RA Prof. Dr. Andreas Gran, LL.M.*

Konfliktpotenziale bei Logistikverträgen

Mit diesem Praxisbericht wird ein Überblick zu Streitpunkten bei der Zusammenarbeit im Logistikbereich gegeben. Die Ausführungen resultieren aus langjährigen anwaltlichen Erfahrungen nebst Beobachtungen im Hochschulbereich. Ziel ist es, die Leserinnen und Leser mittels skizzierter Hinweise für die typischen Ursachen von rechtlichen Auseinandersetzungen im Zusammenhang mit Logistikleistungen zu sensibilisieren, um diese Erkenntnisse in die Vertragsgestaltung einzubringen.

I. Einleitung

Es ist die Beobachtung voranzustellen, wonach im wirtschaftlich immens wichtigen Logikbereich komplexe Verträge häufig ohne hinreichende rechtliche Expertise durch Kaufleute verhandelt und abgeschlossen werden. Dies ist nachvollziehbar, da rechtliche Breitenbildung in Deutschland nicht ausgeprägt ist[1] und Rechtskenntnisse insgesamt unzulänglich sind.[2] Insbesondere in der Logistik ergeben sich aber erhebliche Risiken für die Versorgungskette, wenn Risiken schlicht übersehen werden. Zahlreiche typische Rechtsprobleme sind Gegenstand der Fachanwaltschaft „Transport- und Speditionsrecht",[3] deren Einbindung aber nicht durchgängig erfolgt. In operativer und kommerzieller Hinsicht sind Logistikprojekte zwangsläufig eher eine betriebswirtschaftliche Thematik. Die dort typischerweise abgeschlossenen Verträge sind allerdings aus rechtlicher Sicht verhältnismäßig komplex. Das resultiert daraus, dass es sich regelmäßig um typengemischte Verträge handelt,[4] die mehrere Vertragstypen umfassen, was aus deutscher Rechtssicht oft zur Anwendbarkeit des BGB, des HGB als Sonderrecht der Kaufleute und verschiedener internationaler Abkommen sowie branchenspezifischer AGB führt. Deshalb ist aufzuzeigen, woraus sich die signifikanten Konfliktpotenziale ergeben.

II. Konfliktpotenziale

Die nun folgenden Erläuterungen zu typischen Konfliktpotenzialen sind nur eine Auswahl dessen, was bei gescheiterten Logistikkooperationen zu – oft im Vorfeld vermeidbarem – Streit führt. Angesichts von mehr als 50 Konstellationen, die bei Vertragsklauseln regelmäßig zu beobachten sind,[5] ist dies gleichwohl ein komprimierter Fingerzeig auf die „alltäglichen" Auseinandersetzungen. Im Einzelnen:

1. Vertragsanbahnung

Regelmäßig ist Verhandelnden bei Logistikprojekten nicht klar, ab wann Rechtsfolgen entstehen. Insbesondere bei Ausschreibungen auf Grundlage eines sog. Request for Quotation werden daher oft Rechtsbeziehungen eingegangen, die zwar keinen Erfüllungsanspruch begründen, wohl aber Schadensersatzpflichten auslösen können. Man kann dann also nicht einklagen, dass Logistikleistungen erbracht und vergütet werden, aber sich darauf berufen, dass Schäden (u.a. durch Investitionen) entstanden seien, weil man auf den Vertragsschluss vertraut habe. Aus § 241 BGB ergibt sich nämlich insoweit die Pflicht zur gegenseitigen Rücksichtnahme. Beim sog. Outsourcing ist beispielsweise zu beobachten, dass Bieter Aufwand betreiben, aber dies – teils beiderseits – nur genutzt wird, um Erkenntnisse zu erlangen, ohne ernsthafte Absicht der Vertragseingehung. Konflikte ergeben sich regelmäßig, wenn in dieser sensiblen vorvertraglichen Phase die Rücksichtnahmepflicht missachtet wird. Besonders problematisch ist die Verwendung eines sog. Letter of Intent. Eine solche Absichtserklärung hat regelmäßig eine Rechtswirkung, die zwar auf die Pflicht zum Abschluss eines Vertrages gerichtet sein kann, aber prozessual bereits bei der Formulierung eines Klageantrags schwierig ist, denn dieser müsste auf Vornahme von Handlungen gerichtet sein. Von solch einer Vertragsanbahnung sollte wegen Haftungsrisiken Abstand genommen werden. Relevant ist diese Vorphase aber auch dann, wenn ein Vertragsabschluss folgt, der ggfs. wegen arglistiger Täuschung im Sinne von § 123 BGB anfechtbar ist – etwa bei Vorspiegeln vermeintlicher Expertise – und damit der Rechtssicherheit entgegensteht.

