

Aktuelle Disruptionen in der Logistikkette und rechtliche Lösungsansätze

Resiliente Supply Chains – Preisexplosionen bei Frachtleistungen – Verspätungsschäden – Leistungsstörungen beim Transport

April 2022

EINLEITUNG UND PROBLEMAUFRISS

Weltweit sind die Logistikprozesse gestört und Unternehmen bekommen dies mehr und mehr zu spüren. In Folge der **Covid-19-Pandemie** haben sich ursprünglich ausbalancierte Warenströme verschoben. Verschärft wurde die Lage durch die **Havarie des Containerfrachtschiffes Ever Given** im Suezkanal. Die Folge sind **explodierende Frachtraten**, insbesondere im Seetransport: Containerfrachtraten auf dem Spotmarkt haben sich innerhalb eines Jahres je nach Strecke teilweise verdreifacht (Handelsblatt, 10.2.2022, S. 4). Reedereien und Seefrachtspediteure erreichen nie dagewesene Profite. Handelsunternehmen bauen vereinzelt eigene Seetransportkapazitäten auf (so LIDL laut Verkehrsrundschau online vom 5.4.2022). Auch weiter kommt es Covid-19-bedingt in China zu Sperrungen oder zumindest erheblichen Kapazitätseinschränkungen von Häfen (zuletzt Shanghai, im März 2022 Shenzhen). Die Störungen der Transportprozesse führen zu sog. **port congestions**. Die früher belastbaren **ETA's** (estimated time of arrival für Seetransporte) stellen sich auf vielen Strecken bestenfalls noch als spekulative Größenordnungen dar. Der **Krieg in der Ukraine** hat zu massiven Verteuerungen der Kraftstoffpreise geführt. Der Groß- und Außenhandelsverband warnt vor einer **Pleitewelle** bei mittelständischen Speditionen und Frachtunternehmen (6.4.2022). Zugleich wird der allgemeine Fachkräftemangel in der Branche dadurch verschärft, dass ca. **100.000 ukrainische Fahrer**, die zumeist für auch in Deutschland tätigen Speditionen in osteuropäischen EU-Ländern eingesetzt waren, kriegsbedingt wegfallen (Handelsblatt, 1.4.2022, S. 23).

Hinzu kommt, dass der **2. EU-Mobilitätspakt** durch Verschärfung der Kabotageregelungen den Einsatz ausländischer Spediteure weiter eingeschränkt hat (Stichworte: Rückkehrpflicht, Cooling-off-Phase). Vorhandenes Personal fällt wegen Corona-Quarantäne in erheblichem Umfang aus. Für ad blue werden Versorgungsprobleme gemeldet; Speditionen, die auf **LNG als nachhaltigen Antrieb** gesetzt haben, fürchten nun, dass LNG als Ersatz für russisches Erdgas nur noch beschränkt verfügbar sein wird. Nachdem wegen der weltweiten **Knappheit von Bauholz** im letzten Jahr die Preise für neue Europaletten sich bereits binnen weniger Monate verdoppelt haben, drohen jetzt erneute und weitergehende Engpässe, nunmehr weil **Nägel aus Russland** fehlen, die für den Bau der Paletten benötigt werden (DVZ online, 6.4.2022).



Laut einer Umfrage der IHK Hannover stellen sich 56% der befragten Unternehmen auf **höhere Beschaffungskosten** gerade hinsichtlich von Logistik- und Transportleistungen ein, 40% auf weitere **Störungen der Lieferkette** (Handelsblatt, 8.3.2022, S. 21). Die Situation könnte sich noch erheblich verschärfen, wenn die EU oder Deutschland ein **Importembargo für fossile Brennstoffe aus Russland** verhängen sollten.

