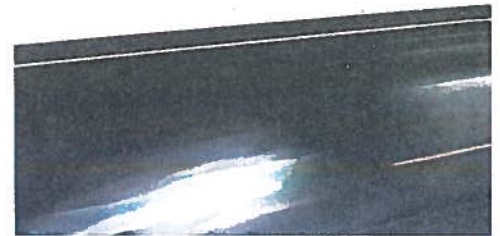
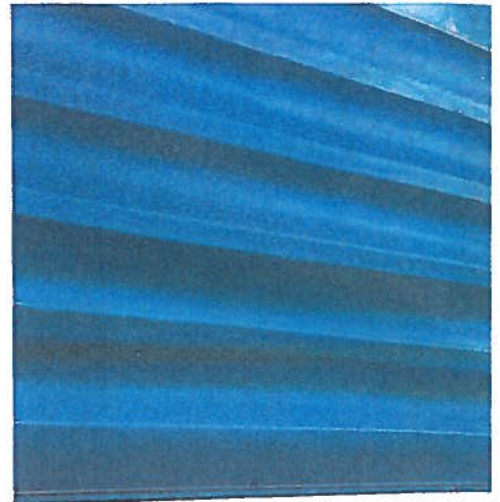


GASTKOMMENTAR

Transporteure sind heute Verpacker und Kassier in einem

Besonders durch E-Commerce ist der Aufgabenbereich der Logistiker umfassender geworden. Verlassen Spediteure ihr Kerngeschäft, dann häufen sich die Fehler – zumindest aus Rechtssicht. Die Tücken liegen im Detail. Essenziell ist jedenfalls, genaue Schnittstellen festzulegen und Verträge über Allgemeinformulierungen hinaus mit Daten zu belegen.



Bevor ein Produkt zum Kunden kommt, ist e

Spediteure der modernen Generation – viele davon Klein- und Mittelbetriebe – sind unverzichtbare Dienstleister, die oft über Haftungs- und Vertragsfallen stolpern, wobei die Knackpunkte (unter anderem) im Bereich der vielfältigen Haftung liegen. Die Themen Spediteurhaftung und (internationale) Logistikverträge sind untrennbar miteinander verbunden.

Viele Fehler machen Spediteure erfahrungsgemäß dann, wenn sie ihr Kerngeschäft verlassen, um ihre Wertschöpfungskette zu verlängern. Dies ist dann der Fall, wenn die Waren nicht nur transportiert, sondern beispielsweise auch bearbeitet, aufbereitet, für den Kunden als Ganzes oder in Teilen nachbestellt und versendet werden, insbesondere auch im E-Commerce-Bereich, und Ähnliches.

Schnittstellen festlegen. Um Rechtskonflikte zu vermeiden, ist es ratsam, klare Schnittstellen zu definieren: Geht es etwa um den Transport von Teakmöbeln aus dem Ausland, so muss festgelegt werden, wer den Schiffstransport zu organisieren hat, von welchem Hafen die Ware abgeholt wird, ob die Ware direkt zum Kunden oder in ein Zwischenlager geliefert werden soll. Weiters sind auch Verpackungsmodalitäten zu klären: Stellt der Kunde Verpackungsmaterial mit Firmen-Werbeaufdruck zur Verfügung oder müssen Klebebänder & Co. vom Logistiker besorgt werden? Bei E-Commerce-Geschäften ist zu definieren, ob der Logistiker nur die Bestellung zu verarbeiten hat oder auch mit dem Kassieren der Rechnung und Mahnungen beauftragt wird. In der Regel werden

die Standardabläufe, vom Leistungsumfang bis hin zur Nennung der Vertragspartner, in einem Hauptvertrag niedergeschrieben. Variable Positionen wie etwa Preise, Mautkosten usw. sollten in einem Anhang stehen. Kommt es zu einer Änderung, dann ist lediglich ein Update zum Anhang erforderlich.

Gefahren liegen nicht nur in vertraglichen Haftungsbestimmungen und den diversen vertraglichen Bestimmungen betreffend den Leistungsumfang und die Arbeitsabläufe, sondern auch beispielsweise in Formulierungen hinsichtlich Lizenzen und Vorschriften oder gewerblichen Schutzrechten.

Beispielhaft lauten solche Formulierungen im Logistikvertrag relativ allgemein wie folgt (wobei jedoch dann die Tücke durchaus im Detail liegen kann):

- **Lizenzen und Vorschriften:** Beide Vertragspartner vereinbaren, dass sie bei der Ausführung des Auftrages alle lokalen Gesetze und Vorschriften einhalten werden und für deren Einhaltung durch ihr Personal Sorge tragen werden, die die vom Auftragnehmer (Logistikunternehmer) gemäß dem Vertrag übernommenen Verpflichtungen betreffen. Beide Vertragspartner sind verpflichtet, über alle Genehmigungen und Lizenzen für die ordnungsgemäße Ausführung der im Vertrag beschriebenen Dienstleistungen an Ort und Stelle zu verfügen.