Praxishinweis: Wichtig ist es, die Haftungsrisiken auch vor Vertragsunterzeichnung nicht zu unterschätzen und spätere Vertragsbeziehungen nicht wegen der Vertragsanbahnung anfechtbar zu machen.

2. Vertragsbindung

Was den etwaigen Erfüllungsanspruch anbelangt, sind die Vorgaben des allgemeinen Teils des BGB, also §§ 145ff. BGB, zu beachten, da weder das HGB noch internationale Abkommen dazu Besonderheiten vorsehen. Insbesondere

* Der Verfasser ist Hochschullehrer an der ISM International School of Management in Frankfurt und Berlin sowie Rechtsanwalt bei *Arnecke Sibeth Dabelstein*. Er ist Fachanwalt für Transport- und Speditionsrecht und Gründungsmitglied im Fachausschuss der Rechtsanwaltskammer.

1 *Gran*, JA 2022, IXff.
2 *Gran*, MDR 2022, 1521ff.
3 *Hartenstein/Reuschle*, Handbuch des Fachanwalts für Transport- und Speditionsrecht, 3. Aufl., 2015
4 *Temme*, TranspR 2008, 374ff.
5 *Gran*, NJW 2018, 1717ff.

wird dadurch das Wesen des Konsensualvertrags nicht verändert. Es kommt also lediglich darauf an, ob aus der sog. Parallelwertung der Laiensphäre auf übereinstimmende Willenserklärungen mit zumindest Handlungs- und Erklärungsbewusstsein geschlossen werden kann. Will man bei Vertragsbehandlungen die Unverbindlichkeit bewahren, bis alles geklärt ist, so sollte der sog. offene Dissens klargestellt werden. Falls nämlich eine Partei ersichtlich noch die Klärung eines Teilbereiches für erforderlich erachtet, kommt der Vertrag selbst dann noch nicht zustande, wenn dessen wesentliche Vertragsbestandteile (essentialia negotii) ausgehandelt sind. Nicht selten ist zu beobachten, dass Vertragsparteien nicht erkennen, dass sie bereits vertragsrechtlich gebunden sind, nicht zuletzt, da oft Logistikleistungen erbracht werden bevor ein – ggfs. noch den Rechtsabteilungen zur Prüfung vorliegender Vertrag – unterzeichnet ist. Überdies gehen Verhandelnde teils unzutreffend davon aus, dass eine Schriftform gesetzlich erforderlich sei.[6] Dass bereits die Erbringung von Logistikleitungen aber faktisch auf eine Vertragsbindung schließen lassen kann, wird dabei übersehen. Teilweise ist auch unklar, wann eine Vertragsbindung entstanden ist. Hier ist zu berücksichtigen, dass sog. aufschiebende Bedingungen die Wirksamkeit verhindern können. Ergänzt werden die Unsicherheiten beim Beginn der Vertragsbindung durch Unsicherheiten am Ende der Vertragsbeziehung, insbesondere bei der Kündigungsberechtigung. Ein Standardproblem ist dabei, dass Kündigungsgründe aufgelistet werden, aber offenbleibt, ob diese abschließend oder nur beispielhaft sind.

Praxishinweis: Wichtig ist es, den Zeitpunkt einer vertraglichen Bindung mit Erfüllungsanspruch nicht zu verkennen und mit der Leistungserbringung bis zum Abschluss verbindlicher Vereinbarungen abzuwarten.

