

Vorwort	11
➔ TEIL 1: Vertragstypen, -gestaltung und -aufbau	13
1 Vertragstypen im Bereich Logistik: Ein Überblick	14
1.1 Einleitung	14
1.2 Im HGB geregelte Vertragstypen	14
1.2.1 Der Frachtvertrag	15
1.2.2 Der Speditionsvertrag	15
1.2.3 Der Lagervertrag	16
1.3 Relevante, gesetzlich ungerichtete Vertragstypen	17
1.3.1 Der Umschlagvertrag	17
1.3.2 Der Kontraktlogistikvertrag	18
1.4 Internationale Übereinkommen und Logistikverträge	19
1.4.1 Beförderungsvertrag	19
1.4.2 Luftfrachtvertrag	19
1.5 Zusammenfassung	19
2 Besonderheiten bei Just-in-time-Logistikverträgen	21
2.1 Einführung	21
2.2 Partnerschaft und Abhängigkeit	21
2.3 Abgrenzung und Rechtsnatur des Just-in-time-Logistikvertrages	24
2.4 Grenzen der Vertragsautonomie beim Just-in-time-Logistikvertrag	27
2.5 Einzelne Komponenten des Just-in-time-Logistikvertrages	28
2.5.1 Beschreibung der Leistungsinhalte	30
2.5.2 Service Level Agreements	30
2.5.3 Allgemeine Haftungsregelungen	31
2.5.4 Verzugsschaden	32
2.5.5 Informationsaustausch	33
2.5.6 Überleitung	33
2.5.7 Wareneingangsprüfungs-, Mängelrügepflichten und Gewährleistung für Waren?	33
2.5.8 Kündigungsklauseln	35
2.6 Fazit	34
3 Allgemeine Vertragsgestaltung und Aufbau von Logistikverträgen	36
3.1 Allgemeine Überlegungen zur Vertragsgestaltung	36
3.2 Typischer Aufbau und typische Elemente von Logistikverträgen	36
3.2.1 Bezeichnung als Logistikvertrag	36
3.2.2 Festlegung der Vertragsparteien	37
3.2.3 Präambel	37
3.2.4 Vertragsgegenstand	38
3.2.5 Leistungsbeschreibung	38
3.2.6 Beschreibung von weiteren Pflichten	39
3.2.7 Beschreibung wettbewerbsbezogener Pflichten	39
3.2.8 Risikoabgrenzung	40
3.2.9 Vergütung und Abrechnung	40
3.2.10 Reaktionsfähigkeit/Flexibilität	40
3.2.11 Vertragsdauer und Kündigung	41
3.2.12 Allgemeines	41
3.2.13 Anlagen	42
4 Taktische und praktische Hinweise für die Vertragsverhandlung (einschließlich LOI)	43
4.1 Einführung	43

4.2	Interne Willensbildung – Prioritäten festlegen	43
4.3	Letter of Intent (LOI)	45
4.3.1	Abgrenzung von ähnlichen Erscheinungsformen	45
4.3.2	Rechtliche Unverbindlichkeit des Letter of Intent	46
4.3.3	Ausnahmen von der rechtlichen Unverbindlichkeit	46
4.3.4	Abschluss des Letter of Intent	47
4.4	Vorbereitung der Vertragsverhandlungen	49
4.4.1	Zeit, Ort und Teilnehmerkreis	49
4.4.2	Erster Vertragsentwurf	50
4.4.3	Tagesordnung	50
4.5	Durchführung der Vertragsverhandlungen – Strategie und Taktik	51
4.5.1	Komplimente machen	51
4.5.2	Argumente austauschen	52
4.5.3	Drohungen vermeiden	53
4.5.4	Pakete schnüren	53
4.5.5	Fragen stellen – und im Gespräch bleiben	54
4.6	Zusammenfassung	55
➔	TEIL 2: Spezielle Aspekte der Vertragsgestaltung	57
5	Relevanz der deutschen Regelungen zu Allgemeinen Geschäftsbedingungen	58
5.1	Einleitung	58
5.2	Was macht eine Regelung zu Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Rechtssinne?	58
5.2.1	Merkmal „vorformulierte Vertragsbedingungen“	58
5.2.2	Merkmal „für eine Vielzahl von Verträgen“	59
5.2.3	Merkmal „bei Vertragsschluss stellen“	59
5.2.4	Erscheinungsbild der AGB	59
5.3	Merkmal der „Einbeziehung“	59
5.4	Abgrenzung zwischen AGB und Individualabrede, § 305 Abs. 1 S. 3 BGB	60
5.5	Einbeziehung in besonderen Fällen	61
5.6	Beweislast	61
5.7	Anwendungsbereich der Vorschriften über AGB, § 310 BGB	61
5.7.1	§ 310 Abs. 1 BGB	61
5.7.2	§ 310 Abs. 2 BGB	62
5.7.3	§ 310 Abs. 3 BGB (Verbraucherverträge/ „B2C“)	62
5.7.4	§ 310 Abs. 4 BGB	62
5.8	Transparenzgebot – Überraschende und mehrdeutige Klauseln	62
5.8.1	§ 305c Abs. 1	62
5.8.2	§ 305c Abs. 2	63
5.9	Umgehungsverbot	64
5.10	Unwirksamkeit von AGB-Klauseln	64
5.10.1	Generalklausel des § 307 BGB (Inhaltskontrolle)	64
5.10.2	Klauselverbote mit Wertungsmöglichkeit	65
5.10.3	Klauselverbote ohne Wertungsmöglichkeit	67
5.11	Kollision von AGB	71
6	Die Logistik-AGB in der Vertragspraxis und -gestaltung	72
6.1	Entstehungsgeschichte der Logistik-AGB	72
6.2	Zu den Klauseln	72
6.2.1	Anwendungsbereich	73
6.2.2	Elektronischer Datenaustausch	73

