht zum Contract-Logistikvertrag, denn es handelt sich um eine typische transportbezogene Nebenleistung. Die Grenze ist im Einzelnen fließend, jedoch wird man, wenn die Verpackung neben der Kommissionierung und weiteren Nebenleistungen im Lager erbracht wird, schon von einer Contract-Logistikleistung ausgehen können, denn zur bloßen Lagerung gehören außer den in §§ 467 ff. geregelten Nebenleistungen praktisch keine weiteren Leistungen.

Weitere Voraussetzung ist, dass es sich nicht um eine „zufällige“ Kombination von Leistungen handelt, die inhaltlich nicht zusammenhängen.³⁵ Es bedarf einer Verknüpfung der einzelnen Leistungen zur Erbringung eines zusammenhängenden, meist **aufeinander abgestimmten Komplexes logistischer Leistungen im Rahmen von einem oder mehreren Prozessen.**

Das Leistungsbündel ist das wesentliche Merkmal des Geschäftsmodells der Kontraktlogistik.³⁶ Es liegt eine aufeinander abgestimmte vertragliche Regelung vor, um eine **koordinierte Gesamtleistung** zu erbringen. Ein Unternehmen, welches die Führung eines regionalen Distributionszentrums als Leistung verlangt, will alle diesbezüglichen Leistungen zusammengefasst und optimiert, also aufeinander abgestimmt, erbracht haben.

Die integrierte Erbringung dieses Leistungsbündels ist in aller Regel eine werkvertragliche Klammer der Kontraktlogistik und damit von Logistikverträgen. Dies ist der eigentliche Sinn der Kontraktlogistik:

Kontraktlogistik definiert sich durch die gemeinsame Erbringung von „eigentlich“ singulären Leistungen, die betriebswirtschaftlich sinnvollerweise nun mal zusammen erbracht werden und damit Synergien, also Effizienzsteigerungen, Kostensenkungen und sonstige Vorteile generieren sollen. Damit wird Kontraktlogistik zur optimierten Systemleistung. Dieser Zweck von Kontraktlogistikverträgen dürfte auch einen eigenständigen werkvertraglichen Erfolg auf Rah-

35 Vgl. hierzu jüngst BGH, TranspR 2007, S. 477 ff.

36 Vgl. insoweit z. B. zutreffend Tunn, Lagerrecht / Kontraktlogistik, Rz. 46; Gebhardt, Der Zuliefervertrag, S. 41 ff.

menvertragsebene darstellen und mit eigenständigen umfassenden Koordinierungs- und Kooperationspflichten beider Seiten einhergehen, wie bereits seit langem für ähnliche Dauerverträge am Beispiel des Werkvertragsrechts anerkannt.³⁷

Kundenindividuelle Leistungen

Bei Kontraktlogistikprojekten handelt es sich grundsätzlich um **kundenindividuelle** Lösungen. Somit ist die kundenindividuelle Ausgestaltung ein konstitutives Merkmal. Dies besagt jedoch nicht, dass die vertragliche Ausgestaltung nicht teilweise oder ganz AGB-Charakter haben kann.

Leistung auf dem Gebiet der Logistik

Ein Vertrag auf dem Gebiet der Logistik ist immer anzunehmen, wenn ausschließlich logistische Kernleistungen bzw. originär logistische Leistungen erbracht werden.

Kommen zu einer logistischen Kernleistung noch originär nicht-logistische Leistungen hinzu, stellt sich die Frage nach dem Schwerpunkt des Vertrages. Dieser wird regelmäßig auf dem Gebiet der Logistik liegen, wenn die logistischen Leistungen auch den umsatzbezogenen Schwerpunkt bilden.

Ist der umsatzbezogene Schwerpunkt unklar bzw. würde danach kein Logistikvertrag vorliegen, ist die **Leistung** des Vertrages festzustellen. Ist eine logistische Kernleistung mit integrierendem, prozessoptimierendem Charakter vorhanden, die dem Vertrag seine Prägung gibt, so liegt selbst dann ein Logistikvertrag vor, wenn der wirtschaftliche Schwerpunkt eigentlich in anderen betriebswirtschaftlichen Bereichen liegt.

Dies sei an einem Beispiel verdeutlicht: Erhält ein Logistikunternehmen den Auftrag, den Transport von Autos in die USA zu besorgen und hierfür alle notwendigen Zusatzleistungen (wie z. B. seefeste Transportverpackung und zollrechtliche Behandlung) zu erbringen, so ist die Leistung - unabhängig vom Umsatzverhältnis - der Transport. Die übrigen Leistungen sind lediglich ergänzend erforderlich, um den Transport eben durchführen zu können. Umgekehrt wäre ein Auftrag zur Verpackung, bei dem innerbetrieblich auch der Transport von der Kommissionier- zur Verpackungszone enthalten ist, kein Logistikvertrag, denn hier steht die singuläre logistische Nebenleistung Verpackung als Leistung im Vordergrund. Bloße Nebenleis-

37 Vgl. BGH NJW 87, 644 ff.; BGH NJW 2013, 2268 ff.; BGH NJW 2006, 3413 ff.

tungen auf dem Gebiet der Logistik genügen aber anerkanntermaßen nicht zur Begründung einer Logistikfähigkeit, wie sich auch z. B. aus § 454 Abs. 2 HGB ergibt. Hier handelt es sich nur um „normale“ Werkleistungen auf dem Gebiet der Logistik.³⁸

In konsequenter Anwendung dieses **Leistleistungsprinzips** ist eine logistische Leistleistung und damit ein Logistikvertrag regelmäßig auch dann gegeben, wenn ein Leistungsbündel mit auch nicht logistischen Leistungen, insbesondere mit handels- und produktionsbezogenen Leistungen, dennoch von einem Logistikdienstleister erbracht wird. Dann ist die logistische Komponente des Leistungsbündels so bedeutsam, dass sie dem Vertrag seine Prägung gibt. Sie spiegelt den Willen und die Zielsetzung der Parteien und damit den primären Vertragszweck wieder.³⁹ Mit anderen Worten: Die Tatsache, dass ein Logistikdienstleister mit diesem Leistungsbündel beauftragt wird, ist als starkes Indiz dafür zu werten, dass der von den Parteien gesehene Schwerpunkt eben auf den logistischen Leistungen liegt und erlangt über die §§ 133, 157 BGB damit Auslegungswirkung. Das logistische, güterflussoptimierende Element hat einen überragenden Stellenwert.

Diese sehr weite Auslegung des Logistikvertrages über die Branchenzugehörigkeit des Leistungserbringers ist noch mit folgenden Abgrenzungskriterien näher einzuschränken:

Die nicht logistischen Leistungen, insbesondere handels- bzw. produktionsbezogenen Leistungen

- a) sind für den Logistikdienstleister ausschließlich ergänzende Leistungen, die er nur in Zusammenhang mit seinen logistischen Kernleistungen erbringt. Letztlich sind diese nur Mittel zum Zweck, um die Kernleistung am Markt absetzen zu können.
- b) sind auftraggeberbestimmt, werden ausschließlich auf dessen Vorgabe und nur für diesen erbracht. Sie werden also nicht wie sonst gemeinhin bei Produktion und Handel üblich, frei auf dem Markt für eine bekannte oder unbekannt Mehrzahl von Abnehmern angeboten. Dies wird zudem vertraglich oft explizit vom Auftraggeber untersagt.

38 Vgl. hierzu auch für den Fall des Kaufs mit Montageverpflichtung für die alte Rechtslage auch BGH, NJW 1998, S. 3197; heute ist dies geregelt in § 434 Abs. 2 BGB

39 Vgl. zu diesem Gesichtspunkt Oetker / Maultzsch, Vertragliche Schuldverhältnisse, S. 688

Dauerschuldverhältnis in der Form des qualifizierten Dauervertrages

Jeder Logistikvertrag ist auch ein Rahmenvertrag, also ein Vertrag, der für eine Vielzahl von Ausführungsgeschäften angelegt ist. Der Rahmenvertrag dürfte in aller Regel schriftlich vorliegen, dies ist jedoch nicht zwingend. Er enthält grundsätzlich auch eine Vielzahl von leistungsbezogenen und die Ausführungsgeschäfte konkretisierenden Regelungen, daher wird der Logistikvertrag hier als qualifizierter und nicht nur als einfacher Rahmenvertrag bezeichnet.⁴⁰

Logistikverträge sind grundsätzlich auf eine gewisse Dauer angelegt, als Faustregel kann der Meinung gefolgt werden, dass Logistikverträge unter einem halben Jahr Vertragsdauer praktisch nicht vorkommen. Natürlich gibt es in der Praxis Logistikverträge, die keine Regelungen hierzu beinhalten bzw. auch vor Ablauf eines halben Jahres beendet werden. Gemeint ist jedoch die wirtschaftliche Anlage auf eine Vertragsdauer von mindestens einem halben Jahr.⁴¹ Der Logistikvertrag darf auch nicht nur auf ein Projekt, und sei es auch ansonsten unter die Definition des Kontraktlogistikvertrages zu subsumieren sein, beschränkt sein:

Abbauen, Verpacken, Organisation und Durchführung des Transports, Lagerung und gegebenenfalls sogar Wiederaufbauen einer Industrieanlage, auch über Jahre hinweg, sind nicht der Kontraktlogistik, sondern der Projektlogistik zuzuordnen. Der entscheidende Unterschied ist hier die Beschränkung auf ein Projekt, während Kontraktlogistik ex Definitionen eben nicht nur ein Projekt, sondern logistische Dauerleistungen oder eine unbestimmte Vielzahl von einzelnen Leistungen zum Inhalt hat.

Dieses Dauerschuldverhältnis kann in der Form des Wiederkehrschuldverhältnisses oder der Dauerleistung vorliegen. Ein Wiederkehrschuldverhältnis beinhaltet, dass eine typische Einzelleistung sich regelmäßig wiederholt, so z. B. wiederkehrende Transporte auf einer rahmenvertraglich geregelten Relation.⁴² Die Dauerleistung ist hingegen lediglich zeitbezogen, insoweit ist die logistiktypische Dauerleistung die disponierte Lagerung eines Gutes.⁴³ Um es an zwei Beispielen außerhalb der Logistik zu verdeutlichen:

Die Miete ist ein der Lagerung ähnliches Dauerschuldverhältnis, weil eine Dauerleistung erbracht wird, nämlich die zeitbezogene Zurverfügungstellung von bestimmten Gegenständen.

40 Vgl. hierzu insgesamt Palandt / Heinrichs, BGB-Kommentar, vor § 145 BGB, Rz. 19

41 Vgl. Klaus / Krieger (Hrsg.), Logistik Lexikon, Stichwort „Kontraktlogistik“

42 Vgl. hierzu z. B. Rumpf, Das Synallagma im Dauerschuldverhältnis, S. 74

43 Vgl. hierzu Rumpf, Das Synallagma im Dauerschuldverhältnis, S. 50; BGH, NJW 2005, S.1360; BGH, NJW 2002, S. 3237

Ein Rahmenliefervertrag ist hingegen ein Wiederkehrschuldverhältnis, denn die Lieferung bestimmter Gegenstände, z. B. Automobilzulieferteile, stellt jeweils einzelne Kaufverträge dar.⁴⁴

Zusammenfassend müssen folgende positiven, typbildenden Merkmale bei einem Logistikver-

Typbildende Merkmale

integriertes Leistungsbündel mit Ziel der Optimierung als übergreifender werkvertraglicher Zweck

kundenindividuelle Leistungen

Leitleistung auf dem Gebiet der Logistik

mindestens zwei Hauptleistungen oder eine Hauptleistung mit andersartiger Nebenleistung

qualifizierter Dauervertrag / Dauerrahmenvertrag

mit einem gewissen Mindestumfang

trag kumulativ vorliegen:

Dauerschuldverhältnis in der Form des qualifizierten Rahmenvertrages

Liegt auch nur eines dieser Merkmale **nicht** vor, so handelt es sich nach dem Verständnis der beteiligten Wirtschaftskreise auch nicht um einen Logistikvertrag. Hinzu dürfte in der Wirtschaftspraxis noch das Kriterium eines gewissen Mindestumsatzvolumens kommen, welches hingegen für die juristische Betrachtung nicht relevant ist.⁴⁵

4.2.2.2 Negative Merkmale

Hierunter werden diejenigen Merkmale verstanden, die **nicht vorhanden** sind oder nicht vorhanden sein dürfen. Letztlich sind dies die jeweiligen Negationen der positiven Merkmale, also:

- Verträge, die ihre **Leitleistung außerhalb der Logistik** haben sowie Verträge, die eine **singuläre** logistische **Leistung** enthalten, wie z. B. der Transportrahmenvertrag oder eine singuläre sonstige logistische Dienstleistung wie die Durchführung von Verpackungen.⁴⁶
- Verträge, die ausschließlich die dauerhafte Erbringung von einzelnen logistischen **Standardleistungen** beinhalten, also insbesondere Transportleistungen im Bereich Stückgut, Teil- und Komplettladungen sowie KEP-Verkehre. Hier fehlt es am logistischen Leistungsbündel. Es

44 Vgl. BGH NJW 81, 679 ff.

45 Vgl. hierzu Klaus / Krieger (Hrsg.), Lexikon Logistik, Stichwort „Kontraktlogistik“

46 Vgl. hierzu exemplarisch BGH, TranspR 2007, S. 477 ff.

handelt sich eben z. B. um Transportrahmenverträge oder KEP-Rahmenverträge, nicht aber um Logistikverträge.

- Fehlen einer rahmenvertraglichen Basis, wenn beispielsweise keine Vielzahl sich wiederholender Ausführungsgeschäfte erfolgen soll oder aber im Falle der sogenannten „Zuruf-Logistik“. Hierzu später in Kapitel 4.2.3.1.
- Fehlendes **Dauerschuldverhältnis**, also Verträge, welche nicht längerfristig - also wirtschaftlich auf weniger als 6 Monate - angelegt sind.

4.2.2.3 Vorliegen eines einheitlichen Rahmenvertragsverhältnisses für verschiedene Leistungen

Neutrale Merkmale sind ergänzende Merkmale, die sich nicht als valide Abgrenzungskriterien erweisen. Für das Vorliegen eines Logistikvertrages ist es beispielsweise nicht relevant, ob die Leistungen durch den Dienstleister **selbst** oder wiederum für diesen durch dritte Unternehmer erbracht werden. Dies kann bis zur Reduktion auf eine ausschließliche Leitungsfunktion des Dienstleisters, des sogenannten 4PL, reichen.

Weiterhin ist es merkmalsneutral, ob durch den Vertrag die **vollständige Logistikkette** oder nur ein Teil von ihr abgebildet wird, sofern nur ein integriertes Leistungsbündel gegeben ist.

Auch auf die **Art und Weise des Zustandekommens der Ausführungsgeschäfte**, nämlich durch Abruf oder durch Vertragsschluss mittels Antrags und Annahme, kommt es nicht an.⁴⁷

Das Fehlen oder Vorliegen einheitlicher **Haftungsregelungen** für alle Leistungen ist typneutral. Gleiches gilt auch für **vergütungsbezogene Regelungen**; hier ist es gleichgültig, ob die Vergütung teilweise erfolgsbezogen oder nicht erfolgsbezogen, als Pauschale oder als Einheitspreis gezahlt wird.⁴⁸

Auch Regelungen zu bestimmten sonstigen Punkten wie Exklusivität, Mindestmengenbeauftragung, Kündigung, Pfandrecht usw. sind in keiner Weise typnotwendig.

Das **Logistik-Outsourcing** als vertraglich geregelte **erstmalige** Überleitung von logistischen Prozessen auf einen Dienstleister ist ein Sonderfall des Logistikvertrages und wird nachfolgend in Kapitel 10 behandelt. Von seinem Wesen ist dieser Sonderfall aber ebenfalls typneutral.

⁴⁷ Vgl. hierzu z. B. Palandt / Heinrichs, BGB-Kommentar, vor § 145 BGB, Rz. 19 und NJW-RR 1992, S. 977
⁴⁸ A. A. jedoch Wieske, Stichwort „Logistikvertrag“, S. 359, in: Klaus / Krieger (Hrsg.), Lexikon Logistik

Im Ergebnis führen die zahlreichen neutralen Merkmale und die denkbaren unterschiedlichen kundenindividuellen Leistungsbündel dazu, dass Logistikverträge in **zahlreichen Erscheinungsformen** auftreten können. Somit handelt es sich um einen Häufigkeitstypbegriff mit weitem, unscharfem Erscheinungsbild. Damit ist bereits hier klar, dass der Logistikvertragsbegriff bei der Zuordnung zu den in Betracht kommenden gesetzlichen Regelungen eine große Anwendungsbreite der jeweiligen Normen erfordert.⁴⁹ Die gesetzliche Regelung muss deshalb dafür angelegt sein, diese zahlreichen Erscheinungsformen abzudecken.

4.2.3 Mindestanforderung: Zuordnung der Ausführungsleistungen zu einer Hauptleistung mit einer untergeordneten andersartigen oder atypischen Nebenleistung

Bevor eine Einordnung des Logistikvertrages in das System des Vertragsrechts erfolgen kann, sind zwei weitere Prüfungsschritte erforderlich.

4.2.3.1 Vorliegen eines einheitlichen Vertragsverhältnisses

Logisch zwingend ist vorrangig der Gesichtspunkt des „einheitlichen Vertragsverhältnisses“ zu prüfen. Denn nur bei einem integrierten Leistungsbündel im Rahmen eines einheitlichen Vertragsverhältnisses kann überhaupt ein Logistikvertrag vorliegen.

Es können zwei oder mehrere Leistungen zwischen den gleichen Vertragsparteien auch zu unterschiedlichen Zeitpunkten vereinbart worden sein, ohne dass diese notwendigerweise Bestandteile eines einzigen Logistikvertrages sein müssen.⁵⁰ Diese Konstellation erscheint für die Logistik durchaus beachtenswert. Denn wie sich in der Praxis zeigt und von Wieske in seiner Untersuchung zur Verbreitung von Geschäftsbedingungen in der Logistik verifiziert wurde, kommen vertragliche Beziehungen hier häufig „durch Zuruf“ zustande.⁵¹

Die bloße Tatsache, dass weitere Tätigkeiten zu den ursprünglich einheitlich vertraglich geregelten Leistungen hinzukommen, bedeutet nicht, dass es sich um ein einheitliches Vertragsverhältnis handelt, im Zweifel sind die einzelnen Verträge unabhängig und rechtlich selbständig.⁵² Folge ist in der Praxis häufig, dass Regelungslücken entstehen, die dann im Zweifel durch das Gesetz und nicht durch die Regelungen des anderen Vertrages geschlossen werden. Insoweit kann den Vertragsparteien nur angeraten werden, den Parteiwillen entsprechend zu definieren.

49 Vgl. Martinek, Moderne Vertragstypen, S. 19 ff.

50 Vgl. z. B. LG Landau, Urteil vom 27.03.2003, Az. HK.O 96/01

51 Vgl. Valder / Wieske, Logistik AGB: Ein neues Klauselwerk, in: TranspR 2006, S. 221 ff.

52 Vgl. z. B. RGZ 97, S. 439; Palandt / Heinrichs, BGB-Kommentar, vor § 311 BGB, Rz. 16; LG Landau, Urteil vom 27.03.2003, Az. HK.O 96/01

Beispiel: Ein Lagervertrag nebst diversen logistischen Leistungen besteht bereits. Nunmehr wird für eine weitere benachbarte Lagerfläche sowie für weitere logistische Leistungen eine vertragliche Regelung geschlossen, ohne dass geregelt wird, ob hiermit eine bloße Vertragserweiterung oder ein eigenständiger Vertrag gemeint ist.⁵³ Streitig kann dann beispielsweise werden, welche Kündigungsfrist für die Leistungserweiterung zur Anwendung kommt, wenn diese dort nicht ausdrücklich geregelt ist: Die altvertragliche oder die gesetzliche Regelung.

4.2.3.2 Hauptleistung mit untergeordneter atypischer Nebenleistung

Ein Sonderfall ist die Hauptleistung mit (völlig) untergeordneter atypischer Nebenleistung. Hier ist nur das Recht der Hauptleistung anzuwenden. Eine solche andersartige, untergeordnete Nebenleistung wird von der Rechtsprechung dann angenommen, wenn quantitativ der auf die Nebenleistung entfallende Umsatzanteil im Verhältnis zur Hauptleistung unbedeutend ist. Hierbei geht die Rechtsprechung in drei Entscheidungen bei Wertverhältnissen von ca. 5 %, ca. 7 % und ca. 13 % von eben dieser untergeordneten Nebenleistung aus.⁵⁴ Von der geringen Werthaltigkeit im Verhältnis zur Hauptleistung wird indiziell auf den vertragsrechtlichen Vorrang der Hauptleistung geschlossen. Zwar sind diese Entscheidungen für den Bereich des Kaufs mit Montageverpflichtung vor der Schuldrechtsreform ergangen, heute ist dies in § 434 Abs. 2 BGB geregelt, diese Entscheidungen stellen aber dennoch einen allgemeinen Grundsatz dar.⁵⁵ Unter Anwendung dieses Grundsatzes erscheint es angebracht, zu einer vorsichtigen Quantifizierung für die Logistik dahingehend zu gelangen, dass andersartige, untergeordnete Nebenleistungen (z. B. Preisauszeichnung) dann den Regelungen der Hauptleistung unterliegen, wenn sie einen Umsatz- oder Wertschöpfungsanteil von unter 10 % aufweisen. Jedenfalls dürfte dies aber gelten, wenn sie einen solchen unter 5 % aufweisen. Eine solche Quantifizierung mittels konkreter Faustformel ist nicht nur praxisgerecht, sondern auch rechtlich zulässig als Pauschalierungslösung.⁵⁶ Von daher wird, soweit die andersartige Nebenleistung einen völlig untergeordneten Charakter hat, trotzdem nicht von einem Contract-Logistikvertrag zu sprechen sein.

Demnach kann ein Dauerschuldverhältnis relativ leicht einem gesetzlichen Vertragstyp zugeordnet werden, sofern er lediglich logistische Hauptleistungen **eines** gesetzlichen Vertragstyps aufweist und andersartige Nebenleistungen in Gänze nur in einem untergeordneten Umsatz-

53 Vgl. LG Landau, Urteil vom 27.03.2003, Az. HK.O 96/01

54 Vgl. Oetker / Maultzsch, Vertragliche Schuldverhältnisse, S. 687; BGH, WM 1977, S. 375 ff.; OLG Köln, BB 1982, S. 1578; BGH, WM 1986, S. 714; Droste, Der Liefervertrag mit Montageverpflichtung, S. 92 ff.

55 Vgl. Oetker / Maultzsch, Vertragliche Schuldverhältnisse, S. 684 ff.

56 Vgl. z. B. BFH, BStBl 1970 II, S. 264 ff. für die pauschalierende Bildung von Prozentzahlen zur Leasingdauer (sog. 40 / 90-Prozentregelung).

oder Wertschöpfungsverhältnis von weniger als 10 %. Die Bedeutung dieser Zuordnung ergibt sich insbesondere bei der Anwendung der ADSp 2017 im Sinne Ziffer 1.14 ADSp 2017.

Jedoch handelt es sich nie um einen Vertrag im Sinne der gesetzlichen Nominatverträge, also Frachtvertrag oder Speditionsvertrag, wohl aber um einen Lagervertrag. Hierbei ist nämlich folgender entscheidender Unterschied zu beachten:

Frachtvertrag und Speditionsvertrag sind von der Anlage des Gesetzes her immer auf einen einzelnen Transport oder eine Transportbesorgungsleistung bei der Spedition gerichtet. Geht es um eine dauerhafte Erbringung solcher Leistungen, sind wir bei der Zweiteilung des Vertragsverhältnisses, nämlich der Dauervertrag bzw Rahmenvertrag einerseits und die einzelnen Transporte oder Transportbesorgungen andererseits. Dies unterscheidet den Lagervertrag jedoch von diesen beiden Nominatvertragstypen:

Beim Lagervertrag ist die Dauerhaftigkeit der Leistungserbringung konsekutiv zur Tätigkeit dazugehörig, auch wenn natürlich eine Lagerung auch durchaus sehr kurz befristet sein kann. Das Zeitmoment wohnt dem Lagervertrag ex definitione inne, vergleiche Quelle

4.2.4 Vertragsrechtliche Einordnung des Logistikvertrages in die gesetzliche Vertragssystematik

Welche Ansätze werden nun zur Einordnung des Logistikvertrages in das System des Vertragsrechts vertreten?

Typenmischvertrag in der Form des Typenkombinationsvertrages

Die Einordnung des Logistikvertrages als Typenmischvertrag wird mehrheitlich vertreten, u. a. von Gran, Salzmann / Valder und Wieske. Die wesentliche Begründung ist meist, dass beim Logistikvertrag Leistungen verschiedener gesetzlicher Typen, insbesondere Speditionsvertrag, Frachtvertrag, Lagervertrag sowie z. B. Werkvertrag zusammentreffen, so dass eine Kombination mehrerer verschiedener Vertragstypen und damit ein Typenmischvertrag in der Form des Typenkombinationsvertrages vorliegt.⁵⁷

⁵⁷ Vgl. Piper u. a. / Gran, Transport- und Logistikrecht, Rz. 503; Salzmann / Valder, Haftung und Versicherung, S. 84 ff., 86; Klaus / Krieger (Hrsg.), Lexikon Logistik, Stichwort „Logistikvertrag“; Tunn, Lagerrecht / Kontraktlogistik, Rz. 143 ff., 145; Fremuth / Thume / Thume, Transportrecht, § 454 HGB, Rz. 15 ff.

Wie soeben dargestellt, kann der Typenmischvertrag darüber hinaus aber auch in der Form des Vertrages mit einer zur Hauptleistung andersartigen, untergeordneten Nebenleistung vorliegen.

Weitere Erscheinungsformen des Typenmischvertrages sind der Typenverschmelzungsvertrag und der Vertrag mit atypischer Gegenleistung. Letztgenannte Sonderfälle treten in der logistischen Praxis nur extrem selten auf und sind daher als generelle Einordnung des Logistikvertrages nicht geeignet.⁵⁸ Auch wird ein sogenannter atypischer Vertrag diskutiert. Alle diese Diskussionsmöglichkeiten werden hier nicht näher behandelt, da sie für die Praxis nicht geeignet sind.

Rechtsfolgen der Einordnung als Typenmischvertrag

Welches Recht wird auf den Typenmischvertrag angewendet? Zunächst ist der mutmaßliche Parteiwille nach den §§ 133, 157 BGB festzustellen, auch im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung.

Oft sind bei Logistikverträgen verschiedenartige Hauptleistungen anzutreffen, so dass auf diese mittels der Kombinationsmethode der jeweils für diese Leistung zutreffende Vertragstyp anzuwenden wäre. Diese Methode führt jedoch häufig nicht zu sachgerechten Ergebnissen, beispielsweise, wenn für den Gesamtvertrag eine einheitliche Rechtsnorm gefunden werden muss (z. B. für Kündigungsfristen), so dass diese Methode um die sogenannte **Schwerpunkttheorie** ergänzt wird, wonach in einem solchen Fall auf den Vertragstyp zurückgegriffen wird, der den Schwerpunkt der Vertragsbeziehung bildet.

Die Einordnung als Typenkombinationsvertrag führt dazu, dass für jede einzelne Leistung die anzuwendende Regelung, z. B. Haftungsregelung, festgestellt werden muss. Hingegen sind beim Vertrag mit Hauptleistung und untergeordneter andersartiger Nebenleistung (wie auch bei der Schwerpunktbetrachtung) für den Vertrag insgesamt die Regelungen der Schwerpunktleistung heranzuziehen. Allerdings können spezifische Regelungen der Nebenleistung auf diese anzuwenden sein, soweit sie nicht mit Regelungen zur Hauptleistung kollidieren.

Insgesamt ist nachteilig bei der Einordnung als Typenmisch- bzw. Typenkombinationsvertrag, dass hier grundsätzlich mehrere Regelungssysteme zusammentreffen, deren Anwendung nur dann zu befriedigenden Ergebnissen führt, wenn dies von den Parteien bedacht und entsprechende vertragliche Regelungen getroffen wurden.

58 Vgl. z. B. Tunn, Lagerrecht / Kontraktlogistik, Rz. 149 f.

4.2.5 Darstellung der Zuordnung zu verschiedenen vertraglich geregelten logistischen Leistungen

Wie bereits die diskutierten Ansätze zeigen, gibt es keine klare und unmittelbar zwingende Einordnung des Häufigkeitstypus „Logistikvertrag“. Nachstehend sollen daher die grundsätzlichen Möglichkeiten, logistische Beziehungen in die Vertragstypologie einzuordnen, aufgezeigt und auf ihre Tauglichkeit hin untersucht werden, soweit nicht durch die Vertragsparteien bereits eine **eindeutige vertragliche Regelung** getroffen wurde.

Bei der Einordnung gilt es die Grundsätze der juristischen Methodik und Auslegung zu beachten. Dies gilt insbesondere für den zwingenden Vorrang von spezialgesetzlich vorhandenen Regelungen. Immer da, wo für bestimmte Leistungen spezialgesetzliche Regelungen bestehen, kann eben keine Zuordnung zu einem Typenmischvertrag erfolgen.⁵⁹

Zunächst ist hierzu der typische Vertragsinhalt von Logistikverträgen festzustellen:

Es stellt sich hierbei nun nicht die üblicherweise aufgeworfene Frage, ob **der** Logistikvertrag ein bestimmter Vertragstyp **ist** oder diesem per se zuzuordnen ist, sondern ob über eine durchzuführende (gegebenenfalls auch ergänzende) Vertragsauslegung nach den §§ 133, 157 BGB,⁶⁰ § 346 HGB der im Rahmen der konkreten Vertragsauslegung festgestellte Inhalt einem bestimmten gesetzlichen Vertragstypus zugeordnet werden **kann**. Es geht also nicht darum, ob der Logistikvertrag dem **gesetzlichen Regelinhalt** eines bestimmten Vertragstypus entspricht.⁶¹

Insbesondere die neuere Rechtsprechung des BGH stellt auf den erklärten Parteiwillen - unter dem Gesichtspunkt der beiderseits interessengerechten Auslegung - ab. Dies kommt beispielsweise in der Entscheidung vom 11.09.2000 zum Ausdruck, wonach ausdrücklich auf den von den Parteien gewählten Wortlaut und „den diesem zu entnehmenden objektiv erklärten Parteiwillen“ abgestellt wird.⁶² Besonders eindeutig ist insoweit auch die Entscheidung vom 12.12.2000, wonach es darauf ankommen soll, wie der wirkliche Wille der Vertragsparteien

59 Vgl. hierzu Gass, Die Bedeutung der Logistik für Speditionsunternehmen im Rahmen moderner Hersteller-Zulieferbeziehungen, in: TranspR 2000, S. 211; Oetker / Maultzsch, Vertragliche Schuldverhältnisse, S. 678 ff., S. 680 f.; Martinek, Moderne Vertragstypen, S. 19 ff.; ausdrücklich auch Larenz / Canaris, Methodenlehre der Rechtswissenschaft, S. 122 ff.

60 Vgl. ausdrücklich auch Larenz / Canaris, Methodenlehre der Rechtswissenschaft, S. 121 f.

61 Vgl. Larenz / Canaris, Methodenlehre der Rechtswissenschaft, S. 121 f.; Palandt / Heinrichs, BGB-Kommentar, § 157 BGB, Rz. 4 ff.

62 Vgl. BGH, NJW 2001, S. 144 f.

„unter Berücksichtigung der Verkehrssitte" zu interpretieren ist.⁶³ Wenn ein Begriff danach in den beteiligten Verkehrskreisen in einer bestimmten Weise verstanden wird, so hat dies auch rechtliche Auslegungswirkung im Sinne der §§ 133, 157 BGB.⁶⁴

Wendet man diese Grundsätze hier an, so ergibt sich: Verwenden die Parteien den Begriff **Logistik** im Zusammenhang mit einer **Vertragsbezeichnung** wie beispielsweise „Kontrakt, Dienstleistungsvertrag, Leistungsvertrag", meinen sie damit regelmäßig einen Regelungsgehalt wie oben bei den typus- und begriffsbildenden Merkmalen in Logistikverträgen umschrieben.⁶⁵ Dies ergibt sich häufig bereits aus der Überschrift oder der Präambel, welche die Parteien gewählt haben. Nach der BGH-Rechtsprechung sind diese regelmäßig als wichtige Auslegungshilfen zu sehen.⁶⁶

Mit anderen Worten: Der Gebrauch des Begriffes „Logistikvertrag" legt einen bestimmten Inhalt fest und ist damit für die weitere Auslegung im Rahmen der Einordnungsentscheidung zu nutzen.⁶⁷ Ein typischer auszulegender Inhalt eines Logistikvertrages ist z. B. die umfassende Optimierung eines logistischen Prozesses, verstanden als Herstellung eines optimierten Ablaufes von verschiedenen Logistikleistungen.⁶⁸

Damit wird für den Begriff Logistikvertrag das gleiche Verfahren angewandt wie für unzählige andere rechtlich relevante Begriffe des Wirtschaftslebens, die einen typisierten Inhalt haben. Wenn ein solcher Begriff gewählt wird, wird eben - widerleglich - der typisierte Vertragsinhalt zugrunde gelegt, so auch exemplarisch beim Facility-Management-Vertrag mit einem allerdings streng definierten Leistungsumfang.⁶⁹

Anders als beispielsweise bei dem Begriff des Leasingvertrages können jedoch die Erscheinungsformen von Logistikverträgen sehr verschiedenartig sein. Damit kann der Logistikvertrag nicht grundsätzlich einem bestimmten gesetzlichen Vertragstypus ex definitione zugeordnet werden. Neben der Feststellung des Vorliegens dieses Häufigkeitstypus anhand oben aufgezeigter Merkmale, ist deshalb für eine Einordnung die konkrete Zusammensetzung des jeweiligen Leistungsbündels entscheidend. Daraus folgt, dass gesetzliche Vertragstypen, denen der

63 Vgl. BGH, NJW 2001, S. 1344 ff.

64 Vgl. BGH, NJW 2001, S. 1345

65 Vgl. BGH, NJW-RR 1996, S. 1120 und Palandt / Heinrichs, BGB-Kommentar, § 133 BGB, Rz. 16 und BGH, NJW 2001, S. 1344 ff.

66 Vgl. BGH, NJW-RR 1996, S. 1120 und Palandt / Heinrichs, BGB-Kommentar, § 133 BGB, Rz. 16

67 So ausdrücklich für den neuen Typenkombinationsvertrag „Facility-Management-Vertrag" Najork, Der Facility Management-Vertrag, in: NJW 2006, 2881 ff.

68 Vgl. auch Tunn, Lagerrecht / Kontraktlogistik, Rz. 46

69 Najork, Der Facility Management-Vertrag, in: NJW 2006, S. 2881 ff.

Logistikvertrag zugeordnet werden soll, jedenfalls als **Typusnorm** ausgestaltet sein müssen und nicht als determinierte, abgeschlossene Normdefinition.

Die Grenze, bis zu der nun eine weite **teleologische Auslegung** geführt werden kann, liegt dort, wo die Einordnung einer Tätigkeit nach Wortlaut und Systematik ausdrücklich ausgeschlossen ist oder wo sie durch das Eingreifen des Normkomplexes einer anderen Regelung zwangsläufig ausgeschlossen wird, weil sonst die andere Regelung leer laufen würde.

Darüberhinausgehend kommt dann eine Einordnung des Inhaltes nur noch im Wege der **Analogie** in Betracht, wenn eine planwidrige Gesetzeslücke gegeben wäre.

Nachfolgend sind die logistischen **gesetzlichen Vertragstypen** dahingehend zu prüfen, ob diese als Typusnorm für die Einordnung von Logistikverträgen in Betracht kommen.

4.2.5.1 Der Lagervertrag, §§ 467ff. HGB

Der Lagervertrag als Grundtypus für die Einordnung des Logistikvertrages ist im Ergebnis ungeeignet, da das **Lagerrecht**, erkennbar nur auf das stationäre lagern (aufbewahren, verwahren im gewerblichen Sinne) angelegt ist und somit eine determinierte, abgeschlossene Normdefinition darstellt. Jedwede sonstigen weiteren Leistungen gehören ex definitione nicht dazu. Somit ist das Lagerrecht gegenüber Leistungen außerhalb der disponierten Lagerung **integrationsfeindlich**. Hierbei kann man allerdings durchaus der Auffassung sein, dass bestimmte Leistungen, wie z. B. die Kommissionierung im Grenzbereich zur Auslagerung anzusiedeln sind. Dies bedarf jedoch hier keiner näheren Entscheidung. Es genügt der Hinweis, dass sämtliche Transportfunktionen, Organisationsfunktionen und sonstigen Logistikleistungen vom gesetzlichen Lagerrecht nicht erfasst werden und damit der Logistikvertrag diesem spezialgesetzlichen Vertragstypus nicht grundsätzlich zugeordnet werden kann. Außer bei klarem Überwiegen der Lagerleistung als Hauptleistung und Vorliegen von völlig untergeordneten Nebenleistungen kann der Lagervertrag nicht für die kontraktlogistischen Vertragsverhältnisse als Typus herangezogen werden.

Regelungsbereich

Das gewerbliche Lagerrecht regelt die sogenannte **disponierte** oder **verfügte** Lagerung, also die Lagerung, bei der der Zweck des Vertrages die Lagerung und Aufbewahrung des Gutes ist. Das vertragsrelevante Lagerrecht ist in den §§ 467 - 475h HGB geregelt.

Die Lagerung ist für die betrieblichen Funktionsbereiche Absatz, Produktion und Beschaffung gleichermaßen relevant. Als klassische TUL-Funktion ist sie häufig die Basisleistung im Rahmen von Kontraktlogistikprojekten.

Nachfolgend sind noch folgende relevante Begriffe zu definieren: Vertragspartner im Rahmen eines Lagervertrages sind der **Einlagerer** als Auftraggeber sowie der **Lagerhalter** als Dienstleister. Der **Lagervertrag** grenzt sich zu ähnlichen Rechtsgeschäften durch die entgeltliche, gewerbliche Lagerung und Aufbewahrung von lagerfähigen Gütern ab. Das gesetzliche Leitbild des HGB ist die **Einzellagerung**, also die getrennte Lagerung und Aufbewahrung der Güter mehrerer Einlagerer. Dies kann selbstverständlich auch im Wege der chaotischen Lagerhaltung in einer Multi-User-Anlage erfolgen. Gegenbegriff hierzu ist die **Sammellagerung**, § 469 HGB. Hierunter wird die vermischte Lagerung von vertretbaren Sachen gleicher Art und Güte von verschiedenen Einlagerern mit deren Einverständnis verstanden, also beispielsweise von Schüttgut in einem Silo. Sammellagerung ist damit völlig anders zu verstehen als Sammelladung im Sinne § 460 HGB. Hier geht es im Wesentlichen um Vermischung gleicher Güter, bei der Sammelladung, um den gemeinsamen Transport von Gütern verschiedener Versender.

4.2.5.2 Der Frachtvertrag, §§ 407ff., 452 ff., 576 ff. HGB

Auch dem Frachtvertrag fehlt jedwedes, über die erfolgsbezogene Durchführung des Transports hinausgehende, Element, von einigen frachtypischen Sonderleistungen wie Nachnahme, Beladen, Stauen, Kennzeichnung des Frachtgutes, Schutzmaßnahmen für das Frachtgut - argumentum e § 427 Abs. 4 HGB - abgesehen.⁷⁰ Solche Zusatzleistungen sind jedoch nicht ausreichend, um einen weiten, offenen Vertragstypus anzunehmen.

Auch der **multimodale Transport** macht hier keinen Unterschied: Der multimodale Transport ist auch „nur“ ein Frachtvertrag, wenn auch mit verschiedenen Transportmitteln und unter den Voraussetzungen des § 452 HGB. Er bleibt jedoch ein Frachtvertrag, weitere Leistungen sind auch hier nicht integriert.

4.2.5.3 Der Speditionsvertrag, §§ 453 ff. HGB

Damit verbleibt als letzter spezialgesetzlich geregelter Vertragstypus aus dem Bereich logistischer Kernleistungen der **Speditionsvertrag** als möglicher Grundtypus für Logistikverträge.

⁷⁰ Vgl. Koller, Transportrecht, § 407 HGB, Rz. 45 ff.

Der Speditionsvertrag entfaltet seine **integrative Wirkung** von verschiedenen Leistungen bereits durch das Abstellen auf „die Organisation der Versendung“. Logistisch ausgedrückt ist dies die Organisation des Güterflusses gemäß dem Logistikkonzept, die der Spediteur als Organisator zu besorgen hat, wobei er nach dem Gesetz in weitem Umfang berechtigt ist, selbst tätig zu werden (§§ 454 ff., 458 - 460 HGB).⁷¹ Er ist dabei der spezifische Geschäftsbesorger im Sinne des § 675 BGB für den Transportbereich, § 454 Abs. 4 HGB. Sein gesetzlich zulässiges Leistungsspektrum ist sehr weit. Der Spediteur ist, wie sogleich zu zeigen sein wird, der „Allrounder“, wenn denn nur die Organisation der Beförderung, also im logistischen Sinne die optimierte Gestaltung der Logistikkette, seine Kernleistung ist.⁷²

Für das Verständnis der gesetzlichen Speditionsregeln in Bezug auf den Logistikvertrag ist die Kardinalnorm § 454 HGB:

§ 454 HGB

Besorgung der Versendung

Die Pflicht, die Versendung zu besorgen, umfasst die Organisation der Beförderung, insbesondere

die Bestimmung des Beförderungsmittels und des Beförderungsweges,

die Auswahl ausführender Unternehmer, den Abschluss der für die Versendung erforderlichen Fracht-, Lager- und Speditionsverträge sowie die Erteilung von Informationen und Weisungen an die ausführenden Unternehmer und

die Sicherung von Schadensersatzansprüchen des Versenders.

Zu den Pflichten des Spediteurs zählt ferner die Ausführung sonstiger vereinbarter auf die Beförderung bezogener Leistungen wie die Versicherung und Verpackung des Gutes, seine Kennzeichnung und die Zollbehandlung. Der Spediteur schuldet jedoch nur den Abschluss der zur Erbringung dieser Leistungen erforderlichen Verträge, wenn sich dies aus der Vereinbarung ergibt.

71 Vgl. Koller, Transportrecht, § 453 HGB, Rz. 3

72 Vgl. z. B. nur Koller, Transportrecht, § 453 HGB, Rz. 3; a.A. aber offenbar Gass, Die Bedeutung der Logistik für Speditionsunternehmen im Rahmen moderner Hersteller-Zulieferbeziehungen, in: TranspR 2000, S. 210 ff. und Mühlhäuser, Haftungs- und Versicherungsfragen bei der Realisierung von Logistikprojekten unter Berücksichtigung von ADSp 2003, S. 3 ff., in: Pradell u. a. (Hrsg.), Praxishandbuch Logistik

Der Spediteur schließt die erforderlichen Verträge im eigenen Namen oder, sofern er hierzu bevollmächtigt ist, im Namen des Versenders ab.

Der Spediteur hat bei Erfüllung seiner Pflichten das Interesse des Versenders wahrzunehmen und dessen Weisungen zu befolgen.

Kraft Wortlautauslegung sind schon die dort ausdrücklich genannten Tätigkeiten zum Spediti-
onsvertraglichen Leistungsspektrum zählend. Für das Verständnis des Spediti-
onsvertrages wird häufig nicht beachtet, dass dieser einer der wenigen gesetzlich geregelten Typenmischverträge
ist, auf den kraft Gesetzes die Absorptionsmethode angewendet wird. Leistungen, die § 454
Abs. 2 HGB unterfallen und im Rahmen eines Spediti-
onsvertrages erbracht werden, sind ein-
heitlich nach Spediti-
onsrecht geregelt, ähnliche Regelung insoweit in § 434 Abs. 2 BGB.⁷³

Durch die offene Formulierung in Absatz 1 „**insbesondere**“ und die Formulierung in Absatz 2
„zählt ferner die Ausführung sonstiger [...] Leistungen wie [...]“ ist auch die Öffnung hin zum
Typusbegriff, dessen Entwicklung hauptsächlich bei unbestimmten Rechtsbegriffen und im
Steuerrecht vorangetrieben wurde, gegeben. Somit sind auch sämtliche auf „die Versendung“
bezogenen **originär logistischen Leistungen** vom Sinn und Zweck der Norm erfasst. Der ge-
meinsame Nenner der enumerierten Tätigkeiten ist nämlich, dass sie Nebenleistungen zum
Transport sind und eben anfallen können, aber nicht müssen, ohne dass die Qualifikation als
Spediti-
onsvertrag darunter leiden würde.

**Hingegen werden originär nicht-logistische Leistungen weder vom Wortlaut noch vom
Sinn und Zweck der Regelung erfasst, da diese nicht beförderungsbezogen sind. Im Um-
kehrschluss bedeutet dies, dass bei allen Logistikverträgen, bei denen originär nicht-lo-
gistische Leistungen im nicht nur untergeordnetem Maße auftreten, der Spediti-
onsvertrag als alleiniger gesetzlicher Vertragstypus nicht anwendbar ist.**

Von zentraler Bedeutung für den Anwendungsbereich des Spediti-
onsvertrages ist also die Aus-
legung des Tatbestandsmerkmals der Beförderungsbezogenheit gemäß § 454 Abs. 2. HGB.

Hierunter fallen zweifelsohne alle Leistungen, die notwendigerweise zum Transport dazu ge-
hören. Also solche, ohne die die Beförderung nicht zweckmäßig abgewickelt werden kann. Für
die Logistik wird durch den Autor die Auffassung vertreten, dass Leistungen bereits dann dem

73 Vgl. auch Palandt / Putzo, BGB-Kommentar, § 434 BGB, Rz. 44

Speditonsrecht unterfallen, sofern diese zumindest **auch** auf die Beförderung bezogen sind, wobei ein **nur** zeitlicher oder wirtschaftlicher - also zufälliger - Bezug hierfür nicht hinreichend ist. Die Beziehung muss eine **kausale** oder den Transport in irgendeiner Hinsicht **fördernde** Beziehung sein. Eine nur „wirtschaftlich sinnvollerweise“ gelegentlich mit dem Transport erbrachte Leistung genügt nicht.

Im Ergebnis hat der **Speditonsvertrag** somit eine gesetzlich angeordnete **Klammer- und Integrationsfunktion** für sämtliche versendungs-, also transportbezogenen Leistungen: Alles, was im weiteren Sinne entsprechend obiger Diskussion **transportbezogen** ist, wird vom Wortlaut her vom Speditonsvertrag erfasst. Ausgeschlossen von seinem Anwendungsbereich sind lediglich die originär nicht-logistischen Leistungen.

Damit ist bei einem typischen Inhalt eines Logistikvertrages **im Bereich Transport** der Speditonsvertrag für alle transportbezogenen Leistungen der angemessene gesetzliche Regelungstypus. Ob Speditonsrecht auf den gesamten Logistikvertrag anzuwenden ist, wird dann durch die gegebenenfalls vorhandenen weiteren Leistungen bestimmt.

Regelungsbereich

Das Speditonsrecht regelt im Unterschied zum Frachtrecht nur die **Besorgung** der Beförderung, nicht aber deren physische Durchführung. Geschuldet wird also vom gesetzlichen Leitbild her nicht die Beförderung selbst, sondern deren **Organisation**. Das vertragsrelevante Speditonsrecht ist in den §§ 453 - 466 HGB geregelt. Diese Vorschriften gelten unabhängig von den eingesetzten Beförderungsmitteln. Die Speditortätigkeit ist also **verkehrsträgerneutral**.

In der Praxis wird der Speditour häufig synonym verstanden mit dem Frachtführer oder auch dem Logistikdienstleister. Das Gesetz definiert jedoch den **Speditour-Begriff** viel enger. Danach **organisiert** dieser nur die Durchführung der Beförderung durch den vertraglichen Einsatz von Frachtführern, Lagerhaltern und sonstigen Dienstleistern (§§ 453 f. HGB). Dazu steht ihm allerdings der Selbsteintritt nach § 458 HGB offen. Beauftragt wird der Speditour durch den **Versender**.

Die Bedeutung der Speditortätigkeit ist sehr hoch. Weit über 80 % der Frachtverträge im nationalen und internationalen Straßengüterverkehr sowie im Luftfrachtverkehr werden von Speditoren disponiert.⁷⁴ Der Speditour wächst zunehmend in die Rolle des sogenannten 4PL-

74 Vgl. Lorenz, Leitfaden für Speditoren und Logistiker Bd. 1, S. 77

Dienstleisters (Fourth Party Logistics Provider), der insbesondere im Supply Chain Management umfassende integrierende Transport- und Lagerleistungen organisiert, jedoch nicht selbst erbringt.

4.2.5.4 Typenmischvertrag in der Form des Typenkombinationsvertrages

Die Grenze seiner Anwendung erfährt der Speditionsvertrag - wie noch näher zu zeigen sein wird - bei logistischen Beziehungen, denen die Beförderungsbezogenheit fehlt, in denen originär nicht-logistische Leistungen in nicht nur untergeordnetem Maße vorhanden sind, oder wenn neben dem Transport auch die echte disponierte Lagerung als Hauptleistung vorliegt.

Für diese Fälle bildet die mehrheitlich vertretene Einordnung des Logistikvertrages als **Typenkombinationsvertrag** bzw. als Vertrag mit Hauptleistung und andersartiger Nebenleistung den geeigneten, von der Rechtsprechung entwickelten Rahmen, siehe hierzu Kapitel 4.2.4 und **Hiba! A hivatkozási forrás nem található..**

Für die transportbezogenen Leistungen im oben diskutierten weitem Sinne kann das Speditionsrecht dann zwar dennoch Anwendung finden, muss aber mit dem jeweils anzuwendenden Recht / Vertragstyp der vorhandenen weiteren und andersartigen logistischen Kernleistungen bzw. der originär nicht-logistischen Leistungen **kombiniert** werden, wie bereits dargestellt.

4.2.6 Grenzen der Anwendbarkeit des Speditionsvertrages – Eine Einführung

Die Grenzen des Speditionsvertrages als gesetzlicher Vertragstyp für die Leistungen im Rahmen eines Logistikvertrages gilt es im Nachfolgenden anhand der in der Praxis vorkommenden Erscheinungsformen von Logistikverträgen näher darzustellen.

Die Grenzen des Speditionsvertrages als gesetzlicher Regelungstypus ergeben sich durch die Ermittlung der Grenzen der möglichen Auslegung. Sie liegen also dort, wo die Grenzen des Regelungsprogramms des gesetzlichen Vertragstypus überschritten werden:⁷⁵

75 Vgl. hierzu Larenz / Canaris, Methodenlehre der Rechtswissenschaft, S. 120 ff.

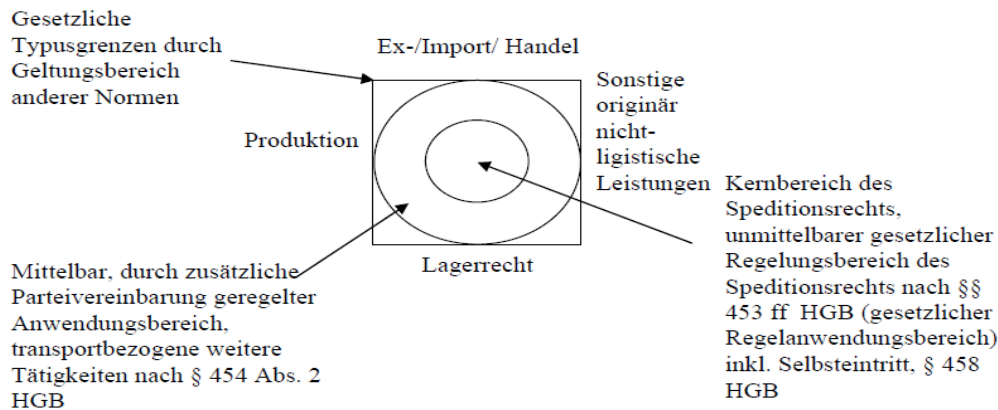


Abbildung 3: Grenzen der Anwendbarkeit des Speditionsvertragstypus

4.2.6.1 Logistikverträge mit Lagerleistungen als Hauptleistung

Die physische Tätigkeit des Lagerns als Durchführung eines Transports „in der Zeit vom Zeitpunkt 1 zum Zeitpunkt 2“, ist für sich genommen keine hinreichende Bedingung für die Zuordnung dieser Leistung zu einem bestimmten Vertragstypus. Denn das Lagern kann sowohl **transportbedingt** als auch **disponiert**, also im Rahmen einer ausdrücklich vereinbarten Lagerung nach den §§ 467 ff. HGB, erfolgen.⁷⁶ Im ersteren Falle ist die Lagerung unstreitig bereits bisher dem Frachtrecht zugeordnet worden und damit dem Anwendungsbereich des Speditionsvertrages über die §§ 458 ff. HGB nicht verschlossen.⁷⁷ Ob im Rahmen der Auslegung von Logistikverträgen der Anwendungsbereich dieser transportbedingten Lagerung stark erweitert werden kann, ist hingegen noch offen.⁷⁸

Bildet die **disponierte Lagerung** tatsächlich eine eigene Hauptleistung, kann der zugehörige Vertrag als Typenkombinationsvertrag anzusehen sein oder - wofür zu plädieren wäre - bei Selbsteintritt des Spediteurs, im Wege der Analogie zu § 458 HGB dem Speditionsrecht unterfallen.⁷⁹ Hierbei wären dann bei der selbst durchgeführten Lagerung entsprechend § 458 HGB die Lagerrechtsvorschriften für die Bestimmung der Rechte und Pflichten hinsichtlich der Lagerung anzuwenden. Stellen die sonstigen logistischen Leistungen nur eine reine Nebentätigkeit dar - Faustformel bis zu 10 % -, sind sie dem Schwerpunkt des Vertrages unterzuordnen und

⁷⁶ Vgl. hierzu auch BGH, TranspR 1994, S. 279 ff. und Andresen / Valder, Speditions-, Fracht- und Lagerrecht, § 467 HGB, Rz. 12

⁷⁷ Vgl. hierzu Koller, Transportrecht, § 453 HGB, Rz. 25 und § 454 HGB, Rz. 22

⁷⁸ Vgl. neuerdings dazu OLG Köln, Urteil vom 22.11.2005, Az. 3 U 162/04; aber auch BGH, TranspR 2006, S. 38 ff. und S. 42 ff.

⁷⁹ Vgl. zutreffend hierzu Koller, Transportrecht, § 458 HGB, Rz. 26

die für die Nebenleistung notwendigen Ergänzungen erfolgen aus dem Recht der Nebenleistung. Hier würde es sich sodann um einen Lagervertrag mit andersartiger Nebenleistung handeln.

4.2.6.2 Logistikverträge ohne eindeutige Schwerpunktbildung

Werden in einem Logistikvertrag verschiedene Hauptleistungen erbracht, die unterschiedlichen Vertragstypen zuzurechnen sind und ist aus dem Parteiwillen keine Leitleistung ableitbar, scheidet auch hier die Anwendbarkeit des Speditionsvertrages als Grundtypus für diesen Logistikvertrag aus. Dies ist der klassische Anwendungsfall des **gemischten Vertrages** in Form des Typenkombinationsvertrages. Ein typischer Fall für einen solchen gemischten Vertrag mit verschiedenen Hauptleistungen, wovon eine der Hauptleistungen außerhalb der Logistik liegt, ist z. B. der echte Fulfillmentvertrag, der kaufrechtliche und logistische Elemente als zwei Hauptleistungen kombiniert. Auf dieser Basis erbringt z. B. die LH Bundeswehr Bekleidungs-gesellschaft mbH ihre Beschaffungs- und Distributionsleistungen im Bereich der Bekleidung für die deutsche Bundeswehr.

4.2.6.3 Ergebnis

Der Speditionsvertrag ist für sehr viele Erscheinungsformen der Kontraktlogistik der geeignete Vertragstyp für den Leistungsteil, da Kontraktlogistikprojekte in aller Regel ein erhebliches Integrations- und Organisationselement beinhalten. Entscheidend ist hierbei, dass der Kernbegriff des Speditionsrechts, die „Organisation der Versendung“ mit dem wesentlichen Grundziel der Logistik übereinstimmt. Das logistisch optimierte Fließen der Güter unter Zuhilfenahme von IT-Leistungen und weiteren Leistungen ist Güterbewegung, wenn auch in sehr elaborierter, fortgeschrittener Form, entspricht aber immer noch den Grundpflichten des Spediteurs.

Somit ist häufig die Kontraktlogistik dem Speditionsrecht zuzuordnen. Auf den Typenkombinationsvertrag, in der Regel zwischen Speditionsrecht und häufig dem Kaufrecht, ist nur **subsidiär** abzustellen, soweit eine Zuordnung zum Speditionsrecht nicht möglich ist.

5 Einführung: Universelle Zwecke und Ziele von Logistikvertragsverhältnissen

Die nachfolgenden Ziele haben sich in langen Jahrzehnten der immer weiter verfeinerten und immer weiter entwickelten Vertragsgestaltungspraxis als die essentiellen Ziele für Logistikvertragsverhältnisse herausgebildet. Diese Ziele müssen im für die Praxis tauglichen Logistikvertrag abgebildet sein. Hierzu hat der Autor mittlerweile eine Checkliste mit Standard-Checkpunkten von über 1.500 Punkten entwickelt, mit denen insbesondere – neben allgemeinen ver-

tragsrechtlichen oder spezifischen Regelungspunkten – eben auch die nachfolgend darzustellenden universellen Kernziele der Logistik abgebildet werden. Was bedeutet dies in der Praxis? In einem Vertrag müssen sowohl die logistischen Kernziele wie Resilienz und Wirtschaftlichkeit abgebildet werden als auch ggf. besondere, zusätzliche Ziele, die von der Anwenderseite her gesetzt sind. Diese zusätzlichen Ziele sind allerdings sehr häufig nur Ausprägungen der Kernziele: Wenn ein Auftraggeber aufgrund der bisherigen Erfahrungen verzweifelt fordert „die Logistik-IT muss endlich funktionieren“, so ist dies durchaus eine qualitätsorientierte Einzelfallausprägung einer resilienten Logistik. Die Notwendigkeit der Beachtung dieser Kernziele insgesamt und deren Abbildung in Logistik – wie auch sonstigen wirtschaftlichen Dauerschuldverhältnissen ist noch immer nicht im Bewusstsein zahlreicher Vertragsanwender. Hier herrscht in einem bestürzenden Umfang noch der Glaube, dass sich jeder so verhält, wie es für die eigene Seite am besten ist – in der Praxis ist häufig das Gegenteil der Fall. Die genannten universellen Ziele sind Resilienz gegenüber gegenwärtigen Störungen und Zukunftssicherheit im Hinblick auf zukünftige Entwicklungen, die erfahrungsgemäß auftreten können, aber nicht müssen. Die Wirtschaftlichkeit als allgemeines wirtschaftliches Ziel überlagert jeden langfristigen Wirtschaftsvertrag. Hier kommt der Effizienzgedanke ins Spiel: Jede Lösung muss mit einem möglichst geringen Aufwand erzielt werden. Die Wirtschaftlichkeit stellt sich also damit als ergänzendes Kollektiv zukunftssicherer, kurz resilienter, Zielsetzung dar. In Ziffer 5.1. werden die Auftraggeber-Ziele dargestellt, unter Ziffer 5.3. sodann die abgewandelten Ziele für den Logistikdienstleister.

5.1 Die Resilienz-Ziele der Logistik

Die Resilienz-Ziele der Logistik sind die wesentlichen Ziele, die für jede Logistik universell als einsetzbar gelten. Führt man die Anforderungen an jede Logistik auf die Kernreiche zurück, so dass man sich diese auf drei Bereiche reduzieren, die so dann natürlich – je nach Art der Logistik – operationalisiert und detailliert werden müssen.

Beispiel: Bei militärischer Logistik, z.B. der Munitions- oder Treibstoffversorgung von Einheiten ist im normalen Friedensbetrieb die Wirtschaftlichkeit durchaus wichtig. Grundsätzlich beschränkte Mittel auch für Armeen wie bei der Bundeswehr oder auch den ungarischen Streitkräften – MAGYAR HONVEDSEG – sind ein Faktum und für die Logistik in wirtschaftlicher Hinsicht zu beachten. Dies gilt natürlich für die Friedenslogistik weitaus mehr wie für die Einsatz- oder Kriegslogistik. Die Resilienz-Ziele betreffen die Verfügbarkeit der Logistik zu jeder Zeit und auch in der Zukunft, gerade auch für Lagen, die momentan, z.B. bei Vertragsschluss

oder bei Implementierung der Logistik nicht absehbar sind. Letzteres betrifft natürlich in besonderer Weise den militärischen Bereich. – Streitkräfte müssen eben für einen Landesverteidigungs- oder Bündnisfall gerüstet sein, Ungarn wie Deutschland sind NATO- und EU-Verteidigungspartner, vgl. Artikel 42 Abs. 7 des Vertrages über die Europäische Union. Weder Deutschland noch Ungarn sind Ausnahmestaaten im Sinne Artikel 42 Absatz 7 Satz 2 des Vertrages über die Europäischen Union, d. h., sie unterliegen in vollem Umfange der umfassenden gegenseitigen Beistandspflicht. Dies beinhaltet auch die Schaffung bzw. Aufrechterhaltung der diesbezüglichen logistischen Fähigkeiten.⁸⁰

5.1.1 Sichere Logistik mit der vereinbarten Leistungsqualität

Sichere Logistikleistung ist in jedem Falle verfügbar, möglichst – als Unterziel - in der vereinbarten Qualität. Dies bedeutet: Um es dort am Beispiel von vertraglichen Regelungen: Die Verträge müssen so gestaltet sein, dass sie die legale wie natürlich auch die illegale Störung logistischer Abläufe – verstanden als laufender logistischer Prozess - nicht zulassen. Der Logistikvertrag ist daher so auszugestalten, dass die Logistik möglichst nicht durch vertragliche oder gesetzliche Gestaltungsmittel in Form von gesetzlichen oder vertraglichen Regelungen gestört werden kann. Musterbeispiel ist hierfür ein Pfandrecht des Auftragnehmers in Fällen von Transport und Lagerung, §§ 440 und 475 d HGB. Das gesetzliche Pfandrecht ist nämlich so weit ausgestattet, dass es noch nicht einmal Verzug mit der Begleichung von Forderungen voraussetzt, sondern nahezu unbeschränkt für Forderungen ausgeübt werden kann –mit anderen Worten der legale Weg, um sensible Logistikketten zu unterbrechen und damit unter Umständen beim Auftraggeber Millionenschäden hervorzurufen. Als Beispiel kann hier die (berechtigte) Ausübung eines Pfandrechts für eine Forderung von 5.000 € genannt werden, wodurch die Auslieferung von Gütern z. B. an einen Automobilhersteller (OEM) und durch die kaufrechtlichen Regelungen zwischen Auftraggeber als Zulieferer und dem OEM Millionenschäden entstehen können. Hier werden üblicherweise Schadenspauschalen in Höhe von mehreren 100.000 € pro Stunde (bei minutengenaue Abrechnung) vereinbart, sollte es zu einem Bandstillstand kommen mit der Folge des Produktionsausfalls. Besteht das Pfandrecht zu Recht, ist das Handeln des Auftragnehmers zunächst einmal legal.

⁸⁰ vgl. hierzu z. B. Geiger/Khan/Kotzur EUV, AEUV – Kommentar, 6. Auflage 2017, Artikel 42 EU-Vertrag, Randziffer 11, 15, 16, 17

Hier ist natürlich notwendig, dass genau solche Lagen vermieden werden und Pfandrechte entweder ausgeschlossen werden oder stark eingeschränkt werden. Hier gilt für alle Maßnahmen, die ähnlich wirken, wie beispielsweise bei der Ausübung von Zurückbehaltungsrechten oder auch die Ausübung von Kündigungsrechten für einzelne Frachtverträge durch beispielsweise im Sinne von § 417 HGB der Absender im Verzug der Annahme durch fehlende Bereitstellung der Güter zur Beladung oder durch verzögerte Beladung, so hat der Frachtführer das Recht, den einzelnen Frachtvertrag mit sofortiger Wirkung zu kündigen und bestimmte Zahlungsansprüche geltend zu machen. Die Kündigung kann aber das Gleiche bewirken wie die Geltendmachung des Pfandrechts – wieder droht im Extremfall durch Nicht-Durchführung eines Transports ein extrem hoher Schaden. Solche Lagen gilt es eben durch kluge vertragliche Regelungen aufgrund einer logistikspezifischen rechtlichen Risikoanalyse zu verhindern.

Illegalen, rechtswidrigen Handlungen des Auftragnehmers kann mit Vertragsstrafen oder auch Pauschalschadensatz oder auch mit der Drohung einer fristlosen Kündigung begegnet werden.

5.1.2 Zukunftsfähige Logistik

Zukunftsfähige Logistik ist zu definieren als Anpassungsfähigkeit der logistischen Leistung an neue Lagen oder neue Anforderungen. Neue Lagen sind solche, die die bisherigen Grundlagen des Vertrages ändern, insbesondere allgemeine Geschäftsgrundlagen-Annahmen. Musterbeispiel hierfür ist eine Change of Control-Lage: die Vertragspartei „ändert sich“. Dies kann geschehen durch Verkauf aller Anteile – „Share Deal“ oder auch der gesamten „Assets“, also des Bestandes des Unternehmens selbst an eine andere natürliche oder juristische Person. Soll dann in diesem Falle der Vertrag geändert werden? Soll eine Seite ein Sonderkündigungsrecht haben? Dies sollte im Sinne der Resilienz des Vertrages vorher bedacht sein.

Neue Leistungen sind hingegen Leistungen, die sich erst später, unter Umständen lange nach Vertragsschluss, als für den Auftraggeber notwendig herausstellen. Hier können genannt werden als Beispiele neue Markterfordernisse, wie sie sich z. B. durch neue Produkte ergeben oder auch durch die Hinzunahme von Online-Handel im Sinne eines sogenannten Multi-Channel-Vertriebs. Resilienz des Vertrages bedeutet, dass eben auch bei Vertragsschluss für unbekannte Leistungsanforderungen Lösungen, die fair und zumutbar für beide Seiten sind, getroffen werden.

Mit anderen Worten: Hier geht es um die vorbereitete Regelung von Lagen, die im genauen Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht absehbar sind.

5.2 Wirtschaftliche Logistik

Sichere und zukunftsfähige Logistik stehen natürlich immer auch unter dem Tag der Wirtschaftlichkeit – logistische Leistungen wie alle Lieferungen und Leistungen im kaufmännischen Verkehr sind am Gebot der Wirtschaftlichkeit zu messen. Erhalte ich eine Leistung günstiger, so diktiert das Gebot der Wirtschaftlichkeit die Berücksichtigung des günstigeren Anbieters.

5.3 Umsetzung der Ziele

Die genannten Kernziele Resilienz und Wirtschaftlichkeit müssen nun durch die vertraglichen Regelungen umgesetzt werden. Die einzelnen Regelungen sind Klausel-Regelungen für bestimmte Fälle. Hier ist gerade für Verhandlungen der Unterschied zwischen Ziel und Mittel oder Ziel und Verhandlungsposition immer wieder herauszustellen: Die Ziele werden durch zahllose einzelne Regelungen erreicht, je nach Vertragsqualität mehr oder weniger gut.

Damit ist grundsätzlich die Unterscheidung zwischen Zielen und Methoden zur Zielerreichung, wie sie sich in der sogenannten Harvard-Verhandlungsmethode seit Jahrzehnten darstellt, auch hier zu Grunde liegend. In der Harvard-Methode werden nämlich die einzelnen Regelungen als Positionen beschrieben, wird eine Position in der Verhandlung abgelehnt, siehe dazu Kapitel 7.2., wird sie durch eine andere Position ersetzt, wobei immer das Ziel gleich bleibt – in der Harvard-Methode auch Interesse genannt. Es wird nur durch eine alternative Position erreicht.

Beispiel: In dem oben unter Ziffer 5.1.1 genannten Fall des Pfandrechtes ist das Ziel des Auftraggebers immer eine durch die Geltendmachung von Pfandrechten gefährdete Sicherung der Logistik zu erhalten und die Geltendmachung von Pfandrechten zu vermeiden. Das Kernziel des Logistikdienstleisters, eine sichere Vergütung zu erhalten, ist dabei ein ebenso anerkanntes Ziel. Diese beiden Ziele können also durch eine gemeinsame Position – beispielsweise eine finanzielle Sicherheit wie eine Bürgschaft, erreicht werden. Das konfligierende Ziel des Auftragnehmers ist die Sicherung der Zahlung. Erkennt man die beiden widerstreitenden Interessen oder Ziele, so lassen sich leicht Lösungen – andere Positionen – finden, so z.B. durch eine Bankbürgschaft oder eine Patronatserklärung als Ersatzsicherheit. Hierdurch wird dem Ziel des Auftragnehmers, nämlich sichere Vergütung zu erhalten, entsprochen wie auch dem Ziel des Auftraggebers, keinen Abbruch seiner Logistikkette durch Ausfall von Pfandrechten zu erleiden.

5.4 Abwandlung der Ziele für den Logistikdienstleister

Den drei Kernzielen des Auftraggebers stehen exakt die drei Kernziele des Auftragnehmers reziprok gegenüber: will der Auftraggeber eine sichere, zukunftsfähige und wirtschaftliche Logistik, so will der Auftragnehmer eine sichere, zukunftsfähige und wirtschaftliche Vergütung – der Auftragnehmer lebt nicht von „guten, partnerschaftlichen Beziehungen“, sondern davon, auf Dauer und nachhaltig Geld zu verdienen, d. h. Gewinn zu machen. Akzeptiert man, dass die Antriebskraft für sämtliche wirtschaftliche Leistungen das Ziel ist, Geld zu verdienen, so lässt sich leicht dieses Ziel operationalisieren in die den Zielen des Auftraggebers entsprechenden Subziele, nämlich eine sichere, zukunftsfähige und wirtschaftliche Vergütung.

5.4.1 Resiliente, sichere Vergütung

Eine resiliente sichere Vergütung ist eine solche, die nicht durch rechtmäßige oder natürlich gerade unrechtmäßige Handlungen des Zahlungsinstituts des Auftraggebers gestört, hinausgezögert oder unterbrochen werden kann. Musterbeispiel ist hierfür das Aufrechnungsrecht des Auftraggebers nach §§ 387 ff. BGB. Kurz zur Erläuterung: Der Auftraggeber kann mit eigenen Forderungen, z. B. einer Schadenersatzforderung, gegen logistische Leistungsvergütungsansprüche des Auftragnehmers, des Logistikdienstleisters, die Aufrechnung erklären. Diese Aufrechnung führt dann zum Erlöschen der Vergütungsforderung des Auftragnehmers. Diese Lage ist aber für den Logistikdienstleister höchst gefährlich: plötzlich steht er ohne Vergütung da, muss aber nach allgemeiner betriebswirtschaftlicher Kalkulation ca. 90 bis 95 % der Vergütung trotzdem für die Kosten des Betriebs der Logistikleistung zahlen. Das Kritische ist hierbei, dass der Auftraggeber eben das Befriedigungsrecht hinsichtlich seiner Forderungen durch Aufrechnung eben auch als strategisches Druckmittel einsetzen kann: wird dies für eine streitige Forderung erklärt, trägt er zwar das Risiko, später bei Gericht zu verlieren, es gibt aber zahlreiche Logistikdienstleister, die einen diesbezüglichen Prozess aus schlichter Existenznot nicht führen wollen oder können und unter dem Druck der Aufrechnung ganz oder teilweise nachgeben und vielleicht unbegründete Forderungen teilweise anerkennen. Für den Logistikdienstleister ist es demnach existenziell wichtig, die gesetzlich unbeschränkte Aufrechnungsmöglichkeit des Auftraggebers auszuschließen oder einzuschränken, wie es beispielhaft in den ADSp 2017 in Ziffer 19 geregelt ist, wo nämlich nur bei unstreitigen oder rechtskräftig festgestellten Ansprüchen die Aufrechnung zulässig ist.

Die wirtschaftliche Vergütung korrespondiert mit der zukunftsfähigen Vergütung, die wirtschaftlich ist, der Dienstleister also und der Auftragnehmer also Gewinn machen. Sichere Vergütung langt also alleine natürlich eindeutig nicht: Liegen Kosten von 100 vor, erhält der Auftragnehmer aber „sicher“ und ohne jede Störung 90 je Monat, liegt eine Unterdrückung vor mit der Folge einer Insolvenzgefahr. Dies sei vorausgeschickt den folgenden Darlegungen zu vertraglichen Einzelproblemen.

6 Ausgewählte Einzelprobleme der vorvertraglichen Phase

Die vorvertragliche Phase ist die Phase, die nicht nur beginnt mit der Aufnahme von Kontakten zwecks Abschlusses eines Vertrages, sondern bereits vorher in der Anbahnungsphase, d.h. beispielsweise mit dem Internetauftritt. Soweit z. B. hier unrichtige Angaben gemacht werden, kann dies bereits genügen im Sinne § 311 Abs. 2 Nr. 1-3 BGB zu rechtlichen Konsequenzen, insbesondere zur Haftung führen,⁸¹ wo sogar eine Haftung auf das Erfüllungsinteresse, also voller Schadenssatz, die Folge sein kann.

Die vorvertragliche Phase endet mit dem Zustandekommen des Vertrages. Allerdings, um Missverständnissen vorzubeugen, sind damit natürlich nicht alle rechtsrelevanten Fehler aus der vorvertraglichen Phase „legalisiert“, sondern sie entfalten Rechtswirkung in der vertraglichen Phase. Als Beispiel sei hier nur eine arglistige Täuschung aus der vorvertraglichen Phase genannt. Diese kann nunmehr zur Anfechtung nach § 123 BGB und zur Haftung nach §§ 280 ff. BGB führen. Im Nachfolgenden sollen nicht die kompletten Probleme der vorvertraglichen Phase behandelt, sondern als ausgewählte Problembereiche soll der Letter of Intent als typisches vorvertragliches Regelungsinstrument betrachtet werden, des Weiteren soll der Bereich des vorvertraglichen Investitionsschutzes auch als Anwendungsbeispiel für den Letter of Intent behandelt werden.

6.1 Letter of Intent: Typische Anwendungsfälle in der logistischen Praxis

Hier ist zunächst bereits die Begrifflichkeit „Letter of Intent“ hochgradig Streitig und klärungsbedürftig. Während aus Praxiserfahrung des Autors in Hunderten von Seminaren von ca. 99 % aller Teilnehmer als deutsche Übersetzung „Absichtserklärung“ genannt wird, erweist sich dieser Begriff als heuristisch höchst unergiebig. Als Absichtserklärung gibt es im BGB eine einzige, nämlich das Verlöbnis im familienrechtlichen Sinne, § 1297 BGB.

⁸¹ vgl. z. B. Palandt-Grüneberg, aaO, § 311 BGB Randziffer 56 und BGH NJW 2014, 2038 ff

Absichtserklärung ist ähnlich dem Verlöbnis welches nach herrschender Meinung auch als Vertrag mit völlig fehlender Bindung eingestuft wird, vergleiche dazu Palandt-Bruckmüller, § 1297 BGB, Rz. 1, BGHZ 28, 376 ff.

Dieses wird aber von vornherein relativiert dahingehend, dass „aus einem Verlöbnis nicht auf die Eingehung der Ehe geklagt werden kann“. Es gibt keinen **allgemeinen** Rechtsbegriff des BGB wegen fehlender Regelung im allgemeinen Teil. Auch im allgemeinen Schuldrecht und im speziellen Vertragsrecht taucht die Absichtserklärung bezeichnenderweise nicht auf, sondern eben nur als spezielle Regelung im Familienrecht. Auch sonstige Bezeichnungen überzeugen nicht. Die vom Autor in der Praxis vertretene Definition als **Vertrag im Rahmen von Vertragsverhandlungen** dürfte hingegen die alle Erscheinungsformen des Letters of Intent erfassende zutreffende Kurzdefinition sein, die auch systematisch richtig sein dürfte, wenn man diese auf die drei einzigen praktischen Erscheinungsformen des Letters of Intent bezieht, dazu sogleich.

In Einzelfällen kann der Letter of Intent auch ein Vorvertrag im Sinne § 145 BGB analog sein, nämlich ein Vertrag, aus dem auf den Abschluss eines endgültigen Vertrages geklagt werden kann. In der Praxis ist die Bedeutung des Vorvertrages gering, denn wenn ein Vertrag vorhanden ist, der einen Anspruch auf einen bestimmten anderen Vertrag gibt so stellt sich grundsätzlich die Frage, warum nicht gleich den endgültigen Vertrag abschließt. Die gleiche Lösung kann nämlich auch mit einer aufschiebenden Bedingung erreicht werden.

