



PRESSEINFORMATION

Wenn der Logistikvertrag endet, was dann?

RA Axel Salzmann
Mitglied der Geschäftsleitung
der SCHUNCK GROUP

Ende gut – alles gut! Gilt dies auch bei der Kündigung bzw. der Beendigung von Logistikverträgen? Eine allgemein verbindliche Antwort gibt es nicht. Empirische Recherchen ebenso wenig. Praxiserfahrung und speziell die unlängst veröffentlichte Untersuchung der Hochschule Bremerhaven deuten vielmehr darauf hin, dass das Ende von Logistikverträgen nur in Ausnahmefällen zum Amusement der beteiligten Parteien führt. Eine zentrale Erkenntnis dabei ist, dass eine Vielzahl von Verträgen auf Zuruf geschlossen werden und sich dann bei Bedarf des Marktes selber weiterentwickeln, ohne konkrete schriftliche Vereinbarungen über die vertraglichen Inhalte zu treffen. So erfolgt oftmals keine Fixierung und Ausgestaltung der Pflichten der Vertragsparteien, wie z. B. Informationspflichten, Fragen der Risikoverteilung, der Versicherung, der Vertragsanpassung, des Betriebsübergangs sowie der Laufzeit bzw. Kündigungsrechte. Aber auch bei schriftlichen Vereinbarungen finden die angesprochenen Themen oftmals keine Beachtung. Die Gründe für die Beendigung bzw. die Kündigung sind naturgemäß vielschichtig, wobei zwei größere Gruppen auffallen: Qualitätssicherung bzw. der Preisgestaltung durch Mitbewerber. Weiter auffällig in diesem Zusammenhang ist, dass es vor Gerichten nur in Ausnahmefällen zu Entscheidungen kommt. Der Grund hierfür ist die negative Publizität für die Betroffenen. Ein weiterer Grund hierfür ist die Solvenz bzw. dann womöglich die Insolvenz des Logistikdienstleisters, gerade dann, wenn dieser mit hohen Investitionen in die Vorlage getreten ist und eine ren-

table Weiterverwertung nicht herbei geführt werden kann. Ein trauriges Beispiel sei in diesem Zusammenhang genannt: der „Tod des Pinguin“, wie es in der Presse genannt wurde, die Insolvenz eines namhaften Mittelständlers.

Welche Abwicklungsregelungen gelten in den Fällen, in denen der konkrete Vertrag unzulängliche bzw. keine Regelungen enthält? Da viele Rechtsgebiete berührt sind, greifen die jeweils tangierten Regelungen. Bei den im Regelfall vorliegenden gemischten Verträgen, gibt es vielfach mehrere betroffene gesetzliche Regelungen, die zum Teil nicht zwingend sind. Parallel dazu bestehen die Abwicklungsmöglichkeiten nach den Grundsätzen des Wegfalls der Geschäftsgrundlage, der positiven Vertragsverletzung bzw. der Culpa in contrahendo (cic). Prozessual ergibt sich für den Anspruchsteller, im Regelfall wiederum dem Logistikdienstleister, der hier durch Investitionen in die Vorlage gegangen ist, regelmäßig nach dem Grundsätzen der ZPO die Beweispflicht, was sich in der Prozesspraxis als außerordentlich schwierig erweist. Wie z. B. kann der Logistikdienstleister beweisen, dass er bei der Vornahme der Investition darauf vertrauen konnte, dass die Geschäftsbeziehung dauerhaft fortbesteht? Entgegengehalten wird ihm immer, dass es ein Leichtes gewesen wäre, eine entsprechend eindeutige vertragliche Regelung zu treffen. Theoretisch ist dabei die Ausgangslage durch den Anspruchsteller durchaus vielversprechend. Der BGH geht beispielsweise in ständiger Rechtsprechung stets von einer Haftung des Auftraggebers aus cic aus, d. h. dem vorvertraglichen Verschulden des Auftraggebers, wenn dieser die Verhandlungen ohne triftigen Grund nicht weiter verfolgt hat und insofern bestehende vorvertragliche Pflichten verletzt hat. Dabei werden die vorvertraglichen Pflichten sehr weit definiert, indem davon ausgegangen wird, dass die wechselseitigen Schutzpflichten von Vertragspartnern außerordentlich hoch angesetzt sind, gerade wenn eine Vertragspartei Investitionen in Vertrauen auf das Zustandekommen von langfristigen Verträgen vorgenommen hatte. Letztlich entscheidend ist, und das macht die gerichtliche Auseinandersetzung so anspruchsvoll, ob tatsächlich die Parteien Vertrauenstatbestände geschaffen haben, aus denen heraus Investitionen, wie der Bau eines Hochregallagers und die Einstellung von Personal, tatsächlich vorgelegen haben. Parallel hierzu können Schadenersatzansprüche aus positiver Vertragsverletzung entstehen, dies setzt voraus, dass ein tatsächliches Vertragsverhältnis gelebt wurde und auf unbefristete Zeit angelegt war. In Fällen, in denen ei-

ne langjährige und gewachsene Zusammenarbeit bestand, in dem z. B. ein Lager mit individuell angepassten Regalen eingerichtet wurde, ist wohl von einer grundsätzlichen Anspruchsgrundlage für Schadensersatz auszugehen. Was die Höhe des Schadens anbelangt, gilt auch hier die Nachweispflicht des Anspruchstellers, also des Logistikdienstleisters. Wertungsfragen von entscheidender Bedeutung sind dann die mögliche anderweitige Verwertung der Investitionen bzw. die Frage der Abschreibung bei einem bereits jahrelang bestehenden Lagerkontraktlogistikvertrag.

Zusammenfassend gilt deshalb für den Logistikdienstleister, gerade wenn er seinen Ursprung als Frachtführer oder Spediteur hatte, immer bei der Aufnahme von Vertragsverhandlungen bzw. von Kontraktlogistik eine umfassende, interessengerechte Regelung dann zu treffen, wenn die Zusammenarbeit beginnt bzw. solange sie funktioniert. Versäumt er diesen Zeitpunkt, wird das Risikopotential für den Logistikdienstleister extrem groß, was im Extremfall sogar wie der „Tod des Pinguin“ gezeigt hat, bis zur Existenzvernichtung führen kann.