Diese Lage hat erheblichen Einfluss auf die rechtlich gestalteten Beziehungen zwischen Logistikern und ihren Auftraggebern, auch Versender genannt. Einigen wichtigen Themenfeldern gehen wir in den folgenden Kapiteln nach:

RECHTLICHE ABSICHERUNG DER RESILIENZ IN DER LOGISTIKKETTE

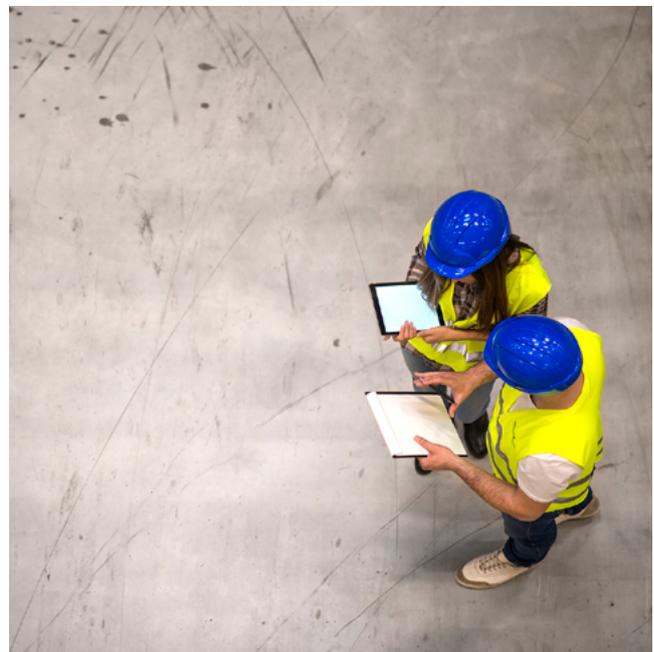
OUTSOURCING VON LOGISTIKLEISTUNGEN

Logistikleistungen, insbesondere Transport, Lagerhaltung, Umschlag, Kommissionierung und Versand sind in sehr vielen Unternehmen fremdvergeben. Die Gründe hierfür sind vielfältig, das Ergebnis aber immer, dass sich das outsourcende Unternehmen von der Verfügbarkeit und dem Funktionieren der operativen Prozesse eines Dritten abhängig macht.

RISIKOANALYSE UND DUE DILIGENCE DES VERTRAGSPARTNERS

Ein erfolversprechender Umgang mit diesem „eingekauften“ Risiko setzt zunächst voraus, dass das Unternehmen, welches Logistikdienstleister einsetzt, sich Klarheit darüber verschafft, welche Risiken sich daraus für die eigenen unternehmerischen Aktivitäten ergeben. Das mag banal klingen, ist aber die notwendige Basis dafür, den (oder die) richtigen Logistiker auszusuchen

und die identifizierten Risiken bei der Vertragsgestaltung zu steuern. Ausschlaggebend für ein unter dem Strich erfolgreiches Outsourcing ist also, dass alle Rahmenbedingungen und kritischen Erfolgsfaktoren frühzeitig im Entscheidungsprozess berücksichtigt werden. Sie werden im Zweifel bereits in die Ausschreibungsunterlagen (RFP oder Tender) einfließen müssen, um auf diese Weise dann die Anbieter und mithin den späteren Vertragspartner an diesen Faktoren messen und vergleichen zu können. Dabei kann sich das outsourcende Unternehmen regelmäßig nicht darauf verlassen, dass die gesetzlichen Regelungen (HGB) oder Branchenbedingungen (z.B. ADSp) es hinreichend vor Risiken schützen. Nur für wenige Branchen gibt es solche Regelungen (z.B. den risikobasierten Ansatz für Transporte in Kapitel 9.1 der GDP (good distribution practice) der Leitlinien der EU-Kommission vom 5.11.2013 für die Pharmabranche (Amtsblatt der EU 2013/C – 343/1 ff.)). Notfallkonzepte machen lediglich die DTLB (deutsche Transport- und Lagerbedingungen, dort Ziff. 2.5), die sich aber am Markt nicht durchgesetzt haben, zum standardisierten Vertragsbestandteil.