3. Operative Unklarheiten

Bereits durch die jeweilige Präambel ergeben sich regelmäßig Probleme. Bei Logistikverträgen ist oft festzustellen, dass wortreiche Einleitungen genutzt werden, deren Rechtsgehalt unklar bleibt. Konflikte können entstehen, wenn daraus Rechtsfolgen entspringen. Es kann sogar der Eindruck erweckt werden, man wolle als „Partnerschaft" eine sog. BGB-Gesellschaft gründen, was auch steuerrechtliche Auswirkungen hat. Es ist dringend davon abzuraten, in einer Präambel auslegungsbedürftig Begriffe zu verwenden (u.a. win/win-Situation). In der Praxis ist aus operativer Sicht überdies die Verwendung sog. Service Level Agreements typisch. Damit soll das vertraglich vereinbarte Leistungsniveau konkretisiert werden, da der Gesetzgeber insofern nur eine Leistung „mittlerer Art und Güte" vorgibt. Solche Vorgaben für Mängelbestimmung und Mängelhaftung müssen aber verständlich sein. Inwieweit sich mangelhafte Leistungen auf Vergütung, Kündigung, Aufwendungsersatz usw. auswirken, tritt oft bei den wortreichen SLAs nicht klar hervor. Das Zusammenspiel mit dem gesetzlichen Gewährleistungsrecht macht Vertragsklauseln deshalb oft auslegungsbedürftig. Ergänzt wird dieses Konfliktpotenzial durch die Verwendung von sog. Pflichtenheften. Da allerdings bei Dauerschuldverhältnissen der künftige konkrete Bedarf kaum zu antizipieren ist, entsteht regelmäßig Anpassungsbedarf und es kommt zum Streit, ob und ggfs. inwieweit dem zu genügen ist. Hier könnte ein sog. einseitiges Leistungsbestimmungsrecht helfen (§ 315 BGB). Die fehlendende Vorhersehbarkeit des künftigen Bedarfs hat nämlich der Gesetzgeber bereits vor mehr als 120 Jahren als ein typisches Problem erkannt. Konkret erlaubt der Gesetzgeber, dass eine noch nicht bestimmte Leistung „nach billigem Ermessen" festgelegt werden kann, also beispielsweise eine Anpassung von Transportvorgaben möglich ist. Dieses offenbart sich besonders in der Logistik. Der Versuch, alle künftigen Veränderungen in operativer Sicht vorab zu regeln, verzerrt manche Verträge geradezu und führt oft zu Streit beim sog. change request, also Anpassungswünschen. Auch an das Untersagen der faktischen Weitergabe vertraglicher Pflichten an unzuverlässige Subunternehmen ist zu denken. Insgesamt lässt sich feststellen, dass operative Aspekte in Verträgen oft nicht präzise genug erklärt sind, was insbesondere bei Gerichtsprozessen riskant ist. Aktuell sind die zunehmenden Auswirkungen des Versandhandels aus operativer Sicht besonders herausfordernd.[7]

Praxishinweis: Wichtig ist es, sich insbesondere auf der Auftraggeberseite Flexibilität zu bewahren, da der operative Bedarf nicht exakt zu antizipieren ist, wobei aber an den Auftragnehmer keine unangemessenen Anforderungen gestellt werden dürfen.

4. Kommerzielle Unklarheiten

Auslegungsbedarf und damit Konfliktpotenzial begründen regelmäßig Vertragsklauseln zur Vergütung. Beispielhaft sei der Auslegungsbedarf des Begriffes „Mindestvergütung" genannt, der einerseits als Sockelbetrag oder andererseits als Untergrenze verstanden werden kann. Aktuell ist infolge der externen Einflüsse auf das Logistikgeschäft besonders umstritten, ob und ggfs. in welchem Umfang kommerzielle Aspekte anzupassen sind. Hierbei spielt das Rechtsinstitut der sog. Störung der Geschäftsgrundlage i.S.d. § 313 BGB eine besondere Rolle. Durch gestiegene Kosten versuchen diverse Logistikunternehmen die Vergütung anzuheben.[8] Die Inflation hat den ursprünglichen kommerziellen Erwägungen beim Abschluss von Logistikverträgen oft die Grundlage entzogen. Der gestiegene Kostenblock mindert die Marge. In der Tat sieht die Rechtsprechung hier Anpas-

6 So auch: *Saive*, ZdiW 2021, 219, 219.
7 *Tripp*, LogR 2022, 43ff.
8 *Fuchs*, Vergütung, Logistik bei Chemie und Pharma, 2021, 19ff.

sungsmöglichkeiten vor. [9] Ob diese allerdings Vergütungsanhebungen von teilweise etwa 50 Prozent rechtfertigen, muss bezweifelt werden. Die Auswirkungen der Corona-Restriktionen wirken sich nun mehr und mehr aus und werden Auseinandersetzungen zur Folge haben. Im Kern geht es darum, ob eine gesunkene Nachfrage in diversen Branchen und der dadurch reduzierte Bedarf an Logistikleistungen eine Vergütungsanpassung rechtfertigen. Bei zahlreichen noch in Kraft befindlichen Verträgen wurde die Intensität der Herausforderungen in den letzten Jahren unterschützt und vermehr stellt sich die Frage, ob „höhere Gewalt" (Force Majeure) geregelt wurde.[10]

Praxishinweis: Wichtig ist es, die kommerziellen Eventualitäten bereits bei der Unterzeichnung von Verträgen „einzupreisen" und Anpassungsspielraum zu belassen.