6.2.3	Vertraulichkeit	74
6.2.4	Pflichten des Auftraggebers, Schutz des Geistigen Eigentums	74
6.2.5	Pflichten des Auftragnehmers	75
6.2.6	Leistungshindernisse, Höhere Gewalt	77
6.2.7	Vertragsanpassung	77
6.2.8	Betriebsübergang	77
6.2.9	Aufrechnung, Zurückbehaltung	78
6.2.10	Pfand- und Zurückbehaltungsrecht, Eigentumsvorbehalt	78
6.2.11	Abnahme, Mängel- und Verzugsanzeige	78
6.2.12	Mängelansprüche des Auftraggebers	79
6.2.13	Sonderkündigungsrecht	80
6.2.14	Haftung des Auftragnehmers, Qualifiziertes Verschulden	80
6.2.15	Freistellungsanspruch des Auftragnehmers	81
6.2.16	Verjährung	81
6.2.17	Haftungsversicherung des Auftragnehmers	82
6.2.18	Erfüllungsort, Gerichtsstand, anzuwendendes Recht	82
6.2.19	Schlussbestimmungen	82
6.3	Zusammenfassung	83
7	Haftung, Haftungsbeschränkungen und Freistellungsansprüche	84
7.1	Einführung	84
7.2	Gesetzliches Haftungskonzept des HGB	84
7.2.1	Transporthaftung	84
7.2.2	Haftung bei multimodalem Transport	89
7.2.3	Lagerhaftung	89
7.2.4	Verjährung	89
7.2.5	Haftung bei sonstigen Logistikleistungen	90
7.3	Vertragliche Haftungsbeschränkungen	90
7.3.1	Transportgeschäft	90
7.3.2	Lagergeschäft	91
7.4	Freistellungsvereinbarungen	91
8	Vertraulichkeitsregelungen	93
8.1	Einführung	93
8.1.1	Bedeutung	93
8.1.2	Arten	93
8.1.3	Rechtsrahmen	94
8.2	Allgemeines zum Inhalt	94
8.3	Vertrauliche Information	95
8.3.1	Definition	95
8.3.2	Ausnahmen	96
8.4	Nutzung und Weitergabe an Dritte	96
8.4.1	Weitergabe an Dritte	96
8.4.2	Nutzung vertraulicher Informationen	97
8.4.3	Auswirkung auf das Informationsmanagement	97
8.5	Zeitliche Befristung	98
8.6	Sonstiges	98
8.7	Haftung bei Verstößen	99
8.8	Schlussbemerkung	99
9	Streitbeilegung und Streitentscheidung/Konfliktlösungsmechanismen	101
9.1	Einleitung	101