VERTRAGSGESTALTUNG

Das outsourcende Unternehmen wird deshalb (sinnvollerweise anwaltlich beraten) insbesondere bei der Vertragsgestaltung Vorkehrungen dafür treffen müssen, dass erhebliche Risiken bei den logistischen Prozessen entweder nicht auftreten können (z.B. Regelungen zur technischen Prävention), oder aber beeinfluss- und beherrschbar sind. In Anbetracht der Vielzahl der Themen und der Vielschichtigkeit der möglichen Regelungen können an dieser Stelle nur Stichworte dazu genannt werden:

- **Vermeidung von Exklusivität:** Wer Leistungen exklusiv vergibt, riskiert im Störfalle nicht auf andere Dienstleister zurückgreifen zu können, was jedenfalls im Transportbereich vermeidbar sein sollte.
- **Einkauf bzw. Sicherung von Ersatzkapazitäten:** In begründeten Fällen kann es sinnvoll sein, sich vertraglich Ersatzkapazitäten zu sichern (Optionsmodell) und auf diese zurückzugreifen, wenn beim Hauptdienstleister Störungen auftreten.
- **Notfallkonzepte für die Business Continuity:** Der Logistiker kann verpflichtet werden, angemessene Notfallkonzepte aufzusetzen und Auffanglösungen vorzuhalten. Diese werden auf den Einzelfall zugeschnitten sein müssen, zumal die Branche sich mit brauchbaren Zertifizierungen in diesem Bereich schwertut.
- **Verpflichtung zu technischer Prävention:** Weil Logistik immer digitaler wird, kann es sinnvoll sein, vom Dienstleister zB die Bereitstellung von redundanten IT-Systemen zu verlangen.
- **Subunternehmer:** Da sich die Prüfung des Vertragspartners regelmäßig nur auf diesen selbst beziehen wird, kann es sinnvoll sein, den Einsatz von Subunternehmern entweder zu untersagen oder wenigstens von einem vorherigen Audit, jedenfalls einer Zustimmung des Auftraggebers abhängig zu machen.
- **Auditrechte:** Der Logistiker kann verpflichtet werden, ein regelmäßiges Audit durch den Auftraggeber zu zulassen. Dabei können in Ergänzung der ursprünglichen Due Diligence des Logistikers ggf. wichtige Erkenntnisse zur Risikovermeidung zu Tage kommen.
- **Steering Committee:** Insbesondere bei komplexen Logistikverträgen (Kontaktlogistik, Produktionslogistik, Ersatzteillogistik) hat es sich bewährt, dass ein Steering Committee gebildet wird, welches regelmäßig die Prozesse, Defizite und Abhilfemöglichkeiten analysiert und bespricht, um frühzeitige Weichenstellungen zur Minimierung von Risiken und Störungen zu ermöglichen.
- **Weisungen:** Der Dienstleister ist darauf zu verpflichten, dass er Ansprechpartner mit umfassenden Kontaktdaten benennt (und ggf. deren Vertreter), die möglichst 24/7 für Weisungen erreichbar sind. Dem Dienstleister sind entsprechende Ansprechpartner mit umfassenden Kontaktdaten zu nennen, die ihrerseits kontaktiert werden können, wenn z.B. der Frachtführer nach § 419 HGB wegen Beförderungs- oder Ablieferungshindernissen Weisungen einzuholen hat oder andere Störungen auftreten.
- **Monitoring von KPI's:** Da sich manch künftige gravierendere Störung durch das sukzessive Ansteigen von Leistungsdefiziten ankündigt, empfiehlt es sich, den Logistiker zum regelmäßigen und umfassenden Reporting seiner Leistungsqualität zu verpflichten. Typischerweise ist das Bestandteil eines Service Level Agreements (SLA) bei komplexen Logistikverträgen (ausführlicher dazu: [Service Level Agreements](#)). Über die üblichen KPI's hinaus können dabei auch Kriterien wie Flexibilität oder Reaktionsschnelligkeit bei atypischen Ereignissen relevant sein.
- **Track & Trace:** Da jedes belastbare Supply-Chain-Risk-Management System von einer brauchbaren Datenbasis lebt, können dem Dienstleister Pflichten zum Monitoring und Reporting von wesentlichen Abläufen (z.B. Track und Trace bei Transporten und sog. Schnittstellenkontrollen) auferlegt werden. Technisch ist das im Zeitalter der Digitalisierung kein Problem.



