

# 1. Kapitel    **Grundlagen**

Der Transport von Gütern ist die Grundlage für die Versorgung der Bevölkerung und auch der Wirtschaft. Die Branche der Logistik gehört zu den Wachstumsbereichen der Weltwirtschaft. Immer mehr Arbeitskräfte sind in dieser Branche beschäftigt. Wenn diese verantwortungsvolle Aufgaben wahrnehmen, ist es sehr hilfreich, zumindest Grundkenntnisse des Transportrechts zu beherrschen. **1**

## **I.    Begriff des Transportrechts als Teilbereich der Logistik**

Das Transportrecht ist ein Teilgebiet der „Logistik“. Der **Begriff der Logistik** **2** stammt ursprünglich aus dem Militärwesen. Er erfasst dort die Organisation des Transports, des Nachschubs, der Truppenbewegungen und der Unterbringung der Truppen. Der moderne Begriff der Logistik ist wesentlich weiter gefasst und beinhaltet die Organisation, Steuerung, Bereitstellung und Optimierung von Prozessen der Güter-, Informations-, Energie-, Geld- und Personenströme entlang der Wertschöpfungskette sowie der Lieferkette. Vielfach wird Logistik mit den „7 R“ definiert. Logistik sorgt dafür, dass das

- richtige Produkt
- in der richtigen Menge
- im richtigen Zustand
- am richtigen Ort
- zur richtigen Zeit
- für den richtigen Kunden
- zu den richtigen Kosten

zur Verfügung steht. Es besteht ein Spannungsdreieck zwischen Kosten, Leistung und Qualität.

Wesentliche Teilbereiche der Logistik sind Transport und Lagerung. Dieses **Buch** **3** gibt einen Überblick über die Rechtsfragen von Transport, Lagerung und unmittelbar im Zusammenhang stehenden Fragen, wie etwa der Transportversicherung.

## II. Entwicklung der Logistikbranche in Deutschland

- 4 Die Bedeutung des Transportrechts erkennt man, wenn man sich die Bedeutung der Logistikbranche anhand der *Umsatzzahlen* anschaut. Abgesehen von dem leichten Einbruch im Jahr 2009 gehört die Logistikbranche zu den Wachstumsbranchen.

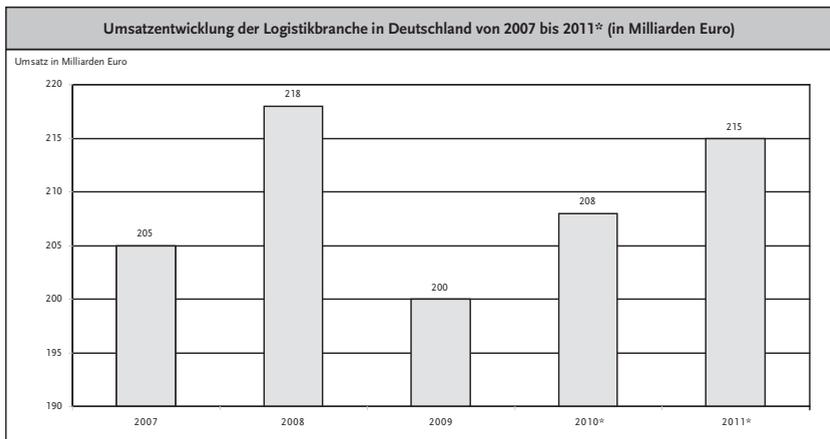


Abb. 1: Umsatz der Logistikbranche in Deutschland (Quelle: BVL, Statista 2011)

- 5 Der Logistikmarkt hat in Deutschland hinter der Automobilindustrie und dem Gesundheitswesen mit dem dritten Platz eine Spitzenposition in der Volkswirtschaft erreicht.

## III. Vertragliche Grundlagen

- 6 Ein Transport wird regelmäßig nur ausgeführt, wenn zuvor ein Kaufvertrag abgeschlossen wurde. Der Transport erfolgt, weil Materialien für die Produktion eingekauft oder hergestellte Produkte zum Absatzort transportiert werden. Der dem Transport zugrunde liegende **Kaufvertrag** ist zumeist ein **Handelskauf** im Sinne §§ 373 ff. HGB. Für Industrie und Handel gehören der Einkauf und Ver-

kauf von Waren zur Logistik. Daher wird sogleich in Rn. 9 ff. ein kurzer Überblick über die für das Transportrecht wesentlichen rechtlichen Rahmenbedingungen eines Kaufvertrages gegeben.