5. Schadensproblematik

Die jüngere Vergangenheit hat die Anfälligkeit von Logistikabläufen für Schäden, insbesondere Verspätungsschäden, deutlich vor Augen geführt.[11] Von herausragender Bedeutung sind im Logistikbereich Vertragsklauseln, welche Haftungsfolgen regeln. Hier ist die Komplexität der Haftungsordnungen zu beachten, da diese von der jeweiligen Vertragskomponente (Fracht-, Lager, Werk-, Dienstvertrag usw.) abhängig sind, wie auch von der Transportstrecke wegen etwaiger anwendbarer Rechtsabkommen (Montrealer Übereinkommen, CMR, CIM usw.) und dem jeweiligen Verkehrsträger (Straße, Schiene, Wasser, Luft). Damit einher gehen die dort regelmäßig vorgesehenen Haftungshöchstbeträge. Bei jeglicher Vertragsgestaltung im Logistikbereich sollte überdies die transportspezifische Rechtsprechung beachtet werden, insbesondere hinsichtlich der demnach erforderlichen Kontrolle der sog. Schnittstellen beim Sendungslauf.[12] Dabei können zwar die Obliegenheiten des Auftragnehmers einzelvertraglich konkretisiert werden, aber ein Haftungsausschluss bei vorsätzlichem Unterlassen mit § 276 III HGB unvereinbar. Teils wird auch übersehen, dass u.a. durch Art. 41 CMR die Haftungsrisiken nicht verschärft werden dürfen. Typisches Konfliktpotenzial bieten also Haftungsbeschränkungen, bei denen eine Auslegung geboten sein kann.[13] Letztlich wird nicht selten übersehen, dass Haftungsklauseln mit den Versicherungen abgestimmt werden sollen, um Versicherungsschutz nicht zu gefährden.

Praxishinweis: Wichtig ist es, die komplexen Restriktionen bei der Vereinbarung von Haftungsfolgen zu bedenken.

6. Vertragsgestaltung

Neben vorstehenden Risikobereichen lassen viele Logistikverträge ein Defizit an sog. Vertragstechnik erkennen. Dies bedeutet, dass übliche Vertragsklauseln nicht oder nicht klar verwendet werden. Bereits bei Bestimmung der Vertragsparteien besteht oft Unsicherheit. Hier muss klar hervortreten, welche Rechtsperson berechtigt oder verpflichtet ist. Insbesondere bei Konzernen können dazu verbundene Unternehmen im Wege des sog. Vertrages zu Gunsten Dritter eingebunden werden. Es ist ein Standardproblem, dass Logistikverträge oft ohne Beachtung gesellschaftsrechtlicher Rahmenbedingungen abgeschlossen werden. Überdies ist die sog. Rangfolgeregelung für Verträge beleuchtet, wobei oft unklar ist, in welchem Verhältnis Einzelaufträge, Pflichtenheft, Rahmenvertrag, AGB usw. zu einander stehen. Standardproblem sind ferner Verstöße gegen die Vertraulichkeit. Diese entstehen, wenn Vertraulichkeitsklauseln nicht in ihrer Wirkung über das Ende des Vertrages andauern. Auch die Verwendung der sog. salvatorischen Klauseln kann problematisch sein, wenn dadurch das Fortbestehen bei Unwirksamkeit einzelner Bestandteile erreicht werden soll. So ist beispielsweise nicht zu unterstellen, dass ein Vertrag noch gewünscht wird, wenn sich die Vergütung als rechtswidrig erweist, u.a. wegen kartellrechtlicher Probleme. Wer im Rahmen von Stellvertretung berechtigt ist, vertragliche Erklärungen abzugeben, bleibt oft unklar, wodurch Unsicherheit entsteht, welche rechtliche Kompetenz den mit der Vertragserfüllung befassten Personen zukommt.