- **Pfand- und Zurückbehaltungsrechte:** Da Störungen der Supply Chain auch aus dem gewollten Verhalten des Logistiklers resultieren können, empfiehlt es sich aus Sicht des Auftraggebers, im Rahmen des rechtlich Möglichen gesetzliche Pfand- und Zurückbehaltungsrechte (§§ 475b, 464, 440 ff. HGB und § 273 BGB) auszuschließen oder jedenfalls zu beschränken.
- **Haftung:** Nicht nur zur Begrenzung monetärer Schäden bei Unterbrechung oder erheblicher Störung der Supply Chain, sondern auch wegen der präventiven Wirkung, sind angemessene Haftungsvorschriften sinnvoll. Diese können auch eine höhere Haftung des Logistiklers vorsehen, als dies das Gesetz und/oder typische Branchenbedingungen (ADSp, VBGL, Logistik AGB) tun, wobei teilweise zwingendes Recht zu beachten ist (§ 449 HGB, Art. 41 CMR).
- **Versicherung:** Schließlich ist zu erwägen, welche verbleibenden Risiken der Unternehmer, der Logistikleistungen in Anspruch nimmt, selbst versichert, insbesondere soweit sie nicht von der Haftung seines Vertragspartners umfasst werden (z.B. durch eine Güterschadens- oder Betriebsunterbrechungsversicherung).



PRAKTISCHE UMSETZUNG UND KOSTENWAHRHEIT

Papier ist bekanntlich geduldig, so dass es darauf ankommt, die vertraglichen Vorkehrungen auch zu leben. Sie können ein umfassendes Supply-Chain-Risk-Management-System nicht ersetzen, aber sinnvoll ergänzen. In der Logistikbranche ist das Sprichwort „Haftung kostet“ verbreitet. Zur Wahrheit gehört natürlich, dass auch viele der oben dargestellten vertragsgestaltenden Maßnahmen, aber auch des Vorlaufes zum Vertragsschluss (Risikoanalyse, Due Diligence, Audits etc.), Kosten verursachen. Insoweit bedarf es regelmäßig einer Abwägung zwischen Kosten einerseits und Risiken andererseits.

RISIKOALLOKATION MIT BLICK AUF DIE EXPLOSION DER TRANSPORTPREISE

Werden Transporte auf dem Spotmarkt eingekauft, wird der Versender wohl oder übel die aktuell hohen Preise bedienen müssen. Das Gleiche gilt, wenn der Versender, was kaum noch vorkommt, einen echten Speditionsvertrag (§ 435 HGB) mit seinem Transportdienstleister geschlossen hat, wonach dieser Transporte besorgt. Dann gibt der echte Spediteur seine Einkaufspreise zzgl. der vereinbarten Marge weiter.

PACTA SUNT SERVANDA

Wer regelmäßig und in größerem Umfang Transporte beauftragt, wird sich vom Spotmarkt abgekoppelt haben und einen Rahmenvertrag über einen längeren Zeitraum geschlossen haben. Sieht dieser keine vertraglichen Preisanpassungsmechanismen vor, so gelten die ursprünglich vereinbarten Konditionen bis zur Grenze der Störung der Geschäftsgrundlage. § 313 BGB gibt dabei prinzipiell die Möglichkeit, eine Vertragsanpassung zu verlangen, wenn sich Umstände, die zur Geschäftsgrundlage des Vertrages geworden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend geändert haben. Das kann insbesondere auch das Verhältnis von Leistung und Gegenleistung sein, eine sogenannte Äquivalenzstörung. Allerdings sind die Hürden dafür extrem hoch, da das Risiko der Entwertung der Zahlungsforderung relativ zur Gegenleistung prinzipiell der Gläubiger der Geldforderung trägt. Nur dann, wenn das Gleichgewicht von Leistung und Gegenleistung so stark gestört ist, dass die Grenze des übernommenen Risikos überschritten und das Interesse der benachteiligten Partei auch nicht mehr annähernd gewahrt ist, kann ein Preisanzersungsverlangen begründet sein (Grundsatzurteil des BGH vom 23.05.1980, V ZR 20/78). Die zugunsten von Anpassungsverlangen höchstrichterlich entschiedenen Fälle betreffen dabei fast alle Verträge mit extrem langer Laufzeit und – zumeist inflationsbedingter – Entwertung der Geldforderung um hohe zweistellige oder sogar dreistellige Prozentpunkte.