Nach Abschluss des Kaufvertrages wird ein Transportvertrag in Form eines Fracht- oder Speditionsvertrag abgeschlossen, dazu Rn. 41 ff. Selbstverständlich können Kauf- und Transportvertrag auch in einem Vertragswerk geregelt werden. Vielfach ist auch ergänzend der Abschluss eines Lagervertrages (Kapitel 4) erforderlich. Die Beteiligten sollten sich über die wesentlichen Rechte und Pflichten aus all diesen Vertragsarten sowie die nicht unerheblichen Haftungsrisiken im Klaren sein. Auf Grund dieser spielen Versicherungen – Versicherungsverträge – in der Logistik eine ganz bedeutende Rolle, siehe dazu im Einzelnen das 6. Kapitel. **7**

Die drei Vertragsverhältnisse Kaufvertrag, Transportvertrag, Versicherungsvertrag sind sauber auseinanderzuhalten. Es ist genau darauf zu achten, auf welcher der drei Ebenen Ansprüche zu prüfen sind.



Die mögliche vierte vertragliche Ebene des **Akkreditivs** bei Finanzierung durch eine Bank zur Zahlungssicherung soll außen vor bleiben. Der Verkäufer erhält durch ein Akkreditiv Zahlungssicherheit. Die Bank zahlt an ihn nach Ablieferung der Ware und Vorlage ordnungsgemäßer Dokumente. **8**



**Abb. 2:** Die 4 Vertragsebenen „rund um einen Transport“

Der Kaufvertrag sollte die Grundlage für die weiteren Verträge schaffen. Die wesentlichen Elemente der nachfolgenden Verträge sind bereits bei Abschluss des Kaufvertrages zu berücksichtigen!



Aus der kaufvertraglichen Ebene sind insbesondere die nachfolgenden Gesichtspunkte für den Transport wesentlich: Zunächst gilt es zu klären, welches Recht überhaupt anwendbar ist. Des Weiteren ist es sowohl für den Verkäufer **9**

als auch für den Käufer erheblich, wo (Leistungsort) und wann (Leistungszeit) zu liefern ist. Vielfach werden in Kaufverträgen im internationalen – aber teilweise auch im nationalen Handel – INCOTERMS integriert, deren Bedeutung beiden Vertragsparteien geläufig sein sollte. Schlussendlich muss der Käufer bei Ankunft der Ware seine Untersuchungs- und Rügepflichten kennen, um ihnen nachkommen zu können.

- 10 1. Anwendbares Recht für Lieferbeziehungen.** Wenn ein Käufer und ein Verkäufer einen Kaufvertrag über den Verkauf von Waren abschließen, stellt sich zunächst die Frage, welches Recht für ihr Vertragsverhältnis anwendbar ist. Sofern die Lieferbeziehung rein national ist, d. h. sowohl Käufer als auch Verkäufer ihren Sitz (Unternehmenssitz) in Deutschland haben, richtet sich ihre Rechtsbeziehung unproblematisch nach deutschem Kaufrecht, d. h. den Vorschriften der §§ 433 ff. BGB. Sind sowohl Verkäufer als auch Käufer Kaufmann im Sinne der §§ 1 ff. HGB, handelt es sich bei ihrem Kaufvertrag um einen beiderseitigen Handelskauf. Dementsprechend sind die speziellen Vorschriften der §§ 373 ff. HGB anzuwenden. (Siehe dazu im Einzelnen Krimphove, Handelsrecht, Rn. 123 ff.).

Nicht ganz so einfach ist die Frage der Anwendbarkeit des Rechts für internationale Lieferbeziehungen. Internationale Lieferbeziehungen sind u. a. in dem „Übereinkommen über Verträge für den internationalen Warenkauf“ (CISG) (●) geregelt. Die Anwendung des CISG auf Kaufverträge über bewegliche Sachen setzt zunächst voraus, dass der Vertrag einen Auslandsbezug hat oder einen grenzüberschreitenden Sachverhalt betrifft. Die Vertragspartner müssen ihren Sitz in unterschiedlichen Vertragsstaaten haben, oder aber nach dem internationalen Privatrecht ist das Kaufrecht eines Vertragsstaates der CISG anzuwenden. Nach den Grundsätzen der Privatautonomie können die Vertragsparteien auch die Anwendung des CISG vereinbaren.