In der Logistik kann allerdings durchaus ein Vorvertrag dann angenommen werden, wenn lediglich einseitige Konkretisierungen in der Form der Leistungsbestimmungsrechte gem. § 262 BGB oder auch §§ 315 ff. BGB anzunehmen sind. Sofern die Leistung damit bereits zu Beginn hinreichend konkretisiert ist und später durch Leistungsbestimmungsrechte nur noch weiter detailliert wird oder auch geändert wird, ist ein Vorvertrag mit verbindlichem Charakter anzunehmen. Alle diese Teile eines Vertrages müssen „irgendwie“ dem Abschluss des Vertrages nicht mehr im Wege stehen im Sinne vom „noch zu verhandeln“.

Der aus dem Englischen stammende Begriff des „Memorandum of understanding“ ist hingegen in etwa zu beurteilen wie der „große Bruder“ des Letters of Intent. Bei großen Vertragswerken legt ein „Memorandum of understanding“ fest, in welchen Schritten eine zunehmende Vertragskonkretisierung zu erfolgen hat und z.B. welche Letters of Intent danach noch abzuschließend sind.

Arten von möglichen LOI-Inhalten

Erster möglicher Inhalt ist das deskriptive Element, Beschreibungen und Absichten. Beschreibungen sind im Wesentlichen auf objektive sowie subjektive Fakten gerichtet, beispielsweise dass der Hersteller ein international tätiger Produzent von Automobil-Zulieferteilen ist. Auch subjektive Tatsachen kommen in Betracht, beispielsweise, dass die Parteien über den Abschluss eines Kontraktlogistikvertrages verhandeln und diesen bis zum 31.10.2020 abgeschlossen haben wollen.⁸²

Da es sich hier nicht um vertragliche Regelungen im Rechtssinne handelt, kann eine Haftung nach § 311 Abs. 2 BGB i.V.m. §§ 280 ff., 249 ff. BGB nur insoweit in Betracht kommen, als die Angaben schuldhaft unrichtig sind.

Ein irgendwie gearteter Anspruch auf den Abschluss eines Vertrages, der z.B. durch die unrichtigen Angaben nicht zustande kommt oder auch auf den diesbezüglich entgangenen Gewinn, besteht nicht.⁸³

Diese Angaben können allerdings, sollte es später zum Vertrag kommen, durchaus zu Rechtsfolgen wie beispielsweise einer Kündigung aus wichtigem Grund führen, sollten die Voraussetzungen des § 314 BGB gegeben sein. Sie können auch zu einer Anfechtung wegen arglistiger Täuschung nach § 123 BGB führen.

Häufiger ist allerdings in der Praxis die Konsequenz über Wegfall/Änderung der Geschäftsgrundlage nach § 313 BGB, soweit beispielsweise wesentliche Mengenangaben unrichtig waren.

Zweiter möglicher Inhalt von Letters of Intent – dies ist in der Praxis der problematischste Anteil der Inhalte und damit des Auftretens von Letters of Intent – sind von den Parteien gewollte Teilregelungen des späteren Vertrages. Die Parteien schließen sehr häufig Letters of Intent über einen Teil der späteren Regelung, z. B. den Inhalt der Leistung, Kündigungsregelungen, Haftungsregelungen, Mengenregelungen.

All diese Regelungen sind jedoch unverbindlich, denn hier greift § 154 Abs. 1 Satz 1 BGB ein: Solange nicht über alle Inhalte eines Vertrages Einigkeit besteht, wird der Vertrag im Zweifel nicht geschlossen.

⁸² Vgl. hierbei insgesamt Heussen, B. (Hrsg.): Anwaltscheckbuch, Letter of Intent, Köln, Dr. Otto Schmidt Verlag, 2002

⁸³ vgl. Palandt-Grüneberg aaO. § 311 Rz 44

Teileinigungen sind grundsätzlich Nichteinigungen, solange nicht auch nur vorläufige Einigungen oder Einigungen, die, wie oben geschildert, durch einseitige Festsetzungs-, Gestaltungs- oder Änderungsregelungen nach §§ 262, 315 ff. BGB geschlossen werden können. Dies bedeutet: Auch eine noch so eingehende, womöglich noch mit Anlagen versehene Regelung, zu den Mengen und der Haftung ist schlicht unverbindlich, wenn der notwendige Minimalinhalt des Vertrages eben nicht erreicht ist. Dies wird in der Praxis häufig übersehen und bewirkt hohe Verluste oder vergebliche Aufwendungen, wenn „im Vertrauen“ auf die getroffene Regelung Aufwendungen getätigt werden.

Dies führt uns wiederum zum dritten Typ der Letter of Intent – Inhalte: Dies sind verbindliche Regelungen, eventuell temporär verbindlich, für entweder einen bestimmten Teilaspekt des Vertrages als selbstständige vertragliche Regelung oder als eigenständiger eventuell temporär verbindlicher oder vorläufiger Vertrag im Hinblick auf die beabsichtigte endgültige logistische Vertragsregelung. Entscheidende Abgrenzung ist immer, ob diese vertragliche Regelung auch selbstständig, unabhängig von späteren endgültigen Regelungen Bestand haben soll.

Musterbeispiel für die Verbindlichkeit ist eine Geheimhaltungsregelung. Andererseits ein Beispiel für die Nichtverbindlichkeit ist eine Preisstaffel als Teil des späteren Vertrages. Während die Geheimhaltungsregelung ausdrücklich oder konkludent auch über den Zeitpunkt, an dem feststeht, dass der Vertrag **nicht** getroffen wird, hinauswirken soll, hat die singuläre Regelung der Preisstaffel keine über den späteren Vertrag hinausgehende eigenständige Bedeutung. Die Preisstaffel entfaltet nur Sinn, wenn es zum endgültigen Vertrag kommt. Mit anderen Worten: die Regelung zur Geheimhaltung ist eine verbindliche Regelung einer bestimmten Frage. Nur diese Auslegung einer Geheimhaltungsregelung entspricht gemäß §§ 133, 157 BGB den Interessen der Parteien. Bei einzelnen Regelungen des späteren Vertrages, z. B. einer Preisstaffel ist dies eben genau nicht gegeben. Diese Abgrenzung ist ebenso griffig wie in der Praxis anwendbar. Immer nur dann, wenn Regelungen unabhängig von der späteren Regelung gelten sollen, entfalten sie eigenständige Rechtswirkung und sind damit rechtlich verbindlich. Die Einhaltung der Geheimhaltungsregelung kann eingeklagt werden, deren Verletzung begründet in vollem Umfange Schadenersatz und ist nicht mit der Beschränkung des sogenannten negativen Interesses versehen.

Verhältnis des Letters of Intent zum späteren Vertrag:

Hinsichtlich des Verhältnisses des Letter of Intent zum späteren endgültigen Vertrag, so wie er geschlossen wird, gilt der Rechtsgrundsatz, der aus dem römischen Recht stammt: *lex posterior derogat lex anterior*.

Dies gilt allerdings nur insoweit, als der spätere Vertrag in irgendeiner Weise auch den Regelungsbereich des früheren Vertrages berührt oder ihn ausdrücklich als Regelung beinhaltet. Beispiel: „der Letter of Intent vom 25.01. wird insoweit in vollem Umfang aufgehoben, seine Regelungen werden Bestandteil dieses Vertrages, vergleiche Anlage 13 Letter of Intent vom 25.01.“

Schwieriger wird es, wenn der spätere Vertrag keine Regelung beinhaltet zu dem Thema des früheren Vertrages. Hier beginnt sodann die Auslegung nach §§ 133, 157 BGB. Ist der Inhalt des Letters of Intent eine sinnvolle Ergänzung des Vertrages, Beispiel Geheimhaltung, so gilt er ergänzend zum späteren Vertrag. Beinhaltet er erkennbar nur einen Regelungsbereich, der für die Zeit des Übergangs gelten soll, so ist er nicht Bestandteil des späteren Vertrages, sondern durch auszulegende auflösende Bedingung außer Kraft getreten, vergleiche auch die nachfolgenden Spezialfälle aus dem Bereich des Investitionsschutzes.

Hierzu ein Beispielfall aus der Praxis:

Ein Wurstwarenhersteller will das Warehousing extern durch einen Logistik-Dienstleister (LDL) vornehmen lassen. Zur „Sicherheit“ schließen die Parteien vorab einen Letter of Intent (LOI). Dieser regelt bereits die Preise, den groben Leistungsumfang sowie den geplanten Leistungsbeginn, nämlich den 01.08. Der endgültige Warehousingvertrag mit den noch offenen Fragen soll bis zum Leistungsbeginn unterzeichnet werden. Ende Juni teilt der LDL jedoch mit, dass er nicht mehr an einem Vertragsschluss interessiert ist. Im Vertrauen auf den LOI hat jedoch der Hersteller sein bisheriges Lager ab dem 01.08 anderweitig vermietet.

Kann der Hersteller den Abschluss des Warehousingvertrages oder zumindest Schadensersatz verlangen? Nein, denn die getroffenen Regelungen im LOI sind nur für den Fall eines späteren Vertragsschlusses verbindlich und die Besonderheiten zur Entstehung von Schadenersatzansprüchen liegen nicht vor. Wie in der Praxis häufig, haben sich die Parteien bei diesem LOI auf die Regelung bestimmter Einzelheiten des späteren Vertrages beschränkt. Damit liegt aber gerade kein (teilweise) wirksamer Warehousingvertrag vor, da eine Einigung über alle wesentlichen Punkte noch nicht vorliegt. Hier steht nämlich § 154 BGB entgegen, wonach in diesem

Falle ein Vertrag als nicht geschlossen gilt. Auch liegt keine Verpflichtung zum Abschluss eines Warehousingvertrages vor.

Eine Lösung für den vorliegenden Fall hätte u. a. in einem Regelungsteil für den Fall liegen können, dass ein endgültiger Vertrag gerade nicht zustande kommt. Hier könnte eine sog. „temporäre“ Leistungspflicht vereinbart werden, um dem Hersteller Überbrückungszeit zur Findung eines anderen LDL zu geben.

6.2 Praxisproblem Investitionsschutz und LOI-Lösungen

Investitionen des Logistikdienstleisters in der Kontraktlogistik führen bei fehlerhafter Gestaltung von Schutzklauseln häufig zu ungeahnten Zahlungen und stellen ein besonderes Problem der vorvertraglichen Phase dar.

Typische Lagen:

Ein Produktionsunternehmen aus dem Automotivbereich will seine bisher selbst betriebene Lagerlogistik an einen Logistikdienstleister auslagern. Die Zeit drängt, Beginn der Logistikleistung soll spätestens am 2. Januar 2012 sein. Der ins Auge gefasste Dienstleister weist darauf hin, dass er spätestens 8 Monate vor dem Leistungsbeginn, mit den Investitionen in Lagerausbau und –equipment beginnen muss, wenn der Zeitplan gehalten werden soll. Natürlich steht der Outsourcingvertrag mit allen Einzelheiten wie Leistungsbeschreibung noch längst nicht.

Es wird ein Letter of Intent zwecks Investitionsschutz vereinbart. Inhalt: Der Dienstleister erhält Ersatz für die getätigten Investitionen, wenn es „ohne sein Verschulden“ nicht zum geplanten Logistik-Outsourcingvertrag kommt. Voraussetzung ist, dass der Auftraggeber ausdrücklich und jeweils im Einzelfall schriftlich seine Zustimmung zu den Investitionen erteilt. So geschieht es auch. Die Vertragsverhandlungen scheitern, man wird sich über zahlreiche Punkte des endgültigen Vertrages am Ende doch nicht einig. Der Dienstleister verlangt nun Investitionsschutz-zahlungen.

Rechtliche Problematik:

Ein Investitionsschutz ist in verschiedenster Weise vereinbar. Es ist durchaus eine faire und sinnvolle Regelung für Investitionen vor Vertragsabschluss im Kontraktlogistikbereich. Die Klauseln variieren vom Inhalt her sehr stark. Das bedeutet zum einen: Das Scheitern von Verhandlungen ist zunächst einmal „kein Verschulden“ einer Seite. Dazu müssten ganz besondere Umstände vorliegen, wie Täuschung, schädigendes Handeln oder ähnliches. Zum anderen: Bei

dieser Klausel hat der Auftraggeber zu zahlen, ohne irgendetwas zu erhalten. Der Logistikdienstleister kann die Investitionen günstig finanzieren.

Daher sollte für die häufig vorkommende Lage des vor Vertragsabschluss notwendigen Investitionsbeginns auf Folgendes geachtet werden: Einerseits sollte nur ein wertmäßiger Ausgleich für die Investitionen des Logistikdienstleisters erfolgen. Andererseits sollten für diesen wertmäßigen Ausgleich die Investitionen dem zahlenden Auftraggeber zugutekommen. Bei Regalanlagen und ähnlichen Einrichtungen könnte die Regelung dann z. B. so aussehen, dass der Auftraggeber die von ihm „bezahlten“ Investitionen erhält. Er kann sie dann verwerten oder selbst nutzen. Ansonsten muss sich der Auftraggeber bei fehlerhafter Gestaltung sich den alten Kaufmannsgrundsatz vorhalten lassen: „Nur ungern nimmt der Handelsmann für bare Münze gar nichts an“.

6.3 Praxisproblem Kündigungsfrist bei Beginn der Leistung vor Abschluss des endgültigen Vertrages

Häufig geschieht es in der Praxis, dass die Parteien, aus welchen Gründen auch immer, bereits mit der Leistung beginnen, sich jedoch lediglich über zwei Punkte einig sind, nämlich die Leistung und die Vergütung. Es wird oft über Monate Leistung erbracht und auch einvernehmlich vergütet, bis dann der „eigentliche“ Logistikvertrag unterzeichnet wird. Damit entfällt, ggf. rückwirkend, der vorläufige Logistikvertrag. Dies ist die harmlose Variante. Problematisch wird es, wenn eine der Parteien während des vorläufigen Vertrages feststellt, dass kein Interesse mehr am Abschluss des endgültigen Vertrages besteht, z. B. durch schlechte Qualität der Leistung des Auftragnehmers, schlechte Zahlungsmoral des Auftraggebers, fehlende Mitwirkung, Irrtümer über die abzuwickelnden Mengen- und Logistikstrukturen usw. Hier stellt sich die Frage, in welcher Frist der vorläufige Logistikvertrag nunmehr beendet werden kann; hinsichtlich des endgültigen Logistikvertrages bestehen keine Probleme, denn hier wird schlicht und ergreifend der Abschluss verweigert.

In Betracht kommt zunächst die Lösung des § 621 BGB.

Der Hinweis auf § 621 BGB mit der dort geregelten Kündigungsfrist von ca. 15 Tagen (zum 15. auf das Ende des Monats) ist für die Logistik völlig ungeeignet. Diese ist nämlich dann und nur dann subsidiär anzuwenden, wenn

„die Dauer des Dienstverhältnisses weder...aus der Beschaffenheit oder dem Zwecke der Dienste zu entnehmen“

ist, Zitat § 620 Abs. 2 BGB. Mit anderen Worten: § 621 BGB kommt nur in Betracht, wenn sich eine interessengerechte insbesondere an die Branchenüblichkeit angelehnte Kündigungsfrist nicht anders bestimmen lässt. Für die Bestimmung gelten die Grundsätze der Auslegung, insbesondere auch der ergänzenden Vertragsauslegung.⁸⁴

Es handelt sich dann um eine sogenannte Zweckbefristung im Sinne § 620 Abs. 2 BGB. Eine solche ist anzunehmen, wenn der Zweck eines Vertragsverhältnisses eine bestimmte abweichende Frist gebietet. Diese hat dann Vorrang vor der subsidiär eingreifenden Regelung des § 621 BGB.⁸⁵ Dazu ist zunächst der Parteiwille festzustellen. Da im Rahmen der mündlich abgeschlossenen vorläufigen vertraglichen Regelung, in der sich die Parteien befinden, nichts hierzu ausdrücklich geregelt wurde, ist auf den mutmaßlichen Parteiwillen abzustellen. Hierzu geben die üblicherweise ausgetauschten Vertragsentwürfe, deren diesbezügliche Kündigungsregelungen regelmäßig konsensual sind, einen guten Hinweis darauf, was die Parteien gewollt hätten, hätten sie die Regelungslücke bedacht. Häufig sind dann Regelungen, die für die ordentliche Kündigung Fristen von sechs oder neun Monaten darstellen, was durchaus interessen- und branchengerecht ist. Damit dürfte dann eine Regelung zur Kündigungsfrist konkludent getroffen sein.

Nimmt man jedoch eine Regelungslücke in dem mündlich abgeschlossenen vorläufigen Vertrag an, so ergibt sich das gleiche Ergebnis unter Anwendung der ergänzenden Vertragsauslegung.

Die ergänzende Vertragsauslegung ist hier zur Fristbestimmung anzuwenden, denn die Parteien haben bei dem Abschluss des mündlichen Vertrages, der jetzt besteht, beide in der Hoffnung gehandelt, sie würden sich insoweit – hinsichtlich aller Punkte gemäß Ihrem Vertragsangebot – noch einigen.⁸⁶

Diese Lücke ist auch nicht sachgerecht durch das dispositive Recht, also § 621 BGB, zu schließen. Beide Seiten wollten zum Zeitpunkt des mündlichen Vertragsabschlusses offenkundig keine 14-tägige Kündigungsfrist – dies wäre auch nicht im Interesse ihrer Partei gewesen – man stelle sich insoweit nur vor, unsere Mandantin hätte umgekehrt mit 14 Tagen Frist gekündigt!

Die ergänzende Vertragsauslegung auf den Zeitpunkt des Vertragsschlusses und unter Beachtung von Interessen – und Branchengerechtigkeit sowie Treu und Glauben ist insbesondere

⁸⁴ vgl. statt aller BGH-NJW 85, 2585 ff, - BGH-NJW 92, 1164 und insbesondere Müko zum BGB – Hesse, § 621 BGB Rz. 33.

⁸⁵ vgl. z.B. Anwaltkommentar zum BGB – Franzen, § 620 BGB Rz. 6 und 7

⁸⁶ vgl. zu dieser Lage z.B. BGH-NJW 82, 2816

dann geboten, wenn der Rekurs auf dispositives Recht dem mutmaßlichen Parteiwillen widerspricht.⁸⁷ Der Paradefall ist, wenn die Parteien bei den Verhandlungen übereinstimmend von einer längeren als der gesetzlichen Kündigungsfrist ausgegangen sind – dies wird mustergültig bewiesen durch den dortigen Vertragsvorschlag.

Im Übrigen ist ein entgegenstehender Wille auch dann anzunehmen, wenn das dispositive Recht - § 621 BGB – der Interessenlage offensichtlich nicht gerecht wird: Dass es schlicht objektiv unmöglich ist, innerhalb von rund zwei Wochen hier einen geordneten Übergang auf einen anderen Dienstleister zu erreichen – der Dienstleister muss erst gefunden werden, es muss eine zumindest vorläufige vertragliche Einigung zustande kommen und sodann muss der Umzug physisch bewerkstelligt werden! - und damit das Unternehmen unserer Mandantin in ernste Schwierigkeiten kommen könnte, ist offenkundig.

Damit ist im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung folgendes festzustellen: Hätten die Parteien den Vertrag abgeschlossen, wenn Ihnen bewusst gewesen wäre, dass die gesetzliche Subsidiärfrist von § 621 BGB – rund zwei Wochen zum Monatsende – gelten würde und damit dem Auftraggeber buchstäblich ernsteste Schwierigkeiten drohen?

Damit liegen auch die objektiven Maßstäbe für die angemessene Kündigungsfrist vor, nämlich schlicht der mindestnotwendige Zeitablauf für einen ordnungsgemäßen Übergang auf einen anderen Dienstleister unter Wahrung der anerkanntswerten Interessen beider Seiten.⁸⁸

7 Kontraktlogistische Vertragsgestaltung: Gesetzlicher Gestaltungsrahmen für Vertragsgestaltungen inkl. AGB

7.1 Gesetzliches Recht als vertraglicher Gestaltungsrahmen

Wie unter Ziffer 3 ausgeführt, ist für die Frage der Anwendung des spezifischen gesetzlichen Rechts als jeweiliger vertraglicher Gestaltungsrahmen entscheidend die Unterscheidung zwischen der rahmenvertraglichen Lösung – dem Logistikvertrag – und der nachfolgenden Ebene,

⁸⁷ vgl. dazu BGH-NJW – RR 90, 817 ff

⁸⁸ vgl. zu diesem Gesichtspunkt genau Palandt – Weidenkaff, BGB Kommentar, § 620 BGB Rz. 8 mit weiteren Nachweisen aus der Rechtsprechung

nämlich dem Ausführungsgeschäft, beispielsweise ein Transportvertrag, eine Kommissionierung oder eine Lagerung. Nachfolgend sind insoweit die jeweiligen Regelungen im gesetzlichen Rahmen darzustellen.

7.1.1 Nationales Recht

Insoweit ergeben sich die entsprechenden Gestaltungsmöglichkeiten aus den rechtlichen Möglichkeiten (§§ 453 ff. HGB). Handelt es sich hingegen um einen Lager- oder Frachtvertrag (§§ 467 ff., 407 ff. HGB), ist an dieser Stelle ebenfalls auf die Darstellung in den jeweiligen Einführungen zu verweisen.

Nur wenn der Anwendungsbereich des Speditionsvertrages in seiner weiten Auslegung überschritten ist, also dem logistischen Leistungsbündel die Beförderungsbezogenheit gänzlich fehlt, eine echte disponierte Lagerung oder eine originär nicht-logistische Leistung im nicht nur untergeordnetem Maße vorhanden ist, stellt sich die Frage nach dem **Gestaltungsrahmen** neu. In diesen Fällen sind die Grundsätze über die Behandlung des **Typenkombinationsvertrages** anzuwenden (siehe hierzu Kapitel 4.2.4).

Hier kommen - je nach Ausprägung des jeweiligen Logistikvertrages - folgende, die spezialgesetzlichen Vertragstypen ergänzenden Regelungen in Betracht:

- Geschäftsbesorgungsvertrag, §§ 675 ff., 662 ff. BGB
- Werkvertrag, §§ 631 ff. BGB
- Dienstvertrag, §§ 611 ff. BGB
- Kaufvertrag, §§ 433 ff. BGB sowie
- insbesondere ergänzend die Regelungen des allgemeinen Vertragsrechts wie z. B. §§ 311, 314 BGB.

Diese gesetzlichen Normen weisen hinsichtlich der zu beachtenden Gestaltungsspielräume keine logistikspezifischen Besonderheiten auf, wobei der logistikrelevante Betriebsübergang nach § 613 a BGB im Rahmen der Einführung zum Logistik-Outsourcing, Kapitel 10, behandelt wird. Somit ist bei Typenkombinationsverträgen ein weiter Gestaltungsrahmen gegeben. Da Logistikverträge - im Gegensatz beispielsweise zur Zuruf-Logistik - regelmäßig individuell ausgehandelt sind, unterliegen diese auch nur selten den die vertragliche Gestaltungsfreiheit einschränkenden §§ 449, 466 HGB (siehe hierzu Kapitel ?). Somit können die Parteien individualvertraglich beispielsweise auch auf einen Typenkombinationsvertrag einheitlich das Recht eines Vertragstypus zur Anwendung bringen.

Die Gestaltungsmöglichkeiten und -notwendigkeiten im Rahmen von Typenkombinationsverträgen ergeben sich exemplarisch aus der oben unter Ziffer 4.2.1 gebrachten Tabelle durch Gegenüberstellung der konkurrierenden Normen für z. B. Kündigung, Verjährung, Pfandrechte, Leistungsstörungen. Insoweit ist für jedes Leistungsbündel festzustellen, welche Leistungen im Einzelnen vorliegen und welchen gesetzlichen Regelungen diese unterfallen. Sodann sollten vertragliche Lösungen für die konkurrierenden Regelungen getroffen werden.

Bei Logistikverträgen mit werk- bzw. kaufvertraglichen Leistungsbestandteilen kann auch das zwingende dem Verbraucherschutz dienende spezielle und allgemeine **Produkthaftungsrecht** relevant und damit zu beachten sein, beispielsweise das Arzneimittelgesetz (AMG) und das Produkthaftungsgesetz (ProdHaftG). Den Endverbraucher belastende Gestaltungen sind hier nicht möglich. Sinnvoll und zulässig sind hingegen sogenannte **Eventualhaftungsfreistellungsvereinbarungen**, wie z. B. in Ziffer 16 der Logistik-AGB 2019 enthalten. Hierunter sind Vereinbarungen zur Absicherung des Logistikdienstleisters zu verstehen, wonach der Produzent als Auftraggeber diesen von produkthaftungsrechtlichen Inanspruchnahmen freistellt. Hierbei ist der Verschuldensmaßstab für Fehler des Dienstleisters ebenfalls gestaltbar.

Wesentlich ist im Hinblick auf das Produkthaftungsrecht, dass nur wenige in der Logistik vorkommende Leistungen zu einer **unmittelbaren** Produkthaftung des Logistikdienstleisters führen können. Das Produkthaftungsrecht gilt beispielsweise nicht für die meisten, über die originär logistischen Leistungen im Sinne des § 454 HGB hinausgehenden Tätigkeiten wie Qualitätskontrolle, Call-Center-Tätigkeiten, Produktprüfung.

Produkthaftungsrelevant sind hingegen insbesondere Leistungen zur **Herstellung** eines Teilprodukts, so z. B. der Zusammenbau von Teilen, dessen Produkt in das Endprodukt durch den Produzenten eingebaut wird (§ 4 Abs. 1 Satz 1 ProdHaftG). Im Einzelfall können hier schwierige Abgrenzungsprobleme auftreten.

Die „eigentlichen“ Risiken aus dem Bereich der Produkthaftung für den Logistikdienstleister werden in der Praxis häufig übersehen. Diese liegen nicht in der unmittelbaren Haftung, sondern in der **mittelbaren** Inanspruchnahme in Form von Regressen durch den produkthaftungsbelasteten Produzenten als Auftraggeber des Logistikdienstleisters. Beispielhaft kann hier die Eingangs-Qualitätskontrolle im Sinne einer über die kaufmännische Eingangskontrolle nach §

377 HGB hinausgehenden spezifizierten Qualitätskontrolle im Rahmen von z. B. Qualitätssicherungssystemen angeführt werden.⁸⁹ Sofern der hiermit betraute Logistikdienstleister fehlerhafte Zulieferteile pflichtwidrig unbeanstandet lässt, haftet er meist **unbeschränkt** nach den §§ 631, 634, 280 ff. BGB auf Schadensersatz auch für die Kosten einer z. B. **deswegen** notwendigen **Rückrufaktion**. Im Hinblick auf die extremen Kosten einer Rückrufaktion sind hier vertragliche Regelungen zwingend zu empfehlen, werden aber häufig übersehen.

Streitig ist im Zusammenhang mit der Produkthaftung, ob die **Importeurhaftung** auf den Logistikdienstleister nach § 4 Abs. 2 ProdHaftG anzuwenden ist. Unstreitig ist dabei, dass der Logistikdienstleister, wenn er als Einführer im Sinne des § 21 b Außenwirtschaftsverordnung (AWV) auftritt und ein Vertrag mit einem Gebietsfremden über den Erwerb von Waren zum Zwecke der Einfuhr hier zugrunde liegt (Einfuhrvertrag), zum Importeur wird. In diesem Falle wird er nämlich regelmäßig Waren zum Zwecke des Handels, zur Vermietung oder auch zur Verarbeitung im Rahmen eines Kontraktlogistikkonzepts aus Drittländern einführen. Damit trifft ihn die Importeurhaftung.

Streitig ist hingegen,⁹⁰ ob dies auch dann gilt, wenn er nur im fremden Namen und Interesse handelt, also für den „tatsächlichen“ Importeur als direkter **Stellvertreter** auftritt, z. B. bei der Zollabwicklung. Bereits der Wortlaut von § 4 Abs. 2 ProdHaftG spricht gegen diese Deutung. Entscheidend ist jedoch, dass das Produkthaftungsrecht vom Ansatz her den Produzenten, den Eigentümer oder denjenigen treffen will, der sich in irgendeiner Weise die Substanz der Sache zunutze macht, z. B. indem er die Sache vermietet, verkauft oder verarbeitet. Dies stellt eine völlig andere Form der Wertschöpfung dar, nämlich durch die Nutzung der Sache selbst und nicht durch die Erbringung von Dienstleistungen **für** das Produkt. Der Logistikdienstleister nutzt jedoch nicht die Substanz der Sache. Die Teleologie des Produkthaftungsrechts ist darauf gerichtet, den Endverbraucher vor fehlerhaften Produkten zu schützen, nicht vor fehlerhaften **Dienstleistungen** im Rahmen des Produktions- und Handelsprozesses.⁹¹

⁸⁹ Vgl. dazu insgesamt Merz, Qualitätssicherungsvereinbarungen, S. 229 ff., 263 ff.

⁹⁰ Vgl. hierzu z. B. Wieske, Rechtliche Probleme bei Logistikverträgen, S. 1 ff., S. 10 f., in: Pradel u. a. (Hrsg.), Praxishandbuch Logistik; Weske, Rechtliche Probleme bei Logistikverträgen, in: TranspR 2002, S. 177 ff., S. 179 ff.

⁹¹ Vgl. Prütting u. a. / Schaub, BGB-Kommentar, vor § 1 ProdHaftG, Rz. 1

Von daher ist dies sowohl von der Systematik als auch von der Teleologie des Produkthaftungsrechts her abzulehnen.⁹²

Das Gesetz regelt hier, wie im Transportrecht üblich, lediglich den einzelnen Speditionsvertrag, nicht die rahmenvertragliche Erbringung von Speditionsleistungen. Im Rahmen von Logistikverträgen oder sonstigen Transportrahmenverträgen stellt sich dies also „nur“ als gesetzliche Regelung der Ausführungsgeschäfte dar. Der Speditionsvertrag ist als besonderer **Geschäftsbesorgungsvertrag** mit meist werkvertraglichem Charakter anzusehen. Somit sind die §§ 453 ff. HGB lex specialis gegenüber den allgemeinen BGB-Vorschriften über Geschäftsbesorgungs-, Werk- und Dienstverträge, so dass letztere nur insoweit ergänzend Anwendung finden, wie das HGB Regelungslücken lässt.⁹³

In § 454 HGB ist der Umfang der Tätigkeiten des Spediteurs als gesetzliche „**Leistungsbeschreibung**“ geregelt. Danach erstreckt sich diese auf die Planungsphase, die Durchführung des Transports durch Auswahl der Unternehmer und Abschluss der entsprechenden Verträge sowie auf die Phase nach der eigentlichen Transportdurchführung durch Sicherung von eventuellen Schadensersatzansprüchen des Versenders.

§ 454 Abs. 2 HGB unterstellt darüber hinaus bestimmte Tätigkeiten, die - als singuläre Leistung betrachtet - dem Dienst- oder Werkvertragsrecht zuzuordnen wären, dem Speditionsrecht. Die in der Norm genannten Tätigkeiten wie z. B. Abschluss einer Transportversicherung, transportbezogene Verpackung des Gutes oder Zollbehandlung sind dabei nicht abschließend. **Voraussetzung** für die Anwendbarkeit des Speditionsvertragsrechts auf solche weiteren Tätigkeiten ist lediglich, dass diese „**auf die Beförderung bezogen**“ sind und im Rahmen eines Speditionsvertrages erbracht werden.⁹⁴ § 454 HGB klassifiziert den Speditionsvertrag somit zu einem **offenen** Vertragstypus. Der Speditionsvertrag ist damit einer der wenigen **gesetzlich normierten Typenmischverträge**.

Abzugrenzen ist das Speditionsvertragsrecht ferner vom allgemeinen Frachtrecht und vom Lagerrecht. Für einige typische Überschneidungsfälle von Fracht- und Speditionsgeschäft sieht das HGB die Anwendbarkeit der **frachtvertraglichen** Vorschriften ausdrücklich vor. Hiernach

92 Vgl. hierzu auch z. B. Otte, Produkthaftungsrecht national und international in der Logistik, Vortrag auf dem 4. Deutschen Rechtsforum Logistik, Wiesbaden, 16.05.2006; Koller, Der Transportunternehmer als Importeur im Sinn des Produkthaftungsgesetzes, in: TranspR 2004, Sonderbeilage, S. XXIII ff.

93 Vgl. Palandt / Sprau, BGB-Kommentar, § 675 BGB, Rz. 25

94 Vgl. hierzu instruktiv BGH, TranspR 2007, S. 477 ff.

ist der Spediteur befugt, den Transport im **Selbsteintritt** (§ 458 HGB) oder durch **Sammelladung** (§ 460 HGB) zu bewirken. In diesen Fällen ist auf den Beförderungsteil des Speditionsvertrages **Frachtrecht** anzuwenden. Gleiches gilt für die **Fixkostenspedition** (§ 459 HGB). Für diese Fälle wird der Spediteur im Folgenden als **Spediteur-Frachtführer** bezeichnet. Bei Multimodaltransporten sind auf diese auch Multimodalfrachtrecht anzuwenden.

Ob die Regelung des § 458 HGB zur Anwendung des Frachtrechts im Falle des Selbsteintritts analog auf die disponierte Lagerung anzuwenden ist, wird hier nachdrücklich befürwortet. Danach ist nämlich der Spediteur zur Lagerung im Selbsteintritt berechtigt und es wären die §§ 467 ff. HGB im Rahmen des Speditionsvertrages für die Lagerung anzuwenden.⁹⁵ Das gleiche Ergebnis folgt allerdings auch aus der Vertragsauslegung, gegebenenfalls der ergänzenden Vertragsauslegung, nach §§ 133, 157 BGB: Im Regelfall gehen die Parteien als selbstverständlich davon aus, dass der Spediteur zur Lagerung und Selbsteintritt berechtigt ist und dass dafür dann das Lagerrecht gilt.

Bei der **originären** Spediteurtätigkeit sind nahezu sämtliche gesetzlichen Vorschriften durch AGB abänderbar. Im Speditionsvertrag können abweichende Regelungen über die Haftung des Spediteurs mit Unternehmern und Verbrauchern gleichermaßen auch durch AGB getroffen werden.⁹⁶ Gegenüber Verbrauchern sind dabei allerdings die BGB-Regelungen zu Allgemeinen Geschäftsbedingungen der §§ 305 ff. BGB besonders zu beachten.

Das Lagervertragsrecht ist *lex specialis* zur Verwahrung nach den §§ 688 ff. BGB.⁹⁷ Die allgemeinen Vorschriften des BGB sind nur ergänzend heranzuziehen.⁹⁸ Das Lagerrecht ist – im Gegensatz zum auf Einzelverträge zugeschnittenen Transportrecht – *ex lege* ein Dauerschuldverhältnis, auf welches z. B. § 314 BGB Anwendung findet.

Zu den **Grundpflichten** des Lagerhalters gehören die Auswahl und ordnungsgemäße Ausstattung des Lagers, die Bestandsverantwortung für das Gut im Rahmen seiner Obhut, des Weiteren Empfang, Erhaltung und Auslieferung. Zu den Obhutspflichten des Lagerhalters gehören auch regelmäßige Kontrollen und Schutzmaßnahmen gegen den widerrechtlichen Zugriff Dritter.⁹⁹ Des Weiteren kann ein Lagerschein oder auf Verlangen des Einlagerers ein Lagerempfangschein zu erstellen sein.

95 Vgl. Koller, Transportrecht, § 458 HGB, Rz. 26

96 Vgl. Koller, Transportrecht, § 466 HGB, Rz. 6

97 Vgl. Palandt / Sprau, BGB-Kommentar, § 688 BGB, Rz. 8

98 Vgl. Baumbach / Hopt, HGB-Kommentar, § 467 HGB, Rz. 5

99 Vgl. Heidelberger Kommentar / Ruß, HGB-Kommentar, § 467 HGB, Rz. 5

Abzugrenzen ist die **disponierte** von der **beförderungsbedingten** Lagerung. Bei der rein **beförderungsbedingten** Lagerung steht der **Transportauftrag** im Vordergrund, dessen Durchführung eben eine kurzfristige Lagerung oder einen Umschlag über ein Lager notwendig macht. Diese unterliegt insgesamt den frachtrechtlichen Regelungen, das Lagerrecht ist somit nicht anwendbar. Die beförderungsbedingte Vor-, Zwischen- oder Nachlagerung wird allerdings zur **disponierten** Lagerung im Sinne der §§ 467 ff. HGB, wenn der **Transportzweck** aufgegeben oder die Lagerung **längerfristig** geschuldet wird. Unschädlich für die Annahme einer **Vorlagerung** – das Gut wurde mit der Maßgabe des späteren Transportbeginns bereits übergeben – soll ein Zeitraum von bis zu 14 Tagen sein.¹⁰⁰ Auf die **Nachlagerung** soll bis zu einer Dauer von 15 Tagen Frachtrecht anwendbar sein, bei der **Zwischenlagerung** bis zu sieben Tage. Es handelt sich hierbei um Zweifelsfall-Annahmen, die dann zu einem gemischten Lager- und Transportvertrag führen, wenn **keine** diesbezüglich ausdrückliche Regelung im Vertrag getroffen wurde und die genannten Fristen überschritten sind.¹⁰¹ Im Falle der entsprechenden Anwendung des § 458 HGB auf die Lagerung wäre insoweit ein Spediteur-Selbsteintritt anzunehmen, was zu befürworten sein dürfte.

Hier wird jedoch eine Ausdehnung der Anwendung der transportbedingten Lagerung und damit des Transportrechts gerade im Falle von ineinandergreifenden, im Rahmen eines Logistikkonzepts zu erbringenden, Lager- und darauf aufbauenden Transportleistungen vertreten. Nach diesseitiger Auffassung sollte, soweit die Lagerung auch erheblich länger dauern sollte als in den oben genannten Zeiträumen, dann trotzdem von einer transportbedingten Lagerung ausgegangen werden, wenn tatsächlich ein komplettes einheitliches Leistungsbündel von Transport und Lagerung vorliegt und der Transport durch den gleichen Dienstleister auch bereits sicher feststeht. Insoweit dürfte als „Auftrag“ beispielsweise eine Exklusivbeauftragung auch für den Transport ausreichen, soweit dieser nur innerhalb einer angemessenen Frist sicher abgerufen werden wird.

Für diese hier vertretene weite Auslegung der transportbedingten Lagerung spricht auch, dass Grundlage vieler Kontraktlogistikkonzepte die Erbringung des Leistungsbündels für die gesamte Logistikkette bzw. für Teile daraus aus einer Hand ist. Die klassische Trennung zwischen Transportdienstleister und Lagerhalter wird damit in der Kontraktlogistik häufig aufgehoben.

100 Vgl. Koller, Transportrecht, § 407 HGB, Rz. 71

101 Vgl. Koller, Transportrecht, § 407 HGB, Rz. 72 f.

Somit ist die **Identität** von Lagerhalter und Frachtführer bzw. Spediteur ein Indiz für die Annahme einer logistischen Lagerung.

Der hier vertretenen Auffassung steht auch nicht entgegen, dass der BGH bisher für das Vorliegen einer transportbedingten Lagerung den **vorhandenen Transportauftrag** während der Lagerung voraussetzt.¹⁰² Diese Anforderung dürfte im Rahmen von Kontraktlogistikkonzepten erweiternd dahingehend auszulegen sein, dass es genügt, wenn der Transport als Ausführungsgeschäft bereits im Rahmenvertrag angelegt und der Dienstleister rahmenvertraglich sowohl für die Lagerung als auch für den Transport verpflichtet ist (z. B. im Selbsteintritt, nach § 459 HGB oder als Spediteur).

Damit zeigt sich, dass durch die Ausdehnung des Anwendungsbereichs der transportbedingten Lagerung im Rahmen von Kontraktlogistikkonzepten auch eine sinnvolle Haftungsregelung zugrunde gelegt wird. Dagegen kann auch nicht eingewendet werden, dass ohne Not von der für den Auftraggeber so günstigen **unbeschränkten Haftung** nach § 475 HGB abgewichen würde: Zum einen ist diese unbeschränkte Haftung für die disponierte Lagerung in der Praxis eine Fiktion, auf die sich im Rahmen von Vertragsverhandlungen kaum ein Logistikdienstleister oder „Nur-Lagerhalter“ einlässt, weshalb es regelmäßig zu einer Haftungsbegrenzung durch Individualvereinbarung oder durch branchenübliche allgemeine Geschäftsbedingungen (z. B. ADSp 2017, Hamburger Lagerungsbedingungen) kommt. Zum anderen ist die Anwendung des Konzepts der Transporthaftung schon deshalb sinnvoll, weil diese ja unstreitig bereits für die transportbedingte Lagerung gilt und für den Auftragnehmer einen weitaus strengeren Haftungsmaßstab bedeutet, nämlich die Haftungsbefreiung nur für Unvermeidbarkeit, § 426 HGB. Im Übrigen dürfte – auch zugunsten des Einlagerers – eine bessere Versicherbarkeit bei dieser Lösung anzunehmen sein.

Für die hier vertretene Auffassung finden sich auch Anhaltspunkte in der **Rechtsprechungs-entwicklung**:

Das OLG Köln entschied, dass eine auf sechs Wochen angelegte Lagerung noch ohne Weiteres als transportbedingte Lagerung anzusehen sei, da diese bereits beauftragt war und gelangte im entschiedenen Fall zu einem Schadensersatzanspruch aus § 280 BGB mit der Haftungsbegrenzung nach § 433 HGB, ohne auch nur lagerrechtliche Ansprüche diskutiert zu haben. Auch der

102 Vgl. BGH, TranspR 2006, S. 38 ff. und S. 42 ff.; Koller, Transportrecht, § 407 HGB, Rz. 70 ff.

BGH stellte in seinen beiden Entscheidungen vom 15.09.2005 zur Abgrenzung zwischen transportbedingter Lagerung und disponierter Lagerung entscheidend auf den Parteiwillen ab, auch wenn in den konkreten Fällen eine disponierte Lagerung angenommen wurde.¹⁰³

Fast alle Regelungen der §§ 467 ff. HGB sind vertraglich **dispositiv**. Lediglich gegenüber Verbrauchern darf von den Verjährungsvorschriften und der Lagerscheinhaftung nicht abgewichen werden, § 475 h HGB.

Die Leistungspflichten des Lagerhalters sind demnach die Lagerung und Aufbewahrung des Gutes in der Obhut. Dazu zählen:

- Die Auswahl und Durchführung einer ordnungsgemäßen Art der Lagerung,
- die Kontrolle der Güter,
- Durchführung von Schutz- und Erhaltungsmaßnahmen,
- Auswahl eines geeigneten Ortes der Lagerung. Diesen darf der Lagerhalter zwar grundsätzlich frei wählen, jedoch muss er geeignet sein. Vertragliche Regelungen dazu gehen natürlich vor. Jedoch ist das Sub-Einlagerungsverbot nach § 472 Abs. 2 HGB zu beachten, der Lagerhalter darf nicht ohne ausdrückliche Gestattung bei einem Dritten einlagern.
- Umlagerung ist zulässig, jedoch nur im Rahmen des Vereinbarten.
- Der Lagerhalter hat zahlreiche Anzeigepflichten, siehe §§ 470 und 471 Abs. 2 HGB. Den Lagerhalter trifft auch die Pflicht zur Duldung der Besichtigung und Probennahme, insbesondere hat er die Weisungspflicht nach § 471 Abs. 2 HGB zu beachten. Diese entsteht, sobald Veränderungen am Gut entstanden oder zu befürchten sind. Hinzuweisen ist auf die weitreichenden Rechte des Lagerhalters nach § 471 Abs. 2 HGB im Falle des Nichterhalts von Weisungen, diese gehen bis zum Verkauf oder zur Vernichtung des Gutes.
- Der Lagerhalter muss Weisungen einholen und gegebenenfalls erfüllen und schließlich das Gut auf Weisung des Einlagerers ausliefern.
- Versicherungspflichten: Der Lagerhalter ist verpflichtet, das Gut auf Verlangen zu versichern. Hier handelt es sich nicht um eine Haftungs-, sondern um eine Warenversicherung, insbesondere die DTV-Güterversicherung.

¹⁰³ Vgl. OLG Köln, Urteil vom 22.11.2005, Az. 3 U 162/04; BGH, TranspR 2006, S. 38 ff. und S. 42 ff.; Koller, Transportrecht, § 407 HGB, Rz. 70 ff.

- Lagerschein: Die §§ 475 c, d und f HGB betreffen den Lagerschein, der konnossementähnliche Wirkungen hat, also insbesondere Vermutungswirkungen hinsichtlich des Gutes und seiner Unversehrtheit, aber auch Wertpapierwirkungen.
- Für die Verjährung gelten die Regelungen des Transportrechts, § 439 HGB, entsprechend.
- Letztlich ist noch auf das Lagerhalterpfandrecht gemäß § 475 b HGB hinzuweisen.
- Eine sehr wesentliche Regelung hinsichtlich der Lagerdauer ist § 473 HGB, danach ist nämlich der Lagervertrag beiderseits mit einer Kündigungsfrist von einem Monat kündbar, unbeschadet der sofortigen Beendigung bei Vorliegen eines wichtigen Grundes. Diese Regelung ist den meisten Einlagerern nicht bekannt. Sie gibt dem Lagerhalter ein erhebliches wirtschaftliches Druckmittel für den Fall, dass nicht abweichende Regelungen getroffen wurden. Eine vereinbarte längere Kündigungsfrist oder auch eine Mindestlagerdauer gehen vor.
- Der Einlagerer hat die vereinbarte Vergütung nach § 467 Abs. 2 HGB zu zahlen, zusätzlich steht dem Lagerhalter gemäß § 474 HGB noch umfassender Aufwendungsersatz für seine Aufwendungen, die er für das Gut gemacht hat, zu, sofern er sie für erforderlich halten durfte.

7.1.1.1 Logistikvertrag als Rahmenvertrag

Zunächst unterliegt der Logistikvertrag als Dauervertrag, als Dauerschuldverhältnis mit in der Regel werkvertraglichem Charakter, bei dem übergreifender werkvertraglicher Zweck der Erfolg des logistischen Gesamtkonzeptes ist. Von daher ist dieser Zweck über den Lagerungszweck hinausgehend. Damit ist das für Dauerschuldverhältnisse anwendbare Recht das BGB anzuwendenvgl. § 314 BGB und heute – ab dem 01.01.2018 der speziellere § 648a BGB. Auch die Regelungen zur Änderung der Geschäftsgrundlage – § 313 BGB sind ebenfalls anzuwenden. Da jedoch ein Werkvertrag vorliegt, sind insbesondere auch die Regelungen des BGB-Werkvertragsrechts, § 631 ff BGB, anzuwenden, jedoch modifiziert. § 643 BGB ist beispielsweise anzuwenden, § 642 BGB ebenfalls. Auch die Regelung über die freie Kündigung nach § 648 a BGB dürfte anzuwenden sein, soweit nichts anderes vereinbart ist. Allerdings dürfte die Vereinbarung einer festen Laufzeit und Kündigungsfristen grundsätzlich zur Art Bedingung – auch wenn dies nicht vereinbart ist – dieses Kündigungsrechts führen. Ansonsten sind die einzelnen Regelungen des Werkvertragsrechts jeweils im Einzelfall zu überprüfen, ob und inwieweit sie anwendbar sind oder durch die Besonderheit logistischer Leistung nicht anwendbar sind.

Die Besonderheit des kontraktlogistischen Regelungsinhaltes ist jedoch, dass hier konstituierender Weise Regelungen nicht nur für den logistischen Rahmenvertrag selbst, sondern durch für die einzelnen Ausführungsgeschäfte beinhaltet sind. Der Logistikvertrag beinhaltet typischerweise eine sehr genaue Regelung für die einzelnen Ausführungsgeschäfte, wobei typischerweise Haftung, Vergütung, Leistungsstörungen im Vertrag selbst geregelt sind, während die Leistungsbeschreibung in Anlagen geregelt ist, ebenso wie häufig variable Faktoren wie Mengen und Struktur der Güter und Leistungen. Von daher wird im Nachfolgenden unter 7.1.1.2 auf die im Rahmenvertrag enthaltenen Regelungen der Ausführungsgeschäfte abgestellt und der diesbezügliche gesetzliche Rahmen ermittelt.

7.1.1.2 Gesetzlicher Rahmen für die Regelungen im Logistikvertrag zu den Ausführungsgeschäften

7.1.2 Internationales Recht

Spezifisches internationales Einheitsrecht existiert für den Bereich der Kontraktlogistik nicht. Insoweit kann auch hier grundsätzlich auf die Einführungen der entsprechenden spezialgesetzlichen Vertragstypen verwiesen werden.

Ebenso gelten für die Rechtswahl beim Logistikvertrag als der rahmenvertraglichen Regelung die allgemeinen Grundsätze: Für den Rahmenvertrag selbst gilt kein internationales Einheitsrecht, da wie ausgeführt, sowohl das nationale Transportrecht, Speditionsrecht und Lagerrecht wie auch die internationalen Transporteinheitsrechte grundsätzlich auf den einzelnen Vertrag beziehen, im Falle von Logistikverträgen also das Ausführungsgeschäft. Soweit internationales Einheitsrecht eingreift, geht dieses vor, ansonsten sowie ergänzend gilt der Grundsatz der **freien Rechtswahl** gemäß Artikel 3 ROM-I-Verordnung. Für Logistikverträge bedeutet das, dass diese weder für den Rahmenvertrag noch für die danach auszuführenden einzelnen Leistungsteile in Gänze internationalem Einheitsrecht wie z. B. der CMR unterfallen, nur weil Teile des Leistungsbündels der CMR unterliegen. Und auch für diese Teile ist das internationale Einheitsrecht nur insoweit zwingend, als es spezifische Regelungen enthält und bedarf somit der Ergänzung durch eine nationale Rechtsordnung in allen Fällen, die nicht geregelt sind. Beispielsweise enthält die CMR keine Pfandrechtsregelungen, so dass diese dem nationalen Recht zu entnehmen sind.

Die Vertragsparteien haben nicht nur die Möglichkeit der freien Rechtswahl, sondern können innerhalb eines Vertrages für abgrenzbare Teile des Leistungsbündels auch eine **geteilte**

Rechtswahl vornehmen, also jeweils eine abweichende bzw. auch eine das internationale Einheitsrecht ergänzende Rechtswahl treffen. Damit ergibt sich insbesondere für Logistikverträge ein durchaus bedenkenswerter Gestaltungsspielraum. Denn geltendes internationales Einheitsrecht kann in unterschiedlichen Ländern durchaus unterschiedlich ausgelegt werden bzw. Rechtsordnungen unterschiedlicher Länder bieten im jeweiligen Vergleich erwägenswerte Vor- und Nachteile. So wird beispielsweise die CMR in Deutschland durchaus auftraggeberfreundlich ausgelegt. Für den Auftraggeber kann es daher sinnvoll sein, hinsichtlich der ergänzenden Rechtswahl zumindest insoweit deutsches Recht zu vereinbaren.

Wurde von den Parteien hingegen **keine Rechtswahl** vorgenommen, so gilt nach Artikel 4 ROM-I-Verordnung der Grundsatz, dass das auf den Vertrag anzuwendende Recht **einheitlich** zu bestimmen ist. Artikel 4 ROM-I-Verordnung sieht zwar ausnahmsweise eine geteilte Anknüpfung für abtrennbare Teile eines Vertrages vor, jedoch dürfte diese - nach allgemeiner Meinung - eng auszulegende Ausnahmvorschrift schon deshalb nicht auf den Kontraktlogistikvertrag passen, weil eben ein integriertes Leistungsbündel vorliegt.

Zur Bestimmung des anzuwendenden nationalen Rechts bei fehlender Rechtswahl und unterschiedlichen Leistungen - wie bei Kontraktlogistikverträgen zwingend - ist die **charakteristische Leistung** des Vertrages im Sinne Artikel 4 ROM-I-Verordnung festzustellen. Hierbei ist für den Logistikvertrag als qualifizierter Rahmenvertrag mit Dauerschuldverhältnis selbst auf die nach ihm ausgeführten Leistungen abzustellen. Diese sind in aller Regel Dienstleistungen im Sinne des europäischen Rechts gemäß Artikel 4 Abs. 1 b ROM-I-Verordnung. Der europarechtliche Begriff der Dienstleistung ist nämlich sehr weit gefasst und geht viel weiter als der deutsche Begriff des Dienstvertrags- oder Geschäftsbesorgungsrechts.¹⁰⁴ Allerdings gehen Regelungen für spezielle Dienstleistungen, wie z. B. Transportleistungen, vor.¹⁰⁵ Die charakteristische Leistung dürfte synonym zu verstehen sein mit der Definition der Leitleistung in diesem Kapitel. Ist die Güterbeförderung die charakteristische Leistung des Vertrages, bestimmt sich nach Artikel 5 ROM-I-Verordnung das anzuwendende Recht nach dem Staat, in dem der Beförderer seine Hauptniederlassung hat, sofern sich in diesem Land entweder Verladeort, Entladeort oder Hauptniederlassung des Absenders befinden.

104 Vgl. dazu z. B. statt aller Palandt / Thorn, BGB-Kommentar, Art. 4 ROM-I-Verordnung, Rz. 8

105 Vgl. dazu z. B. statt aller Palandt / Thorn, ebenda, Art. 4 ROM-I-Verordnung, Rz. 8

Sofern die Güterbeförderung jedoch nicht die charakteristische Leistung des Vertrages darstellt, ist Artikel 4 ROM-I-Verordnung anzuwenden. Hierzu sind sodann allgemeine Leistungsgruppen zu bilden, die auch die enumerierten Vertragstypen zusammenfassen. Für die Logistik relevant wäre die Zuordnung zu Verträgen, die Dienstleistungen oder Tätigkeiten als charakteristische Leistungen haben. Damit dürfte für die Kontraktlogistik regelmäßig Artikel 4 ROM-I-Verordnung anzuwenden sein, womit sich das Recht des Staates ergibt, in dem der Dienstleister seine Hauptniederlassung oder gegebenenfalls seine die Leistung ausführende andere Niederlassung hat (vergleiche zu den Einzelheiten Artikel 4 ROM-I-Verordnung). Dies gilt nach herrschender Meinung auch für das Lagergeschäft. Mithin gelten die gleichen Grundsätze wie bei der Bestimmung des anzuwendenden Rechts bei Transportdienstleistungen. Konflikte dürften damit kaum auftreten.

Für Logistikverträge mit **produkthaftungsrelevanten** Leistungen kann innerhalb der EU von einer dem deutschen Recht ähnlichen Rechtslage ausgegangen werden, denn dem deutschen Produkthaftungsrecht liegt die EG-Produkthaftungsrichtlinie von 1985 zugrunde. Es handelt sich insoweit um EG-Richtlinienrecht, das in allen EG-Mitgliedsstaaten in nationales Recht umgesetzt wurde.

Spezielles auf den Speditionsvertrag bezogenes internationales Einheitsrecht existiert nicht. Nach herrschender Meinung ist jedoch der Spediteur dann auch als Frachtführer im Sinne des internationalen Einheitsrechts zu behandeln, wenn er im Wege des Selbsteintritts, der Fixkostenspedition oder der Sammelladung die Beförderung durchführt (Spediteur-Frachtführer), dann ist z. B. die CMR anwendbar.¹⁰⁶ Für den Spediteur-Frachtführer ist Artikel 5 ROM-I-Verordnung zur Bestimmung des anwendbaren nationalen Rechts heranzuziehen. Ansonsten ist nach herrschender Meinung auf den Spediteur Artikel 5 ROM-I-Verordnung nicht anwendbar, sondern Artikel 4 ROM-I-Verordnung. Die für die Feststellung des anzuwendenden nationalen Rechts notwendige „engste Verbindung“ wird insoweit zu dem Staat vermutet, in dem sich die Hauptniederlassung oder die die Leistung ausführende Niederlassung des Spediteurs befindet. Zu den Einzelheiten vergleiche insoweit Artikel 4 ROM-I-Verordnung.

Für Inlandstransporte, für die ausländisches Recht vereinbart wurde, sind gemäß § 466 Abs. 5 HGB die Regelungen des § 466 Abs. 1 - 3 HGB anzuwenden. Dies hat zur Folge, dass von den sogenannten AGB-festen Haftungsregelungen nur durch Individualvertrag abgewichen werden darf. Ist der Versender ein Verbraucher, sind Regelungen zu seinem Nachteil nicht zulässig.

106 Vgl. Koller, Transportrecht, Art. 1 CMR, Rz. 2 f.

Hinsichtlich der in § 466 Abs. 1 und 2 HGB nicht genannten Normen ist hingegen auch durch AGB die Anwendung ausländischen Rechts möglich.

Spezifisches internationales lagerbezogenes Einheitsrecht gibt es nicht. Für die Rechtswahl hinsichtlich des anzuwendenden nationalen Rechts gilt das allgemeine Kollisionsrecht der Artikel 3 ff. ROM-I-Verordnung. Da es sich beim Lagervertrag nicht um einen Güterbeförderungsvertrag handelt, ist Artikel 5 ROM-I-Verordnung natürlich nicht anwendbar, so dass bei Fehlen einer vertraglichen Rechtswahl dasjenige nationale Recht zur Anwendung kommt, mit dem der Lagervertrag die engste Verbindung hat. Dies ist nach Artikel 4 Abs. 1 b ROM-I-Verordnung grundsätzlich das am Sitz des Lagerhalters geltende Recht, denn der Lagerhalter ist ein Dienstleister im Sinne dieser Regelung¹⁰⁷. Für Verträge mit unterschiedlichen Leistungen und damit abtrennbaren Vertragsteilen, z. B. Transport und Lagerung, kann gemäß Artikel 3 ROM-I-Verordnung auch eine getrennte Rechtswahl für die Vertragsteile erfolgen.

Hinsichtlich der Rechtswahl gibt es im Hinblick auf das **Lagerhalter-Pfandrecht** eine erwähnenswerte Besonderheit. Das anwendbare Recht unterliegt **nicht** der freien Disposition der Vertragsparteien, sondern **zwingend** dem Recht des Landes, in welchem die Güter gelagert werden, Artikel 43 EGBGB.¹⁰⁸ Hier kann es also zur getrennten Anwendung von nationalen Regelungen kommen. Der Lagervertrag kann sich beispielsweise aufgrund Rechtswahl nach deutschem Recht regeln, das Lagerhalter-Pfandrecht hingegen nach der Rechtsordnung des Landes des Lagerstandortes, beispielsweise nach französischem Recht.

Für noch zu transportierendes Lagergut ist allerdings auch denkbar, dass über Artikel 46 EGBGB eine engere Verbindung mit dem Recht, welches für den Lagervertrag gewählt wurde, gesehen wird. Rechtsprechung zu dieser Frage existiert, soweit ersichtlich, jedoch noch nicht. Zur Beantwortung dieser Frage dürfte zu berücksichtigen sein, dass das Sachenrecht sich nach dem *lex rei sitae*-Prinzip bestimmt. Dafür besteht ein überragendes praktisches Bedürfnis: werden Pfandrechte **streitig**, kommt es auf eine schnelle gerichtliche Entscheidung und schnelle Vollstreckbarkeit an. Die Entscheidung durch ein ausländisches Gericht führt aber immer zur Verzögerung des Verfahrens durch die Notwendigkeit der Anerkennung der Entscheidung gemäß dem jeweils nationalen Zivilprozessrecht, z. B. über die Anwendung der EG-Verordnung 44/2001 oder nach § 328 ZPO. Dies ist jedoch nicht der Fall, wenn das Gericht entscheidet, wo sich das pfandrechtsbelastete Gut befindet.

107 Vgl. z. B. Palandt-Thorn, BGB-Kommentar, Art. 4 ROM-I-Verordnung, Rz. 8

108 Vgl. Looschelders, Internationales Privatrecht, Art. 43 EGBGB, Rz. 15, 20 ff.

7.2 Allgemeine Geschäftsbedingungen

7.2.1 Generelle Feststellungen

Eine breite und sinnvolle Anwendung erfahren allgemeine Geschäftsbedingungen naturgemäß im Rahmen der sogenannten Zuruf-Logistik.¹⁰⁹ Aber auch bei Kontraktlogistikverträgen haben diese eine weite Verbreitung, obwohl es sich bei diesen Verträgen meist um eingehend verhandelte und ausführlich schriftlich niedergelegte Vertragswerke handelt. Insbesondere die ADSp 2017 werden in der Praxis häufig gesamthaft oder mit einzelnen Regelungen Bestandteil von Logistikverträgen. Die Einbindung der ADSp 2017 oder anderer Bedingungswerke ist für den Logistikdienstleister im Rahmen von Haftungskonzepten häufig eine wichtige Voraussetzung für die Versicherbarkeit seiner Haftung.

Allgemeine Geschäftsbedingungen werden bei im Einzelnen verhandelten Kontraktlogistikverträgen ausschließlich durch ausdrückliche individualvertragliche Einbeziehung **Vertragsbestandteil**. Sie werden es nicht, wenn der Vertrag z. B. auf dem Briefbogen des Dienstleisters geschrieben wurde und dieser einen Eindruck hinsichtlich der Geltung der ADSp 2017 enthält. Das Gleiche gilt, wenn ein Annahmeschreiben des Dienstleisters auf seinem Briefpapier mit ADSp-Hinweis erfolgt. Entscheidend ist hierbei, dass durch den Abschluss eines im Einzelnen verhandelten Individualvertrages ohne ausdrückliche Einbeziehung der AGB ein **konkludenter Ausschluss** von Geschäftsbedingungen vorliegt. Hierbei ist nämlich im Zweifel anzunehmen, dass die Parteien alle Fragen selbständig regeln wollten. Auch die Gefahr eines stillschweigenden Einbezuges der ADSp 2017 durch **Handelsbrauch** besteht nicht.¹¹⁰ Allerdings wird in der Praxis häufig übersehen, dass AGB über den Einbezug des Angebotes des Logistikdienstleisters Bestandteil des individuell ausgehandelten Vertrages werden können, nämlich immer dann, wenn dieser seine Tätigkeit z. B. ausschließlich auf Basis der ADSp 2017 anbietet.

Abgrenzung: Logistikverträge als AGB oder Individualverträge

Die Fragestellung mag erstaunen, da landläufige Meinung Logistikverträge natürlich als klassische Individualverträge erscheinen. Sie tragen praktisch immer individuelle Bezüge im Hinblick auf bestimmte typische individuelle Leistungsbilder, sind namentlich vom Ort, von der Vergütung her individualisiert. Daraus wurde geschlossen, dass es sich um Individualverträge

109 Vgl. hierzu Wieske / Salzmann / Kollatz, Logistik-AGB 2006, Ziffer 1 Logistik-AGB, Rz. 2.

110 Vgl. zutreffend insoweit Koller, Transportrecht, vor Ziff. 1 ADSp, Rz. 22; OLG Hamburg, TranspR 1996, S. 430; unzutreffend hierzu Gran, Vertragsgestaltung im Logistikbereich, in: TranspR 2004, S. 1 ff., 13

handelt. Jedoch ist hier das Phänomen zu betrachten, das typischerweise bei großen Auftraggebern wie auch bei sehr bedeutenden Dienstleistern Standardvertragsmuster verwandt werden, die – wiederum typischerweise in der Automobilindustrie – praktisch nicht mehr zur Disposition gestellt werden. Es handelt sich insoweit um den Fall der sogenannten verdeckten AGB-Regelungen, wonach nämlich bei Geschäftsbedingungen anzunehmen ist, wenn ein Vertragsmuster für mehr als 3 Fälle verwandt werden soll. Hier kommt die Bumerang-Wirkung einer gewollten Vereinheitlichung zum Tragen, nämlich das vielen Anwendern überhaupt nicht klar ist, dass sie damit bei gleichen rechtlichen Regelungen und lediglich unterschiedlichen „Sachverhalten“ die vertraglichen Regelungen zu AGB-Regelungen machen, denn die vertraglichen Regelungen – darauf kommt es bei der Prüfung, ob AGB-Recht vorliegt, an – sind ja gleich. Für den Charakter von AGB-Regelungen statt individualvertraglichen Regelungen ist lediglich erforderlich, dass diese Regelungen für mindestens 3 Fälle vorgesehen sind.¹¹¹

Diese Handhabung stellt sich also in Wahrheit als ein „verdecktes“ AGB-Geschäftsbedingungenwerk heraus. Als AGB gelten nach § 305 Abs. 1 S. 1 BGB nämlich bereits solche Vertragsregelungen, die vorformuliert sind und für eine mehrfache Verwendung aufgezeichnet worden sind. Auch ausfüllungsbedürftige Leerräume sind AGB, soweit es sich um unselbstständige Ergänzungen, wie das Einfügen von Namen oder des Vertragsobjektes, handelt. Weiterhin müssen diese Vertragsbedingungen für eine Vielzahl von Verträgen aufgestellt worden sein, wobei die untere Grenze bei drei Verwendungen festgelegt wurde.

Die Vertragsbedingungen müssen von einer Vertragspartei gestellt werden, d. h. im Gegensatz zum individuellen Aushandeln werden die Vertragsbedingungen von einer Vertragspartei konkret in den Vertrag einbezogen und nicht zur Verhandlungsdisposition gestellt. Für den o. g. Transportrahmenvertrag bedeutet dies, dass bis auf die drei Punkte sämtliche Regelungen dem AGB-Recht unterliegen.

Sind AGB wirksam einbezogen worden, so unterliegen diese für den Leistungsbereich auch für Logistikverträge der jeweils anwendbaren fracht- bzw. speditonsrechtlichen Inhaltskontrolle der §§ 449, 466 HGB und für die originär nicht-logistischen Leistungen sowie ausnahmsweise auch für den Rahmenvertrag selbst, soweit dieser AGB-Charakter haben sollte, den allgemeinen AGB-Normen der §§ 305 ff., 307, 310 Abs. 1 S. 2 BGB. Im eben genannten Einbezugsfalle würden aufgrund des Angebots die Haftungsbegrenzungen der Ziffer 23 ADSp 2017 also nur

¹¹¹ vgl. BGH-NJW 1998, 2286 ff, ständige Rechtsprechung; Palandt-Grüneberg, aaO § 305 BGB, Rz. 9

dann zur Anwendung kommen, wenn diese ausdrücklich auf die Abweichung von den gesetzlichen Regelungen hinweisen. Die frühere Forderung aus § 449 Abs. 2 HGB nach „drucktechnischer Hervorhebung“ ist zurecht durch die eben genannte Neuregelung ersetzt worden.

Typisch unzulässige Klauseln

Zahlreiche Fallstricke lauern auch in den einzelnen AGB-Vertragsformulierungen, die zur Unzulässigkeit der einzelnen Klauseln führen.

Dazu folgende Beispiele:

- Ein typischer AGB-Standardsatz ist: *Die Aufrechnung mit Gegenforderungen wird ausgeschlossen.*
- Manchmal finden sich auch Beweislaständerungen zum Nachteil des Kunden. Hierzu zählen auch Tatsachenbestätigungen, z. B.: *Die Vertragsbedingungen sind im Einzelnen ausgehandelt worden.*

Rechtslage: Unwirksam sind solche Regelungen, die den Vertragspartner, auch im kaufmännischen Verkehr, unangemessen benachteiligen, §§ 307 Abs. 1, 310 Abs. 1 S. 2 BGB. Eine solche Benachteiligung liegt bei dem Beispiel der Aufrechnung vor. Die Klausel ist unwirksam, da die Aufrechnung für unbestrittene, rechtskräftig festgestellte oder entscheidungsreife Gegenforderungen in AGB nicht ausgeschlossen sein darf.

Sofern einzelne Regelungen aufgrund des AGB-Rechts unwirksam werden, so gelten gemäß § 306 Abs. 2 BGB die gesetzlichen Bestimmungen. Unzulässig ist im 2. Beispiel die Änderung der Beweislast zum Nachteil des Vertragspartners, vergleiche § 309 Nr. 12 BGB. Ein solcher Beispielsatz spricht förmlich für sich, dass die Vertragsbedingungen wohl nicht einzeln ausgehandelt sind.

7.2.2 ADSp 2017

Die ADSp 2017 folgen nicht der engen gesetzlichen Definition des Spediteur-Begriffs, sondern orientieren sich am berufsständischen Begriff. Folgerichtig gibt es in den ADSp 2017 auch nur den Auftraggeber und nicht den Versender, Absender oder Einlagerer. Im Rahmen dieses Kapitels wird insoweit der weite ADSp-Spediteurbegriff zugrunde gelegt. Die ADSp 2017 sind

nach Ziffer 1.14 ADSp 2017 auf alle speditionsüblichen Fracht- und Lagergeschäfte anzuwenden, wie auch auf speditionsübliche logistische Leistungen, wenn sie nur mit einer Beförderung oder Lagerung zusammenhängen.

Die entscheidende Regelung der ADSp 2017 für logistische Leistungen ist Ziffer 1.14 ADSp 2017. Danach sind diese auf Verkehrsverträge anwendbar für „alle Arten von Tätigkeiten“, auch für „sonstige üblicherweise zum Speditionsgewerbe gehörende Geschäfte“. Erläuternd wird sodann für „speditionsübliche logistische Leistungen“ bestimmt, dass diese auch **hierzu** zählen, wenn sie nur „mit der Beförderung oder Lagerung von Gütern in Zusammenhang stehen“. Insoweit ist Ziffer 1.14 ADSp 2017 weiter als die Typusaufzählung in § 454 Abs. 2 HGB zu verstehen, dort ist Beförderungsbezogenheit erforderlich, in Ziffer 1.14 ADSp 2017 hingegen nicht.¹¹²

Die Reichweite dieser Klausel ist im Einzelnen unklar. So statuiert z. B. Koller, dass es für die Subsumtion unter Ziffer 1.14 ADSp 2017 nur darauf ankomme, ob die Geschäfte mit einem Spediteur im Sinne der ADSp 2017 getätigt werden und speditionsüblich sind. Danach würde z. B. auch die Preisauszeichnung in den Anwendungsbereich der ADSp 2017 fallen.¹¹³ Zur Feststellung der Speditionsüblichkeit logistischer Leistungen soll hierzu im Einzelfall eine IHK-Umfrage durchgeführt werden.

Damit ergibt sich durch Ziffer 1.14 ADSp 2017 eine wesentliche Unsicherheit über den Anwendungsbereich der ADSp. Ohne dies hier weiter zu vertiefen, dürfte insoweit u. a. Wieske zu folgen sein, der für die Anwendbarkeit danach unterscheiden will, ob produktions- bzw. handelsbezogene Tätigkeiten vorliegen oder eben im weiteren Sinne beförderungsbezogene Tätigkeiten.¹¹⁴

Dem entspricht die hier vertretene Unterscheidung zwischen **originär logistischen** und **originär nicht-logistischen Leistungen**, siehe vorstehend in Ziffer 4.1.2. Nur eine solche Unterscheidung schafft hinreichende Klarheit. Damit wäre eine Preisauszeichnung keine speditionsübliche Leistung, da sie eindeutig nicht mehr in irgendeiner Weise auf Beförderung oder Lagerung bezogen ist, sondern ausschließlich auf den Verkaufsvorgang. Jede sogenannte „**Dual-Use**“-Leistung fiel hingegen unter den Anwendungsbereich der ADSp 2017.

112 Vgl. hierzu insgesamt Wieske, Rechtliche Probleme bei Logistikverträgen, in: TranspR 2002, S. 177 ff., 181

113 Vgl. Koller, Transportrecht, Ziff. 1 ADSp, Fremuth / Thume/ de la Motte, Transportrecht, Ziff. 2 ADSp, Rz. 1

114 Vgl. Wieske / Salzmann / Kollatz, Logistik-AGB, Ziff. 1 Logistik-AGB, Rz. 5

Somit ergibt sich aus der hier vertretenen Auffassung eine sehr weite Auslegung des Anwendungsbereiches der ADSp 2017. Umfasst sind u. a.

- Warenumschatg
- Warenkontrolle und Warendistribution
- Verzollung
- Exportabfertigung
- Zollabwicklung
- Vereinbarung von Gestellungssterminen bei Containertransporten
- Lohnfuhrverträge
- Verpackung von Gütern
- Umpacken
- Palettenbestellung
- Ausstellung und Beschaffung von Transportdokumenten
- Besorgung von Versicherungen
- Abwicklung von Schadensreklamationen.¹¹⁵

Darüber hinaus dürfte sich für zahlreiche völlig **untergeordnete, andersartige Nebenleistungen** aus dem originär nicht-logistischen Bereich die Anwendbarkeit der ADSp 2017 aus dem auf die Hauptleistung anzuwendenden Recht ergeben. Ein klassischer Fall ist insoweit wiederum die **Preisauszeichnung**, die, zumindest wenn sie die einzige originär nicht-logistische Leistung bleibt, aufgrund ihrer meist minimalen Bedeutung für die Gesamtleistung dem Recht der Hauptleistung zu unterwerfen wäre, also z. B. der Anwendung der ADSp 2017.¹¹⁶ Hierzu sei ausdrücklich auf das bereits andernorts erläuterte Beispiel hingewiesen, wonach dies für eine Preisauszeichnung gilt, die bis zu 10 % (eigene Meinung), jedenfalls aber wohl bis 5 % des Gesamtumsatzes eines Kontraktlogistikvertrages darstellt. Hier ist nämlich im Wege der

115 Vgl. Koller, Transportrecht, Ziff. 2 ADSp, Rz. 5 f.

116 Vgl. hierzu zur Begründung z. B. Oetker / Maultzsch, Vertragliche Schuldverhältnisse, S. 685

ergänzenden Vertragsauslegung nach den §§ 133, 157 BGB davon auszugehen, dass die Parteien, hätten sie bei Abschluss des Vertrages bedacht, dass diese Leistung unmittelbar nicht von den ADSp 2017 umfasst ist, deren Anwendung ausdrücklich vereinbart hätten.¹¹⁷

Damit ist bereits ein sehr weitgehender Bereich von Leistungen, die typischerweise Gegenstand des kombinierten Leistungsbündels von Kontraktlogistikverträgen sind, von den ADSp 2017 erfasst. Dies gilt aber nicht bei **speditionsunüblichen, originär nicht-logistischen Leistungen**, auch wenn diese mit logistischen Kernleistungen in Zusammenhang stehen, soweit es sich nicht um untergeordnete andersartige Nebenleistungen handelt. Da aber gerade für originär nicht-logistische Leistungen keine gesetzlichen Haftungsbeschränkungen greifen, stellen solche Leistungen ein erhebliches Risiko für den Logistikdienstleister dar.

Zur Absicherung für den Logistikdienstleister bietet sich hier eine einfache Gestaltung an, denn selbstverständlich können die ADSp 2017 **individualvertraglich** ausdrücklich auch auf originär nicht-logistische Leistungen erstreckt werden.¹¹⁸ Es ist dann allerdings dringend auf die Kongruenz zur Versicherungsabdeckung zu achten, ein automatischer Einbezug in die Versicherungsdeckung wird damit nicht erreicht.

Die ADSp 2017 begrenzen die Haftung bei verfügbarer Lagerung auf 8,33 SZR je Kilogramm Rohgewicht des Lagergutes, höchstens 35.000,00 € je Schadensfall. Bei **Inventurdifferenzen** beträgt die Haftung saldiert höchstens 25.000,00 € ohne Rücksicht auf die Anzahl der Schadensfälle. Die Wirksamkeit der Saldierungsklausel von Mehr- oder Minderbeständen in Ziffer 22.3 ADSp 2017 ist allerdings streitig, siehe dazu im Einzelnen unter Ziffer 9.5.7.1.3.¹¹⁹ Insgesamt sehen die ADSp 2017 eine Haftungsobergrenze für alle Ansprüche aus einem Schadensereignis von 2,5 Mio. € vor. Hier zeigt sich auch ein wesentlicher Unterschied zu Ziffer 23 Abs. 4 ADSp 2017, die Begrenzung nach unten auf 2 SZR fehlt nämlich hier, angesichts des nicht durch die Vorgaben des § 449 HGB gebundenen Lagerrechts.

117 Vgl. hierzu Oetker / Maultzsch, Vertragliche Schuldverhältnisse, S. 687 mit weiteren Nachweisen sowie hierzu insgesamt Jauernig / Stadler, BGB-Kommentar, § 157 BGB, Rz. 4; BGH, NJW-RR 1990, S. 819 und insbesondere Palandt / Heinrichs, BGB-Kommentar, § 157 BGB, Rz. 3 ff.

118 Vgl. hierzu ausdrücklich Koller, Transportrecht, vor Ziff. 1 ADSp, Rz. 10 und BGH, TranspR 2006, S. 359 ff.

119 Vgl. Tunn, Lagerrecht / Kontraktlogistik, Rz. 349 ff.

Die vorgenannten Haftungsbeschränkungen der ADSp 2017 gelten nicht bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit sowie bei Verstoß gegen vertragswesentliche Pflichten, sogenannte Kardinalpflichten, Ziffer 27.1 ADSp 2017.¹²⁰ Als solche Kardinalpflichten sind mittlerweile die Benutzung einer vorhandenen Brandmeldeanlage oder auch die Wahl eines geeigneten Lagerplatzes anerkannt¹²¹.