VERTRAGLICHE PREISANPASSUNGS- MECHANISMEN

Da Transporte ein Massengeschäft mit niedriger Marge sind, sehen allerdings viele auf Dauer geschlossene Verträge Preisanpassungsmechanismen vor. Dabei sind viele Modelle verbreitet. Teilweise werden Preise angepasst, wenn sich spezifische preisbildende Faktoren ändern, auf die der Dienstleister selbst keinen Einfluss hat (Stichwort: Mautgebühren oder Kraftstoffpreise). Ähnliches gilt, wenn Eingriffe von hoher Hand die Kalkulation ändern. Andere Regelungen sehen Anpassungsmechanismen vor, wenn sich andere relevante Gestehungskosten für Transportleistungen ändern (z.B. Fahrzeug- oder Personalkosten). Häufig gibt es auch turnusmäßige Neuverhandlungen der Frachten während der Laufzeit, gekoppelt mit Sonderkündigungsrechten oder Schiedsgerichts- oder Schiedsgutachterabreden, soweit die Parteien keine Einigung finden. Schließlich werden Preisentwicklungen für Transportleistungen teilweise auch an Indexregelungen gekoppelt. Solche lösen das eingangs beschriebene Problem der Äquivalenzbeeinträchtigung durch die aktuellen Marktpreisentwicklungen natürlich nur dann, wenn der gewählte Index leistungs- oder zumindest branchenspezifisch ist, wie es das Preisklauselgesetz in gewissen Fällen auch verlangt. Aber auch bei passendem Index hilft dieser dann nur zeitlich verzögert, weil die Indizes die Preisentwicklungen nicht sofort abbilden. Viele Verträge kombinieren auch die genannten Ansätze zu Preisanzersung. Es kommt daher auf den Einzelfall und die genaue Preisanzersungsklausel an, ob und ggf. wann eine Vertragspartei Anpassungen verlangen kann.

Exkurs: Dieselfloater

In einer Vielzahl von Rahmenverträgen für Transportdienstleistungen im Straßenverkehr wird die traditionelle Volatilität der Preise für Kraftstoff in sogenannten Dieselfloatern abgebildet. Die Verträge weisen bestenfalls aus, welcher Teil der Transportkosten auf die Kraftstoffpreise entfallen und unterlegen diesen Anteil Anpassungen in Abhängigkeit der Entwicklung der Kraftstoffpreise. Verschiedene Indizes sind hier gebräuchlich. Doch die aktuell extrem dynamische Entwicklung der Kraftstoffpreise wird dadurch zumeist nicht aufgefangen, da die Indizes erst verzögert die Preisentwicklungen abbilden und oft auch nur Anpassungen nach längeren Intervallen (z.B. Quartalen) vereinbart sind. Dies hat u.a. dazu geführt, dass das statistische Bundesamt wöchentlich durchschnittliche Tagespreise veröffentlicht (<https://www.dashboard-deutschland.de/#/>).

Nach anwaltlicher Beobachtung herrscht derzeit ein großes Verständnis bei den Auftraggebern von Transporten für die Probleme ihrer Spediteure in Anbetracht des Kostendrucks durch die steil steigenden Kraftstoffpreise. Denn das Risiko von Insolvenzen ist erheblich, wenn die relativ kleinen marktüblichen Margen der Spediteure völlig durch die Erhöhung der Kraftstoffkosten aufgezehrt werden oder die Spediteure sogar bei jeder Fahrt draufzahlen müssen.