9.2	Die verschiedenen Konfliktlösungsmechanismen	101
9.2.1	Das Mahnverfahren	101
9.2.2	Der Zivilprozess	102
9.2.3	Das Schiedsverfahren	105
9.2.4	Mediation und Schlichtung	106
9.2.5	Schiedsgutachten	106
9.3	Vertragliche Ausgestaltung der verschiedenen Konfliktlösungsmechanismen	107
9.3.1	Die Gerichtsstandsklausel	107
9.3.2	Die Schiedsklausel	108
9.3.3	Die Mediationsklausel	109
9.3.4	Die Schiedsgutachterklausel	110
➔ TEIL 3: Internationale Logistikverträge		111
10	Internationales Privatrecht, anwendbares Recht, Rechtswahl im Vertrag	112
10.1	Einführung	112
10.2	Grundsatz der freien Rechtswahl	112
10.2.1	Wahl eines beliebigen Rechts	112
10.2.2	Ausdrückliche oder stillschweigende Rechtswahl	112
10.2.3	Nachträgliche Rechtswahl	113
10.3	Mangels Rechtswahl anzuwendendes Recht	113
10.3.1	Maßgeblichkeit der engsten Verbindung	113
10.3.2	Charakteristische Leistung	113
10.4	Internationales Einheitsrecht	114
10.4.1	Wiener UN-Übereinkommen über Verträge über den internationalen Warenkauf	115
10.4.2	Internationales Abkommen im Bereich der Logistikverträge	115
10.5	Zusammenfassung	118
11	Die Incoterms	119
11.1	Einleitung	119
11.2	Anwendungsbereich der Incoterms	119
11.3	Terminologie der Incoterms	120
11.4	Systematik der Incoterms	121
11.5	Inhalt der Incoterms	124
11.6	Verwendung der Incoterms im Vertrag	125
11.7	Zusammenfassung und Empfehlungen	127
12	Vertragssprache und Übersetzungen	129
12.1	Einführung	129
12.2	Sprachwahl und Sprachrisiko	130
12.3	Problemfelder bei englischsprachigen Verträgen	131
12.3.1	Verwendung von angloamerikanischen Musterverträgen	132
12.3.2	Auslegung englischsprachiger Verträge	133
12.3.3	Übersetzungen	135
12.4	Zusammenfassung	135
13	Besonderheiten angloamerikanisch geprägter Logistikverträge	137
13.1	Internationalität von Logistikverträgen	137
13.2	Hintergründe der unterschiedlichen Vertragsausformungen	137
13.2.1	Detailliertheit und Länge der Verträge	138
13.2.2	Fehlendes dispositives Recht	139
13.2.3	Vertragsauslegung	140
13.2.4	Sprache	141

13.2.5	Representations und Warranties	141
13.2.6	Vermeidung von Prozessen	143
13.3	Zusammenfassung	143
➔	TEIL 4: Spezialthemen der Vertragspraxis	145
14	Voraussetzungen und Folgen eines Betriebsübergangs nach § 613a BGB	146
14.1	Einleitung	146
14.2	Betriebsübergang gemäß § 613a BGB	146
14.2.1	Voraussetzungen eines Betriebsübergangs nach § 613a BGB	147
14.2.2	Rechtsfolgen eines Betriebsübergangs	151
15	Die Logistikkimmobilie	156
15.1	Einführung	156
15.2	Rechtliche Rahmenbedingungen für eine Logistikknutzung	157
15.2.1	Zulässige Standorte	157
15.2.2	Lärmschutz	158
15.2.3	Gefahrgutlager	158
15.3	Grundstückserwerb	159
15.4	Bauvertrag	160
15.5	Mietvertragliche Besonderheiten	160
15.5.1	Weitgehende Vertragsfreiheit	160
15.5.2	Aufteilung der Verantwortung für Zustand und Genehmigungen	160
15.5.3	Mietzins und Laufzeit	161
15.5.4	Betriebskosten	162
15.5.5	Sicherung der Nutzung durch den Mieter	162
15.5.6	Schriftformerfordernis	162
15.5.7	Rückgabe	163
15.6	Zusammenfassung	163
16	Datenschutz in Logistikverträgen	164
16.1	Die Bedeutung des Datenschutzes für die Logistik	164
16.2	Datenschutz – Was ist das?	164
16.3	Grundzüge des Datenschutzrechts	164
16.3.1	Welche Rechtsgrundlage greift ein?	164
16.3.2	Was sind personenbezogene Daten?	164
16.3.3	Was ist unter Verarbeitung von Daten zu verstehen?	165
16.4	Grundprinzipien des Datenschutzrechts	165
16.4.1	Grundsatz der Verhältnismäßigkeit	165
16.4.2	Grundsatz der Datenvermeidung und Datensparsamkeit	165
16.4.3	Verbot mit Erlaubnisvorbehalt	165
16.4.4	Grundsatz der Zweckbindung	166
16.4.5	Grundsatz der Transparenz	166
16.5	Wann dürfen personenbezogene Daten verarbeitet und übermittelt werden?	166
16.5.1	Einwilligung des Betroffenen	166
16.5.2	Notwendigkeit für die Vertragserfüllung	167
16.5.3	Interessenabwägung als Rechtfertigung	168
16.5.4	Verarbeitung von Kundendaten für Werbezwecke	168
16.6	Sonderfall: Übermittlung von Daten in Drittländer	169
16.7	Rechte der Betroffenen	171
16.7.1	Benachrichtigung	171
16.7.2	Recht auf Auskunft, Berichtigung, Sperrung und Löschung	171