Praxishinweis: Wichtig ist es, die vom Gesetzgeber geregelten typischen Vertragsgestaltungen nicht ungenutzt zu lassen und sich mit den vielen Möglichkeiten, die bereits das BGB schafft, zu befassen. Dazu ist juristisch vertiefte Kenntnis unverzichtbar.

7. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Hohes Konfliktpotenzial ist stets zu berücksichtigen, wenn Vertragstexte oder auch nur einzelne Klauseln daraus ohne die Möglichkeit des individuellen Aushandelns einseitig auferlegt werden, also Allgemeine Geschäftsbedingungen im Sinne von §§ 305ff. BGB sind. Das deutsche AGB-Recht sieht insoweit die Unwirksamkeit von überraschenden, unangemessenen oder unklaren Regelungen vor. In der Logistikbranche kommt solchen Allgemeinen Geschäftsbedingungen eine enorme Bedeutung zu. Hintergrund ist die ursprünglich große Relevanz der Allgemeinen Deutschen Spediteurbedingungen (ADSp), die allerdings wegen des Transportrechtsreformgesetzes 1998, welches in das HGB einfloss, diese Bedeutung verloren haben. Durch die Neufassungen 2003, 2016 und 2017 ist in der Branche eine Unsicherheit zu beobachten, welches Klauselwerk nützlich oder kontraproduktiv sei. Hier ist ein intensives Befassen

9 BGH, 12.1.22 – XII ZR 8/21, BB 2022, 65ff.
10 Dazu ausführlich *Hörnig*, LogR 2022, 20ff.
11 *Gustafsson/Hormes*, LogR 2022, 12ff.
12 *Gran*, NJW 2021, 990ff.
13 *Maurer*, Transportrecht 2018, 229ff.

mit den einzelnen Vorgaben der ADSp geboten.[14] Insgesamt sind diese Verbandsempfehlungen ohne juristische Basiskenntnisse kaum lesbar, denn sie verweisen oft auf Gesetzesnormen und versuchen, die Komplexität der Normenwerke rechtlich korrekt „einzufangen", was im Ergebnis jedoch der Verständlichkeit für juristische Laien entgegensteht. Dass durch Allgemeine Geschäftsbedingungen die Rechtsprobleme bei Logistik rechtssicher in den Griff zu bekommen sind, wie etwa mittels der sog. Logistik-AGB als Zusatzmodul zu den ADSp,[15] muss angesichts des restriktiven deutschen AGB-Rechts bezweifelt werden. Logistikabläufe – wenn sie über die schlichte Beförderung hinausgehen – sind naturgemäß zu komplex und wirtschaftlich bedeutend als dass pauschale Formularklauseln Rechtssicherheit bieten könnten. Sie erwecken mehr Konfliktpotenzial als Konsenskraft.

Praxishinweis: Wichtig ist es, die einschneidenden Begrenzungen der Privatautonomie durch das deutsche AGB-Recht nicht zu unterschätzen.

8. Streitschlichtung

Bei Streit über Logistikverträge kommen prozessrechtliche Fragen zum Vorschein. Insoweit ist oft eine Schiedsklausel gewählt, welche den Weg zu den ordentlichen Gerichten blockiert. Ist diese aber unpräzise, so ist die Durchsetzung gehindert. Zunehmend wird man sich fragen müssen, ob staatliche Gerichte für die Entscheidung komplexer Wirtschaftsstreitigkeiten die beste Institution sind. Anzudenken ist jedenfalls, inwieweit den Wirtschaftskräften autonom diese Möglichkeit gegeben werden sollte.[16] Konkret führt dies zu der Überlegung, in Logistikverträgen Schiedsvereinbarungen zu ergänzen, wobei sich allerdings in der Praxis zeigt, dass viele solche Klauseln nicht hinreichend präzise sind. Das schlichte Vereinbaren einer Schiedsgerichtsbarkeit ohne Benennen einer Institution oder des Verfahrensgangs führt zu Irritationen und verunsichert zudem bei der Möglichkeit, dennoch staatliche Gerichte anzurufen, bei denen dann die Schiedseinrede erhoben werden könnte. Wenn zudem ein Gerichtsstand gewünscht ist, ergeben sich Unsicherheiten, ob dieser ausschließlich sein soll.