AUSWIRKUNGEN AUF HANDELSGESCHÄFTE

Die Musik spielt allerdings nicht nur im Verhältnis des Versenders zu seinem Transportdienstleister, sondern auch im Verhältnis zwischen Handelspartnern. Typischerweise vereinbaren Verkäufer und Käufer, wer das Risiko und die Kosten des Transportes zu tragen hat, häufig unter Rückgriff auf die ICC Incoterms, die derzeit in der Fassung des Jahres 2020 vorliegen. Bei den sogenannten D-Klauseln (DAP, DPU und DDP) trägt allein der Verkäufer die Transportkosten bis zum Bestimmungsort und das Risiko ihrer Erhöhung, bei EXW oder FCA der Käufer und bei anderen Klauseln liegen gemischte Modelle vor (z.B. der Verkäufer nach FOB bis zur Verbringung auf das Seeschiff). Je nach Wert der Güter, der Länge der Transportwege und dem Verhältnis der Transportkosten zum Wert der Güter, können Preissteigerungen für Transporte, wie oben beschrieben, auch das Äquivalenzverhältnis von Leistung und Gegenleistung in Handelsgeschäften empfindlich beeinträchtigen. Mit Blick auf mögliche Anpassung der vereinbarten Preise gilt das oben zum Verhältnis Versender und Transportunternehmen Dargelegte sinngemäß, wobei erfahrungsgemäß Preisanpassungsmechanismen bei Handelsgeschäften weniger stark verbreitet sind.

PRAXISHINWEIS

Die Berechtigung eines Preisanpassungsverlangens ist im Einzelfall anhand des Vertrages und eventueller Äquivalenzstörungen zu bewerten. Wenn die Unterstellung richtig ist, dass der Markt der Transportleistungen mittel- und/oder langfristig volatil sein wird, empfiehlt es sich in vielen Konstellationen, vertragliche Preisanpassungsmechanismen vorzusehen, um keine unliebsamen Überraschungen zu erleben.

RISIKOALLOKATION FÜR VERSPÄTUNGSSCHÄDEN

Die rechtlichen Regelungen dafür, in welchem Umfang ein Frachtführer oder Spediteur für Verspätungsschäden haftet, sind vom Verkehrsträger abhängig.

HAFTUNG FÜR STRASSENTTRANSPORTE NACH HGB UND CMR

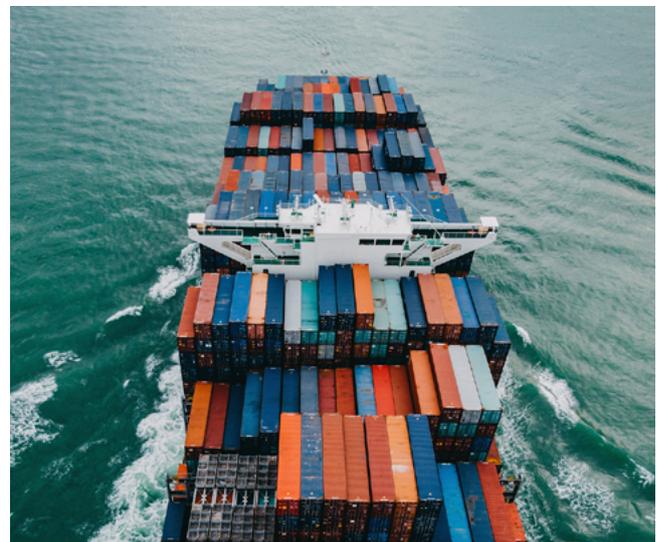
Nach § 431 Abs. 3 HGB haftet der Frachtführer (ebenso wie z.B. der Fixkostenspediteur) bei Verspätungen lediglich auf das Dreifache der Fracht, also des Transportentgeltes. Die Regelung ist nach § 449 HGB nicht in allgemeinen Bedingungen oder vorformulierten Klauseln abdingbar, sondern nur individualvertraglich.

Erfolgt der Straßentransport grenzüberschreitend und liegen Übernahme und/oder Ablieferungsort in einem CMR-Vertragsstaat (derzeit 55 Staaten, praktisch alle europäischen Staaten inkl. der Russischen Föderation), dann kommt die CMR zur Anwendung. Nach deren Art. 23.5 ist die Haftung für Schäden aus Überschreitung der Lieferfrist auf die Höhe der Fracht begrenzt. Die Regelung ist nach Art. 41.1 CMR zwingend, so dass auch individualvertraglich davon nicht ohne Weiteres wirksam abgewichen werden kann.