● → Übersicht: Vertragsstaaten CISG

- 11** Das CISG ist von 76 Staaten (Stand Juli 2010) ratifiziert worden. In Deutschland gilt das Abkommen seit dem 1.1.1991. Das CISG ist dem deutschen Kaufrecht der §§ 433 ff. BGB ähnlich. Es existiert in der CISG ein einheitlicher Tatbestand der Nichterfüllung der vertraglichen Verpflichtungen. Die Rechtsfolgen der Nichterfüllung sind – vergleichbar mit dem deutschen Recht –
- Nachbesserung
  - Vertragsaufhebung
  - Herabsetzung des Kaufpreises und
  - Schadensersatz.

Allerdings gibt es auch mehrere Fragen, die im CISG nicht geregelt sind: dazu gehören die Rechtsverhältnisse am Eigentum, Regelungen zu AGB, Verjährung, sowie zum Gerichtsstand. Bezüglich dieser Punkte gilt ergänzend nationales Recht. Da es sich bei den nicht geregelten Fragen, um wesentliche Fragen handelt, ist es häufig so, dass die Anwendung der CISG durch die Vertragsparteien ausgeschlossen wird, was rechtlich zulässig ist. **12**

Wenn die Anwendung der CISG ausgeschlossen werden soll, kann folgende Formulierung verwendet werden:  
„Die Anwendung der CISG ist ausgeschlossen“.



Bei Ausschluss der Anwendung der CISG kommt der allgemeine Grundsatz zum Tragen, dass die Vertragsparteien die Freiheit haben, das anwendbare Recht frei zu wählen. Dies ergibt sich aus Art. 3 der Rom I-VO (●). Die Art. 3 ff. der Rom I-VO haben die zuvor geltenden Art. 27 ff. EGBGB verdrängt. **13**

Anzuraten ist ein Ausschluss der CISG und zugleich die Vereinbarung der Geltung deutschen Rechts.



Haben die Parteien keine Rechtswahl getroffen, gilt für Kaufverträge das Recht des Verkäufers. Dies bedeutet, dass bei einem Export das Recht des Landes des Exporteurs gilt, Art. 4 Abs. 1 a Rom I-VO. **14**

#### Beispiel:

Kaufmann K aus Deutschland bestellt bei Kaufmann V in den Niederlanden 100 Kisten Vla. Wenn die Parteien keine Vereinbarung darüber getroffen haben, welches Recht anwendbar ist, gilt das CISG. Die Parteien haben aber die Möglichkeit der freien Rechtswahl. Dies gilt auch für den Fall, dass sie die Anwendung der CISG ausgeschlossen haben. Haben sie die Anwendung der CISG ausgeschlossen und keine anderweitige Vereinbarung zur Rechtswahl getroffen, gilt niederländisches Recht, weil der niederländische Kaufmann V der Verkäufer ist. **15**

**2. Die Bestimmung des Leistungsortes.** Wenn Käufer und Verkäufer einen Vertrag über den Verkauf von Waren abgeschlossen haben, ist es entscheidend, an welchem Ort die Leistung, d. h. die Lieferung des Gutes zu erbringen ist. Diese Frage ist abhängig von der Schuldart. Zu differenzieren sind die Holschuld, die Bringschuld und die Schickschuld (siehe dazu auch Beurskens, BGB I: Vertragsrecht, Schuldrecht, Allgemeiner und Besonderer Teil, Rn. 206 ff.). **16**

Die **Holschuld** ist der gesetzliche Grundtyp. Wenn die Parteien keine Vereinbarung getroffen haben, hat der Käufer die Ware beim Verkäufer abzuholen, § 269 Abs. 1 BGB. Eine ähnliche Regelung findet sich auch im UN-Kaufrecht, Art. 31 lit c CISG. Allerdings bestimmt Art. 31 lit a CISG – anders als das BGB –, dass dann, wenn der Kaufvertrag eine Beförderung der Ware erfordert, der Verkäufer die Ware dem ersten Beförderer zur Übermittlung an den Käufer zu übergeben hat.

Die Regelungen zum Grundsatz der Holschuld sind *dispositiv*, d. h. vertraglich abänderbar. So haben die Parteien die Möglichkeit der Vereinbarung einer **Bringschuld**. Bei dieser Schuldart ist der Verkäufer verpflichtet, die Ware zum Käufer zu transportieren. Erst am Wohnort bzw. Geschäftsort des Käufers tritt Erfüllung ein.