Im Rahmen von Lagergeschäften kommen auch weitere spezielle Lager-AGBs zur Anwendung, wie etwa bei der Einlagerung von Möbeln, die Allgemeinen Lagerbedingungen des deutschen Möbeltransports (ALB) vom Juni 2014. An bedeutenden Lagerstandorten haben sich darüber hinaus regional spezifische AGBs durchgesetzt, wie z. B. die Hamburger Lagerungsbedingungen.

Gesamtwertung

Die ADSp 2017 sind für die Logistik insgesamt **keine** umfassend ausreichende Grundlage. Bei aller Kritik an den Logistik-AGB 2019 ist hervorzuheben, dass diese für den Logistikdienstleister jedenfalls eine Lösung darstellen, die eindeutig besser ist, als wenn eben keine Lösung vorhanden wäre. Dem Menetekel unbeschränkter Haftung kann insoweit begegnet werden. Für den Auftraggeber ist die Attraktivität der Logistik-AGB 2019 naturgemäß relativ beschränkt, allerdings ist die leicht und sicher verfügbare Versicherungslösung auch für den Auftraggeber ein wesentlicher Vorteil.

Inwieweit sich die Logistik-AGB 2019 allgemein durchsetzen werden, ist zur Zeit noch immer nicht absehbar. Festzustellen ist die Tendenz, dass Logistikdienstleister immer häufiger versuchen, die Logistik-AGB 2019 zusätzlich zu vereinbaren. Jedenfalls kann bei den Logistik-AGB 2019 in keiner Weise von Verkehrssitte und Handelsbrauch gesprochen werden. Sie müssen nach den allgemeinen AGB-Regeln Vertragsbestandteil durch Einbeziehung werden, § 310 Abs. 1 BGB.

7.2.3 Logistik-AGB 2019

Auf Initiative des Instituts für Logistikrecht und Risk-Management, Prof. Wieske, sowie des Deutschen Speditions- und Logistikverbandes (DSLVB) wurden am 30.03.2006 die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Logistikleistungen, kurz „Logistik-AGB“, vorgestellt. Diese wurden

120 Vgl. BGH, TranspR 2006, S. 38 ff.

121 Vgl. OLG Schleswig, TranspR 2013, 310 ff.

mittlerweile überarbeitet zu den Logistik-AGB 2019, womit insbesondere Bedenken der Wirksamkeit der Haftungsbeschränkungen in Ziffern 14 und 15 der Logistik-AGB von 2006 ausgeräumt wurden. bei denen jedoch nicht alle beteiligten Wirtschaftskreise und Verbände mitwirkten, ist die Ablehnung in der Verladerschaft nach wie vor relativ groß. Ob sich die Logistik-AGB 2019 im Laufe der Zeit am Markt durchsetzen können, bleibt abzuwarten.

Die Logistik-AGB 2019 beziehen sich ausdrücklich auf die **originär nicht-logistischen Leistungen**. Neben ihrer Anwendbarkeit für Kontraktlogistikverträge zielen diese von ihrer Intention explizit auch auf die sogenannte **Zuruf-Logistik**, d. h. alle Beauftragungen, die nicht auf individuell ausgehandelten Logistikverträgen basieren.¹²²

Hintergrund hierfür ist die zutreffende ständige Rechtsprechung, wonach Verträge, die einem ursprünglichen Vertrag nachfolgen, in der Regel voneinander unabhängig und rechtlich selbstständig sind und im Zweifel eben keinen einheitlichen Vertrag darstellen.¹²³ Es ist aber eine durchaus typische Konstellation in der Logistik, dass zu einem bestehenden Leistungsumfang weitere Leistungen hinzukommen, die auch nicht speditionsüblich sein können. Wie bereits aufgezeigt, ist dies insbesondere für den Bereich Haftung und Versicherung relevant.

Die Logistik-AGB 2019 können allein und in Kombination mit den ADSp 2017 vereinbart werden, im letztgenannten Fall gilt dann ein Anwendungsvorrang der Logistik-AGB 2019, Ziffer 1 Abs. 4 Logistik-AGB 2019.

Nachfolgend sollen ausgewählte Regelungen näher betrachtet werden:

Anwendungsbereich, Ziffer 1 Logistik-AGB 2019

Als „logistische (Zusatz-)Leistungen“ sind dort u. a. die Auftragsannahme, die Warenbehandlung, die Warenprüfung, Montage, Reparatur, Preisauszeichnung, Regalservice und Tätigkeiten definiert in Bezug auf Planung, Realisierung, Steuerung oder Kontrolle des Prozess-, Vertriebs-, Retouren-, Entsorgungs-, Verwertungs- und Informationsmanagements.

122 Vgl. Wieske / Salzmann / Kollatz, Logistik-AGB, Ziff. 1 Logistik-AGB, Rz. 2

123 Vgl. Palandt / Grüneberg, BGB -Kommentar, vor § 311 BGB, Rz. 16. und für die Logistik exemplarisch LG Landau, Urteil vom 27.03.2003, Az. HK.O 96/01, wo es um die Frage ging, ob eine zusätzliche Lagerleistung auf einer weiteren Fläche Bestandteil eines bereits bestehenden Kontraktlogistikvertrages war oder ob dies eine neue eigenständige Regelung war. Das LG Landau entschied mit der herrschenden Meinung im letztgenannten Sinne.

Die Aufzählung enthält zum großen Teil Tätigkeiten, die **originär nicht-logistische Leistungen** darstellen, also für sich betrachtet keinen Bezug zur Logistik aufweisen und somit als geschäftsbesorgungs-, werk- oder dienstvertragliche Leistungen zu qualifizieren sind. Insoweit ist die Diktion „logistische (Zusatz-)Leistungen“ missverständlich.

Elektronischer Datenaustausch, Ziffer 2 Logistik-AGB 2019

Diese Ziffer stellt eine durchaus sinnvolle Regelung zur Ausgestaltung der IT-Zusammenarbeit dar, insbesondere hinsichtlich der Zuständigkeit für die Schnittstellen und die Erstattung der Kosten.

Pflichten des Auftraggebers, Ziffer 4 Logistik-AGB 2019

Auch die hier geregelten Mitwirkungspflichten des Auftraggebers sind sinnvoll. Damit ist – wie bei den ADSp 2017 – die Mitwirkung des Auftraggebers nicht als bloße Obliegenheit, wie in § 642 BGB, geregelt, sondern als eigene Leistungspflicht. Die gesetzlichen Folgen im Falle des Verstoßes ergeben sich einerseits aus § 645 BGB: Der Dienstleister behält seine Ansprüche, sofern der Auftraggeber seinen Mitwirkungspflichten nicht entspricht. Andererseits liegt im Übrigen ein Mitverschulden des Auftraggebers vor, was Schadensersatzforderungen z. B. mindert oder auf null reduziert.

Vertragsanpassung, Ziffer 7 Logistik-AGB 2019

So sehr auch die Aufnahme einer dezidierten Regelung zur Vertragsanpassung begrüßt werden muss, so ist die Ausgestaltung in Absatz 3 doch durchaus bedenklich und im Falle von austauschbaren Standardleistungen meist einseitig auftraggeberfreundlich. Damit können durch die vorgesehene Kündigung auch längerfristig abgeschlossene Verträge einfach ausgehebelt werden. Dies ist in der Praxis häufig problematisch. Für den Dienstleister gilt dies insbesondere dann, wenn mit dieser Logistikbeziehung erhebliche Investitionen und/oder Personaleinsatz verbunden sind. Aber auch für den Auftraggeber kann dies problematisch werden, denn im Rahmen der kundenindividuellen Kontraktlogistik dürfte es ihm innerhalb der kurzen Fristen nicht möglich sein, einen Dienstleisterwechsel in angemessener Weise zu vollziehen. Sinnvoller wäre hier eine Regelung zum Verfahren der Vergütungsanpassung gewesen, z. B. durch ein Schiedsgutachten zur Feststellung der angemessenen Vergütung im Sinne der §§ 407 Abs. 3, 453 Abs. 3, 467 Abs. 3, 354 HGB, § 632 Abs. 2 BGB.

Betriebsübergang, Ziffer 8 Logistik-AGB 2019

Diese Klausel ist für die Schnittstelle zum Logistik-Outsourcing schlicht zu allgemein gehalten und soll im Rahmen des Kapitel 10 zum Logistik-Outsourcing, näher betrachtet werden.

Pfand- und Zurückbehaltungsrechte, Ziffer 10 Logistik-AGB 2019

Die hier gefundene Regelung stellt einen recht modernen Ansatz für die Auswirkung von Pfand- und Zurückbehaltungsrechten dar. Insbesondere ist die Abwendungsbefugnis des Auftraggebers positiv hervorzuheben.

Mängelansprüche, Ziffer 12 Logistik-AGB 2019

Die Regelungen zum Wahlrecht zwischen Mängelbeseitigung und Neulieferung/Neuleistung, welches gemäß Absatz 2 S. 2 grundsätzlich dem **Auftragnehmer** zusteht, dürfte für viele Fälle logistischer Leistungen schlicht unangebracht sein. Soll beispielsweise bei einer fehlerhaften Preisauszeichnung im Rahmen eines Regalservices der Auftraggeber nicht umgehend die korrekten Preise aufbringen können, wenn die ausgezeichnete Ware sich bereits im Regal befindet? Hier wäre eine allgemeinere Regelung vorzuziehen. Diese könnte etwa dahingehend lauten, dass der Auftraggeber berechtigt ist, eine der schnellen und effektiven Beseitigung des Mangels angemessene Lösung zu wählen. Als Alternativen kommen Nacherfüllung des Dienstleisters sowie Selbstvornahme in Betracht. Wobei das Wahlrecht dahingehend einzuschränken wäre, dass die Nacherfüllung grundsätzlich vorrangig ist, sofern diese dem Auftraggeber nicht im Sinne des § 637 Abs. 2 BGB unzumutbar ist. In der Logistik wird häufig § 323 Abs. 2 Nr. 2 BGB – Leistung zu einem bestimmten Zeitpunkt bzw. innerhalb einer bestimmten Frist - anwendbar sein,¹²⁴ mit der Folge, dass es für die Selbstvornahme nach § 637 BGB nicht auf eine vorherige Fristsetzung ankommt.¹²⁵

Sonderkündigungsrecht, Ziffer 13 Logistik-AGB 2019

Dies stellt eine sinnvolle Ergänzung der ADSp 2017 dar, da auch Zuruf-Vertragsverhältnisse in der Logistik in aller Regel Dauerschuldverhältnisse sind.

8 Methodisch-systematischer Best Practice-Aufbau von Logistikverträgen und langfristigen Wirtschaftsverträgen

9 Ausgewählte vertragsrechtliche Praxisprobleme der Kontraktlogistik

124 Vgl. hierzu Jauernig / Stadler, BGB-Kommentar, § 323 BGB, Rz. 12

125 Vgl. Palandt / Grüneberg, BGB-Kommentar, § 323 BGB, Rz. 22; BT-Drs. 14/6040, S. 114 ausdrücklich für den vergleichbaren Fall des Just-In-Time-Liefervertrages

9.1 Parteien und Präambel

9.1.1 Einführung

Typische Lagen:

Eine große Einzelhandelskette will ihr zentrales Distributionslager in der Kurpfalz durch einen neuen Logistikdienstleister führen lassen. Um nur ja auf Nummer sicher zu gehen, wählt man nach einer Ausschreibung einen renommierten, branchenerfahrenen Logistikdienstleister mit bestem Namen und Ruf. Dessen Konditionen sind deutlich besser als die aller Mitbewerber. Dieser lässt die Leistung durch seine regionale Branchen-Tochtergesellschaft erbringen, die auch den Vertrag abschließt, Laufzeit 5 Jahre.

Damit wäre eigentlich alles in Ordnung – wenn nicht nach einem Jahr der Dienstleister eine Anpassung der Vergütung auf einen Betrag höher als die früheren Mitbieter verlangen würde, selbstverständlich entgegen allen vertraglichen Anpassungsvereinbarungen. Sein schlagendes Argument ist die eigene Verlustlage – man habe sich eben schlichtweg verkalkuliert. Sollte der Auftraggeber hierauf nicht eingehen, muss man eben schließen und kann die Logistikleistung nicht länger erbringen. Die Angst- und Schreckensstarre des Auftraggebers, dem schlagartig klar wird, dass seine Logistik auf dem Spiel steht, führt zu einer Einigung auf fast das Konditionsniveau, welches der Dienstleister verlangt hat.

Rechtliche Problematik:

Was häufig nicht klargesehen wird: Auch die Tatsache, dass eine Konzernholding 100 %iger Anteilseigner von Tochterunternehmen ist, führt an sich allein nicht zur Haftung der Konzernholding für die Verpflichtungen des Tochterunternehmens. Nur, soweit eine sogenannte „Vertragskonzernlage“ vorliegt, ist die Muttergesellschaft kraft Gesetzes selbst in der Pflicht, allerdings auch nur finanziell. Dies setzt aber einen sogenannten Ergebnisabführungsvertrag bzw. einen sogenannten Beherrschungsvertrag voraus. Eine Handelsregistereintragung ist erforderlich und dort auch ersichtlich. Liegt dies alles nicht vor – wie meist – kann die Holdinggesellschaft auf die erbrachte Stammeinlage von z. B. 25.000,00 € verweisen und ist im Übrigen haftungsfrei.

Gestaltungsmöglichkeiten:

Der Auftraggeber tut gut daran, eine sogenannte „Logistikvertrags-Due-Diligence“ durchzuführen. Dies ist die Risikoprüfung des ins Auge gefassten Vertragspartnerunternehmens dahingehend, mit welchen Risiken bei der Vertragserfüllung zu rechnen ist, dazu zählt auch die Kapitalausstattung. Hat man z. B. eine neu gegründete 25.000,00 €-GmbH vor sich, ist eben auch nur diese Kapitalausstattung Haftungsgrundlage. Hingegen können auch Gesellschaften mit geringem nominellen Haftungskapital nach langen Jahren Erfolg sehr kapitalstark sein. In den Fällen von Bedenken kann die Lösung z. B. in der Abgabe einer Patronatserklärung durch die Konzernholding liegen oder letztlich auch die Weigerung, den Vertrag mit der nicht bedenkenfreien Tochtergesellschaft abzuschließen.

9.1.2 Spezielle Probleme bei der Vertragspartnerbewertung

9.1.3 Präambeln in Logistikverträgen

Präambel

Zum Begriff „Präambel“ und zur Arbeitsdefinition für diese Untersuchung

Der Begriff Präambel kommt von dem lateinischen Wort „Präambulare“, was so viel bedeutet wie „vorangehen“ oder „einleiten“. Präambeln werden auch als „Vorbemerkungen“ bezeichnet.

Die Präambel ist regelmäßig ein Bestandteil von staatlichen Gesetzen sowie internationalen Verträgen. In diesen Rechtsquellen spielt die Einführung eine wichtige Rolle, da die Zielsetzungen und Gründe der Rechtssetzung kurz darin zusammengefasst werden. So können die Rechtsanwender sich schon am Anfang darüber informieren, wozu die ganze Regelung dient.

In **völkerrechtlichen** Verträgen, z. B. auch in den Verträgen des Europarechts, ist eine Präambel regelmäßig Vertragsbestandteil. Präambeln sind insoweit auch von der Wiener Vertragsrechtskonvention von 1969 erfasst, vgl. Art. 31 Abs. 2 Wiener Übereinkommen über das Recht der Verträge vom 23.05.1969.

Präambeln sind jedoch auch häufiger Bestandteil von privatrechtlichen Wirtschaftsverträgen, wo sie eine ähnliche Bedeutung haben. Gerade bei Langzeitverträgen ist dies sehr wichtig. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und Interessenlagen können sich während der Vertragsdauer durchaus verändern, so dass die Grundlage zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses wesentlich werden kann.

Dies gilt sowohl für nationale als auch für internationale Verträge, also Verträge, bei denen das nationale Anknüpfungsrecht sich nach dem internationalen Privatrecht bestimmt. Damit gilt dies insbesondere auf dem Gebiet von langfristigen Transportrahmen- und Logistikverträgen.

Im römischen Recht waren die Transportverträge im Rahmen der *locatio-conductio* geschlossen worden. Die Quellen der römischen Verträge zeigen aber, dass die Römer bei den Transportverträgen vor allem die Fragen der Verantwortlichkeit und der Gefahrtragung regeln wollten. Wir können bei diesen alten Verträgen keine Präambeln feststellen.

Jedoch gehen die Ansichten über das, was Inhalt von Präambeln sein kann und soll und wo die Grenzen von Präambelwirkungen liegen, stark auseinander. Die diesbezüglichen Darstellungen sind häufig wenig klar und trennscharf. Dies ist auch der Grund, warum nur sehr wenig spezifische Literatur und spezifische Quellen vorhanden sind. Die vorhandene Quellenlage ist sehr allgemein und in der Regel ohne nähere Spezifizierung. Die Praxis bei der Gestaltung von Wirtschaftsverträgen geht häufig dahin, der Präambel keine oder nur eine geringe Bedeutung beizumessen. Somit werden auch Vorteile durch positive Gestaltungsmöglichkeiten häufig nicht genutzt.

Für diese Untersuchung soll folgende **Arbeitsdefinition** für Präambeln zugrunde gelegt werden:

Präambeln sind Bestandteile von schriftlichen Verträgen, in der Regel nach der Überschrift und der Bezeichnung der Parteien und vor den speziellen Regelungsinhalten stehende Vorbemerkungen, die nicht bestimmten Einzelregelungen zugeordnet sind oder so überschrieben sind, sondern mehr allgemeinen Charakter betreffend den Vertrag als Ganzes haben.

Dazu im Folgenden ein Beispiel aus einem in der Praxis abgeschlossenen Lager- und Transportlogistikvertrag:

„Nachstehende Präambel gibt die Zielsetzungen der Vertragspartner wieder, sie ist Auslegungshilfe für diesen Logistikvertrag und seine Anlagen.

Der AG ist ein traditionsreicher Premium-Markenproduzent für Konfitüre und verwandte Produkte wie Süßwaren.

Die Dienstleister GmbH & Co. KG ist das Hauptunternehmen der Dienstleister Group und verfügt über eine lange Tradition in der Lebensmittellogistik, insbesondere Transport- und Lagerleistungen. Der AN ist Spezialist für die nachfolgend mit diesem Vertrag vereinbarten logistischen Leistungen.

Dieser Vertrag setzt die lange Zusammenarbeit zwischen dem AG und dem weiteren Vertragsbeteiligten fort, ersetzt die bisherigen vertraglichen Regelungen und erweitert das vertragliche Leistungsspektrum. Der AN kennt also sowohl das Güterspektrum und die diesbezüglichen Besonderheiten des AG und die wesentlichen Abläufe, die zum großen Teil unverändert stattfinden sollen.

Ziel des AG ist es, eine ablaufsichere, wirtschaftliche und zukunftsfähige, d. h. insbesondere auch geänderten Anforderungen entsprechende, auf hohem Niveau abgewickelte Logistikleistung zu erhalten. Insbesondere ist die Sicherung der Logistikkette vor jedem Abbruch Ziel des AG. Als Zielsetzung des AN liegen dem Vertrag eine langfristige Partnerschaft mit einem sicheren AG und sichere, berechenbare Vergütungsströme zugrunde.

Zu diesen Zwecken schließen die Parteien nachfolgenden Logistikvertrag (im Folgenden auch „Vertrag“ genannt):“

Ziel dieser Untersuchung

Die nachfolgende Untersuchung will daher für nationale und internationale zivilrechtliche Verträge zur Klärung beitragen durch Untersuchung ausgewählter Fragestellungen bezüglich möglicher Inhalte, Rechtsfolgen, erreichbaren Vorteilen und Risiken und demzufolge dem Kautelarjuristen zu beachtende Beurteilungsgesichtspunkte sowie Gestaltungsmöglichkeiten an die Hand geben.

Gang der Untersuchung

Zunächst werden die möglichen Präambelinhalte vorgestellt und anhand von Beispielen erläutert.

Dazu wird der rechtliche Rahmen für Präambeln kurz dargelegt und sodann die möglichen Inhalte zunächst dargestellt und erläutert und sodann eine Methode zur rechtlichen Beurteilung von Präambelinhalten mit Prüfungsreihenfolge und präambelbezogenen Auslegungs- und Beurteilungsregeln entworfen mit dem Ziel praktischer Anwendung.

9.1.3.1 Gesetzliche Regelungen zu Präambeln

Auszugehen ist insoweit, will man **rechtlich** die Zulässigkeit bestimmter Vertragsinhalte feststellen, die Ermittlung der diesbezüglichen gesetzlichen Grundlagen. Hier sind wie immer bei Gesetzesauslegungen zunächst spezielle Regelungen heranzuziehen, sodann, falls diese Suche negativ verläuft, die allgemeinen rechtlichen Regelungen. Es gilt insoweit der Grundsatz „*Lex specialis derogat lex generalis*“.

Eine spezielle ausdrückliche gesetzliche Regelung für Präambeln ist weder im deutschen Recht noch im österreichischen Recht oder in den meisten Privatrechtsordnungen vorhanden. Insbesondere enthalten weder das deutsche BGB und das HGB noch das österreichische ABGB bzw. das UGB hierzu gesetzliche Regelungen. Damit sind die allgemeinen gesetzlichen Regelungen des Zustandekommens sowie die Feststellung des Inhalts und zur Auslegung von Verträgen heranzuziehen.

Oberster Grundsatz ist insoweit der Grundsatz der Vertragsfreiheit. Die Parteien bestimmen also – innerhalb der durch die Rechtsordnung gesetzten äußersten Grenzen, wie in Deutschland z. B. die §§ 134 und 138 BGB (Nichtigkeit wegen Gesetzeswidrigkeit oder wegen Sittenwidrigkeit) – das, was sie als Regelungsinhalt von Verträgen wollen.

Dies können rein deskriptive Inhalte ohne erkennbare Rechtsrelevanz, Geschäftsgrundlagenregeln, Hauptleistungspflichten mit den entsprechenden Rechtsfolgen, Nebenleistungspflichten, Definitionen sowie darüberhinausgehende Treue- und Schutzpflichten sein. Diesen werden jeweils wiederum vom Gesetz oder auch vorrangig durch die Parteien im Rahmen der Vertragsfreiheit bestimmte Rechtsfolgen bei Nichteinhaltung oder Vorliegen zugewiesen.

Auch in Ungarn gibt es keine gesetzlichen Regelungen zu Präambeln. Rechte und Pflichten sind im Regelfall auch nicht in der Präambel von Verträgen geregelt. Jedoch können Präambeln eine große Bedeutung bei der Auslegung der Vereinbarungen haben, ähnlich wie in Deutschland.

9.1.3.2 Präambelinhalte und deren abgestufte Rechtswirkungen

Allgemeines

Präambeln können insbesondere Beschreibungen oder auch Feststellungen von objektiven wie subjektiven Tatsachen sein. Diese Inhalte können wiederum als Geschäftsgrundlage des Vertrages zu beurteilen sein oder auch bloße deskriptive Punkte ohne Rechtsrelevanz sein.

Durchaus streitig ist, ob und inwieweit Präambeln vertragliche Regelungen, also unmittelbare Inhalte von Rechten und Pflichten, die die Parteien betreffen, beinhalten können.

Mögliche Präambelinhalte im Einzelnen

Zu den möglichen Inhalten im Einzelnen:

Beschreibung oder Feststellung von objektiven und subjektiven Tatsachen:

- Hierbei kann es sich um rein **objektiv**-deskriptive Beschreibungselemente, wie Darstellung der am Vertrag beteiligten Unternehmen handeln, wie z. B. auch deren Rechtsformangaben, des Weiteren auch die Tätigkeitsbereiche, Spezialitäten der Unternehmen.

Es kann sich aber auch um das Feststellen von Punkten handeln, die für den Vertragspartner von erheblicher Bedeutung sein können und deren Fehlen entgegen der Aufnahme in der Präambel erhebliche negative Bedeutung für den haben kann, der auf das Vorhandensein der objektiven Faktoren **vertraut** hat. Beispiele sind besondere Vorkenntnisse, Erfahrungen, marktrelevante Gesichtspunkte wie „Premium-Dienstleister“ oder auch „Qualitätsmarkenhersteller“.

Beispiele:

- Der Auftraggeber befindet sich in Miskolc, Universitätsstr. 17.
- Der Auftraggeber, die A GmbH & Co. KG
- Herr Pollmeier ist Geschäftsführer
- Der Logistikdienstleister ist besonders erfahren und spezialisiert im Bereich der Lebensmittellogistik im Lager.

All die eben genannten Punkte sind zunächst objektiv-deskriptiver Art **ohne** Regelungscharakter. Hierbei werden Zustände beschrieben.

Damit ist jedoch noch keine Aussage getroffen, ob im Falle des Vorhandenseins oder des Fehlens Rechtsfolgen zu ziehen sind.

Beispiel:

Soweit der Logistikdienstleister im letzten der eben genannten Beispiele besondere Erfahrungen im Bereich der Lebensmittellogistik im Lager behauptet zu haben, kann dies für den Vertragspartner hoch relevant sein, wenn es sich bei dem Vertrag um ein lebensmittellogistisches Lager handelt. Wird jedoch tatsächlich durch den Auftraggeber Textillogistik nachgefragt und im Vertrag geregelt und der Dienstleister hat lediglich sein „Portfolio“ wiedergegeben, zu dem eben auch Lebensmittellogistik gehört, dürfte dies vom Grundsatz her irrelevant sein.

Weiteres Beispiel aus der Praxis:

Ein Logistikdienstleister behauptet in einem Prozess, dass ihm völlig unklar sei und er deswegen besondere Hinweise des Absenders, des Auftraggebers, erhalten muss, um Gut, z. B. wegen tiefer Temperaturen, vor Schäden zu schützen. Musterbeispiel ist hierbei der Gefrierpunkt von bestimmten Getränken, der erheblich unterschiedlich sein kann. So ist allgemein bekannt, dass Wasser bei 0° C gefriert, Bier und Wein jedoch bei abweichenden und wesentlich tieferen Temperaturen. Kann sich ein Transport-Logistikdienstleister, der keine Spezialisierung und **keine** besondere Erfahrung auf dem Gebiet der Getränkelogistik in einer Präambel hat aufnehmen lassen, noch in einem Prozess darauf berufen, dass er „keine Ahnung“ habe und dass ihm genau solche Details, die eben ein Spezialist aus langjähriger Erfahrung wissen muss, jeweils gesagt werden müssen? Dies alles wird zu klären sein.

- Mindestens ebenso bedeutsam sind die **subjektiv**-voluntativen Elemente. Hierbei handelt es sich z. B. um die dem Vertrag zugrundeliegenden Absichten der Parteien. Diese können **einseitig** sein oder auch **beiderseitige** Erwartungen darstellen.

Beispiele:

Zu den erstgenannten gehören bei Logistikverträgen beispielsweise die Absichten eines Auftraggebers, aus der Zusammenfassung von einzelnen Leistungen im Rahmen eines Kontraktlogistikvertrages bestimmte Synergieeffekte wirtschaftlicher Art zu erzielen.

In Ungarn werden Präambeln am häufigsten in Verträge aufgrund öffentlicher Beschaffungen oder nach Wettbewerbsausschreibungen aufgenommen. Dies ist deswegen sinnvoll, weil damit verhindert werden kann, dass der Preis im Hinblick auf geänderte Leistungen angepasst werden muss. Mit Hilfe von Präambeln könnten vielleicht auch Missbräuche bei den mit dem Staat geschlossenen Verträgen vermieden werden, wozu auch Beispiele im Altertum gefunden werden können¹²⁶

9.1.3.3 Entwicklung eines Systems von Grundsätzen zur Bestimmung des Inhalts und der Rechtsfolgen von Präambelregelungen

Nach dem bisher Gesagten können die Inhalte von Präambeln völlig verschiedener Natur sein, von praktisch keiner rechtlichen Relevanz bis zu einer vertraglichen Haupt- oder Nebenleistung, die bei Nichterfüllung sowohl einklagbar ist als auch zu Schadensersatz oder auch zur Kündigung eines Dauerschuldverhältnisses führen kann.

Im Nachfolgenden wird nach dem Prinzip der Prüfung der weitestgehenden und speziellsten Regelung vor den allgemeineren oder „schwächeren“ Inhalten vorgegangen. Es wird hier die zivilrechtliche Prüfungsmethode angewandt, nämlich zunächst den weitestgehenden Anspruch zu prüfen, sodann auf „schwächere“ Regelungen zu gehen. So ist dieser Grundsatz in der Vertragspraxis auch sinnvoll. Ein Richter prüft zunächst die Anspruchsgrundlage, die in vollem Umfange den Anspruch gewährt.

Danach ergibt sich zwanglos folgende Prüfungsreihenfolge, die im Nachfolgenden im Einzelnen dargestellt wird:

Auslegung des Inhalts einer Präambel auf die Qualifikation i. S. der folgenden Auslegungsmöglichkeiten:

- Vertragliche **Regelungen** mit Rechten und Pflichten,
- Inhalt als Geschäftsgrundlage,
- Objektive oder subjektive Sachverhaltsangaben mit Entstehen einer Rechtswirkung, insbesondere aufgrund eines Vertrauenstatbestandes,
- Bloße objektive Beschreibung ohne jede Rechtsrelevanz,

In dieser Reihenfolge ist also zu prüfen, inwieweit das jeweils Vorrangige vorliegt. Wenn also keine Pflichtenregelung vorliegt, so kann ein Inhalt trotzdem noch als Geschäftsgrundlage anzusehen sein oder auch als sonstiges Faktum, welches zumindest die Leistungstreuepflicht hervorruft und deren Verletzungen zum Schadensersatz führen können.

Methoden zur Inhaltsfeststellung und zur Auslegung mit Auslegungsgrundsätzen

Die Auslegung erfolgt nach deutschem Vertragsrechtsverständnis unter Anwendung der klassischen juristischen Methodenlehre für die Auslegung von Verträgen. Danach ist zunächst vom

Wortlaut auszugehen, die Entstehungsgeschichte und die Systematik des Vertrages kommen ebenfalls zum Tragen. Übertreffend wichtig ist jedoch immer die teleologische Auslegung des Vertrages.

Mit anderen Worten:

Es geht um die Feststellung dessen, was die Parteien wirklich und „wirtschaftlich“ gewollt haben.

Hier ist also der wirkliche Wille der Parteien festzustellen gemäß §§ 133, 157 BGB. Ein abweichender Wortlaut ist, wenn der Wille feststeht, nachrangig. Festzustellen ist also, was der Inhalt der vertraglichen Regelung ist und was die Parteien gegebenenfalls auch mit bestimmten Begriffen gemeint haben. Auszugehen ist insoweit vom Empfängerhorizont.

Im Rahmen dieser Feststellung gilt es nun, weitere anerkannte Auslegungsgrundsätze und –regeln insbesondere speziell auf die Feststellung des Inhalts und der Auslegung von Präambeln angewandt werden können. Hierzu ist spezifische Rechtsprechung und Literatur kaum vorhanden.

Spezifische Regeln zur Feststellung von Inhalt und Auslegung bei Präambeln

Hier kommen insbesondere folgende Regeln in Betracht:

- Die aus dem allgemeinen Verständnis von Präambeln, insbesondere der Verkehrssitte, herrührende Vermutung für den fehlenden Regelungscharakter von dort aufgenommenen Inhalten,
- „*Lex specialis derogat lex generalis*“.

Die *Lex specialis*-Regelung ist eine allgemeine Auslegungsregel, auch für Verträge anzuwenden.

Vermutungsregel zur fehlenden Regelungsqualität von Präambelinhalten

Diese Vermutungsregelung dürfte wie folgt zu formulieren sein:

„Allein aus dem Standort in einer Präambel ist der Wille der Parteien zu schließen, im Zweifel keine Regelung, sondern eher eine objektive oder subjektive Beschreibung, ggfs. auch mit Geschäftsgrundlagencharakter, zu bestimmen.“

Eine solche Auslegungsregel wird ausdrücklich kaum statuiert, es finden sich nur des Öfteren in Literatur und Rechtsprechung Äußerungen wie „Der Präambel kommt nur Auslegungshilfe zu“ oder ähnliches. Jedoch dürfte hier die diesbezügliche Rechtsprechung zum Letter of Intent

und zu verwandten Rechtsinstituten entsprechend anzuwenden sein. Dazu gibt es nämlich eingehende Rechtsprechung, wonach Letter of Intent „in der Regel“ nur eine rechtlich nicht verbindliche Fixierung von Verhandlungspositionen sind.

Die Interessenlage ist hier wie dort ähnlich:

Es wird – zutreffend – unterstellt, dass aus der bloßen Tatsache der Aufnahme eines bestimmten Punktes in eine Präambel zu vermuten ist, dass durch die Parteien – eingedenk des verbreiteten Verständnisses von Präambeln – keine Vertragsregelung gewollt ist, sondern eben vom Regelungsgehalt her eine Stufe „davor“ gewollt ist. Dies wäre also eine Auslegung nach der Verkehrssitte der beteiligten Wirtschaftskreise. Nach dieser verbreiteten Praxis im Wirtschaftsverkehr - siehe oben in der Einleitung - haben Präambeln „im Regelfalle“ eben nicht Regelungscharakter, sondern nur Auslegungshilfscharakter.

Als Ergebnis dieser Inhaltsfeststellung und der dann anschließenden eventuell weitergehenden Auslegung steht sodann fest, ob eine Präambelklausel Regelungscharakter und in welchem Umfang sie diesen Regelungscharakter hat. Das heißt: Ist es also eine Hauptleistungspflicht, Nebenleistungspflicht, Bedingung, oder sind es werkbeschreibende Zusicherungen im Sinne §§ 633 ff. BGB mit den Rechtsfolgen des Gewährleistungsrechts und gegebenenfalls des Schadensersatzrechts. Soweit feststeht, dass dies alles nicht gegeben ist, ist sodann in die nächste Stufe der Prüfung einzusteigen.

Zunächst zur Lex specialis-Regelung:

Diese bedarf als solche keiner weiteren Begründung. Sie ist allgemeine Auslegungsregel und allgemein, auch international, anerkannt.

Was bedeutet dies nun für die Aufnahme in einer Präambel, am Beispiel einer sogenannten Exklusivitätsregelung? Dies ist eine Regelung, nach der ein Dienstleister für bestimmte Tätigkeiten „exklusiv“ beauftragt ist. Damit wird eine Beauftragungspflicht für den Auftraggeber für die von der Exklusivität erfassten Fälle statuiert.

Hier gilt es mehrere Fälle zu unterscheiden:

Soweit im nachfolgenden Inhalt des Transport- oder Logistikvertrages eingehende Regelungen zur Exklusivität enthalten sind, gehen diese vor. Hier ist erneut die „Lex specialis“-Regelung anzuwenden. Dies gilt übrigens auch für sogenannte Negativ-Regelungen zur Exklusivität. Eine solche Negativ-Regelung ist z. B. die Regelung, wonach gerade keine Exklusivität für Dienstleister gewollt ist, sondern nur eine tatsächlich nicht belastbare Wohlverhaltenspflicht. Eine

solche kann den Inhalt haben, dass der Auftraggeber sich bemühen wird, den Logistikdienstleister im Rahmen seiner Möglichkeit vorrangig mit Aufträgen zu versehen. Eine andere Möglichkeit hierfür ist, dass eine Exklusivität zwar ausdrücklich statuiert wird, diese jedoch wirtschaftlich dadurch entwertet wird, dass der Auftraggeber diese jederzeit, auch konkludent, einschränken oder beenden kann.

In all diesen Fällen hat die spezielle Regelung Vorrang vor der allgemeinen Regelung. Dies gilt jedoch nicht immer:

Sollte sich – was sicher selten der Fall ist – in einer Präambel eine spezielle Regelung finden, dürfte diese ebenfalls nach dem gleichen Grundsatz einer allgemeinen Regelung ansonsten im Vertrag vorgehen.

Sonderpunkt: Ergänzende Vertragsauslegung nach § 157 BGB

Die ergänzende Vertragsauslegung als Schließung einer planwidrigen Regelungslücke dürfte ein besonderer Anwendungsfall für die Heranziehung von Präambeln sein, auch wenn hierzu praktisch keine Quellenlage festzustellen ist. Die ergänzende Vertragsauslegung setzt voraus, dass ein Punkt von den Parteien erkennbar übersehen wurde, dass aber geschlossen werden kann, wie die Parteien diesen Punkt geregelt hätten. Mit anderen Worten: Es ist besonders auf die Intention der Parteien zu achten, wozu wiederum auf die Präambel besonders einzugehen sein dürfte.

Prüfungspunkt 1: Rechte und Pflichten der Parteien, insbesondere Haupt- und Nebenleistungspflichten, Leistungstreuepflichten, Definitionen sowie Zusicherungen:

Wie oben ausgeführt, ergibt sich die Priorität dieses Prüfungspunktes aus dem Vorrang und der Spezialität der vertraglichen Regelung zu den bloßen Geschäftsgrundlagen oder gar den bloßen-äußervertraglichen Motivpunkten einer Partei. Liegt eine vertragliche Regelung vor, z. B. eine Bedingung nach § 158 BGB; ist diese nach ihrem Regelungsgehalt anzuwenden. Ein Rückgriff auf die „Clausula rebus sic stantibus“ entfällt, vgl. dazu z. B. die ständige Rechtsprechung des BGH sowie die ganz herrschende Kommentarliteratur.

Hier war und ist streitig, ob und inwieweit in Präambeln grundsätzlich überhaupt **Regelungen** enthalten sein können oder dürfen. So entschied noch das OLG Rostock 2003, dass Präambeln **keine Rechtserheblichkeit** zukommen soll. Sie sollen lediglich die Zielrichtung des Vertrages darstellen und diese erläutern und ist nur auslegungsrelevant. So konnten nach Ansicht des OLG Rostock in Präambeln auch keine vertraglichen Zusicherungen, beispielsweise im mietrechtlichen Sinne, enthalten sein.

Diese Auslegung widerspricht jedoch der Gesetzeslage und wurde vom BGH in der das Urteil des OLG Rostock aufhebenden Entscheidung im Jahr 2005 ausdrücklich abgelehnt. Nach dem BGH ist es sehr wohl möglich, dass in Präambeln auch Regelungen enthalten sind, wie beispielsweise Zusicherungen, sonstige Pflichten wie Exklusivitätsregelungen, z. B. in Logistikverträgen. Die letztgenannten Regelungen sind als Beauftragungspflichten zu verstehen und dahingehend auszulegen, dass nur der Vertragspartner mit auf der Basis des langfristigen Rahmenvertrages zu erteilenden Einzelaufträgen beauftragt werden darf. Diese Auffassung der höchstrichterlichen Rechtsprechung ist auch zutreffend, und zwar aus folgenden Gründen:

Da es an einer gesetzlichen, ausdrücklichen Regelung für Präambeln fehlt, kommt der Grundsatz der Parteiautonomie in der Ausprägung der Vertragsfreiheit zum Tragen. Die Parteien bestimmen nicht nur Art und Inhalt der von ihnen zu schließenden vertraglichen Regelung, sondern insbesondere auch, was sie wo regeln wollen. Allenfalls kann also die Tatsache, dass etwas in einer Präambel steht, als Indiz dafür herangezogen werden, dass keine vertragliche Regelung – die Begründung von beiderseitigen Rechten und Pflichten – gewollt ist. Steht jedoch der gegenteilige Wille, der auch durch ergänzende Auslegung festzustellen ist, fest, so geht der Parteiwille und die durch die Vertragspartner getroffene Entscheidung, in einer Präambel auch Regelungen zu treffen.

Beispiel:

Ist eine Exklusivbeauftragung bereits aus der Auslegung von bestimmten Inhalten einer Präambel erschließbar, so ist diese Exklusivbeauftragung sodann für das Vertragsverhältnis anzuwenden:

Danach regeln sich sodann die Erfüllung dieser Exklusivbeauftragungspflicht, die eventuell sich daraus ergebenden Pflichten des beauftragten Logistikdienstleisters und auch die Regelungen zu Leistungsstörungen und Haftung bei schuldhafter Verletzung dieser Exklusivbeauftragungspflicht.

Einen Sonderfall nehmen hier die vertraglichen Definitionen ein, also Regelungen, nach denen bestimmten Begriffen für den Vertrag bestimmte Inhalte beigegeben werden. Hier handelt es sich um eine vertragliche Regelung, denn mit der Zuordnung von Inhalten zu Begriffen sind Regelungskonsequenzen verbunden. Dies wird jedoch meistens verkannt. Ebenso wie Geset-

zesdefinitionen sind vertragliche Definitionen Regelungen. Auch für Schmittat sind vertragliche Definitionen Regelungen, er schließt jedoch dazu unrichtig, dass sie nicht in Präambeln gehören.

Prüfungspunkt 2: Vorliegen einer Geschäftsgrundlage

Soweit also das Ergebnis des Prüfungspunktes 1 lautet, dass bestimmte Inhalte keinen Regelungscharakter haben, ist zu prüfen, ob in einem Inhalt einer Präambel eine Geschäftsgrundlage gesehen werden kann. Dies ist dann zu bejahen, wenn es sich um die gemeinsame subjektive oder objektive Geschäftsgrundlage, wie oben dargestellt, handelt und nicht nur um einseitige Erwartungen einer Partei, die nicht in den beiderseitigen gemeinschaftlichen Geschäftswillen aufgenommen wurden.

Zu gemeinsamen Erwartungen können z. B. die Auslastung eines Hafens oder eines Einkaufszentrums im Rahmen von langfristigen Kooperations-, insbesondere Mietverträgen zählen. Hierbei wird hinsichtlich der **subjektiven** Geschäftsgrundlage die von der ständigen deutschen Zivilrechtsprechung angewandte Formel berücksichtigt: Es muss sich um die bei Abschluss des Vertrages zutage getretenen, dem anderen Teil erkennbar gewordenen und von ihm nicht beanstandeten Vorstellungen dieser Partei oder die gemeinsamen Vorstellungen beider Parteien von dem Vorhandensein oder dem günstigen Einsatz bestimmter Umstände handeln.

Beispiele:

- Ein gemeinsamer Kalkulationsirrtum, über einen von beiden Seiten gemeinsam getragenen Rechenfehler
- Beiderseitige Fehlvorstellung über zugrundeliegende logistischen Leistungsmengen
- Beiderseitige Fehlvorstellung über die gemietete Lagerfläche bei einer Regelung zur Anpassung der Vergütung für Lagerflächen

Vermutungsregelung für Rechtsrelevanz durch Aufnahme in die Präambel und Wirkung als zwischen den Parteien geltende Geschäftsgrundlage:

Allein durch die Aufnahme der Präambel könnte eine Vermutung für die Wirkung als Geschäftsgrundlage gegeben sein. Wesentlich ist dafür nur, dass die andere Partei die Wesentlichkeit einer bestimmten Annahme durch die andere Partei zur Kenntnis genommen hat und dies nicht nur rein internes Motiv geblieben ist. Dies ist jedoch als Vermutungsregelung durchaus relevant, da bereits die Aufnahme in die Präambel zeigt, dass die Gegenseite hiervon Kenntnis genommen hat und dies im Regelfall unwidersprochener Bestandteil des Vertrages ist. Zwar ist

denkbar, dass die Parteien ausdrücklich regeln, dass bestimmte Erwartungen lediglich einseitig sind und ihnen keine Rechtsrelevanz zukommt, jedoch dürfte dies die Ausnahme darstellen und bedarf ausdrücklicher klarstellender Aufnahme.

Beispiel für einen typischen Präambelinhalt:

Der Auftraggeber beabsichtigt, durch die kontraktlogistische Beauftragung des Dienstleisters durch Synergieeffekte mindestens 3 % pro Jahr Einsparungen im Verhältnis zu den bisherigen Kosten zu erzielen. Der Dienstleister hält dies für möglich, jedoch ohne dafür einzustehen.

Es bleibt festzuhalten, dass hier für das Vorhandensein einer Geschäftsgrundlage eine tatsächliche Vermutung bei einer Aufnahme in eine Präambel sprechen dürfte.

Prüfungspunkt 3: Objektive oder subjektive Sachverhaltsangaben mit Entstehen einer Rechtswirkung, insbesondere aufgrund eines Vertrauenstatbestandes

Zwar könnte auch hierin eine gemeinsame Geschäftsgrundlage gesehen werden, jedoch gilt hier der Vorrang der vertraglichen Regelungen, dann, wenn nämlich eine Partei eine Fehlvorstellung einer anderen Partei schuldhaft hervorgerufen hat. Die Regelung findet sich somit nicht als gemeinsame Fehlvorstellung, sondern nur als Fehlvorstellung einer Partei, die durch die andere Partei hervorgerufen wurde.

Dazu dürften zählen die Angaben zur Qualifikation und besonderen Kenntnis von Vertragspartnern. Gibt ein Dienstleister an und wird es in den Vertrag aufgenommen, dass er besondere Qualifikationen oder Spezialisierungen in dem Bereich des Vertragsgegenstandes hat, ist zu prüfen, wie z. B. ein späteres Berufen auf Unkenntnis oder mit anderen Worten fehlende Spezialisierung zu beurteilen ist:

Hier wird man eine Lösung über die Qualifikation von § 311 Abs. 2 BGB i. V. m. § 280 BGB, nämlich Unzulässigkeit der Berufung auf fehlende Kenntnis – selbst wenn dies zutreffend sein sollte – finden müssen. Dies ist heute im BGB die Kodifikationslösung des früheren Rechtsinstituts der Culpa in contrahendo. Hier ist nämlich die Qualifikation des Vertragspartners in die gemeinsame Vorstellung der Parteien von den Voraussetzungen des Geschäfts und Grundlage des Geschäfts geworden, ohne dass dies vereinbarte Regelung wäre. Die Rechtsfolge wäre also insoweit in der Naturalrestitution liegend:

Der Dienstleister, der die fehlende Spezialisierung später behauptet, ist unter dem Gesichtspunkt des Venire contra factum proprium gehindert, sich hierauf zu berufen:

Rechtsfolge ist also insoweit eine Haftung desjenigen, der fehlerhafte Angaben macht, nach §§ 280 ff. BGB auf zunächst Naturalrestitution. Dies kann dazu führen, dass wegen „venire contra factum proprium“ eine Berufung auf die eigene Unkenntnis, wenn man sich zuvor als Spezialist ausgegeben hat, unzulässig ist. Soweit sich allerdings objektive Angaben auf den Werkerfolg beziehen, geht insoweit das Gewährleistungsrecht vor, §§ 633 ff. BGB.

Präambelklauseln ohne jede Rechtsrelevanz

Dies sind rein beschreibende Faktoren, bei denen aber ein Abweichen entweder nicht möglich ist oder zu keinerlei Konsequenzen führt, sofern eben keinerlei schutzwürdiges und vertraglich anerkanntes Interesse mit bestimmten Feststellungen verbunden ist. Ist also z. B. der genaue Sitz des Auftraggebers oder auch des Dienstleisters völlig irrelevant, kommt es auch bei unrichtigen Angaben zu keinen rechtlichen Konsequenzen wie Schadensersatz. Hierzu dürften auch die bloß einseitigen Erwartungen einer Partei gehören, wie z. B. Vorliegen von Umsatzsteuerfreiheit für innergemeinschaftliche Lieferungen.

9.1.3.4 Konsequenzen für optimiertes Vertragshandeln der Parteien bezüglich Präambelgestaltung

Notwendige Checks und Prüfungen

Hier dürfte zunächst das Prüfungsschema zur Auslegung anzuwenden sein, siehe oben unter Ziffer 9.1.3.3. Unter Nutzung dieses Prüfungsschemas ist für den vertragsverhandelnden oder vertragsformulierenden Juristen sodann zu überlegen, ob eine spezielle Regelung in den zu entwerfenden Vertrag aufzunehmen ist bzw. ob dies durchsetzbar erscheint. Beurteilt er zusammen mit seinem Mandanten die Durchsetzbarkeit gering, kann eine Aufnahme in die Präambel als **allgemeine** Regel für den Vertrag durchaus sinnvoll sein. Hier kann der Erfahrungssatz aus Vertragsgestaltung und Vertragsverhandlung genutzt werden, der sich aus dem Pareto-Prinzip ableitet, der sogenannten 80 / 20-Regelung: „Lieber eine 80 %-Regelung die ich habe, als eine 100 %-Regelung, die ich nicht habe“.

Dies bedeutet: Zwar gilt für den gestaltenden Anwalt wie für jeden anderen Juristen das Prinzip des sichersten Weges, wenn aber ein sicherer Weg nicht erhaltbar ist aus der ex ante-Beurteilung, so ist zugunsten des Mandanten ein weniger sicherer, aber möglicher Weg zu wählen.

Bei der Prüfung von Vertragsentwürfen der Gegenseite mit Präambel ist genau darauf zu achten, ob z. B. durch Aufnahme von bestimmten objektiven Beschreibungen, ein Motiv mit Rechtsrelevanz, oder gar eine Regelung statuiert wird.

Gestaltungshinweise zur Aufnahme von Präambelregelungen in Verträge

Damit ergibt sich zwanglos der Grundsatz, dass auf einer möglichst hohen Verbindlichkeitsstufe Präambeln zu gestalten sind und jedenfalls sämtliche Vorteile genutzt werden sollten, die sich unter Beachtung der Prüfungsreihenfolgepunkte bieten.

Nur der Vertragsjurist, dem bewusst ist, dass Präambeln weitgehende Gestaltungsmöglichkeiten eröffnen, kann diese auch nutzen. Es gelten hier zwei Grundsätze:

„Gefahr erkannt, Gefahr gebannt“

sowie

„Wer überall Bedenken hat, gelangt auf keinem Weg zur Tat“, Zitat nach General Liman von Sanders, deutscher Oberbefehlshaber im Osmanischen Reich nach 1914.¹²⁷

9.2 Allgemeine vertragsrechtliche Regelungen

9.2.1 Einführung

9.2.2 Alternative Formen des Zustandekommens des Vertrages und Probleme

Im Besonderen: Bi- oder multilinguale Logistikverträge

Typische Lagen:

Die deutsche Tochterfirma einer amerikanischen Systemgastronomiekette schließt mit einem deutschen Dienstleister (LDL) einen Logistikvertrag. Gegenstand ist der Einkauf, die Lagerung und die Belieferung der Franchise-Restaurantbetriebe mit Lebensmitteln in Deutschland. Entsprechend den Richtlinien der amerikanischen Konzernmutter wurde der Vertrag in englischer Sprache geschlossen. Beide Parteien haben zeitgleich auch eine deutsche Vertragsfassung gezeichnet. Diese dient beiden Seiten quasi als Arbeitsfassung. Neben der bedarfsgerechten Bestellung der Lebensmittel bei den zugelassenen Lieferanten wurde dem LDL auch die Bestandsverantwortung übertragen. Damit trägt er auch das Unverkäuflichkeitsrisiko der Lebensmittel an die Franchisebetriebe wegen Ablaufs des Mindesthaltbarkeitsdatums. Da der LDL das Risiko bei Vertragsschluss nicht abschätzen konnte, hat er für die Häufung dieser Vermögensschäden ein Sonderkündigungsrecht verhandelt und in die englische Vertragsfassung unter „termination by convenience“ aufnehmen lassen. In der deutschen Fassung fehlt dieses Sonderkündigungsrecht jedoch. Welche Vertragsfassung gilt oder liegt gar ein Dissens vor?

¹²⁷ Zitat Wikipedia:

Rechtliche Problematik:

Eine Geltungsrangfolge der sprachlichen Vertragsfassungen wurde zwischen den Parteien nicht ausdrücklich vereinbart. Daher kommt im Rahmen der Auslegung nach Artikel 3 der sog. ROM-I-Verordnung der EG insbesondere darauf an, wo die beiderseitigen Leistungen zu erfüllen sind. In unserem Fall in Deutschland. Hier hat der LDL auch seinen Sitz, dies kann als weiteres Indiz gelten. Demnach ist die deutsche Vertragsfassung entscheidend und dem LDL steht kein Sonderkündigungsrecht zu.

Gestaltungsmöglichkeiten:

Bei mehrsprachigen Vertragsfassungen wird es durch die Übersetzung fast zwangsläufig zu abweichenden Bedeutungen von einzelnen Textstellen kommen. Daher ist beiden Vertragsparteien zu empfehlen, schriftlich klar zu regeln, welche sprachliche Fassung Gültigkeit haben soll. Zusätzlich ist zu bedenken, dass die gewählte Vertragssprache auch der Sprache des zuständigen Gerichtes entsprechen sollte. Würde man z. B. die Gültigkeit der englischen Fassung vereinbaren, aber die deutsche staatliche Gerichtsbarkeit wählen, sind alle relevanten Dokumente dem Gericht dennoch in deutscher Sprache vorzulegen und damit zu übersetzen.

9.2.3 Außergerichtliche Konfliktlösung als Alternativen zur staatlichen Gerichtsbarkeit – Eskalationsstufen, Schiedsgutachten, Schiedsgericht; Möglichkeiten und Grenzen

Konflikte zwischen Dienstleistern und Auftraggebern in der Logistik werden überwiegend noch vor Gericht ausgetragen. Dabei bieten außergerichtliche Konfliktlösungen die Möglichkeit, schneller und günstiger annehmbare Lösungen für beide Seiten zu finden.

Lösungsmöglichkeit Gerichtsprozess: Nein, danke. Beide Seiten wollen sich vernünftigerweise einigen und einen Gerichtsprozess, der häufig zu einer Vergiftung der Beziehung führt und insbesondere meist sehr lange dauert, vermeiden.

Hier kommen die außergerichtlichen Konfliktlösungsmöglichkeiten in Betracht, die in fachspezifischen Schiedsinstitutionen seit langen Jahren etabliert sind und dazu dienen, fachkundig, meist kostengünstig, jedenfalls aber schnell, Konflikte oder Streitfragen einvernehmlich zu lösen. Hier sei auf das seit langen Jahren bestehende [Deutsche Schiedsgericht Logistik e. V. \(DSL\)](#) hingewiesen.

- **Schiedsgutachten / Sachverständigenverfahren**

Hier entscheidet ein Sachverständiger, im Beispielsfall also ein Sachverständiger für Vergütungsfragen der Logistik, was nach anerkannten betriebswirtschaftlichen Verfahren, insbesondere auch Marktstudien, unter „marktüblich“ zu verstehen ist.

- **Schiedsgerichtliches Verfahren**

Das schiedsgerichtliche Verfahren ist mit dem staatlichen Gerichtsprozess vergleichbar, jedoch mit dem Grundsatz der Verfahrensbeschleunigung als oberster Prozessmaxime. Das Schiedsgericht ist bestrebt auf einvernehmliche Lösungen hinzuwirken. Die Verfahren des DSL sind durch die Beschränkung auf einen Instanzenzug nicht nur sehr viel schneller und somit oft auch kostengünstiger als ein staatliches Gerichtsverfahren, sie bieten darüber hinaus den Vorteil, dass Entscheidungen durch ein bis drei Schiedsrichter getroffen werden, die berufserfahrene Logistikexperten und – soweit es Rechtsfragen betrifft – logistikerfahrene Fachjuristen sind. Musterbeispiele sind hier z. B. Berechtigung von Kündigungen, Schadensersatzforderungen, Inventurdifferenzhaftungsfragen.

- **Mediationsverfahren**

Eine weitere Möglichkeit beim DSL ist das Mediationsverfahren, bei dem nicht der einzelne Streit, sondern die Geschäftsbeziehung im Vordergrund steht. Ziel des Verfahrens ist stets eine übergreifende Lösungsfindung, welche die Geschäftsbeziehung langfristig sichern soll.

Zur Lösung unseres Ausgangsfalles

Der richtige Tipp ist natürlich, dass bereits bei Vertragsabschluss Preisanpassungsklauseln geregelt werden sollten mit konkreten Lösungswegen.

Für den Fall der Nichteinigung sollten in jedem Vertrag Konfliktlösungsmechanismen vereinbart sein, die, wenn auf Sachbearbeiterebene oder im paritätischen Arbeitskreis bzw. in einer paritätischen Projektgruppe keine Lösung gefunden wird, wie folgt aufgebaut sein könnten:

Stufe	Auftraggeber	Auftragnehmer
1	Geschäftsleitung	Geschäftsleitung
2	Rechtsberater	Rechtsberater
3	Schiedsgutachten oder Mediation	Schiedsgutachten oder Mediation
4	Schiedsgericht	Schiedsgericht

9.2.4 Typische außerordentliche Kündigungslagen in der Praxis ohne spezielle vertragliche Regelungen

Kündigungsgrund Zahlungsverzug

Anerkannt ist, dass bei erheblichem Zahlungsverzug eine kurze, möglicherweise nach Stunden bemessene, Frist ausreicht, um den Anforderungen an eine ordnungsgemäße Mahnung für eine Kündigung zu genügen, vgl. für den Fall des § 323 Abs. 1 BGB MüKo-Ernst, § 323 BGB Rz 75.

Kündigungsgrund Ablehnung einer gebotenen Vertragsanpassung gemäß § 313 Abs. 3 BGB

Soweit die Beklagte bestimmte Leistungspflichten nicht erfüllen wollte oder konnte, hätte sie, um einen vertragsgemäßen Zustand herzustellen, einer Vertragsanpassung zustimmen müssen, um das Vertragswerk der geänderten Sachlage anzupassen, vgl. z. B. dazu BGH, NJW 2000, 807. Die Beklagte lehnte jedoch die mehrfachen Anträge der Zedentin zur Vertragsanpassung ab wie soeben bereits dargestellt, und wählte stattdessen der rechtswidrigen Lösung des Bestehens auf Einhaltung des nicht mehr einhaltbaren Vertrages unter gleichzeitiger Negierung der eigenen Pflichtenlage. Auch die Weigerung zur Vertragsanpassung stellte insoweit einen weiteren wesentlichen Kündigungsgrund dar. Dieser ergibt sich aus § 313 Abs. 3 S. 2 BGB.

Kündigungsgrund Nicht-Erreichung von KPI bei SLA

Typische Lagen:

Exitschwellen sind eine weit verbreitete SLA-Rechtsfolgeregelung, die dem Auftraggeber bei definierter, besonders schlechter Leistung des Dienstleisters (Überschreitung des vereinbarten Service Levels) die Möglichkeit zur außerordentlichen Beendigung des Logistikvertrages gibt. Die abschreckende Wirkung möglicher Exitszenarien führt in der Praxis häufig dazu, dass diese Regelungen von Dienstleistern bei Vertragsschluss nicht thematisiert und jedenfalls nicht optimiert gestaltet werden.

Es kursiert die Angst, dass man durch klar definierte Exitschwellen Auftraggebern die Möglichkeit zu willkürlichen Kündigungen einräumt. So könnte durch entsprechendes Verhalten der Auftraggeber darauf hingewirkt werden, dass vereinbarte Service Levels nicht mehr erreicht werden können, Exitschwellen unterschritten werden und eine qualitätsbedingte Kündigung

droht. Ein solches Verhalten der Auftraggeber wird insbesondere bei Veränderungen der Gesellschaftsstruktur aus unternehmenspolitischen Gründen befürchtet.

Rechtliche Problematik:

SLAs schaffen dann Raum für willkürliche Kündigungen, wenn keine Exitschwellen vereinbart sind oder aber Exitschwellen so vereinbart sind, dass diese zu leicht erreicht werden können. Wird keine Exitschwelle vereinbart, kann der Auftraggeber versuchen, bei einer beliebigen Service Level Ausprägung, die unter dem vereinbarten Service-Level liegt, außerordentlich zu kündigen. Er kann dabei argumentieren, dass es sich bei der erbrachten Leistung um eine erhebliche Schlechtleistung handelt, die eine Kündigung aus Qualitätsgründen rechtfertigt. Eine fehlende vertragliche Regelung führt somit zu Wertungsmöglichkeiten und Rechtsunsicherheit. Wird eine Exitschwelle vereinbart, die leicht erreichbar ist – z. B. wenn das vereinbarte Service-Level einen Monat nicht erreicht wird – besteht die Gefahr, dass der Auftraggeber dies nutzt, um den Vertrag frühzeitig zu beenden.

Gestaltungsmöglichkeiten:

Das geschilderte Problem entsteht nicht, wenn Dienstleister und Auftraggeber vertraglich definieren, was eine besonders schlechte Leistung ist, wie Eskalationsstufen zur Behebung der Schlechtleistung gestaltet werden und wann mit der Exitschwelle eine Situation erreicht ist, die das Fortbestehen des Vertrages für den Auftraggeber unmöglich macht. Da sich Auftraggeber und Dienstleister zu Beginn der Geschäftsbeziehung für eine mehrjährige Zusammenarbeit entscheiden und die Beziehung in der Regel unbelastet ist, ist dies der beste Zeitpunkt, um solche Regelungen zu treffen. Der Dienstleister sollte dabei darauf hinwirken, dass möglichst viele Eskalationsstufen vereinbart werden. Der Auftraggeber sollte daran interessiert sein, Eskalationsstufen und (gemeinsam) festgelegte Maßnahmen zeitlich zu befristen. Üblicherweise wird in partnerschaftlichen Vertragsbeziehungen zumindest eine Eskalationsstufe vereinbart, die eine auftraggeberseitige Abmahnung vorsieht, bevor die Exitschwelle erreicht ist. Die Exitschwelle selbst sollte vertraglich so definiert sein, dass es sich tatsächlich um einen erheblichen – jedoch höchst unwahrscheinlichen – Missstand handelt, der über einen längeren Zeitraum besteht und von Auftraggeber und Dienstleister gemeinsam wider Erwarten nicht in einem angemessenen Zeitraum behoben werden kann. Wird dieser Gestaltungsvorschlag berücksichtigt, können SLAs in Verbindung mit einer entsprechend gestalteten Exitschwelle den Dienstleister effektiv vor willkürlichen Kündigungen aus Qualitätsgründen schützen und die Logistikbeziehung sichern.

Übrigens: Für Auftraggeber hat die Sicherung der Logistikbeziehung einen großen Vorteil: Transaktionskosten können vermieden werden. Diese sind häufig höher als eine vorübergehende Schlechtleistung des eingesetzten Dienstleisters.

Kündigungsgrund Pflichtverletzung des Auftraggebers hinsichtlich der vereinbarten Stellung einer IT-Systeme

Typische Lagen

Ein Produzent als Auftraggeber (AG) liefert seine Waren weltweit an Abnehmer aus einem von ihm betriebenen, produktionsangrenzenden Lager. Der Betrieb dieses Lagers wird nun an einen Logistikdienstleister (LDL) outsourced. Der AG verpflichtet sich gegenüber dem LDL, die Software in seinem Lager zu stellen, um diese in das gesamte IT-System seines Unternehmens einzugliedern. Bei der Einführung der Lagersoftware treten im Arbeitsablauf des LDL Probleme auf, die der LDL dem AG anzeigt. Hierdurch kommt es beim LDL zu einem Auflaufen der Aufträge und beim IT-Unternehmen zu erheblichen Verzögerungen. Beim LDL kommt es nämlich zu einer stark verzögerten Bearbeitung der Aufträge, das IT-Unternehmen meldet erheblichen Mehraufwand bei der weiteren Programmierung an.

Rechtliche Problematik

Die Schwierigkeit liegt darin, dass es sich um ein Dreiecksverhältnis zwischen dem AG, dem LDL und dem IT-Unternehmen handelt. Das IT-Unternehmen muss die vom AG und vom LDL im Lager geplanten Arbeitsabläufe umsetzen, wobei die Mitwirkung von sämtlichen Parteien erforderlich sein kann (z.B. in der Einspeisung von Stammdaten). Schlechtleistungen oder Verzögerungen seitens des IT-Unternehmens können sich dabei unmittelbar auf die vertragliche Beziehung zwischen AG und LDL auswirken.

So stellt die vertragliche Verpflichtung des AG zur Stellung einer tauglichen und individuell abgestimmten Lagersoftware gegenüber dem LDL eine wesentliche Vertragspflicht dar. Kommt er dieser Pflicht nicht nach, so kann der LDL seinerseits die Logistikleistungen nicht erfüllen. Nach den einschlägigen Regelungen des Werkvertragsrechts kann dem LDL hieraus ein außerordentliches Kündigungsrecht entstehen. Dies bedeutet für den AG schlimmstenfalls den Abbruch seiner Logistikkette und u. a. erhebliche Schadensersatzforderungen seiner Kunden.

Gestaltungsmöglichkeiten

Bei der Vertragsgestaltung zwischen AG und LDL sollte hinsichtlich der Bereitstellung der Lagersoftware das Dreiecksverhältnis berücksichtigt werden. Der AG sollte dazu die Abläufe der Lagerverwaltung frühzeitig und detailliert mit dem LDL besprechen, um gegebenenfalls von diesen angeregten individuellen Anpassungen der Lagersoftware mit dem IT-Unternehmen abzustimmen. Ebenso empfehlen sich zwischen diesen Parteien Vereinbarungen zur Vorgehensweise, falls sich nachträglich erforderliche Änderungen ergeben oder der LDL weitere Anpassungen wünscht. Dies gilt auch für Regelungen zu Mitwirkungsleistungen beider Parteien. So sollte beispielsweise der LDL verpflichtet sein, den AG unverzüglich auf systembedingte Probleme in seinem Arbeitsablauf hinzuweisen, damit diese zeitnah an das IT-Unternehmen weitergegeben werden können.

Darüber hinaus ist es für den AG wesentlich, darauf zu achten, dass der LDL seine Logistikleistung nicht durch eine außerordentliche Kündigung unterbrechen kann. Dies gilt insbesondere für den Fall, dass der LDL wegen eines Systemmangels, den der AG nicht ohne Hinweis erkennen konnte, außerordentlich kündigt.

Die von IT-Unternehmen verwandte Sprache ist meist vom Fachjargon geprägt und wird nicht ganz zu Unrecht als „IT-Chinesisch“ bezeichnet. Damit ist sie oftmals für den allgemeinen Geschäftsverkehr schwer verständlich und insbesondere im Rahmen von Vertragsbeziehungen rechtlich unzureichend oder irreführend. Für den AG können hieraus erhebliche Nachteile entstehen, beispielsweise bei der Verwendung des Begriffs „Ticket“:

In der Praxis wird der Begriff „Ticket“ sowohl für Änderungs- und Ergänzungswünsche bei der laufenden Programmierung als auch bei der Aufnahme von Mängeln gebraucht. Die bloße Bezeichnung „Ticket“ ist daher in aller Regel unzureichend. Der Begriff allein ist rechtlich nicht eindeutig definiert und den Parteien ist zumeist nicht bewusst, dass sie die ursprünglich vereinbarte Vertragsleistung des IT-Unternehmens ändern, anstatt lediglich Mängelanzeigen zu dokumentieren. So werden in Tickets regelmäßig lediglich Teilprozesse der Programmierung beschrieben, ohne die rechtliche Bedeutung (Änderung der Leistung) oder die rechtlichen Folgen (z.B. für die Vergütung) zu berücksichtigen. Ergeben sich nachträgliche Streitpunkte, etwa wegen zusätzlich verlangter Vergütungen, so wird die Auslegungsfrage wesentlich für alle Beteiligten: Was war eigentlich mit „Ticket“ gemeint? Daher muss auf eine eindeutige, klar verständliche und umfassende Begrifflichkeit bei der Kooperation der Beteiligten geachtet werden.

Ansonsten droht ein „One-Way-Ticket“ in die Kostenfalle. Denn bei Schwierigkeiten in der Logistikleistung entsteht oftmals nicht nur ein finanzieller Schaden und bei dann entstehenden Schadensersatzforderungen ist die Millionengrenze schnell erreicht.

9.3 Logistische Leistungsinhalte

9.3.1 Einführung

Typische Prüfungsschemata

Abgrenzung des Logistikvertrages von anderen Vertragstypen

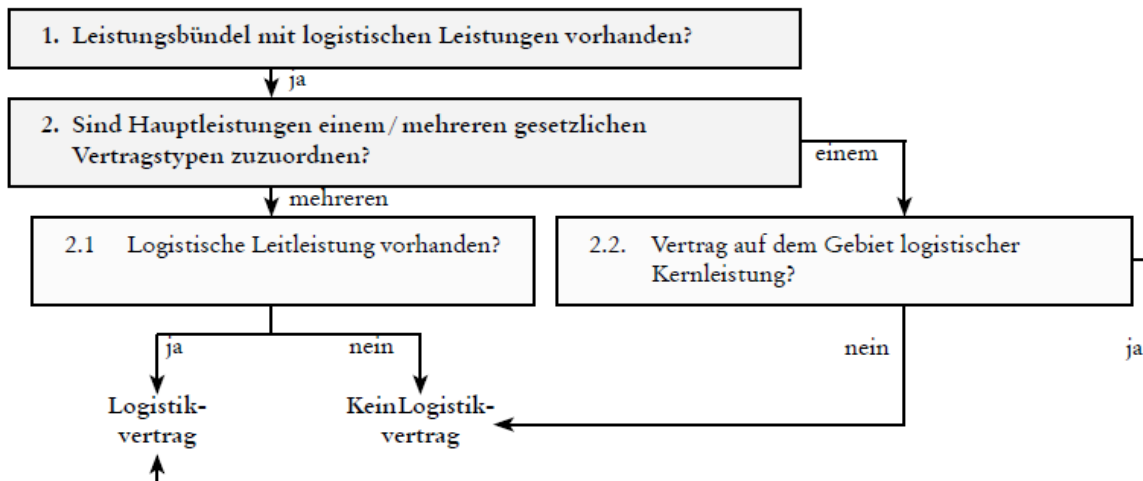


Abbildung 4: Prüfungsschema zur Abgrenzung des Logistikvertrages von anderen Vertragstypen

9.3.2 Matrix zur rechtlichen Einordnung einzelner Leistungen (originär logistische und originär nicht-logistische Leistungen)

Im Nachfolgenden werden typischerweise in der Kontraktlogistik vorkommende einzelne Leistungen den entsprechenden gesetzlichen Regelungen und den anzuwendenden allgemeinen Geschäftsbedingungen zugeordnet. Die ausgewählten Leistungen sollen ein möglichst weites Spektrum von in der Logistik anzutreffenden Tätigkeiten abbilden, selbstverständlich ohne Anspruch auf Vollständigkeit. Ziel ist hierbei, eine leicht handhabbare Matrix zur Verfügung zu stellen, nach der geklärt werden kann:

- Welche gesetzlichen Regelungen gelten für die jeweilige Leistung, wenn keine Vereinbarung darüber getroffen wurde?
- Von welchen Geschäftsbedingungen wird die jeweilige Leistung umfasst? Die wirksame vertragliche Einbeziehung wird hierbei unterstellt.

Mit dem Einbezug der jeweiligen Leistung in die jeweiligen AGB ist auch eine wesentliche Vorentscheidung für das Eingreifen eines möglichen Versicherungsschutzes gegeben, z. B. nach der ADSp-Haftungsversicherung, entsprechend dem DTV-VHV-Modell.

Die Matrix ist nach logistischen Kernleistungen und sonstigen Leistungen gegliedert und innerhalb der sonstigen Leistungen alphabetisch sortiert.

1. Spalte

Die jeweilige Leistung wird mit einer Kurzbezeichnung beschrieben.

2. Spalte

Hier erfolgt die rechtliche Zuordnung der Leistung zu einem gesetzlichen Vertragstypus, wenn diese singularerbracht wird, ohne jede Beziehung zu einer logistischen Kernleistung und insoweit jedenfalls kein einheitliches Vertragsverhältnis auf dem Gebiet der Logistik vorliegt. Beispiel: Verpackungstätigkeit ist singular betrachtet eine werkvertragliche Leistung nach den §§ 631 ff. BGB.¹²⁸

3. Spalte

Hier erfolgt die rechtliche Zuordnung der jeweiligen Leistung, wenn diese in Zusammenhang mit Transportleistungen erbracht wird. Also insbesondere, ob die Leistung beförderungsbezogen im Sinne des § 454 Abs. 2 HGB ist und damit dem Speditionsrecht unterfällt und/oder ob eine Zuordnung nach den §§ 407 ff. HGB zum Frachtrecht gegeben ist. Hierbei wird für komplexe Leistungen, wie z. B. Fulfillment, unterstellt, dass die originär nicht-logistischen Leistungsanteile nicht die Leitleistung des gesamten Vertrages bilden, sondern im Rahmen eines Kontraktlogistikvertrages erbracht werden und nicht bloß andersartige untergeordnete Nebenleistungen sind. Beispiel: Verpackungstätigkeit ist im Rahmen eines Distributionslogistikkonzeptes eine Speditionsleistung im Sinne des § 454 Abs. 2 Nr. 2 HGB.¹²⁹

4. - 6. Spalte

Mögliche Anwendbarkeit der branchenüblichen AGB, nämlich ADSp 2017 und Logistik-AGB 2019 auf die jeweilige Leistung. Diese ist jeweils durch „+“ bzw. die Nichtanwendbarkeit durch ein „-“ dargestellt.

¹²⁸ Vgl. BGH, TranspR 2007, S. 477 ff.

¹²⁹ Vgl. BGH, TranspR 2007, S. 477 ff.

Logistische Leistung	Rechtliche Einordnung der Leistung bei singulärer Erbringung	Rechtliche Einordnung der Leistung bei Erbringung in Verbindung mit Fracht- bzw. Speditionsvertrag	Anwendbarkeit der ADSp 2017	Anwendbarkeit der Logistik-AGB 2019
I. Logistische Kernleistungen				
Spedition	§§ 453 ff. HGB, subsidiär § 675 BGB		+	-
Transport	§§ 407 ff., 451 ff., 556 ff. HGB		+	-
Lagerung	§§ 467 ff. HGB	Frachtrecht, sofern transportbedingte Vor-, Zwischen-, Nachlagerung bzw. nach eigener Auffassung bei sog. logistischer Lagerung, siehe oben	+	-
II. sonstige einzelne Leistungen				
Aufbügeln von Textilien	§§ 631 ff. BGB	§§ 631 ff. BGB		
1. Alternative:	§§ 631 ff. BGB	§§ 631 ff. BGB	+	-

Aufbringen von Textilien auf Bügel, sogenanntes GOH („garment on hanger“)				
2. Alternative: Produktbezogene Glättung von Textilien, echtes „Bügeln“	§§ 631 ff. BGB	§§ 631 ff. BGB	-	+
Auftragsabwicklung / Bestellabwicklung / Call-Center-Dienstleister	§§ 675, 631 ff. BGB, ggf. auch §§ 611 ff. BGB	§§ 675, 631 ff. BGB, ggf. §§ 611 ff. BGB	-	+ ¹³⁰
Auftragszusammenführung, Verdichten und Bilden von Ladeeinheiten	§§ 407 ff., 454 Abs. 1 und 2 HGB, je nach Ausgestaltung	§§ 407 ff., 454 Abs. 1 und 2 HGB	+ Im Regelfall	- Im Regelfall
Be- und Entladen, Stauen, Ladungssicherung	§§ 631 ff. BGB, u. U. eigenständige Umschlagleistung im Sinne der §§ 407 ff. HGB	§ 412 HGB als frachtrechtliche Nebenleistung (Beginn des Obhutszeitraumes mit Beginn der	+	- ¹³¹

¹³⁰ Vgl. Müglichen, Transport- und Logistikrecht, S. 171

¹³¹ Vgl. Koller, Transportrecht, § 454 HGB, Rz. 22

		Beladung und Ende der Entladung) beim Frachtvertrag, § 454 Abs. 2 HGB beim Speditionsvertrag		
Behandlung des Gutes zum Zwecke des Transports, z. B. Begasung von Containern oder Holzpaletten	§§ 631 ff. BGB	§§ 407 ff., 453 ff., 454 Abs. 2 HGB	+	Soweit ADSp-Anwendung bejaht oder von Fracht-, Speditions-, Lagervertrag erfasst wird
Bestandsmanagement	§§ 675, 631 ff. BGB	§§ 675, 631 ff. BGB, nur im Ausnahmefall § 454 Abs. 2 HGB	Nur im Ausnahmefall	+ ¹³²
C-Teile-Management	Typenkombination aus Kauf, Lagerung und Transport, ggf. auch speditio-neller Tätigkeit	§§ 433 ff. BGB, ggf. § 651 BGB	Im Regelfall	Im Regelfall

¹³² Sofern hierunter alle Funktionen der Produktions- und Handelsleistung verstanden werden, unterfällt das Bestandsmanagement den Logistik-AGB, auch bei nur überwiegenden Funktionen in diesem Bereich; Wieske / Salzmann / Kollatz, Logistik-AGB, Ziff. 1 Logistik-AGB, Rz. 23

Dokumenten- handling	§§ 631 ff. BGB	§§ 407 ff., 413, 453 ff., 455 HGB	+	+ Soweit diesbezüg- liche Do- kumente betroffen
Einfärben	§§ 631 ff. BGB	§§ 631 ff. BGB	-	+
Entsorgung von Verpa- ckung, Wert- stoffaufberei- tung, Abfall- management	Meist §§ 407 ff. HGB	§§ 407 ff., 454 Abs. 2 bzw. 458 ff. HGB	-	+ ¹³³
Ersatzteildis- position, Be- ständeverwal- tung, Material- disposition	§§ 675, 631 ff. BGB je nach Ausgestaltung	§§ 675, 631 ff. BGB	-	+ ¹³⁴
Fulfillment- Leistungen	Im Regelfall Kauf- und Werkvertrag, §§ 433 ff., 631 ff. BGB, ggf. Typenkombina- tion mit Spediti- ons- und Lager- vertrag, §§ 453 ff., §§ 467 ff. HGB	Im Regelfall Kauf- und Werkvertrag, §§ 433 ff., 631 ff. BGB, Typen- kombination mit Lagervertrag, §§ 467 ff. HGB	- Im Regel- fall	-

¹³³ Vgl. Palandt / Sprau, BGB-Kommentar, vor § 631 BGB, Rz. 18

¹³⁴ Vgl. Koller, Transportrecht, § 454 HGB, Rz. 37

Inkasso / Nachnahme	§§ 675, 631 ff. BGB	§§ 407, 422, 454 Abs. 2 HGB,	+	_135
Innerbetriebliche Transporte, insb. auch nicht dem GüKG unter- fallende Trans- porte, z. B. Gabelstapler	§§ 407 ff. HGB	§§ 407 ff., 453 ff., 458 ff. HGB	+	-
Inventur	§§ 675, 631 ff. BGB	§§ 467 ff., ggf. 454 Abs. 2 HGB, ansonsten §§ 675, 631 ff. BGB	+	-
Kennzeich- nung	§§ 631 ff. BGB	§§ 407ff., 411, 454 Abs. 2, 455 HGB,	+	_ 136
Kommissio- nierung	§§ 631 ff. BGB	Evtl. §§ 407 ff., 454 Abs. 2, ggf. 467 ff. HGB	+	_ 137
Konfektionie- rung	§§ 631 ff. BGB	§§ 631 ff. BGB	-	+ 138

¹³⁵ Vgl. hierzu Piper u. a. / Gran, Transport- und Logistikrecht, Rz. 607

¹³⁶ Vgl. auch Andresen / Valder, Speditions-, Fracht- und Lagerrecht, § 454 HGB, Rz. 22

¹³⁷ Vgl. hierzu Piper u. a. / Gran, Transport- und Logistikrecht, Rz. 563 ff.; Möglich, Transport- und Logistikrecht, S. 174

¹³⁸ Vgl. hierzu Möglich, Transport- und Logistikrecht, S. 174

Labelung (EAN 128 / RFID / sons- tige Labels)		§§ 407 ff., 411, 454 Abs. 2, 455 HGB	+ Wohl im Regelfall, da Labels meist zu- mindest auch be- förde- rungsbe- zogen an- gebracht werden	Nur, wenn nicht be- förde- rungsbe- zogene, rein han- delsbezo- gene La- bels aufge- bracht werden (wohl der Aus- nahme- fall)
Make-Ready- Service		§§ 631 ff. BGB	-	+
Nachnahme		§§ 422, 454 Abs. 2 HGB	+	-
Paletten- und Container		§§ 407 ff., 454 Abs. 2 HGB bei Vermittlung, Gestellung, Tausch, Verwal- tung	+	- ¹³⁹
Preisauszeich- nung / Etiket- tierung (kon- ventionell /		§§ 675, 631 ff. BGB, Evtl. §§ 407 ff., 411, 454	-	+ ¹⁴⁰

¹³⁹ Vgl. auch Andresen / Valder, Speditions-, Fracht- und Lagerrecht, § 454 HGB, Rz. 22; Koller, Transportrecht, § 407 HGB, Rz. 55 ff.