16.7.3	Widerspruchsrecht	171
16.8	Sanktionen bei Verletzung der Datenschutzvorschriften	172
16.8.1	Bestehende Klauseln in den Logistik-AGB	172
16.9	Beispiel für eine Datenschutzklausel	172
16.10	Zusammenfassung	173
17	Compliance im Bereich Logistik	174
17.1	Einführung	174
17.1.1	Was ist Compliance?	174
17.1.2	Risiken bei Verstößen	174
17.1.3	Vorteile eines guten Compliance-Managements	175
17.2	Vermeidung von Wirtschaftsdelikten	175
17.2.1	Untreue § 266 Strafgesetzbuch	176
17.2.2	Bestechlichkeit und Bestechung im geschäftlichen Verkehr § 299 StGB	177
17.3	Konkrete Maßnahmen bei Vertragsschlüssen	178
17.3.1	Auswahl und Überwachung von Vertragspartnern	178
17.3.2	Vertragsgestaltung	178
17.4	Zusammenfassung	179
18	Kartellrecht in der Vertragspraxis	181
18.1	Einführung	181
18.2	Kartellverbot	181
18.2.1	Das Verbot	181
18.2.2	Freistellung vom Kartellverbot	182
18.2.3	Vereinbarungen zwischen Logistikdienstleistern und Kunden	183
18.3	Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung	184
18.3.1	Vorliegen einer marktbeherrschenden Stellung	184
18.3.2	Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung	184
18.3.3	Besonders relevante Fallgruppen	184
18.4	Fusionskontrolle	185
18.4.1	Umsatzschwellen	185
18.4.2	Zusammenschlusstatbestand	186
18.4.3	Outsourcing-Transaktionen als Zusammenschluss	187
18.5	Schlussbemerkung	188
19	Regelungen für Fälle der Marken- und Produktpiraterie aus Sicht des LDL	190
19.1	Marken und Produktpiraterie – was ist das?	190
19.2	Die Rechte geistigen Eigentums – eine Übersicht	191
19.3	Die Verletzung von Schutzrechten und die Ansprüche des Schutzrechtinhabers	192
19.3.1	Verletzungshandlungen	192
19.3.2	Die Anspruchsgegner – Verletzer, Anstifter und Gehilfen, Störer und Dritte	192
19.3.3	Anspruchsarten: Unterlassung, Auskunft, Vernichtung und Rückruf und Schadensersatz	193
19.3.4	Gestaltungsmöglichkeiten	194
19.4	Das Grenzbeschlagnahmeverfahren	196
19.4.1	Gemeinschaftsrecht	197
19.4.2	Die nationale Beschlagnahme	198
19.4.3	Vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten	198
19.5	Zusammenfassung	200
20	Glossar	202
21	Autorenverzeichnis	210

VORWORT

Logistikverträge und ihr rechtlicher Rahmen spielen in der täglichen Praxis eine erhebliche Rolle. Zwar werden im Massengeschäft Verträge im Regelfall auf der Basis von Allgemeinen Geschäftsbedingungen geschlossen, die selten Gegenstand von Verhandlungen sind; jedoch zeigt sich in der Praxis ein steigender Bedarf nach Unterstützung bei der Ausgestaltung von Geschäftsbeziehungen im Logistikbereich durch individuelle Verträge. Entsprechend wächst die Zahl der Beteiligten, die mindestens über ein Grundwissen zu den sich in der Praxis regelmäßig stellenden Rechtsfragen verfügen muss: Auffälligkeiten, ungewöhnliche Vertragsgestaltungen und regelungsbedürftige Fragen müssen erkannt werden – selbst wenn mit einem Rechtsanwalt an Ausformulierungen gearbeitet werden muss.