- **Gewerbliche Schutzrechte:** Wenn aus vom Auftragnehmer (Logistikunternehmer) zu erbringenden Dienstleistungen Urheberrechte oder gewerbliche Schutzrechte hervorgehen, ist der Auftragnehmer der Alleineigentümer solcher gewerblicher Schutzrechte und der

” Viele Fehler machen Spediteure erfahrungsgemäß, wenn sie ihr Kerngeschäft verlassen.

Es ist notwendig, den Logistikvertrag mit dem Versicherer zu besprechen.



(Stock, beige/steil)

Kunde hat kein Recht daran, sofern dies nicht ausdrücklich im Vertrag angemerkt ist. Keir Vertragspartner darf gewerbliche Schutzrechte des anderen Vertragspartners ohne dessen vorherige Zustimmung benützen. Nichts im Vertrag soll oder darf so ausgelegt werden dass einer der Vertragspartner eine Lizenz oder ein gewerbliches Schutzrecht des anderen Vertragspartners erwirbt.

Rücksprache mit Versicherer. Über diese Allgemein-Formulierungen hinaus sollte auf den Einzelfall bezogen der Logistikvertrag um Zahlen und Parameter ergänzt werden. Das können Haftungslimits sein, existierende Bescheide oder Lizenzen. Nötig ist es auch, den endverhandelten Logistikvertrag vor Unterzeichnung mit dem Versicherer zu besprechen und so die Versicherbarkeit der mit dem Logistikvertrag eingegangenen Risiken sicherzustellen. Nicht selten reicht eine normale CMR-Versicherung nicht aus, um einen Schadenfall auf beziehungsweise abzufangen.

ROBERT MIKLAUSCHINA
Der Transportrechtsexperte ist Partner der Held Berdnik Astner & Partner Rechtsanwälte GmbH in Wien und Graz.



ANZEIGE

anger Lieferweg mit vielen Zwischenstationen und Akteuren zurückzulegen.

INHALT LOGISTIKVERTRAG

- Exakte Definitionen – welche Begriffe bzw. Abkürzungen haben im Vertrag welche zugeschriebene Bedeutung?
- Beschreibung des Leistungsumfangs
- Möglichst genaue Festlegung der Grundlagen der Zusammenarbeit (genaue Beschreibung der Standard-Arbeitsabläufe SOP)
- Festlegung der Laufzeit und der Bestimmungen für die Beendigung des Logistikvertrages
- Allfällige gesellschaftsrechtliche Veränderungen bei einem Vertragspartner während der Vertragslaufzeit („Change-of-Control“-Klausel)
- Exakte Festlegung der Pflichten des Auftragnehmers (Spediteur)
- Exakte Festlegung der Pflichten des Auftraggebers (Kunde)
- Exakte Festlegung der Pflichten beider Vertragspartner
- Festlegung der Preise und Zahlungsbedingungen (universell; veränderliche Preise aufgrund Valorisierung oder Ähnlichem getrennt im Anhang regeln)
- Festlegung der Haftung und Versicherung (bei Erfüllung/Nichterfüllung, für Zölle, Mehrwertsteuer oder Ähnliches)
- Festlegung der Vernetzungsmaßnahmen (IT, Zollprogramme oder Ähnliches)
- Detaillierte Bestimmungen zur Geheimhaltung, Eigenwerbung etc.
- Aufnahme der typischen Schlussbestimmungen in den Vertrag (Salvatorische Klausel, Schriftformerfordernis, Kostenregelungen)
- Vereinbarungen zu anwendbarem Recht, Gerichtsstand, allenfalls Schiedsgerichtsbarkeit

SMART[®] AUTOMATION AUSTRIA 19. – 21. Mai 2015, Design Center Linz

DIE ZUKUNFT LÄSST SICH STEUERN

Profitieren Sie bei der Fachmesse für industrielle Automatisierung von:

- ✓ 190 Direktausstellungen auf dem Linz- und Auslaste auf 9.000qm
- ✓ neuen Kontakten & Netzwerken
- ✓ dem Branchentalk mit Markt- und Technologieführern
- ✓ Informationen zu den Trends Ihrer Branche
- ✓ dem Top-Wissenschaftler für sich und ihr Unternehmen

NEU
im Mai
in Linz

Reed Exhibitions
Messe Salzburg

www.smart-linz.at