¹⁴⁰ Vgl. a.A. (speditionelle Leistung) Andresen / Valder, Speditions-, Fracht- und Lagerrecht, § 454 HGB Rz. 20; Fremuth / Thume / de la Motte, Transportrecht, § 454 HGB, Rz. 22, 17

Barcoding-EAN 128)		Abs. 2, 455 HGB		
Produktionstätigkeiten i. S. Produkthaftungsgesetz, z. B. Befüllen und Fertigstellung von Batterien	§§ 631 ff. BGB	§§ 631 ff. BGB	-	+
Regalservice	§§ 631 ff. BGB	Je nach Ausgestaltung §§ 407 ff. HGB als Teil des Transports, § 454 Abs. 2 HGB, §§ 631 ff. BGB,	+	- ¹⁴¹ Im Regelfall
Speditionelle Schnittstellenkontrolle	§§ 407 ff., 453 ff. HGB	§§ 407, 453 ff. HGB	+	- ¹⁴²
Transportplanungsleistungen (Tourenplanungen, Lieferfristberechnungen etc.)	§§ 453 ff. HGB bzw. bei isolierter Planungsleistung §§ 631 ff. BGB	§§ 407 ff., 453 ff. HGB	+	- ¹⁴³

¹⁴¹ Vgl. auch Koller, Transportrecht, § 454 HGB, Rz. 37; Die Regalpflege / Regalservice dürfte im Regelfall als eine Erweiterung des Obhutszeitraums durch Verlängerung des Transportweges bis ins Regal anzusehen sein. Damit dürfte Frachtrecht bzw. Speditionsrecht gelten.

¹⁴² Vgl. Koller, Transportrecht, § 435 HGB Rz. 6, Ziff. 7 ADSp, Rz. 2

¹⁴³ Vgl. wohl auch Knorre u. a. / Schmid, Praxishandbuch Transportrecht, Kapitel B VII, Rz. 28

Umschlag	§§ 407 ff. HGB	§§ 407 ff., 454 Abs. 2 bzw. 458 ff. HGB	+	- ¹⁴⁴
Verpackung				
Transportverpackung	§§ 631 ff. BGB	§§ 407 ff., 411, 454 Abs. 2, 455 HGB	+	-
Verkaufsverpackung	§§ 631 ff. BGB	§§ 631 ff. BGB	-	+ ¹⁴⁵
Versicherungen (Eindeckung von Versicherungen für den Auftraggeber)	§§ 675, 631 ff. BGB	§§ 407 ff., 454 Abs. 2 HGB	+	+
Verwiegung	§§ 631 ff. BGB	§§ 407 ff., 409 Abs. 3, 454 Abs. 2 HGB	+	- ¹⁴⁶
Wareneingangs- / Warenausgangskontrolle sowie weitergehende Maßnahmen im Rahmen der Qualitätssiche-	§§ 675, 631 ff. BGB	§§ 675, 631 ff. BGB	-	+ ¹⁴⁷

¹⁴⁴ Vgl. Möglich, Logistik in der E-Economy, S. 47

¹⁴⁵ Vgl. Koller, Transportrecht, § 411 HGB, Rz. 18

¹⁴⁶ Vgl. hierzu Piper u. a. / Gran., Transport- und Logistikrecht, Rz. 585 ff.

¹⁴⁷ Vgl. Möglich, Logistik in der E-Economy, S. 47 ff. (entweder §§ 611 ff. BGB oder §§ 631 ff. BGB); wie hier für §§ 631 ff. BGB Merz, Qualitätssicherungsvereinbarungen, S. 243 ff.

rung / Qualitätsmanagement				
Zollbehandlung / zollamtliche Abwicklung	§§ 675, 631 ff. BGB	§§ 407 ff., 454 Abs. 2 HGB	+	-
Zuschneiden und Montage	§§ 631 ff. BGB	§§ 631 ff. BGB	-	+ ¹⁴⁸

Tabelle 2: Matrix zur rechtlichen Einordnung von Leistungen

9.3.3 Hinweise auf die relevanten Gesetze und Geschäftsbedingungen

a) Gesetze

aa) National

1 Allgemeines Vertragsrecht

- HGB §§ 407 - 450 - Frachtvertrag
- HGB §§ 453 - 466 - Speditionsvertrag
- HGB §§ 467 - 475 h - Lagervertrag
- BGB § 675 - Geschäftsbesorgungsvertrag
- BGB §§ 631 - 647, 649 - 651 - Werkvertrag
- BGB §§ 611, 612, 614, 620, 621, 624 - 628 - Dienstvertrag
- BGB §§ 433 - 453 - Kaufvertrag
- BGB §§ 313, 314 ff., 320 ff. sowie sonstige dauerschuldverhältnisbezogene Regelungen
- ProdHaftG

bb) Internationale Abkommen, EG-Recht und nationales Recht mit internationalem Bezug

- EG-Produkthaftungsrichtlinie

¹⁴⁸ Vgl. hierzu Piper u. a. / Gran, Transport- und Logistikrecht, Rz. 557 ff.

- ROM-I-Verordnung Art. 3, 4, 5
 - HGB § 449 Abs. 4
 - HGB § 466 Abs.5
- b) Geschäftsbedingungen
- aa) Gesetzliche Regelungen

9.3.4 Mengenregelungen in der Logistik – Typische Praxisprobleme

Typische Lagen:

Eine große Handelskette lässt ihre Kontraktlogistik – mehrere regionale Distributionszentren – durch einen Logistikdienstleister erbringen. Im Kontrakt ist unter anderem geregelt: „Dem Vertrag liegt folgende Mengenschätzung zugrunde: ... Die Mindestmenge von ... fällt jedenfalls an.“ Der Auftraggeber erhält im Gegenzug einen relativ günstigen Preis im Wege einer Staffelpreisvereinbarung.

Im zweiten Vertragsjahr bricht der Absatz aufgrund einer allgemeinen Branchenkrise voll ein, die vom Dienstleister zu handhabende Menge erreicht nur noch 70 Prozent der Mindestmenge.

Das Logistikunternehmen will nunmehr eine Vergütung für die fehlenden 30 Prozent haben; die Handelskette verweist auf die Unvermeidbarkeit der Nichterreichung der Mengen.

Rechtliche Problematik:

Hat der Dienstleister Anspruch auf eine Vergütung oder Schadenersatz für die fehlende Menge bis zur Mindestmenge? Oder entlastet den Auftraggeber die „höhere Gewalt“ oder der „Wegfall der Geschäftsgrundlage“ durch die Branchenkrise? Kann der Auftraggeber die fehlende Menge „ins nächste Jahr schieben“?

Für Mindestmengen-Zusagen, soweit die Regelung so auszulegen ist, gibt es eine gefestigte Rechtsprechung.

Danach kann der Dienstleister gemäß §§ 249, 252 BGB nach Ablauf des Leistungszeitraums die nicht beauftragte Menge voll als Schadenersatz berechnen. Die Formel dafür lautet: Vergütung abzüglich ersparte Sondereinzelkosten gleich Fixkosten zuzüglich Gewinnaufschlag. Da der Auftraggeber das Risiko der Mengenschwankung übernommen hat, entlastet ihn der tatsächlich vorliegende und nicht beeinflussbare Mengenrückgang aufgrund der Branchenkrise nicht.

Gestaltungsmöglichkeiten:

Bei mengenbezogenen Regelungen oder Angaben im Vertrag ist zu überlegen, was damit erreicht werden soll: Mengenregelungen sind angesichts der zahlreichen Regelungsmöglichkeiten, Arten und Unterarten einer der „beliebtesten“ Streitpunkte in der Logistik.

Die Vertragspartner haben es in der Hand, die Wirkung von mengenbezogenen Angaben im Vertrag von „rechtlich wirkungslos“ bis „fixer Mengenzusage“ zu bestimmen. Wenn eine völlig unverbindliche bloße Mengenangabe gewünscht ist, ohne auch nur Wirkung als Preis- und Kalkulationsgrundlage zu entfalten, so sollte dies klar bestimmt werden. Allerdings wird dann der Dienstleister auch nicht im Vertrauen auf bestimmte Mengen günstige Preise anbieten können.

9.4 Regelungen zur Sicherung der Leistungsbeziehungen

9.4.1 Einführung

9.4.2 Notfallregelungen

Logistikkettenwahrende Sicherungsregelungen zur Vergütung

Typische Lagen:

Das gesetzliche Pfandrecht kann für Auftraggeber in der Logistik zur tickenden Zeitbombe werden. So droht bei Zahlungsverzug im Worst Case der Abbruch der kompletten Logistikkette. Die wirtschaftlichen Folgen sind immens. Dabei lässt sich die Situation durch optimierte Vertragsgestaltung erheblich entschärfen.

Das Pfandrecht für Frachtführer, Spediteure und Lagerhalter ist im HGB geregelt (z.B. für den Frachtführer in §§ 440 ff. HGB). Bestehen Ansprüche gegen den Auftraggeber, die nicht bezahlt sind, erhält der Logistiker das Recht, das Gut im Besitz zu behalten und ggf. auch zu verwerten. Hierbei sind eine Vielzahl komplexer Vorschriften einzuhalten, dennoch ist im Einzelfall auch eine Versteigerung rechtmäßig. Ohne Frage handelt es sich folglich um ein gutes Sicherungsmittel für den Dienstleister.

Rechtliche Problematik:

Problematisch wird es, wenn die bereits angedeuteten Konsequenzen für den Auftraggeber betrachtet werden: Ein nicht mehr verfügbares Gut kann nicht mehr zum Kunden transportiert werden – die Logistikkette reißt. Die daraus resultierenden wirtschaftlichen Folgen stehen meist nicht im Verhältnis zu dem eventuell streitigen Zahlbetrag.

Vor diesem Hintergrund wird der Auftraggeber immer bestrebt sein, ein Pfandrecht des Dienstleisters vertraglich auszuschließen. Der Dienstleister verliert dadurch jedoch ein effektives Mittel zur Sicherung und Durchsetzung seiner Ansprüche. In Vertragsverhandlungen sind die Positionen nicht selten verhärtet und sich gegenseitig ausschließend. Durch optimierte Vertragsgestaltung kann hier oftmals der Durchbruch gelingen.

Sowohl das Interesse des Auftraggebers am ungestörten Ablauf der Logistikkette als auch das Interesse des Dienstleisters an der Sicherung von Zahlungsansprüchen sind aner kennenswert. Daher sollte man sich bei vertraglichem Ausschluss des Pfandrechts bei der Vertragsgestaltung auf eine Ersatzsicherheit einigen. Dies kann bei streitigen Forderungen, gegebenenfalls auch bei Rückständen, eine angemessene Bankbürgschaft oder auch eine Patronatserklärung sein. Eine andere Möglichkeit ist z. B. die Forderung unter Vorbehalt der Rückforderung zu zahlen.

Das Pfandrecht kann vertraglich auch als letzte Eskalationsstufe vereinbart werden. Erst wenn während der Vertragsbeziehung die vereinbarten Ersatzsicherheiten wegfallen, dann kann im Rahmen dieser Gestaltungsalternative ein Pfandrecht ausgeübt werden.

Mit dieser Lösung, die oftmals den Durchbruch bei Verhandlungen bringt, können beide zufrieden sein – der Dienstleister hat die Sicherheit für seine (auch bestrittenen) Forderungen, der Auftraggeber wird nicht von der Ausübung des Pfandrechts „überfallen“ und kann seine Logistikkette sicher abwickeln.

Versucht der Auftraggeber das Pfandrecht vertraglich auszuschließen, sind hiermit in der Praxis sehr viele Irrtümer verbunden. Der Standardirrtum ist, dass bereits durch den Ausschluss der ADSp 2017, kein Pfandrecht bestünde – weit gefehlt: Das gesetzliche Pfandrecht besteht völlig unabhängig von einer ADSp-Vereinbarung.

9.5 Leistungsstörungen

9.5.1 Einführung

9.5.2 Typische Leistungsstörungen der Kontraktlogistik und gesetzliche und vertragliche Lösungsmöglichkeiten

9.5.3 Mitwirkungsmängel des Auftraggebers

9.5.4 Höhere Gewalt/Unvermeidbarkeit von Leistungsstörungen

Das gesetzlich verbrieft Streikrecht stellte 2014 sowohl die verladende als auch die logistische Wirtschaft mehrfach vor große Herausforderungen. Denn – ob auf der Schiene oder in der Luft – die Folgeschäden, durch streikbedingte Logistikkettenstörungen sind immens. Allein im November entstand durch den Streik der GDL ein Schaden von mehr als 500 Millionen Euro. Zur Behandlung dieser akuten wirtschaftlichen Streiksymptome stellt sich die Frage: „Wer zahlt und kommt für die Folgeschäden des Streiks auf?“ – bzw. „Lohnt sich hier die Inanspruchnahme des eingesetzten Logistikunternehmens?“. Der nächste Streik kommt jedoch bestimmt. Klug ist daher, wer die richtigen Konsequenzen für den zukünftigen Umgang mit Streiklagen zieht und Ursachen für streikbedingte Schieflagen bekämpft. Obgleich wirtschaftliche Schäden nicht gänzlich ausgeschlossen werden können – so können sie durch einen proaktiven Umgang erheblich gemindert werden.

Zur rechtlichen Lagebeurteilung

- Der Transportlogistiker haftet, von wenigen Ausnahmen abgesehen, grundsätzlich nicht für rein streikbedingte Schäden. Das gilt insbesondere für Verspätungsschäden, die aus einem rechtmäßigen Streik entstehen. Dies ergibt sich aus dem Zusammenspiel der transportrechtlichen Haftungsnormen (HGB, MÜ, CIM) in Kombination mit dem entscheidenden Artikel 9 Absatz 3 Grundgesetz.
- Der Transportlogistiker haftet im Ausnahmefall jedoch insbesondere dann, wenn er während des Tarifkonfliktes nicht alles getan hat, um Schäden für seine Kunden zu vermeiden. Er ist in jedem Fall verpflichtet auf Streikankündigungen rechtzeitig mit den erforderlichen Ausweichmaßnahmen zu reagieren und bspw. Touren umzudisponieren oder Dritte zu beauftragen. Der Logistiker muss außerdem im Rahmen des Möglichen besonders schadenskritische Transporte priorisiert durchführen und die Grundversorgung sichern. Dabei hat er ein gewisses Auswahlermessen dann, wenn eben nicht alle Schäden vermieden werden können. Dafür trägt das Logistikunternehmen auch die Beweislast.

- Außerhalb der Obhut haftet der Transportlogistiker nur für Verschulden. So muss er zum Beispiel bei Auftragsannahme die Durchführbarkeit des Transportes aufgrund des Streikes berücksichtigen. Hier stellt sich auch die Frage des Mitverschuldens des Auftraggebers durch Übergabe zum Transport in Kenntnis der Streiklage.

Aus der rechtlichen Lagebeurteilung ergeben sich drei Gestaltungshinweise für die Risikominimierung im Streikfall:

- Bei rein streikbedingten Lieferbeeinträchtigungen lohnt sich für betroffene Auftraggeber der verladenden Industrie eine gerichtliche Inanspruchnahme des Transportlogistikers nur selten. Von meist aussichtslosen Klagen ist aufgrund des hohen Prozess- und Kostenrisikos daher i.d.R. abzuraten. Vielmehr sollten vorbereitend auf zukünftige Streiks – ggf. gemeinsam mit dem Logistikunternehmen – Notfallpläne zur Sicherstellung einer spezifischen logistischen Mindestversorgung erarbeitet und vereinbart werden.
- Der Logistiker muss im Zweifel den Beweis dafür erbringen, dass er alles getan hat, um Schäden für seine Kunden zu vermeiden. Hier ist anzuraten eine systematische Vorgehensweise für die Auswahl und Verlagerung der durchzuführenden Transporte im Streikfall zu erarbeiten, zu dokumentieren und über interne Schulungen zu kommunizieren. Dies kann auch durch einen (externen) Beauftragten oder Berater begleitet und abgesichert werden.
- Logistikunternehmen können Ihre – im Ausnahmefall denkbare – Haftung durch die Vereinbarung von spezifischen Freizeichnungsklauseln einschränken. Statt eines fixen Anlieferzeitpunktes wird, nach dem Vorbild der Vereinbarungen im Bereich des Seehandels, lediglich eine geschätzte Ankunftszeit („estimated time of arrival“ – ETA) vereinbart. Auch durch einen entsprechenden Risikohinweis auf mögliche streikbedingte Ablaufstörungen kann die Haftung des Logistikers eingeschränkt werden.

9.6 Allgemeine Einführung - Kurzdarstellung relevanter Haftungsregelungen der Logistik

Die Haftungsvorschriften des Speditionsrechts basieren auf dem Prinzip der Haftung für **vermutetes Verschulden** mit dem **Haftungsmaßstab** der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns, §§ 347, 461 Abs. 2 HGB. Wie bei dem Leitbild der Verschuldenshaftung des BGB ist die Haftung hier **unbegrenzt**. Damit ähnelt die Haftung des Spediteurs - von dem Fall der Obhutshaftung abgesehen - der Lagerhalterhaftung.

Für den **Spediteur** kommt die **verschuldensunabhängige Obhutshaftung** nach § 461 Abs. 1 HGB - neben den Fällen der §§ 458 ff. HGB für den **Spediteur-Frachtführer** - zur Anwendung, solange das Gut in der Obhut des Spediteurs ist. Da Obhut den zumindest **mittelbaren** Besitz des Gutes voraussetzt, unterliegen Spediteure dieser Haftungsvorschrift nicht, wenn sie das Gut von einem Frachtführer direkt beim Versender abholen und beim Empfänger abliefern lassen, ohne selbst einmal Sachherrschaft hierüber gehabt zu haben.¹⁴⁹ Abweichende Vereinbarungen zur Haftung sind den gleichen Beschränkungen unterworfen wie die Haftungsbegrenzungen im allgemeinen Frachtrecht, § 466 Abs. 1 und 2 HGB, siehe hierzu Kapitel ? Allgemeines Frachtrecht / Straßengütertransport.

Das gesetzliche **Haftungsrecht** des Lagerhalters sieht nach § 475 HGB **keine** Beschränkung der Höhe nach vor, auch nicht für Vermögensschäden. Vielmehr ist es als **unbeschränkte Obhutshaftung** bei Vorsatz und Fahrlässigkeit des Lagerhalters im Falle von Verlust oder Beschädigung des Gutes ausgestaltet. Dem Lagerhalter steht der **Entlastungsbeweis** bei Einhaltung der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes im Sinne des § 347 HGB offen.¹⁵⁰ Somit steht dem Nachteil der unbegrenzten Haftungshöhe ein wesentlich günstigerer Haftungsmaßstab als im Frachtrecht gegenüber, § 426 HGB. Für sonstige Schäden, insbesondere **Verspätungsschäden** oder auch Vermögensschäden wegen sonstiger Pflichtverletzungen (z. B. Schäden aus Fehlauslieferung) wird nach den allgemeinen Schadenersatzregelungen gehaftet, also § 467 HGB, §§ 280 ff. BGB. Bei der Vertragsgestaltung ist darauf zu achten, dass im Zweifel vertraglich vereinbarte Haftungsbegrenzungen nicht auf die **außervertraglichen Ansprüche**, insbesondere § 823 BGB, bezogen sind.¹⁵¹

Die ADSp vom 2017 weisen jedoch auch verschiedene Gefahrenpunkte für Logistikdienstleister auf, die zum Teil sich erst durch die Rechtsprechung herausgestellt haben, zum Teil aber auch aus dem definierten Anwendungsbereich resultieren. Auf diesen soll hier eingegangen werden. Die ADSp 2017 gelten nämlich nach Ziffer 1.14 ADSp 2017 lediglich für Verkehrsverträge über alle Arten von Tätigkeiten, gleichgültig ob sie Speditions-, Fracht-, Lager- oder sonstige üblicherweise zum Speditionsgewerbe gehörenden Geschäfte betreffen. Hierzu zählen

¹⁴⁹ Vgl. Koller, Transportrecht, § 461 HGB, Rz. 4; Heymann / Joachim, HGB-Kommentar, § 461 HGB Rz. 4; Münchener Kommentar / Bydlinski, HGB-Kommentar, § 461 HGB, Rz. 4; Ebenroth u. a. / Gass, HGB-Kommentar, § 461 HGB Rz. 13 ff.

¹⁵⁰ Heidelberger Kommentar / Ruß, HGB-Kommentar, § 347 HGB, Rz. 2

¹⁵¹ Vgl. Koller, Transportrecht, § 475 HGB, Rz. 6

auch speditionübliche logistische Leistungen, wenn diese mit der Beförderung oder Lagerung von Gütern in Zusammenhang stehen.

Das bedeutet: Originär nicht-logistische Dienstleistungen sind von den ADSp 2017 nicht erfasst, insbesondere sind sie nicht von der Verkehrshaftungsversicherung, der DTV-VHV von 2011, erfasst. Regelmäßig wird hier übersehen, auch die versicherungstechnische Betriebsbeschreibung bei neuen Dienstleistungen anzupassen. Mit anderen Worten: Man ist schlicht in dem Haftungssystem des BGB, welches mit einem Satz zusammengefasst werden kann: **Leichtestes Verschulden – unbeschränkte Haftung.**

Die heile Welt der ADSp-Haftungsbegrenzungen fällt auch noch an anderer Stelle in sich zusammen, nämlich wenn es um die unbeschränkte Haftung bei grobem Verschulden nach Ziffer 27 ADSp 2017 geht. Die ADSp 2017 bestimmen hier ausdrücklich, dass die Haftung für alle typischen Gefahren des Verkehrsmittels und des Verkehrsweges (Gefährdungshaftung) auch ohne Verschulden für Güterschäden (Verlust oder Beschädigung) dahingehend geregelt ist, dass die „vorstehenden“ Haftungsbefreiungen und -beschränkungen nicht gelten – mit anderen Worten: Auch hier gilt unbegrenzte Haftung.

Um es klar und deutlich zu sagen: Diese „Mängel“ der ADSp 2017 sind dem Deutschen Speditions- und Logistikverband nicht anzulasten. Der beschränkte Anwendungsbereich resultiert unter anderem aus den versicherungstechnischen Anforderungen, nämlich nur für typische logistische Grundtätigkeiten zu haften, da diese überschaubar sind. Zudem ist der Wegfall der Haftungsbegrenzungen im Falle der Ziffer 27 der ADSp 2017 schlicht dem Gesetz, nämlich § 309 Nr. 7 b BGB, geschuldet, der Haftungsausschlüsse für grobes Verschulden auch im kaufmännischen Verkehr nicht erlaubt. Mit anderen Worten: Die ADSp 2017 mussten, um wirksam zu bleiben, diese zwingende gesetzliche Vorgabe beachten. Dies ist auch ein Grund, warum vom Vertragsmanagement her Haftungsfragen zumindest ergänzend in Individualvereinbarungen geregelt werden sollten. Solche und andere Probleme lassen sich vermeiden, wenn die folgenden Praxistipps beherzigt werden:

Durch die ADSp 2017 werden die dem Spediteur nach § 454 HGB obliegenden **Pflichten** konkretisiert. Im Einzelnen sind dies die Auswahl der Frachtführer und der Vertragsabschluss mit diesen, die Schnittstellenkontrolle, die Quittungserteilung, die Weisungsbefolgung, die Ver Zollung, die Herausgabepflicht sowie die Lagerung. Besonderes Gewicht hat dabei die **Schnittstellenkontrolle** nach Ziffer 7 ADSp 2017. Hiernach hat der Spediteur unter anderem bei jedem Übergang des Transportgutes von einem Beförderer auf einen anderen die Vollzähligkeit und

Identität der Packstücke sowie deren Unversehrtheit zu überprüfen. Da es sich um eine **Kardinalpflicht** des Spediteurs handelt, führt nach der Rechtsprechung ein Verstoß gegen diese Pflicht zur Schnittstellenkontrolle häufig zu einer Haftung für grobes Organisationsverschulden, also zu einer **unbegrenzten Haftung** durch Wegfall aller Haftungsgrenzen, vergleiche Ziffer 27 ADSp 2017 und § 461 HGB Abs. 1 i. V. m. § 435 HGB, sowie dazu, dass eine Verminderung der Anforderungen an die Schnittstellenkontrolle im Wege der Allgemeinen Geschäftsbedingungen unzulässig ist.¹⁵²

Die ADSp 2017 regeln in Ziffer 23 - in heute wohl zulässiger Weise - eine vom gesetzlichen Leitbild **abweichende Haftung** durch AGB im Sinne §§ 449, 466 Abs. 2 Satz 2 HGB, vergleiche Ziffer 23 ADSp 2017. Hierbei ist insbesondere auf folgende Abweichungen hinzuweisen: Die Grundhaftung des Spediteurs nach Ziffer 23.1.1 ADSp 2017 beträgt bis 8,33 SZR je Kilogramm Rohgewicht des Gutes, jedoch gilt beim Schadenseintritt während des Transports der für die Beförderung gesetzlich festgelegte Höchstbetrag. Danach wird beim nationalen Transport auf bis 8,33 SZR je Kilogramm Rohgewicht des Gutes gehaftet. Die Multimodalhaftungsgrenze - wenn eine Seebeförderung eingeschlossen ist - beträgt grundsätzlich 2 SZR je Kilogramm. In Ziffern 23.1.3 und 23.5 ADSp 2017 sind Haftungshöchstgrenzen je Schadensfall bzw. je Schadensereignis von 1,25 Mio. bzw. 2,5 Mio. € geregelt. In diesen Fällen ist allerdings die Haftungsbegrenzung auf 2 SZR je Kilogramm Frachtgut anzuwenden, wenn dies zu einer höheren Haftungssumme führt. Hierbei ist ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass nach der Neufassung der Regelung in § 466 Abs. 2 HGB auf die Abweichung von gesetzlichen Haftungsregelungen ausdrücklich hingewiesen werden muss und diese Haftungsregelungen eben gerade nicht schon alleine kraft Handelsbrauchs oder kraft AGB-mäßiger Einbeziehung gelten.¹⁵³ So genügt beispielsweise der Aufdruck auf dem Geschäftspapier „Wir arbeiten ausschließlich nach den ADSp, neueste Fassung“ nicht, um auch die Haftungsbedingungen der Ziffer 23 ADSp 2017 einzubeziehen.

Für die originäre Spediteurhaftung gemäß § 461 Abs. 2 HGB gelten diese Restriktionen nicht. Hier kann die Haftung auch durch allgemeine Geschäftsbedingungen abgeändert werden. Eine Besonderheit gilt im internationalen Speditionsrecht für das FIATA Bill of Lading. Dieses ist als Wertpapier konzipiert und führt zur unbeschränkten Haftung des Spediteurs, auch wenn

¹⁵² Vgl. z. B. BGH, TranspR 2004, S. 309 ff.; OLG München, TranspR 2005, S. 26 ff.; OLG Köln, TranspR 2004, S. 28 ff. und vgl. OLG Frankfurt am Main, TranspR 2004, S. 464 ff.

¹⁵³ Vgl. z. B. BGH, TranspR 2003, S. 119 ff. mit Anmerkung Herber

dieser Güter nicht übernommen hat¹⁵⁴. Hingegen ist das Forwarders Certificate of Receipt (FCR) lediglich als quittungsähnliche Empfangsbescheinigung zu werten.

Die Regelungen des Lagerrechts sind grundsätzlich umfassend durch AGB abänderbar, vergleiche hierzu § 475 h i. V. m. §§ 475 a, 439 Abs. 4 HGB. In der Praxis wird sehr verbreitet von den umfassenden Gestaltungsmöglichkeiten auch sehr häufig durch allgemeine Geschäftsbedingungen Gebrauch gemacht, insbesondere hinsichtlich einer höhenmäßigen Beschränkung der Lagerhalterhaftung.¹⁵⁵ Die Grenze der Disponibilität durch AGB bilden die §§ 307, 310 Abs. 1 S. 2 BGB. Ausgenommen von einer AGB-Gestaltung sind Regelungen zur **Beweislast**.¹⁵⁶

Haftung des Auftragnehmers, Ziffer 14 Logistik-AGB 2019

Eine der wesentlichen Regelungen der Logistik-AGB 2019 ist die Regelung zur Haftung, die eine zwar starkpauschalierende, jedoch im Verhältnis zur gesetzlichen Lage interessengerechtere Lösung bietet. Hierbei ist natürlich diskussionsfähig, ob eine Haftung von 20.000,00 € je Schadensfall, 100.000,00 € im Serienschadensfall und eine Kumulgrenze auf 500.000,00 € im Jahr - im Rahmen eines bestimmten Vertragsverhältnisses - sinnvoll ist. Fest steht allerdings, dass diese Haftungsgrenzen wirksam sein dürften.¹⁵⁷ Diese Haftungsbegrenzung gilt auch sinnvollerweise bei Bestandsdifferenzen, wenn zum Beispiel ein Warenbestand für nicht-originäre logistische Zusatzleistungen übernommen wurde. Entgegen dem Wortlaut der Ziffer 14 findet die Regelung auf Inventurdifferenzen jedoch keine Anwendung, da diese vom Geltungsbereich der Logistik-AGB 2019 nicht umfasst sind.

Wesentliche und positive Neuerung ist das Haftungskonzept, nämlich von einer gewichtsbezogenen Haftung wie im Frachtrecht abzuweichen, hin zu einer schadensbezogenen Betrachtung. Dies ist ein eindeutig der Logistik angemesseneres Konzept als das bloße auf Wertersatz basierende Modell des Transportrechts, welches dort zu Recht am Platz ist.

Ein weiterer wesentlicher und positiver Gesichtspunkt ist, dass dieses Haftungskonzept versicherungsmäßig abgebildet werden kann.¹⁵⁸

¹⁵⁴ Vgl. BGH vom 25.09.1986, NJW 1987, 588 f.

¹⁵⁵ Vgl. insbesondere Ziff. 24 ADSp mit den sehr geringen Haftungssummen des Lagerhalters. Zweck ist die Eindeckung einer Warentransportversicherung durch den Einlagerer

¹⁵⁶ Vgl. BGH, NJW 1996, S. 1538 ff.

¹⁵⁷ A.A. jedoch der BDI und der BME, Verlager machen Front gegen Logistik-AGB 2019, in: DVZ vom 20.04.2006

¹⁵⁸ Vgl. hierzu die SCHUNCK-Logistik-Police®

Qualifiziertes Verschulden, Ziffer 15 Logistik-AGB 2019

Diese Ziffer beinhaltet eine der in Ziffer 27 ADSp 2017 entsprechende Regelung zum Wegfall der Haftungsgrenzen bei grobem Verschulden.

Freistellungsanspruch des Auftragnehmers, Ziffer 16 Logistik-AGB 2019

Im Hinblick auf den zwingenden Charakter des Produkthaftungsgesetzes ist hier eine durchaus als sinnvoll zu bezeichnende Freistellungsregelung für den Logistikdienstleister für den Fall enthalten, dass er nicht grob schuldhaft den Fehler herbeigeführt hat. Damit ist der Dienstleister allerdings auch für leicht fahrlässige Kardinalpflichtverletzungen freigestellt. Dies dürfte nicht nur in der Praxis für viele Fälle problematisch sein, sondern letztlich auch die Frage nach der Wirksamkeit dieser Klausel aufwerfen.¹⁵⁹

Haftungsversicherung, Ziffer 18 Logistik-AGB 2019

Diese Regelung wird sogleich in Kapitel **Hiba! A hivatkozási forrás nem található.** besprochen.

9.6.1 Kurzdarstellung relevanter Haftungsregelungen der Logistik – Matrixdarstellung

Originäre Spediteurtätigkeit im Sinne §§ 453 f. HGB ohne Spediteur-Frachtführer und ohne Obhut des Spediteurs

Rechtsgrundlagen / rechtliche Regelungen	HGB, §§ 453 - 466 HGB
Haftungsgrundsatz für Haftung des Dienstleisters bei Obhut über das Gut	Vermutete Verschuldenshaftung, § 461 Abs. 2 HGB
Wichtige Haftungsausschlüsse bzw. Haftungserschwerungen zugunsten des Dienstleisters	Unabwendbarkeit des Schadens durch die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns, § 461 Abs. 2 HGB
Haftungsumfang und -grenzen	Unbegrenzt, § 461 Abs. 2 HGB i. V.m. § 280, 311, 311 a, 249 ff. BGB
Wegfall der Haftungsgrenzen	Entfällt, da keine gesetzlichen Haftungsgrenzen

¹⁵⁹ Vgl. dazu Prütting u. a. / Berger, BGB-Kommentar, § 307 BGB, Rz. 29; BGH, NJW-RR 2005, S. 1505

Mängelrügefristen	
Abweichende vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten der Dienstleistungshaftung	<p>Durch Individualabrede: ohne Einschränkung</p> <p>Durch AGB: Ohne Einschränkung allerdings</p> <p>Gegenüber Unternehmern, §§ 305 ff., 307, 310 Abs. 1 S. 2 BGB</p> <p>Gegenüber Verbrauchern, §§ 305 ff. BGB</p>
Haftung außerhalb des Obhutszeitraums, sonstige Pflichtverletzungen	
Verjährung/ Hemmung/ Ausschlussfrist	<p>Regelfall: 1 Jahr, §§ 463, 439 HGB</p> <p>Vorsatz/Leichtfertigkeit: 3 Jahre</p> <p>Schriftliche Reklamation und Verhandlungen hemmen, §§ 463, 439 Abs. 3 HGB, § 203 BGB</p>
Auftraggeberhaftung (z. B. Absender im Frachtrecht) inkl. abweichende vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	<p>Unternehmer: Verschuldensunabhängige Kausalhaftung für Versenderfehler, begrenzt auf Wert des Gutes, §§ 455 Abs. 2 und 3 HGB</p> <p>Verbraucher: Haftung nur bei Verschulden, § 455 Abs. 3 HGB</p> <p>Haftung für sonstige Auftraggeberfehler: §§ 453 HGB, 280 BGB</p> <p>Abweichende vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten hinsichtlich der Haftung nach § 455 Abs. 2 und 3 HGB:</p> <p>Individualvertraglich unbegrenzt</p> <p>Durch AGB gemäß § 466 Abs. 2 HGB</p> <p>Abweichende vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten hinsichtlich der sonstigen Pflichtverletzungen:</p> <p>Individualvertraglich unbegrenzt</p>

	Durch allgemeine Geschäftsbedingungen unter Beachtung der Regelungen der §§ 305 ff., 307, 310 BGB
--	---

Tabelle 3: Haftungsgrundzüge für die originäre Spediteurtätigkeit

Haftung des Spediteur-Frachtführers - Gesetzliche Regelungen

Für Fixkostenspedition, Sammelladung, Selbsteintritt und Haftung bei Obhut des Spediteurs vergleiche Kapitel ?.

Haftung für Spediteurtätigkeit im Sinne § 453 HGB mit und ohne Obhut des Spediteurs über das Gut (jedoch ohne Spediteurfrachtführer i. S. §§ 458 ff. HGB)

Rechtsgrundlagen / rechtliche Regelungen	ADSp 2017: Geltung als allgemeine Geschäftsbedingungen für „eigentliche“ Spedition
Haftungsgrundsatz für Haftung des Dienstleisters (ohne oder mit Obhut über das Gut)	Auswahlverschulden, Ziffer 22 Abs. 2 ADSp 2017 Damit keine Haftung für den eingesetzten Frachtführer, jedoch Abtretung der Ansprüche gegen den Frachtführer an den Versender, Ziffer 22 Abs. 5 ADSp 2017 Güter in Obhut: § 461 Abs. 1 HGB, Obhutshaftung wie im Frachtrecht
Wichtige Haftungsausschlüsse bzw. Haftungserschwerungen zugunsten des Dienstleisters	Umkehr der Beweislast in folgenden Fällen: Ziffer 22 Abs. 4 ADSp 2017, nämlich ungenügende Verpackung oder Kennzeichnung, vereinbarte oder der Übung entsprechende Aufbewahrung im Freien, schwerer Diebstahl oder Raub, höhere Gewalt u. ä., insbesondere natürliche Veränderung des Gutes.

	Umkehr der Beweislast bei auch nur möglicher Verursachung durch einen der vorgenannten Gründe, Ziffer 22 Abs. 4 ADSp 2017
Haftungsumfang und -grenzen	<p>Güterschäden:</p> <p>Bei Schaden in Obhut an Gütern 5,00 € je kg, Ziffer 23.1.1 ADSp 2017</p> <p>Multimodalbeförderung mit Seeanteil: 2 SZR Ziffer 23.3 ADSp 2017</p> <p>Schadensfallgrenze: 1,25 Mio. € oder 2 SZR je kg, je nachdem welcher Betrag höher ist,</p> <p>Schadensereignisgrenze: 2,5 Mio. € oder 2 SZR je kg, je nachdem welcher Betrag höher ist, Ziffer 23.5 ADSp 2017</p> <p>Für Güterfolge- und Vermögensschäden: 3-Faches des Ersatzbetrages bei Güterschäden, höchstens jedoch 125.000,00 €, soweit gesetzlich zulässig, Ziffer 23.4 ADSp 2017</p>
Wegfall der Haftungsgrenzen	<p>Ziffer 27.1 ADSp 2017: Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit des Spediteurs oder leitender Angestellte oder bei Verletzung vertragswesentlicher Pflichten</p> <p>Ziffer 27.2 ADSp 2017: Vorsatz und Leichtfertigkeit von allen leitenden Angestellten und sonstigen Erfüllungshelfern</p>
Mängelrügefristen	§ 438 HGB, siehe Ziffer 17 ADSp 2017
Abweichende vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten der Dienstleisterhaftung	Mögliche Individualvereinbarungen gehen den ADSp immer vor.
Haftung außerhalb des Obhutszeitraums, sonstige Pflichtverletzungen	Ziffern 22 und 23 ADSp 2017 gelten, insbesondere Ziffer 23.3 ADSp 2017, siehe oben sowie sonstige o. g. Haftungsbegrenzungen

Verjährung/ Hemmung/ Ausschlussfrist	Keine besonderen Regelungen hierzu
Auftraggeberhaftung (z. B. Absender im Frachtrecht) inkl. abweichende vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	Keine besonderen Regelungen, jedoch durch Konstituierung zahlreicher Pflichten des Auftraggebers defacto häufig Haftungsminierungen bzw. Pflichtenverstöße des Auftraggebers, vergleiche z. B. Ziffern 3 und 6 ADSp 2017 Individualvereinbarungen gehen immer vor

Tabelle 4: Haftung für Spediteurtätigkeit im Sinne § 453 HGB mit und ohne Obhut des Speditors über das Gut

Speditionsrecht (ohne Spediteurfrachtführer) nach HGB

a) Gesetze

aa) National

- HGB §§ 453 - 466 Abs. 1 - 3

bb) Internationale Abkommen, EG-Recht und nationales Recht mit internationalem Bezug

HGB § 466 Abs. 4

Geschäftsbedingungen

ADSp 2017, Ziffern 2.2, 2.5, 2.6, 2.7, 22, 23, 25, 27

VGBL §§ 28, 29

c) **Versicherungen**

ADSp 2017, Ziffern 21, 29

DTV-VHV 2003/2011

DTV-Güter 2000/2011

Lagerung

Gesetzliche Regelung

Rechtsgrundlagen / rechtliche Regelungen	HGB, §§ 467-475h HGB
--	----------------------

Haftungsgrundsatz für Haftung des Dienstleisters bei Obhut über das Gut	Obhutshaftung mit vermutetem Verschulden, § 475 HGB
Wichtige Haftungsausschlüsse bzw. Haftungserschwerungen zugunsten des Dienstleisters	Schaden mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns nicht vermeidbar, § 475 HGB
Haftungsumfang und -grenzen	keine gesetzlichen Grenzen, §§ 475 HGB, 249 ff. BGB
Wegfall der Haftungsgrenzen	Entfällt, da keine gesetzlichen Haftungsgrenzen
Mängelrügefristen	§ 438 HGB
Abweichende vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten der Dienstleisterhaftung	<ul style="list-style-type: none"> • Gegenüber Verbrauchern: auch individualvertraglich sind nachteilige Abweichungen nicht möglich bei Verjährung, Haftung wegen Auslieferung des Gutes ohne Rückgabe des Lagerscheins oder ohne Abschreibungsvermerk, § 475h HGB • Gegenüber Unternehmern: durch Individualabrede und durch AGB möglich
Haftung außerhalb des Obhutszeitraums, sonstige Pflichtverletzungen	<ul style="list-style-type: none"> • Herausgabe des Guts ohne Rückgabe des Lagerscheins oder sog. Abschreibungsvermerk, soweit Lagerschein ausgestellt: unbegrenzte Haftung, nach h. M. Kausalhaftung ohne Verschulden, § 475e Abs. 3 HGB • Sonstige Pflichtverletzungen: unbegrenzte Haftung bei Verschulden, §§ 467 HGB, 280 ff. BGB
Verjährung/ Hemmung/ Ausschlussfrist	<ul style="list-style-type: none"> • Regelfall: 1 Jahr, §§ 475a, 439 HGB • Vorsatz/Leichtfertigkeit: 3 Jahre • Schriftliche Reklamation hemmt • Verjährungsbeginn mit Auslieferung des Gutes oder dem Zeitpunkt, zu dem die Auslieferung vorgesehen war
Auftraggeberhaftung (z. B. Absender im Frachtrecht) inkl. abweichende vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmer haftet in folgenden Fällen ohne Verschulden und unbegrenzt, § 468 Abs. 3 HGB • Ungenügende Verpackung oder Kennzeichnung • Unterlassene Mitteilung über die Gefährlichkeit des Gutes

	<p>Fehlerhafte oder unrichtige Begleitpapiere</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verbraucher haftet in den genannten Fällen nur bei Verschulden, § 468 Abs. 4 HGB • Haftung bei sonstigen Pflichtverletzungen: § 467 HGB, § 280 BGB unbegrenzte Haftung • Haftungsbeschränkungen als abweichende vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten: Individualvertraglich unbegrenzt, auch durch allgemeine Geschäftsbedingungen, jedoch im Rahmen der §§ 307, 310 BGB
--	---

Tabelle 5: Haftungsgrundzüge des gesetzlichen Lagerrechts

Lagerhaftung nach ADSp 2017

Rechtsgrundlagen / rechtliche Regelungen	Ziffern 22.2, 22.3, 24 und 27 ADSp 2017
Haftungsgrundsatz für Haftung des Dienstleisters bei Obhut über das Gut	Obhutshaftung mit vermutetem Verschulden, Ziffer 22.1 ADSp 2017, 475 HGB
Wichtige Haftungsausschlüsse bzw. Haftungserschwerungen zugunsten des Dienstleisters	Umkehr der Beweislast zu Lasten des Dienstleisters gemäß Ziffer 22.1 ADSp 2017
Haftungsumfang und -grenzen	8,33 SZR je kg Rohgewicht der Sendung für sonstige Vermögensschäden, Ziffer 24.3 ADSp 2017, 35.000,00 EURO Gesamthaftungsgrenze je Schadensereignis 2,5 Mio. €, Ziffer 24.4 ADSp 2017 Inventurdifferenzhaftung nach Wertsaldierung gemäß Ziffer 22.3 ADSp 2017 bis 70.000 € pro Jahr
Wegfall der Haftungsgrenzen	Ziffer 27 ADSp 2017
Abweichende vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten der Dienstleisterhaftung	Möglich, Individualvereinbarung geht immer vor

Haftung für andere als Güterschäden	35.000,00 €, Ziffer 24.3 ADSp 2017
Verjährung/ Hemmung/ Ausschlussfrist	Keine besonderen Regelungen
Auftraggeberhaftung (z. B. Absender im Frachtrecht) inkl. abweichende vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	Ziffer 29 ADSp 2017, 200.000 €, gilt nur bei Absenderhaftung nach § 468 HGB, Haftungsbegrenzung gilt nicht bei grobem Verschulden und leicht fahrlässigen Pflichtverletzungen bei wesentlichen Vertragspflichten, auch Kardinalpflichten genannt. Gilt nicht bei allen anderen Pflichtverletzungen nach § 280 ff BGB.

Tabelle 6: Haftungsgrundzüge der Lagerung gemäß ADSp 2017

Hinweise auf die relevanten Gesetze und Geschäftsbedingungen

a) Gesetze

aa) National

- HGB §§ 467 - 475h
- BGB §§ 688 - 700

bb) Internationale Abkommen, EG-Recht und nationales Recht mit internationalem Bezug

EGBGB Art. 43, 46

Geschäftsbedingungen

ADSp 2017, Ziffern 15, 22, 24, 27

- Beispiel für Lagerbedingungen: HLB Verein Hamburger Lagerhalter e.V., Verein Hamburgischer Quartiersleute von 1886 e.V.

c) **Versicherungen**

ADSp 2017, Ziffern 21, 28

DTV-VHV 2003/2011

DTV-Güter 2000/2011

9.6.2 Besondere typische Haftungslagen in der Logistik

9.6.2.1 Inventurdifferenzhaftung nach Gesetz, Vertrag und ADSp 2017

Bei der Inventurdifferenzhaftung geht es um das logistiktypische Problem, dass erst im Rahmen einer Inventur, wiederum typischerweise der Jahresschlussinventur gemäß § 240 ff HGB, Fehlbestände in größerem Umfang manifest werden. Diese resultieren selbstverständlich nicht aus einem einzigen Schadensfall oder Schadensereignis, sondern aus Hunderten oder Tausenden von einzelnen Pflichtwidrigkeiten oder sonstigen Ereignissen, die aber im Nachhinein fast nie einzelnen Ereignissen zugeordnet werden können.

Insgesamt werden Inventuren völlig zu Unrecht als Nebenfrage ohne besondere Wichtigkeit angesehen. In der lager- und logistikrechtlichen Praxis sind sie natürlich – ähnlich wie Paletten – ein Streitpunkt erster Güte und führen häufig zu hohen Streitsummen.

Die für den Logistik-Auftraggeber durch den Logistiker durchgeführten, notwendigen Inventuren bieten ein breites Feld an Problemen und Streitigkeiten.

Beispiele:

- Ein Paket wird zu viel versandt, ein anderes vier Wochen später zu wenig.
- Es treten Zählfehler auf, statt 17 Teilen der SKU (Stock Keeping Unit) werden 19 kommissioniert.
- Eine Charge ist verdorben, ohne dass erklärbar ist, ob ein Auftragnehmer – Verschulden oder sonstige Ursachen vorliegen.

Die Liste der möglichen in Betracht kommenden Inventurfehler ließe sich beliebig verlängern. Fest steht aber nur, dass der sogenannte Soll-Bestand der Güter, dazu sogleich, nicht mit dem aufgefundenen Ist-Bestand übereinstimmt.

Um dieses Phänomen rechtlich angemessen zu lösen, welches regelmäßig zum Nachteil des Auftragnehmers zu lösen wäre, weil eben die zahlreichen Einzelfälle nicht mehr aufklärbar sind, hat die Logistikbranche in Zusammenarbeit mit den Auftraggebern und der Versicherungswirtschaft, ¹⁶⁰ die Rechtsfigur der sogenannten Inventurdifferenzhaftung geschaffen, siehe auch Ziffer 22 ADSp 2017. Danach werden –vorbehaltlich näherer Ausgestaltung – aufgetretene Inventurdifferenzen schlicht als ein ersatzpflichtiger Schadensfall behandelt, wobei die näheren Einzelheiten nach Vertrag oder Geschäftsbedingungen, typischerweise den ADSp 2017, zu regeln sind. Falls individualvertraglich oder mit ADSp 2017 nichts geregelt ist, ist die

¹⁶⁰ vgl. z.B. Ziffer 8.1 DTV statt DVHV 2003/2011

gesetzliche Regelung eingreifend. Da diese gesetzliche Regelung immer subsidiär anwendbar ist, wird sie zuerst behandelt, auch als Basis für die Behandlung der individualvertraglichen und der AGB-mäßigen Regelung dieses Komplexes.

9.6.2.1.1 Gesetzliche Rechtslage bei der Inventurdifferenzhaftung

Ausgangspunkt der Inventurdifferenzhaftung ist eine Inventur, typischerweise eine physische Bestandsaufnahme zum Geschäftsjahresende. Dies ist meist zusammenfallend mit dem Kalenderjahresende. Darüber werden die Ist-Bestände nach unterschiedlichsten Methoden festgestellt, meist gezählt. Die Besonderheiten der permanenten Inventur werden hier ausgeklammert. Die Inventur ist gesetzlich geregelt in § 241 ff HGB.

Einführung in die gesetzliche Inventurdifferenzhaftung

Sowohl für die vertragliche wie auch die gesetzliche Beurteilung der Inventurdifferenzhaftung ist die Basis der Ermittlung des sogenannten Soll-Bestandes.

Die nachfolgenden Darlegungen sind auch für die vertragliche bzw. ADSp 2017 Rechtslage gültig.

Der Soll-Bestand ist also derjenige, der tatsächlich physisch eingelagert und „inventarisiert“ wurde. Güter, die schon vor der Buchung während des Prozesses der Einlagerung „verschwunden“ sind, fallen demnach nicht unter die Inventurdifferenzhaftung, sondern unterliegen den allgemeinen einzelfallbezogenen Haftungsregeln. Entscheidend ist, sich von vornherein klar zu machen, dass es tatsächlich um den irgendwann in den Obhutsbereich des Logistikers gelangten und gebuchten Bestand geht, nicht um irgendwelche, wie auch immer geartete „Luft-“ oder „fiktive Buchbestände“.

Wie nämlich aus dem Begriff „Inventurdifferenz“ bereits hervorgeht, muss es sich um „inventarisierte“, nicht einfach irgendwie in den Herrschaftsbereich des Logistikers – unter Umständen auch gegen seinen Willen – gelangte Güter handeln. Er muss diese mit Wissen und Wollen, selbstverständlich auch durch Erfüllungsgehilfen, in seinen Obhutsbereich genommen haben.

Beispiel:

Da durch Transportdienstleister in der Regel häufig Gitterboxen mit nicht gezählten / nicht irgendwie mit Wissen und Wollen in den jeweiligen Bestand genommenen Güter auf zwar abgeschlossenen, aber nicht von bereits auf Paketebene in Obhut übernommene Güter „abgestellt“ werden, kommt insoweit eine Inventurdifferenz mangels bestehender Inventarisierung nicht in

Betracht. Keinesfalls betrifft es jedoch die einzelnen darin befindlichen Pakete. Von daher kommt diesbezüglich eine Haftung nicht nach Inventurdifferenz in Betracht, sondern nur nach Einzelschadenshaftung.

Genauso wenig gilt dies für nicht avisierte, für den AN also „zufällig“ angelieferte Güter vor der ordnungsgemäßen, nicht nur vorläufigen, Aufnahme. Diese wird erst nach einer tatsächlichen Aufnahme und Inventarisierung und deren Übermittlung an den Auftraggeber zu einer rechtswirksamen Buchung mit Beweiskraft. So kann sich der Auftraggeber als Beweis für Vollständigkeit und äußere Schadensfreiheit des Gutes auf Empfangsquittungen, gegebenenfalls auch abgezeichnete Frachtbriefe, stützen. Auch entfaltet die Übergabe eines verschlossenen und gegebenenfalls verplombten oder sonst wie gesicherten Behälters, dessen Inhalt mitgeteilt wurde und der unverzüglich auf Gut-Ebene zu kontrollieren ist, die Wirkung einer Empfangsbestätigung. Hierbei ist in aller Kürze zwischen den unterschiedlichen Beweiskräften zu unterscheiden:

Als Basis ist zunächst anzumerken, dass eine auf das konkrete Gut bezogene Empfangsbestätigung, sei diese auch anders bezeichnet, z. B. als „Empfangsbescheinigung“, „der abgezeichnete Frachtbrief“, „Lieferschein“ oder wie auch immer, den vollen Beweis für die ordnungsgemäße Anlieferung des Gutes und auch die Inventarisierung erbringt¹⁶¹. Sonstige Dokumente oder gerade auch elektronische Dokumente (Touchscreen-Unterschrift) haben allenfalls Indiz-Wirkung. Dies gilt auch für die Empfangsquittung im Zusammenhang mit Versandlisten nach dem EDI-Verfahren. Wichtig ist, dass sich Empfangsquittungen bei Übernahme von Packstücken – dies können Paletten sein oder auch die einzelnen Pakete – im Zweifel bei der üblichen speditionellen Schnittstellenkontrolle nur auf das Packstück selbst und nicht auf den Inhalt beziehen¹⁶².

Jedoch:

Nach den Regeln des Anscheinsbeweises ist anzunehmen, dass verschlossene Kartons die im Lieferschein oder in der Rechnung aufgeführten Waren enthalten, wobei dies auch für sonstige Empfangsbestätigungen angewandt wird. In diesem Falle gilt der Anscheinsbeweis als widerlegt, wenn der Dienstleister einen plausiblen Sachverhalt vorträgt, der den Anschein der Richtigkeit der unterschriebenen Urkunde erschüttert, dies gilt z. B. schon bei der Unterschrift für den Inhalt nachweislich verschlossener Kartons,¹⁶³.

¹⁶¹ vgl. z. B. Koller, a.a.O § 408 HGB, Rz 27; BGH TranspR 2005, 403 ff.

¹⁶² vgl. z. B. OLG Düsseldorf, TranspR 2002, 73 ff

¹⁶³ vgl. hierzu z. B. BGH, TranspR 2003, 156 ff. und insgesamt Koller a.a.O., TransportR, § 408, Rz 27 ff.

Liegt also eine Inventarisierung – also eine formelle Aufnahme in den Obhutsbereich – vor, so ist weiter zu fragen, auf welcher Ebene die Inventarisierung erfolgt ist.

Wurde lediglich eine sogenannte speditionelle Schnittstellenkontrolle im Sinne Ziffern 1.12, 7 ADSp 2017 durchgeführt, erfolgt die Inventarisierung auf Packstückeebene und damit auch die spätere Inventurdifferenzfeststellung.

Entscheidend und wichtig:

Irgendwelchen rein internen, vorbereitenden Listen, Aufzeichnungen oder wie auch immer, seien diese auch elektronisch durchgeführt, Excel-Tabellen usw., kommt allenfalls eine ganz geringe Indiz-Wirkung zu, auch wenn sie – ohne eine rechtswirksame Erklärung abgeben zu wollen – dem Auftraggeber zugänglich gemacht wurden. Diese erbringen aber unter keinen Umständen den vollen Beweis dafür, dass die Güter mit Wissen und Wollen in Ihren Obhutsbereich gelangt sind, siehe aber dazu den Versuch von Fressnapf, etwas Ähnliches zu konstruieren. Es ist aber trotzdem davon abzuraten, irgendwelche internen Aufzeichnungen herauszugeben, die nicht formell eine Buchung zur Grundlage haben.

Eine besondere Problematik stellt sich noch bei Buchungen im fremden System oder Buchungen des Auftraggebers im eigenen System

Buchungen haben nur dann einen z. B. indiziellen Beweiswert, wenn die Buchung ausschließlich durch den AN erfolgte, gleichgültig in welchem System und der Auftraggeber nicht selbst eigene Buchungen oder Umbuchungen vornehmen kann.

Dies bedeutet:

Ist z. B. ein äußerlich unbeschädigtes Paket als Packstück mit der avisierten Nummer „4711“ bei dem AN als Nummer 4711 inventarisiert, damit Soll-Bestand geworden und stellt sich später, z. B. im Rahmen einer Stichtagsinventur heraus, dass das Packstück als solches nicht mehr vorhanden ist, liegt eine Inventurdifferenz vor. Hier kann sodann gemäß der Rechtsprechung,¹⁶⁴ vermutet werden, dass das Packstück den Inhalt hatte, der gemäß Lieferschein oder sonstigen Urkunden mitgeteilt wurde.

Ist hingegen das Paket mit der Nummer 4711 auffindbar, der Inhalt jedoch nur noch zur Hälfte vorhanden, ist im Einzelfall festzustellen, welche Beweiswirkung die Inventarisierung – auch ohne Überprüfung des Inhalts – hatte. Hierbei sind zwei widerstreitende Prinzipien festzuhalten:

¹⁶⁴ vgl. BGH TranspR 2003, 156 ff.,

Wie bereits eben erwähnt, besteht zumindest für den europäischen kaufmännischen Geschäftsverkehr, z.B. Lieferung aus Ungarn, die Vermutung, dass der Inhalt mit Lieferschein oder ähnlichen kaufmännischen Dokumenten übereinstimmt. Diese Vermutung kann jedoch entkräftet werden durch beispielsweise eine sichere, nicht ohne Beschädigung zu öffnende Verpackung, gegebenenfalls auch Versiegelung und ähnliches.

Kurz gesagt:

Wenn der Fehlbestand wahrscheinlich nicht in der Obhut des Auftragnehmers entstehen konnte, wird die Vermutungswirkung entkräftet.

Hat der Auftragnehmer hingegen nicht nur die speditionelle Schnittstellenkontrolle, sondern – wann auch immer – eine kaufmännische Wareneingangs- oder eine ähnliche Kontrolle (z. B. bei Retouren) durchzuführen, kommt der Erklärung hinsichtlich der einzelnen Güter ihrerseits wiederum entscheidende Bedeutung zu, hier gilt die Umkehr der Beweislast.

Zur Feststellung des endgültigen Soll-Bestandes zugrunde zulegenden, endgültigen Soll-Bestandes sind sodann die gebuchten Abgänge ebenfalls zu betrachten und abzusetzen. Soweit tatsächlich physische Warenausgänge nicht gebucht werden, entsteht damit zwangsläufig wiederum ein überhöhter Soll-Bestand, der vom Ist-Bestand abweicht und damit zunächst einmal zu einer Inventurdifferenz führt. Der wahrscheinlichste Fall dürfte hier sein, dass auch eine Inrechnungstellung der Güter nicht erfolgt ist, so dass tatsächlich der Betrag für die Güter fehlt. Sollte hingegen eine Inrechnungstellung, z. B. durch den Auftraggeber erfolgt sein, handelt es sich nur um einen Buch-Fehlbestand. Hier kommt es sehr differenziert auf die jeweiligen Zuständigkeiten an, wer die Beweislast bzw. den Anscheinsbeweis gegen oder für sich hat. Jedenfalls ist hier bereits festzuhalten, dass ein möglichst engmaschiger Abgleich der Abgangsbuchungen mit sonstigen Buchungsdaten, insbesondere der Debitoren-Buchhaltung, sei es im eigenen Hause oder mit derjenigen des Auftraggebers, erfolgt.

Grundsätzlich muss der Auftraggeber beweisen, dass die Gegenstände in die inventarisierte Obhut gelangt sind. Hier kommen ihm allerdings die oben genannten zahlreichen Beweiserleichterungen, nämlich insbesondere Empfangsquittungen, elektronische Empfangsbestätigungen usw. zu Gute, die zumindest zu einem sogenannten Anscheinsbeweis führen. Der Anscheinsbeweis führt nicht zu einer Umkehr der Beweislast, aber dazu, dass der Anscheinsbeweisbelastete, der Auftragnehmer, einen Sachverhalt vortragen muss, der ebenso wahrscheinlich ist und der ihn entlastet. Wichtig ist, dass nur für den Auftraggeber gedachte Dokumente insoweit diese Beweiswirkung besitzen. Irgendwelche internen Zwischenaufzeichnungen, wie insbesondere im Fall Fressnapf, dürften keinerlei Beweiswirkung, allenfalls minimale Indiz-

Wirkung haben und beweisen insbesondere nicht die inventarisierte Obhut, also die Qualifikation der Güter zum Soll-Bestand. Die Tatsache, dass die Güter tatsächlich übergeben wurden, muss in diesen Fällen dann anderweitig belegt werden.

Für die Verjährung gelten die allgemeinen Regelungen des Vertrages, also mangels anderweiliger Regelung im Zweifel 1 Jahr, da es sich um lagervertragliche Ansprüche handelt, die nicht originär rahmenvertraglicher Art sind.

Feststellung des Ist-Bestandes

Um nun positive oder negative Differenzen des Soll-Bestandes festzustellen, bedarf es der Feststellung des Ist-Bestandes.

Die Feststellung des Ist-Bestandes kann wiederum mit den nach dem jeweiligen Vertrag oder dem Gesetz zulässigen Inventurmethode erfolgen:

Ansonsten sind Inventurmethode „mittlerer Art und Güte“ anzuwenden, die für Feststellung einer Inventurdifferenz ausreichend sind. Dies sind nicht alle bilanzvereinfachende Inventurmethode, z. B. die warenwirtschaftssystemgestützte Inventur gemäß AWW 1996 oder auch die sogenannte bloße Stichprobeninventur im Sinne des § 241 Abs. 1 HGB. Von daher ist eine Geltendmachung auf der Basis von zulässigen Inventurvereinfachungsmethode im Rahmen des Grundsatzes bei ordnungsgemäßer Buchführung bzw. des Bilanzrechts nicht ausreichend als zivilrechtliche Sachverhaltsgrundlage zur Geltendmachung von Inventurdifferenzen. Hier muss es tatsächlich zu einer wie auch immer gearteten physischen Bestandsaufnahme kommen, sei es im Rahmen der permanenten Inventur oder der Stichtagsinventur,¹⁶⁵.

Saldierung von Plus- und Minus-Beständen

Wie bereits festgestellt, ist die Saldierung „an sich“ vertraglich regelbar und nicht zwingend auf die Fälle der Vorteilsausgleichung beschränkt.

Die Frage, **welche** Inventurhaftungs- und schadensrechtliche Regelung anzuwenden ist, auch im Hinblick auf die Saldierung, ergibt sich zweifelsfrei und offenkundig unter dem Gesichtspunkt der vorrangigen speziellen **vertraglichen** Regelung.

Allerdings setzt der Anwendungsvorrang der vertraglichen Regelung (Lex specialis) voraus, dass die getroffene vertragliche Regelung überhaupt als solche zulässig ist und nicht gegen

¹⁶⁵ vgl. Bahnsen in Münchner Kommentar zum HGB, Vorbemerkung ADSp, Rz 224 sowie Tunn, aaO, Rz 109

zwingende gesetzliche Regelungen verstößt. Es müsste also eine zwingende gesetzliche Regelung zur Durchführung der generellen Saldierung, wie beschrieben, bestehen.

Sollte nämlich eine generelle Saldierung gesetzlich **zwingend** sein, wäre eine dahingehende abweichende vertragliche Vereinbarung unwirksam.

Für die ADSp ist es hochgradig streitig, ob die Saldierung durch allgemeine Geschäftsbedingungen überhaupt vertraglich vereinbart werden kann im Hinblick auf die damit verbundenen grob unbilligen Benachteiligungen des Auftraggebers im Sinne des § 307 BGB, siehe dazu so gleich.

Dass die generelle Saldierung nicht zwingendes Recht ist, ist offenkundig und wird im Nachfolgenden eingehend ausgeführt.

Zum Ausschluss der **generellen** Saldierung bei der Schadensberechnung,¹⁶⁶ mit zahlreichen weiteren Nachweisen, oder auch Münchener Kommentar zum BGB - Oetker, § 249 Rz 228 ff., wo deutlich ausgeführt wird:

„Allerdings erfolgt die Vorteilsausgleichung nicht bei der Endsaldierung aller Aktiv- und Passivposten gegenüber dem Gesamtbetrag des Schadens.“

Dass damit auch ein vertraglicher Ausschluss der generellen Saldierung wirksam ist, ist daher offenkundig. Der Ausschluss der generellen Saldierung wäre insoweit sogar unnötig.

Folgende Matrix für die Beweislast soll dies verdeutlichen:

	AG	AN
Beweislast für zutreffenden Sollbestand	Anfangsbestand und Zugänge	Abgänge bzw. sonstiger Verbleib
Sichere Beweisführung hierfür in der Regel durch	Unterzeichnete Anfangsbestandsinventur, Quittung oder durch diesbezügliche sonstige Erklärungen, auch ausreichend ausgetauschte	Quittungen oder quittungsgleiche Mitteilungen, z. B. durch den Auftragnehmer übermittelte IT-Bestätigungen oder Buchungen im für den AG unzugänglichen Bestandsystem, dazu zählen natürlich auch

¹⁶⁶ vgl. nur BGH NJW 1997, 2378 ff

	E-Mails zum einvernehmlichen Bestand bei Zubuchungen.	die ordnungsgemäß bestätigten Einbuchungen von Ablieferungen bei Kunden
--	---	---

Treten Mehrbestände auf, also sogenannte positive Inventurdifferenzen, ist offen, was mit diesen Mehrbeständen geschieht. Die gesetzliche Lage ist relativ einfach: Sie gehören (selbstverständlich) dem Auftraggeber als Einlagerer, auch und gerade wenn dieser nicht wusste, dass sie überhaupt bestehen.

Verringern Sie nun aber im Wege der Saldierung Minderbestände bei anderen Gütern, wertmäßig gesehen?

Hier ist die gesetzliche Rechtslage auch relativ einfach: Nur in dem Ausnahmefalle der sogenannten Vortragsausgleichung, dass durch ein und dasselbe Ereignis sowohl ein Minus- als auch ein Plusbestand auftritt, also insbesondere bei der klassischen Verwechslung von kommissionierten Gütern oder auch z. B. Vollpaletten.

Beispiel: Der Dienstleister soll eine Palette mit dem Gut Nr. 47/11 auslagern und an den Kunden X ausliefern. Stattdessen liefert er irrtümlich eine danebenstehende Vollpalette mit dem Gut 47/12. Durch diesen Fehler ist (natürlich) bei dem Gut 47/11 ein Mehrbestand von einer Palette und bei dem Gut 47/12 ein Minderbestand von einer Palette. Wird dies durch den Kunden des Auftraggebers nicht bemerkt oder aber akzeptiert, ist die klassische Plus-/Minus-Saldierung gegeben.

Jedoch: Der Lagerdienstleister muss genau diese Lage beweisen, was insbesondere bei nicht verwechslungsfähigen Gütern ex definitione praktisch ausgeschlossen ist: Eine Verwechslung von einer Palette Milch mit z. B. einer Palette Corned Beef ist praktisch ausgeschlossen, jedenfalls dürfte sie vom Kunden nicht akzeptiert werden. Damit scheidet also bereits begrifflich eine Aufrechnung oder Verrechnung des Plus- und Minusbestandes aus. Der Dienstleister hat den Minderbestand schlicht zu zahlen.

9.6.2.1.2 Individualvertragliche Regelungen zur Inventurdifferenzhaftung

Wertbestimmung im Rahmen der zulässigen Saldierung

Ziffer 22 Abs. 3 ADSp schreibt generell die wertmäßige Saldierung vor.

Demnach bleibt festzuhalten, dass die Regelung zur vollen Saldierung – unabhängig von den Regelungen zur Wertbestimmung – unwirksam ist, dass sie den Auftraggeber unbillig benachteiligt. Die Tatsache, dass diese Regelung den großen Vorteil bietet, über die DTV-VHV – Versicherungsbedingungen versichert zu sein, ändert an der AGB-mäßigen Unwirksamkeit nichts. Als erste Stufe der Saldierung sind zunächst die Werte von Plus- und Minusbeständen festzustellen.

Entscheidend ist nun, welche Werte zugrunde zu legen sind, hierbei ist zunächst auf das abzustellen, was im Vertrag vereinbart ist. Dies wird häufig der Netto-Einkaufswert sein

Soweit die Einkaufswerte im Vertrag vorgeschrieben sind, sind diese heranzuziehen. Ansonsten, soweit dies nicht vorgeschrieben ist, stellt sich die Frage der Bewertung.

Hier ist grundsätzlich auf den Zeitwert, soweit dieser geringer ist als der Einkaufswert, abzustellen. Wesentlich hierbei: Es ist auf den Zeitpunkt der Ersatzleistung abzustellen und nicht auf den Zeitpunkt der – gerade bei Inventurfällen kaum feststellbaren – Schadensentstehung oder auf den transportrechtlichen Zeitpunkt der §§ 429, 430 HGB.

Saldierung gesetzlich nur zulässig bei sogenannter Vorteilsausgleichung

Damit bleibt als Ergebnis der gesetzlichen Rechtslage festzuhalten, dass eine Saldierung nach der gesetzlichen Rechtslage nur im Falle der sogenannten Vorteilsausgleichung zulässig ist, d. h. also, dass das schädigende Ereignis gleichzeitig logisch zwingend ein Ereignis mit einem meist gleichen Vorteil auf der anderen Seite hervorgerufen hat, mit anderen Worten, also im Wesentlichen die Fälle klassischer Verwechslung. Des Weiteren bleibt festzuhalten, dass hier von individualvertraglichen vollen Umfang abgewichen werden kann.

Das heißt also es können grundsätzlich alle einzelnen Tatbestandsmerkmale von der Feststellung des Soll-Bestandes über die Feststellung des Ist-Bestandes inkl. Beweisregeln, der näheren Einzelheiten der Saldierung sowie der Wertbestimmung und eventueller Höchstgrenzen zum Inventurdifferenzschaden wie auch der Regelungen von Selbstbehalten frei vereinbart werden.

Entscheidend ist, dass nach § 429 HGB zur Feststellung des Entschädigungswertes auf den „Wert am Ort und zur Zeit der Übernahme“ abzustellen ist. Dies bedeutet – speziell modebedingte – Wertabschläge sind nicht zu berücksichtigen. Wenn also z. B. im Januar eines Jahres bestimmte Modeartikel eingelagert wurden zum festzustellenden Wert von 20,00 € je Artikel,

hiervon bei der Stichtagsinventur zum 31.12. 50 Artikel fehlen, diese jedoch – modewechselbedingt – nur noch einen Wert von z. B. 5,00 € je Artikel haben, bliebe dies bei der Bewertungsmethode. § 429 HGB unberücksichtigt. Vorteile dieser Methode sind allerdings, dass für Folgeschäden, z. B. entgangenen Gewinn, nicht gehaftet wird, was aber bei der gesetzlichen Methode der Fall wäre und dass die Lagerkosten insoweit trotzdem anfallen. Dies dürfte allerdings wohl nur in Ausnahmefällen überhaupt relevant werden.

Ausgangspunkt: Feststellung des gebuchten Soll-Bestandes

Im Hinblick auf die allgemein anerkannte Zulässigkeit der Haftungsbegrenzung auf die Beträge der ADSp 2017, die ja – dies muss immer wieder betont werden – nicht gelten für den Fall grober Fahrlässigkeit und des auch nur leicht fahrlässigen Verstoßes gegen Kardinalpflichten – bestehen gegen die Regelungen zur wertmäßigen Saldierung grundsätzlich keine Bedenken. Dies ändert aber wiederum nichts an der grundsätzlichen Unzulässigkeit gemäß § 307 BGB. Festzuhalten bleibt damit als Ergebnis, dass die ADSp 2017 in ihren inventurhaftungsbezogenen Regelungen insgesamt unwirksam sind, dass die Regelung von Ziffer 24.1.3 ADSp 2017 zwar wirksam ist, dass jedoch die Regelung zur Saldierung in Ziffer 22.3 ADSp 2017 nicht wirksam ist. Die Klauseln können allerdings unabhängig voneinander bestehen. Will ein Logistiker die uneingeschränkte plus minus Saldierung durchsetzen, verbleibt ihm nur, dies individualvertraglich zu vereinbaren.

Letzterer wird von Ziffer 22.3 ADSp auch generell für die lagerrechtlichen Haftungslagen bei Anwendung der ADSp vorgeschrieben und wirkt sich im Bereich der Inventurhaftung meist zu Ungunsten (!) des Dienstleisters aus. Jedoch ist die Rechtswirksamkeit dieser Regelung aufgrund des Rechtscharakters als Allgemeine Geschäftsbedingung streitig.

Festzuhalten ist, dass die ADSp 2017 eine volle Saldierung, stark erweitert über den gesetzlichen Fall der Vorteilsausgleichung hinaus, beinhalten. Sie regeln die Saldierung für alle Schadensursachen, nicht begrenzt auf den Fall der notwendigen zwingenden Verknüpfung von Plus- und Minusdifferenz.

Saldierung:

Vorrang vertraglicher Regelungen zum Ausschluss genereller Saldierung

Zum anderen ergibt sich die Zulässigkeit der vertraglichen Klausel jedenfalls unter dem Gesichtspunkt der vollen Abdingbarkeit und Dispositivität des Schadensersatzrechts¹⁶⁷.

Damit ist das gesetzliche Recht nicht zwingend, steht auch als Basis für die weitere Untersuchung für die Zulässigkeit von individualvertraglichen und AGB-Gestaltungen relevant.

Festzuhalten ist, dass sehr viele individualvertragliche Regelungen am Markt vorkommen. Die häufigsten Regelungen sind Regelungen

- zur Wertfeststellung,
- zu den Selbsthalten, also zulässigen Inventurdifferenzen wie z.B. „0,1 Prozent des Stichtagswertes“ Höchstbeträge

Die Inventurdifferenzhaftung für die verbleibende Soll-Differenz ist begrenzt auf 70.000,00 € pro Jahr. Hinzuweisen ist, was häufig übersehen wird, dass auch auf der Inventurdifferenzhaftung die Regelungen des Wegfalls der Haftungsbegrenzung bei grobem Verschulden oder Verletzung von Kardinalpflichten gemäß Ziffer 27.2 ADSp 2017 gilt – besonders die Verletzung der vertragswesentlichen Pflichten, z.B. eine ordnungsgemäße Lagerorganisation mit Schnittstellenkontrolle, kann hier für jeden Kenner der Rechtsmaterie zur leichten Argumentation bei darüberhinausgehendem Schaden dienen.

Für die Feststellung des Soll-Bestandes wie für die Feststellung des Ist-Bestandes gelten keine Besonderheiten in den ADSp 2017.

Festzuhalten ist mithin, dass das Schadensersatzrecht voll dispositiv ist und eine Regelung zum generellen Saldierungsausschluss zulässig ist.