Das vorliegende Werk setzt an dieser Stelle an und wendet sich an Geschäftsführer, Verantwortliche in Logistik, Lager, Transport, Supply Chain Management, Einkauf, Vertrieb, Produktion und Controlling in Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen, die vielfach sehr viel früher als die Rechtsabteilung oder ein externer Rechtsanwalt mit Verträgen und Rechtsfragen konfrontiert werden. Dem später hinzugezogenen Juristen kann das Werk als Einstiegshilfe dienen, um sich die Besonderheiten dieses Rechtsgebiets schnell anzueignen.

Das vorliegende Werk, verfasst von in der Vertragsgestaltung tätigen Rechtsanwälten, greift regelmäßig klärungsbedürftige Themenkreise auf und stellt die wesentlichen Punkte in verständlicher Form dar.

- ➔ **Teil 1** (Vertragstypen, -gestaltung und -aufbau) widmet sich nach einem Überblick über die einzelnen Vertragstypen im Bereich Logistik Fragen von Just-in-time-Logistikverträgen, allgemeinen Grundsätzen der Vertragsgestaltung und taktischen und praktischen Aspekten von Vertragsverhandlungen.
- ➔ Der sich anschließende **Teil 2** (Spezielle Aspekte der Vertragsgestaltung) thematisiert insbesondere das in der Vertragspraxis enorm relevante Thema der Allgemeinen Geschäftsbedingungen und deren Auswirkungen auf z. B. Haftungsfragen. Ebenso werden die Logistik-AGB vorgestellt und die bei deren Einsatz zu berücksichtigenden Fragestellungen erörtert. Eine Darstellung der bei Vertraulichkeitsregelungen bestehenden Möglichkeiten der Streitbeilegung und deren vertragliche Verankerung runden die Darstellung ab.
- ➔ **Teil 3** stellt internationale Logistikverträge dar, insbesondere Fragen des anwendbaren Rechts und Möglichkeiten der Rechtswahl. Da ein Großteil internationaler Logistikverträge in englischer Sprache abgeschlossen wird, folgen Darstellungen zu Vertragssprache und Übersetzungen von Verträgen und den Besonderheiten angloamerikanisch geprägter Logistikverträge.
- ➔ **Teil 4** (Spezialthemen der Vertragspraxis) rundet die Darstellung ab. Arbeits-, immobilien- und datenschutzrechtliche Aspekte sowie das immer wichtigere Thema Compliance werden vorgestellt, ebenso kartellrechtliche Fragen und der gesetzliche Rahmen bei Fällen von Marken- und Produktpiraterie betrachtet.

Herzlicher Dank gebührt allen, die mich bei der Herausgabe dieses Werkes unterstützt haben, insbesondere den Autoren, die sich trotz ihrer erheblichen Arbeitsbelastung ohne Zögern zur Mitarbeit bereit erklärt haben und alle Fristen in vorbildlicher Weise eingehalten haben.

Besonderer Dank gebührt außerdem dem Verlag Heinrich Vogel/Springer Transport Media GmbH in Person von Herrn Sundermann, der die Idee zu diesem Buch hatte. Ohne seine Beharrlichkeit und seine Geduld wäre das Buch nicht zu Stande gekommen.

Kritik, Anregungen, Fragen und Lob sind ausdrücklich erwünscht und herzlich willkommen, gerne auch per E-Mail (logistik@xmbraun.de).

Frankfurt am Main im November 2008

Dr. Martin Braun

2 BESONDERHEITEN BEI JUST-IN-TIME-LOGISTIKVERTRÄGEN

(Dr. Marco Wilhelm)