HAFTUNG DES SPEDITEURS FÜR VERSPÄTUNGEN IN DER SEEFRACHT

Das Seefrachtrecht kennt keine derartige Regelung zur Haftung für die Verspätung von Transporten. Die Haftung richtet sich also mangels anderweitiger Vereinbarung nach allgemeinen Verzugsregeln (§§ 280 Abs. 1 und 2, 286), was regelmäßig eine Mahnung und Fristsetzung nach Fälligkeit voraussetzt. Für die Fälligkeit wird man normalerweise auf das bei Buchung vereinbarte ETA abstellen können, welches nicht unmittelbar verbindlich ist („estimated time“), aber indizielle Wirkung für die Fälligkeit hat und die angemessene Transportdauer beschreibt. Der Spediteur muss sich

das Verschulden der Reederei zurechnen lassen. Soweit die ADSp 2017 vereinbart sind, findet die Verspätungshaftung ihre betragsmäßigen Grenzen in deren Ziff. 23.4 bei 125.000 Euro je Schadensfall und dem Dreifachen der Haftung für Güterschäden (also 6 Sonderziehungsrechte des IWF je kg Rohgewicht der Sendung). Wird ein multimodaler Transport beauftragt, also eine Kombination z.B. von Straße und Seeweg, so kommt es nach § 452a HGB darauf an, auf welcher Teilstrecke die Verspätung eingetreten ist.



QUALIFIZIERTES VERSCHULDEN

Will sich der Frachtführer oder Spediteur auf eine der vorerwähnten Haftungsbegrenzungen berufen, die letztlich Ausprägung der prinzipiell geltenden verschuldensunabhängigen Obhutshaftung sind, so darf er nicht qualifiziert verschuldet gehandelt haben (§ 435 HGB, Art. 29.1 CMR, Ziff. 27 ADSp 2017). Ob qualifiziertes Verschulden in Frage kommt, kann nur anhand des Einzelfalles beurteilt werden.

LEISTUNGSDEFIZITE, Z.B. WEGEN PERSONALMANGELS

Fällt der Logistikdienstleister mit seinen versprochenen Leistungen aus, tritt er also z.B. einen Transport nicht an, vereinnahmt Ware nicht in sein Lagerhaus, kommissioniert Sendungen nicht oder macht sie nicht versandbereit, weil ihm etwa Personal wegen Corona-Quarantäne fehlt, so haftet er prinzipiell für daraus entstehende Schäden.

FORCE MAJEURE

In vielen Fällen berufen sich Dienstleister dann auf Force Majeure. Insoweit ist zu beachten, dass Force Majeure in Deutschland nicht qua Gesetz gilt – insoweit kann ggf. Unmöglichkeit der Leistung in Frage kommen – ([Höhere Gewalt](#)), sondern es dafür einer entsprechenden vertraglichen Regelung (oder bspw. der Einbeziehung der ADSp 2017, dort Ziff. 12.2) bedarf. Nach den meisten solchen Klauseln kommt es darauf an, dass das Ereignis, welches den Schuldner an der Leistung hindert, weder vorhersehbar, noch von ihm beeinflussbar war. Dies wird, im nunmehr dritten Jahr der Pandemie, je nach Fallgestaltung durchaus in Frage zu stellen sein.

HOHE ANFORDERUNGEN AN DEN IDEALEN FRACHTFÜHRER

Auch die Berufung eines Frachtführers oder Fixkostenspediteurs auf einen generellen Haftungsausschluss nach § 426 HGB, weil er einen Schaden auch bei größter Sorgfalt nicht vermeiden konnte, ist sehr voraussetzungsvoll. Die Rechtsprechung hat insoweit die Figur des „idealen Frachtführers“ entworfen. Die an diesen zu stellenden Anforderungen konkretisiert das OLG Hamburg in seinem Urteil vom 11.03.2011 – 6 U 81/19 so: „Maßgeblich ist das Verhalten eines idealen Frachtführers, der eine über die schon gemäß § 276 Abs. 2 BGB, § 347 HGB gebotenen normalen Sorgfalsanstrengungen erheblich hinausgehende Aufmerksamkeit, Geschicklichkeit und Umsicht sowie ein im Rahmen des Menschenmöglichen geistesgegenwärtiges und sachgemäßes Verhalten an den Tag legt und dabei insbesondere auch Erkenntnisse berücksichtigt, die nach allgemeiner Erfahrung geeignet sind, Gefahrensituationen nach Möglichkeit zu vermeiden, auch soweit diese ihren Ursprung nicht in seinem Organisationsbereich haben.“