- Damit liegt nach der gesetzlichen Lage vor das bei einer Abweichung des Soll- vom Ist-Bestand und dem Ausschluss der und nicht vorliegen von Fällen der sogenannten Vorteilsausgleichung in vollem Umfang gehaftet wird vom Auftragnehmer.

Der Auftragnehmer trägt die Beweislast dafür, dass die in seine Obhut gekommenen Güter entweder noch schlicht „da“ sind oder ordnungsgemäß bei normaler Auslagerung an fremde Transportdienstleister übergeben wurden bzw. – bei einem Multi User-Distributionszentrum, z. B. durch eigene Fahrzeuge – beim Kunden ordnungsgemäß abgeliefert wurden.

¹⁶⁷ vgl. hierzu Lange/Schiemann, Schadensersatzrecht, S. 3

Ausschluss der generellen Saldierung von Mehr- und Minderbeständen gemäß der gesetzlichen Schadensersatzregelung nach § 249 BGB

Allgemeine gesetzliche Regelung zur Saldierung

Unabhängig davon entspricht aber eine eventuell vertraglich getroffene Regelung auch voll der gesetzlichen Regelung, nämlich der Unzulässigkeit der Saldierung, vom Ausnahmefall der Vorteilsausgleichung abgesehen. Wie eben bereits zitiert, haben irgendwelche im Zuge der Inventur aufgefundenen Plusbestände zunächst einmal nichts mit festgestellten Minusbeständen zu tun, weswegen eine generelle Saldierung eben dem gesetzlichen Schadensrecht nicht entspricht¹⁶⁸.

Ausnahmsweise Saldierung im Wege des Vorteilsausgleichs

Die Ausnahme kann sich nur unter dem Gesichtspunkt des Vorteilsausgleichs ergeben. Dem Vorteilsausgleich liegt die Überlegung zugrunde, dass sich aus einem konkreten zum Ersatz verpflichtenden Ereignis für den Geschädigten nicht nur Nachteile, sondern auch Vorteile ergeben können. Der Nachteil des Fehlens von Gütern (beispielsweise durch Verwechslung des Kommissionierpersonals) soll mit dem Vorteil des Überbestandes aus vermutlich denselben Gründen ausgeglichen werden.

In diesem Fall ist zu prüfen, ob diese Vorteile auf den Schadensersatzanspruch anzurechnen sind¹⁶⁹. Nach ständiger Rechtsprechung des BGH ist erste Voraussetzung für einen Vorteilsausgleich, dass ein und dasselbe Ereignis für den Geschädigten positive und negative Auswirkungen entfaltet¹⁷⁰.

Damit gibt es verschiedene Schadensursachen und damit auch denkbare Gründe für Mehrmengen:

Beweislastregelung für die Voraussetzungen der Vorteilsausgleichung

Auch hier liegen zwei mögliche anwendbare zulässige Regelungen vor: Zum einen die klaren vertraglichen Regelungen, zum anderen die gesetzliche Regelung.

168 vgl. hierzu Münchener Kommentar zum BGB – Oetker, a. a. O., Rz 228 ff

169 vgl. Münchener Kommentar zum BGB – Oetker, § 249, Rz 228

170 vgl. BGH NJW 1976, 747, 748; BGH NJW 1980, 2187; BGH NJW 1984, 2457; BGH NJW 1992, 3167; BGH NJW 1997, 2378; BGH NJW 2007, 3130; Münchener Kommentar, a. a. O., Rz 231, Palandt-Grünberg, Kommentar zum BGB, vor 249, Rz 91 sowie Rz 277 und 279

Nach der gesetzlichen Regelung zur Beweislast für die Voraussetzungen der Vorteilsausgleichung trägt der Schädiger, also der Auftragnehmer, die Beweislast¹⁷¹.

Sonderproblem Retouren in der Inventurdifferenzhaftung

Eine richtige Lösung ist, die Retouren umgehend auch wieder buchmäßig (IT-mäßig) in das Lagerverwaltungs- oder Warehouse Management-System zu vereinnahmen, jedoch bis zur Prüfung die Ordnungsmäßigkeit (z. B. Widerruf innerhalb der Frist, ordnungsgemäßer Zustand) über einen Sperr- oder Wartebestand zu verwalten. Dies ist jedoch häufig nicht (IT-)prozessmäßig ordnungsgemäß abgebildet.

9.6.2.1.3 Regelungen zur Inventurdifferenzhaftung in den ADSp 2017

Hier ist auf die Sonderregelungen zu Inventurdifferenzen in den ADSp 2017 hinzuweisen und gleichzeitig auch eine Haftungsbegrenzung auf 8,33 SZR je Kilogramm Rohgewicht des Gutes. Die Haftungsgrenze nach Verrechnung von Plus- auf Minusbestand beläuft sich auf 70.000,00 € pro Inventur.

Allerdings bestehen gegen die Wirksamkeit dieser AGB-Klausel durchaus juristische Bedenken. Manche Autoren halten diese für unwirksam, weil sie einen wesentlichen Verstoß gegen die aner kennenswerten Interessen des Auftraggebers darstellen, da ihm sein Eigentum wirtschaftlich gesehen mittels Aufrechnung genommen wird.

Individualvertraglich kann dies vereinbart werden; dies hat unter anderem den Vorteil, dass man einen günstigen Haftungsversicherungsschutz für den saldierten Betrag über die Verkehrshaftungsversicherung des Dienstleisters erhält. Als Dienstleister sollte man sich somit individualvertraglich durch Vereinbarung einer ADSp 2017-ähnlichen Regelung absichern. Ein Auftraggeber hingegen muss abwägen, ob der Vorteil dieser Versicherungsdeckung die eben genannten Nachteile aufwiegt. Letzterer wird von Ziffer 22 Abs. 3 ADSp auch generell für die lagerrechtlichen Haftungslagen bei Anwendung der ADSp vorgeschrieben und wirkt sich im Bereich der Inventurhaftung meist zu Ungunsten (!) des Dienstleisters aus. In den ADSp findet sich die Regelung in Ziffer 24.3 i. V. m. Ziffer 22.3 ADSp. Jedoch ist die Rechtswirksamkeit dieser Regelung aufgrund des Rechtscharakters als Allgemeine Geschäftsbedingung streitig.

¹⁷¹ vgl. Münchener Kommentar zum BGB - Oetker a. a. O. Rz 279; BGH NJW 1994, 195, 217; BGH NJW 1993, 1139, 1142; BGH NJW –RR 2002, 1280; BGH NJW –RR 2004, 79, 81; BGH NJW-RR 2007, 742, 744

Im Gegenteil, es ist hochgradig streitig, ob sie durch allgemeine Geschäftsbedingungen wie den ADSp 2017 überhaupt vertraglich vereinbart werden kann im Hinblick auf die damit verbundenen grob unbilligen Benachteiligungen des Auftraggebers im Sinne des § 307 BGB, siehe dazu sogleich.

Hierbei ist der wesentliche Streit die Regelung in Ziffer 22.3 ADSp 2017, die wiederum praktisch identisch ist mit den Vorgängerregelungen in den Ziffern 15 ADSp 2003.

Die überwiegende Meinung hierzu ist, dass die Klausel wegen einer unangemessenen Benachteiligung des Auftraggebers gegen § 307 BGB verstößt¹⁷².

Zur Begründung der fehlenden Zulässigkeit dieser AGB-Regelung wird angeführt, dass die Mehrbestände im Eigentum des Auftraggebers stehen und häufig daraus resultieren, dass die Ansprüche Dritter, die versehentlich zu wenig oder falsche Ware erhalten haben, noch nicht voll erfüllt sind. Die Mehrbestände stellen unabhängig davon aber jedenfalls keinen mit dem Schaden, also dem Fehlbestand kausal verbundenen Vorteil dar, vgl. Koller, a. a. O¹⁷³. Entscheidend ist nämlich die Tatsache, dass, wenn etwas im Rahmen einer Inventur „aufgefunden“ wird, sich an der diesbezüglichen Eigentumslage nichts ändert. Mehrbestände sind in aller Regel – Ausnahmen sogleich - vor und nach dem Auffinden Eigentum des Auftraggebers, nur dass sie jetzt frei verfügbar sind.

Am klassischen Beispiel des **wiederaufgefundenen** Gutes sei dies klargemacht:

Wenn ein Gut zwar vorhanden ist, aber sein genauer Lagerort nicht bekannt ist, ist die objektive Vermögenslage des Eigentümers gleich, sie hat sich durch das bloße Nichtbuchen nicht verändert. Er ist weiterhin Eigentümer der Sache. Wird sodann das Gut wiederaufgefunden, hat sich seine eigentumsrechtliche Zuordnung überhaupt nicht verändert, denn der Eigentümer hatte das Gut vorher und hat es auch nach dem Auffinden noch in seinem Eigentum; nur mit dem Unterschied, dass er es nunmehr auch wieder gebucht hat. Von daher sind Mehrmengen bei der gesetzlichen Rechtslage eben nicht zu saldieren, weil sich eben durch das Wiederauffinden oder durch die Berichtigung eines Inventurfehlers an der Eigentumslage tatsächlich nichts geändert

172 vgl. Koller, Transportrecht, Ziffer 22.3 ADSp 2017, Rz 7; Vogt in: Graf von Westphalen, Vertragsrecht und AGB-Klauselwerke, Transportrecht, Rz 227; a. A. Tunn, Lagerrecht/Kontraktlogistik, Rz 349
173 vgl. Koller, a. a. O

hat. Insbesondere ist das vorübergehende und auch dauerhafte nicht – Auffindbarkeit eines Gutes nicht als Dereliction zu werten, da insoweit der entsprechende Eigentumsaufgabewille fehlt.¹⁷⁴

Dies nochmals in einem Inventur-Rechenbeispiel:

Wenn von einem Gut „x“ 80 Stück gebucht sind, tatsächlich aber 100 Stück vorhanden sind und die übrigen 20 Stück an einem unbekanntem Ort sind, so ist die Lage des Eigentümers die, dass er das Eigentum an 100 Gütern hat. Werden die 20 Stück nun aufgefunden und gebucht, hat sich an dieser Sachlage nichts geändert. Die Eigentumsverhältnisse sind nach wie vor die gleichen, nur dass sich nunmehr der Buchbestand – Mehrmenge – erhöht hat. Im Übrigen ergibt sich die Zulässigkeit der diesbezüglichen AGB-Regelungen ja schon aus den §§ 309, Nr. 5 und 7 BGB, die gerade die volle Abdingbarkeit voraussetzen und nur für bestimmte einzelne Fragen des Schadens- und Haftungsrechts bei der Regelung durch allgemeine Geschäftsbedingungen Einschränkungen beinhalten.

Auch die vertragliche Aufnahme von bestimmten sogenannten Selbstbehalten, also z. B. ein Prozent- oder Promillesatz vom Gesamtlagerwert zum Inventurstichtag, „ohne dass es zu einer Ersatzpflicht des Dienstleisters führt“, ist häufig. Ähnlich wie bei einer Pkw-Kasko-Versicherung der Selbstbehalt, ist dies eine durchaus häufige und sinnvolle Gestaltung. Eine solche Klausel enthalten die ADSP 2017 bemerkenswerter Weise nicht, obwohl eine solche Regelung im Rahmen von Geschäftsbedingungen ohne Weiteres „halten“ würde.

Resümee

An diesen wenigen Beispielen zeigt sich, dass bei der Vertragsverhandlung und –gestaltung Inventuren durchaus einen wichtigen Gestaltungspunkt im Hinblick auf die Haftung und Haftungsbegrenzung des Dienstleisters darstellen und man hier sehr genau prüfen muss, was die günstigste Gestaltung in der jeweiligen Lage für Auftraggeber oder Dienstleister ist. Insbesondere gilt es auch den versicherungstechnischen Teil inklusive Versicherungsprämie zu bewerten. Bei Inventuren kann es auch bei einem nicht allzu großen Lager sehr leicht zu Schäden in Höhe von mehreren 100.000,00 € kommen.

¹⁷⁴ vgl. dazu Palandt-Herrler, § 959 BGB

9.6.2.2 Typische Haftungslagen in der Automotive-Logistik

Automotive-Logistik ist durch zahlreiche Sonderlagen, die teilweise im Zusammenhang stehen mit der weiten Verbreitung von Just-In-Time – bzw. Just-In-Sequence – Produktionslogistikverfahren sowie von häufigen Produkthaftungslagen gekennzeichnet. Dies kommt immer dann zum Tragen, wenn dem Logistikdienstleister bestimmte Vorproduktions- oder auch nur Kontrollpflichten im Rahmen von Qualitätssicherungsmaßnahmen überantwortet werden.

Hierbei hat die Corona-Pandemie eindrucksvoll gezeigt, dass es wirtschaftlich eines Umdenkens im Hinblick auf immer mehr und zahlreiche Lieferanten in aller Herren Länder, insbesondere in Asien und deren fragilen Liefer- und Logistikmöglichkeiten bedarf. Bereits wenige Wochen nach Beginn der Krise in China mit dem dortigen Lockdown mussten die großen deutschen Automobilhersteller wie Daimler, VW und BMW schlicht die Produktion stoppen. Es galt der Grundsatz „fehlende Zulieferteile drohen Produktion von Autos zu verhindern“. Inwiefern hier in Zukunft wieder ein Mehr-Insourcing und vor allen Dingen eine wieder größere Vorratshaltung, mit der man Flexibilität erkauft, einziehen, muss abgewartet werden.

9.6.2.2.1 Typische Lage 1: Produkthaftung der Logistikdienstleister

Ein Zulieferer fertigt Bremssysteme für LKW. Einzelne Teilsysteme werden auch von Vorlieferanten zusammengebaut. Die Endmontage der Bremsanlagen erfolgt durch die LKW-Hersteller selbst im Rahmen des Fahrzeugeinbaus. Der Automobilproduzent, auch OEM genannt, will seinen Lagerlogistikleister nun im Rahmen der Wareneingangskontrolle auch mit zusätzlichen technischen Value Added Services beauftragen. Der Logistiker soll die Teilsysteme von Vorlieferanten einer technischen Qualitätssicherungsprüfung gemäß der für die Automobilindustrie geltenden Qualitätsnorm ISO TS16949: 2009 unterziehen. Dies soll er mit beigestellter Prüftechnologie nach genauen Anweisungen des Zulieferers durchführen. Die Parteien sind sich einig, dass in diesem Fall keine Produkthaftung des Logistikers vorliegt.

Rechtliche Problematik:

Zwar ist die Annahme an sich zutreffend: Eine Produkthaftung gemäß Produkthaftungsgesetz des Logistikers kommt aus verschiedenen Gründen nicht in Betracht. Jedoch: Wenn die Qualitätsprüfung des Logistikdienstleisters nicht ordnungsgemäß erbracht wird, werden fehlerhafte Teilsysteme eingebaut. Die Defekte können zur sogenannten **Produzentenhaftung** des LKW-

Herstellers führen. Dies ist eine der Produkthaftung verwandte Haftung, die auch bei **gewerblich** genutzten Gütern, z. B. LKW, greift. Die Produzentenhaftung verpflichtet den LKW-Hersteller unter Umständen zu **Rückrufaktionen**. Mit anderen Worten: Wenn – auch nur wegen weniger Fälle defekter Bremssysteme – ganze Fahrzeugserien zurückgerufen werden müssen, kommt es häufig zu sechs- bis siebenstelligen Vermögensschadensbeträgen. Für diese haftet dann regelmäßig der OEM. Dieser kann dann seinerseits wieder beim eigentlich Verantwortlichen, dem Logistikdienstleister, Rückgriff nehmen. Hat der OEM eine Produkthaftungsversicherung, erfolgt der Rückgriff durch diese.

Rechtliche Lösung:

Eine zufriedenstellende Lösung für beide Seiten liegt hier in der vertraglichen Gestaltung. So kann der Logistikdienstleister zum Beispiel – gegen geringen Aufpreis – in der Produkthaftungsversicherung des Automobilzulieferers mitversichert werden. Eine eigene Versicherung dieser Risiken durch den Logistiker ist häufig erheblich teurer und würde damit auch die Logistikleistung verteuern. Es kann nicht genug geraten werden, kombinierte logistisch-juristisch-versicherungstechnische Risk Management-Analysen durchzuführen, um im Logistikvertrag vorbeugend notwendige Regelungen aufzunehmen, bevor das Kind in den Brunnen gefallen ist. Eine entsprechende Risikoanalyse und Dokumentation der Ergebnisse empfiehlt sich schon aus Eigenschutzinteresse des Geschäftsführers eines Logistikdienstleisters, der zur Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns nach § 43 GmbHG verpflichtet ist.

9.6.2.2.2 Typische Lage 2: Bandstillstand bei Just-In-Time – und Just-In-Sequence - Produktionsverfahren

In der Automobillogistik wird sehr schnell für Verspätungen unbeschränkt gehaftet.

Am Beispiel von Zuliefertransporten sei dies erläutert: Die meisten Transporte werden mit eigenen Lkws und durch geschulte Fahrer erledigt. Diese sind auch mit den Besonderheiten des Just in Time- und Just in Sequence-Verkehrs durchaus vertraut. Selbstverständlich sind Systeme für Track & Trace mit automatischen Meldungen usw. im Einsatz wie auch für Notfalltransporte. Für einen bestimmten Transport besorgt sich der Logistiker aus Kapazitätsgründen über eine Internetplattform einen Frachtführer. Nach der Übernahme der Ladung geht alles schief: Der Lkw gerät in verschiedene Staus, verfährt sich usw. Das Wichtigste: Es erfolgen keine Statusmeldungen, so dass auch nichts an Maßnahmen eingeleitet werden kann. Der Lkw kommt prompt mehrere Stunden zu spät, mit dem Ergebnis, dass es zu einem wenn auch kurzen Bandstillstand beim Automobilhersteller kommt mit 200.000,00 € Schaden. Der Logistiker

wehrt sich gegen die Inanspruchnahme mit dem Hinweis, dass das ja jedem einmal passieren könne und er seit langen Jahren zuverlässig fahre und im Übrigen auch keine Vertragsstrafe oder ein Pauschalschadensersatz vereinbart seien.

Wie ist die Rechtslage:

In diesem Fall wird nach der Rechtsprechung unbeschränkt gehaftet,¹⁷⁵. § 435 HGB sieht für Leichtfertigkeit des Dienstleisters bei Verspätungen die unbeschränkte Haftung vor. Es wird eben nicht nur auf das Dreifache der Fracht gehaftet oder im internationalen Transport nur auf das Einfach der Fracht. Leichtfertigkeit liegt nämlich schon dann vor, wenn sämtliche Umstände des Transports, z. B. Transport in einem Just in Sequence-System und Drohen hoher Schadensbeträge, bekannt sind und keine Vorsorgemaßnahmen getroffen werden oder diese nicht eingehalten werden. Der Sorgfaltsmaßstab ist fließend! Es wird auf den jeweiligen Stand der Technik abgestellt, dieser ist gleitend. Das fehlende eigene Verschulden entlastet ihn nicht. Da er Fixkostenspediteur war, haftet er für vermeidbare Fehler von eingesetzten Frachtführern.

Gestaltungsmöglichkeiten:

Als Auftraggeber sollte man die besondere Zeitgebundenheit von Transporten ausdrücklich zum Bestandteil des Vertrages machen, bei Rahmenverträgen auch gegebenenfalls auch durch die Vereinbarung von Lieferterminen als Fixtermine oder feste Anlieferzeiten. Des Weiteren sollte auf den besonders großen drohenden Schaden hingewiesen werden.

Der Dienstleister hingegen sollte sich bewusst sein, dass die Rechtsprechung im Hinblick auf Verspätungsschäden extrem streng ist und er hierfür einerseits Organisation, andererseits aber auch Versicherungsschutz braucht. Gefahr erkannt – Gefahr gebannt!

9.6.2.3 Spezielles Rahmenvertragliches Haftungsrecht bei außerordentlicher Kündigung durch den Logistiker

Ausgangslage:

Sofern ein Logistiker von einem außerordentlichen Kündigungsrecht Gebrauch macht, stellen sich typische Haftungsfragen, nämlich welche Ansprüche der Logistiker gegen den gekündigten Auftraggeber geltend machen kann. Regelmäßiger Schwerpunkt sind hierbei die Ansprüche aus der Zeit nach der außerordentlichen Kündigung. Die Schadensersatzansprüche aus der Zeit

¹⁷⁵ vgl. zum statt aller OLG Stuttgart Transportrecht 2008, Seiten 259 ff

bis zur außerordentlichen Kündigung sind meist unproblematisch. Da sich hier meist keine rahmenvertraglichen Schadensersatzansprüche ergeben. Die Schadensersatzansprüche können sich allenfalls aus der Zeit vor der Kündigung ergeben aus schuldhaft verursachtem Mehraufwand wegen nicht durchgeführter Mitwirkungsleistungen und deren nicht Zahlung oder auch als Zinsanspruch im Hinblick auf nicht gezahlte Vergütungsbeträge. Nicht herunterfallen die konkreten Schadensersatzbeträge aus einzelvertraglichen Pflichtverletzungen, es geht hier lediglich um die rahmenvertraglichen Ansprüche.

9.6.2.3.1 Ansprüche dem Grunde nach

Ansprüche aus der Zeit nach der außerordentlichen Kündigung

Im Nachfolgenden werden die **vertraglichen Anspruchsgrundlagen** für Sekundäransprüche auf Schadensersatz und des Weiteren aus § 826 BGB i. V. m. § 823 Abs. 2 BGB, gegebenenfalls mit §§ 263, 22 StGB kurz dargestellt.

Die Anspruchsgrundlagen der §§ 281 Abs. 2 i. V. m. § 280, 314 Abs. 4 sowie §§ 642, 645 Abs. 2 BGB werden nur kurz ergänzend behandelt.

Letztlich werden die Anspruchsgrundlagen aus unerlaubter Handlung dargelegt.

Schadensersatzansprüche aus § 281 Abs. 2 i. V. m. § 280, 314 Abs. 4 BGB analog

§ 628 Abs. 2 BGB regelt den Schadensersatzanspruch desjenigen, der im Rahmen eines Dienst- oder Arbeitsverhältnisses durch vertragswidriges Verhalten des anderen Teiles zu einer Kündigung veranlasst wurde. streitig ist, ob diese Norm nicht nur auf Dienstverträge, sondern auch auf andere Dauerschuldverhältnisse – auch nach der Schuldrechtsreform - entsprechend anwendbar ist. Die wohl herrschende Rechtsprechung bejaht dies.

Zu fast den gleichen Tatbestandsvoraussetzungen gelangt man jedoch über die Anwendungen der § 281 Abs. 2 i. V. m. § 280, 314 Abs. 4 BGB.¹⁷⁶

Vorliegen der allgemeinen Voraussetzungen: Dauerschuldverhältnis und außerordentliche Kündigungserklärung

¹⁷⁶Vgl. z. B. BGH NJW 1986, 124; BGH NJW 1981, 1264 f.; BGH WM 1963, 283; BGH NJW 1994, 443 f. für die Anwendung auf Werkverträge, BGH NJW 1988, 1967; BGHZ 104, 341 f.; vgl. MüKo-Henssler, § 628, Rz 2 und 28; MüKo-Ulmer, § 723 BGB, Rz 31; Erman-Belling, § 628 BGB, Rz 18; Staudinger-Preis, § 628 BGB, Rz 34.

Schadensersatzansprüche aus dem Logistikvertrag gemäß §§ 281 Abs. 2, 280 Abs. 1 und Abs. 3, 631 i. V. m. 314 Abs. 4 BGB – Schadensersatz statt der Leistung

Wollte man die Anspruchsgrundlage aus § 628 Abs. 2 BGB analog nicht anwenden, ergibt sich das gleiche Ergebnis unter dem Gesichtspunkt der §§ 281 Abs. 2, 280 Abs. 1 und 3 i. V. m. § 314 Abs. 4 BGB. Wesentliche Voraussetzung ist hier, dass durch die Kündigung die Voraussetzung gegeben ist, dass die Fristsetzung nach § 281 Abs. 2 BGB wegen Interessenwegfall nicht mehr erforderlich ist. Die Ersatzpflicht erstreckt sich immer auf die Zeit bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin¹⁷⁷.

Schadensersatzansprüche aus § 645 Abs. 2 BGB

Diese Regelung ist die Schadensersatzregelung zu § 643 BGB. Hier wird auf die allgemeinen Schadensersatzregelungen der §§ 280 ff. BGB verwiesen. Zurzeit wird darauf verzichtet, hierzu weiter vorzutragen.

Die Fristsetzung ist gemäß § 281 Abs. 2 BGB entbehrlich, da hierfür die gleichen Grundsätze gelten wie gemäß § 323 Abs. 2 BGB **Schadensersatzansprüche aus §§ 826, 823 Abs. 2 BGB i. V. m. 263, 22 StGB**

Sehr häufig ergibt sich auch das Verhalten der Kündigungsveranlassenden Partei eine sittenwidrige Schädigung darstellt oder gar einen versuchten Betrug, nämlich dann, wenn bewusst Tatsachen gezeugnet oder falsch dargestellt werden wie beispielsweise bei vorgetäuschten Leistungen durch den Dienstleister oder vorgetäuschter Einhaltung einer Exklusivitätsvereinbarung.

Die Sittenwidrigkeit des Verhaltens der anderen Seite kann sich aus typischen Sachverhalten ergeben:

- Fälle der arglistigen Täuschung vor, z. B. durch schlichtes Erfinden von nicht bestehenden Rechtsverstößen zur Erreichung von eigenen Vermögensvorteilen, §§ 263, 22 StGB.
- Auch der Verstoß gegen den Grundsatz des „venire contra factum proprium“ kommt in Betracht.
- Umgehen fremder Rechte in zahllosen Fällen und Vereitelung von Ansprüchen.¹⁷⁸

Insbesondere ist auf die Gesamtwürdigung des Verhaltens der anderen Partei hinzuweisen: Zwar mag man bei einzelnen Verhaltensweisen für sich genommen noch nicht zum Urteil einer

¹⁷⁷vgl. BGH NJW 2011, 1438 ff

¹⁷⁸ vgl. hierzu zur Rechtslage im Einzelnen MüKo-Mertens, § 826 BGB, Rz 32

Sittenwidrigkeit gelangen. Dieser Schluss folgt jedoch aus der **Gesamtschau sämtlicher Vertragsverletzungen**. Bei § 826 BGB kann sich nämlich das Sittenwidrigkeitshandeln auch aus der Gesamtwürdigung des Verhaltens ergeben.¹⁷⁹

9.6.2.3.2 Ansprüche der Höhe nach

Der Anspruch des Logistikers auf Schadensersatz ergibt sich der Anwendung von §§ 249, 252 BGB. Im Wesentlichen geht es regelmäßiger Weise um entgangenen Gewinn, teilweise auch um den Ersatz von Mehraufwand. Es wird, je nach betroffenem Einzelanspruch im Einzelfall sowohl die konkrete Schadensberechnung als auch die abstrakte Schadensberechnung zu Grunde gelegt. Dies ist zulässig.¹⁸⁰

Zur konkreten Schadensberechnung: Hier wird beim entgangenen Gewinn von der Vermutung nach § 252 S. 2 BGB Gebrauch gemacht, wonach der Geschädigte bei der konkreten Schadensberechnung lediglich die **Tatsachenbasis der sogenannten Anknüpfungstatsachen** darzulegen und zu beweisen hat.¹⁸¹ Unter Berücksichtigung der darzulegenden und zu beweisenden Tatsachenbasis als Anknüpfungstatsache wird sodann noch dargelegt, warum sich jeweils mit Wahrscheinlichkeit feststellen lässt, dass der geltend gemachte entgangene Gewinn eingetreten sein würde.¹⁸² Auszugehen ist dabei von dem wahrscheinlich erzielten Nettoumsatz.

Bei der konkreten Schadensberechnung sind zwar die ersparten Aufwendungen für die Durchführung des Auftrages, die sogenannten **Spezialunkosten** (betriebswirtschaftlich sogenannte Sondereinzelkosten), nicht jedoch die anteiligen **fixen Kosten**, sogenannte **Generalunkosten** (betriebswirtschaftlich sogenannte Gemeinkosten), abzuziehen.¹⁸³

Zur abstrakten Schadensberechnung: Hierbei wird von der Vermutung für die Entstehung eines branchenüblichen Gewinns in Höhe der üblichen Gewinnspanne ausgegangen. Hierbei ist nicht vom Umsatz, sondern von dem auszugehen, was dem Kaufmann bei ordnungsgemäßer Durchführung des Geschäfts **geblieben** wäre. Dies sind der **sogenannte Reingewinn** sowie die **anteiligen Gemeinkosten**.¹⁸⁴

¹⁷⁹ vgl. hierzu wiederum MüKo-Mertens, § 826 BGB, Rz 33

¹⁸⁰ vgl. hierzu insgesamt BGH NJW 1998, 2901 ff., statt aller Palandt-Grüneberg, § 252 BGB, Rz 6

¹⁸¹ vgl. z. B. BGH Z 29, 393 ff.; BGH NJW 1998, 1634 f.; BGH NJW 1988, 1967 ff. ständige Rechtsprechung und statt aller Lange/Schiemann, Schadensersatz, 3. Auflage, Seite 342 f.

¹⁸² vgl. dazu BGH NJW 1964, 661 ff.

¹⁸³ vgl. hierzu statt aller Palandt-Heinrichs, § 252 BGB, Rz 7 m. w. N.

¹⁸⁴ vgl. hierzu im Einzelnen Palandt-Grüneberg, § 281 BGB, Rz 30 m. w. N.

Diese Grundsätze sind hier auch anzuwenden, sie gelten nämlich grundsätzlich bei allen Handelsgeschäften.¹⁸⁵ Wesentlichste Voraussetzung für die Anwendung dieser Schadensvermutungen und Beweiserleichterungen ist die Eigenschaft des Logistikers als Kaufmann.¹⁸⁶

Hierbei wird neben § 252 BGB insbesondere auch auf § 287 ZPO hingewiesen. Sollten einzelne Positionen nicht exakt zu ermitteln sein, mag insoweit angemessen geschätzt werden. Hinzuweisen ist darauf, dass der Schadensersatz nach deutschem und europäischem Mehrwertsteuerrecht nicht steuerbar ist,¹⁸⁷ Richtlinie 2006/112 EG. Diese gilt in vollem Umfang auch für Ungarn¹⁸⁸.

Entgangene Umsätze mit dem Auftraggeber: Für die Quantifizierung der entgangenen Umsätze und damit mittelbar des entgangenen Gewinns im Sinne § 252 BGB ist der abgeschlossene Rahmenvertrag und die in ihm enthaltenen Regelungen zu Mindestvertragsdauer, Exklusivität/Mindestmengen ist ausreichende Tatsachenbasis für den Schadensersatzanspruch, der dem Logistiker aus dem Wegfall des Rahmenvertrages mit dem Auftraggeber selbst entstanden ist. Denn der erzielte Gewinn ergibt sich schlicht aus der Darlegung dessen, was der Logistiker bei beiderseits **ordnungsgemäßer** Vertragsdurchführung erhalten hätte.¹⁸⁹ Der Logistiker hätte nämlich den Erlös aus dem Rahmenvertrag als wahrscheinlich zu erzielendem Gewinn erhalten. Folgende Tatsachenbasis ist hierfür im Rahmen der konkreten Schadensberechnung nach § 252 BGB vorzutragen: Bei vertragsgemäßer Durchführung der gesamten Logistikleistung wäre der vereinbarte Bestand an z.B. Paletten oder Transporten erzielt worden.

Hierzu ist darauf hinzuweisen, dass hierfür die Gewinnvermutung des § 252 BGB spricht, es wird eben vermutet, dass der Kaufmann seine Ware oder Dienstleistung mit Gewinn absetzt, soweit es um eine handelsübliche Leistung geht.¹⁹⁰

Abzugspitionen: Hierbei sind folgende **Abzugspitionen** von den entgangenen **Umsätzen mit des Auftraggebers und Dritten** zu berücksichtigen: Die Fixkosten sind nicht abzusetzen, wohl aber die ersparten sogenannten **Spezialunkosten** für das Geschäft.

¹⁸⁵ vgl. dazu MüKo-Oetker, § 252 BGB, Rz 46, BGH NJW 1959, 1079, BGH VersR 1965, 351 ff. und LG Darmstadt, VersR 76, 840

¹⁸⁶ vgl. dazu insgesamt MüKo-Oetker, § 252 BGB, Rz 42

¹⁸⁷ vgl. dazu Artikel 2 der Mehrwertsteuersystemrichtlinie

¹⁸⁸ vgl. Abschnitt 3, Abs. 2 UStR und BFH BSTBL 71 II., S. 6 ff.

¹⁸⁹ vgl. zur ausreichenden Substantiierung durch Herleitung des Schadens aus den Vorgaben des Vertrages in diesen Fällen BGHZ 29, 393 ff. und Lange / Schiemann, Schadensersatz, 3. Auflage, S. 342

¹⁹⁰ vgl. z. B. dazu BGH NJW 2000, 1409; BGH NJW 1988, 2234 ff. und Schellhammer, Schuldrecht, Rz 1280

Insoweit werden die ersparten Spezialunkosten **gesamthaft** von dem gesamten entgangenen Gewinn aus dem Rahmenvertrag abgesetzt.

9.6.2.4 Typische Haftungsprobleme in der Lebensmittel- und Futtermittellogistik

9.6.2.4.1 Allgemeine Grundlagen

Die Lebensmittel- und Futtermittellogistik hat viele Facetten, im Nachfolgenden werden typische Probleme der Lager und produktionsbegleitenden Logistik und der ersten Stufen der Distribution von Lebensmitteln und Futtermitteln behandelt. Hierfür gelten als grundlegende rechtliche Bestimmungen die sogenannte Basisverordnung EG Nr. 178/2002, im Folgenden auch Basisverordnung und für Deutschland das LFGB, das Lebensmittel- und Futtermittelgesetzbuch. Soweit im Nachfolgenden von Lebensmitteln gesprochen wird, werden damit immer auch die Logistik von Futtermitteln ebenfalls gemeint. Der Grund für die Gleichbehandlung ist auch sehr einfach – durch die Nahrungsaufnahme der Futtermittel gelangen diese auch in der späteren Stufe in den menschlichen Körper. Nach der erwähnten Basis-VO und dem deutschen LFGB führt schon die bloße Lagerung und der Transport von Lebensmitteln dazu, dass man zum Lebensmittelunternehmen wird und damit den Regelungen des Lebensmittel- und Futtermittelrechts unterliegt.¹⁹¹ Damit gelten auch zahlreiche andere gesetzliche Regelungen, z. B. die deutsche Lebensmittelverordnung, die Lebensmittelhygieneverordnung 183/2005 (im Folgenden Lebensmittelhygieneverordnung oder auch VO(EG) 183/2005) und z. B. auch die deutsche lebensmittelrechtliche Straf- und Bußgeldverordnung von 2006.

Hierbei ist zu beachten, dass diese lebensmittelrechtlichen Vorschriften keine unmittelbaren eigenen Regelungen zur zivilrechtlichen Haftung beinhalten. Dies gilt sowohl hinsichtlich der Ansprüche von Geschädigten, also insbesondere den Landwirten oder dem Verbraucher oder auch der Ansprüche eines Logistik- Auftraggebers (im Nachfolgenden AG) als Vertragspartner. Diese Fragen sind ganz bewusst dem allgemeinen Zivilrecht, insbesondere dem Produkthaftungsgesetz (ProdHG) von 1989 und dem Recht der unerlaubten Handlung im BGB sowie dem HGB- und BGB-Vertragsrecht überlassen worden.¹⁹²

Selbstverständlich unterliegt der Logistiker auch den allgemeinen Regelungen wie Fahrgut-Recht, Gefahrstoffrecht und Chemikaliengesetz, Umwelthaftungs- und Umweltschadensgesetz. Diese Regelungen können alle bei Dioxin zur Anwendung kommen.

¹⁹¹ vgl. z. B. Art. 3 Abs. 2-6 Basis-VO und §§ 3 Nr. 3 und 9-10 LFGB

¹⁹² vgl. z. B. Art. 21 Basis-VO

9.6.2.4.2 Haftungsrechtliche Lage gegenüber Dritten bei Mischung und Auslieferung von Lebensmitteln nach Anweisung des Herstellers

Weitere Pflichten des Lebensmittellogistikers sind sodann insbesondere die Pflichten im Qualitätsmanagementbereich. Ein Logistiker, der als Futtermittelunternehmen gilt, hat in jedem Falle ein Qualitätsmanagementsystem auf der Basis guter Herstellungspraxis und ein Rückverfolgbarkeitssystem auf der Grundlage von HACCP einzuführen. Dies ergibt sich u. a. aus Art. 18 der Basis-VO, § 42 LFGB und gemäß Anhang II zur Futtermittelhygieneverordnung. Hierbei ist auch wichtig, darauf hinzuweisen, dass Futtermittel gemäß § 5 Abs. 6 VO(EG) 183/2005 nur noch von registrierten Futtermittelunternehmen bezogen werden dürfen. Also muss auch der Lebensmittelhersteller oder der Händler darauf achten, dass sein Logistiker der Registrierungs- und gegebenenfalls der Zulassungspflicht nachgekommen ist.

Das Schlimme ist die tägliche Antwort der Praxis auf die geschilderte Bitte: Es wird oft einfach gehandelt nach dem Motto „Wird schon gut gehen“ oder nach einem Gebot des Kölner Grundgesetzes „**Et hätt noch immer jot jejange**“

Zunächst einmal sollte sich der Logistiker klarmachen, auf welchem Gebiet sich seine Tätigkeit abspielt. Sodann ist zu klären, ob und welche gesetzlichen Regelungen hierfür bestehen. Im Zweifelsfall helfen hier die Kammern oder auch die eigenen Fachverbände weiter. Sodann ist festzustellen, welche notwendigen Erlaubnisse oder Genehmigungen einzuholen sind bzw. sonstige gesetzliche Formalien zu beachten sind. Sodann: Er muss sich darüber im Klaren sein, dass für Produkt- und Produzentenhaftung im Wesentlichen eine gesetzlich unbeschränkte Haftung gilt, soweit er solche Funktionen ausfüllt. Dies gilt gegenüber geschädigten Dritten.

Gegenüber seinem AG sollte sich der Logistiker sodann immer und in jedem Falle klarmachen, welche Haftungsrisiken ihm drohen und die Lagerhaftung ohnehin unbeschränkt ist. Als Faustregel gilt, dass gesetzliche Haftungsbegrenzungen nur für das Transportrecht gelten. Die ADSp 2017 gelten mit ihren Haftungsbegrenzungen **nur** für transport- oder lagerungsbezogene Tätigkeiten und diesbezügliche originär logistische Zusatz Tätigkeiten wie z. B. Verpackung, Kommissionierung.

Alle produktions- oder handelsbezogenen Tätigkeiten sind also von den Haftungsbegrenzungen des Transportrechts und der ADSp 2017 nicht erfasst. Hierfür sollten entweder auf das Unternehmen zugeschnittene eigene Geschäftsbedingungen oder bei Geschäften mit nennenswertem Umfang auch eigene vertragliche Regelungen geschaffen werden. Auch die Vereinbarung der Logistik-AGB kann in Betracht gezogen werden. Diese gelten ausdrücklich auch für originär

nicht-logistische Zusatztätigkeiten, wie z. B. Mischen von Futtermitteln. Im Verhältnis zum AG ist sodann auch eine Freistellungsregelung hinsichtlich der produkt- und produzentenhaftungsrechtlichen Inanspruchnahme zu empfehlen, soweit auf seine Anweisung hin der Dienstleister produziert, mischt, in sonstiger Weise herstellt.

Für eine dauerhafte Leistungserbringung von mehreren integrierten logistischen und ggf. originär nicht-logistischen Leistungen im Rahmen einer Gesamtkonzeption wird man an einem Kontraktlogistikvertrag kaum vorbeikommen. Flankierend ist immer auf die Versicherungsabdeckung zu achten: Hier ist unbedingt für Schutz durch Aufnahme in die Betriebsbeschreibung und Herbeiführung von Versicherungsschutz zu sorgen. Jedoch zeigt die langjährige praktische Erfahrung aus der Beratung immer wieder, dass ein Spruch vom Dichter Wilhelm Busch auch hier, für die logistische Praxis, zählt. **Viel Reden nutzt nichts: "Es gibt nichts Gutes, außer man tut es."**

In diesem Falle wird der Logistiker zum **Hersteller** von Futtermitteln und gegebenenfalls auch zum **Inverkehrbringer**. Er hat damit unmittelbar auch die Herstellereigenschaft im Sinne des Produkthaftungsgesetzes und der sog. Produzentenhaftung nach § 823 BGB. Diese beiden Haftungen gilt es zu unterscheiden: Die Produkthaftung gilt gegenüber dem Endverbraucher und setzt keinerlei Verschulden voraus, ist also eine so genannte Gefährdungshaftung. Die Produzentenhaftung ist eine Haftung, die im Einzelfall weiter ist, jedoch zumindest leichteste Fahrlässigkeit voraussetzt. Das ProdHG deckt auch keine Vermögensschäden ab und nur eine beschränkte Haftung für Sachschäden. Hierbei führt aber das Produkthaftungsrecht in Fällen wie den vorliegenden meist nicht zu einer tatsächlichen Haftung des Logistikers als Hersteller. Diese kommt nämlich deswegen meist nicht zum Tragen, weil es sich bei den Händlern oder den Landwirten, die mit den Futtermitteln handeln oder diese verfüttern, nicht um Endverbraucher handelt.¹⁹³ Hingegen ist dort schon bei leichtester Fahrlässigkeit eine Haftung nach §§ 823 Abs. 1 und Abs. 2 BGB i. V. m. den futtermittelrechtlichen Vorschriften denkbar.

So hat z. B. das OLG Koblenz 2006 entschieden, dass ein Verwertungsverbot bzw. eine Verbringungssperre für Kälber aufgrund vergiftetem Futter zu einem Schadensersatz wegen Eigentumsbeeinträchtigung führen kann,¹⁹⁴ Mischungsanweisungen, Rezepturen durch den AG sind jedenfalls nur insoweit zu beachten, als den zwingenden lebensmittelrechtlichen Vorgaben der stufenübergreifenden Verantwortung genüge getan wird. Hierbei wird lebensmittelrechtlich

¹⁹³ vgl. § 1 Abs. 1 Satz 2 ProdHG

¹⁹⁴ vgl. OLGR 2006, 358 ff.

verlangt, dass der Hersteller von dem Vorlieferanten – dies ist hier der AG! – eine Aufklärung zumindest über den Gehalt von Zusatzstoffen verlangen muss. Eine fehlerhafte oder bewusst rechtswidrige Mischungsanweisung führt jedoch an einer Haftung wegen sonstiger futtermittelrechtlicher Verstöße nicht vorbei. Wichtig: Futtermittelrechtliche Vorschriften sind oft Schutzgesetze im Sinne § 823 Abs. 2 BGB und können dann auch zur Ersatzpflicht für Vermögensschäden der Geschädigten führen.

Auch wenn die Güter in Tanks gelagert und dort gemischt werden, liegt insoweit eine Herstellung vor.¹⁹⁵ Danach können nämlich auch Rohstoffe, die selbst noch keine Futtermittel sind, bereits den Vorschriften des LFGB bzw. der Basis-VO unterliegen, wenn sie nur später absichtlich bei der Mischung eingesetzt werden sollen. **In der Praxis ist allerdings häufig festzustellen, dass von Vermietungstätigkeit gesprochen wird und nicht von Lagertätigkeit –**

Hier ist zunächst zu fragen, ob es sich tatsächlich um eine Miete im Sinne §§ 535 ff. BGB handelt oder entgegen dem gelegentlichen Logistik-Sprachgebrauch um eine besondere Lagerung.

Miete ist nämlich nur dann anzunehmen, wenn der Tanklogistiker keinerlei Dienstleistungen, also insbesondere nicht die lagertypischen Obhuts- und sonstigen Aufbewahrungspflichten eines Lagerhalters gemäß §§ 467 ff., 471 ff. HGB hat. Er muss sich dann auf die Rolle des bloßen Nutzungsüberlassers der Tanks bzw. der für die Aufstellung der Tanks genutzten Grundstücke beschränken. In der Logistik wird gelegentlich von Miete gesprochen, wenn das Lager - in diesem Falle die Tanks - dem AG gehören bzw. von ihm errichtet wurden, z. B. auch als Bauten auf fremdem Grund und Boden und der Dienstleister und der Logistiker nur die Bewirtschaftung dieses Lagers übernimmt. Zur Lagerung gehört jedoch nicht, dass der Lagerhalter auch Eigentümer des Lagers ist. Dieses kann auch im Eigentum des AGs, des Einlagerers, stehen. Entscheidend ist, dass der Lagerhalter die lagertypischen Obhuts-Pflichten wahrnimmt. Das Risiko, das futtermittelrechtlich eine vermeintliche Miete als Lagerung mit allen Rechtsfolgen - Status als Futtermittelunternehmen - beurteilt wird, trägt der Dienstleister.

Gehen wir jedoch davon aus, dass es sich tatsächlich um Miete handelt, so liegt kein Status als Futtermittelunternehmen vor, allerdings können sich auch in diesem Falle die allgemeinen Haftungstatbestände des Grundstückseigentümers wie Umwelthaftung ergeben.

¹⁹⁵ vgl. § 3 Nr. 2 LFGB und die entsprechende Regelung der Basis-VO

9.6.2.4.3 Haftung gegenüber dem Auftraggeber, dem Lebensmittelhersteller, insbesondere bei Mischung nach Anweisung

Die Verantwortlichkeit und Haftung gegenüber dem AG bestimmt sich zunächst einmal nach den diesbezüglichen vertraglichen Regelungen. Soweit keine individualvertraglichen Regelungen getroffen sind, gilt: Für die Beurteilung nach dem Transport- bzw. Lagervertragsrecht gegenüber dem AG und der Anwendung der ADSp 2017 ist hierbei natürlich wesentlich, dass es sich nicht mehr um eine speditionelle logistische Nebentätigkeit handelt. Hier wird ein neues Produkt hergestellt, nämlich ein Futtermittel durch Mischen von Rohstoffen, also mehreren Ausgangsstoffen. Es geht also nicht mehr um die noch der Logistik zuzurechnende Tätigkeit des Kommissionierens, Pick/Pack, Portionieren usw., sondern um eine Produktionstätigkeit. Diese vertragliche Tätigkeit kann den Logistik-AGB 2019 unterfallen und damit zu wesentlichen Haftungsreduzierungen führen. Bei Rezepturanweisungen sind im vertraglichen Innenverhältnis zum AG durchaus relevant wie auch bei evtl. Freistellungsregelungen. Im Innenverhältnis wird der Logistiker im Regelfall bei nicht offenkundig fehlerhaften Anweisungen haftungsfrei und behält trotzdem den Anspruch auf die Vergütung, dies ergibt sich aus den Rechtsgedanken von § 644 und 645 BGB und führt zu einer vollständigen oder teilweisen Haftungsbefreiung, so reduziert eine gegebene Anweisung die Pflicht des Logistikers bei originell nicht logistischen Zusatzleistungen, die regelmäßig dem Werkvertragsrecht unterfallen, auf die Pflicht, die Anweisung auf offenkundige Fehler zu prüfen und darauf hinzuweisen,¹⁹⁶. Dieses Mitverschulden wird über § 254 BGB berücksichtigt,¹⁹⁷. Dies kann auch Ausgangspunkt einer Freistellungsverpflichtung des AGs für produkt- oder produzentenhaftungsrechtliche Inanspruchnahme des Logistikers werden.

9.6.2.4.4 Straf- und ordnungswidrigkeitenrechtliche Verantwortlichkeit des Logistikers

Hinsichtlich der strafrechtlichen und ordnungswidrigkeitenrechtlichen Verantwortlichkeiten ist die fehlende Registrierung oder Zulassung sicher eines der geringsten Probleme für den Logistiker. Hierzu kämen vor allen Dingen die Ordnungswidrigkeiten-Regelungen des §§ 36 b der VO-(EG) 183/2005 i. V. m. § 60 Abs. 4 Nr. 2 a LFGB in Betracht. Das Bußgeld kann bis zu

¹⁹⁶ vgl. dazu OLG Koblenz NJW-RR 1996, 919 ff

¹⁹⁷ vgl. dazu Palandt-Sprau § 636 BGB Rz. 13 sowie BGH NJW 2009, 582 ff

20.000,00 € betragen. Ebenfalls bußgeldbewehrt ist die Nichteinhaltung der Qualitätskontrollvorschriften der Futtermittelhygieneverordnung. Betroffene sind insoweit jedenfalls der Geschäftsführer, ggf. auch die verantwortlich Beauftragten.

Viel schwerwiegender dürfte aber die Möglichkeit sein, völlig unabhängig von dem Vorliegen von Registrierungen oder Zulassungen, dass eine Strafbarkeit z. B. nach § 58 LFGB in Verbindung mit § 17 Abs. 1 LFGB und Art. 15 der Basis-VO(EG) 178/2002 in Betracht kommt: Herstellen oder Behandeln von Futtermitteln, die die menschliche oder tierische Gesundheit gefährden können. Im Falle der Fahrlässigkeit ist der Strafrahmen ein Jahr Freiheitsstrafe oder Geldstrafe, bei Vorsatz drei Jahre Freiheitsstrafe oder Geldstrafe und in besonders schweren Fällen, z. B. grober Eigennutz, von sechs Monaten bis zu fünf Jahren Freiheitsstrafe. Daneben kommt natürlich noch eine ganze Reihe von anderen straf- und ordnungswidrigkeitenrechtlichen Normen in Betracht.

Festzuhalten ist, dass all diese Regelungen zumindest Fahrlässigkeit voraussetzen. Diese wird allerdings schon dann angenommen, wenn vorgeschriebene Qualitätskontrollen und sonstige Risk-Management-Systeme wie HACCP nicht eingeführt wurden und es deshalb zu der Herstellung von verbotenen Futtermitteln kam.

Fatal wäre in diesem Zusammenhang übrigens, dass damit u. U. ein Haftungstatbestand auf Vermögensschäden gegenüber geschädigten Dritten aus dem allgemeinen Zivilrecht eröffnet sein könnte, nämlich der oben erwähnte Schutzgesetzverstoß nach § 823 Abs. 2 BGB. In diesem Falle könnten Dritte gegebenenfalls auch eigene Vermögensschäden, wie z. B. die Landwirte oder Händler, nicht nur der Vertragspartner, geltend machen.

9.6.2.5 Produkthaftung und Logistik

Typisches Praxisproblem ist hierbei das die Anfrage des Auftraggebers, des eigentlichen Lebensmittelherstellers, praktischerweise doch gleich weitere Leistungen (eventuell nicht logistischer Art!) zu übernehmen, da er bei ihm auch alle Komponenten der Lebensmittel ohnehin lagern und damit bereits physisch eng zusammen sind. Diese Tatsache spart natürlich Zeit und Transportkosten für den Lebensmittelhersteller und bringt in der Praxis dem Logistiker zusätzliche Einnahmen diese Lage birgt jedoch zusätzliche Risiken, typische Tätigkeiten sind insoweit auf Anweisung, die Zugabe bestimmter Inhaltsstoffe usw. Produkthaftung und Logistik

Ein Automotive-Logistiker wickelt unter anderem für ausländische Zulieferer deren Importe nach Deutschland ab. Dies erfolgt als kontraktlogistische Dienstleistung mit Einfuhrverzollung, Lagerung und Distribution.

9.6.2.5.1 Importeurhaftung des Logistikers

Sehr häufig wird verkannt, dass die Produkthaftung auch Logistiker treffen kann. Hierbei gibt es 3 grundsätzliche Lagen zu unterscheiden:

- Die echte Herstellung, auch von Teilprodukten.
- Der Import aus Ländern außerhalb des europäischen Wirtschaftsraumes.
- Der in der Praxis wichtigste Fall: Die Sekundärhaftung in der Produkthaftung.

Hierzu ein Beispielfall:

Auf Wunsch eines neuen brasilianischen Reifenherstellers importiert er dessen Produkt „Green Wheels“ im eigenen Namen in die EG. Dessen Geschäftsmodell sieht nämlich so aus, dass der Reifenhersteller eine eigene Präsenz in Deutschland sparen will und der Logistikdienstleister seine Vergütung aus dem Verkauf der Reifen erhält. Für die anderen Zulieferer werden die Importe nur logistisch abgewickelt. Gegenüber einem Automobilhersteller muss der Logistikdienstleister nunmehr in seiner Rolle als Händler die Zusicherung übernehmen, dass die Reifen bestimmten europäischen Qualitätsstandards entsprechen. Einige der Reifen erweisen sich jedoch als fehlerhaft, sie platzen. Es kommt zu Personen- und Sachschäden und damit zu einer Rückrufaktion des Automobilherstellers. Dieser hat dadurch einen Schaden mindestens 3.000.000,00 €.

Zur Rechtslage:

Die Rechtslage ist relativ eindeutig: Durch den Import als (formaler) Wiederverkäufer ist der Dienstleister in die Rolle des Importeurs im Sinne des § 4 Absatz 2 des Produkthaftungsgesetzes (ProdhaftG) geraten. Er haftet für Personen- und in gewissem Umfang auch für Sachschäden der Autokäufer. Ihm ist nämlich das fehlerhafte Teilprodukt „Reifen“ zuzurechnen, welches das fehlerhafte Gesamtprodukt „Auto“ verursacht hat.

Durch die Zusicherung gegenüber dem Automobilhersteller haftet der Logistikdienstleister gegenüber diesem auf vollen Schadensersatz und muss demnach die Kosten der Rückrufaktion übernehmen. Natürlich hat er die Rückgriffsmöglichkeit gegenüber dem Reifenproduzenten in Brasilien, die Risiken in Deutschland (und des Rückgriffs in Brasilien...) trägt jedoch er.

Gestaltungsmöglichkeiten:

Logistikdienstleister (wie natürlich erst recht Importeure) müssen wissen, dass produkthaftungsrechtlich alle Länder außerhalb des europäischen Wirtschaftsraums „gefährliches Ausland“ sind. Hier ist sorgfältig das Risiko zu prüfen, die Importeurrolle zu übernehmen. Jedenfalls sollte dies nicht ohne eine jederzeit werthaltige Absicherung, z.B. auch durch Versicherung, geschehen. Hingegen: das bloße logistische Abwickeln, das heißt also ohne die Zwischenhändlerfunktion, ist ungefährlich. Dies gilt auch für die Übernahme der Einfuhrverzollung gemäß Unionszollkodex.

9.6.2.5.2 Haftung für fehlerhafte Produkte durch den Logistikdienstleister als Nicht-Produzent

Ein Unternehmen der Automobilzuliefererindustrie (im Folgenden OEM) fertigt Bremssysteme für Lkw. Einzelne Teilsysteme werden auch von Vorlieferanten zusammengebaut. Die Endmontage der Bremsanlagen erfolgt durch die Lkw-Hersteller selbst im Rahmen des Fahrzeuginbaus. Der OEM will seinen Lagerlogistikdienstleister nun im Rahmen der Wareneingangskontrolle auch mit Value Added Services beauftragen. Der Logistiker soll die Teilsysteme von Vorlieferanten einer technischen Qualitätssicherungsprüfung gemäß der für die Automobilindustrie geltenden Qualitätsnorm ISO TS16949:2009 unterziehen. Dies soll er mit beigestellter Prüftechnologie nach genauen Anweisungen des OEM durchführen. Bei den Vertragsverhandlungen beruhigt der OEM den Logistiker damit, dass dieser ja keine Produkthaftung zu fürchten habe. Im Übrigen würde die OEM-eigene Produkthaftpflichtversicherung schon alle Fälle abdecken. Der Dienstleister führt jedoch seine standardmäßige juristisch-betriebswirtschaftliche Risk Management-Analyse durch. Ergebnis: Der vom OEM gestellte Logistikvertragsentwurf muss in einigen wesentlichen Punkten im Bereich Leistung-, Haftung- und Versicherung geändert werden. Und zwar zum Vorteil beider Seiten.

Zur Rechtslage:

Zwar ist die Aussage des OEM, als Auftraggeber, an sich zutreffend: Eine Produkthaftung gemäß Produkthaftungsgesetz des Logistikers kommt aus verschiedenen Gründen nicht in Betracht. Wie in der Praxis häufig, ist dies jedoch nur die halbe Wahrheit: Wenn die Qualitätsprüfung des Logistikdienstleisters nicht ordnungsgemäß erbracht wird, werden fehlerhafte Teilsysteme eingebaut. Die Defekte können zur sogenannten Produzentenhaftung des Lkw-Herstellers führen. Dies ist eine der Produkthaftung verwandte Haftung, die auch bei gewerblich genutzten Gütern, z. B. Lkw, greift. Die Produzentenhaftung verpflichtet den Lkw-Hersteller unter Um-

ständen zu Rückrufaktionen. Mit anderen Worten: Wenn auch nur wegen weniger Fälle defekter Bremssysteme ganze Fahrzeugserien zurückgerufen werden müssen, kommt es häufig zu sechs- bis siebenstelligen Vermögensschadensbeträgen. Für diese haftet dann der OEM. Dieser kann dann seinerseits wieder beim eigentlich Verantwortlichen, dem Logistikdienstleister, Rückgriff nehmen. Hat der OEM eine Produkthaftungsversicherung, erfolgt der Rückgriff durch diese.

Gestaltungsmöglichkeiten:

Eine zufriedenstellende Lösung für beide Seiten liegt hier in der vertraglichen Gestaltung. Der Logistikdienstleister wird – gegen geringen Aufpreis – in der Produkthaftungsversicherung des Automobilzulieferers mitversichert. Eine **eigene** Versicherung dieser Risiken durch den Logistiker wäre erheblich teurer gewesen und hätte damit auch die Logistikleistung verteuert. Es kann nicht genug geraten werden, kombinierte betriebswirtschaftlich -logistisch-juristische Risk Management-Analysen durchzuführen, um im Logistikvertrag vorbeugend notwendige Regelungen aufzunehmen, **bevor** „das Kind in den Brunnen gefallen ist“. Eine entsprechende Risikoanalyse und Dokumentation der Ergebnisse empfiehlt sich schon aus Eigenschutzinteresse des Geschäftsführers eines Logistikdienstleisters, der zur Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns nach § 43 GmbHG verpflichtet ist.

9.6.2.6 Haftung bei Verletzung von Exklusivitätsvereinbarungen und Mindestmengenregelungen (Garantiemengen)

Exklusivitätsvereinbarungen sind Vereinbarungen, bei den der Auftraggeber sich verpflichtet, seine komplette Logistik oder genau definierte Teile davon, z. B. „die Produktlinie XY“ oder „sämtliche Transporte nach Frankreich“ durch diesen Logistiker abwickeln zu lassen. Hierzu sind instruktiv Die Urteile des LG München vom 22.12.2005 vgl. LG München Transportrecht 2007, Seiten 82 f und die Entscheidung des OLG Bremen vom 04.12.2003, veröffentlicht in Gimmler, Transport- und Logistikvertragsrecht aao, Seite 478. Danach ist aus der Vereinbarung einer vom Logistiker zu erbringenden Mindesteinlagerung nicht zu schließen, das der Auftraggeber ebenfalls verpflichtet ist, diese Mindesteinlagerungsmenge zu beauftragen.

Hingegen ist ein Mindestauftragsaufkommen in einem Transportrahmenvertrag eine selbstständige Garantieabrede, so OLG Bremen vgl. OLG Bremen eben da. Anspruchsgrundlage ist insoweit § 280 BGB in Verbindung mit dem zugrundeliegenden Rahmenvertrag.

In der Praxis tauchen jedoch immer wieder Spezialfragen auf, die bisher, soweit ersichtlich, konkret nicht von der Rechtsprechung entschieden wurde.

Musterfall ist insoweit eine Exklusivitätsabrede für ein Lager bei fehlender sogenannter „ramp up-“ bzw. „ramp down“-Regelung. Eine ramp up- bzw. ramp down-Regelung ist eine Regelung, die den Zeitraum von Beginn der Einlagerung bis zum Abschluss der Lagerung bzw. – bei Ende des Vertrages – vom Beginn der Auslagerung bis zum Abschluss der Auslagerung geregelt und sinnvollerweise hier natürlich Ausnahmen von der Exklusivität bzw. der Mindestmengenabrede beinhaltet. Da bei großen Lagern die Auslagerungszeit bei unter Umständen zigtausend Paletten notwendigerweise mehrere Monate in Anspruch nimmt ist eine Regelung sinnvoll, die es dem Auftraggeber gestattet, für die jeweilige Übergangszeit noch beim bisherigen Dienstleister oder im eigenen Lager selbst die immer kleiner oder größer werdenden Mengen ansonsten unter Beachtung der Exklusivität oder Mindestmengenregelung lagern zu lassen oder bereits einlagern zu lassen.

Was aber bei Fehlen einer solchen Regelung?

Hier greifen die Regelungen der ergänzenden Vertragsauslegung.

Mit anderen Worten, rechtstechnisch ist dies ein rahmenvertraglich vereinbarte Pflicht zur Erteilung zum Abschluss von einzelnen Verträgen unter Ausschluss der Eigenerbringung oder Fremderbringung. Ganz ähnlich wirkt die Mengenzusage oder Mengengarantie: Hier verpflichtet sich der Auftraggeber, dem Logistiker bestimmte Mengen abwickeln zu lassen, gleichgültig, ob dies Transportmengen sind – „100 FTL/Monat“, „3000 Palettenstellplätze“. Über die Mindestmenge hinausgehend ist der Auftraggeber insoweit frei. Auch eine Kombination beider Lösungen ist durchaus denkbar. Wirtschaftlicher Zweck ist hierbei für den Auftraggeber, einerseits günstige Preise zu erzielen, andererseits aber auch dem Logistiker zu einer Leistungspflicht zu bewegen. Die Rechtsprechung hat sich in zahlreichen Urteilen mit dieser Lage befasst, für die Logistik ist insbesondere bedeutet das Grundsatzurteil des BGH vom 03.11.1999.¹⁹⁸ Danach berechnet der BGH den Schadensersatz bei Nichteinhaltung von Mengenzusagen nach einer sehr einfachen Formel, nämlich der des § 252 BGB. Der Logistiker hat Anspruch auf den kompletten Umsatz abzüglich der ersparten betriebswirtschaftlichen Sondereinzelkosten. Dies bedeutet, es wird lediglich das abgesetzt, was notwendigerweise ausschließlich durch diesen Auftrag an Kosten angefallen wäre, Musterbeispiel beim Transport sind die Treibstoffkosten und eventuelle Mautkosten, nicht jedoch die Kosten für die Beschäftigung des Fahrers; diese wären auch angefallen, wenn der Transport nicht durchgeführt worden wäre. Auch die

¹⁹⁸ Vgl. dazu BGH Transportrecht 2000, Seiten 214 ff.

Abschreibung für die Fahrzeuge ist nicht abzusetzen. Wichtig ist hierbei, dass der Gewinn in vollem Umfang anzusetzen ist. Dem folgt das OLG Karlsruhe ¹⁹⁹.

9.6.3 Versicherungen in der Kontraktlogistik

9.6.3.1 Einführung

Gesetzliche Regelungen zur **Versicherungspflicht** im Bereich der Kontraktlogistik oder auch der Zuruflogistik, die über die bereits dargestellten Pflichten im Transportrecht hinausgehen (z. B. § 7 a GüKG), bestehen nicht. Auch das allgemeine Produkthaftungsrecht enthält keine Versicherungsregelung oder eine Regelung zur allgemeinen Haftungssicherstellung, wobei auf die Besonderheiten der spezialgesetzlichen Produkthaftung wie z. B. § 94 AMG hier nicht eingegangen wird.

Für den Spediteur gibt es in Deutschland keine gesetzliche Pflicht zum Abschluss einer Haftpflichtversicherung. Die Tätigkeit des Spediteurs ist im Rahmen der Haftungsversicherungsbedingungen DTV-VHV 2003/2011 standardmäßig mitversichert, soweit diese auf der Basis der ADSp 2017 oder anderer allgemeiner Geschäftsbedingungen erfolgt. Diese anderen Geschäftsbedingungen können solche des Spediteurs selbst oder auch allgemein verfügbare Bedingungswerke sein, soweit der Versicherer dem zugestimmt hat.

Die nach dem Gesetz unbeschränkte Haftung des Lagerhalters entzieht sich einem Standardversicherungsschutz. Hingegen ist die Haftung des Lagerhalters nach ADSp 2017 von der allgemeinen Spediteurhaftpflichtversicherung gedeckt, vergleiche Ziffer 1.1 DTV-VHV 2003/2011, nach Zustimmung des Versicherers oder anderen Geschäftsbedingungen. Dabei sind meist die Versicherungshöchstbeträge für Güter- und Güterfolgeschäden, reine Vermögensschäden und Inventurdifferenzen erheblich höher als die ADSp-Haftungshöchstbeträge nach Ziffer 24 ADSp 2017.

Im Hinblick auf die Haftungsbegrenzungen der ADSp 2017 sind gutbezogene Sachversicherungen in der Praxis häufig. Ein Beispiel hierfür ist die sogenannte **Lagerversicherung**. Diese ist eine gebündelte Versicherung, die zunächst die Standardrisiken

- Feuer, Explosion, Blitzschlag,

¹⁹⁹ vgl. OLG Karlsruhe Transportrecht 2007, Seiten 213 ff

- Einbruch-Diebstahl,
- Leitungswasser, Löschanlagenleckage,
- Sturm, Hagel
- Elementarschäden

abdeckt, des Weiteren aber auch auf andere vergleichbare Risiken ausgedehnt werden kann, z. B. Vandalismus. Weiterhin ist noch die sogenannte **Lagerexzedentenversicherung** zu erwähnen, die ähnliche Risiken wie die Lagerversicherung deckt, aber auch weitere Elementarrisiken wie Rauch, Schneedruck etc. Darüber hinaus deckt diese innerhalb der Versicherungshöchstgrenzen ausdrücklich auch die unbegrenzte Haftung des Lagerhalters aus grober Fahrlässigkeit z. B. nach Ziffer 27 ADSp 2017 ab. Musterbedingungen ähnlich den DTV-VHV 2003/2011 oder DTV-Güter 2000/2011 sind für beide Versicherungen nicht vorhanden. Auch die Beschränkung der Lagerexzedentenversicherung auf die Fälle der Ziffer 27 ADSp 2017 ist häufig, da unterhalb der Schwelle grober Fahrlässigkeit oder der Kardinalpflichtverletzung ja tatsächlich eine Beschränkung über Ziffer 24 Abs. 1 ADSp 2017 vorliegt.

Jedoch sind mit einer Lager- oder Lagerexzedentenversicherung nur die genau benannten Risiken für den Einlagerer abgedeckt, Handling-Schäden sind explizit ausgeschlossen, weshalb häufig ergänzend oder alternativ **Warentransportversicherungen** abgeschlossen werden (wie z. B. die DTV-Güter 2000/2011).

Diese verstehen sich als All-Risk-Versicherungen, wobei die Versicherungsbedingungen ihre Anwendbarkeit meist auf eine Lagerdauer von 60 Tagen und einen engen Zusammenhang mit einem diesbezüglichen Transport begrenzen. Durch Individualvereinbarung mit dem Versicherer kann aber auch bei Fehlen der Voraussetzungen ein Einschluss der Lagerung in die Warentransportversicherung erreicht werden.

Der Abschluss dieser Sachversicherungen kann sowohl durch den Spediteur als Lagerhalter gemäß Ziffer 21 ADSp 2017 vorzunehmen sein als auch durch den Einlagerer, z. B. im Rahmen einer Universalpolice. Ziffer 21 ADSp 2017 konkretisiert insoweit die Regelungen in § 472 HGB.

9.6.3.2 Versicherungsbezogene Regelungen in AGB

Im Nachfolgenden geht es daher lediglich um die logistikspezifischen, besonderen versicherungsrechtlichen Regelungen in den dargestellten AGB.

ADSp 2017

Die Regelung in Ziffer 29 ADSp 2017 beinhaltet die Verpflichtung zum Abschluss einer Haftungsversicherung, welche die ADSp-Haftung - mit Ausnahme der unbeschränkten Haftung nach Ziffer 27 ADSp 2017 - im „Wesentlichen“ abdeckt. Hierfür hat die Versicherungswirtschaft seit langem entsprechende Versicherungskonzepte entwickelt. Wesentlich ist dabei die Kongruenz zu Ziffer 1.14 ADSp 2017: Denn die Versicherungsbedingungen decken dabei nur die dort geregelten „üblicherweise zum Speditionsgewerbe gehörenden Geschäfte“ nebst den im nächsten Satz geregelten „speditionsüblichen logistischen Leistungen“. Da die Versicherung an die Reichweite der ADSp 2017 anknüpft, ist der gesamte **nicht** durch die ADSp 2017 geregelte Tätigkeitsbereich ausdrücklich durch die Ausschlussklauseln in den Versicherungsbedingungen erfasst. Nach DTV-VHV 2003/2011 sind Leistungen, die nicht mehr originär beförderungsbezogen sind, **ausgeschlossen**, vergleiche Ziffer 1 Abs. 3 DTV-VHV 2003/2011. Dort ist zum einen geregelt, was nicht erfasst ist, zum anderen wird der versicherte Bereich durch Bezugnahme auf die ADSp 2017 positiv umschrieben. Insoweit können die ADSp 2017 zwar vertraglich auch für originär nicht-logistische Leistungen anwendbar erklärt werden, zu einer Erweiterung des Versicherungsumfanges führt dies jedoch nur, wenn dies im Versicherungsvertrag ebenfalls abgebildet wird.

In Ziffer 21 ADSp 2017 ist eine Pflicht zum Abschluss von weiteren Sachversicherungen auf Anforderung statuiert- Welche Schadensrisiken im Einzelnen umfasst sind und welche Versicherungen demgemäß abzuschließen sind, ist der Weisung des Auftraggebers zu entnehmen.

Logistik-AGB 2019

Hier ist in Ziffer 18 eine Pflicht des Dienstleisters zur Versicherung seiner Haftung nach den Logistik-AGB 2019 geregelt. Für das Haftungs- und Versicherungskonzept der Logistik-AGB 2019 gibt es mittlerweile verschiedene Versicherungsanbieter, damit ist die Haftung für originär nicht-logistische Tätigkeiten in Standardversicherungskonzepten enthalten.

9.6.3.3 Allgemeines zu Haftungs-, Güter- und sonstigen Schadensversicherungen - Matrixdarstellung

Im Nachfolgenden werden die typischen Haftungs- und Schadensversicherungen im Hinblick auf die logistikspezifischen Risiken und Besonderheiten kurz dargestellt sowie Hinweise auf relevante Ausschlüsse gegeben.

Versicherungsarten	Versicherungsausschlüsse und sonstige Besonderheiten
I. Haftpflichtversicherungen	
Verkehrshaftungsversicherung nach DTV-VHV 2003/2011 Musterbedingungen	Es besteht ein ausdrücklicher Ausschluss für jedwede über die in Ziffer 1.14 ADSp 2017 genannten Tätigkeiten, also insbesondere für produktions-, handels- und sonstige nicht beförderungsbezogene Tätigkeiten
Logistik-AGB 2019-Haftungsversicherung	Hier wird beispielhaft auf die Schunck-Logistik-Police verwiesen. Diese versichert ausdrücklich die Haftung nach den Logistik-AGB 2019. Subsidiär wird die gesetzliche Haftung in den Haftungsgrenzen der Logistik-AGB 2019 versichert, wenn diese nicht wirksam Vertragsbestandteil geworden sind. ²⁰⁰
Betriebshaftpflichtversicherung	<p>Diese versichert die gesetzliche Haftpflicht. Entscheidend ist die zugrundeliegende Betriebsbeschreibung; diese bestimmt den Versicherungsschutz hinsichtlich der Haupttätigkeiten und den üblichen Nebenrisiken. Neben der üblichen Grunddeckung sollte folgender Versicherungsschutz enthalten sein:</p> <p>Vermögensschäden</p> <p>Be- und Entladeschäden</p> <p>Tätigkeits- und Rangierschäden, Schäden aus Lohnauftragsarbeiten inkl. Obhuts- und Verwahrschäden, in Abänderung von Ziffern 7.6 und 7.7 AHB</p> <p>Gabelstaplerhaftpflicht</p> <p>Mietsachschäden, Ziffer 7.6 AHB</p> <p>Insbesondere Letztere können im Hinblick auf Geräte, die der Auftraggeber dem Dienstleister zur Nutzung</p>

²⁰⁰ Vgl. im einzelnen Wieske / Salzmann / Kollatz, Logistik-AGB 2019, S. 59 ff..

	<p>überlässt, relevant werden. Produktions- und produktorientierte sowie handelsbezogene Tätigkeiten, wie z. B. Qualitätssicherung fallen nicht unter die Deckung der Standard-Betriebshaftpflicht eines Frachtführers, Spediteurs oder Lagerhalters.</p> <p>Wesentlich ist auch, dass bloße Schlechtlarheit nicht standardmäßig den versicherten Tätigkeitsschäden unterfällt.²⁰¹</p>
Erweiterungen der allgemeinen Betriebshaftpflichtversicherung	
Rückrufkostenhaftpflichtversicherung	Hier handelt es sich um eine relativ neue Haftpflichtversicherung für Logistiker, die in „rückrufgefährdeten“-Branchen, wie insbesondere in der Automobil-Zuliefererindustrie, tätig sind. ²⁰²
Umwelthaftpflichtversicherung, ggf. in der Sonderform der Umweltschadensversicherung ²⁰³	Diese ist dann relevant, wenn es um Logistik mit umweltrelevanten Stoffen, also nicht auf Gefahrgut oder -stoff begrenzt, geht. In der Standard-Betriebshaftpflichtversicherung ist dies nicht enthalten.
Produkthaftpflichtversicherung	Hier wird das Risiko abgedeckt, welches sich durch den Fehler von Produkten verwirklicht, also nicht nur die Haftung i. S. d. ProdHaftG, sondern auch i. S. der Produzentenhaftung nach § 823 BGB. Für Logistikprojekte im Produkt- und Produktionsbereich inkl. der Übernahme eigener Importeurfunktionen i. S. d. § 4 Abs. 2 ProdHaftG ist dies wesentlich. Hier sollte darauf geachtet werden, die sogenannte erweiterte Pro-

²⁰¹ Vgl. Abele, Versicherungen im Logistikbereich, in: TranspR 2005, S. 383 ff. m. w. N.

²⁰² Vgl. Abele, Versicherungen im Logistikbereich, in: TranspR 2005, S. 383 ff. m. w. N.

²⁰³ Vgl. Krins, Haftung und Versicherung in der Kontraktlogistik: Ein Überblick, in: TranspR 2007, S. 269 ff., S. 277

	<p>duktdeckung mit einzubeziehen nach dem Produkthaftpflichtmodell HUK / GDV nämlich Eigenschaftszusicherung, Verbindungs- und Vermischungsschäden, Weiterverarbeitungsschäden, Aus- und Einbaukosten, Maschinenklausel sowie Prüf- und Sortierkosten. Bei den genannten Risiken handelt es sich im Schadensfalle meist um Vermögensschäden. Diese sind im in den Bedingungen näher geregelten Umfang gedeckt.²⁰⁴</p>
II. Schadensversicherungen	
Warentransportversicherung	<p>Zwar bestehen hier keine Ausschlüsse für originär nicht-logistische Leistungen, jedoch ist Ziffer 8 Abs. 1 DTV-Güter 2000/2011 zu beachten, wonach nur die „unverzögliche Beförderung“ vom Versicherungsschutz erfasst ist, nicht aber Risiken von transportfremden Vorgängen, selbst wenn der Schaden auf der Beförderung zu diesen Vorgängen eintritt. Hierunter sind jedwede originär nicht-logistischen Bearbeitungs- und sonstigen Veredelungstätigkeiten an den Gütern zu verstehen. Für hier eintretende Schäden besteht also kein Transportversicherungsschutz.²⁰⁵ Die Transportversicherung kann Schäden aus Inventurdifferenzen mit hohen Haftungshöchstbeträgen beinhalten und insbesondere Vermögensschäden als Sachfolgeschäden und reine Vermögensschäden.</p>
Lagerversicherung und sogenannte Lagerexzedenten-Versicherung	<p>Für die Lagerversicherung zeigen sich keine Besonderheiten. Bei der Lagerexzedentenversicherung handelt es sich um eine Zusatzversicherung für bestimmte Gefahren und für Fälle des groben Organisationsverschuldens bis zur Höhe des eingelagerten Warenwertes.²⁰⁶</p>

²⁰⁴ Vgl. Wieske / Salzmann / Kollatz, Logistik-AGB 2019, S. 81 ff., S. 96 f.

²⁰⁵ Vgl. Abele, Versicherungen im Logistikbereich, in: TranspR 2005, S. 387

²⁰⁶ Vgl. Krins, Haftung und Versicherung in der Kontraktlogistik: Ein Überblick, in: TranspR 2007, S. 269 ff.; Thonfeld, Haftung & Versicherung, S. 251 f.

