

Vergütung in der Logistik

Logistikverträge: Klare Regelungen helfen, Konflikte und Risiken zu vermeiden

Die Festlegung der Vergütung ist auch bei Logistikverträgen naturgemäß ein für beide Seiten wesentlicher Vertragsbestandteil. Praxisrelevant und wichtig sind dabei – insbesondere im Bereich von Lagerverträgen – auch Regelungen zur Preisstabilität und ggf. zu Preisanpassungsrechten. Unklarheiten können zu unnötigen wirtschaftlichen Risiken und Konflikten führen.



Andreas Fuchs,
Arnecke Sibeth Dabelstein
© Arnecke Sibeth Dabelstein

Generell gilt: Klare und verbindliche Regelungen zu allen Preisfaktoren sind unerlässlich. Diese Aussage klingt wie eine Selbstverständlichkeit. Die Praxiserfahrung zeigt jedoch, dass in Logistikverträgen regelmäßig unnötige und problematische Lücken bzw. Unklarheiten festzustellen sind. Hieraus kann dann insbesondere für den Auftraggeber der logistischen Dienstleistungen ein wirtschaftlicher Nachteil entstehen.

Praxisrelevant sind insbesondere Unklarheiten darüber, ob bestimmte Dienstleistungen von vertraglich festgelegten Vergütungsregelungen umfasst sind oder nicht. In der Regel geht es dabei um die Frage, welche Leistungen als gesondert abrechenbare Zusatzleistungen zu qualifizieren sind und welche nicht. Nicht selten stellt sich nachträglich heraus, dass die betroffenen Vertragsparteien hier völlig unterschiedliche Sichtweisen haben.



besteht alternativ die Möglichkeit, die Verpflichtung der Parteien zur Aufnahme von Preisverhandlungen rechtzeitig vor Laufzeitende festzulegen. Dabei ist die Festlegung klarer „Spielregeln“ erforderlich zu den zeitlichen Abläufen der Verhandlungen, dem eventuellen Scheitern dieser Verhandlungen und hieraus resultierender vertraglicher Konsequenzen. Die in der Praxis geeignetste Handlungsoption besteht in der Festlegung eines Sonderkündigungsrechts für den Fall des Scheiterns der Verhandlungen als Ultima Ratio.

Aus der Perspektive des Auftraggebers wichtig ist hierbei die Fest-

legung Staffelpreisen. In der Regel werden jährlich gestaffelte Preise über eine längere Vertragslaufzeit zu Beginn der Zusammenarbeit festgelegt, optional auch verbunden mit einem zusätzlichen Anpassungsmechanismus.

Veränderungen während der Vertragslaufzeit

Ein Sonderproblem in Bezug auf die Preisstabilität stellen Veränderungen der für die Preisgestaltung maßgeblichen Kalkulationsparameter während der Vertrags- bzw. Preislaufzeit dar. Die Interessen der Auftraggeber und der Dienstleister sind dabei grundsätzlich diametral entgegengesetzt. Während für den Auftraggeber in der Regel aus kalkulatorischen Gründen eine Preisstabilität wichtig ist, hat der Dienstleister ebenso regelmäßig ein vitales Interesse an möglichst großer Flexibilität.

Daher ist es erforderlich, durch geeignete und individuell angepasste vertragliche Regelungen eine ausgewogene und für beide Seiten tragfähige Lösung zu finden. Die Erfahrung langjähriger Beratungspraxis zeigt, dass eine solche Ausgewogenheit auch deshalb im Interesse des Auftraggebers ist, da im Fall einer wirtschaftlichen Schieflage auf Seiten des Dienstleisters ein erhöhtes Risiko von Performancedefiziten und letztlich auch einer Gefährdung der Geschäftsbeziehung insgesamt besteht.

Relevanz von Veränderungsfaktoren

Zu unterscheiden ist grundsätzlich zwischen solchen (externen) Faktoren, die für den Dienstleister im Rahmen seiner Kalkulation nicht oder zumindest nicht vollständig vorhersehbar waren und solchen Faktoren, welche grundsätzlich in der (internen) Planungsverantwortung des Dienstleisters liegen. Sollen Preisanpassungen während der Vertragslaufzeit zulässig sein, kann sinnvoller Weise diesbezüglich differenziert werden.

„Externe“ Faktoren können dabei insbesondere preisrelevante gesetzgeberische Änderungen sein (Maut, Mindestlohngesetz usw.), aber auch wesentliche Abweichungen von vertraglich festgelegten Mengen/Volumen und/oder Strukturen (Art der Produkte bzw. Transport-/Lagerbehältnisse, Empfängerstruktur beim Transport usw.). „Interne“ sind insbesondere alle direkt leistungsabhängigen Kalkulationsparameter, sowie grundsätzlich auch allgemeine Personalkosten,

Mietkosten usw. Die genaue Festlegung hängt dabei aber immer von der konkreten Konstellation der Geschäftsbeziehung und den spezifischen Interessen der Vertragsparteien ab.

Vertragliche Gestaltung der Rahmenbedingungen und Konsequenzen

Auch in diesem Zusammenhang ist die klare vertragliche Festlegung der „Spielregeln“ unerlässlich. Soweit technisch/operativ sinnvoll umsetzbar, werden re-

gelmäßig Ausgangswerte mit gewissen Schwankungsbreiten (z.B. ±20%) festgelegt. Für den Fall von Über- bzw. Unterschreitungen solcher Korridore innerhalb gewisser Mindestzeiträume (z.B. in drei aufeinanderfolgenden Monaten) sind dann geeignete Konsequenzen festzulegen.

