

Betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Überblick:

Kontraktlogistik in Binnenhäfen

Binnenhäfen haben eine hohe wirtschaftliche und verkehrspolitische Bedeutung. Als wichtiges Bindeglied zu den Seehäfen (Seehafen-Hinterland-Hubs) nehmen sie eine bedeutende Funktion in vielen Außenhandels-Supply-Chains ein. Viele Binnenhäfen befinden sich im Umbruch. Sie konkurrieren – vor allem im Containerbereich – mit den Verkehrsträgern Schiene und Straße. Um die Zukunftsfähigkeit sicherzustellen, bedarf es häufig einer Adjustierung der Entwicklungsziele bzw. sogar einer umfassenden strategischen Neuausrichtung.

Einen aussichtsreichen Weg aus der Vergleichbarkeit mit anderen Verkehrsträgern – und somit hin zu einer besseren Wettbewerbsposition – bietet in vielen Fällen die Kontraktlogistik. Tatsächlich besteht in diesem logistischen Leistungsbereich die Möglichkeit, weit höhere Umsatzrenditen zu erzielen als im Bereich der logistischen Standardleistungen Transport, Umschlag, Lagerung (TUL). Binnenhäfen eignen sich oftmals hervorragend als Standort für kontraktlogistische Leistungen. Sie verfügen über Flächen, Lagergebäude und eine gute Verkehrsanbindung. Als multimodale Verkehrsschnittstelle (teilweise mit Containerterminal) übernehmen sie zudem eine Ladungsbündelungsfunktion.

Entlang einer Supply Chain bestehen viele logistische Aufgaben, die aus unterschiedlichen Gründen, jedoch vornehmlich aus Kostengründen, teilweise oder komplett an spezialisierte Logistikdienstleister fremd vergeben werden. Charakteristisch für die Kontraktlogistik ist die Kombination der TUL-Logistikaufgaben mit logistischen und außerlogistischen Zusatzleistungen (wie z.B. Verpacken, Qualitätskontrolle,...). Mit einem unerschlossenen Marktpotenzial von 39,1 Mrd. Euro ist die Kontraktlogistik der am wenigsten erschlossene Logistik-Teilmarkt in Deutschland. Aufgrund der vergleichsweise hohen Margen, langen Vertragslaufzeiten, geringen Konzentration und der guten Zugänglichkeit für mittelgroße Unternehmen ist der Markt sehr attraktiv und bietet vielseitige Entwicklungsperspektiven.

An einigen Seehäfen sind bereits veritable Kontraktlogistikunternehmen entstanden. Gute Beispiele hierfür sind die BLG (Bremer Lagerhaus-Gesellschaft) oder auch die HHLA (Hamburger Hafen und Logistik AG). Auch Binnenhäfen folgen bereits diesem Beispiel und generieren mit Kontraktlogistikleistungen mehr Traffic mit guten Umsatzrenditen. Als Zusatzleistungen eignen sich besonders Folgeleistungen zu vorliegenden Hafenspezialisierungen. Spezialisiert sich ein Hafen beispielsweise auf Containertransporte, so wären Zusatzleistungen wie Be-/Entladung der Container, Spezialverpackung, ggf. Zoll-Abfertigung, Palettierung und Kommissionierung denkbar.

Quelle: Die Top 100 der Logistik 2012/2013 (Werte für das Jahr 2011)

Der Weg zur Kontraktlogistik kann unterschiedlich gestaltet werden. Zum einen besteht die Möglichkeit, selbst

RA Karl-Heinz Gimmler Spezialanwalt für Kontraktlogistikrecht | Fachanwalt für Transport- und Speditionsrecht | Geschäftsführender Gesellschafter der Gimmler Unternehmensgruppe | Bilder: Gimmler

Simone Rechel, MBA Dipl. Betriebswirtin (BA) | Senior Consultant der Gimmler Consulting GmbH

oder mit einer Tochtergesellschaft zum Kontraktlogistikanbieter zu avancieren. Eine andere Strategie ist es, als Logistikpark Flächen oder Hallen zu vermieten und dazu möglichst attraktiv für externe Kontraktlogistikdienstleister zu werden oder sogar gezielt Kooperationen/Joint Ventures mit externen Dienstleistern einzugehen.

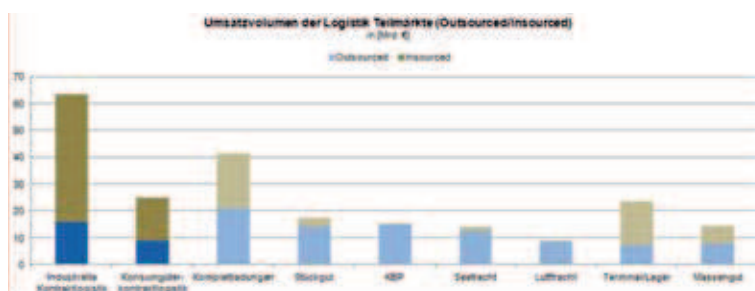
Neben den vielen Chancen der Kontraktlogistik bestehen jedoch auch erhebliche Risiken, die in der Praxis nicht selten übersehen werden.