2.1 Einführung

Stetig steigender Wettbewerb, Kostendruck und Globalisierung sind nur einige Effekte, die Unternehmen dazu veranlassen, sich auf ihre jeweilige Kernkompetenz zu fokussieren. Deshalb ist es nicht verwunderlich, dass es in immer mehr Branchen zu integrierten Beschaffungsvorgängen, die auch als „Just-in-time“ bezeichnet werden, kommt. Dem liegt ein Beschaffungskonzept zugrunde, das eine takt-/sequenzgenaue Belieferung sicherstellt, d. h. Lieferung der Teile in der Reihenfolge ihres Einbaus zum jeweiligen Einbaupunkt an die Einbaustelle am Produktionsband. Durch diese produktionssynchrone Beschaffung werden die Lagerbestände und die Durchlaufzeiten und somit Kosten reduziert. Dabei wird in der Regel der hohe Spezialisierungsgrad und das Know-how des Zulieferers genutzt, so dass sich sowohl Hersteller als auch Zulieferer auf ihre jeweilige Kernkompetenz beschränken können. Überwiegend findet sich die Just-in-time-Produktion bei technologisch anspruchsvollen Gütern, die spezifisches Entwicklungs- oder Fertigungs-Know-how erfordern. Durch entsprechende Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen wird die Technologieführerschaft angestrebt. Die Lieferbeziehung ist langfristig und partnerschaftlich geprägt, wenngleich die starke Marktstellung des Handels und der Endproduktehersteller (Assembler, OEM) oft nicht geleugnet werden kann. Beispielsweise kann hier auf die Automobilwirtschaft verwiesen werden.

Die logistische Komponente ist der entscheidende Unterschied der Just-in-time-Lieferbeziehung zur „normalen“ Lieferbeziehung. Es ist daher nicht verwunderlich, dass sich die Zulieferer zur Erfüllung ihrer logistischen Just-in-time-Verpflichtungen entsprechend spezialisierter Logistikunternehmen bedienen. Damit wird der Logistikpartner in das Just-in-time-Lieferkonzept in eine Weise einbezogen, die es erfordert, dass seine Leistungen ebenfalls den Just-in-time-Erfordernissen genügen müssen.

2.2 Partnerschaft und Abhängigkeit

Bei der Just-in-time-Produktion wird eine langfristige Partnerschaft kreiert, die sowohl kooperative als auch integrative Elemente aufweist, deren Vertragsgegenstand aber letztlich die Beschaffung und Produktion ist. Der darin eingebettete Logistikvertrag ist wie der Just-in-time-Liefervertrag als Dauerschuldverhältnis ausgestaltet.

Während bei der normalen Just-in-time-Lieferbeziehung Risiken des Assemblers auf den Zulieferer vorverlagert werden, verlagert der Zulieferer bei Einbindung eines Logistikpartners einen Teil dieser Risiken auf diesen. Ziel des Assemblers ist es, seine Lagerhaltung und damit seine Kapitalbindung zu verringern. Außerdem

möchte er flexibel auf Absatzschwankungen reagieren. Damit ist es dem Zulieferer nicht mehr möglich, den Assembler in günstigen Losgrößen zu beliefern. Er ist vielmehr von den Vorgaben des Assemblers hinsichtlich Bestellmenge und Lieferhäufigkeit abhängig. Im Regelfall wird ein unechter Sukzessivliefervertrag (Bezugsvertrag) zwischen Assembler und Lieferant geschlossen. Dieser Vertrag ist auf die Erbringung von Leistungen in zeitlich aufeinander folgenden Raten gerichtet und damit auf längere Zeit angelegt. Eine bestimmte Liefermenge ist jedoch anders als beim echten Sukzessivliefervertrag nicht im Vorhinein vereinbart. Bestenfalls wird dem Zulieferer vom Assembler eine Lieferquote zugestanden, d. h. es wird vertraglich vereinbart, dass er z. B. 50% des Bedarfes an einem bestimmten Produkt liefert.

Die Menge und damit auch der Umfang der zu erbringenden Logistikleistungen richten sich nach dem jeweiligen Bedarf des Assemblers. Wie hoch der Bedarf des Assemblers an dem jeweiligen Produkt jedoch ist, bleibt für alle Beteiligten ungewiss. Der Zulieferer muss zur Aufrechterhaltung seiner eigenen Lieferfähigkeit und zur optimalen Auslastung seiner Produktion Lagerbestände aufbauen. Produktionsschwankungen des Herstellers schlagen auf die Produktion des Zulieferers in vollem Umfang durch. Das kann einerseits Überstunden und andererseits Teilzeitarbeit, befristete Arbeitsverträge und sogar betriebsbedingte Kündigungen bedeuten. Bei Einbindung eines Logistikpartners trifft dieses Volumenrisiko des Zulieferers den Logistikpartner im identischen Umfang.