Letztlich entsprechen aber beide Regelungen, sowohl die Holschuld als auch die Bringschuld nicht der üblichen Praxis. Regelmäßig transportieren weder Verkäufer noch Käufer die ver- bzw. gekaufte Ware selbst. Üblicher Handelsbrauch ist die Vereinbarung einer **Schickschuld**. Bei der Schickschuld hat der Verkäufer die Ware an die Transportperson zu übergeben, § 447 Abs. 1 BGB bzw. Art. 31 lit a i.V.m. 67 CISG. Mit der Übergabe der Ware an den Frachtführer hat der Verkäufer seine Leistung erfüllt, es sei denn, es handelt sich um einen Verbrauchsgüterkauf iSd § 474 BGB.

- 17** Sobald der Verkäufer seine Pflichten erfüllt hat, geht die Gefahr über. Dies bedeutet, dass das Risiko des zufälligen Untergangs der Kaufsache von diesem Zeitpunkt an vom Käufer zu tragen ist.

**18** **Beispiel:**

Getränkeshändler H aus Hamm bestellt bei dem Winzer V aus Baden-Baden 30 Kisten Weißwein. Sie treffen keine Vereinbarung über den Lieferort. Nachdem V sich weigert, den Wein zu bringen und dies mit dem gesetzlichen Grundtyp der Holschuld begründet, holt H den Wein bei V ab. Auf dem Rückweg erleidet H einen Unfall. Alle Flaschen zerbrechen. H hat in diesem Fall keinen Anspruch auf eine erneute Weinlieferung. Mit der Übergabe der Weinflaschen am Sitz des Verkäufers ist die Gefahr des Untergangs auf ihn übergegangen. Er muss an V den vollen Kaufpreis bezahlen.

Haben die Parteien im vorliegenden Fall eine Bringschuld vereinbart und erleidet V auf dem Weg einen Unfall, als er die Flaschen zu H transportieren will, ist noch kein Gefahrübergang erfolgt. H hat einen Anspruch auf eine erneute Weinlieferung.

Haben die Parteien hingegen eine Schickschuld vereinbart und hat V den Wein ordnungsgemäß an die Transportperson T übergeben, so hat H für den Fall, dass T einen Unfall erleidet und alle Flaschen kaputt gehen, keinen Anspruch auf eine erneute Weinlieferung. Die Gefahr ist bereits mit Übergabe der Weinflaschen an T auf H übergegangen. Er kann lediglich transportrechtliche Ansprüche gegen T geltend machen, siehe dazu im Einzelnen Rn. 134 ff.

Der Beispielfall zeigt, wie wichtig es ist, den Leistungsort genau durch vertragliche Vereinbarungen zu bestimmen. Auch bei der Kostenkalkulation ist der Leistungsort zu berücksichtigen.



**3. Die Bestimmung der Leistungszeit.** Ebenso wichtig wie die Vereinbarung des Leistungsortes, ist eine Vereinbarung der Leistungszeit. Sofern die Parteien keine Leistungszeitvereinbarung getroffen haben, kann der Käufer die Leistung sofort verlangen und der Verkäufer kann sofort liefern, § 271 Abs. 1 BGB.

19

**Beispiel:**

Im obigen Beispiel zum Leistungsort haben H und V keine Vereinbarung über die Leistungszeit getroffen. H sitzt in Hamm und wartet auf den Wein. Er ruft bei V an. V sagt er führe nun erst einmal in den wohlverdienten Urlaub, danach könne H den Wein abholen. H erwidert böse, er hätte ein Recht, den Wein sofort zu bekommen. Er käme jetzt sofort.

Die Auffassung von H ist richtig. Wenn keine Leistungszeit vereinbart ist, kann der Gläubiger nach § 271 BGB die sofortige Leistung verlangen.

20

Diese gesetzliche Regelung ist für die Praxis nur in seltenen Fällen tauglich. Benötigt der Käufer beispielsweise Lagerplatz, welcher nicht sofort vorhanden ist, ist er nicht daran interessiert, dass der Verkäufer sofort liefert. Aus Kostengründen sind die Parteien regelmäßig daran interessiert, Lagerkapazitäten einzusparen. Dem läuft die gesetzliche Regelung zur Leistungszeit entgegen. In der Praxis durchgesetzt haben sich „**just in time**“- bzw. „**just in sequence**“-Konzepte. Es ist für die Parteien wichtig, einen genauen Zeitpunkt bzw. genaue Zeitfenster für die Anlieferung zu vereinbaren.