Praxishinweis: Wichtig ist es, die Vor- und Nachteile einer Streitklärung außerhalb der ordentlichen Gerichte abzuwägen und die entsprechende Schiedsklausel präzise zu formulieren.

9. Internationales

Transportabläufe sind oft grenzüberschreitend. Logistik ist naturgemäß international geprägt angesichts zunehmenden Welthandels. Sie ist geradezu die Säule der nicht uneingeschränkt positiven Globalisierung der Wirtschaft. Daraus resultieren geopolitische Herausforderungen.[17] Deshalb muss zumindest für diesen Bereich der Logistik ein Grundverständnis des sog. internationalen Privatrechts, also des sog. Conflict of Laws, vorhanden sein. Zwar kann versucht werden, mittels Rechtswahl ein nationales Recht zu bestimmen, ob aber ein ausländisches Gericht dem folgt, ist jedenfalls außerhalb des Geltungsbereiches der sog. Rom-Verordnung in der EU, nicht sicher. Allzu oft wird somit auf die Verbindlichkeit solcher Rechtswahlklauseln vertraut. Zudem sind auch die internationalen Vorgaben zu Gerichtsständen wichtig. Konkret kann dies dazu führen, dass anwendbares Recht und der Gerichtsstand hinsichtlich der Nationalität auseinanderfallen. Im Ergebnis ist das Aufeinanderprallen unterschiedlicher Rechtskulturen ein Standardproblem, wenn Vertragsparteien unterschiedlicher Nationalität kooperieren. Das kann durch nationale Tochterunternehmen ausgeglichen werden.

Praxishinweis: Wichtig ist es, die Risiken bei Kollision nationaler Rechtsordnungen nicht zu unterschätzen.

10. Rechtliche Nebenbereiche

Neben den vorstehend umrissenen Standardproblemen bei privatrechtlichen Schuldverhältnissen darf nicht übersehen werden, dass diverse Rechtsbereiche mittelbar für Logistikkooperationen relevant sein können. Insbesondere arbeitsrechtliche Aspekte dürfen nicht ignoriert werden. Auch der Bereich „Compliance" ist relevant. Aktuell erlangt das sog. Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz Bedeutung, welches sich insbesondere in internationaler Hinsicht auf die Logistik auswirkt.[18] So erweist es sich bei Logistikverträgen als zusätzlich riskant, dass die Gesetzgebung in öffentlich-rechtlicher Hinsicht Rahmenbedingungen schafft, die beachtet werden müssen, sei es zum Schutz von Umwelt, Sicherheit oder Wettbewerb. Es ist möglich, dass die gesamte Logistikbranche bei solchen Aspekten künftig noch stärker staatlicher Reglementierung unterliegen wird, um sich mit Wirtschaft und Gesellschaft besser vereinbar zu machen. Folglich werden auch Logistikkooperationen kritischer betrachtet.

Praxishinweis: Wichtig ist es, alle mit Logistik zumindest mittelbar zusammenhängenden Rechtsentwicklungen zu bedenken, bei denen vom Staat in Logistikabläufe regulierend eingegriffen wird.

14 *Vyvers*, ADSp mit Erläuterungen, 2019.
15 *Wieske*, Logistik-AGB, Kurzkommentar, 2006.
16 *Maurer/Hoffmann*, Zeitschrift für Rechtssoziologie 2010, 279ff.
17 Grubenbecher, LogR 2022, 3ff.
18 *Fuchs*, Lieferkettensorgfaltspflichtgesetz – Anforderungen und Risiken insbesondere in Bezug auf die Logistik, Logistikimpulse, 24ff.

III. Zusammenfassung

Das Ausmaß von Konfliktpotenzial ist groß. Dass Streitigkeiten aus Logistikverträgen oft nicht prozessual geführt werden, sondern angesichts der jeweiligen Abhängigkeit teils durch wirtschaftliches Kräftemessen geklärt werden, ändert nichts an der Verbesserungsbedürftigkeit. Dortige Verträge sind aus juristischer Sicht massiv optimierungsbedürftig und bleiben deutlich hinter der Rechtssicherheit u.a. von Vereinbarungen im IT-Bereich zurück, nicht zuletzt wegen der Komplexität der Rechtsvorgaben. In der Branche sollte mehr und mehr ein verantwortungsvolles Bewusstsein dafür reifen, dass die vorstehend beleuchteten Konfliktpotenziale die Versorgungsicherheit in der Wirtschaft erheblich gefährden, wenn nicht mit verantwortungsvoll durchdachter Vertragsgestaltung die Zusammenarbeit rechtssicherer gestaltet wird. Dort „schlummert" ein latentes Risiko für unsere gesamte Wirtschaft.