Dabei besteht insbesondere die Option der verbindlichen Festlegung von Preisverhandlungsmechanismen mit Sonderkündigungsoptionen, wie oben bereits dargestellt. Alternativ bietet sich die Möglichkeit

ZUR PERSON

Andreas Fuchs ist seit 2014 als spezialisierter Rechtsanwalt auf dem Gebiet des Transport- und Logistikrechts für die Kanzlei Arnecke Sibeth Dabelstein tätig. Einer der besonderen Schwerpunkte der Anwaltskanzlei sind die Bereiche Transport, Aviation, Logistik und maritime Wirtschaft. Vor seiner anwaltlichen Tätigkeit ist Fuchs mehrere Jahre Syndikus eines großen, auf temperaturgeführte Transporte und die Pharmalogistik spezialisierten Logistikunternehmens gewesen und kennt die Praxis daher auch aus dieser Perspektive. Mit einem besonderen Fokus auf die Pharmalogistik berät Rechtsanwalt Fuchs sowohl in- und ausländische Logistikunternehmen, als auch die Auftraggeber-Seite.

automatischer Preisanpassungen für bestimmte Faktoren an.

Fazit

Die Gestaltung individuell geeigneter Rahmenbedingungen zur Vergütung und ggf. Preisanpassung ist einer der wirtschaftlich wichtigsten Bestandteile von Logistikverträgen. Der Verzicht hierauf kann für beide Vertragsparteien zu erheblichen und oft vermeidbaren Risiken führen.

Andreas Fuchs, Rechtsanwalt,
Arnecke Sibeth Dabelstein
Rechtsanwälte Steuerberater
Partnerschaftsgesellschaft mbB,
Frankfurt am Main

■ a.fuchs@asd-law.com
■ www.asd-law.com

Klare und verbindliche Regelungen zu allen Preisfaktoren sind unerlässlich.

Unklarheiten und Lücken können dabei zu durchaus schwerwiegenden Belastungen der Geschäftsbeziehung führen, bis hin zu juristischen Auseinandersetzungen. Derartige Situationen können und sollten durch geeignete vertragliche Formulierungen nach Möglichkeit konsequent vermieden werden.

Preisstabilität während der Vertragslaufzeit

Neben der initialen Festlegung der Vergütung selbst ist auch deren zeitliche Geltung ein wichtiger Faktor. So kommt es in der Praxis regelmäßig zu der problematischen und meist ungeplanten Situation, dass für Preise konkrete Laufzeiten vereinbart werden, die allerdings nicht mit der gesondert vereinbarten Vertragslaufzeit harmonisieren. Wenn dann die Vertragslaufzeit länger ist als die Preislaufzeit, existiert für die verbleibende Vertragslaufzeit keine wirksam vereinbarte Vergütung mehr.

Hierbei kann nicht automatisch davon ausgegangen werden, dass die ursprünglich vereinbarten Preise mangels einer anderweitigen Vereinbarung einfach weiterhin ihre Geltung behalten. Das sich hieraus ergebende Regelungsvakuum stellt ein Problem für beide Parteien dar, das durch geeignete vertragliche Regelungen vermieden werden kann und sollte.

Die auf der Hand liegende einfachste Lösungsoption ist eine vertraglich festgelegte Gleichschaltung der Preislaufzeit mit der Vertragslaufzeit. Soweit dies aus bestimmten Gründen so nicht umsetzbar ist,

legung geeigneter Auslaufzeiten, zwecks Sicherung der operativen Abläufe und der Ermöglichung der geordneten Übernahme der logistischen Leistungen durch einen alternativen Dienstleister.

Preisanpassungsmechanismen

Zusätzlich bzw. alternativ besteht die in der Praxis häufig genutzte Option, die Preise bzw. einzelne Preisfaktoren an einen öffentlichen Index zu koppeln. Diese Regelungsoption hat den Vorteil, dass mit einer solchen festen Koppelung die Notwendigkeit von Preisdiskussionen während der Vertragslaufzeit und den daraus resultierenden Konsequenzen grundsätzlich entfällt.

Soweit eine solche Index-Anbindung als Regelungsoption gewählt wird, ist grundsätzlich zu beachten, dass eine Vielzahl an Indizes existiert und deshalb kritisch geprüft werden muss, welcher Index auf den konkreten Sachverhalt tatsächlich sinnvoll anwendbar ist. Die möglichen Optionen sind vielfältig.

Eine besondere Form der Indexregelung stellt die Vereinbarung eines sog. „Diesel-Floaters“ dar. Es handelt sich hierbei um eine in der Praxis im Transportbereich sehr häufig verwendete Form der Anbindung eines Vergütungsbereichs an die Kraftstoffpreisentwicklung, ausgehend von einem vereinbarten Basispreis mit Anpassungsregelungen in Bezug auf von dort ausgehenden Abweichungen.

Eine weitere Form des Preis-Anpassungsmechanismus ist die der Verwendung von zeitlich festge-

**SOLLTE? HÄTTE?
LIEFERKETTE!**

Die Lösungen von Infraser Logistics, dem Logistik-Dienstleister der Infraser Höchst-Gruppe. Ihr Erfolgsmodell, mit dem Sie für lückenlose Lieferketten sorgen. Unsere Experten finden immer den besten Weg für Sie. Wir machen einfach einen guten Job. Und das ermöglicht Ihnen, Ihren Job noch erfolgreicher zu machen. Mehr unter: www.infraser-logistics.com

Kontakt:
Tel.: 069-3800-4010 - 65933 Frankfurt
Sven.Frerick@infraser-logistics.com

infraser
logistics