PRAXISTIPP:

Muss der Logistikpartner zur Herstellung seiner Leistungsbereitschaft zunächst nicht unerhebliche Investitionen tätigen, z. B. Errichtung einer Lagerhalle in der Nähe seines Kunden oder Personalaufstockungen/Personalübernahme, so ist diese Investition durch entsprechende Amortisierungsregelungen, Mindestlaufzeiten und Kompensationsregelungen bei Unterschreitung gewisser Volumen oder einer vorzeitigen Vertragsbeendigung abzusichern. Der Zulieferer wird dazu oft nur bereit sein, wenn er seinerseits entsprechende Zusicherungen vom Assembler bekommt.

Andererseits ist aber auch der Assembler vom Zulieferer und dieser vom Logistikpartner abhängig. Produktionsausfälle beim Zulieferer oder Verzögerungen beim Transport oder Schlechterfüllung der sonstigen logistischen Leistungen treffen den Assembler direkt, da dieser nicht mehr auf den sonst üblichen Puffer einer eigenen Lagerhaltung zurückgreifen kann. Es besteht ein gesteigertes gegenseitiges Abhängigkeitsverhältnis zwischen Zulieferer, Logistikunternehmen und Assembler. Da die Partner in den Fertigungsprozess des Assemblers organisatorisch und technologisch integriert werden, ist die Zusammenarbeit langfristig angelegt. Kein Vertragspartner kann ohne Weiteres kurzfristig ersetzt werden. Kernstück der vertraglichen Beziehung ist daher die Abgrenzung von Verursachungs-, Verantwortungs- und Risikosphäre. Dabei entsteht ein komplexes, mehrseitiges und typischerweise dauerhaftes Vertragsgeflecht, welches von den Beteiligten in hohem Maße Zusammenarbeit und Koordination verlangt. Typische Vertrags- und Leistungsbeziehungen sind im nachfolgenden Schaubild dargestellt.

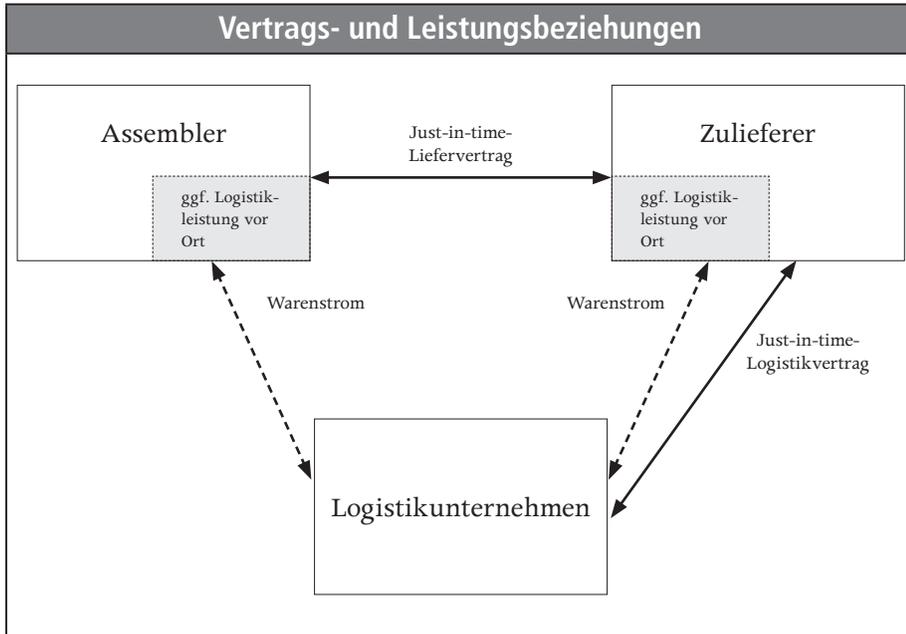


Abb. 1: Vertrags- und Leistungsbeziehungen

Mit dieser Zweiteilung der vertraglichen Beziehungen ist bereits das hauptsächliche Problem des Zulieferers angesprochen. Er ist gegenüber seinem – typischerweise mit erheblicher Marktmacht versehenen Kunden – zur Erfüllung einer Lieferverbindlichkeit verpflichtet, die er oft nur mit Hilfe des Logistikunternehmens in der vereinbarten Art und Weise erfüllen kann. Dabei ist aus Sicht des Zulieferers zu beachten, dass zwischen dem Logistikunternehmen und dem Assembler in der Regel keinerlei vertragliche Beziehungen und gegenseitige Verpflichtungen oder Ansprüche (einschließlich möglicher Schadensersatzansprüche) bestehen. Daraus folgt, dass der Zulieferer zunächst seine gesamten gegenüber dem Assembler bestehenden vertraglichen Verpflichtungen im Bereich der Logistik, die er nicht selbst erfüllen kann oder will, auch tatsächlich an den Logistikunternehmer weiterreichen muss. Es genügt aus Sicht des Zulieferers aber oft nicht, den Logistikvertrag nach Abschluss des Just-in-time-Liefervertrages als reine vertragliche „Abwälzung“ der logistischen Verpflichtungen zu gestalten.