Autor: **Der Verfasser ist Hochschullehrer an der International School of Management (ISM) in Frankfurt am Main und Berlin sowie Rechtsanwalt und Fachanwalt für Transport und Speditionsrecht bei Arnecke Sibeth Dabelstein. Er veröffentlicht zu rechtlichen Themen mit gesellschaftlichem und insbesondere wirtschaftlichem Bezug. Sein Schwerpunkt ist seit 1994 Transport und Logistik.**

Klaus Vorpeil und Isabel Vorpeil*

Verjährung von Schadensersatzansprüchen gegen den Unterfrachtführer nach dem CMR

Ein Vertrag, durch den die Ausführung der gesamten Transportleistung auf einen weiteren Transporteur übertragen wird, ist ein sog. „Unterfrachtvertrag", der im Falle eines grenzüberschreitenden Straßengütertransports den Art. 1 bis 33 des Übereinkommens über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr (CMR) unterliegt, bei dem sich die Verjährung nach Art. 32 CMR bestimmt (OLG Saarbrücken, Urteil vom 20. Mai 2022 – 5 U 34/21).

Relevanz des Urteils:

Die Urteilsbegründung ist von allgemeiner Bedeutung, da darin ein Großteil der „Verjährungsfallen" der CMR, die sich aus der Kommunikation zwischen den Beteiligten und der Beweislastverteilung ergeben können, nahezu lehrbuchartig behandelt wird, und die für die Streitentscheidung maßgebliche „verunglückte" Kommunikation zwischen den Beteiligten repräsentativ für viele Schadensregulierungsversuche sein dürfte. Die Ausführungen in den Urteilsgründen schärfen noch einmal das Bewusstsein zu der Verjährungsthematik der CMR und können als allgemeiner Praxisratgeber angesehen werden.

Hintergrund:

Ausgangspunkt des Urteils war eine Haftung nach Art. 17 CMR. Da der Schwerpunkt der Entscheidung aber auf der Frage der Hemmung der Verjährung lag, waren die Verjährungsregelungen nach Art. 32 CMR streitentscheidend. Die Bestimmungen der CMR verdrängen innerhalb ihres Anwendungsbereichs in den CMR-Mitgliedstaaten deren nationales nicht-vereinheitlichtes Transportrecht und sind im Verhältnis zwischen dem Absender und dem Frachtführer zwingend. Vorschriften des nationalen nicht-vereinheitlichten Transportrechts können aber subsidiär zur Anwendung gelangen, soweit die CMR einzelne Tatbestände nicht umfasst.

Ansprüche aus einer der CMR unterliegenden Beförderung verjähren nach Art. 32 Abs. 1 CMR in einem Jahr. Bei Vorsatz oder bei einem Verschulden, das nach dem Recht des angerufenen Gerichts dem Vorsatz gleichsteht, beträgt die Verjährungsfrist jedoch drei Jahre. Die Verjährungsfrist beginnt bei der Beschädigung des Transportguts mit dem Tage seiner Ablieferung. Art. 32 Abs. 2 CMR stellt eine Sonderregelung für die Hemmung der Verjährung der gegen den Frachtführer geltend gemachten Ansprüche durch die Begründung eines besonderen Hemmungstatbestandes für den Fall der Haftbarmachung bzw. Reklamation dar.[1]

* *Klaus Vorpeil* ist Rechtsanwalt bei der Kanzlei NeusselKPA, Mainz; *Isabel Vorpeil* ist Studentin der Rechtswissenschaften an der Johannes Gutenberg-Universität, Mainz.

1 Vgl. *Bahnsen*, in: Ebenroth/Boujong/Joost/Strohn, HGB, 4. Aufl. 2020, Art. 32 CMR Rn. 26; *Otte*, in: Ferrari/Kieninger/Mankowski/u.a., Internationales Vertragsrecht, 3. Aufl. 2018, Art. 32 CMR Rn. 29; a.A. *Merkt*, in: Hopt, HGB, 41. Aufl. 2022, Art. 32 CMR Rn. 1.