Betriebsunterbrechungsversicherung	Die Betriebsunterbrechungsversicherung inkl. des Zusatzmoduls der Ertragsausfallversicherung kann insbesondere aufgrund der in der Kontraktlogistik häufigen engen Verzahnung mit der Produktion des Auftraggebers empfohlen werden.
Elektronik- und Maschinenversicherung	Da der Deckungsbereich Schäden aller Art und jeden Ursprungs an elektronischen Geräten und Maschinen umfasst, kann dies für Logistikverträge mit diesbezüglichen Risiken relevant werden. Auch kann die Elektronikversicherung um Schäden an Daten erweitert werden. ²⁰⁷

Tabelle 6: Typische Haftungs- und Schadensversicherung in der Logistik

9.7 Vergütungsregelungen

9.7.1 Einführung

9.7.2 Einführung in Vergütungssysteme in der Logistik

9.7.2.1 Zuschlagskalkulation (Cost + Fee)

Typische Lagen:

Die große Herausforderung bei der Preisgestaltung für logistische Leistungen ist, eine akzeptable Ausgangsbasis zu finden und gleichzeitig die richtigen Anreize für die qualitative und wirtschaftliche Leistungsverbesserung über die (Vertragslauf-)Zeit zu setzen.

Cost-Plus-Pricing (auch: Open Book oder Cost plus Fee) ist eine Möglichkeit der Preisgestaltung, die häufig in der Kontraktlogistik Anwendung findet – besonders dann, wenn Unklarheiten bezüglich der zu erwartenden Kostenstrukturen bestehen. Dies ist häufig gerade in der Anfangsphase eines Logistik-Outsourcings der Fall. Wie der Name sagt, setzt sich die Vergütung des Dienstleisters dabei zusammen aus: „Cost“ – der Erstattung der entstandenen Kosten und „Plus“ – der vereinbarten Marge des Dienstleisters.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Absolute Kostentransparenz für den Auftraggeber und Minimierung der Kalkulationsrisiken für den Dienstleister. Der Nachteil für Dienstleister kann sein,

²⁰⁷ Vgl. Wieske / Salzmann / Kollatz, Logistik-AGB 2019, S. 94

dass eine solche Transparenz nicht gewünscht wird, weil u.a. die Marge nicht offengelegt werden soll.

Rechtliche Problematik:

Ein simples Rechenbeispiel erläutert eine Problematik, die häufig in Verträgen mit einfachen Cost-Plus-Regelungen anzutreffen ist:

Beispiel: Es wird Cost-Plus-Pricing mit 5% „Plus“-Marge für den Dienstleister vereinbart.

<i>Kosten pro Monat</i>	<i>Marge Dienstleister pro Monat</i>
<i>200.000 €</i>	<i>10.000 €</i>
<i>400.000 €</i>	<i>20.000 €</i>

Verdoppeln sich die Kosten des Dienstleisters, verdoppelt sich auch seine Vergütung.

Es ist nicht von der Hand zu weisen, dass von solchen Regelungen eine gewisse Anreizwirkung für das Logistikunternehmen entsteht; nach dem Prinzip: „Mehr Kosten produzieren – Mehr Gewinn erwirtschaften“. Was kann der Auftraggeber also tun, um die Vorteile des Cost-Plus-Pricing zu nutzen und gleichzeitig unwirtschaftliche Verhaltensweisen des Dienstleisters nicht zu fördern bzw. zu unterbinden?

Gestaltungsmöglichkeiten:

Hier gibt es zahlreiche Ansatzpunkte zur Optimierung der vertraglichen Vergütungsregelungen, wovon im Folgenden zwei vorgestellt werden:

1. Margendeckelung
2. Anreizsysteme zur Kostensenkung

Eine gute Möglichkeit, die Anreizfunktion zur Kostengenerierung einfacher Cost-Plus-Regelungen effektiv zu verringern, ist z.B. die Vereinbarung garantierter Maximalmargen.

Beispiel-Abwandlung:

Es wird Cost-Plus-Pricing mit 5% „Plus“-Marge für den Dienstleister vereinbart. Die garantierte Maximalmarge beträgt 30.000 €.

<i>Kosten pro Monat</i>	<i>Kostenerstattung pro Monat</i>	<i>Marge Dienstleister pro Monat</i>
<i>200.000 €</i>	<i>200.000 €</i>	<i>20.000 €</i>

300.000 €	300.000 €	30.000 €
400.000 €	400.000 €	30.000 €

Die Margendeckelung ist jedoch nur die halbe Miete. So sollte es im Interesse des Auftraggebers liegen, darüber hinaus Anreize zur Kostenreduktion zu setzen. Hier sind u.a. ergänzende KVP-Regelungen, Gain-Sharing-Vereinbarungen und die Vereinbarung monatlicher Minimalmargen möglich.

Hinweis: Denken Sie daran, die zu erbringende Qualität parallel schriftlich – z.B. in Form eines Service Level Agreements – zu fixieren. Auf diese Weise kann verhindert werden, dass Kosteneinsparungen zu Lasten der Leistungsqualität realisiert werden. Wird das SLA zudem mit einer Bonus-(Malus)-Regelung versehen, erhält der Dienstleister die Möglichkeit, seine Vergütung/Marge durch eine Qualitätsverbesserung über die Deckelungsgrenzen der Vergütung hinaus zu erhöhen.

9.7.2.2 Einheitspreissysteme

9.7.2.3 Regelungen und Verfahren zur Vergütungsänderung in der Logistik

9.7.2.3.1 Vereinbarte Vergütungsänderungen

9.7.2.3.2 Einseitige Anpassungsrechte

§ 612 BGB ist nach der einheitlichen Rechtsprechung und Kommentarliteratur nur dann vorrangig zu § 316 BGB, wenn seine Voraussetzungen vorliegen, nämlich entweder eine taxmäßige Festlegung einer Vergütung oder eine allgemein übliche Vergütung feststellbar ist. Fehlt eine solche übliche Vergütung, gelten §§ 315, 316 BGB.²⁰⁸

Die Regelung des § 316 BGB betrifft nicht nur die erstmalige Preisfestsetzung, sondern naturgemäß auch spätere, nämlich Preisanpassungen, vgl. dazu ausdrücklich statt aller den Standardkommentar Palandt zum BGB, der wörtlich folgendes aussagt: „Sieht eine Anpassungsklausel vor, dass die Leistung einvernehmlich erhöht werden soll, kann bei einem Scheitern der Einigung § 316 BGB anwendbar sind; ...“²⁰⁹

Im Einzelnen:

Eine taxmäßige Vereinbarung ist eine nach Bundes- oder Landesrecht zugelassen festgelegte Gebühr oder Vergütungssätze, z. B. das RVG (Rechtsanwaltsvergütungsgesetz) oder die GOÄ

²⁰⁸ vgl. dazu BGH NJW-RR 2005, 762 ff. und BGH NJW 2006, 2472 ff

²⁰⁹ Zitat Palandt-Grüneberg, aaO § 316, Rz 3

für Ärzte. Eine übliche Vergütung ist die gewöhnlich gewährte Vergütung, wie z. B. der arbeitsvertragliche Tariflohn. Dies kann z. B. auch ein Tageskurs oder ein markt- oder ortsüblicher Preis sein.

Fehlen einer verfahrensmäßigen Regelung

Häufig findet man in Verträgen eine Regelung, wonach die Vergütung einvernehmlich erhöht wird, es fehlen jedoch nähere Festlegungen:

„Sieht eine Anpassungsklausel vor, dass die Leistung einvernehmlich erhöht werden soll, kann bei einem Scheitern der Einigung § 316 BGB anwendbar sein.“ (zitiert nach Palandt-Grüneberg, BGB-Kommentar, § 316 BGB, Rz 3.) Die Rechtsprechung und die Kommentarliteratur stellen jedoch des Öfteren auf die Auslegung der entsprechenden Klauseln ab und dass diese auch ergeben könnten, dass ein einseitiges Anpassungsrecht eventuell von den Parteien nicht gewollt sein könnte. Jedoch wird von keiner Seite – weder Rechtsprechung noch Kommentare – vertreten, dass dann kein Anpassungsanspruch bestünde, sondern dass dieser dann durch gerichtliches Urteil gemäß § 315 Abs. 3 BGB festzustellen wäre. Mithin wird der materielle Anpassungsanspruch gerade auch für diesen Fall bejaht,²¹⁰ für den Fall eines (unwirksam) bestimmten Schiedsgerichts. Dann soll stattdessen in staatliches Gericht die Festsetzung vornehmen; hierfür spricht allerdings im vorliegenden Falle nichts.

9.7.2.3.3 Im Besonderen: Der Anspruch auf Vergütungsänderung gemäß § 313 BGB (clausula rebus sic stantibus)

Nach der neuesten Rechtsprechung²¹¹ führen vom Auftraggeber zu vertretende oder in der Sphäre des Auftraggebers liegende Abweichungen vom vertraglich vereinbarten Mengen- und Strukturgerüst, bei wesentlichen Änderungen zu einem Anspruch auf Änderung der Preisvereinbarung. Sicher ist dies anzunehmen bei 20%. Jedoch geht der BGH auch darunter in bestimmten Fällen von einer wesentlichen Änderung ab 10% aus.²¹² Eine Abweichung von Mengen- und Leistungsdaten in dieser Höhe führt zu einem anzunehmenden Änderungsanspruch.

²¹⁰ vgl. statt aller Palandt-Grüneberg, aaO, § 316, Rz 4 und BGH, NJW 1998, 1388

²¹¹ vgl. BGH vom 30.06.2011, NJW 2011, 3287

²¹² vgl. dazu BGH in NJW 1995, 1360

Schnittstelle Tarifrecht / Logistikvergütungsrecht

Gewerkschaften gehen zunehmend dazu über, auch rein logistische Tätigkeiten im Rahmen der Automobilbranche denen sehr hohen Metalltarifen zu unterstellen. Dies kann erhebliche Folgen für die Kalkulation der Logistikdienstleister im Automobildienstbereich haben.

Diese Frage betrifft speziell die tarifrechtliche Lage die komplette Kontraktlogistik, unter Umständen sogar weit in die reine Transport- oder Lagerlogistik hinein. Logistik-Outsourcing liegt begrifflich eigentlich nur dann vor, wenn tatsächlich ein erstmaliger Übergang der Leistung stattfindet. Dies ist jedoch nicht mehr der Fall, wenn vor Jahren – z. B. auch mit einem anderen Dienstleister – das Outsourcing durchgeführt wurde und nunmehr ein Dienstleisterwechsel stattgefunden hat. Hier geht es dann nur noch um die reine Logistikleistung.

Die Zulässigkeit dieser tariflichen Maßnahme wird von der arbeitsgerichtlichen Rechtsprechung recht eindeutig beurteilt: es obliegt der Gewerkschaft autonom, über ihre Satzung zu bestimmen.

Hierzu gibt es zwei Leitentscheidungen des Bundesarbeitsgerichts aus 1996 und 2005, die die Tarifzuständigkeit jeweils den eigenen Zuständigkeitsbestimmungen der einzelnen Gewerkschaft vom Grundsatz her überlassen.

Lässt man die Besonderheiten des Falles ansonsten außer Betracht, so ist diese Möglichkeit damit auch anderen Gewerkschaften ohne Weiteres zugänglich: Verlierer könnte zwar Verdi sein, Gewinner aber vordergründig die einzelnen Arbeitnehmer... Insbesondere ist an (IG-Bergbau, Chemie, Energie) usw. zu denken. Sollte diese Rechtsprechung halten, insbesondere auch durch höhere Instanzen bestätigt werden, könnte Logistik-Outsourcing flächendeckend teurer werden...

Eine sehr wesentliche wirtschaftliche Frage, von der unter Umständen die Existenz einiger Logistikdienstleister abhängen kann, ist nun, ob und wie die zu erwartenden Lohnkostensteigerungen weitergegeben werden können. Dass diese auf Dauer in einer seriösen Kostenkalkulation Berücksichtigung finden müssen, steht außer Frage. Hier geht es nun um das Problem der Weitergabe an den Auftraggeber im Rahmen **bestehender** Kontraktlogistik-Vertragsbeziehungen. Diese können unter Umständen noch Laufzeiten von 3-5 Jahren und darüber haben.

Schon Wilhelm Busch sagte: „Und es steigert noch die Lust, wenn man sagt, Du musst“. Mit anderen Worten: Wann hat der Logistikdienstleister einen Anspruch auf Anpassung der Vergütung und der AG „muss zahlen“? Hierzu ist zunächst die Vertragslage festzustellen: Hat der Logistiker einen Logistikvertrag mit einer state of the art-Preisanpassungsklausel, ist die Weitergabe rechtlich gesichert: Lohnkosten aufgrund von nicht vermeidbaren Tarifsteigerungen sind objektive Kostenfaktoren, die im Rahmen von sogenannten Kostenelementklauseln zu einer Preisanpassung berechtigen. Auch die häufig in der Praxis verwandten „Quorum-Klauseln“ von z. B. einer Mindeststeigerung von 2 % oder 3 % hindern die Anpassung nicht, da die Tarifsteigerungen hier weit höher sind. Wenn eine Kostenweitergabe wesentliche „Kostensteigerungen“ voraussetzt, setzt dies nach der Rechtsprechung allerdings eine Steigerung um 10 % voraus - auch dies dürfte hier häufig vorliegen.

Wesentlich komplizierter wird die Lage, wenn nur ein Anspruch auf Nachverhandlung besteht. Hier kommt es tatsächlich sehr auf die Fassung der jeweiligen Klausel an. Häufig hat aber der Logistiker auch hier einen Anspruch auf angemessene Anpassung, wenn auch bestimmte formale Schritte erforderlich sind. Neuerdings neigt die Rechtsprechung in solchen Fällen oft zu einer sogenannten Halbteilung der Mehrkosten zwischen Dienstleister und Auftraggeber.

Relativ aussichtslos ist allerdings eine Weitergabe bei Festpreisklauseln, wie sie in der Praxis manchmal von der Auftraggeberseite für einen Zeitraum von z. B. 1 bis 3 Jahren durchgesetzt werden. Die Kostenerhöhung dürfte sich hier insgesamt jedoch unter 20 % darstellen, womit eine Anpassung wegen Veränderung der Geschäftsgrundlage noch nicht mit guter Aussicht verlangt werden kann - hier ist die Lage ähnlich der seinerzeit bei Einführung der Maut. Fixpreis ist Fixpreis, so die lapidare Rechtsprechung.

Auch eine bekannte Ausweichstrategie, nämlich eine Logistik-Preisanpassung zu vertagen, bis die Rechtslage „endgültig rechtskräftig feststeht“, kann vom Logistikdienstleister, der **jetzt** die Mehrkosten hat, nicht hingenommen werden. Auch hierfür bietet eine optimierte Vertragsgestaltung die Lösung: Hier kann eine sogenannte „Interimsklausel“ helfen. In einer solchen Klausel kann dann geregelt werden, dass bis zur endgültigen Klärung Mehrbeträge nur vorläufig bei einer Preisanpassung berücksichtigt werden. So ist einem Schutzinteresse eines Auftraggebers Rechnung getragen.

Sollten einzelne Auftraggeber überlegen, dem **Wieder-Insourcing des Lohn-Kostenrisikos** dadurch zu entgehen, dass sie schlicht bei nächster Gelegenheit den Dienstleister wechseln oder damit drohen, wäre dies ein falscher Weg:

Dem steht mittlerweile nämlich meist bei der Kontraktlogistik, auch sogar bei Lagern, die im Eigentum des Auftraggebers stehen, das arbeitsrechtliche Betriebsübergangsrecht entgegen. Gemäß § 613a BGB gehen die Arbeitsverhältnisse - mit allen Konditionen, also auch den neu auszuhandelnden z. B. IG-Metall-Konditionen - auf den Nachfolger des Dienstleisters über, wenn ein sogenannter Betriebsübergang vorliegt. Nach einer in der Logistik noch immer nicht ganz „angekommenen“ Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts und des Europäischen Gerichtshofs sind kontraktlogistische Warehouse-Betriebe nämlich regelmäßig als betriebsmittelgeprägt anzusehen. Dies hat zur Folge, dass auch eine bloße Auftragsnachfolge - also das Auswechseln des Dienstleisters durch einen Nachfolgedienstleister, z. B. nach einer Ausschreibung - den Übergang der Arbeitsverhältnisse zur Folge hat: Faktisch haben die Arbeitnehmer des alten Dienstleisters die Wahl, beim neuen Nachfolgedienstleister mit den bisherigen Konditionen weiterzuarbeiten. Die immer wieder vorgebrachte These, dass nach einem Jahr das Tarifniveau wieder gesenkt werden könnte, ist daher bloß theoretisch.

Damit dürfte das neue Lohnniveau auf Dauer erhalten bleiben.

Ausblick

Die Logistiker verlassen immer mehr die angestammte „heile Welt“ von Transport, Umschlag, Lagerung. Sie treten immer weiter ein in die weite Produktions- und Handelswelt und werden dort zum Universal-Dienstleister für alle die Tätigkeiten, die vom jeweiligen Auftraggeber nicht als eigene Kernkompetenzen betrachtet werden. Viele Logistiker haben mit Schmerzen gelernt, dass die „brave new world“ der produktions- und handelsbezogenen Tätigkeiten eben auch den Abschied vom bewährten Haftungs-Schutznetz der ADSp 2017 und der Verkehrshaftungsversicherung bedeutet. Es zeigen sich an vielen Punkten zum Teil erschreckende Haftungsfallgruben, z. B. aus dem Produkthaftungsrecht. Mittlerweile gibt es Probleme sogar in Bereichen, wo sie nie erwartet wurden, z. B. auch im Steuerrecht. Teile der Logistikvergütung können in bestimmten Fällen gewerbesteuerlich zum Nachteil des Auftraggeberunternehmens dem Gewinn hinzuzurechnen sein - mit der Folge, dass daraus wieder ein Preisdruck auf den Dienstleister folgt.

Zur Zeit ist jedenfalls der Fokus auf das arbeitsrechtliche Tarifrecht gerichtet – insgesamt ist es nur ein wesentlicher Teil im Mosaik des Logistik-Outsourcing.

Anspruch auf Vertragsanpassung gemäß § 313 BGB wegen Mengenänderungen

Bei Mengenabweichungen im Rahmen eines Einheitspreisvertrages kann eine Anpassung des Vertragspreises nach § 313 BGB erfolgen, wenn der für beide Parteien rechnerisch erkennbare

Einfluss bestimmter Massen auf den vereinbarten Einheitspreis als Geschäftsgrundlage des Vertrages einen Niederschlag gefunden hat.²¹³

Der AN hat einen Anspruch auf Preisanpassung, wenn wesentliche Vorstellungen, die zur Grundlage des Vertrages wurden, sich als falsch herausstellen bzw. von vorneherein gefehlt haben.²¹⁴

Häufig haben die Parteien bei Vertragsschluss die Vorstellung, dass ein bestimmtes Mengengerüst Grundlage des Vertrages wird und zwar dergestalt, dass die im Vertrag festgelegten Dienstleistungen für diese objektiv geschätzte Menge erbracht werden sollen. Dieses Mengengerüst ist damit zugleich Grundlage für die Kalkulation des später vertraglich vereinbarten Preises.

10 Logistik-Outsourcingvertrag

10.1 Regelungsbereich

10.1.1 Einführung

Neben dem Thema „Kontraktlogistik“ hat auch das Logistik-Outsourcing an Bedeutung gewonnen. Dies ist aufgrund der Wechselwirkung auch nicht verwunderlich, bedenkt man, dass nach der logistischen Teilmarkt Betrachtung von Klaus für die Dienstleistungswirtschaft im Bereich Kontraktlogistik die höchsten Wachstumsraten erwartet werden, gerade wegen des hier anzutreffenden Trends zur Fremdvergabe. Bisher ist der Anteil der Dienstleistungswirtschaft hier unterdurchschnittlich. Dieser „Nachholbedarf“ wird nun zunehmend gedeckt.

Auch wenn der Begriff des Logistik-Outsourcings häufig in Verbindung mit der Kontraktlogistik gebraucht wird, so ist gleich zu Beginn dieser Einführung klarzustellen, dass Logistik-Outsourcing nicht zwangsläufig ein Outsourcing von integrierten Leistungsbündeln darstellt, vielmehr können hiervon auch nur einzelne logistische Tätigkeiten betroffen sein.²¹⁵ Diese klare Differenzierung ist, wie noch zu zeigen sein wird, zwar für den eigentlichen vertraglichen Übertragungsteil unerheblich, für den damit verbundenen Leistungsvertragsteil aber von elementarer Bedeutung.

²¹³ vgl. OLG Nürnberg, Urteil v. 24.11.2006, Az. 2 U 1723/06

²¹⁴ vgl. Erman-Hohloch, BGB, § 313 Rn 30; Palandt-Grüneberg, § 313 Rn 17

²¹⁵ Vgl. zutreffend Kersten / Koch, Motive für das Outsourcing komplexer Logistikdienstleistungen, S. 115 ff., in: Stölzle u. a. (Hrsg.), Handbuch Kontraktlogistik

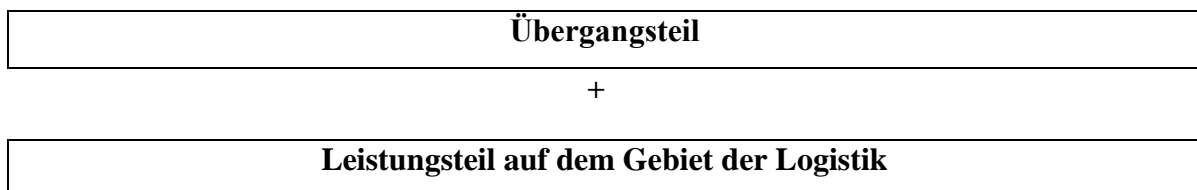
Der Logistik-Outsourcingvertrag kann also nicht nur ein Vertrag sein, der das Outsourcing logistischer Leistungen im Sinne der Kontraktlogistik zum Gegenstand hat, sondern eben auch ein Vertrag, der ein Outsourcing von jeweils nur Fracht-, Speditions- oder Lagerleistungen als einzige Leistungen nach dem Dauerrahmenvertrag zum Inhalt hat.

10.1.2 Wesentliche Begriffsdefinitionen

Wie kann nun der Begriff des Logistik-Outsourcings für den hier relevanten vertragsrechtlichen Aspekt definiert werden?

Logistik-Outsourcing ist der **Übergang** einer oder mehrerer bisher vom Auftraggeber (Outsourcer) selbst erbrachter Tätigkeiten auf einen Dienstleister. Dabei werden Teile des Unternehmens bzw. des Betriebes zunächst organisatorisch abgegrenzt und danach ausgegliedert, ausgelagert oder aber stillgelegt. Zeitlich damit zusammenhängend erhält ein Dienstleister den Auftrag, die Leistung fortan auf der Basis eines Dauerrahmenvertrages zu erbringen.²¹⁶ Wie bereits aufgezeigt, muss es sich dabei nicht zwangsläufig um integrierte Leistungsbündel handeln, sondern es genügt jede Übertragung einer Funktion aus den **originär-logistischen Kernleistungen**. Somit ist für das Vorliegen eines Logistik-Outsourcingvertrages - im Gegensatz zum Kontraktlogistikvertrag - bereits das Outsourcing **einer** logistischen Kernleistung ausreichend. Die singuläre Übertragung z. B. einer Verpackungsleistung auf einen Dienstleister genügt hingegen nicht, da diese eben keine logistische Leistung darstellt und somit auch kein Logistik-Outsourcing vorliegt, vergleiche hierzu ausführlich Kapitel ? Logistik / Kontraktlogistik.

Ein **Logistik-Outsourcingvertrag** besteht folglich aus einem **Übergangsteil** sowie einem **Leistungsteil**. Dieser beinhaltet als Dauervertrag für sich genommen entweder Fracht-, Speditions-, Lager- oder Logistikleistungen. Ergänzend kann noch ein **Rückübertragungsteil** hinzukommen, also Endschaftsregelungen, die zum Vertragsende den Übergang der Leistung zurück auf den Auftraggeber (Insourcing) oder einen von diesem zu benennenden Dritten regelt.



²¹⁶ Vgl. Horchler, Outsourcing, S. 1

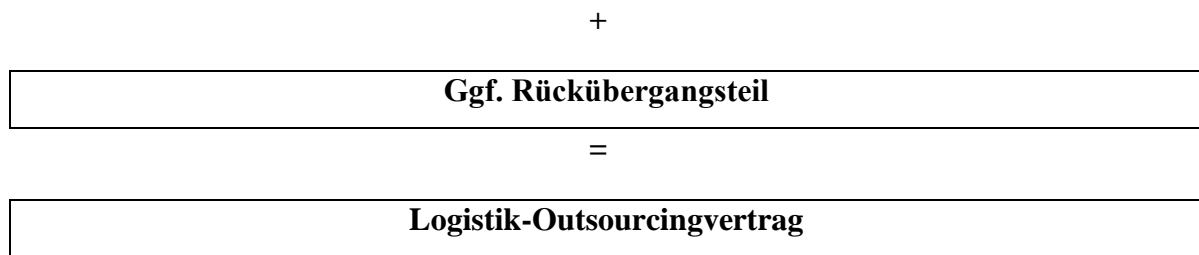


Abbildung 5: Bestandteile des Logistik-Outsourcingvertrages

Hinsichtlich der rechtlichen Regelungen für den Fracht-, Speditions- bzw. Lagerteil bzw. den kontraktlogistischen Leistungsteil wird auf die diesbezüglichen Kapitel verwiesen. Hier ist nur noch die **zusätzliche Besonderheit** des Logistik-Outsourcingvertrages, nämlich der Übergangsteil bzw. der eventuelle Rückübergang zu behandeln.

Neben den bereits eingeführten Begrifflichkeiten sollen noch folgende, in der Praxis häufig anzutreffende bzw. relevante Begriffe definiert werden:

Grundsätzlich ist zwischen dem **externen** bzw. dem **echten** Outsourcing (Übergang an einen **fremden** Dritten, **Auslagerung**) und dem **internen** Outsourcing (Übergang an eine rechtlich selbständige Einheit im Konzernverbund bzw. Beteiligungsgesellschaft, **Ausgliederung**) zu unterscheiden.²¹⁷

Im Rahmen sowohl des externen wie des internen Outsourcing können Arbeitsverhältnisse und Betriebsmittel mit übergehen oder aber dieser Betriebsteil kann mit dem Übergang der Tätigkeit an einen Dritten **stillgelegt** oder zerschlagen werden, dann spricht man vom **klassischen** Outsourcing.²¹⁸ Auch in diesem Fall liegt Logistik-Outsourcing vor, denn für Logistik-Outsourcing ist die **erstmalige Übertragung der Funktion** konstitutiv, nicht die wie auch immer geartete Übertragung von Wirtschaftsgütern oder Personal.²¹⁹ Dennoch muss beim klassischen Outsourcing regelmäßig geprüft werden, inwieweit personalbezogene Regelungen zu treffen sind. Denn auch, wenn eine Personalübernahme durch den Dienstleister ausdrücklich im Vertrag ausgeschlossen ist, kann unter Umständen trotzdem § 613 a BGB eingreifen.²²⁰ Selbst bei einer Zerschlagung bzw. Stilllegung der Funktion beim Auftraggeber kommt es immer wieder zu einer

²¹⁷ Vgl. Zahn / Barth / Hertweck, Strategische Aspekte von Outsourcing-Entscheidungen, S. 7 ff., in: Wißkirchen (Hrsg.), Outsourcing-Projekte erfolgreich realisieren

²¹⁸ Vgl. Balze / Rebel / Schuck, Outsourcing und Arbeitsrecht, Rz. 12

²¹⁹ Ähnlich Voigt / Keienburg, Vertragsgestaltung und arbeitsrechtliche Aspekte bei Outsourcing, S. 236 ff., in: Hermes / Schwarz (Hrsg.), Outsourcing

²²⁰ Vgl. BAG, NJW 2007, S. 106 ff.

untergeordneten Nutzung seiner Wirtschaftsgüter durch den Dienstleister wie z. B. von Gabelstaplern. Dies dient nicht zuletzt der Leistungsverbilligung und ist daher häufige Praxis. Um einen ungewollten und ungesehenen Betriebsübergang jedoch auch hier sicher zu vermeiden, sollten auch im Falle der Stilllegung / Zerschlagung der Funktion im Outsourcing-Vertrag mit dem Dienstleister eindeutige Regelungen zum Schicksal des Personals und der bisherigen funktionsverbundenen Wirtschaftsgüter enthalten sein. Beispielsweise wäre bei der Auflösung eines bisher selbst betriebenen Werkverkehrs und der erstmaligen Vergabe an einen Dienstleister aufzunehmen, dass die Fahrzeuge frei am Markt verkauft werden und die bisherige Dispositionsabteilung aufgelöst sowie das Personal im Unternehmen umgesetzt wird, siehe dazu in Kapitel **Hiba! A hivatkozási forrás nem található..**

Rechtlich relevant kann noch der Begriff des **Inhouse-Outsourcings** als Sonderform des externen oder internen Outsourcings sein. Hierbei wird die Leistungserbringung meist räumlich unverändert, jedenfalls aber in dem Betrieb des Auftraggebers durch einen Dritten erbracht.²²¹

Ohne die **wesentlichen Gründe** für ein Logistik-Outsourcing näher zu thematisieren, sollen dennoch - ohne Anspruch auf Vollständigkeit - einige wesentliche Gründe kurz aufgezeigt werden, da die damit für den Auftraggeber verbundenen und erwarteten Vorteile letztlich vertraglich abzusichern sind. Dies gilt im gleichen Maße auch für die mit einem Outsourcing verbundenen Risiken / Nachteile.²²²

Vorteile	Nachteile
Reduktion Logistikkosten, insb. Personalkosten	Know-how-Verlust
Serviceverbesserung	Koordinations- und Überwachungsaufwand
Erhöhung der Flexibilität	Abhängigkeit vom Dienstleister
Konzentration auf das Kerngeschäft	Schlecht- oder Nichtleistung
Synergie-Effekte	Kontrollverlust über Logistikprozess etc.
Vermeidung von Investitionen	
Variabilisierung der Fixkosten	

²²¹ Vgl. Forschungsinstitut für Deutsches und Europäisches Sozialrecht, Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Arbeits- und Sozialrecht der Rechtswissenschaftlichen Fakultät der Universität zu Köln, www.aus-innovativ.de

²²² Vgl. z. B. Kersten / Koch, Motive für das Outsourcing komplexer Logistikdienstleistungen, S. 115 ff., in: Stölzle u. a. (Hrsg.), Handbuch Kontraktlogistik

Reduzierung der Kapitalbindung etc.	
--	--

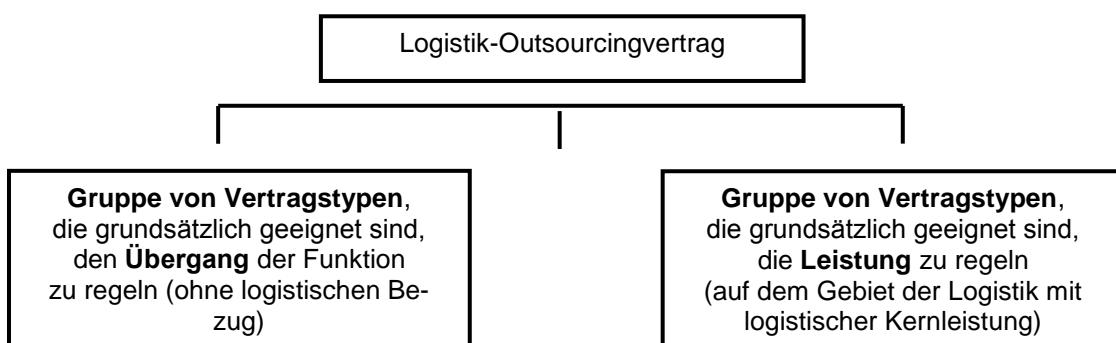
Abbildung 6: Vor- und Nachteile eines Logistik-Outsourcings

10.2 Einordnung des Logistik-Outsourcingvertrages in das System des Vertragsrechts

Die rechtliche Einordnung des Logistik-Outsourcingvertrages stellt sich weit weniger problematisch dar als häufig vertreten. Auch der gelegentlich vertretenen Meinung, dass die Einordnung noch völlig offen sei, kann nicht gefolgt werden, da die Zuordnung, wie gleich darzustellen sein wird, einer relativ einfachen juristischen Grundkonstruktion folgt.²²³

Denn die Lösung liegt hier in einem klaren und eindeutigen **Typenkombinationsvertrag**, der definitionsgemäß immer aus **zwei Vertragsgruppen** besteht, die wiederum jeweils mindestens einen Vertragstyp stellen. Die eine Vertragsgruppe enthält hier mögliche Vertragstypen, die den **Übergang** der Leistung regeln (Übergangsteil), beispielsweise durch Kaufvertrag.

Die zweite Vertragsgruppe machen die Vertragstypen aus, die grundsätzlich geeignet sind, die zu erbringende **Leistung** abzubilden (Leistungsteil), beispielsweise der Lagervertrag als Dauerschuldverhältnis. Der Vertragstypus des Logistik-Outsourcingvertrages zeichnet sich somit durch die freie Kombinierbarkeit der jeweiligen Vertragstypen aus, solange nur mindestens ein Vertragstyp den Übergangsteil und einer den Leistungsteil repräsentiert. Ähnlich dem Logistikvertrag ist der Logistik-Outsourcingvertrag damit eine sehr offene Typenkombination.



²²³ Vgl. Braun, Rechtliche Einbindung und Gestaltung von SLAs, S. 46, in: Pulverich / Schietinger (Hrsg.), Service Levels in der Logistik; Thonfeld, Rechtliche Aspekte von Kontraktlogistikprojekten, S. 256, in: Lohre (Hrsg.), Praxis des Controllings in Speditionen; Möglich, Spezielles Transportrecht, S. 54 f.

Abbildung 7: Einordnung des Logistik-Outsourcingvertrages in das System des Vertragsrechts

Der **Übertragungsteil** regelt die Übertragung der Funktion durch einen oder ggf. eine Kombination von Veräußerungsverträgen, Überlassungsverträgen sowie Verträgen gemeinsamer Zweckverfolgung (Gesellschaftsverträgen). Hierunter fallen ebenfalls die vertraglichen Regelungen bezüglich des gesetzlich angeordneten Personalübergangs nach § 613 a BGB, soweit hier dispositives Recht vorliegt, dazu in Kapitel **Hiba! A hivatkozási forrás nem található.**²²⁴. Dies gilt entsprechend für einen eventuell bereits vertraglich geregelten Rückübergang.²²⁵

Wie in der Einführung zur Logistik / Kontraktlogistik, Kapitel ?, dargestellt, kommt für den **Leistungsteil** ebenfalls wieder eine Typenvertragskombination in Betracht, aber eben auch das Vorliegen eines singulären spezialgesetzlichen Vertragstypus für den Leistungsteil. Häufig wird dies der Speditionsvertrag aufgrund seiner gesetzlich angeordneten Integrationsfunktion für verschiedene Leistungen (z. B. Werkvertrag, Dienstvertrag) sein, sofern diese nur im Rahmen der „Organisation der Beförderung“ im Sinne § 454 HGB anfallen, vergleiche hierzu ausführlich Kapitel ? Logistik / Kontraktlogistik.

Sofern die Leitleistung des Leistungsteiles außerhalb der logistischen Kernleistungen liegt, führt dies nicht zur Annahme eines Logistik-Outsourcings, sondern zur Annahme eines sonstigen, allgemeinen Outsourcingvertrages, vergleiche hierzu ausführlich Kapitel ? Logistik / Kontraktlogistik.²²⁶

Solange also der Leistungsteil auf dem Gebiet der Logistik gegeben ist, gehört die quasi freie Typenkombinierbarkeit innerhalb der beiden unterschiedlichen Vertragsgruppen zum naturgemäßen Erscheinungsbild des Logistik-Outsourcingvertrages. Dies ist nicht etwa ein besonders schwieriges und nicht lösbares Problem, sondern schlicht ein Definitionskriterium. Alle Vertragstypen, die den Übergang einer betrieblichen Funktion und deren anschließende Erbringung durch den Dienstleister regeln, können zum Logistik-Outsourcing führen, gleich welche Gestaltung bei der Vertragsgruppe der Veräußerungs- oder Überlassungsverträge und gleich welche konkrete Ausgestaltung auf der Logistikleistungsseite vorliegt.

²²⁴ Statt aller Oetker / Maultzsch, Vertragliche Schuldverhältnisse, S. 6 ff.; im Ergebnis auch Larenz / Canaris, Methodenlehre der Rechtswissenschaft, S. 123, die von Klassen von Vertragstypen sprechen

²²⁵ Vgl. dazu Gimmler, Logistik-Outsourcing und arbeitsrechtlicher Betriebsübergang: Rechtslage und Gestaltungsmöglichkeiten, S. 15 ff., in: Pradel u. a. (Hrsg.), Praxishandbuch Logistik

²²⁶ Unzutreffend insoweit A. A. Thonfeld, Rechtliche Aspekte von Kontraktlogistikprojekten, S. 256, in: Lohre (Hrsg.): Praxis des Controllings in Speditionen

Struktur von Logistik-Outsourcingverträgen und mögliche Inhalte / Erscheinungsformen:

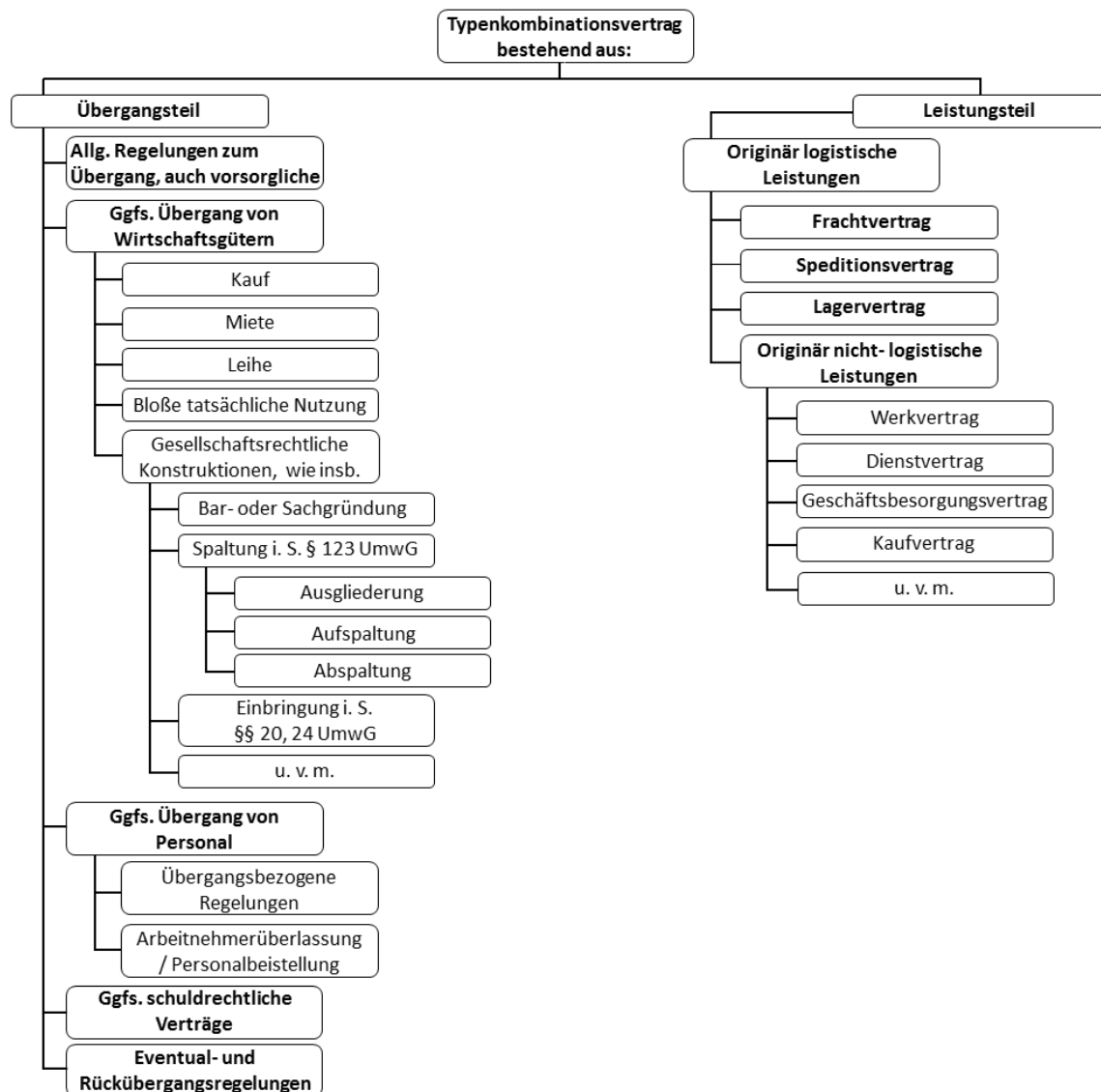


Abbildung 8: Struktur von Logistik-Outsourcingverträgen

Gemäß den Grundsätzen für den **Typenkombinationsvertrag** ist somit für jeden der Vertragstypen das jeweilige Recht auf diesen Teilbereich anzuwenden.²²⁷ So sind beispielsweise für Verjährungsfragen alle Vertragsteile gesondert zu betrachten.²²⁸

Die **Einordnung** und **Abgrenzung** des Logistik-Outsourcingvertrages ist in der Praxis häufig dann problematisch, wenn die organisch zusammengehörigen Bestandteile Übertragungs- und Leistungsteil **getrennt** voneinander in zwei oder noch mehr verschiedenen Verträgen geregelt

²²⁷ Vgl. z. B. statt aller Jauernig / Stadler, BGB-Kommentar § 311 BGB, Rz. 30 und 33

²²⁸ Vgl. zur getrennten Beurteilung von insbesondere Verjährungsrecht in einem Vertrag mit Speditions- und Verpackungslieferung auch BGH, TranspR 2007, S. 477 ff.

sind. Dies ist häufig der Fall, wenn Teile der gesamten vertraglichen Regelungen beurkundungspflichtig sind, also beispielsweise bei der Veräußerung einer Immobilie. Hier ist auf eine sehr sorgfältige **Verknüpfung** des Übertragungsteiles mit dem Leistungsteil bzw. der getrennten Verträge zu achten: Entscheidend ist nämlich, dass bei Abschluss äußerlich getrennter Verträge ein starkes Indiz **rechtlicher Selbständigkeit** der jeweiligen Verträge vorliegt und damit **kein** Logistik-Outsourcingvertrag mehr gegeben wäre.²²⁹ Zwar ist es auch dann denkbar, dass die verschiedenen Verträge als Bestandteil eines einheitlichen Gesamtvertrages angesehen werden können, jedoch achtet die Rechtsprechung erfahrungsgemäß sehr auf die formalen Indizien und insbesondere die Regelungen zur Verknüpfung der Verträge wie beispielsweise die Vereinbarung einer auflösenden Bedingung: Eine Verknüpfung ist auch möglich über ein außerordentliches Kündigungsrecht. Die Beendigung des einen Vertrages, z. B. durch außerordentliche Kündigung, führt dann zum Wegfall des anderen Vertrages. Zumindest bildet aber der eine Vertrag für den anderen die Geschäftsgrundlage, dieses sollte auch in den Leistungsvertrag aufgenommen werden.²³⁰ Liegen diese formalen Verknüpfungen nicht vor, so trägt im Zweifel der die Beweislast, der eine Verbindung behauptet. Dies gilt erst recht, soweit ein Dritter involviert ist, beispielsweise ein Finanzinvestor, der die zu errichtende Logistikimmobilie finanziert oder selbst baut und sodann mietweise dem Dienstleister oder dem outsourcenden Unternehmen zur Verfügung stellt.²³¹

10.3 Gesetzliches Recht als vertraglicher Gestaltungsrahmen

10.3.1 Nationales Recht

10.3.1.1 Übergangsbezogene Regelungen

Wie bereits erwähnt, steht für die Regelung des Übergangs ein ganzer Strauß von verschiedenen rechtlichen Gestaltungen zur Verfügung, diese sollen im Nachfolgenden nur im Hinblick auf typische logistische Fallgruppen und Besonderheiten kurz skizziert werden. Im Hinblick auf die überragende Bedeutung der arbeitsrechtlichen Personalübergangsregelungen werden bei der Darstellung der Gestaltungsmöglichkeiten im Nachfolgenden die Bezüge zu den arbeitsrechtlichen Regelungen kurz dargestellt. Eine ausführliche Darstellung erfolgt dann in Kapitel **Hiba! A hivatkozási forrás nem található..**

²²⁹ Vgl. BGHZ 101, S. 396; Jauernig / Stadler, BGB-Kommentar, § 311 BGB, Rz. 29 m. w. N.

²³⁰ Vgl. hierzu Jauernig / Stadler, BGB-Kommentar, § 311 BGB, Rz. 28 m. w. N und BGH, NJW 1997, S. 2007 ff.

²³¹ So auch OLG Naumburg, in: TranspR 2013, 394 ff.

10.3.1.1.1 Gestaltungsmöglichkeiten zum Übergang der Wirtschaftsgüter

10.3.1.1.1.1 Kauf

Eine häufig gewählte Lösung zum Übergang von Wirtschaftsgütern ist der Kauf. Hier kommen zwei wesentliche Gestaltungsmöglichkeiten in Betracht:

Asset Deal

Bei dieser Lösung werden die einzelnen Wirtschaftsgüter, die zu der logistischen Funktion gehören, verkauft und sodann nach den entsprechenden Vorschriften übereignet. In diesen Fällen - auch bei Kombination mit anderen Überlassungsverträgen - kann insoweit ein Betriebsteil oder Teilbetrieb im Sinne § 613 a BGB vorliegen.

Share Deal

Seltener kommt ein Share Deal zur Anwendung, also der Kauf von Gesellschaftsanteilen, insbesondere GmbH-Anteilen. Da sich die Logistik beim outsourcenden Unternehmen regelmäßig nur als untergeordnete Teilfunktion darstellt, muss für das Vorliegen eines **Share Deals** als Übergangsregelung eines Logistik-Outsourcings also zwingend entweder eine umwandlungsrechtliche Gestaltung, insbesondere eine der Spaltungsmöglichkeiten nach § 123 UmwG vorher durchgeführt oder aber das Anlage- und ggf. Umlaufvermögen der Funktion Logistik muss in anderer Weise, z. B. durch Sachgründung in eine eigene GmbH überführt worden sein.

Wird hingegen ein Unternehmen als Ganzes übernommen, liegt definitionsgemäß kein Logistik-Outsourcing vor, sondern eine Unternehmensübernahme. Dies stellt aber gerade kein Logistik-Outsourcing dar.

Der Share Deal ist regelmäßig kein Fall des § 613 a BGB, denn es wechseln lediglich die Anteilsverhältnisse, nicht aber der Inhaber des Betriebes; der Betrieb - in der Regel die GmbH - bleibt gleich.

10.3.1.1.1.2 Miete, Pacht und Leihe

Da es für ein Logistik-Outsourcing nicht auf die Art und Weise des Übergangs der Wirtschaftsgüter ankommt, kommen auch die reinen **nutzungsorientierten Vertragstypen**, also Miete, Pacht und Leihe als gesetzliche Regelungen zur entgeltlichen und unentgeltlichen Nutzungsüberlassung in Betracht.

Zwar ist die **Miete** - die Nutzungsüberlassung gegen Entgelt des ganzen oder von Teilen der Wirtschaftsgüter - eine durchaus häufig anzutreffende Gestaltung. Allerdings ist diese, ähnlich wie der Kauf, wirtschaftlich oft nicht sinnvoll:

Mieten wie auch Kaufpreise sind Kosten für den Dienstleister, verursachen bei diesem zusätzlichen administrativen Aufwand, weshalb diese wiederum mit einem Aufschlag versehen, in die Kalkulation einfließen und damit die Leistungserstellung verteuern. Sinnvoll sind Miet- und Kauflösungen allerdings, soweit Wirtschaftsgüter überlassen werden, welche zukünftig nicht ausschließlich für den Auftraggeber genutzt werden, so z. B. im Rahmen eines Wechsels vom selbst betriebenen Dedicated- zum Multi-User-Warehouse.

Die vorstehenden Ausführungen für die Miete gelten entsprechend für die **Pacht** als mietähnliche Nutzungsüberlassung.

Die **Leihe** der Wirtschaftsgüter führt hingegen nicht zu einer Leistungsverteuerung, da hier kein Mehraufwand für die Überlassung entsteht. Der outsourcende Verleiher hat gemäß § 599 BGB zusätzlich auch haftungsrechtliche Vorteile im Verhältnis zu einer mietweisen Überlassung, da er nur Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit zu vertreten hat.

10.3.1.1.1.3 Bloße tatsächliche Nutzungsmöglichkeit

Sowohl der kaufrechtliche Übergang wie auch die drei vertraglichen Nutzungsüberlassungstypen bewirken allerdings, dass der Dienstleister eine **gesicherte Rechtsposition** an den zur Leistungserstellung notwendigen Wirtschaftsgütern hat. Eine solche gesicherte Position des Dienstleisters kann für den Auftraggeber nachteilig sein, beispielsweise bei einem Inhouse-Outsourcing. Vorteilhaft für den Auftraggeber sind daher Gestaltungen, bei denen er dem Dienstleister lediglich - einem Subunternehmer vergleichbar - die tatsächliche Nutzungsmöglichkeit, ohne gesicherte Rechtsposition, einräumt.

Somit stellt dies eine weitere Alternative zum Übergang von Wirtschaftsgütern dar. Der Auftraggeber behält weiter alle Rechte an den Wirtschaftsgütern, die er dem Dienstleister zur bloßen Nutzung überlässt. Dadurch wird der Dienstleister für den Auftraggeber leichter austauschbar, ohne dass dieser aufgrund von z. B. Miete eine eigenständige Rechtsposition an den zur Leistungserstellung erforderlichen Wirtschaftsgütern geltend machen kann.

10.3.1.1.1.4 Gesellschaftsrechtliche Konstruktionen

Die zahlreichen gesellschaftsrechtlichen Konstellationen können im Rahmen der Einführung dieses Kapitels nur in Grundzügen aufgezeigt werden.

In der nachfolgenden Übersicht werden die wesentlichen Möglichkeiten zum Zustandekommen der für eine gesellschaftsrechtliche Lösung notwendigen weiteren Gesellschaft dargestellt. Darüber hinaus soll die Tabelle einen ersten Einblick über die Eignung für die diversen Funktionen im Rahmen des Logistik-Outsourcings und die Eignung für steuerliche Gestaltungen geben, eine ausführliche Darstellung muss aber der diesbezüglichen Fachliteratur überlassen bleiben.²³²

Art und Weise des Zustandekommens der weiteren Gesellschaft	Eignung für operative Tätigkeiten	Eignung für Besitzüberlassung an eine operativ tätige Gesellschaft / den Dienstleister	Möglichkeiten für steuer-günstige Gestaltungen	Bemerkungen
Bargründung	Ja	Ja	Im Regelfall nein	
Sachgründung einer Gesellschaft mit Übertragung von Equipment	Ja	Ja	Im Regelfall nein	
Umwandlungs- und umwandlungssteuerrechtliche Konstellationen (Auszug)				
Spaltung i.S. § 123 UmwStG <ul style="list-style-type: none"> • Ausgliederung • Abspaltung • Aufspaltung 	Ja	Ja	Ja	Gesamtrechtsnachfolge, Betriebsübergang i. d. R. nach § 324 UmwG
Einbringung von Mitunternehmeranteilen, Teilbetrieben oder Betrieben in eine Personen- oder	Ja	Ja	Ja	Einzelrechtsnachfolge, Betriebsübergang i. d. R. nach § 613 a BGB

²³² Vgl. hierzu insbesondere Schwedhelm, Die Unternehmensumwandlung

Kapitalgesellschaft nach §§ 20, 24 UmwStG				
---	--	--	--	--

Tabelle 7: Gesellschaftsrechtliche Konstruktionen des Übergangsteils

10.3.1.1.1.5 Übergang von schuldrechtlichen Verträgen, mit Ausnahme von Arbeitsverträgen

Im Rahmen des Logistik-Outsourcings ist noch das Schicksal der für die Logistikfunktion erforderlichen **schuldrechtlichen Verträge** mit Dritten darzustellen.

Regelmäßig relevant ist hierbei der Bereich der **Lieferantenverträge** im weiteren Sinne. Hierzu zählen natürlich die klassischen Versorgungsverträge wie auch insbesondere Leasing-, Miet- und Finanzierungsverträge.

Hierfür ist zunächst auf die **spezialgesetzlichen Übergangsregelungen** - ähnlich § 613 a BGB - hinzuweisen. Dies ist für den **Übergang von Mietverhältnissen** über Grundstücke und Räume § 578 Abs. 1 und 2 BGB, wonach § 566 BGB als Grundnorm zum mietrechtlichen Vertragsübergang zur Anwendung kommt. Es gilt der Grundsatz „Kauf bricht nicht Miete“. Für den **Pachtvertrag** schreibt § 581 Abs. 2 BGB die entsprechende Anwendung der mietrechtlichen Vorschriften vor. Bei diesen Vertragstypen bedarf es also keiner ausdrücklichen vertraglichen Einigung hinsichtlich des schuldrechtlichen Vertragsübergangs.

Von diesen spezialgesetzlichen Fällen abgesehen, gibt es grundsätzlich zwei Möglichkeiten für den **Übergang von Verträgen** wie auch von Wirtschaftsgütern, nämlich die Einzelrechtsnachfolge und die Gesamtrechtsnachfolge.

Bei einer **Gesamtrechtsnachfolge**, beispielsweise nach § 123 UmwG, gehen alle Verträge ohne besondere weitere Übertragungshandlungen über. **Neben** der Möglichkeit des Vertragsübergangs durch Gesamtrechtsnachfolge (kraft gesetzlicher Anordnung) kommt insoweit nur der **einzelvertragliche Übergang** auf der Grundlage eines schuldrechtlichen Geschäfts und der diesbezüglichen Ausführungsgeschäfte, insbesondere sachenrechtlicher Art, in Betracht (**Einzelrechtsnachfolge**). Hierbei werden für Mobilien Übereignungsgeschäfte, für Forderungen Abtretungsverträge geschlossen, um die Verpflichtung zur Übertragung zu erfüllen.

Dies bedeutet für alle Fälle der Einzelrechtsnachfolge, dass der Vertragspartner eben mitwirken muss. Der Vertragsübergang ist im deutschen Recht ein **dreiseitiger Vertrag** zwischen den

beiden bisherigen Rechtsträgern und dem neuen Rechtsträger, der einen der bisherigen Vertragspartner „ersetzt“. Rechtstechnisch ist dies einfach zu realisieren.²³³ Praktisch bedarf es aber des Mitwirkens der anderen Partei. Dies führt in der Praxis regelmäßig zu Problemen und wird gerne zu Nachverhandlungen genutzt. Eine moderne gesetzgeberische Lösung, welche beispielsweise im Zuge der Reform des österreichischen HGB zum UGB geschaffen wurde, gibt es so in Deutschland nicht. Nach § 38 UGB wird in Österreich die Zustimmung zum Übergang vermutet, wenn nicht innerhalb von 3 Monaten widersprochen wurde.

Zu den näheren Einzelheiten ist auf die entsprechende steuerrechtliche Fachliteratur zu verweisen.

10.3.1.1.2 Personalbezogene Regelungen, insbesondere Betriebsübergang gemäß § 613 a BGB

Die gesetzlichen Regelungen zum Personalübergang sowie die diesbezüglichen teilweise bestehenden Gestaltungsmöglichkeiten stellen eindeutig den in der Praxis wichtigsten und häufigsten Bereich des Übergangsteiles eines Logistik-Outsourcingvertrages dar. Letztlich sind es eben diese gesetzlichen Regelungen, die über den Erfolg und die Rentabilität eines Outsourcingprojektes mitentscheiden, da diese z. B. die Anzahl der übergehenden Arbeitnehmer und die arbeitsvertraglichen Konditionen determinieren. Dies soll an nachfolgendem Beispiel verdeutlicht werden: Im Rahmen eines Logistik-Outsourcings wird geplant, nur einige wenige Leistungsträger des Personals vom Auftraggeber zu übernehmen, welcher ein tarifgebundenes Unternehmen der Chemieindustrie ist. Das weitere erforderliche Personal soll aus der Belegschaft des Dienstleisters kommen und wurde auch zu den deutlich niedrigeren Arbeitsentgelten des Dienstleisters für das Projekt kalkuliert. Kommt es nun zu einem nicht geplanten und damit unkalkulierten Personalübergang der Belegschaft des Auftraggebers kraft Gesetzes (§ 613 a BGB), wird dieses Projekt für den Dienstleister unrentabel, da nun weiterhin die hohen Tarifentgelte der Chemieindustrie zugrunde zu legen sind. Besonders fatal ist ein nicht gesehener Personalübergang nach § 613 a BGB dann, wenn der Dienstleister bereits neues Personal zur Leistungserstellung für das Outsourcingprojekt eingestellt hat.

Daher soll im Nachfolgenden aufgezeigt werden, wann ein Personalübergang in der Logistik nach § 613 a BGB gegeben ist bzw. wie dieser eventuell mittels vertraglicher Gestaltung vermieden werden kann und welche Gestaltungsmöglichkeiten verbleiben, wenn tatsächlich ein

²³³ Vgl. hierzu insgesamt Palandt / Grüneberg, BGB-Kommentar, § 398 BGB, Rz. 38 ff.

Betriebsübergang vorliegt. Angesichts der umfangreichen Rechtsprechung und Literatur zu diesem Thema kann die Einführung dieses Kapitels keinen Anspruch auf eine vollständige Darstellung erheben.

Schnittstelle logistische Leistung / arbeitsrechtliche Kündigung

Der Fall: Der Betreiber einer Handelskette will seine Logistikzentren zusammenfassen und deshalb einen Standort schließen. Einem betroffenen Arbeitnehmer bietet er die Weiterbeschäftigung an einem anderen Standort an. Dieser lehnt mit Hinweis auf Arbeitsstundenreduzierung und Einkommenseinbußen innerhalb einer einwöchigen Bedenkzeit schriftlich ab mit den Worten „Sekt oder Selters“. Daraufhin wird er betriebsbedingt gekündigt. Wirksam?

Das Gericht: Nein, die Kündigung ist sozial ungerechtfertigt und damit unwirksam. Der Arbeitgeber wäre zu einer Änderungskündigung verpflichtet gewesen. Die Beendigungskündigung kann nur letztes Mittel sein. Die Absage des Arbeitnehmers war keine definitive und endgültige Ablehnung, da sie sich nicht auf eine vorbehaltliche Änderung im Sinne des Paragraphen 2 Kündigungsschutzgesetz (KSchG) erstreckte. Den Worten „Sekt oder Selters“ entnimmt das Gericht, dass die Möglichkeit einer Annahme unter Vorbehalt der sozialen Rechtfertigung nicht bedacht worden ist. Der Arbeitgeber hätte darauf hinweisen oder eine Änderungskündigung aussprechen müssen. Das Bundesarbeitsgericht (BAG) verlangt aber in Abkehr von seiner bisherigen Rechtsprechung (vergleiche amtlicher Entscheidungsband 47, Seite 26) nicht mehr, dass vor Ausspruch der Änderungskündigung zwingend Änderungsverhandlungen mit dem Arbeitnehmer geführt werden.

Gestaltungsmöglichkeiten:

Bei der Verlegung von Logistikeinheiten kann künftig zwischen der sofortigen Änderungskündigung und Verhandlungen über einvernehmliche Vertragsanpassungen gewählt werden. Um durch Verhandlungen nicht wertvolle Zeit zu verlieren, empfiehlt sich die Orientierung an Paragraph 2 KSchG, also die Gewährung der Annahme eines Änderungsangebotes unter Vorbehalt sozialer Rechtfertigung und einer dreiwöchigen Überlegungsfrist

BAG, 21. April 2005, Aktenzeichen 2 AZR 244/04

10.3.1.1.2.1 Darstellung des gesetzlich angeordneten Personalübergangs aufgrund Betriebsübergang

Bei § 613 a BGB handelt es sich um einen gesetzlich geregelten Fall des Vertragsüberganges, ähnlich z. B. § 566 BGB für den Mietvertrag. Dies bedeutet: bei Vorliegen der Voraussetzungen

eines Betriebsübergangs gehen sämtliche Arbeitsverhältnisse **automatisch**, ohne dass es irgendeiner vertraglichen Erklärung des „alten“ Arbeitgebers, des Betriebserwerbers oder des jeweiligen Arbeitnehmers, bedarf, auf den Erwerber als neuen Arbeitgeber über (Personalübergang). In Rechtsprechung und Literatur wird gemeinhin vom **Erwerber** als dem Übernehmer gesprochen, wobei dies **nicht** etwa im kauf- oder eigentumsrechtlichen Sinne zu verstehen ist.

Die gesetzlichen **Tatbestandsvoraussetzungen** hierfür sind:

- Der Übergang
- eines Betriebes, Teilbetriebes oder Betriebsteiles
- durch Rechtsgeschäft
- von einem bisherigen Betriebsinhaber auf einen neuen Betriebsinhaber.

Sofern es bei der nachfolgenden Darstellung des Betriebsüberganges auf den Begriff Betrieb, Teilbetrieb bzw. Betriebsteil ankommt, wird im Wesentlichen auf den Begriff des **Betriebsteils** abgestellt, da dieser die kleinste mögliche Einheit als Voraussetzung für einen Betriebsübergang ist. Somit ist die Frage relevant, ob **schon** ein Betriebsteil vorliegt. Das „Mehr“ eines Betriebes oder Teilbetriebes ist hingegen nicht von praktischer Bedeutung. Sofern im Folgenden der Begriff des Betriebsübergangs gebraucht wird, wird dieser daher auch synonym mit **Betriebsteilübergang** verwendet.

Um schon einen **Betriebsteil** annehmen zu können, muss in diesem ein **eigener Betriebszweck** verfolgt werden. Bei einem Produktionsunternehmen wäre dies beispielsweise der Werkverkehr. Liegt noch kein Betriebsteil vor, da kein eigenständiger Zweck verfolgt wird, so handelt es sich um einen **Teil eines Betriebsteils**, beispielsweise um einzelne Lkws eines Fuhrparks.

Liegen die Tatbestandsvoraussetzungen vor, so gehen als **Rechtsfolge** alle Arbeitsverhältnisse des Betriebsteiles mit den bisherigen arbeitsvertraglichen Konditionen, wie z. B. die Dauer der Arbeitsverhältnisse (bedeutsam für Kündigungsfristen, Sozialauswahl, Abfindungsansprüche gemäß § 9 KSchG), sämtliche arbeitsrechtlichen Nebenvereinbarungen, Urlaubsansprüche etc. über auf den neuen Inhaber und damit den neuen Arbeitgeber.

Der Arbeitnehmer hat zwar ein **Widerspruchsrecht** nach § 613 a Abs. 6 BGB, welches er ohne Begründung ausüben darf; dann bleibt das Arbeitsverhältnis mit dem alten Arbeitgeber bestehen. Jedoch kann dieser gegebenenfalls betriebsbedingt kündigen, wobei der klassische Kündigungsgrund dann der Wegfall des Arbeitsplatzes ist.

Neben den bereits dargestellten gesetzlichen Voraussetzungen hat die **Rechtsprechung** weitere Kriterien entwickelt. Die neueste BAG-Rechtsprechung geht von einem Betriebsübergang im Sinne des § 613 a BGB aus, wenn **trotz Überganges die Identität der wirtschaftlichen Einheit gewahrt wird**. Wirtschaftliche Einheit ist insoweit die organisierte Gesamtheit von Personen, Sachen, immateriellen Betriebsmitteln zur auf Dauer angelegten Ausübung einer wirtschaftlichen Tätigkeit mit eigener Zielsetzung.²³⁴

Zur Prüfung der Identität der wirtschaftlichen Einheit hat die Rechtsprechung einen **Kriterienkatalog** aus 7 Elementen etabliert, der hier kurz dargestellt werden soll. Dabei handelt es sich um eine offene Typusprüfung, wobei je nach betrieblicher Konstellation einzelne Kriterien mehr oder weniger bedeutend, gänzlich irrelevant oder schlicht konstitutiv sein können. Alle Aspekte sind je nach Lage des Falles, insbesondere nach der Branche unterschiedlich zu gewichten. Hierbei sind für die Logistik folgende Punkte besonders relevant, wobei dies nachfolgend möglichst anhand von Beispielen für die Logistik erläutert wird:

Art des Unternehmens, insbesondere die Klassifizierung als betriebsmittelgeprägt oder betriebsmittellarm

Hier stellt die Rechtsprechung die Frage nach dem Kern der Wertschöpfung, nämlich, ob es sich um eine **betriebsmittelgeprägte** oder **betriebsmittellarme**, also durch die menschliche Arbeitskraft geprägte Tätigkeit handelt. Synonym hiermit werden von der Arbeitsrechtsprechung die Begriffe **produktionsmittelgeprägt** bzw. **produktionsmittellarm** verwandt. Diese vom bilanzrechtlichen Begriff des Wirtschaftsgutes, der ansonsten in diesem Kapitel verwendet wird, abweichenden Begrifflichkeiten sind hier inhaltsgleich zu verstehen.

Dieses Kriterium ist wichtig für die spätere Prüfung, ob der Übergang des Personals und dessen Organisation selbst das wesentlich konstituierende Merkmal für die Annahme eines Betriebsüberganges ist. Für die Logistik können beide Konstellationen zutreffen: Eine durch die menschliche Arbeitskraft geprägte Tätigkeit kann z. B. die Transportdisposition sein. Die Führung eines Lagers oder eines Werkverkehrs durch einen Dienstleister sind hingegen in der Regel betriebsmittelgeprägt.

Ein **betriebsmittellarmer** Betriebsteil liegt vor und wesentliche Teile der **Hauptbelegschaft** werden übernommen. Selbst wenn in einem solchen Fall keinerlei vertragliche Mitwirkung für

²³⁴ Vgl. ständige Rechtsprechung, z. B. BAG, Urteil vom 13.12.2007, Az. 8 AZR 937/06 (sowie 7 weitere Parallelsachen gleichen Datums).

den Übergang der Arbeitsverhältnisse durch den alten Betriebsinhaber vorliegt, sieht die Rechtsprechung den wesentlichen Teil der **Wertschöpfung im Personal**, dessen faktischer Übergang bewirkt sodann den Personalübergang mit der Rechtsfolge, dass eben alle Arbeitnehmer übergehen.²³⁵

Hohe Relevanz für die Logistikpraxis hat im Rahmen der **Auftragsübernahme** bei **betriebsmittelgeprägten** Betriebsteilen die Konstellation, bei der die wesentlichen Betriebsmittel durch den alten wie den neuen Auftragnehmer genutzt werden. Bis 2005 konnte ein diesbezüglicher Betriebsübergang im Rahmen der Auftragsnachfolge dadurch ausgeschlossen werden, dass der Auftraggeber dem Auftragnehmer ausschließlich die schlichte Nutzungsmöglichkeit der Betriebsmittel einräumte, also keine sogenannte **eigenwirtschaftliche** Nutzung auf vertraglicher Grundlage wie z. B. Kauf, Miete, Pacht oder Leasing erfolgte. Bei einer eigenwirtschaftlichen Nutzung ging die Rechtsprechung auch bisher schon von einem Betriebsübergang aus. Diese Gestaltungsmöglichkeit ist mit der dem EuGH-Urteil vom 15.12.2005 folgenden BAG-Rechtsprechung entfallen (sogenanntes Güney-Görres-Urteil).²³⁶ Danach ist heute nicht mehr die **eigenwirtschaftliche Nutzung**, nämlich die rechtliche Befugnis, über Art und Weise der Nutzung der Wirtschaftsgüter im eigenwirtschaftlichen Interesse zu entscheiden, für das Vorliegen eines Betriebsüberganges erforderlich. Es genügt heute bereits die durch den Auftraggeber dem Erwerber eingeräumte Möglichkeit der Nutzung ohne rechtliche Grundlage.

In der Praxis bedeutet dies, dass auch bei einer bloßen Auftragsnachfolge dann bereits ein Betriebsübergang vorliegt, wenn der nachfolgende Auftragnehmer die wesentlichen Betriebsmittel **fremdwirtschaftlich** (d. h. zur bloßen Benutzung) vom Auftraggeber zugewiesen bekommt. Diese Rechtsprechung stellt eine wesentliche **Verschärfung** und Erweiterung der Anwendung des Betriebsübergangsrechts dar. Damit führt in der Regel die Neuausschreibung und -vergabe einer Lagerleistung in einem Lager des Auftraggebers ohne Einsatz von wesentlichen Betriebsmitteln des Dienstleisters zu einem Betriebsübergang mit der Folge, dass alle Arbeitnehmer auf den neuen Auftragnehmer übergehen. Den wesentlichen **Kern der Wertschöpfung** sieht die Rechtsprechung hier eben in der **Nutzung der auftraggebereigenen Betriebsmittel** und nicht in der jederzeit austauschbaren bloßen Arbeitnehmerleistung.²³⁷

²³⁵ Vgl. z. B. BAG, NJW 2008, S. 314 ff.; LAG Sachsen-Anhalt, Urteil vom 29.10.2007, Az. 10 Sa 548/06 sowie LAG Hamm, Urteil vom 20.05.1998, Az. 18 Sa 2431/97

²³⁶ Vgl. EuGH, NZA 2006, S. 29 ff.

²³⁷ Vgl. z. B. Houben, § 613 a BGB im Wandel der Rechtsprechung, in: NJW 2007, S. 2075 ff.; BAG, NJW 2007, S. 106 ff.; BAG, NZA 2006, S. 723 ff.; BAG, Urteil vom 13.12.2007, Az. 8 AZR 937/06 für insgesamt 8 Fälle aus der Lagerlogistik

In nachfolgender Tabelle sind die wesentlichen, von der Rechtsprechung entwickelten, **Positivmerkmale** zum Vorliegen eines Betriebsübergangs zusammenfassend für die Logistik dargestellt:

Art des Betriebsteils

Fraglich ist zunächst, ob die beiden Lager jeweils als Betriebsteil durch ein Rechtsgeschäft auf den Auftragsnachfolger bzw. ihren Auftraggeber übergehen (und somit ein Betriebsübergang nach § 613a BGB vorliegt) oder es sich bei Auftragsverlust Ihrerseits nur um eine reine Funktionsnachfolge handelt (dann kein Betriebsübergang nach § 613a BGB).

Die Abgrenzung ist nur durch eine Gesamtwürdigung der Teilaspekte Übergang von materiellen (sächlichen) Betriebsmitteln, Personal, Arbeitsorganisation und Betriebsführung nach der jeweils ausgeübten Tätigkeit mit unterschiedlicher Gewichtung vorzunehmen, vgl. BAG, BeckRS 2008, 52714, Rz. 12. Hierbei kommt es im Wesentlichen auch auf die Art des Betriebes an, also darauf, ob das Lager ein betriebsmittelgeprägter oder –armer Betriebsteil ist.

Positivmerkmale	Betriebsteil ist betriebsmittelarm	Betriebsteil ist betriebsmittelgeprägt
Übergang sächliche Betriebsmittel	I. d. R. nicht relevant	Starkes Indiz für Betriebsübergang
Übergang und Wert immaterieller Betriebsmittel	I. d. R. nicht relevant	I. d. R. nicht relevant
Beibehaltung der betrieblichen Arbeitsorganisation	Starkes Indiz für Betriebsübergang	Starkes Indiz für Betriebsübergang
Übernahme Hauptbelegschaft vertraglich vereinbart oder einvernehmlich durchgeführt	Konstitutiv	Indiz für Betriebsübergang
Übernahme der Kundschaft	Bei Übernahme der Hauptbelegschaft auch ohne vertragliche Mitwirkung des Auftraggebers liegt Betriebsübergang vor	Bei eigen- oder fremdwirtschaftlicher Nutzung der notwendigen Betriebsmittel vom Auftraggeber liegt Betriebsübergang vor
Ähnlichkeit der Tätigkeit	Indiz für Betriebsübergang	Indiz für Betriebsübergang
Fortsetzung der Tätigkeit ohne längere Unterbrechung	Indiz für Betriebsübergang	Indiz für Betriebsübergang

Tabelle 8: Positivmerkmale für das Vorliegen eines Betriebsübergangs

Nach der Darstellung der Positivkriterien, die von der Rechtsprechung für das Vorliegen eines Betriebsüberganges herangezogen werden, stellt sich die Frage nach den **Negativmerkmalen** und damit nach den Gestaltungsmöglichkeiten, um einen Betriebsübergang nach dem jetzigen Stand der Rechtsprechung mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit ausschließen zu können:

Betriebsmittelgeprägter Betriebsteil

Nach der Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichtes (BAG) handelt es sich bei einem industriellen Logistikbetrieb, also einem Kontraktlogistiklager/Warehouse in der Regel nicht um eine betriebsmittelarme Dienstleistung, bei der es im Wesentlichen nur auf die menschliche Arbeitskraft ankäme, vgl. BAG, NZA 2008, 1021. Vielmehr kommt der Betriebsausstattung wie Lagerhalle, Lagermittel (z. B. Regalsysteme), Beförderungsmittel usw. eine entscheidende Be-

deutung zu. Aber auch Art der Lagerhaltung und Lagerordnung können bei Industrielagern prägend sein. Auf die konkrete Verwendung eines bestimmten Lagerbewirtschaftungssystems kommt es hingegen nicht an, vgl. BAG, NZA 2008, 1021, 1022. Bei einem Betriebsübergang kommt es auch nicht auf die jeweiligen Eigentumsverhältnisse der jeweils verwendeten Betriebsmittel an oder ob diese einem Dienstleister zur eigenwirtschaftlichen Nutzung zur Verfügung gestellt werden, vgl. BAG, BeckRS 2008, 52714, Rz. 19.

Sächliche Betriebsmittel sind im Rahmen einer Auftragsneuvergabe dann wesentlich, wenn ihr Einsatz „den eigentlichen Kern des zur Wertschöpfung erforderlichen Funktionszusammenhangs ausmacht“ und darüber hinaus „unverzichtbar zur auftragsgemäßen Verrichtung der Tätigkeit sind“, vgl. BAG, BeckRS 2008, 52714, Rz 13.

Ohne die sächlichen Betriebsmittel, wie sie insbesondere in der Anlage 8 aufgeführt sind, wie die Lagerhalle selbst, Hochregalanlage usw. wäre die von Ihnen zu erbringende Dienstleistung auch für den neuen Dienstleister oder bisherigen Auftraggeber nicht möglich. Betriebsmitteln, die am Markt leicht wiederbeschafft werden können, z. B. Paletten, kommt bei der Bewertung jedoch nur eine untergeordnete Bedeutung zu.

Daher sind die eingesetzten sächlichen Betriebsmittel, obgleich diese bis auf einzelne Flurförderfahrzeuge nicht in Ihrem Eigentum stehen- wesentlich zur Bewertung des Vorliegens eines Betriebsüberganges.

Übernahme von Personal

Lediglich in Branchen, in denen es im Wesentlichen auf die menschliche Arbeitskraft ankommt, kann eine Gesamtheit von Arbeitnehmern eine wirtschaftliche Einheit darstellen und es durch deren Übergang alleine schon zur Vermutung eines Betriebsüberganges kommen, vgl. Preis/ErfK, § 613a BGB, Rz. 26 ff.

In betriebsmittelgeprägten Betrieben kann ein Betriebsübergang gerade auch ohne ausdrücklich geregelte Übernahme von Personal vorliegen, vgl. EuGH, NZA 2003, 1385. Da, wie oben festgestellt, hier ein betriebsmittelgeprägter Betriebsteil vorliegt, kommt es für die Prüfung eines möglichen Betriebsüberganges nicht mehr auf die Übernahme einzelner oder mehrerer Mitarbeiter durch einen anderen Dienstleister bei Auftragsverlust an, vgl. BAG, NZA 2004, 1383, 1384.

Insbesondere stellt Ihre zu erbringende Dienstleistung nicht nur eine reine Kommissionierung dar, wo sächliche Betriebsmittel wie Verpackung und Ähnliches nur eine untergeordnete Rolle gegenüber der menschlichen Arbeitskraft spielen, vgl. BAG, NZA 2004, 1383, 1387. Vielmehr

überwiegt die sächliche Betriebsausstattung in einem Industrielager, ohne die die Dienstleistungserbringung nicht möglich wäre, einer „menschlichen Arbeitskraft“, vgl. BAG, NZA 2008, 1021, 1024, Rz. 18.

Auftrags- und Funktionsnachfolge

Ein Betriebsübergang wäre ausgeschlossen, wenn es sich bei der Auftragsneuvergabe lediglich um eine bloße Funktionsnachfolge handelt, vgl. Preis/ErfK, § 613a BGB, Rz 37, BAG, NZA 2007, 793, Rz. 17. Eine solche Funktionsnachfolge liegt vor, wenn der Betrieb bzw. Betriebsteil bei Auftragsverlust noch weitergeführt wird, ohne dass materielle oder immaterielle Aktiva übertragen werden. Dabei ist stets auf die Identität der wirtschaftlichen Einheit abzustellen. Eine reine Funktionsnachfolge haben die Gerichte bisher ausschließlich bei solchen Dienstleistungsunternehmen angesehen, bei denen es im Wesentlichen auf die menschliche Arbeitskraft ankam, z. B. technische Dienstleistungen (Reparatur, Wartungen usw.) für Klima-, Heizungs- und Elektroanlagen, vgl. BAG, NZA 2009, 905, 906, Rz. 9 oder Reinigungsdienstleistungen, vgl. BAG, NZA 1998, 534, 535.