Es liegt im Interesse des Zulieferers, möglichst früh das Logistikunternehmen bei der Verhandlung und Ausgestaltung der vertraglichen Pflichten unter dem Just-in-time-Liefervertrag einzubinden. Das qualifizierte Logistikunternehmen wird schon zu einem frühen Zeitpunkt dem Zulieferer beratend zur Seite stehen. Ein überzeugendes und kostengünstiges Logistikkonzept kann den Assembler zur Auftragsvergabe an den Zulieferer bewegen. Der Zulieferer hat ein Interesse daran, durch die Gestaltung beider Verträge sicherzustellen, dass Logistikunternehmer und Assembler verpflichtet sind, „am runden Tisch“ oder auch bilateral miteinander an der Lösung von Schnittstellenproblemen zu arbeiten; ob dies gelingt, ist eine Frage des Einzelfalls.

BEISPIELFORMULIERUNG:

Das Deutsche Schiedsgericht Logistik e.V. schlägt folgende Formulierung vor, die Sie für andere Schiedsinstitutionen entsprechend umformulieren können:

„Alle Streitigkeiten, die sich aus diesem Vertrag ergeben oder auf dessen Verletzung, Auflösung oder Nichtigkeit beziehen, werden nach der jeweils geltenden Schiedsordnung des Deutschen Schiedsgericht Logistik e.V. von einem oder mehreren gemäß diesen Regeln ernannten Schiedsrichtern endgültig entschieden.

Die Anzahl der Schiedsrichter beträgt (einer oder drei)

Es ist materielles Recht anzuwenden.

Die im Schiedsverfahren zu verwendende Sprache ist (deutsch oder englisch)

Zuständige Fachkammer ist

Vor der Einleitung des Schiedsgerichtsverfahrens soll eine Mediation versucht werden, wobei dies keine Zulässigkeitsvoraussetzung für die Einleitung des Schiedsverfahrens sein soll.

Im Geltungsbereich des CMR hat das Schiedsgericht dieses Übereinkommen anzuwenden.“

9.3.3 Die Mediationsklausel

Gerade bei Vertragspartnern mit langfristiger Bindung kann es sich anbieten, im Streitfall zunächst eine Mediation oder Schlichtung durchzuführen und erst bei deren Scheitern in ein Gerichtsverfahren oder Zivilprozess überzugehen.

BEISPIELFORMULIERUNG:

Eine entsprechende Vertragsbestimmung könnte wie folgt lauten:

„Die Vertragsparteien werden bei allen Streitigkeiten aus und im Zusammenhang mit diesem Vertrag zunächst über eine gütliche Einigung miteinander verhandeln.

Gelingt es den Vertragsparteien nicht, die Streitigkeit binnen 30 Tagen nach Aufforderung einer Vertragspartei zu gütlichen Verhandlungen beizulegen, werden die Vertragsparteien eine Mediation nach der Verfahrensordnung des Deutschen Schiedsgericht Logistik e.V. durchführen.

Gelangen die Vertragsparteien nicht zu einem Mediationsergebnis, so kann jede Vertragspartei ein Schiedsverfahren nach der jeweils geltenden Schiedsordnung des Deutschen Schiedsgericht Logistik e.V. einleiten.

Die Anzahl der Schiedsrichter beträgt (einer oder drei)

Es ist materielles Recht anzuwenden.

Die im Schiedsverfahren zu verwendende Sprache ist (deutsch oder englisch)

Zuständige Fachkammer ist

Im Geltungsbereich der CMR hat das Schiedsgericht dieses Übereinkommen anzuwenden.“

Alternativ zur Schiedsklausel:

„Gelangen die Beteiligten nicht zu einem Mediationsergebnis, so kann jeder Beteiligte ein gerichtliches Verfahren einleiten. [Hieran anschließend Gerichtsstandsklausel]“