21

**Just-in-time-Lieferung** bedeutet, dass die benötigten Waren „genau zur richtigen Zeit“, also genau zum Zeitpunkt des Bedarfs in der Produktion angeliefert werden. Durch diese moderne Form der Logistik entfällt die Notwendigkeit einer kostenintensiven Lagerhaltung. Die Kosten für Miete und Personal wer-

den gespart. Die benötigten Waren werden vom Zulieferer in der richtigen Menge und zum genau richtigen Zeitpunkt für die Produktion zur Verfügung gestellt.

Mit **Just-In-Sequence** wird die sequenzgenaue Anlieferung der für die Fertigung einer Produktvariante benötigten Teile an das Montageband bezeichnet, d. h. die Teile werden exakt in der Reihenfolge und in den vorgegebenen Zeitfenstern angeliefert, in der sie benötigt werden.

- 22** Eine andere Möglichkeit ist die Vereinbarung der „**Lieferung auf Abruf**“. Die Kaufvertragsparteien treffen eine Abrede, dass der Käufer den Zeitpunkt der Lieferung gegenüber dem Verkäufer bestimmen soll. Es kann verabredet werden, dass der Abruf in Teilmengen erfolgen kann. Ein Vorteil ist, dass der Verkäufer zunächst eine etwaig erforderliche Lagerhaltung übernimmt und der Käufer sich nur jene Stückzahlen liefern lassen muss, die er vor Ort auch wirklich benötigt. Das spart für den Käufer Lagerplatz. Es können Mengenrabatte ausgehandelt werden, ohne dass der Käufer die eigenen Lagerkapazitäten überlasten muss.
- 23** Denkbar ist auch die Vereinbarung eines sogenannten „**Fixhandelskaufs**“ im Sinne des § 376 Abs. 1 HGB. Bei dieser Vereinbarung ist der Lieferzeitpunkt so wesentlicher Vertragsbestandteil, dass mit dessen Versäumung der Vertrag „steht oder fällt“. Wird eine solche Vereinbarung schuldhaft nicht eingehalten, kann der Käufer als Gläubiger vom Vertrag zurücktreten und Schadensersatz statt der Leistung verlangen, ohne dass es einer Nachfristsetzung bedarf. Der Fixhandelskauf bietet sich an, wenn man eine bestimmte Sache zu einem festen Termin benötigt.

**24** **Beispiel:**

Ein Unternehmen feiert eine Weihnachtsfeier und bestellt zu diesem Anlass ein Buffet. Das Buffet wird erst einen Tag später geliefert. Es ist nicht mehr zu gebrauchen. Die Weihnachtsfeier ist dann schon vorbei.

- 25** Im Anwendungsbereich des UN-Kaufrechts findet sich die Regelung zur Leistungszeit in Art. 33 CISG. Die Regelung geht von der Vereinbarung eines Leistungszeitpunktes bzw. -zeitraumes aus und bestimmt für den Fall der fehlenden Vereinbarung, dass der Verkäufer innerhalb einer angemessenen Frist nach Vertragsschluss zu liefern hat.

Ebenso wichtig wie die Festlegung des Leistungsortes in der vertraglichen Vereinbarung ist die Festlegung eines Leistungszeitpunktes oder Leistungszeitraumes. Die Leistungszeit ist für Verkäufer und Käufer entscheidend für die Planung der Lagerkapazitäten. Auch die Leistungszeit muss in die Kostenkalkulation einbezogen werden.



#### 4. Mögliche Klauseln bei Lieferbeziehungen – insbesondere INCOTERMS 2010 **26**

Die Kaufvertragsparteien verwenden häufig Handelsklauseln, die indirekt auch den Transport beeinflussen. Im Handelsverkehr haben sich übliche Klauseln als Kurzbezeichnungen für Liefer- und Zahlungsbedingungen etabliert. Allerdings ist es bei zahlreichen Handelsklauseln so, dass sie unterschiedlich ausgelegt werden. Die unterschiedliche Auslegung kann auf branchenspezifischen oder regional unterschiedlichen Verständnissen beruhen. Die Vielzahl dieser Klauseln ist so groß, dass sie an dieser Stelle nicht wiedergegeben werden können. Eine gute Übersicht befindet sich bei Ebenroth/Boujong/Joost/Kord, Handelsgesetzbuch, Bd. 2, 2. Auflage § 346 Rn. 96 ff.