Beendigung der funktionellen Verknüpfung zwischen den übertragenen Produktionsfaktoren und einer gleichartigen wirtschaftlichen Tätigkeit in der Zukunft

Hier hat es in 2009 eine wesentliche Rechtsprechungsänderung gegeben. Der bisherige Gesichtspunkt des fehlenden Betriebsübergangs bei einer sogenannten identitätszerstörenden Eingliederung ist vom EuGH für die Zukunft in der sogenannten Ferrotron-Entscheidung²³⁸ abgelehnt worden. In Zukunft kommt es nur noch darauf an, ob denn eine gewisse funktionelle Verknüpfung zwischen übertragenen Produktionsfaktoren und einer zukünftigen wirtschaftlichen Tätigkeit gegeben ist – eine denkbar allgemeine, nicht griffige Formel.²³⁹

10.3.1.1.2.2 Darstellung der Rechtsfolgen bei Vorliegen eines Betriebsüberganges

Übergang der Arbeitsverhältnisse

Sämtliche dem Betriebsteil zugeordneten Arbeitnehmer wechseln mit dem Zeitpunkt des Betriebsüberganges den Arbeitgeber. Dies betrifft auch gekündigte Arbeitsverhältnisse bis zum Ablauf der Kündigungsfrist.

²³⁸ EuGH, NZA 2009, 251

²³⁹ Vgl. im gleichen Sinne auch Willemsen, NZA 6/2009, 289 ff.

Frühere Arbeitnehmer, also insbesondere Arbeitnehmer im **Ruhestand**, werden dem Betrieb nicht mehr zugeordnet, jedoch Arbeitsverhältnisse von Arbeitnehmern, die sich in der Freistellungsphase im Rahmen der **Altersteilzeit** befinden, gehen auf den neuen Betriebsinhaber ebenso über wie Arbeitsverhältnisse von Arbeitnehmern in der Elternzeit.²⁴⁰ Auch **Ausbildungsverhältnisse** gehen mit über, soweit sie dem Betriebsteil zugeordnet sind, ebenso wie **Teilzeitarbeitsverhältnisse**.²⁴¹ Jedoch - dies wird gelegentlich übersehen - **Geschäftsführungsverhältnisse** sind grundsätzlich nicht von dem § 613 a BGB erfasst, da Geschäftsführer insoweit nicht als Arbeitnehmer gelten. Das Gleiche gilt für **Vorstände** von Aktiengesellschaften. Diese Dienstverhältnisse gehen somit nicht kraft Gesetzes über.²⁴² Dies muss also, soweit gewünscht, einzelvertraglich vereinbart werden.

Gelegentlich kann streitig werden, ob bestimmte Arbeitnehmer dem übergehenden Betriebsteil zuzuordnen sind oder nicht, insbesondere dann, wenn der Arbeitnehmer für mehrere Betriebsteile tätig war. In einem solchen Fall soll es nach dem BAG in erster Linie auf die übereinstimmende Zuordnung des Arbeitnehmers durch Veräußerer und Erwerber ankommen.²⁴³ Jedoch genügt es insbesondere bei Tätigkeiten in Zentralabteilungen für den Übergang nicht, wenn Arbeitnehmer der Zentralabteilung Tätigkeiten für den Betriebsteil erbringen, diese müssen dem Betriebsteil auch angehören oder aber die Verbindung zwischen der Tätigkeit und dem Betriebsteil muss so eng sein, dass die Beschäftigungsmöglichkeiten durch den Betriebsübergang beim Veräußerer entfallen. Wenn lediglich einzelne Arbeitnehmer einer Zentralabteilung für den übergehenden Betriebsteil tätig geworden sind und damit nunmehr ihren Tätigkeitsbereich verloren haben, genügt dies jedenfalls nicht, um die Zuordnung zum übergehenden Betriebsteil zu konstituieren.²⁴⁴ Beispielsweise gehen Mitarbeiter der zentralen Lohnbuchhaltung bei einem Übergang des Lagerpersonals eines Produktionsunternehmens nicht mit auf den Dienstleister über, nur weil einzelne Lohnbuchhalter ausschließlich für das Lagerpersonal zuständig waren.

Arbeitsvertragliche Konditionen nach dem Betriebsübergang

Zur Frage der arbeitsvertraglichen Konditionen ab dem Zeitpunkt des Betriebsüberganges, insbesondere zur Entgelthöhe und zu den diesbezüglichen Änderungsmöglichkeiten, enthält § 613

²⁴⁰ Vgl. BAG, Urteil vom 31.01.2008, Az. 8 AZR 27/07

²⁴¹ Vgl. BAG, DB 2006, S. 2750 ff.

²⁴² Vgl. Erfurter Kommentar / Preis, Arbeitsrecht, § 613 a BGB, Rz. 67 m. w. N.

²⁴³ Vgl. Erfurter Kommentar / Preis, Arbeitsrecht., § 613 a BGB, Rz. 71 und BAG, NZA 1986, S. 93 ff..

²⁴⁴ Vgl. dazu Erfurter Kommentar / Preis, Arbeitsrecht, § 613 a BGB, Rz. 72

a Abs. 1 BGB eine relativ differenzierte Lösung. Hierbei wird danach unterschieden, ob es sich um einen Individualarbeitsvertrag handelt oder ob die Konditionen durch Rechtsnormen eines Tarifvertrages oder durch eine Betriebsvereinbarung geregelt sind.

Individualvertragliche Regelung

Sind die arbeitsvertraglichen Konditionen durch Individualvertrag bestimmt, so gehen diese unverändert, mit allen Nebenabreden, ggf. durch betriebliche Übung konkretisiert, auf den Erwerber über. Dies bezieht sich nicht nur auf die Entgeltfragen, sondern z. B. auch auf die Dauer der Betriebszugehörigkeit. Nicht über geht jedoch der Kündigungsschutz, wenn der Erwerber unter die Kleinunternehmensklausel des § 23 Abs. 1 S. 2 KSchG fällt.

Entgegen der immer wieder anzutreffenden Meinung sind Änderungen der Konditionen nicht einfach durch einseitige Anpassung des Erwerbers möglich, sondern ausschließlich **individualvertraglich** oder durch **Änderungskündigung**. Dies betrifft nicht nur Fragen der Arbeitsorganisation, soweit diese vertraglich geregelt werden müssen, wie z. B. die Durchsetzung eines anderen Ortes der Arbeitsleistung, sondern eben auch Änderungen des Entgelts.

De facto hat die Rechtsprechung die Änderungsmöglichkeiten zu Lasten des Arbeitgebers in einem Maße eingeschränkt, dass nur noch selten von einer Änderungs- bzw. Anpassungsmöglichkeit der Konditionen durch Änderungskündigung ausgegangen werden kann. Entscheidend ist nämlich, dass die Entgeltanpassung **nach unten** das letzte Mittel sein muss, um das noch schwerere Mittel der betriebsbedingten Kündigung, ggf. auch die Schließung des Unternehmens zu verhindern.²⁴⁵

Regelung der Konditionen durch Tarifvertrag oder Betriebsvereinbarung

Grundsätzlich werden nicht weiter geltende Tarifverträge bzw. Betriebsvereinbarungen Inhalt des Individualarbeitsvertrages durch sogenannte **Transformation** im neuen Arbeitgeberbetrieb. Deshalb gelten dann die gleichen strengen Voraussetzungen wie bei den eigentlichen Individualvereinbarungen, siehe hierzu oben.

Hinsichtlich der tarifvertraglichen Regelungen für **Nicht-Gewerkschaftsmitglieder**, die bisher individualvertraglich in den jeweiligen Arbeitsvertrag einbezogen waren, gelten die Regelungen nach § 613 a Abs. 1 S. 1 BGB unmittelbar weiter. Für diese galt bisher der Grundsatz der **statischen Transformation**, d. h., dass hier regelmäßig der Stand transformiert wird, wie er

²⁴⁵ Vgl. z. B. BAG, Urteil vom 12.01.2006, Az. 2 AZR 126/05

zum Zeitpunkt des Betriebsübergangs bestand, da ein Verweis auf die jeweiligen tarifvertraglichen Regelungen eines bestimmten Tarifvertrages lediglich als sogenannte **Gleichstellungsabrede** ausgelegt wurde.²⁴⁶

Die Rechtsprechung zu den Einzelheiten bei tarifvertraglichen Regelungen ist sehr stark ausdifferenziert und insoweit muss zu den Details auf diese und die entsprechende Kommentarliteratur verwiesen werden. Einen Überblick über die grundlegenden Regelungen soll nachstehende Matrix geben, bei der davon ausgegangen wird, dass der Veräußerer als alter Arbeitgeber einem Tarifvertrag unterliegt. Sodann werden die verschiedenen Möglichkeiten dargestellt im Hinblick auf die tarifvertragliche Lage des Erwerbers und den Status der übergebenen Arbeitnehmer mit oder ohne Gewerkschaftszugehörigkeit.

Erwerber	AN ist Gewerkschaftsmitglied	AN ist kein Gewerkschaftsmitglied
Erwerber ist Mitglied des gleichen Arbeitgeberverbandes (AGV), der den beim Veräußerer vorhandenen Tarifvertrag abgeschlossen hat	Tarifvertrag gilt nach § 4 Abs. 1 TVG weiter	Tarifvertrag gilt nur, soweit dies arbeitsvertraglich zugrunde gelegt wurde, § 613 a Abs. 1, S. 1 BGB
Erwerber ist nicht Mitglied des Arbeitgeberverbandes des „alten“ Betriebsinhabers	Tarifvertrag gilt schuldrechtlich als Inhalt des Arbeitsvertrages nach § 613 a Abs. 1 S. 2 BGB weiter (Transformation)	Tarifvertrag gilt nur, soweit dies arbeitsvertraglich zugrunde gelegt wurde, § 613 a Abs. 1, S. 1 BGB
Erwerber ist Mitglied in einem anderen AGV und Tarifvertrag beim Erwerber wurde von derselben Gewerkschaft abgeschlossen, die auch für den Veräußerer zuständig ist	Tarifvertrag des Erwerbers gilt bei gleichem Sachverhalt der Tarifverträge auch wenn er für Arbeitnehmer ungünstiger ist, sofern der Arbeitnehmer Mitglied der nunmehr „zuständigen“	Tarifvertrag des Veräußerers gilt bei arbeitsvertraglicher Vereinbarung der Geltung des Tarifvertrages nach § 613 a Abs. 1 S. 1 BGB weiter

²⁴⁶ Vgl. BAG, Urteil vom 14.12.2005, Az. 4 AZR 536/04; BAG, NZA 2006, S. 607 ff.

	Gewerkschaft ist, § 613 a Abs. 1 S. 3 BGB	
Erwerber ist Mitglied in einem anderen AGV und Tarifvertrag beim Erwerber wurde von einer anderen Gewerkschaft abgeschlossen, die auch für den Veräußerer zuständig ist	Wie zuvor, da für § 613 a Abs. 1 S. 3 BGB beiderseitige Tarifgebundenheit an denselben Tarifvertrag erforderlich ist	Tarifvertrag des Veräußerers gilt bei arbeitsvertraglicher Vereinbarung der Geltung des Tarifvertrages nach § 613 a Abs. 1 S. 1 BGB weiter ggf. § 613 a Abs. 1 S. 4 BGB

Tabelle 9: Arbeitsvertragliche Konditionen nach dem Betriebsübergang

Auch wenn § 613 a Abs. 1 S. 3 BGB vom Wortlaut her die Gestaltung nahelegt, dass durch einen **bloßen** Wechsel der Tarifangehörigkeit auf Seiten des Erwerbers ein Tarifwechsel zu Lasten des Arbeitnehmers herbeigeführt werden kann, führt der bloße Eintritt des Erwerbers in einen „günstigeren“ Arbeitgeberverband, der auch einen Tarifvertrag für seinen Geltungsbereich mit der Gewerkschaft des Veräußerers abgeschlossen hat, nicht zu dem gewünschten Tarifwechsel. Entscheidend ist nämlich, dass der Arbeitnehmer nicht mitgewirkt hat.²⁴⁷

Abweichungen von obenstehender Matrix können sich dann ergeben, wenn ein Tarifvertrag für **allgemeinverbindlich** erklärt wurde, dies ist jedoch für die Logistik selten relevant.

Vereinbarungen zum Arbeitsverhältnis zwischen Veräußerer bzw. Erwerber und dem Arbeitnehmer

Da es sich bei § 613 a BGB um eine zwingende Norm handelt, sind **Vereinbarungen zwischen Betriebsveräußerer und Erwerber** bezüglich der Wirkung des § 613 a BGB grundsätzlich ausgeschlossen. Hierbei ist allerdings zwischen Tatbestandsvoraussetzung und Rechtsfolge zu unterscheiden. Uneingeschränkt gilt dies für Regelungen zu den Rechtsfolgen. Ist der Personalübergang bei einem betriebsmittelarmen Betrieb aber konstitutiv für den Betriebsübergang gemäß § 613 a BGB, können Regelungen zum Ausschluss des Personalübergangs durchaus zulässig sein, da sie die Voraussetzungen des Betriebsübergangs, nämlich den Personalübergang regeln und damit lediglich die Rechtsfolge eines Betriebsübergangs mittelbar betreffen.

²⁴⁷ Vgl. hierzu auch BAG, NZA 2001, S. 1318 ff.

Vereinbarungen zwischen Veräußerer oder Erwerber mit dem Arbeitnehmer sind grundsätzlich zulässig. Diese dürfen jedoch nicht dem Schutzzweck des § 613 a BGB zuwiderlaufen, da diese ansonsten als Umgehung von § 613 a BGB über § 134 BGB nichtig sind.²⁴⁸ Allerdings sind wohl Vereinbarungen, die neben Nachteilen für den Arbeitnehmer auch einen angemessenen Vorteil beinhalten, nicht als Umgehung aufzufassen. Damit können z. B. eine nennenswerte Verlängerung der Kündigungsfrist oder ein Verzicht auf betriebsbedingte Kündigungen für eine bestimmte Anzahl von Jahren gegen einen Verzicht auf bestimmte Ansprüche wohl vereinbart werden. Hier wird es zur Beurteilung der Zulässigkeit auf den jeweiligen Einzelfall ankommen.²⁴⁹

Kündigung und Betriebsübergang

Hier ist zunächst auf das eigenständige, originäre **Kündigungsverbot** des § 613 a Abs. 4 BGB hinzuweisen, wonach nämlich **wegen des Übergangs** eine Kündigung unzulässig und damit unwirksam ist.

Damit sind Kündigungen wegen des Betriebsübergangs ebenso unwirksam wie auch diesbezügliche **Umgehungsmaßnahmen**, z. B. Befristungen oder auflösende Bedingungen, provozierte Eigenkündigungen oder Aufhebungsverträge.²⁵⁰ Jedoch soll § 613 a Abs. 4 S. 1 BGB den Arbeitnehmer nur vor Risiken **durch** den Betriebsübergang schützen, nicht aber vor den Risiken, die sich jederzeit unabhängig vom Betriebsübergang realisieren können.²⁵¹ Daher wird diese Regelung durch § 613 a Abs. 4 S. 2 BGB ergänzt, wonach eine Kündigung aus anderen Gründen unberührt bleibt.

Besondere Probleme stellen sich bei dem Zusammentreffen von ursprünglicher **Stillegungsabsicht** und anschließender Betriebsübernahme. Betriebsstilllegung und Betriebsübergang schließen sich gegenseitig aus, hier wird von der Rechtsprechung für den Fall der ursprünglich berechtigten Kündigung ein späterer **Vertragsfortsetzungs-** oder **Wiedereinstellungsanspruch** statuiert.²⁵² Wird jedoch eine betriebsbedingte Kündigung ausgesprochen und die Tätigkeiten anschließend an freie Mitarbeiter vergeben, ist dies als betriebsbedingter Kündigungsgrund zu werten.²⁵³

²⁴⁸ Vgl. zur Umgehung insgesamt Palandt / Heinrichs, BGB-Kommentar, § 134 BGB, Rz. 28 f.

²⁴⁹ Vgl. hierzu insgesamt z. B. Erfurter Kommentar / Preis, Arbeitsrecht, § 613 a BGB, Rz. 82 f.; auch BAG, NJW 2008, S. 939 f.

²⁵⁰ Vgl. BAG, NZA 1988, S. 198

²⁵¹ Vgl. BAG, NZA 1992, S. 148 ff.

²⁵² Vgl. hierzu im Einzelnen z. B. Erfurter Kommentar / Preis, Arbeitsrecht, § 613 a BGB, Rz. 126 ff.

²⁵³ Vgl. BAG, Urteil vom 13.03.2008, Az. 2 AZR 1037/06

Unterrichtungspflichten beim Betriebsübergang und Widerspruchsrecht des Arbeitnehmers, § 613 a Abs. 5 und 6 BGB

Der Gesetzgeber hat Veräußerer und Erwerber umfangreiche Unterrichtungspflichten gegenüber den von einem Betriebsübergang betroffenen Arbeitnehmern auferlegt. Den Arbeitnehmern soll damit die Entscheidung erleichtert werden, dem Übergang des Arbeitsverhältnisses auf den Erwerber zu widersprechen oder nicht.

Form, Inhalt und Zeitpunkt der Unterrichtung gemäß § 613 a Abs. 5 BGB

Bei der Unterrichtungspflicht gemäß § 613 a Abs. 5 BGB handelt es sich um eine **gesamtschuldnerische Verpflichtung** (§§ 421 ff. BGB), die sowohl dem Veräußerer als auch dem Erwerber auferlegt ist und aus der den betroffenen Arbeitnehmern ein einklagbarer Auskunftsanspruch einschließlich eventueller Schadenersatzansprüche erwächst, § 280 BGB. Die Erfüllung durch eine Partei hat befreiende Wirkung für die andere Partei. Die Unterrichtung hat in **Textform** gemäß § 126b BGB zu erfolgen. Eine mündliche Unterrichtung ist nicht ausreichend. Der Veräußerer bzw. Erwerber tragen die **Darlegungs- und Beweislast** für den Zugang. Im Hinblick auf die hohe Bedeutung der Erfüllung dieser Pflicht ist den Vertragsparteien zu empfehlen, bereits im Logistik-Outsourcingvertrag zu vereinbaren, wer die Information der Arbeitnehmer mit welchem Inhalt übernimmt, um unterschiedliche oder gar widersprüchliche Informationen mit dem Risiko von Schadenersatzansprüchen, nicht laufender Widerspruchsfrist nach § 613 a Abs. 6 BGB u. ä. zu vermeiden.

Die Unterrichtungspflicht umfasst den geplanten oder tatsächlichen **Zeitpunkt** des Betriebsüberganges. Verschiebt sich dieser deutlich, nachdem der Arbeitnehmer unterrichtet wurde, ist eine Wiederholung der Unterrichtung zu empfehlen. Gleiches gilt, wenn sich inhaltliche Änderungen alleine oder zusätzlich ergeben. Derartige Änderungen können die Entscheidung zur Ausübung des Widerspruchsrechts beeinflussen. Damit knüpft sich an den Zugang der Unterrichtung über die Änderungen die erneute Entstehung des Widerspruchsrechts an. Weiterhin hat die Information des Arbeitnehmers den **Rechtsgrund** für den Betriebsübergang zu enthalten, also beispielsweise eine Betriebsteilveräußerung an den Dienstleister X. Die Darlegung der wirtschaftlichen Überlegungen des Veräußerers ist jedoch nicht verlangt. Letztlich ist der Arbeitnehmer insbesondere über die **rechtlichen, wirtschaftlichen und sozialen Folgen** zu informieren. Hierzu zählen:

- Der Übergang des Arbeitsverhältnisses mit allen Rechten und Pflichten auf den Erwerber

- Fortgeltung von Rechten und Pflichten aus Tarifvertrag oder Betriebsvereinbarung bzw. deren Ablösung durch erwerberseitige Regelungen
- Die zusätzliche Haftung des Betriebserwerbers für Verpflichtungen, die ihren Ursprung vor dem Betriebsübergang haben und bis zu einem Jahr nach dem Betriebsübergang fällig werden
- Die zusätzliche Haftung des Erwerbers für alle - auch rückständige - Ansprüche aus dem übergehenden Arbeitsverhältnis; außerdem haftet auch der Veräußerer für Verpflichtungen aus dem Arbeitsverhältnis, soweit sie vor dem Zeitpunkt des Übergangs entstanden sind und vor Ablauf eines Jahres ab diesem (Übergangs-)Zeitpunkt fällig werden. Für Verpflichtungen, die nach Übergang des Betriebs fällig werden, haftet der bisherige Arbeitgeber nur in dem Umfang, der dem abgelaufenen Teil des Bemessungszeitraums bis zum Übergangszeitpunkt verhältnismäßig entspricht
 - In Aussicht genommene Kündigungen
- In Aussicht genommene Maßnahmen, die die berufliche Entwicklung des Arbeitnehmers betreffen, wie z. B. Weiterbildungsmaßnahmen.

Zusätzlich können noch folgende Informationen über den Erwerber sinnvoll sein:

- Fehlende Anwendbarkeit des KSchG aufgrund der Betriebsgröße
- Fehlen eines Betriebsrates
- Anstehende Umstrukturierungsmaßnahmen
- Beantragtes oder bereits eröffnetes Insolvenzverfahren.²⁵⁴

Die Unterrichtung der Arbeitnehmer hat zeitlich **vor** dem Betriebsübergang zu erfolgen. Sinnvoll dürfte diese mindestens einen Monat vor dem geplanten Betriebsübergang sein, da die Widerspruchsfrist einen Monat beträgt. So kann der Erwerber mit Sicherheit feststellen, welche Arbeitnehmer ihm im Zeitpunkt des Übergangs zur Verfügung stehen. Insbesondere im Hinblick darauf, dass das Risiko fehlender oder fehlerhafter Unterrichtung voll zulasten von Veräußerer bzw. Erwerber geht, ist auch in Zweifelsfällen, ob ein Betriebsübergang nach § 613 a BGB überhaupt vorliegt, dringend zu empfehlen, vorsorglich der Unterrichtungspflicht zu entsprechen.

Rechtsfolgen fehlerhafter Unterrichtung

²⁵⁴ Vgl. dazu insgesamt BAG, NJW 2007, S. 2134 ff. mit Anmerkung Lembke

Die Widerspruchsfrist wird bei fehlerhafter Unterrichtung nicht in Gang gesetzt. Dies hätte jedoch zur Folge, dass ein Arbeitnehmer u. U. noch nach Jahren dem Übergang seines Arbeitsverhältnisses widersprechen könnte, dies würde erhebliche Nachteile hinsichtlich der Rückabwicklung und der Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens mit sich bringen. Das BAG geht deshalb von der Möglichkeit der **Verwirkung des Widerspruchsrechts** aus, die bereits vor Einführung § 613 a Abs. 5 und 6 BGB - Informationspflicht und Befristung des Widerspruchsrechts - vom BAG anerkannt wurde. Hierzu ist die Rechtsprechung stark im Fluss.

Betriebsverfassungsrechtliche Informationspflichten

Neben der Unterrichtungspflicht nach § 613 a Abs. 5 BGB ist noch auf die Verpflichtung von Erwerber und Veräußerer zur rechtzeitigen und umfassenden Information gegenüber dem jeweiligen Betriebsrat und - soweit vorhanden - gegenüber dem jeweiligen Wirtschaftsausschuss (§ 106 BetrVG) über den bevorstehenden Betriebsübergang hinzuweisen.

Widerspruchsrecht des Arbeitnehmers gemäß § 613 a Abs. 6 BGB

Die von einem Betriebsübergang betroffenen Arbeitnehmer haben gemäß § 613 a Abs. 6 BGB das Recht, dem Übergang des Arbeitsverhältnisses innerhalb **eines Monats nach Zugang** der Unterrichtung zu widersprechen. Für die Wirksamkeit des Widerspruchs muss **kein** sachlicher Grund vorliegen. Der Widerspruch kann gegenüber Veräußerer oder Erwerber erklärt werden und ist eine einseitige empfangsbedürftige Willenserklärung, die **ausdrücklich** in Schriftform, also mit Unterschrift, erfolgen muss. Eine Beschränkung des Widerspruchs auf einzelne Folgen ist nicht zulässig. Der Widerspruch kann nur insgesamt für den Übergang des Arbeitsverhältnisses ausgeübt werden. Er ist ein einseitiges Gestaltungsrecht und als solches bedingungsfeindlich. Häufig unbekannt ist, dass die Frist durch einvernehmliche Vereinbarung für jeden Arbeitnehmer abgekürzt werden kann, also muss jeder einzelne Arbeitnehmer mitwirken.

Wird ein Widerspruch wirksam erklärt, so besteht das Arbeitsverhältnis mit dem Veräußerer fort. Dieser kann das Arbeitsverhältnis jedoch unter Beachtung der allgemeinen kündigungrechtlichen Regelungen **betriebsbedingt kündigen**. Das Kündigungsverbot nach § 613 a Abs. 4 S. 1 BGB steht dem insoweit nicht entgegen. Hier sei auf die sogleich darzustellende Gestaltung hingewiesen, dass ein Arbeitnehmer, der dem zumutbaren Übergang seines Arbeitsverhältnisses widerspricht, von Abfindungsansprüchen aus einem Sozialplan ausgeschlossen werden kann.

Im Rahmen eines Logistik-Outsourcings wird regelmäßig nur ein **Betriebsteil** übergehen, so dass sich die Frage nach der **Sozialauswahl** bei einer vom Veräußerer nunmehr regelmäßig

erklärten betriebsbedingten Kündigung wegen Wegfall des Arbeitsplatzes des widersprechenden Arbeitnehmers stellt. Hierbei ist die Sozialauswahl vorzunehmen zwischen den Arbeitnehmern, die dem Betriebsübergang widersprochen haben und den im Betrieb des Veräußerers verbleibenden Arbeitnehmern. Bei der Sozialauswahl ist ggf. auch eine Einbeziehung von Arbeitnehmern außerhalb des Standortes des übergegangenen Betriebsteils vorzunehmen.²⁵⁵ Im Rahmen der Sozialauswahl ist streng zu prüfen, ob der widersprechende Arbeitnehmer **schutzwürdig** ist. Dazu soll darauf abgestellt werden, ob für den Widerspruch des Arbeitnehmers sachliche, objektiv vertretbare Gründe vorliegen. Dies sind beispielsweise die fehlende Sozialplanpflicht, mangelnde Bonität des Erwerbers oder Verlust des Kündigungsschutzes für den Arbeitnehmer aufgrund der Nichtanwendbarkeit des KSchG auf den Erwerber. Insbesondere soll es in der Regel nicht zulässig sein, einen anderen Arbeitnehmer zu kündigen, wenn ein grundloser Widerspruch erhoben wird.

Ausgewählte betriebsverfassungsrechtliche Besonderheiten zum Betriebsübergang

Das Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG) regelt die Zusammenarbeit zwischen Arbeitgeber und den Arbeitnehmern eines Betriebes, repräsentiert durch deren Betriebsrat. Dabei ist der Betriebsrat in betriebliche Entscheidungen des Arbeitgebers einzubinden. Wesentlich ist dies im Rahmen von Outsourcingprojekten, die eine **Betriebsänderung** darstellen. Nach § 111 BetrVG gelten als Betriebsänderungen u. a. Einschränkung, Stilllegung oder Verlegung jeweils des ganzen Betriebes oder von wesentlichen Betriebsteilen, Zusammenschluss oder Spaltung von Betrieben sowie grundlegende Änderungen der Betriebsorganisation, des Betriebszwecks oder der Betriebsanlagen sowie neue Arbeitsmethoden. Damit kommt es auch betriebsverfassungsrechtlich wieder auf den **Betriebsteil** als kleinste Einheit an. Im Falle einer Betriebsänderung sieht das BetrVG als **Rechtsfolge** eine **mehrstufige Beteiligung** des Betriebsrates bei mehr als 20 wahlberechtigten Arbeitnehmern vor.

Der Betriebsrat ist über die geplante Betriebsänderung rechtzeitig und umfassend zu **informieren** und sie ist mit ihm zu **beraten**, § 111 S. 1 BetrVG. Die Beratung dient dem Ziel, einen **Interessenausgleich** über die Betriebsänderung zu erreichen. Beispielsweise ob, wann und in welcher Form ein Betrieb stillgelegt werden soll, über Anzahl, Zeitplan und Form notwendiger Entlassungen, Übernahme von Arbeitnehmern in andere Betriebsteile etc.. Führt der Arbeitgeber eine Betriebsänderung durch, **ohne** das vorgesehene Verfahren für einen Interessenausgleich **voll ausgeschöpft** zu haben (Vermittlung durch den Vorstand der Bundesagentur für

²⁵⁵ Vgl. BAG, NZA 2007, S. 798 ff.

Arbeit, Anrufung der Einigungsstelle), sind den betroffenen Arbeitnehmern die entsprechenden wirtschaftlichen **Nachteile auszugleichen**, § 113 BetrVG. Ein Interessenausgleich muss durch den Unternehmer nur versucht werden, es besteht keine Pflicht, auf z. B. unannehmbare Forderungen des Betriebsrats einzugehen. Im Gegensatz zum Sozialplan soll der Interessenausgleich keine wirtschaftlichen Nachteile ausgleichen, sondern deren Entstehung möglichst verhindern. Unabhängig von dem Bestehen eines Interessenausgleichs kann der Betriebsrat die Aufstellung eines **Sozialplans** zum Ausgleich der wirtschaftlichen Nachteile unter bestimmten Voraussetzungen durch die Einigungsstelle erzwingen, wobei Ansprüche aus einem eventuell zusätzlich bestehenden Interessenausgleich auf die Ansprüche aus einem Sozialplan anzurechnen sind, sofern das mit ihnen jeweils verfolgte Interesse deckungsgleich ist.²⁵⁶

Wann ist nun bei einem Logistik-Outsourcing auch von einer **Betriebsänderung** auszugehen? Definitionsgemäß stellt das Vorliegen eines Betriebsübergangs **keine** Voraussetzung für eine Betriebsänderung dar, siehe oben. Im Umkehrschluss kann demnach auch eine Betriebsänderung **ohne** Betriebsübergang vorliegen und ist damit grundsätzlich bei jedem Outsourcingprojekt zu prüfen.

Ein bloßer Betriebsübergang führt nach der ganz herrschenden Meinung nicht zu einer Betriebsänderung, da § 613 a BGB hier die speziellere, abschließende Regelung zum Arbeitnehmerschutz darstellt.²⁵⁷ Auch die Veräußerung eines Betriebsteiles stellt für sich genommen keine Betriebsänderung dar. Jedoch dürfte ein Betriebsübergang in der Logistik regelmäßig mit den in § 111 BetrVG enumerierten Fällen einhergehen, so dass **im Zweifel** bei einem Betriebsübergang auch von einer Betriebsänderung auszugehen ist. Beispielsweise ist eine Betriebsteilveräußerung als Spaltung im Sinne § 111 S. 2 Nr. 3 BetrVG anzusehen oder auch mit Maßnahmen verbunden, die eine Verlegung des wesentlichen Betriebsteiles, meist auch eine grundlegende Änderung der Arbeitsorganisation darstellen bzw. grundlegend neue Arbeitsmethoden zur Einführung bringen. Für eine Verlegung des Betriebsteiles im Sinne des BetrVG genügt schon eine Veränderung der örtlichen Lage vom Stadtzentrum an den Stadtrand über wenige Kilometer Entfernung.

²⁵⁶ Vgl. BAG, DB 1979, S. 281.

²⁵⁷ Vgl. z. B. BAG, AP § 111 BetrVG 1972 Nr. 18

Typische Fälle, bei denen im Rahmen eines Logistik-Outsourcings von einer Betriebsänderung auszugehen sein wird, sind beispielsweise: Personalreduzierung durch ein neues Logistikkonzept, Neubau eines neuen Logistikzentrums mit völlig neuer Organisation, auch der Personalabbau im Gefolge der Einführung einer neuen IT, ein modernisiertes Tourenplanverfahren.²⁵⁸

Nachfolgende **Voraussetzungen** müssen für ein Eingreifen der betriebsverfassungsrechtlichen Regelungen bei einer Betriebsänderung vorliegen:

Betriebsrat

Zunächst einmal muss ein **Betriebsrat vor** dem Zeitpunkt der Betriebsänderung bestanden haben. Hierfür ist der Zeitpunkt des Beginns der Betriebsänderung entscheidend. Der in der Praxis durchaus häufige Versuch, unter dem Druck einer drohenden Betriebsänderung schnell noch einen Betriebsrat zu konstituieren, geht hier fehl. Dem neu gewählten Betriebsrat stehen insofern keine Beteiligungsrechte hinsichtlich **dieser** Betriebsänderung mehr zu.²⁵⁹ Dies gilt sogar dann, wenn dem Arbeitgeber zum Zeitpunkt der Entscheidung bekannt war, dass im Betrieb ein Betriebsrat gewählt werden soll.²⁶⁰

Wesentlicher Nachteil

Die Voraussetzung des **wesentlichen Nachteils** im Sinne § 111 BetrVG ist nahezu immer gegeben, denn hier kommt es nach der Rechtsprechung nur auf die Möglichkeit von nennenswerten Nachteilen an, da jedenfalls hinsichtlich der ausdrücklichen enumerierten Betriebsänderungen ein wesentlicher Nachteil gesetzlich fingiert wird.

Erheblicher Anteil der Belegschaft

Des Weiteren müssen bestimmte absolute Zahlen bzw. Anteilszahlen von betroffenen Arbeitnehmern an der Gesamtpersonalzahl erreicht sein, um über die Pflicht zum Versuch einer Einigung über den Interessenausgleich auch das Zustandekommen eines Sozialplans zu erzwingen, und sei es über die Einigungsstelle bei der Agentur für Arbeit, § 112 Abs. 4 und 5 BetrVG:

²⁵⁸ Vgl. hierzu insgesamt Erfurter Kommentar / Kania, Arbeitsrecht, § 111 BetrVG, Rz 10 ff.

²⁵⁹ Vgl. hierzu Erfurter Kommentar / Kania, Arbeitsrecht, § 111 BetrVG, Rz. 6

²⁶⁰ Vgl. BAG, DB 1993, S. 385 ff.

Arbeitnehmerzahl im Betrieb	Mindestanzahl der entlassenen Arbeitnehmer des Betriebes (Prozentzahlen bezogen auf die regelmäßig beschäftigten Arbeitnehmer)
–bis 60 Arbeitnehmer	20 %, mindestens 6 AN
60 – 249	20 %, mindestens 37 AN
250 – 499	15 %, mindestens 60 AN
mehr als 500	10 %, mindestens 60 AN

Tabelle 10: Sozialplanpflicht i. S. § 112 a BetrVG

Neben den bereits oben kurz dargestellten Rechtsfolgen des § 111 BetrVG ist auf folgende **Besonderheiten** hinzuweisen:

Verhandlungspartner

Während das BetrVG allgemein von Unternehmer, Betriebsrat und Arbeitnehmer spricht, stellt sich im Rahmen des Logistik-Outsourcings die Frage, wer nun die jeweiligen betriebsverfassungsrechtlichen **Vertragspartner** aus dem Kreis von Auftraggeber, Dienstleister und dem jeweiligen Betriebsrat sind.

Eventualsozialplan

Ein wichtiges Gestaltungsmittel kann auch ein sogenannter **Eventualsozialplan** sein, der für den Fall vereinbart werden kann, dass unklar ist, ob ein Betriebsübergang mit Betriebsänderungsfolgen überhaupt vorliegt. Eine solche Vereinbarung ist zunächst unmittelbar zwischen zuständigem Betriebsrat und dem zuständigen Vertragspartner zu treffen; sollte aber aufgrund seiner kalkulationsrelevanten Rückwirkung auf das Vertragsverhältnis zwischen Veräußerer und Erwerber auch in deren Vertragsverhältnis bedacht werden.²⁶¹

Nachteilsausgleich

Wenn ein vereinbarter Interessenausgleich ohne zwingenden Grund nicht eingehalten oder der Abschluss eines solchen erst gar nicht versucht wird, so sind **Nachteilsausgleichssanktionen** nach § 113 BetrVG vorgesehen. Allerdings ist durch die neuere Rechtsprechung des BAG die

²⁶¹ Vgl. z. B. BAG, AP § 112 BetrVG 1972 Nr. 123

Anrechenbarkeit von Nachteilsausgleichsleistungen auf eventuelle Sozialplanleistungen bejaht, sodass insoweit dieser Sanktion die Schärfe genommen ist.²⁶²

Sozialplan

Wie bereits dargestellt, kann der **Sozialplan** erzwungen werden, vergleiche insbesondere § 112 a Abs. 1 i. V. m. 112 Abs. 4 und 5 BetrVG. Ausnahme hiervon bildet die Sonderregelung für Unternehmensneugründungen gemäß § 112 a Abs. 2 BetrVG.

Zur Planungs- und Kalkulationssicherheit für Logistikprojekte kann nur empfohlen werden, den Sozialplan möglichst vor der Betriebsänderung mit dem Betriebsrat zu vereinbaren.

Dabei sind Unternehmer und Betriebsrat in den Grenzen von Recht und Billigkeit grundsätzlich frei (§ 75 BetrVG), **welche Nachteile in welcher Höhe** ausgeglichen werden sollen.²⁶³ Der Inhalt unterliegt nur insoweit der **gerichtlichen Billigkeitskontrolle**, ob in unbilliger Weise einzelne Arbeitnehmer oder -gruppen benachteiligt wurden.²⁶⁴ Zulässiger Inhalt ist hingegen eine **Differenzierung** nach der **Vermeidbarkeit der Nachteile**, also beispielsweise der Ausschluss von Abfindungen bei Weigerung, einen zumutbaren Arbeitsplatz im Betrieb anzunehmen oder nur solche Arbeitnehmer abzufinden, die bis zur Entlassung noch keinen Arbeitsplatz gefunden haben. Auch **Höchstbegrenzungsklauseln** für Abfindungen sind grundsätzlich zulässig.²⁶⁵ Zulässig ist auch, dass eine **Sozialplanabfindung** bei Zahlung einer Abfindung nach dem Kündigungsschutzgesetz - wohl auch einer solchen nach § 1a KSchG - entfällt. Ebenfalls wichtig für den Betriebsübergang ist der Ausschluss von Abfindungszahlungen bei unbegründetem **Widerspruch** gegen den Übergang des Arbeitsverhältnisses oder auch für solche Arbeitnehmer, die einen **Aufhebungsvertrag** oder eine **Eigenkündigung** zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses bewirkt haben.²⁶⁶

Eine weitere Gestaltung liegt im verhandelbaren Fälligkeitszeitpunkt von Ansprüchen aus dem Sozialplan. Dieser kann beispielsweise an den Abschluss von bereits laufenden Kündigungsverfahren geknüpft und damit hinausgeschoben werden. Damit sind auch Fälligkeiten

²⁶² Vgl. BAG, DB 2002, S. 950 ff.

²⁶³ Vgl. BAG, DB 1985, S. 1487 ff.

²⁶⁴ Vgl. BAG, BB 1982, S. 1299 ff.

²⁶⁵ Vgl. BAG, DB 1988, S. 2465 ff.

²⁶⁶ Vgl. BAG, AP § 112 BetrVG 1972 Nr. 89

denkbar, die nach dem Betriebsübergang bzw. der Betriebsänderung liegen, und damit zu Lasten des Dienstleisters gehen.²⁶⁷ Damit kann eine wesentliche vertragliche Gestaltung im Rahmen des Logistik-Outsourcings mit einer Betriebsänderung auch in der Einflussnahme des Dienstleisters auf die Verhandlungen mit dem Betriebsrat des Auftraggebers liegen bzw. in der Freistellung des Dienstleisters im Innenverhältnis von Ansprüchen, die aus der Betriebsänderung resultieren.

Besondere Vorschriften für die Betriebsarten Seeschifffahrt und Luftfahrt

Der guten Ordnung halber sei noch auf die besonderen Vorschriften für einzelne logistikrelevante Betriebsarten des BetrVG hingewiesen. So gelten besondere Vorschriften für die Seeschifffahrt, §§ 114 ff. BetrVG, sowie für das fliegende Personal in der Luftfahrt, § 117 BetrVG.

Dieser kurze Überblick über die betriebsverfassungsrechtlichen Fragestellungen beim Logistik-Outsourcing macht deutlich, dass auch diesem Problemkreis ein besonderes Augenmerk gewidmet werden muss. Insbesondere ist unabhängig vom Vorliegen eines Betriebsüberganges zu klären, ob eine Betriebsänderung vorliegt und wer gegenüber dem eventuell vorhandenen Betriebsrat (auch u. U. gegenüber einem Konzernbetriebsrat) die Pflichten erfüllt, wer verhandelt und wer gebunden ist. Durchaus denkbar sind in diesem Zusammenhang Konstellationen, die Bindungswirkung bei dem Dienstleister erzielen und damit einen Vertrag zu Lasten Dritter gleich kommen.

10.3.1.1.3 Sonstige Gestaltungen, insbesondere AÜG

Ausdrücklich hinzuweisen ist noch auf die in den letzten Jahren verstärkt vorkommende Praxis, statt oder zusätzlich zu einem eventuellen Betriebsübergang Lösungen über den Einsatz von sogenannten Leiharbeitnehmern im Sinne des AÜG zu suchen. Hier stellt sich sodann besonders die Problemschnittstelle „Haftung“ sowie die Abgrenzung zur sogenannten „werkvertraglichen Lösung“.

Die Letztgenannte ist nichts anderes als ein Logistik-Outsourcingvertrag bzw. für originär nicht-logistische Leistungen tatsächlich ein Werkvertrag mit den entsprechenden Haftungsfolgen für den leistenden Auftragnehmer. Auf diese besondere Problemlage kann hier nur kurz verwiesen werden. Hier ist vieles im Fluss. Nur so viel: Soweit das outsourcende Unternehmen

²⁶⁷ Vgl. BAG, DB 1999, S. 1402 ff.

Arbeitnehmer im Sinne AÜG einsetzt, verbleiben sämtliche Fehlproduktionsrisiken im eigenen Haus. Bei einer sogenannten werkvertraglichen Regelung hingegen treffen sämtliche Leistungsrisiken tatsächlich das Auftragnehmer-Unternehmen als eigenständiger Zulieferer, auch z. B. im Sinne des Produkthaftungsrechts.

10.3.1.1.3.1 Besondere zeitliche Ausgestaltungen zum Betriebsübergang

10.3.1.1.4 Gesetzliche Haftungsübergangsregelungen

Da eine allgemeine Haftungsübergangsregelung im deutschen Recht fehlt, sind insoweit die beiden in der Praxis bei Betriebsteil- und Unternehmensübergängen relevanten Sondernormen des § 25 HGB sowie des § 75 AO zu prüfen.

10.3.1.1.5 Rückübergangsregelungen

Im Rahmen von Logistik-Outsourcingverträgen sind Endschaftsregelungen dergestalt sinnvoll, dass in geeigneten Fällen sowohl der Dienstleister als auch der Auftraggeber einen Rückübergang des Betriebsteiles bzw. Teilbetriebes (Begriffe gemäß § 613 a BGB) auf den Auftraggeber verlangen können.²⁶⁸ Dies hat in arbeitsrechtlicher Hinsicht zur Folge, dass auch das Personal wieder übergeht. Für den Auftraggeber kann eine Rückübergangsregelung ein wesentliches **Sicherungsmittel** darstellen, denn damit wird er in die Lage versetzt, sich vor dem mit dem Outsourcing verbundenen Risiko des Know-how-Verlustes zu schützen. Zudem kann der Auftraggeber verhindern, zum Vertragsende ohne geeigneten Dienstleister und ohne Möglichkeit der Wiederselbsterbringung und damit ohne taugliche Leistung dazustehen.

Auf den **Rückübergang** sind letztlich die gleichen Grundsätze wie auf den **Übergang** von Wirtschaftsgütern, Personal und schuldrechtlichen Verträgen anzuwenden, nur in umgekehrter Richtung. Daher kann auf die bisherigen Erläuterungen verwiesen werden.

Wird die Leistung nach einem Rückübergang **erneut** fremdvergeben, ist ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass es sich dann wiederum um ein **Logistik-Outsourcing** handelt und damit die darauf anzuwendenden Regelungen zur Anwendung kommen.

²⁶⁸ Vgl. dazu insgesamt Gimmler, Logistik-Outsourcing und arbeitsrechtlicher Betriebsübergang: Rechtslage und Gestaltungsmöglichkeiten, in: Pradel u. a. (Hrsg.), Praxishandbuch Logistik.

10.3.1.1.5.1 Gestaltungsmöglichkeiten zur Vermeidung eines Betriebsübergangs oder Verzögerungen und klaren Lagen

Grundsätzliche Möglichkeiten, den Übergang von Arbeitnehmern aufgrund eines Betriebsüberganges nach § 613a BGB zu verhindern

Maßgeblich für den Übergang ist die Zuordnung der Arbeitnehmer zum Zeitpunkt des Betriebsüberganges, vgl. Preis/ErfK, § 613a BGB, Rz. 72. Arbeitsverhältnisse, die vor dem Zeitpunkt des Betriebs(teil)überganges nicht mehr zu der jeweiligen Arbeitsorganisation, d. h. dem jeweiligen Lager, gehören, gehen nicht über. Ursache hierfür können insbesondere sein:

- Umsetzung im Unternehmen,
- Beendigung des Arbeitsverhältnisses durch Befristung oder Kündigung, soweit diese nicht auf den Betriebsübergang zurückzuführen sind.

Umsetzung ist zwar grundsätzlich gegen den Willen des Arbeitnehmers zulässig, z. B. LAG Rheinland-Pfalz vom 03.03.2010, AZ 7 SA 538/09. Die Umsetzung unterfällt nämlich grundsätzlich dem Direktionsrecht des Arbeitgebers.

Nur der guten Ordnung halber weisen wir darauf hin, dass es allerdings natürlich den Arbeitnehmern unbenommen bleibt, ordentlich zu kündigen und gegebenenfalls bei dem Nachfolgedienstleister sich zu bewerben.

Wesentliches Gestaltungsmittel Umsetzung

Gestaltungsmittel ist vor allen Dingen die Umsetzung: Wollen Sie z. B. sogenannte „Know-How“-Träger in Ihrem Unternehmen behalten, so empfiehlt sich, soweit arbeitsvertraglich möglich, diese einem anderen Betriebsteil innerhalb Ihres Unternehmens zuzuordnen. Im Weiteren wird die Zulässigkeit unterstellt. Die Zuordnung kann auf einen Zeitpunkt unmittelbar vor dem Betriebsübergang erfolgen. Diese Zuordnung muss vor dem Zeitpunkt des Betriebsüberganges vorliegen, sie kann bis zur bekannten „juristischen Sekunde“, also 24 Uhr / 00:01 angenommen werden. Dies wäre aber nicht zu empfehlen, üblicherweise erfolgt dies spätestens mit Ende der letzten Schicht.

Entscheidend ist also zum einen die arbeitsvertragliche Zulässigkeit. Wir gehen insoweit davon aus – ohne dies anhand der Arbeitsverträge geprüft zu haben – dass Arbeitnehmer nicht an einen

bestimmten Betriebsteil arbeitsvertraglich gebunden sind, was eine Umsetzung zu einem anderen Betriebsteil unmöglich machen oder erschweren würde. Soweit nicht betriebsverfassungsrechtliche Besonderheiten vorliegen, wie beispielsweise bei Betriebsratsangehörigen, gehen wir insoweit auch nicht von einer besonderen betriebsverfassungsrechtlichen Problematik aus. Dies wäre allerdings gegebenenfalls noch in einem 2. Schritt zu prüfen.

Dazu folgende Beispiele:

Ein mittelständisches Handelsunternehmen will seine bisher selbst betriebene Lagerlogistik an einen Logistikdienstleister outsourcen. Wie so oft: Der Logistik-Outsourcingvertrag steht noch nicht vollständig, jedoch soll aus zwingenden betrieblichen Gründen mit dem Outsourcing bereits begonnen werden. Aber: Es schrecken die arbeitsrechtlichen Folgen: Die Leistung soll zwar übergehen, ein Betriebsteilübergang mit der Folge des Personalübergangs soll aber vermieden werden, bis zur endgültigen Vertragslösung.

Rechtliche Problematik:

Ein automatischer Personalübergang gemäß § 613a BGB liegt immer vor, wenn ein Betriebsteil (oder ein Betrieb) auf einen neuen Inhaber übergehen. Abgestellt wird beim Lager-Outsourcing auf die wesentlichen Betriebsgrundlagen. Dies sind hier in der Regel das Gebäude und z. B. das Hochregal sowie die Kommissionier- und Fördertechnik. Geht schon die bloße Nutzung – Eigentumswechsel ist nicht erforderlich! - des Lagers sowie des Equipments auf einen anderen über, greift § 613a BGB mit der Folge des Arbeitgeberwechsels ein. Zu diesem Zeitpunkt muss auch kein endgültig abgeschlossener Logistikvertrag vorliegen. Es genügt ein bloß faktischer Übergang, auch im Rahmen von vorläufigen Regelungen.

Gestaltungsmöglichkeit:

Für Übergangszeiten, z. B. die vorläufige Übernahme der Leistung durch den Kontraktlogistiker bietet sich die sogenannte Personalbeistellung an. Hier handelt es sich um Konstellationen, bei denen der Auftraggeber, also hier das Handelsunternehmen, sich zunächst nur vorläufig binden will. Gegebenenfalls soll – für den Fall des Scheiterns der Verhandlungen – die Logistik wieder selbst geführt werden oder an einen anderen Dienstleister vergeben werden. Hierbei bleibt das eigene Personal vorübergehend noch auf der „Pay-role“ des Auftraggebers. Es wird dem Dienstleister - im Rahmen der arbeitsrechtlichen Zulässigkeit - lediglich „zur Leistung beigestellt“, ohne volles Direktionsrecht und ist nur im Rahmen dieser Logistikbeziehung ein-

zusetzen. Bei richtiger Gestaltung ergeben sich auch keine Probleme mit dem Arbeitnehmerüberlassungsgesetz. Die häufig irreversiblen Folgen eines Personalübergangs werden zunächst vermieden. Von daher ist die Personalbeistellung für Übergangszeiten eine häufig übersehene Alternative, um ein Logistik-Outsourcing in Gang zu bringen.

10.3.1.1.5.2 Sonderproblem: Zeitliche Gestaltungsmöglichkeiten für den Personalübergang, insbesondere Regelungen für eine Übergangsphase

Darstellung der Problematik:

Zwar liegt ein automatischer (uno actu, kraft Gesetzes) Personalübergang gemäß § 613 a BGB immer vor, wenn ein Betriebsteil oder ein Betrieb auf eine neue Ebene übergeht. Hierbei wird, wie ausgeführt, hauptsächlich auf den Übergang der wesentlichen Betriebsgrundlagen abgestellt. Jedoch birgt dieser Übergang auch Gefahren, insbesondere für den Auftraggeber, jedoch auch für den Auftragnehmer. Nach der Rechtsprechung ist nämlich der Betriebsübergang bereits anzunehmen, wenn eine bloß einvernehmliche Übergangslage anzunehmen ist. Dies bedeutet, der in aller Regel langjährige Logistik- bzw. Logistik-Outsourcingvertrag muss noch nicht abgeschlossen sein, es genügt „irgendeine“ konsensual gestaltete Übergangslage, verstanden als einvernehmlicher Beginn mit der Tätigkeit des Dienstleisters in den Räumen des Auftraggebers. In aller Regel wird es sich hierbei um Lagen handeln, in denen die Parteien aus irgendwelchen terminlichen oder sonstigen zwingenden Gründen einvernehmlich mit der Aufnahme der Tätigkeit beginnen, sich jedoch ebenfalls einig darüber sind, dass der „eigentliche“ oder „endgültige“ Logistikvertrag noch mit allen Details zu verhandeln und zu unterzeichnen ist. Dieser liegt demnach genau nicht vor, denn durch die verlangte Schriftlichkeit ist gemäß § 154, 155 BGB die Schriftform nicht gewahrt und damit „im Zweifel“ nicht von einem Vertragschluss auszugehen. Diese Vermutung könnte zwar durch die konkludente Aufnahme der Tätigkeit entkräftet werden, diese Vermutung wird jedoch wiederum durch den weiteren Konsens widerlegt, dass eben noch über den Vertrag zu verhandeln ist. Mit anderen Worten: Die Parteien sind sich über zwei Lagen einig:

- Zum einen darüber, dass der endgültige Vertrag noch nicht vorliegt,
- zum anderen darüber, dass aber bereits ein hinreichender Konsens für die vorläufige Aufnahme der Tätigkeit – in aller Regel sind dies in der Praxis die wesentlichen Leistungselemente und deren Vergütung - vorliegen.

Für diese Lagen ist es nun, wie oben geschildert, beiderseits recht riskant, von einem Personalübergang auszugehen:

- Für den Auftragnehmer deswegen, weil er zwar das Personal schon übernommen hat, jedoch noch überhaupt nicht weiß, ob alle Bedingungen des Vertrages am Ende so sind, wie von ihm auch nur als notwendige Voraussetzung gesehen. Mit anderen Worten: Er trägt das komplette Personalrisiko.
- Für den Auftraggeber deswegen, weil er sein häufig eingespieltes und erfahrenes Personal „los ist“. Wenn man sich nicht einigen kann, steht er unter Umständen ohne die Möglichkeit dar, die Logistik zurückzuholen.

Eine Lösung für diese Fälle ist die – allerdings zu vereinbarende – Personalbeistellung, also die ausdrückliche Vereinbarung der Parteien, dass das Personal beim Auftraggeber verbleiben soll, dergestalt, dass es zwar zu Dienstleistungen beim Auftragnehmer tätig wird, die Vertragsverhältnisse zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer jedoch ausschließlich zwischen outsourcendem Auftraggeber und seinen Arbeitnehmer bestehen.

Dem steht nicht der zwingende Charakter des Betriebsübergangs nach § 613 a BGB entgegen: Zwar könnte man annehmen, dass dies als Umgehung des zwingenden Charakters nach § 613 a BGB zu werten wäre. Dem ist aber nicht so, da ja die Arbeitsverhältnisse in vollem Umfang beim „alten“ Arbeitgeber bestehen bleiben. Von daher hat auch schon seit langem die Rechtsprechung entschieden, dass die Personalbeistellung dem Personalübergang vorgeht.²⁶⁹ In aller Regel sieht eine Vereinbarung dann so aus, dass das Personal durch den Auftragnehmer vorläufig geführt wird und bis zum Abschluss des endgültigen Logistik-Outsourcingvertrages bzw. dem Eintritt seiner Wirksamkeit auflösend bedingt bei ihm verbleibt und erst dann zum Stichtag (auch „closing date“ genannt) übergeht.

10.3.1.2 Leistungsbezogene Regelungen

Hinsichtlich der leistungsvertraglichen Regelungen kann in vollem Umfang auf die Einführungen zum Fracht-, Speditions-, Lager- und Logistikvertrag verwiesen werden, da dieser Bereich im Rahmen der Outsourcing-Betrachtung grundsätzlich keine Besonderheiten aufweist. Hier sei lediglich erneut auf die Bedeutsamkeit der bereits in Kapitel **Hiba! A hivatkozási forrás**

²⁶⁹ Vgl. BAG

nem található. dargestellten Verknüpfung zwischen Leistungs- und Übergangsteil hingewiesen.

10.3.2 Internationales Recht

10.3.2.1 Übergangsbezogene Regelungen

10.3.2.1.1 Gestaltungsmöglichkeiten zum Übergang der Wirtschaftsgüter

Hinsichtlich der relevanten Regelungen des deutschen internationalen Privatrechts ist insbesondere auf die im Rahmen der Einführung zur Logistik / Kontraktlogistik, bereits dargestellte Norm des Artikels 4 ROM-I-Verordnung hinzuweisen. Nach dieser Norm kann auch ein einheitlicher Vertrag eine Anknüpfung in zwei verschiedenen Rechtsordnungen haben, wenn sich denn nur ein Teil des Vertrages von dem Rest des Vertrages trennen lässt und die sich daraus ergebenden einzelnen Vertragsteile jeweils engere Verbindungen zu verschiedenen Staaten aufweisen. Dies wurde außerhalb der Logistik beispielsweise für Joint-Venture-Verträge und gesellschaftsrechtliche Kooperationsverträge angenommen. Da es sich bei Logistik-Outsourcingverträgen ex definitione um Verträge mit zwei unterschiedlichen Teilen handelt, ist die Anwendung des Grundsatzes der geteilten Anknüpfung für Logistik-Outsourcingverträge durchaus denkbar. Beispielsweise, wenn im Übertragungsteil eine kaufrechtliche Gestaltung gewählt wurde und im Leistungsteil sich über Artikel 5 ROM-I-Verordnung aber eine Zuordnung zu einer Rechtsordnung eines anderen Staats ergibt. So ist für den kaufvertraglichen Teil regelmäßig das Recht am Sitz des Verkäufers entscheidend, für den Leistungsteil jedoch ebenso meist das Recht am Sitz des Dienstleisters. Näheres kann an dieser Stelle nicht vertieft werden. Den vertragschließenden Parteien ist insoweit eine **vertragliche Rechtswahl** nach Artikel 3 ROM-I-Verordnung zu empfehlen.

10.3.2.1.2 Personalbezogene Regelungen

Den deutschen arbeitsrechtlichen Regelungen zum Betriebsübergang nach § 613 a BGB liegt die sogenannte Betriebsübergangsrichtlinie 2001/23 vom 12.03.2001 zugrunde als nunmehrige europarechtliche Rechtsgrundlage. Damit ist das Personalübergangsrecht im wesentlichen Umfang europarechtlich determiniert mit der Konsequenz, dass im Falle eines internationalen Betriebsübergangs in ganz EG-Europa von ähnlichen Regelungen gemäß der Betriebsübergangsrichtlinie auszugehen ist. Dies gilt auch für die neuen EG-Mitgliedsstaaten. Insoweit kann hier eine vertiefte Darstellung unterbleiben.

An dieser Stelle sei noch auf Artikel 8 Abs. 2 ROM-I-Verordnung als arbeitsrechtliche Besonderheit des mittlerweile eu-einheitlichen internationalen Privatrechts hingewiesen. Hiernach regelt sich das auf das Arbeitsverhältnis anwendbare Recht insbesondere nach dem Recht des Staates, in welchem die Niederlassung des Arbeitgebers liegt, die den Arbeitnehmer angestellt hat.

Für den grenzüberschreitenden Betriebsübergang ist von folgenden Grundsätzen auszugehen: Beim Übergang eines Betriebsteiles aus Deutschland hinaus ist grundsätzlich von der Geltung des deutschen Arbeitsrechts auszugehen. Ausnahme dürfte sein eine (seltene) abweichende Rechtswahl im Arbeitsvertrag mit dem Veräußerer, sofern diese den Arbeitnehmer günstiger stellt. Umgekehrt dürfte beim Übergang aus dem Ausland nach Deutschland das ausländische Recht zur Anwendung kommen. Sofern dort zulässigerweise deutsches Recht gewählt worden sein sollte, bleibt das ausländische Recht maßgebend, sofern dies für den Arbeitnehmer günstiger ist.²⁷⁰

10.3.2.2 Leistungsbezogene Regelungen

Auch hier kann wieder auf die jeweiligen Darstellungen in den Einführungen zum Fracht-, Speditions-, Lager- bzw. Logistikvertrag verwiesen werden, da hier keine outsourcingspezifischen Besonderheiten zu beachten sind.

10.4 Allgemeine Geschäftsbedingungen

Hinsichtlich der Anwendbarkeit von Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Logistik-Outsourcingverträge ist festzustellen, dass diese definitionsgemäß jeweils nur auf die einzelnen Leistungen des Leistungsteils eines Logistik-Outsourcingvertrages Anwendung finden können, da dies ihr Anwendungsbereich, z. B. nach Ziffer 1.14 ADSp 2017 für die ADSp 2017, ist.

Für deren Einbeziehung und Geltung ergeben sich im Rahmen von Logistik-Outsourcingverträgen ansonsten keine Besonderheiten. Insoweit kann auch hier grundsätzlich auf die Ausführungen in den einzelnen Einführungen verwiesen werden.

Die branchenüblichen AGB wie z. B. ADSp 2017 weisen keine outsourcingspezifischen Regelungen auf. Somit sind im nachfolgenden nur die **Logistik-AGB 2019** zu behandeln, da diese als einzige eine entsprechende Regelung enthalten.

²⁷⁰ vgl. hierzu Gaul, Der Betriebsübergang, S. 108 f.; BAG, ArbuR 1989, S. 331 ff.

Ziffer 8 Logistik-AGB 2019 regelt die Verpflichtung der Parteien für Verträge, bei deren Abschluss oder deren Ausführung ein Betriebsübergang im Sinne § 613 a BGB vorliegt, eine vertragliche Lösung für die wirtschaftlichen Folgen des Betriebsüberganges zu finden.

Diese Regelung ist zu allgemein, um als sinnvoll angesprochen werden zu können. Wieske bezeichnet sie als „Programmsatz“, welcher im Falle der Nichteinigung eben zu einer gerichtlichen Klärung führen muss.²⁷¹ Im Ergebnis bedeutet dies, dass durch die Klausel eben gerade **keine** Regelung getroffen wird. Damit wird der Personalübergang auf den Dienstleister zu dessen Lasten festgeschrieben, gegebenenfalls sogar ohne Bindung an die Leistungsbeziehung.

Hier hätte eine Lösung nahegelegen, die beiden Seiten für diesen Fall ein Sonderkündigungsrecht gibt, wie beispielsweise auch in Ziffer 7 Abs. 3 Logistik-AGB 2019 geregelt, unter Anordnung der Rechtsfolge der Rückübertragung der den Teilbetrieb oder den Betriebsteil konstituierenden Wirtschaftsgüter (Rückabwicklung).

10.5 Versicherungen

Gesetzlich geregelte versicherungsrechtliche Besonderheiten ergeben sich beim Logistik-Outsourcingvertrag nicht. Insbesondere bestehen keine originär für diese Art von Verträgen entwickelten Versicherungen.

Ausdrücklich ist jedoch darauf hinzuweisen, dass sich aus einem Logistik-Outsourcing oft als **Reflex versicherungsrechtliche Konsequenzen** ergeben.

So entsteht eine Versicherungspflicht nach § 7a GüKG, wenn z. B. im Rahmen eines internen Outsourcings der bisher durchgeführte Werkverkehr im Sinne § 1 Abs. 2 und 3 GüKG in eine vom outsourcenden Unternehmen selbst zu 100 % gehaltene Tochtergesellschaft übergeht, die jedoch nunmehr auch Drittgeschäft akquirieren soll.

Des Weiteren ist auf die **Obliegenheiten** in den Versicherungsbedingungen hinzuweisen, wonach der Versicherungsnehmer grundsätzlich dafür zu sorgen hat, dass erforderliche Genehmigungen vorliegen und die gesetzlichen Bestimmungen für die Ausübung einer Tätigkeit eingehalten werden. Somit ist beim Übergang der Tätigkeit darauf zu achten, dass auch die eventuell für die Leistung erforderlichen Genehmigungen neu erteilt werden müssen, z. B. für ein Gefahrstofflager. Wird dieses in der Praxis nicht gesehen, entfällt der Versicherungsschutz.

²⁷¹ Vgl. Wieske / Salzmann / Kollatz, Logistik-AGB 2019, Ziffer 8 Logistik-AGB 2019 Vorbemerkung am Ende

Bei der Übernahme von Wirtschaftsgütern im Wege der Nutzungsüberlassung sollte der Dienstleister seinen Betriebshaftpflichtversicherungsumfang um die überlassenen Wirtschaftsgüter erweitern, beispielsweise um eine Mietsachschädendeckung und Gabelstaplerhaftung. Auch für den Auftraggeber ist im Rahmen eines Outsourcings zu prüfen, ob versicherte Risiken wegfallen und damit auch Versicherungen reduziert werden können oder aber ggf. neue abzusichernde Risiken entstehen.

Über § 111 SGB VII kann sich noch eine **sozialversicherungsrechtliche Besonderheit** für den Auftraggeber ergeben. Hiernach besteht die Möglichkeit, dass die Sozialversicherungsträger bei diesem Regress nehmen, wenn ein Arbeitnehmer des Dienstleisters verunfallt und dies grob fahrlässig durch Tun oder Unterlassen des Auftraggebers herbeigeführt wurde. Dies ist insbesondere beim Inhouse-Outsourcing relevant.

Hinweise auf die relevanten Gesetze und Geschäftsbedingungen

a) Gesetze

Relevante gesetzliche Regelungen für den Übergangsteil

- Regelungen zum Übergang von Wirtschaftsgütern, schuldrechtlichen Verträgen und gesetzlichen Haftungsregelungen
- UmwG §§ 123, 131, 133, 134
- UmwStG §§ 20, 24
- BGB §§ 398, 414, 929
- BGB §§ 433 - 453, 535 - 580a, 581 - 597, 598 - 606
- Regelungen zum Übergang von Personal
- National
- BGB § 613 a
- HGB § 75 f
- KSchG §§ 1 a, 2, 9, 14, 15 Abs. 4 und 5, 17, 18, 20, 23 Abs. 1, 24
- BetrVG §§ 2 Abs. 1, 21 a, 21 b, 26, 74 Abs. 1, 80 Abs. 2, 90, 106, 111 - 113
- UmwG §§ 322 - 325
- TVG § 4

- AÜG §§ 1, 11
- Internationale Abkommen, EG-Recht und nationales Recht mit internationalem Bezug
- Richtlinie 2001/23/EG
- EBRG §§ 32 - 34
- Art. 8 ROM-I-Verordnung
- Sonstige ausgewählte öffentlich-rechtliche Regelungen
- GüKG §§ 3, 4, 5, 9
- GefStoffV §§ 14 Abs. 1, 20
- OWiG §§ 9 Abs. 2, 130

b) Geschäftsbedingungen

Relevante Geschäftsbedingungen für den Übergangsteil

- Logistik-AGB 2019 Ziffer 8

11 Kontraktlogistikvertrag als logistischer Basisteil von Weiterentwicklungen der logistischen Praxis – Die Typenkombinationen

11.1 Der 4-PL-Vertrag und der Supply Chain-Managementvertrag

11.1.1 Der 4-PL-Vertrag

Der 4-PL-Vertrag (aus dem Amerikanischen: „Fourth Party Logistics Provider“) stellt meist eine Abwandlung des Speditionsvertrages, gegebenenfalls auch eine Abwandlung eines Kontraktlogistikvertrages dergestalt dar, dass das entscheidende Definitionsmerkmal die fehlende eigene physische Leistungserbringung ist. Das Stichwort dazu lautet „keine eigenen Assets“. Der 4-PL-Vertrag soll nämlich von seiner Anlage her vermeiden, dass der Auftragnehmer versucht, eigenes Unternehmenskapital oder eigene Ressourcen einzusetzen und diese damit für ihn gewinnbringend zu verwenden. Stattdessen soll er nur am Vorteil des Auftraggebers interessiert sein und idealtypisch auch zumindest einen Teil der Vergütung über die Einsparergebnisse beim Auftraggeber erzielen. Ohne, dass sich die am Markt regierenden 4-PL-Dienstleister dessen voll bewusst zu sein scheinen, agieren sie in rechtlich hoch unterschiedlichen Formen am Markt, was wiederum hochgradig unterschiedliche Haftungsfolgen nach sich zieht.

Erscheinungsformen:

- Fixkosten-Spediteur:

Hier beauftragt der 4-PL-Dienstleister entweder im eigenen Namen oder im Namen des Auftraggebers die Spediteure oder Frachtführern zu festen Sätzen, womit auch beim Handeln als Fixkosten-Spediteur die Anwendung des Frachtrechts auf den 4-PL-Dienstleister feststeht, § 459 HGB.

Konsequenz:

Zwar haftet er beschränkt nach §§ 459, 431 Abs. 1 und 3 HGB auf Güter- und Verspätungsschäden, die bei den von ihm beauftragten Spediteuren oder Frachtführern eintreten, jedoch ist die unbeschränkte Haftung z. B. bei § 435 HGB – grobes Verschulden – ebenfalls die Folge. Der Fixkosten-4-PL haftet nämlich im vollen Umfang für „seine Leute“, also für jedes grobe Verschulden jedes Erfüllungsgehilfen – dies ist auch der betrunkene Lagerarbeiter oder der leichtfertig von der vorgeschriebenen Fahrtroute abweichende, eine „nicht genehmigte“ Toilette aufsuchende Fahrer.

Mag dies im nationalen Bereich noch deswegen hinnehmbar sein, weil der Auftragnehmer individualvertraglich andere Haftungsregelungen gemäß § 449 Abs. 1 HGB vereinbaren kann, so ist dies im internationalen Transportbereich schlicht ausgeschlossen, vgl. die unbeschränkte Haftung nach § 29 CMR.

Ebenso möglich ist das Auftreten als „bloßer Logistikoptimierer“ dergestalt, dass nicht in die unmittelbare, operative Abwicklung der logistischen Leistungen eingestiegen wird, wie soeben geschildert, sondern lediglich eine allgemeine konzeptionelle Logistiksteuerung und Optimierung zu erfolgen hat. Hier folgt sodann die Planung des Einsatzes bis zur vertraglichen Gestaltung und der Gestaltung der Vergütungsmodelle bis zur Frachtenprüfung betreffend der physisch eingesetzten Dienstleister. Hiermit geht im Regelfall eine erfolgsorientierte Bezahlung mit mehr oder weniger belastbaren, „harten“ Einsparungs- oder sonstigen Erfolg Zusagen einher. Zwar liegt hier keine unbeschränkte Haftung nach den eben genannten Regelungen vor, jedoch liegt hier je nach Ausgestaltung erhebliches Haftungsrisiko in der Erfolgserreichung, für die unter Umständen garantiert wird; für die mit anderen Worten verschuldensunabhängig gehaftet wird.

11.1.2 Logistikverträge mit Schwerpunkt auf der Steuerung von Logistikkonzepten (Supply-Chain-Management-, 4PL-, LLP-Verträge)

Dies sind Verträge, bei denen die **Logistiksteuerung** als Leitleistung im Vordergrund steht. Auch hier stellt sich die Frage, ob diese Verträge von der Integrationsfunktion des Speditionsvertragstypus in Gänze oder nur in Teilen umfasst sein können.

Anders als bei der vorstehenden komplexeren Betrachtung zur Lagerleistung gelangt man hier bereits über den Wortlaut des § 454 Abs. 1 HGB dazu, dass die Steuerungstätigkeiten vom Speditionsvertrag umfasst sind, da diese unter „Organisation“ subsumiert werden können.

Für die Zuordnung zum Speditionsvertrag ist es dabei nicht relevant, wenn neben der reinen Steuerungsfunktion auch noch physische Leistungen wie Frachtführertätigkeit oder Leistungen im Sinne des § 454 HGB selbst erbracht werden (z. B. im Rahmen von Lead Logistics Provider-Konzepten). In der Praxis enthalten solche Verträge häufig auch originär nicht-logistische Leistungen bzw. handels- und / oder produktionsbezogene Leistungen. Auf diese Leistungsteile kann der Anwendungsbereich des Speditionsvertragstypus jedoch nicht erstreckt werden. Hier gelangt man wieder zu einem gemischten Vertrag.

11.1.3 Der Supply Chain-Managementvertrag

Hier handelt es sich um einen kompletten Supply Chain-Steuerungsvertrag, der eben nicht nur die logistischen Abläufe entlang einer Supply Chain beinhaltet, sondern auch in die Kaufprozesse und kaufrechtlichen Steuerungsprozesse, gerade bei Rahmenlieferverträgen eingreift und von daher Regelungsteile beinhaltet.

11.2 Kombinationsverträge Handel (Kauf- und Verkauf) und Logistik nebst Zusatzfunktionen wie Rechnungswesen, Finanzierung

11.2.1 Verträge mit Schwerpunkt auf handels- /produktionsorientierten Leistungen

Handels- und produktionsbezogene Leistungen sind nicht mehr dem Speditionsvertrag zuzuordnen, da die Norm selbst für ihre Anwendbarkeit die Grenze vorgibt: § 454 bestimmt, dass definitionsgemäß der Speditionsvertrag eine **Beförderungsbezogenheit**, also eine im weiten Sinne mit Ortsveränderung zusammenhängende Leistung, verlangt. Handels- und produktionsorientierte Leistungen sind aber nicht auf eine Ortsveränderung bezogen und daher nicht vom Wortlaut und Inhalt des Speditionsrechts gedeckt, wie bereits oben im Einzelnen ausgeführt. Der Speditionsvertrag soll keine allgemeine Auffangregelung bieten für alles, was im losen wirtschaftlichen oder zeitlichen Zusammenhang mit Transporten geschieht, sondern nur für „beförderungsbezogene“ Leistungen.

Sind also in einem Leistungsbündel handels- oder produktionsorientierte Hauptleistungen vorhanden, so ist der Speditionsvertrag als Grundtypus für den gesamten Vertrag ausgeschlossen. Wie bereits beschrieben, liegt dann ein **Typenmischvertrag** in Form des Typenkombinationsvertrages oder des Vertrages mit Hauptleistung und untergeordneter Nebenleistung vor, je nachdem, ob insbesondere die kauf- bzw. werkvertraglichen Elemente bereits eine eigenständige

Qualität als Hauptleistung haben. In einem solchen Fall stellt sich sodann die Frage, ob überhaupt noch ein Logistikvertrag gegeben ist. Liegt die Leitleistung des Vertrages auf dem Gebiet der „echten“ Produktion oder des nicht in einem Kontraktlogistikkonzept eingebetteten „echten Handels“, so liegt hier tatsächlich kein Logistikvertrag mehr vor (siehe hierzu Kapitel 4.2.1). Hier würde es sich sodann um einen Typenkombinationsvertrag mit Schwerpunkt auf der Produktion (und damit auf werkvertraglichem Gebiet) oder dem Handel (und damit kaufvertraglicher Prägung) handeln. Gegebenenfalls ist das Überwiegen des werk- und kaufvertraglichen Teiles so stark, dass es sich bei den zusätzlichen logistischen Leistungen lediglich um andersartige, untergeordnete Nebenleistungen handeln kann.

11.2.2 C-Teile-Managementvertrag

Definition C-Teile-Managementvertrag:

Der C-Teile Managementvertrag ist ein „abgestufter“ Supply Chain-Managementvertrag: Hier werden sogenannte C-Teile – dies sind für den Zweck eines Unternehmens nicht die hauptsächlichen Güter oder Sachen, sondern zwar notwendige, aber „nebensächliche“ Teile, wie beispielsweise die Büro- und Schreibausstattung eines großen Produktionsunternehmens - im Wege des Kaufvertrages besorgt und die komplette Logistik übernommen.

Auch hier ist festzustellen: Sowohl logistische Leitungsinhalte als auch aus sonstigen Rechtsgebieten Leistungsinhalte, wie hier insbesondere kaufvertragliche Regelungen, gehen hier ein.

Als Beispiel für C-Teile-Management kann man den LH Bundeswehr-Bekleidungsvertrag nennen, der die Bekleidungsversorgung der gesamten deutschen Bundeswehr durch eine private Gesellschaft regelt.

11.2.3 Fulfillmentvertrag

Beim Fulfillmentvertrag handelt es sich um einen Kontraktlogistikvertrag, der um bestimmte Elemente des E-commerce- oder Distanzhandels ergänzt ist. Hier sind insbesondere in der Praxis die Leistungsbestandteile Call Center-Führung, Webshop-Führung, Zahlungsabwicklungsfunktion, Retourenmanagement zu nennen.

11.3 Kombinationsverträge Produktion (in der Regel Werkvertrag) und Logistik

11.3.1 Automotive-Zuliefervertrag

11.3.2 3D-Druckvertrag

11.4 Projektlogistikvertrag

Hier geht es um das Managen des Transports und gegebenenfalls des Ab-/Aufbaus von technischen Großanlagen. Beispiel könnte hier sein der Abbau eines deutschen Kraftwerkes und der Transport nach Ägypten sowie die Vorbereitung zum dortigen Wiederaufbau. Dies unterscheidet sich im Wesentlichen vom Kontraktlogistikvertrag durch die notwendige Ergänzung rein werkvertraglicher Teile beim Ab- und Aufbau des Projektes und zum anderen durch die zeitliche **Limitierung** durch das Projektende.

11.5 Sonstige neue Entwicklungen

Hier wären insbesondere zu nennen Verträge, die eine Begleitung von logistischen Aufgaben durch Finanzierungsaufgaben aufweisen. Dies geschieht beispielsweise auch Ankauf der Sachen durch den Logistiker und formalen Einstieg in die Händlerrolle, soweit man dies nicht dem Fulfillmentvertrag zuordnen will.