Davon abgesehen wird sich der Frachtführer im Zweifel nur exkulpieren können, wenn er seinen Auftraggeber über derartige Leistungshindernisse unverzüglich informiert und Weisungen einholt (so z.B. auch § 419 Abs. 1 S. 1 HGB, Ziff. 12.1 ADSp 2017). Tut er dies nicht, so kann darin qualifiziertes Verschulden liegen, mit der Folge, dass Haftungsbegrenzungen wegfallen.



Ihr Ansprechpartner für Rechtsfragen der Logistik und des Transportwesens:



Dr. Gregor Staechelin
Partner, Frankfurt
+49 69 97130-310
g.staechelin@taylorwessing.com

Ihre Ansprechpartner:innen für andere Rechtsfragen rund um die Supply Chain



Dr. Martin Rothermel
Partner, München
+49 89 21038-121
m.rothermel@taylorwessing.com



Dr. Peter Hofbauer
Partner, München
+49 89 21038-134
p.hofbauer@taylorwessing.com



Dr. Michael Kieffer
Salary Partner, München
+49 89 21038-241
m.kieffer@taylorwessing.com



Dr. Benedikt Rohrßen
Partner, München
+49 89 21038-204
b.rohrssen@taylorwessing.com



Dr. Sonja Ackermann
Salary Partnerin, München
+49 89 21038-129
s.ackermann@taylorwessing.com



Dr. Julia Wulf
Partnerin, Frankfurt
+49 69 97130-155
j.wulf@taylorwessing.com



Arno Maria Gotting
Salary Partner, Frankfurt
+49 69 97130-177
a.gotting@taylorwessing.com



Sebastian Rünz
Salary Partner, Düsseldorf
+49 211 8387-278
s.ruenz@taylorwessing.com

Unsere Expertise

- Taylor Wessing ist eine führende internationale Wirtschaftskanzlei. Unsere Anwälte beraten Unternehmen weltweit in allen Fragen des nationalen und internationalen Wirtschaftsrechts.
- Mit mehr als 1.100 Anwälten an 29 Standorten – in Europa, dem Mittleren Osten, Asien und Repräsentanzbüros in den USA – bieten wir hochqualifizierte Rechtsberatung. Ergänzt wird unsere internationale Präsenz durch ein Netzwerk exzellenter Kooperationskanzleien, mit denen wir seit vielen Jahren bei grenzüberschreitenden Projekten erfolgreich zusammenarbeiten. In Deutschland ist Taylor Wessing mit mehr als 400 Beratern in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München vertreten.
- Wir sind mit den Märkten, Leistungen und Produkten unserer Mandanten bestens vertraut und setzen uns intensiv mit aktuellen Entwicklungen, Technologien und Innovationen auseinander. Dieses branchenspezifische Wissen verbinden wir mit rechtlicher Expertise und bieten dadurch umfassende Beratung für Unternehmen, die ihr Wachstum nachhaltig sichern und ausbauen wollen. Gemeinsam entwickeln wir zukunftsorientierte Lösungen.

SPRECHEN SIE UNS GERNE AN, AUCH ZU ANDEREN THEMEN RUND UM DIE SUPPLY CHAIN!

Taylor Wessing München

- Isartorplatz 8, 80331 München
- Tel. +49 (0) 89 21038 – 0 Fax +49 (0) 89 21038-300

Taylor Wessing Düsseldorf

- Benrather Str. 15, 40213 Düsseldorf
- Tel. +49 (0) 211 8387– 0 Fax +49 (0) 211 8387-100

Taylor Wessing Frankfurt

- Thurn-und-Taxis-Platz 6, 60313 Frankfurt a.M.
- Tel. +49 (0) 69 97130 – 0 Fax +49 (0) 69 97130 – 100