##### Beispiele:

- „freibleibend“ – derjenige, der ein Angebot abgibt, schließt seine Bindung an das Angebot aus.
- „Kasse gegen Faktura“ – der Kaufpreis wird mit Rechnungsstellung fällig; das gilt unabhängig davon, ob bereits geliefert wurde. Eine Aufrechnung ist ausgeschlossen.

#### Wichtig für den gesamten Handelsverkehr sind die von der internationalen Handelskammer herausgegebenen INCOTERMS. Für diese gelten verbindliche Auslegungsregeln. Die INCOTERMS wurden erstmalig 1936 veröffentlicht. Es gab zahlreiche Neufassungen: 1953, 1967, 1980, 1990, 2000 und zuletzt 2010. Das Hauptziel der INCOTERMS ist die exakte und eindeutige Abgrenzung der Verantwortlichkeiten von Käufer und Verkäufer. Angestrebt werden **28**

- Rationalisierung,
- Rechtssicherheit,
- ein hoher Grad an Standardisierung und
- eine Rechtsvereinheitlichung.

Die letzte Neuregelung 2010 erfolgte vor allem auf Grund der fortschreitenden Containerisierung im internationalen Wirtschaftsverkehr. Des Weiteren sollte die Benutzerfreundlichkeit der INCOTERMS erhöht werden. Dazu wurde eine klarere Gliederung eingeführt. Jedem INCOTERM sind eine graphische Dar- **29**

stellung und die sog. „Guidance Note“ vorangestellt. Klarstellende Definitionen sind in dem Text aufgenommen worden.

30

Beispiel für eine „Guidance Note“:



Abb. 3: „Guidance Note FCA“

(Quelle: 2010 ICC Deutschland e.V., Incoterms 2010 Regeln der Internationalen Handelskammer)

- 31 Rechtlich sind die INCOTERMS als allgemeine Geschäftsbedingungen im Sinne der §§ 305 ff. BGB zu qualifizieren. Individualvertragliche Vereinbarungen der Parteien haben Vorrang vor den INCOTERMS. INCOTERMS gelten ausschließlich zwischen Verkäufer und Käufer und nicht etwa im Rahmen eines Transportvertrages, den sie aber indirekt beeinflussen. Sie gelten nur, wenn sie im Kaufvertrag ausdrücklich vereinbart wurden. Bei der Vereinbarung ist die konkret gewollte Fassung anzugeben, z. B. INCOTERMS 2010. Es ist zulässig, die Geltung einer älteren Fassung zu vereinbaren. Wenn die Jahreszahl hinter den INCOTERMS nicht angegeben wird, gilt im Zweifel die neueste Fassung in der englischen Originalfassung. INCOTERMS können nicht nur für Außenhandelsverträge, sondern auch im nationalen Bereich vereinbart werden.
- 32 Die Gliederung erfolgt nach wie vor nach Klauselarten: Man unterscheidet E-Klauseln, F-Klauseln, C-Klauseln, und D-Klauseln. Die **E-Klausel** EXW ist am verkäuferfreundlichsten, die **D-Klauseln** sind am käuferfreundlichsten, d. h. insbesondere Kostenlasten und Gefahrtragung liegen hier vorwiegend beim Verkäufer. Des Weiteren ist zwischen sog. *Einpunkt Klauseln* und *Zweipunkt Klauseln* zu differenzieren. Nur bei den **C-Klauseln** handelt es sich um Zweipunkt Klauseln. Das bedeutet, dass Lieferort/Gefahrübergang und der Bestimmungsort auseinanderfallen. Der Verkäufer trägt zwar die normalen Transportkosten bis zum Bestimmungsort, er soll aber am Lieferort von weiteren Kosten und Gefahren freigestellt werden, nachdem er seine Verpflichtungen durch Abschluss des Beförderungsvertrages und Übergabe der Ware an den Frachtführer erfüllt hat. Bei allen anderen Klauseln handelt es sich um sog. *Einpunkt Klauseln*, d. h. Lieferort/Gefahrübergang und Kostenübergang laufen parallel.