11.5.1 Logistik 4.0

Der Grad des vernetzten Arbeitens zwischen unterschiedlichen Unternehmen hat sich in den vergangenen Jahren stark intensiviert. In der Logistikbranche spricht man auch von Logistik 4.0 als Teil von Industrie 4.0. So ist die Software von Kooperationsunternehmen inzwischen so vernetzt, dass automatisch bei Unterschreiten eines bestimmten Lagerbestandes Aufträge ausgelöst werden und das jeweilige Logistikunternehmen automatisch den Auftrag erhält, aus welchem Lager es wann und wo die Güter abzuliefern hat. Im besten Fall wird gar gleich die Fahrtroute inklusive der Pufferzeit für voraussichtliche Verkehrsbehinderungen hinterlegt. Beim vernetzten Arbeiten entstehen jedoch Risiken, die durch vertragliche Vereinbarungen vermieden oder zumindest abgedeckt werden können.

Typisches Beispiel

Ein Automobilhersteller möchte mit einem Logistikunternehmen das Efficient – Consumer-Response Konzept (ECR – Konzept) umsetzen, welches durch eine Automatisierung von Prozessen als Teil der Umstellung auf Industrie 4.0 einen Vorteil für den Automobilhersteller verspricht. Über internetfähige Schnittstellen werden die unterschiedlichen Softwaresysteme vom

Automobilhersteller mit dem Lagerverwaltungs- und Logistiksystem des Logistikunternehmens verbunden, so dass hierbei der Bedarf des Automobilherstellers am Förderband automatisiert dem Logistik- und Lagerverwaltungssystem des Logistikunternehmens gemeldet wird. Aufgrund dieser automatisierten Bedarfsmeldung ist das Logistikunternehmen vertraglich verpflichtet, binnen 45 Minuten die benötigten Autoteile vom nur 5 km entfernten Lager, welches durch das Logistikunternehmen ebenfalls betrieben wird, direkt an das Förderband für die Produktion durch „Just in Sequence“-Lieferung zu bringen. Zunächst funktioniert alles einwandfrei. Kurze Zeit später updated das Logistikunternehmen sein Lagerverwaltungs- und Logistiksystems, hierbei fällt jedoch niemanden auf, dass dieses Update fehlerhaft ist und die automatische Bedarfsmeldungen vom Automobillieferer nicht mehr empfangen werden können. Nunmehr weiß das Logistikunternehmen gar nicht, dass es Autoteile zu liefern hat und welche Artikel im Einzelnen zu liefern sind.

Durch diesen Kommunikationsausfall gerät die Produktion, die auf die Just in Sequence-Lieferung angewiesen ist, ins Stocken, schließlich bleibt das Band nach 60 Minuten komplett stehen. Natürlich hatte man vorher keine ordnungsgemäße Simulation durchgeführt und Notfalltatbestände nicht gut definiert und vorher geregelt, so fehlte z. B. auch das gute alte „Pufferlager“ in der neuen Industrie 4.0-Fassung, nämlich mit automatisierter Bestandsrevolvierung und Bestands-Update. Vertraglich wurde ein Schadensersatz bei Bandstillstand von 250.000 € je Tag vereinbart, sofern der Grund des Stillstands in der Risikosphäre des Logistikunternehmens liegt.

Rechtslage

Die Parteien haben einen Rahmentransportvertrag geschlossen, der darauf abzielt, dass die notwendigen Autoteile minutengenau in der Produktion beim Automobilhersteller zur Verfügung stehen. Das fehlerhafte Update ist vom Logistikunternehmen zu verantworten. Dieses muss jederzeit sicherstellen, dass seine eingesetzte Software so gewartet und aktualisiert wird, dass hierbei keine Schäden beim Vertragspartner eintreten können. Der Fehler ist folglich in der Risikosphäre des Logistikunternehmens gemacht worden, daher ist das Logistikunternehmen für die Nichtlieferung und den dadurch bedingten Produktionsstopp verantwortlich.

Gestaltung

Beide Parteien hätten daher besser automatische Sicherungsmaßnahmen sowie Notfallpläne vereinbart, um Schadensersatzforderungen zu vermeiden. Ein mögliches Sicherungssystem wäre beispielsweise, dass das Computerprogramm eine Rückmeldung beim Automobilherstel-

ler „aufploppen“ lässt, dass die Übertragung fehlgeschlagen ist. Sodann wäre der Automobilhersteller verpflichtet, das Logistikunternehmen über die Fehlübertragung zu informieren und die notwendigen Autoteile über andere Kommunikationsmittel wie Telefon oder Fax durchzugeben. So könnte das Logistikunternehmen in diesem Fall noch schnell reagieren und den Schaden durch manuelle Auslösung der Lieferung abwenden oder zumindest begrenzen.

Solche und andere Probleme lassen sich vermeiden, wenn die folgenden Praxistipps beherzigt werden:

Gestaltungshinweise

Führen Sie vorbereitend eine intensive Ablaufsimulation durch. Die Simulation darf sich nicht auf die Prozesse und den betriebswirtschaftlichen Teil beschränken, sondern muss auch rechtliche Tatbestände mit einbeziehen, z. B. die Logistikkette unterbrechende Zurückbehaltungsrechte.

Bedenken Sie nicht nur Notfälle, sondern auch verkehrstypische Probleme, wie Stau oder Unfälle auf der Route und dadurch bedingte Verzögerungen. Bestimmen Sie hierbei genau, wer, wann und wie zu reagieren hat. Installieren Sie in- und externe Sicherungssysteme, die beispielsweise vor kriminellen Cyberattacken schützen.

Daraus folgen rechtliche Regelungen, Notfallpläne und standardisierte Ablaufpläne.

Logistik 4.0 muss ständig geänderte flexible Lagen abdecken und gerade auch das abdecken, was vielleicht erst in zwei oder vier Jahren beim Dauervertrag neue, geänderte oder zusätzliche Leistung ist. Der gute alte Change Request langt hierfür nicht!

Die Regelung von Zuständigkeiten, gerade bei der IT-Kommunikation führt zu Haftungslagen. Diese sind zu erkennen und ggf. zu begrenzen bzw. versicherungstechnisch abzudecken.

Merke: Keine hohe Haftung ohne Versicherungsabdeckung.

Short Summary of the doctor thesis
Theory and practice
of contract logistics agreements and related agreement categories
in logistics, as well a contribution to best practice drafting of long-term business agree-
ments

presented by Karl-Heinz Gimmmler, Specialized lawyer for contract logistics law
and logistics outsourcing law in Koblenz, Germany

Goals of the doctoral thesis:

The doctoral thesis pursues several goals:

On the one hand the contract logistic agreement as a very special business agreement should be theoretically as well as practically analyzed and described.

On the other hand the already existing and possible further developments of contract logistics agreements, especially of the logistics outsourcing agreement, are researched.

Moreover a typical structure for complex business agreements will be presented, with the contract logistics agreement as an example. The advantages of this contract structure will be pointed out. The details of this contract structure will be exemplified with numerous practical examples.

The theoretical part:

The start is a phenomenological and a historical derivation of contract logistics and logistics outsourcing as well as a short presentation of the legal basis.

In Chapter 3 the decisive differentiation between the framework regulations and the consequential individual contracts, agreed upon after the deferring regulations of the framework agreement has to be pointed out. The part of the framework includes the regulations for scope and term of the whole framework contractual system to the parties, as well as regulations for the individual contracts.

Example for that:

In the framework agreement regulations to the liability limitations are stipulated, deferring to the non mandatory legal limitations in view of the individual contracts, to be concluded after

the framework agreement. One focus is in this part, to which legal contract types the multiple issues of contract logistics are assigned to.

After that in Chapter 5 the universal teleology of contract logistics agreements is pointed out, which can be viewed as basis for long-term business contracts to:

The main and core goals are to provide or enhance by the contract logistic agreement itself a safe, future proof and efficient logistic in the agreed quality. These aims are achieved by applying hundreds of contractual design possibilities for the different situations. On the other hand the reciprocal aims of the logistics service provider are to be pointed out, too:

These are safe, future proof and profitable remuneration. By combining of these core goals of the parties a true and fair and acceptable agreement is drafted.

Part of contractual design in legal advisory practice:

In addition we move then to the practice of contractual drafting in the field of logistics. Here we follow the chronological order. So we start with the pre-contractual phase.

This part of the doctoral thesis is created on the basis of a numerous examples of the contract logistics practice of the author. The case studies and examples are those, the author has experienced in his 25 years of specialized lawyer work on the scope of contract logistics. The case examples are selected, because there are in jurisprudential view interesting and mostly the topics “are in uncharted waters”. That means, many of the problems are hardly or indeed really not jurisprudentially served and no publications about these problems are existing.

In a analyze of the start up phase one focus is the so called “letter of intent”, which is used moreoften in the field of logistics and which is a point of many judicial mistakes in real logistic life. Most of letters of intent are in practice of no valid.

Then, after that, the explanation of the contractual structure of the framework agreement is pointed out. The structure points are shortly defined and described and after that exemplified on typical problems of logistics practice and it is shown how to solve the problems and how to find contractual or legal solutions for these problems. In view of that the explanation always is showing the legal solution and the advices for contractual optimization. By that way as many solutions for the contractual optimization can be used for approaching better logistic contractual solutions, given to lawyers and logistical negotiators. So the best practice structure of contract logistic agreements will be pointed out with many typical examples.

After that we move to theory and practice of the logistic outsourcing agreement. The main focus here is the intensive operationalization of the indeed very simple contractual formula. The formula is only composed of the transition part at the one hand and on the other hand the “normal” logistics service part. The most problematic part of the logistics outsourcing agreements all over european union (EU), so in Hungary too, is the transfer of a plant and the consequences in view of transition of staff.

The doctoral thesis ends with perspectives of contractual developments in future, bases on the contract logistics agreement and so whith a outlook to the future.

Abkürzungsverzeichnis

3PL Third Party Logistics Provider

4PL Fourth Party Logistics Provider

a.A. anderer Ansicht

ABB-CIM Allgemeine Beförderungsbedingungen für den internationalen Eisenbahngüterverkehr des Internationalen Eisenbahntransportkomitees (CIT) in der Fassung vom 01. Juli 2006

ABB-EDV Allgemeine Bedingungen der deutschen Möbelspediteure für Beförderungen von EDV-Anlagen, medizinischen Geräten und ähnlichen transportempfindlichen Gütern des Bundesverbands Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e. V. vom 03. Juli 1998 in der Fassung der Bekanntmachung 76/98, veröffentlicht im BAnz. Nr. 169/1998, S. 13523 f.

ABBH Allgemeine Bedingungen der deutschen Möbelspediteure für Beförderungen von Handelsmöbeln des Bundesverbands Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e. V. vom 15. Juli 1998 in der Fassung der Bekanntmachung 63/98, veröffentlicht im BAnz. Nr. 135/1998, S. 10371 f.

Allgemeine Beförderungsbedingungen für Fracht der Lufthansa Cargo Aktiengesellschaft; Stand: April 2006

ABL Amtsblatt

Abs. Absatz

ADS Allgemeine Deutsche Seeversicherungsbedingungen von 1919

ADS Güter Allgemeine Deutsche Seeversicherungsbedingungen — Besondere Bestimmungen für die Güterversicherung (ADS-Güterversicherung 1973 in der Fassung von 1994)

ADSp 2017 Allgemeine Deutsche Spediteurbedingungen 2017.

AFTD American Foreign Trade Definitions

AG Aktiengesellschaft bzw. Arbeitsgericht

AGB Allgemeine Geschäftsbedingungen

AGB Umzug Allgemeine Geschäftsbedingungen für den Umzugstransport des Brandeis Verlag und Medien GmbH & Co. KG

AGV Arbeitgeberverband

AHB Allgemeine Versicherungsbedingungen für die Haftpflichtversicherung; Musterbedingungen des GDV; Stand: Januar 2008

ALB Allgemeine Lagerbedingungen des Deutschen Möbeltransports des Bundesverbands Möbelspedition und Logistik (AMÖ) e.V. vom 03. März 1999 in der Fassung der Bekanntmachung 24/99, veröffentlicht im BAnz. Nr. 49/1999, S. 3796

ALB DB Allgemeine Leistungsbedingungen der DB Schenker Rail Deutschland AG in der Fassung vom 1. Juli 2006

Bestimmungen für den internationalen Eisenbahnverkehr der DB Schenker Rail Deutschland AG in der Fassung vom 01. Januar 2009

AMG Arzneimittelgesetz

AMÖ Bundesverband Möbelspedition und Logistik e.V.

AO Abgabenordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 1. Oktober 2002 (BGBl. I S. 3866; BGBl. 2003 I S. 61), zuletzt geändert durch Artikel 23 des Gesetzes vom 23. Oktober 2008 (BGBl. I S. 2026)

AP Arbeitsrechtliche Praxis, Urteilssammlung des Bundesarbeitsgerichtes (auf das Kürzel AP folgt die Gesetzesstelle und die Entscheidungsnummer)

ArbuR Arbeit und Recht (Zeitschrift)

Art. Artikel

AÜG Gesetz zur Regelung der gewerbsmäßigen Arbeitnehmerüberlassung (Arbeitnehmerüberlassungsgesetz) in der Fassung der Bekanntmachung vom 3. Februar 1995 (BGBl. I S. 158), zuletzt geändert durch Artikel 233 der Verordnung vom 31. Oktober 2006 (BGBl. I S. 2407)

AWD Außenwirtschaftsdienst (Zeitschrift), ehemaliger Name der RIW (siehe unten)

AWV Außenwirtschaftsverordnung

Az. Aktenzeichen

BAG Bundesarbeitsgericht

BAnz. Bundesanzeiger

BB Betriebs-Berater (Zeitschrift)

Bd.	Band
BDI	Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.
BetrVG	Betriebsverfassungsgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 25. September 2001 (BGBl. I S. 2518), zuletzt geändert durch Artikel 4 des Gesetzes vom 12. August 2008 (BGBl. I S. 1666)
BFH	Bundesfinanzhof
BFH / NV	Sammlung der nicht amtlich veröffentlichten Entscheidungen des Bundesfinanzhofs
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch in der Fassung der Bekanntmachung vom 2. Januar 2002 (BGBl. I S. 42, S. 2909; 2003 I S. 738), zuletzt geändert durch Artikel 5 des Gesetzes vom 10. Dezember 2008 (BGBl. I S. 2399)
BGBI.	Bundesgesetzblatt
BGH	Bundesgerichtshof
BGHZ	Sammlung der Entscheidungen des Bundesgerichtshofs in Zivilsachen (auf das Kürzel BGHZ folgt die Nummer des Bandes)
BGL	Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung e. V.
BIMCO	Baltic and International Maritime Council
BinSchG	Gesetz betreffend die privatrechtlichen Verhältnisse der Binnenschiffahrt (Binnenschiffahrtsgesetz) in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 4103-1 veröffentlichten bereinigten Fassung, zuletzt geändert durch Artikel 33 des Gesetzes vom 23. November 2007 (BGBl. I S. 2614)
BinSchLV	Verordnung über die Lade- und Löschzeiten sowie das Liegegeld in der Binnenschiffahrt (Lade- und Löschzeitenverordnung) in der Fassung vom 23. November 1999 (BGBl. I S. 2389)
BinSchVerfG	Gesetz über das gerichtliche Verfahren in Binnenschiffahrtssachen vom 26. Juni 1952 (BGBl. I S. 641), zuletzt geändert durch Gesetz vom 26. März 2007 (BGBl. I S. 358)
BME	Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V.
BStBl.	Bundessteuerblatt

BT	Besonderer Teil
BT-Drs.	Bundestagsdrucksache
B-to-B	Business-to-Business
BVerfG	Bundesverfassungsgericht
BVL	Bundesvereinigung Logistik e. V.
Bzw.	beziehungsweise
Ca.	circa
Cbm	Kubikmeter
CFR	Kosten und Fracht (Cost and Freight)
CIF	Kosten, Versicherung, Fracht (Cost, Insurance, Freight)
CIM 1999	Einheitliche Rechtsvorschriften für den Vertrag über die internationale Eisenbahnbeförderung von Gütern, Anhang B zum Übereinkommen über den internationalen Eisenbahnverkehr (COTIF) vom 9. Mai 1980 (BGBl. 1985 II S. 144, S. 224), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Änderungsprotokolls vom 03. Juni 1999 (BGBl. 2002 II S. 2221)
CIP	frachtfrei versichert (Carriage Insurance Paid)
CIT	Internationales Eisenbahntransportkomitee (Comité international des transports ferroviaires)
CLNI	Straßburger Übereinkommen vom 04. November 1988 über die Haftungsbegrenzung in der Binnenschifffahrt (BGBl. 1998 II S. 164,3)
CMNI	Budapester Übereinkommen vom 22. Juni 2001 über den Vertrag über die Güterbeförderung in der Binnenschifffahrt (BGBl. 2007 II S. 298)
CMR	Übereinkommen vom 19. Mai 1956 über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr (BGBl. 1961 II S. 1119) in der Fassung des Protokolls vom 05. Juli 1978 (BGBl. 1980 II S. 721, S. 733)
CMR-Vertragsgesetz	Gesetz zu dem Übereinkommen über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr vom 16. August 1961 (BGBl. 1961 II S. 1119)
COTIF	Übereinkommen vom 9. Mai 1980 über den internationalen Eisenbahnverkehr in der Fassung vom 03. Juni 1999 (BGBl. 2002 II S. 2142)

CPT	frachtfrei (Carriage Paid to)
d.h.	das heißt
DAF	geliefert Grenze (Delivered at Frontier)
DB	Deutsche Bahn bzw. Der Betrieb (Zeitschrift)
DDP	geliefert verzollt (Delivery Duty Paid)
DDU	geliefert unverzollt (Delivery Duty Unpaid)
DEQ	geliefert ab Kai (verzollt) (Delivered Ex Quay)
DES	geliefert ab Schiff (Delivered Ex Ship)
DIS	Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e. V
DSL	Deutsches Schiedsgericht Logistik e. V
DSLVL	Deutscher Speditions- und Logistikverband e. V.
DStR	Deutsches Steuerrecht (Zeitschrift)
DTV-Güter 2000/2011	DTV-Güterversicherungsbedingungen 2000/2011; Musterbedingungen des GDV
DTV-VHV 2003/2011	DTV-Verkehrshaftungsversicherungs-Bedingungen für die laufende Versicherung für Frachtführer, Spediteure und Lagerhalter 2003/2011; Musterbedingungen des GDV
DVZ	Deutsche Verkehrs-Zeitung / Deutsche Logistik-Zeitung
EAN	European Article Number
EBHaftPflV	Verordnung über die Haftpflichtversicherung der Eisenbahnen (Eisenbahnhaftpflichtversicherungsverordnung) vom 21. Dezember 1995 (BGBl. I S. 2101), zuletzt geändert durch Artikel 9 Abs. 19 des Gesetzes vom 23. November 2007 (BGBl. I S. 2631)
EBRG	Gesetz über Europäische Betriebsräte (Europäische Betriebsräte-Gesetz) vom 28. Oktober 1996 (BGBl. I S. 1548, S. 2022), zuletzt geändert durch Artikel 30 des Gesetzes vom 21. Dezember 2000 (BGBl. I S. 1983)
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
EG	Europäische Gemeinschaft

EGHGB Einführungsgesetz zum Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 4101-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, zuletzt geändert durch Artikel 4 des Gesetzes vom 23. Oktober 2008 (BGBl. I S. 2026)

EG-Kabotageverordnung Verordnung (EWG) Nr. 3118/93 des Rates vom 25. Oktober 1993 zur Festlegung der Bedingungen für die Zulassung von Verkehrsunternehmen zum Güterkraftverkehr innerhalb eines Mitgliedstaats, in dem sie nicht ansässig sind (ABl. L 279 vom 12. November 1993, S. 1), zuletzt geändert durch Verordnung (EG) Nr. 484/2002 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 1. März 2002 (ABl. L 76 vom 19. März 2002, S. 1)

EG-Kabotage Verordnung (EWG) Nr. 3921/91 des Rates vom 16. Dezember 1991 über die Bedingungen für die Zulassung von Verkehrsunternehmen zum Binnenschiffsgüter- und -personenverkehr innerhalb eines Binnenschiff Mitgliedstaats, in dem sie nicht ansässig sind (ABl. L 373 vom 31. Dezember 1991, S. 1)

EG-Produkthaftungsricht-

linie (EG-Produkthaftungsrichtlinie) Richtlinie 85/374/EWG des Rates vom 25. Juli 1985 zur Angleichung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Haftung für fehlerhafte Produkte

EGVVG Einführungsgesetz zum Versicherungsvertragsgesetz vom 30. Mai 1908, in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 7632-2, veröffentlichten bereinigten Fassung, zuletzt geändert durch Artikel 4 des Gesetzes vom 10. Dezember 2007 (BGBl. I S. 2833)

ETA Estimated time of arrival

etc. et cetera / und so weiter

EuGH Europäischer Gerichtshof

EuGVO EG-Verordnung Nr. 44/2001 des Rates vom 22. Dezember 2000 über die gerichtliche Zuständigkeit und die Anerkennung und Vollstreckung von Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen (ABl. L 12 vom 16. Januar 2001, S. 1), zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1937/2004 der Kommission vom 9. November 2004 (ABl. L 334 vom 10. November 2004, S. 3)

EuGVÜ Übereinkommen vom 27. September 1968 über die gerichtliche Zuständigkeit und die Vollstreckung gerichtlicher Entscheidungen in Zivil- und Handelssachen

(BGBI. 1972 II S. 774), zuletzt geändert durch Übereinkommen vom 29. November 1996 (BGBI. 1998 II S. 1411)

evtl. eventuell

EVÜ Römisches EWG-Übereinkommen vom 19. Juni 1980 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (BGBI. 1986 II S. 810), zuletzt geändert durch Übereinkommen vom 29. November 1996 (BGBI. 1999 II S. 7)

EXW ab Werk (ex Works)

f.(f.) folgend(e)

FAS frei Längsseite Schiff (Free Anlongside Ship)

FBL FIATA Multimodal Transport Bill of Lading

FCA frei Frachtführer (Free Carrier)

FCL Full Container Load

FIATA Fédération Internationale des Associations de Transitaires et Assimilés (Internationale Föderation der Spediteurorganisationen)

FIRV Flaggenrechtsverordnung vom 4. Juli 1990 (BGBI. I S. 1389), zuletzt geändert durch Artikel 525 der Verordnung vom 31. Oktober 2006 (BGBI. I S. 2407)

Fn. Fußnote

FOB frei an Bord (Free on Board)

GDL Gewerkschaft Deutscher Lokomotivführer

GDV Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V

GefStoffV Verordnung zum Schutz vor Gefahrstoffen vom 23. Dezember 2004 (BGBI. I S. 3758), zuletzt geändert durch Artikel 2 der Verordnung vom 12. Oktober 2007 (BGBI. I S. 2382)

GG Grundgesetz

ggf. gegebenenfalls

GMAA German Maritime Arbitration Association

GmbH Gesellschaft mit beschränkter Haftung

GüKG Güterkraftverkehrsgesetz vom 22. Juni 1998 (BGBl. I S. 1485), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 6. November 2008 (BGBl. I S. 2162, 2983)

GVG Gerichtsverfassungsgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 9. Mai 1975 (BGBl. I S. 1077), zuletzt geändert durch Artikel 2 des Gesetzes vom 30. Oktober 2008 (BGBl. I S. 2122)

h. M. herrschende Meinung

Haager Regeln Internationales Abkommen vom 25.08.1924 zur Vereinheitlichung von Regeln über Konnossemente (RGBl. II S. 1049)

Haager-Visby Internationales Abkommen zur Vereinheitlichung von Regeln über Konnossemente in der Fassung des Änderungsprotokolls vom 23. Februar 1968

HansOLG Hanseatisches Oberlandesgericht Hamburg

HGB Handelsgesetzbuch in der Fassung vom 10. Mai 1897 (RGBl. S. 219) in der Fassung des Gesetzes vom 25. Juni 1998 zur Neuregelung des Fracht,- Speditions- und Lagerrechts (Transportrechtsreformgesetz) in Kraft ab dem 1. Juli 1999, zuletzt geändert durch Artikel 3 des Gesetzes vom 23. Oktober 2008 (BGBl. I S. 2026)

HLB Hamburger Lagerungsbedingungen erarbeitet vom Verein Hamburger Lagerhalter e.V., Verein Hamburgischer Quartiersleute von 1886 e.V. in der Fassung vom 01. Oktober 2006

HP Haager Zusatzprotokoll (siehe WA 1929/1955)

Hrsg. Herausgeber

i.d.F. in der Fassung

i.d.R. in der Regel

i.S.d. im Sinne des / der in

i.V.m. Verbindung mit

IATA International Air Transport Association (Internationale Flug-Transport-Vereinigung)

IATA-Conditions of

Contract IATA-Vertragsbedingungen in der Fassung vom 17. März 2008

ICC International Chamber of Commerce (Internationale Handelskammer)

IHK Industrie- und Handelskammer

INCOTERMS International Commercial Terms

inkl. inklusive

insb. insbesondere

InsO Insolvenzordnung vom 5. Oktober 1994 (BGBl. I S. 2866), zuletzt geändert durch Artikel 9 des Gesetzes vom 23. Oktober 2008 (BGBl. I S. 2026)

IPR Internationales Privatrecht

ISG Internationales Schiedsgericht der Wirtschaftskammer Österreich

IVTB 2010 Internationale Verlade- und Transportbedingungen für die Binnenschifffahrt in der Fassung 01/2009 erarbeitet von der Internationalen Vereinigung zur Wahrnehmung der gemeinsamen Interessen der Binnenschifffahrt und der Versicherung und zur Führung des Binnenschiffsregisters in Europa (IVR) und dem Fachausschuss für Binnenschifffahrtsrecht des Vereins für europäische Binnenschifffahrt und Wasserstraßen e. V (VBW). Hinweis: Die IVTB 2010 sind noch vorläufig und stehen nach Auskunft der beteiligten Verbände noch unter dem Vorbehalt von Änderungen. Sie werden die IVTB 1999 ersetzen, von deren Abdruck im Hinblick auf die höchstwahrscheinliche Überholung abgesehen wird.

IWF Internationaler Währungsfonds

IZVR Internationales Zivilverfahrensrecht

KEP Kurier-, Express- und Paketdienste

KG Kommanditgesellschaft

KSchG Kündigungsschutzgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 25. August 1969 (BGBl. I S. 1317), zuletzt geändert durch Artikel 3 des Gesetzes vom 26. März 2008 (BGBl. I S. 444)

KVO Kraftverkehrsordnung für den Güterfernverkehr mit Kraftfahrzeugen (außer Kraft)

KWG Gesetz über das Kreditwesen (Kreditwesengesetz) in der Fassung der Bekanntmachung vom 9. September 1998 (BGBl. I S. 2776), zuletzt geändert durch Artikel 27 des Gesetzes vom 19. Dezember 2008 (BGBl. I S. 2794)

LAG Landesarbeitsgericht

LCIA London Court of International Arbitration

LCL Less Container Load

LG	Landgericht
LLP	Lead Logistics Provider
LMAA	London Maritime Arbitrators Association
Logistik-AGB 2019©	Allgemeine Geschäftsbedingungen Logistik erarbeitet vom Deutschen Speditions- und Logistikverband e.V. (DSLTV), Bonn und dem Institut für Logistikrecht & Riskmanagement, Hochschule Bremerhaven; Stand: 30. März 2006
LondonHBU	Übereinkommen von 1976 über die Beschränkung der Haftung für Seeforderungen (Londoner Übereinkommen) vom 19. November 1976 (BGBl 1986 II S. 787) in der Fassung des Protokolls vom 2. Mai 1996 (BGBl 2000 II S. 791)
m. w. N.	mit weiteren Nachweisen
max.	maximal
Mio.	Million(en)
MontÜG	Gesetz zur Durchführung des Übereinkommens vom 28. Mai 1999 zur Vereinheitlichung bestimmter Vorschriften über die Beförderung im internationalen Luftverkehr und zur Durchführung der Versicherungspflicht zur Deckung der Haftung für Güterschäden nach der Verordnung (HG) Nr. 785/2004 (Montrealer-Übereinkommen-Durchführungsgesetz) vom 6. April 2004 (BGBl. I S. 550, S. 1027), zuletzt geändert durch Artikel 336 des Gesetzes vom 31. Oktober 2006 (BGBl. I S. 2407)
MP	Montrealer Zusatzprotokoll
MÜ	Übereinkommen zur Vereinheitlichung bestimmter Vorschriften über die Beförderung im internationalen Luftverkehr (Montrealer Übereinkommen) vom 28. Mai 1999 (BGBl. 2004 II S. 458)
NJW	Neue Juristische Wochenschrift (Zeitschrift)
NJW-RR	Neue Juristische Wochenschrift-Rechtsprechungs-Report (Zeitschrift)
Nr.	Nummer(n)
NZA	Neue Zeitschrift für Arbeitsrecht (Zeitschrift)
OLG	Oberlandesgericht
OTIF	Organisation intergouvernementale pour les transports internationaux ferroviaires (Organisation für den internationalen Eisenbahnverkehr)

OWiG Gesetz über Ordnungswidrigkeiten in der Fassung der Bekanntmachung vom 19. Februar 1987 (BGBl. I S. 602), zuletzt geändert durch Artikel 2 des Gesetzes vom 7. August 2007 (BGBl. I S. 1786)

PrKG Gesetz über das Verbot der Verwendung von Preisklauseln bei der Bestimmung von Geldschulden (Preisklauselgesetz) vom 7. September 2007 (BGBl. I S. 2246, S. 2247), zuletzt geändert durch Artikel 3 des Gesetzes vom 25. Oktober 2008 (BGBl. I S. 2101)

ProdHaftG Gesetz über die Haftung für fehlerhafte Produkte (Produkthaftungsgesetz) vom 15. Dezember 1989 (BGBl. I S. 2198), zuletzt geändert am 19. Juli 2002 (BGBl. I S. 2674)

RFID Radio Frequency Identification

RGZ Amtliche Sammlung der Entscheidungen des Reichsgerichts in Zivilsachen (auf das Kürzel RGZ folgt die Nummer des Bandes)

Richtlinie Richtlinie 2001/ 23/EG des Rates vom 12. März 2001 zur Angleichung der Rechtsvorschriften der 2001/23/EG Mitgliedstaaten über die Wahrung von Ansprüchen der Arbeitnehmer beim Übergang von Unternehmen, Betrieben oder Unternehmens- oder Betriebs- teilen (ABl. L 082 S. 16),

RIW Recht der internationalen Wirtschaft (Zeitschrift)

ROI Return on Investment

ROM-I-Verordnung Verordnung (EG) Nr. 593/2008 des Europäischen Parlamentes und des Rates vom 17. Juni 2008 über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (ABl. L 177 vom 04. Juli 2008, S. 6)

Rz. Randziffer

S. Seite(n) oder Satz

s. o. siehe oben

SCHUNCK-Logistik-

Police® & Co. KG Haftungsversicherung für Logistik-Leistungen der Oskar Schunck Aktiengesellschaft

SGB III Sozialgesetzbuch Drittes Buch — Arbeitsförderung (Artikel 1 des Gesetzes vom 24. März 1997, BGBl. I S. 594), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 21. Dezember 2008 (BGBl. I S. 2917)

SGB IV Sozialgesetzbuch Viertes Buch — Gemeinsame Vorschriften für die Sozialversicherung (Artikel I des Gesetzes vom 23. Dezember 1976, BGBl. I S. 3845) in der Fassung der Bekanntmachung vom 23. Januar 2006 (BGBl. I S. 86, S. 466), zuletzt geändert durch Artikel 2 des Gesetzes vom 11. Dezember 2008 (BGBl. I S. 2426)

SGB VII Sozialgesetzbuch Siebtes Buch — Gesetzliche Unfallversicherung (Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 1996, BGBl. I S. 1254), zuletzt geändert durch Artikel 1 und 2 des Gesetzes vom 30. Oktober 2008 (BGBl. I S. 2130), mittelbare Änderungen durch Artikel 9 Nr. 1 und Artikel 11 Abs. 1 des gleichen Gesetzes

SigG Gesetz über Rahmenbedingungen für elektronische Signaturen (Signaturgesetz) vom 16. Mai 2001 (BGBl. I S. 876), zuletzt geändert durch Artikel 4 des Gesetzes vom 26. Februar 2007 (BGBl. I S. 179)

SLA Service Level Agreement

SVertO Schifffahrtsrechtliche Verteilungsordnung

SZR Sonderziehungsrechte

TranspR Transportrecht (Zeitschrift)

TUL Transport, Umschlag, Lagerung

TVG Tarifvertragsgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 25. August 1969 (BGBl. I S. 1323), zuletzt geändert durch Artikel 223 der Verordnung vom 31. Oktober 2006 (BGBl. I S. 2407)

u. a. unter anderem

u. U. unter Umständen

UGB Unternehmensgesetzbuch (Österreich)

UIC Union internationale des chemins de fer (Internationaler Eisenbahnverband)

UMVS Universal-Möbel-Versicherungs-Schein in der Fassung 12/2007

UmwGUmwandlungsgesetz vom 28. Oktober 1994 (BGBl. I S. 3210 und BGBl. 1995 I S. 428), zuletzt geändert durch Artikel 17 des Gesetzes vom 23. Oktober 2008 (BGBl. I S. 2026)

UmwStG Umwandlungssteuergesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 15. Oktober 2002 (BGBl. I S. 4133 und BGBl. 2003 I S. 738), zuletzt geändert durch Artikel 3 des Gesetzes vom 16. Mai 2003 (BGBl. I S. 660)

UN United Nations

UNITRAL Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (United Nations Commission on International Trade Law)

UStR 2008 Allgemeinen Verwaltungsvorschrift zur Ausführung des Umsatzsteuergesetzes (Umsatzsteuer-Richtlinien 2008) vom 10. Dezember 2007 (BAnz. Nr. 240a vom 22. Dezember 2007)

usw. und so weiter

uvm. und viele(s) mehr

VersR Versicherungsrecht (Zeitschrift)

vgl./Vgl. vergleiche

VVG Versicherungsvertragsgesetz vom 23. November 2007 (BGBl. I S. 2631), zuletzt geändert durch Artikel 9 des Gesetzes vom 28. Mai 2008 (BGBl. I S. 874)

WA 1929/1955 Abkommen zur Vereinheitlichung von Regeln über die Beförderung im internationalen Luftverkehr (Warschauer Abkommen) vom 12. Oktober 1929 (RGBl 1933 II S. 1039) in der Fassung des Änderungsprotokolls vom 28. September 1955 (Haager Zusatzprotokoll - BGBl 1958 II S. 292)

WM Wertpapier-Mitteilungen (Zeitschrift)

WorldCover-Plus Transportversicherung der Oskar Schunck Aktiengesellschaft & Co. KG

WpHG Gesetz über den Wertpapierhandel (Wertpapierhandelsgesetz) in der Fassung der Bekanntmachung vom 9. September 1998 (BGBl. I S. 2708), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 12. August 2008 (BGBl. I S. 1666)

YAR York-Antwerp-Rules in der Fassung von 2004

z. B. zum Beispiel

ZAG Zusatzabkommen zum Warschauer Abkommen zur Vereinheitlichung von Regeln über die von einem anderen als dem vertraglichen Luftfrachtführer ausgeführte Beförderung im internationalen Luftverkehr (Zusatzabkommen von Guadalajara) vom 18. September 1961 (BGBl 1963 II S. 1159)

Ziff. Ziffer(n)

zit. zitiert

ZPO Zivilprozessordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 5. Dezember 2005 (BGBl. I S. 3202; 2006 I S. 431; 2007 I S. 1781), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 30. Oktober 2008 (BGBl. I S. 2122)

zust. zustimmend

zw. zwischen

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Leistungsbereiche der Ausführungsebene des Logistikvertragsrechts	61
Abbildung 2:	Regelungssystematik logistikvertraglicher Leistungen	62
Abbildung 3:	Grenzen der Anwendbarkeit des Speditionsvertragstypus	72
Abbildung 4:	Prüfungsschema zur Abgrenzung des Logistikvertrages von anderen Vertragstypen	82
Abbildung 5:	Bestandteile des Logistik-Outsourcingvertrages	89
Abbildung 6:	Vor- und Nachteile eines Logistik-Outsourcings	90
Abbildung 7:	Einordnung des Logistik-Outsourcingvertrages in das System des Vertragsrechts	91
Abbildung 8:	Struktur von Logistik-Outsourcingverträgen	92

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Typische Haupt- und Nebenpflichten der Vertragspartner	7-9
Tabelle 2:	Haftungsgrundzüge des allgemeinen nationalen Frachtrechts	12/13
2.1 Tabelle 3:	Haftungsgrundzüge für grenzüberschreitende Straßengütertransporte gemäß CMR	14
2.1 Tabelle 4:	Haftungsgrundzüge für grenzüberschreitende Straßengütertransporte gemäß ADSp	15
2.2 Tabelle 5:	Haftungsgrundzüge für den internationalen Eisenbahntransport gemäß CIM	20
2.3 Tabelle 6:	Haftungsgrundzüge des MÜ für den internationalen Lufttransport	26/27
2.4 Tabelle 7:	Haftungsgrundzüge für den grenzüberschreitenden Binnenschifftransport gemäß CMNI	31/32
2.5 Tabelle 8:	Haftungsgrundzüge des Seetransports	38/39
2.6 Tabelle 9:	Haftungsgrundzüge des multimodalen Transports	44/45
3 Tabelle 10:	Haftungsgrundzüge für die originäre Spediteurtätigkeit	49/50
3 Tabelle 11:	Haftung für Spediteurtätigkeit im Sinne § 453 HGB mit und ohne Obhut des Spediteurs über das Gut	50/51
4 Tabelle 12:	Haftungsgrundzüge des gesetzlichen Lagerrechts	56
4 Tabelle 13:	Haftungsgrundzüge der Lagerung gemäß ADSp	56/57

5	Tabelle 14: Typische konkurrierende Regelungsbereiche in Logistikverträgen	63/64
5	Tabelle 15: Typische Haftungs- und Schadensversicherungen in der Logistik	80-82
5	Tabelle 16: Matrix zur rechtlichen Einordnung von Leistungen	83-86
6	Tabelle 17: Gesellschaftsrechtliche Konstruktionen des Übergangsteils	94
6	Tabelle 18: Positivmerkmale für das Vorliegen eines Betriebsübergangs	97
6	Tabelle 19: Arbeitsvertragliche Konditionen nach dem Betriebsübergang	98/99
6	Tabelle 20: Sozialplanpflicht i. S. § 112 a BetrVG	102
7	Tabelle 21: Wesentliche relevante Unterschiede Dienstvertragsrecht / Werkvertragsrecht	107
7	Tabelle 22: Haftung des Logistik-Consultants nach Werkvertragsrecht	108

Literaturverzeichnis

Altmann, J. [Außenwirtschaft für Unternehmen]: Außenwirtschaft für Unternehmen, 2. Aufl., Stuttgart 2001.

Andresen, B. / Valder, H. [Speditions-, Fracht- und Lagerrecht]: Speditions-, Fracht- und Lagerrecht, Handbuch des Transportrechts mit Kommentaren, Loseblatt-Sammlung, Berlin 2008.

Bahnsen in Münchner Kommentar zum HGB, Vorbemerkung ADSp, Rz 224 sowie Tunn, aaO

Balze, W. / Rebel, W. / Schuck, P. [Outsourcing und Arbeitsrecht]: Outsourcing und Arbeitsrecht: Tipps und Taktik, 2. Aufl., Heidelberg 2002.

Baumbach, A. / Hopt, K. / Bearbeiter [HGB-Kommentar]: Handelsgesetzbuch mit GmbH & Co., Handelsklauseln, Bank- und Börsenrecht, Transportrecht (ohne Seerecht), Kommentar, 32. Aufl., München 2006.

Bayerlein, W. / Bearbeiter [Praxishandbuch Sachverständigenrecht]: Praxishandbuch Sachverständigenrecht, 2. Aufl., München 1996.

Berufsbildungswerk der Spediteure in Hessen e. V (Hrsg.) / Blaufuß, M. u. a. [Der Spediteur und der Luftfrachtverkehr]: Fachwissen für Speditions- und Logistikkaufleute, Der Spediteur und der Luftfrachtverkehr, Heft 16, 29. Aufl., Frankfurt am Main 2005.

Berufsbildungswerk der Spediteure in Hessen e. V (Hrsg.) / Spitzer, E. [Der Spediteur und die Binnenschifffahrt]: Fachwissen für Speditions- und Logistikkaufleute, Der Spediteur und die Binnenschifffahrt, Heft 19, 29. Aufl., Frankfurt am Main 2005.

Braun, Rechtliche Einbindung und Gestaltung von SLAs in: Pulverich / Schietinger (Hrsg.), Service Levels in der Logistik; Thonfeld, Rechtliche Aspekte von Kontraktlogistikprojekten in: Lohre (Hrsg.), Praxis des Controllings in Speditionen; Möglich, Spezielles Transportrecht Britlays law of the carriage of goods by land sea and air, 7. Auflage

Droste, M. [Der Liefervertrag mit Montageverpflichtung]: Der Liefervertrag mit Montageverpflichtung, Diss. Heidelberg 1991.

- Ebenroth, C. T. u. a. (Hrsg.) / Bearbeiter [HGB-Kommentar]: Kommentar zum Handelsgesetzbuch, Band 2: Transportrechtliche Nebenbestimmungen, Bank- und Börsenrecht, München 2001.
- Ehmen, K.: Zur Haftung des Frachtführers und Spediteurs für streikbedingte Verzögerungsschäden bei innerdeutschen und internationalen Transporten, in: TranspR 2007, S 354-360.
- Erfurter Kommentar / Bearbeiter [Arbeitsrecht]: Erfurter Kommentar zum Arbeitsrecht, 4. Aufl., München 2004.
- Forschungsinstitut für Deutsches und Europäisches Sozialrecht, Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Arbeits- und Sozialrecht der Rechtswissenschaftlichen Fakultät der Universität zu Köln, www.aus-innovativ.de
- Fremuth, F. / Thume, K.-H. / Bearbeiter [Transportrecht]: Kommentar zum Transportrecht, Heidelberg 2000.
- Gass, W Die Bedeutung der Logistik für Speditionsunternehmen im Rahmen moderner Hersteller-Zulieferbeziehungen, in: TranspR 2000 S. 203-213.
- Gaul, D. [Der Betriebsübergang]: Der Betriebsübergang: Arbeitsrecht — Sozialrecht — Gesellschaftsrecht — Gewerblicher Rechtsschutz, 2. Aufl., Köln 1993.
- Gebauer/Wiedmann (Hrsg.), Zivilrecht unter europäischem Einfluss, 1. Auflage, 2005.
- Gebhardt, H.-P. [Der Zuliefervertrag]: Der Zuliefervertrag, Diss. Köln 1994.
- Geiger/Khan/Kotzur EUV, AEUV – Kommentar, 6. Auflage 2017, Artikel 42 EU-Vertrag
- Gildeggen, R. [Internationale Handelsgeschäfte]: Internationale Handelsgeschäfte, Eine Einführung in das Recht des grenzüberschreitenden Handels, München 2000.
- Gimmler, K.-H. / Eßlinger, D. Kunden müssen Streikschäden oft selbst tragen, in: DVZ vom 20.11.2007, S 6.
- Gimmler, K.-H. Streikrecht bricht Transportrecht, in: DVZ vom 03.05.2014.
- Gimmler, Logistik-Outsourcing und arbeitsrechtlicher Betriebsübergang: Rechtslage und Gestaltungsmöglichkeiten, Praxishandbuch Logistik Gleißner, H. / Femerling, C. [Logistik]: Logistik, Grundlagen — Übungen — Fallbeispiele, Wiesbaden 2008.
- Göpfert, Ingrid & Froschmayer, Andreas, Logistik-Stories, 1. Auflage 2005, Episoden des LogistikManagements in Antike und Mittelalter, von Eberhard Dülfer Gran, A.: Vertragsgestaltung im Logistikbereich, in: TranspR 2004, S. 1-14.
- Grüske, W [Ratgeber INCOTERMS 2000]: Ratgeber INCOTERMS 2000, Praxis-Know-how für Anwender zum offiziellen Regelwerk der INCOTERMS 2000, 2. Aufl., Köln 2003.
- Hartenstein, O.: Grenzüberschreitende Transporte in der Binnenschifffahrt, in: TranspR 2007,
- Hausmaninger, Herbert, Casebook zum römischen Vertragsrecht, 6. Auflage 2002, S. 313.
- Heidelberger Kommentar / Bearbeiter [HGB-Kommentar]: Heidelberger Kommentar zum Handelsgesetzbuch, 6. Aufl., Heidelberg 2002.
- Herber, R. [Seehandelsrecht]: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin 1999.
- Hermes, H.-J. / Schwarz, G. (Hrsg.) [Outsourcing]: Outsourcing: Chancen und Risiken, Erfolgsfaktoren, rechtssichere Umsetzung, München 2005.
- Heussen, B. (Hrsg.): Anwaltscheckbuch, Letter of Intent, Köln, Dr. Otto Schmidt Verlag, 2002.

- Heymann, E. u. a. / Bearbeiter [HGB-Kommentar Bd. 4]: Heymann Kommentar zum Handelsgesetzbuch, Band 4, 2. Aufl., Berlin 2005.
- Hoffmann, M.: FIATA Multimodal Transport Bill of Lading und deutsches Recht, in: TranspR 2000, S.243 - 253.
- Hompel / Heidenblut, Taschenlexikon Logistik, Stichwort „Logistikdienstleister“ Horchler, H. [Outsourcing]: Outsourcing: Eine Analyse der Nutzung und ein Handbuch der Umsetzung, Köln 1996.
- Houben, § 613 a BGB im Wandel der Rechtsprechung, in: NJW 2007, S. 2075 ff.; BAG, NJW 2007, S.106 ff.; BAG, NZA 2006, S. 723 ff.; BAG, Urteil vom 13.12.2007, Az. 8 AZR 937/06 für insgesamt 8 Fälle aus der Lagerlogistik Jauernig, O. / Bearbeiter [BGB-Kommentar]: Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch, 10. Aufl., München 2003.
- Jayme, E. / Hausmann, R. [Internationales Privat- und Verfahrensrecht]: Internationales Privat- und Verfahrensrecht, 12. Aufl., München 2004.
- Jomini, Antoine-Henri, in 351, Précis de l'Art de la Guerre un nouveau traité
- Kegel, G. [Internationales Privatrecht]: Internationales Privatrecht, Ein Studienbuch, 7. Aufl., München 1995.
- Kersten / Koch, Motive für das Outsourcing komplexer Logistikdienstleistungen, S. 115 ff., in: Stölzle u.a. (Hrsg.), Handbuch Kontraktlogistik
- Klaus, P. / Krieger, W. (Hrsg.) [Lexikon Logistik]: Gabler Lexikon Logistik — Management logistischer Netzwerke und Flüsse, 3. Aufl., Wiesbaden 2004.
- Knorre, J. u. a. / Bearbeiter [Praxishandbuch Transportrecht]: Praxishandbuch Transportrecht, Loseblatt-Sammlung, München 2003.
- Koller, I. [Transportrecht]: Transportrecht, Kommentar zu Spedition, Gütertransport und Lagergeschäft, 8. Aufl., München 2013.
- Koller, I.: Der Transportunternehmer als Importeur im Sinn des Produkthaftungsgesetzes, in: TranspR 2004, Sonderbeilage, S. XXIII-XXV.
- Koller, Transportrecht, § 407 HGB, Rz. 19; Najork, Der Facility Management-Vertrag, in: NJW 2006, S. 881 ff.
- Koller, Transportrecht, § 453 HGB, Rz. 3; a.A. aber offenbar Gass, Die Bedeutung der Logistik für Speditionsunternehmen im Rahmen moderner Hersteller-Zulieferbeziehungen, in: TranspR 2000, S. 210 ff.
- Koller, Transportrecht, § 454 HGB, Rz. 37.
- Koller, Transportrecht, § 461 HGB, Rz. 4; Heymann / Joachim, HGB-Kommentar, § 461 HGB Rz. 4.
- Münchener Kommentar / Bydlinski, HGB-Kommentar, § 461 HGB, Rz. 4; Ebenroth u. a. /Gass, HGB-Kommentar, § 461 HGB Rz. 13 ff.
- Koller, Transportrecht, vor Ziff. 1 ADSp, Rz. 22; OLG Hamburg, TranspR 1996, S. 430; unzutreffend hierzu Gran, Vertragsgestaltung im Logistikbereich, in: TranspR 2004, S. 1 ff., 13.
- Koller, Transportrecht, Ziff. 1 ADSp, Fremuth / Thume/ de la Motte, Transportrecht, Ziff. 2 ADSp, Rz. 1.

Koller, Transportrecht, Ziffer 22.3 ADSp 2017, Rz 7; Vogt in: Graf von Westphalen, Vertragsrecht und AGB-Klauselwerke, Transportrecht, Rz 227; a. A. Tunn, Lagerrecht/Kontraktlogistik, Rz 349.

Krins, Haftung und Versicherung in der Kontraktlogistik: Ein Überblick, in: TranspR 2007, S. 269 ff., S. 2-77.

Krins, S.: Haftung und Versicherung in der Kontraktlogistik, in: TranspR 2007, S. 269 - 279.

Kropholler, J. [Internationales Privatrecht]: Internationales Privatrecht, einschließlich der Grundbegriffe des Internationalen Zivilverfahrensrechts, 5. Aufl., Siebeck 2004.

Krummeich, K. [Fracht- und Speditionsrecht]: Fracht- und Speditionsrecht, Ein Praxishandbuch mit Kommentaren und Erläuterungen für den Straßengüterverkehr und die Spedition, 4. Aufl., Düsseldorf 2003.

Kummer, S. / Schramm, H.J.: Internationales Transport- und Logistikmanagement, Wien 2004.

Lange / Schiemann, Schadensersatzrecht, S. 3.

Larenz, K. / Canaris, C.-W [Methodenlehre der Rechtswissenschaft]: Methodenlehre der Rechtswissenschaft, 3. Aufl., Berlin 1995.

Lohre, D. (Hrsg.) [Praxis des Controllings in Speditionen]: Praxis des Controllings in Speditionen, Frankfurt am Main 2007.

Looschelders, Internationales Privatrecht, Art. 43 EGBGB, Rz. 15, 20 ff.

Lorenz, W [Leitfaden für Spediteure und Logistiker Bd. 1]: Leitfaden für Spediteure und Logistiker in Ausbildung und Beruf Bd. 1, 20. Aufl., Hamburg 2005.

Lorenz, W [Leitfaden für Spediteure und Logistiker Bd. 2]: Leitfaden für Spediteure und Logistiker in Ausbildung und Beruf Bd. 2, 16. Aufl., Hamburg 2007.

Lukassen, Handbuch der Kontraktlogistik, S. 309 ff., 309; Möglich, Transport- und Logistikrecht, S. 169 ff.

Martinek, M. [Moderne Vertragstypen]: Moderne Vertragstypen, Band 1: Leasing und Factoring, München 1991.

Mayer, A. / Söbbing, T. [Outsourcing leicht gemacht]: Outsourcing leicht gemacht: Muss man denn alles selber machen?, Frankfurt 2004.

Merz, A. [Qualitätssicherungsvereinbarungen]: Qualitätssicherungsvereinbarungen — Zulieferverträge, Vertragstypologie, Risikoverteilung, AGB-Kontrolle, Köln 1992.

Möglich, A. [Das neue Transportrecht]: Das neue Transportrecht, Einführung, Kommentar, Texte, Köln, 1998.

Möglich, A. [Logistik in der E-Economy]: Logistik in der E-Economy: Rechtliche Rahmenbedingungen, München 2003.

Möglich, A. [Spezielles Transportrecht]: Lehrbrief Spezielles Transportrecht, FernStudien-Zentrum Fachhochschule Gießen-Friedberg.

Möglich, A. [Transport- und Logistikrecht]: Transport- und Logistikrecht, München 2002.

Möglich, Logistik in der E-Economy, S. 47 ff. (entweder §§ 611 ff. BGB oder §§ 631 ff. BGB); wie hier für §§ 631 ff. BGB Merz, Qualitätssicherungsvereinbarungen, S. 243 ff.

Münchener Kommentar / Bearbeiter [BGB-Kommentar]: Münchener Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch, Band 10, 3. Aufl., München 1998.

Münchener Kommentar zum BGB - Oetker a. a. O. Rz 279; BGH NJW 1994, 195, 217; BGH NJW 12 993, 1139, 1142; BGH NJW –RR 2002, 1280; BGH NJW –RR 2004, 79, 81; BGH NJW-RR 007, 742, 744.

Münchener Kommentar zum BGB – Oetker, § 249, Rz 228.

Münchener Kommentar zum BGB – Oetker, a. a. O, Rz 228 ff.

Musielak, H.-J. / Bearbeiter [ZPO-Kommentar]: Kommentar zur Zivilprozessordnung mit Gerichtsverfassungsgesetz, 5. Aufl., München 2007.

Najork, E.: Der Facility Management-Vertrag, in: NJW 2006, S. 2881 - 2884.

Oechsler, J. [Schuldrecht]: Schuldrecht Besonderer Teil: Vertragsrecht, München 2003.

Oechsler, Jürgen, Schuldrecht Besonderer Teil, 6. Auflage 2002, Verlag Vahlen, München, 2003 S. 2.

Oechsler, Schuldrecht, Rz. 15 ff. und Vogel, Praxisbeispiele, Komplexität von Logistikverträgen, insbesondere Innominatkontrakte, Vortrag auf der Logimat, Stuttgart, 28.03.2006.

Oelfke, W. [Güterverkehr — Spedition — Logistik]: Güterverkehr — Spedition — Logistik, Speditionsbetriebslehre, 35. Aufl., Troisdorf 2002.

Oetker / Maultzsch, Vertragliche Schuldverhältnisse, S. 6 ff.; im Ergebnis auch Larenz / Canaris, Methodenlehre der Rechtswissenschaft, S. 123, die von Klassen von Vertragstypen sprechen

Oetker / Maultzsch, Vertragliche Schuldverhältnisse, S. 687 mit weiteren Nachweisen sowie hierzu insgesamt Jauernig / Stadler, BGB-Kommentar, § 157 BGB, Rz. 4; BGH, NJW-RR 1990, S. 8-19 und insbesondere Palandt / Heinrichs, BGB-Kommentar, § 157 BGB, Rz. 3 ff.

Oetker / Maultzsch, Vertragliche Schuldverhältnisse, S. 687; BGH, WM 1977, S. 375 ff.; OLG Köln, BB 982, S. 1578; BGH, WM 1986, S. 714; Droste, Der Liefervertrag mit Montageverpflichtung, 1 S. 92 ff.

Oetker, H. / Maultzsch, F. [Vertragliche Schuldverhältnisse]: Vertragliche Schuldverhältnisse, Berlin 2002.

Otte: Produkthaftungsrecht national und international in der Logistik, Vortrag auf dem 4. Deutschen Rechtsforum Logistik, Wiesbaden, 16.05.2006.

Palandt, O. / Bearbeiter [BGB-Kommentar]: Bürgerliches Gesetzbuch, Kommentar, 67. Aufl., München 2008.

Peter Klaus, Stefanie Müller „The Roots of Logistics“ Springer-Verlag, 2012, S. 29 ff.

Piper, H. u. a. / Bearbeiter [Transport- und Logistikrecht]: Transport- und Logistikrecht, 8. Aufl., Köln 2007.

Pokrant, G.: Aktuelle höchstrichterliche Rechtsprechung zum Transportrecht, in TranspR 2011, S. 49 -56.

Pradel, U.-H. u. a. (Hrsg.) [Praxishandbuch Logistik]: Praxishandbuch Logistik: Erfolgreiche Logistik in Industrie, Handel und Dienstleistungsunternehmen, Band 2.

Prütting, H. u. a. / Bearbeiter [BGB-Kommentar]: BGB-Kommentar, 3. Aufl., Köln 2008.

Pulverich, M. / Schietinger, J. (Hrsg.) [Service Levels in der Logistik]: Service Levels in der Logistik: Mit KPIs und SLAs erfolgreich steuern, München 2007.

Rabe, D. [Seehandelsrecht]: Kurzkomentar zum Seehandelsrecht, 4. Aufl., München 2000.

Ramming, K.: Der schlafende Wachoffizier vor dem BGH, in: TranspR 2007, S. 58 - 62.

- Ramming, K.: Die CMNI — erste Fragen der Rechtsanwendung, in: *TranspR* 2006, S. 373 - 380.
- Reithmann, C. / Martiny, D. [Internationales Vertragsrecht]: Internationales Vertragsrecht, Das internationale Privatrecht der Schuldverträge, 6. Aufl., Köln 2004.
- Reuschle, F. [Montrealer Übereinkommen]: Montrealer Übereinkommen, Übereinkommen zur Vereinheitlichung bestimmter Vorschriften über die Beförderung im internationalen Luftverkehr, Kommentar, Berlin 2005.
- Ridley's "law of the carriage of goods by land sea and air, 7. Auflage 1992, S. 8.
- Ruhwedel, E.: Neue Entwicklungen im Lufttransportrecht vor dem Hintergrund des Inkrafttretens des Montrealer Übereinkommens, in: *TranspR* 2006, S. 421-428.
- Rumpf, S. [Das Synallagma im Dauerschuldverhältnis]: Das Synallagma im Dauerschuldverhältnis. Über die Relevanz von Einzelleistung und Gesamtleistung im Dauerschuldverhältnis, Diss. Konstanz 2003.
- Salzmann, A. / Valder, H. [Haftung und Versicherung]: Haftung und Versicherung: Schadenbearbeitung leicht gemacht, 2. Aufl., München 2002.¹
- Schäfer / Ott, Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts, 5. Auflage, 2012, S. 483 ff.
- Schindler, A.: Neue Vertragsbedingungen für den Güterkraftverkehrs-, Speditions- und Logistikunternehmer (VBGL), in: *TranspR* 2003, S. 194 - 196.
- Schlobach, H.-J.: Denn sie wissen nicht, was sie tun, in: *Dispo* 5/2006, S. 32.
- Schnedlitz, Markus, Die Geschichte der Logistik, 2008, GRIN Verlag, S. 10 ff
- Schütze, R. A. / Bearbeiter [Institutionelle Schiedsgerichtsbarkeit]: Institutionelle Schiedsgerichtsbarkeit, Kommentar, Köln 2006.
- Schütze, R. A. [Schiedsgericht und Schiedsverfahren]: Schiedsgericht und Schiedsverfahren, 3. Aufl., München 1999.
- Schwedhelm, R. [Die Unternehmensumwandlung]: Die Unternehmensumwandlung: Verschmelzung, Spaltung, Form-Wechsel, Einbringung, 6. Aufl., Köln 2008.
- Spera, K.: Im Vorwort zur Neuauflage der deutschen Übersetzung zum SMGS, Wien 2004.
- Splittgerber, A. [Online-Schiedsgerichtsbarkeit]: Online Schiedsgerichtsbarkeit in Deutschland und den USA, Diss. Aachen 2003.
- Stölzle, W. u. a. (Hrsg.) [Handbuch Kontraktlogistik]: Handbuch Kontraktlogistik: Management komplexer Logistikdienstleistungen, Weinheim 2007.
- ten Hompel, M. / Heidenblut, V [Taschenlexikon Logistik]: Taschenlexikon Logistik: Abkürzungen, Definitionen und Erläuterungen der wichtigsten Begriffe aus Materialfluss und Logistik, 2. Aufl., Berlin, Heidelberg 2008.
- Thonfeld, Rechtliche Aspekte von Kontraktlogistikprojekten, S. 256, in: Lohre (Hrsg.): Praxis des Controllings in Speditionen Thonfeld, H.-D. [Haftung & Versicherung]: Haftung & Versicherung, 5. Aufl., Frankfurt am Main 2007.
- Thume, K.-H. / de la Motte, H. / Bearbeiter [Transportversicherungsrecht]: Transportversicherungsrecht, Kommentar, München 2004.
- Tunn, J. [Lagerrecht / Kontraktlogistik]: Lagerrecht/Kontraktlogistik, Heidelberg 2005.
- Valder, H. / Wieske, T.: Logistik AGB: Ein neues Klauselwerk, in: *TranspR* 2006, S. 221 - 226.

Vogel: Praxisbeispiele, Komplexität von Logistikverträgen, insbesondere Innominatkontrakte, Vortrag auf der Logimat, Stuttgart, 28.03.2006.

Voigt / Keienburg, Vertragsgestaltung und arbeitsrechtliche Aspekte bei Outsourcing, S. 236 ff., in: Hermes / Schwarz (Hrsg.), Outsourcing

Wagner, R.: Neue kollisionsrechtliche Vorschriften für Beförderungsverträge in der ROM I-Verordnung, in: TranspR 2008, S. 221 - 224.

Wieske, Rechtliche Probleme bei Logistikverträgen , S. 3 ff., in: Pradel u. a. (Hrsg.), Praxishandbuch Logistik; Gran, Vertragsgestaltung im Logistikbereich, in: TranspR 2004, S. 1 ff.; Gass: Die Bedeutung der Logistik für Speditionsunternehmen im Rahmen moderner Hersteller-Zulieferbeziehungen, in: TranspR 2000, S. 203 ff.

Wieske, Rechtliche Probleme bei Logistikverträgen, S. 1 ff., S. 10 f., in: Pradel u. a. (Hrsg.), Praxishandbuch Logistik; Weske, Rechtliche Probleme bei Logistikverträgen, in: TranspR 2002, S. 177 ff., S. 179 ff.

Willemsen, H.-J.: Erneute Wende im Recht des Betriebsübergangs – ein „Christel Schmidt II“-Urteil des EuGH?, in: NZA 6/2009, S. 289 – 294.

Wißkirchen, F. (Hrsg.) [Outsourcing-Projekte erfolgreich realisieren]: Outsourcing-Projekte erfolgreich realisieren: Strategie, Konzept, Partnerauswahl, Stuttgart 1999.

Zahn / Barth / Hertweck, Strategische Aspekte von Outsourcing-Entscheidungen, S. 7 ff., in: Wißkirchen (Hrsg.), Outsourcing-Projekte erfolgreich realisieren

Publikationsliste des Verfassers

1. Buchveröffentlichung

1. Transport- und Logistikvertragsrecht, DVV Media Group I, Deutscher Verkehrs-Verlag, Hamburg 2009, s. 612.

2. Buchbeiträge

1. Internationaler Rechtsrahmen der Logistik. In: Logistik-Management, Juli 2002, S. 1-14.
2. Pfohl (Hrsg.): Total Quality Management in der Logistik, Erich Schmidt Verlag, Darmstadt, 13. Mai 1992, S. 204-235.
3. Juristisches Risk Management in der Supply Chain: Methoden zur Risikoanalyse und – minimierung. In: Pfohl (Hrsg): Risiko- und Chancenmanagement in der Supply Chain, Technische Universität Darmstadt, S. 157-164.
4. Logistik-Outsourcing und arbeitsrechtlicher Betriebsübergang: Rechtslage und Gestaltungsmöglichkeiten. In: Pradel, Süssenguth, Piontek, Schwolgin (Hrsg.): Praxishandbuch Logistik, Deutscher Wirtschaftsdienst, 2003, S. 1-18.
5. Grundlegende rechtliche Rahmenbedingungen und Gestaltungsmöglichkeiten des BW- Beschaffungswesens. In: Finanzierungsnot der Streitkräfte, Dokumentation des Symposiums Bad Marienberg, 1998, S. 76 – 87.
6. „Taschenlexikon Logistik“, Michael ten Hompel, Volker Heidenblut, 2011 (die juristischen Definitionen)

3. Zeitschriftenbeiträge Logistik

1. Investitionen vorziehen, Veräußerungen verschieben, Gewinne strecken. In: DVZ Nr. 110/14. September 2000. S. 12-13.
2. Nur Sparen ist schöner, Risiken von Telematiksystem. In: DVZ 14. März 2002. 10.
3. Maut: Unternehmen klagen vor Verwaltungsgericht. In: DVZ 14.08.2003 S. 10-11.
4. OBUs: Toll Collect muss Extra_kosten tragen, In: DVZ 18.09.2003 S. 3.
5. Unternehmen klagen gegen OBU-Mangel. In: DVZ 02.08.2003. S. 3.
6. Fair- Handlungspunkte. In: EURO Cargo 10/2003, S. 47-48.
7. Pillen gegen Mautschmerzen. In: EURO Cargo 11/2003 S. 55-56.

8. Gesetzliche Kündigungsfrist bei Rahmenverträgen. In: DVZ 10.08.2004. S. 3.
9. Leichtfertiges Handeln allein verlängert Verjährung nicht. In: DVZ 03.06.2004. S. 3.
10. Mindestmengengarantie und Schadenersatz bei Transportrahmenverträgen. In: DVZ 22.06.2004. S. 3.
11. Vertragliche Preisanpassung als Rettungsanker. In: DVZ 31.08.2004. S. 9.
12. Zusätzliche Tätigkeiten: Neuer Logistikvertrag oder bloße Vertragserweiterung? In: DVZ 27.07.2004. S. 3.
13. Grenzenlos unterwegs. In: EURO CARGO 4/2004. S. 47-48.
14. Haftung im Wechsel. In: EURO CARGO 6/2004. S. 47.
15. Nahtloser Übergang. In: EURO CARGO 1/2004. S. 47.
16. Qualität im Schatten Europas. In: EURO CARGO 5/2004. S. 47.
17. Spieglein, Spieglein an der Wand. In: EURO CARGO 10/2004. S. 47.
18. Übersicht: Incoterms in der Logistik. In: EURO CARGO 9/2004. S. 47.
19. Arbeiter mit Doppelleben. In: Logistra 11/2004. S. 47.
20. Auch bei AGB_Vorbehalt kommt die Kündigung. In: DVZ 08.02.2005. S. 9.
21. Auch Rückabwicklung des Lager-Outsourcings ist Betriebsübergang. In: DVZ 31.03.2005. S. 10.
22. Bedenken bei Fremdvergabe. In: DVZ 26.07.2005. S. 3.
23. Bei OBU-Defekt trägt Toll Collect auch Wegekosten. In: DVZ 25.01.2005. S. 8.
24. Berechnung des Gesamtgewichts. In: DVZ 03.02.2005. S. 6.
25. Fast gleich und doch verschieden. In: DVZ 26.02.2005. S. 9.
26. Fehlbuchungen bei OBU-Nutzung. In: DVZ 13.01.2005. S. 6.
27. Mauttabellen zur Kontrolle fehlerhaft. In: DVZ 22.01.2005. S. 6.
28. Offener Brief an Toll Collect. In: DVZ 06.01.2005. S. 3.
29. OBU-Ausfall und Fahreranweisung. In: DVZ 15.01.2005. S. 6.
OBU-Defekt verzögerte Liefertermin. In: DVZ 20.01.2005. S. 7.
30. Probleme mit dem Internet. In: DVZ 11.01.2005. S. 7.
31. Probleme mit Mautabrechnungen. In: DVZ 05.02.2005. S. 6.
32. Sicherheitsleistung bei Systemfehler. In: DVZ 27.01.2005. S. 7.
33. Toll_Collect-Kündigungen auf wackeligen Füßen. In: DVZ 24.02.2005. S. 10.

34. Um den Logistikpreis feilschen will gelernt sein. In: DVZ 10.05.2005. S. 13.
35. Horrorszenario Produktionsstopp. In: Logistra 03/2005 S. 47.
36. Verschärfte Prüfungspflicht für Verlader. In: Logistra 12/2005 S. 48.
37. Streng geheim! In: Logistra 1-2/2005 S. 48
38. Neue AGB von Toll Collect – Die Toll Collect-AGB vom 21.12.2004 und ihre Durchsetzung mittels Kündigung in rechtlicher Hinsicht. In: TranspR 6/2005 S. 234-238.
39. Auftraggeber ist für Standgeld verantwortlich. In: DVZ 02.02.2006. S. 8.
40. Das ändert sich 2006. In: DVZ 05.01.2006. S. 6.
41. Der feine Unterschied. In: DVZ 24.06.2006. S. 11
42. Kennzeichnungsfehler reduzieren Schadenersatz. In: DVZ 30.03.2006. S. 12.
43. Nicht immer Anspruch auf Standgeld gegen den Empfänger. In: DVZ 07.09.2006..
44. Nicht nur sauber, sondern rein. In: DVZ 15.08.2006. S. 9.
45. Offene Forderungen nicht auf die lange Bank schieben. In: DVZ 06.07.2006. S. 9.
46. Vorschnelle Kündigung ist unwirksam. In: DVZ 23.03.2006. S. 11.
47. Was für eine Marke – Staat muss Lagergeld zahlen, In: DVZ 09.02.2006. S. 9.
48. Kunden müssen Streikschäden oft selbst tragen. In: DVZ 20.11.2007 . S. 6.
49. Mindestmenge festschreiben. In: DVZ 14.05.2009 . S. 9.
50. Der Tod der Kalkulation. In: LOGKompass 03/2010 S. 27.
51. Mengenabweichung führt oft zu Streit. . In: LOGKompass 7-8/2010 S. 27.
52. Personalübergang muss nicht sofort sein. . In: LOGKompass 11/2010 S. 27.
53. Trügerische Sicherheit. . In: LOGKompass 5/2010 S. 27.
54. Dioxin auch für Logistik ein Gift. In: DVZ 20.01.2011. S. 8.
55. Vorsicht beim Outsourcing. In: DVZ 19.11.2011. S. 5.
56. Der Fluch der Mehrsprachigkeit. In: LOGKompass 12/2011. S. 27.
57. Dienstleister muss Rückrufaktion zahlen. In: LOGKompass 9/2011. S. 27.
58. Dienstleister verlangt Ersatz für Investition. In: LOGKompass 6/2011. S. 27.
59. Kunde muss Zusatzkosten fürchten. In: DVZ 01.03.2012.
60. Böse Überraschung mit der Tochterfirma des Dienstleisters. In: LOGKompass 3/2012. S.27.

61. Kunde muss Zusatzkosten fürchten, in: DVZ 01.03.2012.
62. Böse Überraschung mit der Tochterfirma des Dienstleisters, in: DVZ 05.04.2012.
63. Böse Überraschung mit der Tochterfirma, in: LogKompass 03/2012
64. Böses Erwachen bei Rückruf vermeiden, in: LogKompass 5/2012
65. Auftraggeber sollten Liefertreue fördern, in: LogKompass: 10/2012
66. Kurzer Bandstillstand kann teuer werden, in: LogKompass 12/2012
67. Verbindung gekappt, in: DVZ 02.08.2013
68. Bahn haftet nicht für plötzliche Tunnelsperrung, in: DVZ 19.11.2013
69. Risiko Werkvertrag – so schützen Sie sich, in: DVZ 20.12.2013
70. Gefahr durch Kontamination, in: LogKompass 05/2013
71. Vergleichbarkeit vermeiden, in: LogKompass 06/2013
72. Unbekannte Entlastungen, in: Behörden Spiegel November 2013
73. Gefahr durch Kontamination, in: LogKompass 05/2013
74. Vergleichbarkeit vermeiden, in: LogKompass 06/2013
75. Unbekannte Entlastungen, in: Behörden Spiegel November 2013
76. Mehr Möglichkeiten als gedacht, in: SuT 4/2014
77. Kontraktlogistik in Binnenhäfen, in: SuT 6/2014
78. Hafenrechtliche Sonderlagen im Fokus, in: SuT 8/2014
79. SLA-Gestaltung – Kontraktlogistiker profitieren von Service Level Agreements, in: All about Sourcing 3/2014
80. Optimierung der Logistikbeziehung – Wie Sie mit Kennzahlen die Qualität von Logistikdienstleistungen verbessern, in: Einkäufer am Markt 15.05.2014
81. Umstrittene Tarifbindung, in: DVZ 10.01.2014
82. Bonus-Regel senkt Fehlerquote, in: DVZ 08.04.2014
83. Streikrecht bricht Transportrecht, in: DVZ 03.05.2014
84. Plagiate treffen auch Spediteure, in: DVZ Themenheft 08.07.2014
85. „Miskolci Doktoranduszok Jogtudományi Tanulmányai 14.“, Studia Iurisprudentiae Doctorandorum Miskolciensium, 2014, „Die Präambel in lagfristigen Wirtschaftsverträgen“
86. Kein Grund für eine Kündigung, in MM Logistik 3/4 2020, S. 62

4. Zeitschriftenbeiträge mit militärischem oder politischem Bezug

1. Veröffentlichungen mit militärischem Bezug haben alle eins gemeinsam – Verbesserung von Rüstung und Ausrüstung von Deutscher Bundeswehr und Österreichischen Bundesheer, damit Verbesserung der Verteidigungsfähigkeit und Erhöhung der Chancen der Soldaten im Einsatz. Grundgesetz und Einsatzentscheidungen; in: InfoBrief Heer 5/2012
2. Analyse des Schweigens – Verfassungswidrigkeit des GroKo-Vertrages im Bereich Verteidigung?, in: Behörden Spiegel, Mai 2018, S. 58.
3. Zurück in die Zukunft des demokratischen Rechtsstaates – Deutschland weist gefährliche Rechtsschutz- und Demokratielücken auf, in Behörden Spiegel, August 2018, S. 36.
4. Die Wende, die keine ist – Das Beschaffungsbeschleunigungsgesetz, in: Behörden Spiegel, WerteUnion im Fokus – Der Verteidigungsministerin den Rücken stärken, in Behördenspiegel März, 2020.
5. Bundeswehr und Corona – Lage, Ausblick und Chance, in: Behördenspiegel, April 2020, S. 46.
6. „Master-Trendwende, Raus aus dem Vergaberecht!“, Behördenspiegel, Ausgabe 9/2018, S. 53.
7. „Rechtliche Verpflichtung der Bundesrepublik zur Beschaffung lageadäquat bester Ausrüstung für die Soldaten“, DWT, Ausgabe 12/2017, Ausgabe 3, S. 19.
8. „Helfer in der Not Einsatz der Bundeswehr im Inneren“, Behördenspiegel, Ausgabe 2/2016, S. 53.
9. „Grundgesetz und Rüstungsentscheidungen, Verfassungsrechtliche Vorgaben“, Behördenspiegel, Ausgabe 7/2015, S. 44.
10. „Zwischen (Produkt-)Neutralität und Leistungsbestimmungsrecht“, Behördenspiegel, Ausgabe 11/2015, Seite 5
11. Aufsatz „Verfassungsrecht und Rüstungs-/Einsatzentscheidungen der Bundeswehr, insbesondere hinsichtlich der gepanzerten Kampftruppen“ in „Das Schwarze Barret“ (Freundeskreis Panzeroffiziere) und „Der Infanterist“ (Bund der deutschen Infanterie), 2011.
12. „Privatisierung und Landkriegsführung“, Buchbeitrag in J. Gerber/M. Kühr, „Landkriegsführung“, 2004, Biblio Verlag, Seiten 265 ff.
13. Das real existierende Warschauer Pakt-System, Völkerrechtliche Möglichkeiten seiner Beendigung. In: Beiträge zur Konfliktforschung 1990/2 (20), S. 33-46.

5. Speziell Österreich:

1. „Verteidigungs-, insbesondere Rüstungsentscheidungen zwischen Recht und Politik in Deutschland, Österreich und Ungarn“, ÖMZ 5/2017, 628 ff.
2. „Alternative Rüstungsbeschaffung in zivilrechtlicher Gestaltungsbetrachtung Miet- und Leasingmodelle für die Deutsche Bundeswehr und das Österreichische Bundesheer“, ÖMZ 2/2017, Seite 172
3. „Verfassungsrechtliche Bindungen der österreichischen Sicherheitspolitik bei Rüstungs- und Einsatzentscheidungen im Hinblick auf die Wehrpflicht“, Buchbeitrag in Wehrpflicht 2016, S. 129 ff.
4. „Security Policy, Constitutional Law and Scientific Insights – With a Special Focus on the Situation in Germany and Austria“, Buchbeitrag in: Pöcher, H./Strunz, H. (Eds.): „Security and Defence Economics - Selected Essays“, 174.
5. Veröffentlichungen im steuerrechtlichen Bereich: Unbekannte Entlastungen – Umsatzsteuer für öffentlich-rechtliche Körperschaften, in: Behörden Spiegel Januar 2015.
6. Erweiterte Möglichkeiten – Umsatzsteueroption bei Vermietung von einzelnen Räumen und Teilflächen, in: Behörden Spiegel Mai 2015.

Verfassererklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig verfasst und die Übernahme wörtlicher Zitate aus der Literatur sowie die Verwendung der Gedanken anderer Autoren an entsprechender Stelle innerhalb der Arbeit gekennzeichnet habe.

Ich erkläre, dass eine PhD-Arbeit mit gleichem Inhalt keiner anderen Universität vorgelegt worden ist. Ich bin mir darüber bewusst, dass eine falsche Erklärung strafrechtliche Folge haben kann.

Miskolc, 10. Mai 2021.

Karl-Heinz Gimmler

eigenhändig