Ein Risiken- und Haftungsüberblick:

Häufig ist beispielsweise nicht bekannt, dass ein Binnenhafen als Kontraktlogistikunternehmen für disponierte Lagerung und logistische Zusatzleistungen vom Gesetz her unbegrenzt haftet – und zwar bereits bei leichtestem Verschulden. Hier bestehen keine Haftungshöchstgrenzen!

Im Bereich der nicht logistischen Zusatzleistungen gibt es weitere Sonderhaftungstatbestände z.B. nach dem Produkthaftungsgesetz. Die unmittelbare Produkthaftung im engeren Sinne ist häufig noch unproblematisch. Kritisch ist hier vor allem die allgemeine Rückgriffhaftung durch den eigentlichen Produzenten oder Importeur. Eine Sonderlage im Logistik-Outsourcing – also bei der erstmaligen Fremdvergabe logistischer Leistungen – ist das Risiko des überraschenden Betriebsübergangs (§ 613a BGB). Müssen wider Erwarten ehemalige Arbeitnehmer des Auftraggebers zu bestehenden Konditionen übernommen werden, so ist in vielen Fällen die Angebotspreiskalkulation hinfällig und es drohen Verluste.

Ein häufig unterschätztes Haftungsrisiko in gewachsenen Kundenbeziehungen ist auch die Zuruflogistik. Unternehmen arbeiten bereits viele Jahre auf vertraglicher Basis zusammen und versäumen es, für Zusatzleistungen oder Einmalleistungen notwendige



vertragliche Grundlagen zu schaffen. Die Leistungen werden quasi „auf Zuruf“ erbracht. Das geht so lange gut, wie keinerlei Fehler gemacht werden und unerwartete Haftungslagen nicht eintreten. Ebenso werden Allgemeine Geschäftsbedingungen in vielen Unternehmen zur haftungsrechtlichen „Büchse der Pandora“. Nach dem Motto „im Haftungsfall einfach mal überraschen lassen“ werden typische „handwerkliche“ Fehler begangen. So sind AGB-Haftungsregelungen teilweise schlicht fehlerhaft aufgesetzt, weil Formvorschriften(!) nicht beachtet werden (z. B. Verstoß gegen § 449 Abs. 2 HGB), enthalten widersprüchliche Haftungsbegrenzungsregelungen und/oder berücksichtigen gesetzliche Haftungstatbestände wie die Produkthaftung nicht ausreichend – all dies Fälle aus der Praxis...

Wie können Binnenhäfen diesen Haftungsrisiken erfolgreich begegnen? Hierzu gibt es mehrere Ansatzpunkte, von denen die zwei wesentlichen im Folgenden beschreiben werden:

1. Risikoeintrittswahrscheinlichkeit und -folgen reduzieren

Um die Risikoeintrittswahrscheinlichkeit zu senken, sollten die räumlichen und technischen Gegebenheiten des Binnenhafens optimiert werden. So können Fehler vermieden und die Anzahl der Schadens- und Haftungsfälle weitestgehend minimiert werden. Treten Schäden dennoch ein, sollten bereits im Vorfeld konkrete Maßnahmen zur Schadensbegrenzung vereinbart worden sein. Vor allem externe Beauftragte (wie z.B. Gewässerschutzbeauftragte, Brandschutzbeauftragte, Fachkräfte für Arbeitssicherheit,...) können hierbei eine entscheidende Rolle einnehmen. Sie ermitteln Gefahrenpotentiale, optimieren Anlagen und Abläufe, dokumentieren Maßnahmen und entlasten dadurch haftungsrechtlich und ggf. sogar strafrechtlich die Geschäftsleitung – gerade auch bei Störfällen. Es wird dann in aller Regel ein - für Bußgelder und Strafen notwendiges - zumindest fahrlässiges Verschulden vermieden.

2. Risikotransfer und Versicherung.

Teilweise ist es wirtschaftlich interessant, Haftungsrisiken vom Kontraktlogistikdienstleister zum Auftraggeber hin zu verlagern. Dies ist vor allem dann der Fall, wenn es sich um außerlogistische Zusatzleistungen handelt. Häufig verfügt der Auftraggeber – aufgrund seiner Fachkenntnis – über einen besonders guten Versicherungsschutz, den er gegen einen vergleichsweise geringen Aufpreis auch auf extern erbrachte Leistungen ausweiten kann. Weiterhin bestehende Restrisiken sollten durch den Dienstleister selbst versichert werden. Dies ist jedoch nur möglich, wenn die zu versichernden Risiken tatsächlich bekannt sind. Hier sind (haftungs)optimierte vertragliche Regelungen als Basis unerlässlich.

Zusatzleistungen im Binnenhafen bedingen auch weitere Haftungsrisiken

Bild: Dünner | SUT Archiv



Weiterhin auf Kurs im Wachstumsmarkt.

Der Logistikmarkt in Deutschland wächst weiterhin und mit ihm die Anforderungen an Versicherer und Dienstleister. Mit dem neuen Modul **Elementar-Haftungs-Police** innerhalb des **esa Logistics Package** stellen wir uns den Anforderungen und bieten eine weitere innovative und flexible Lösung für den sich stetig ändernden Bedarf der Speditionen und Logistikdienstleister.

Weitere Informationen unter: www.esa-allianz.de

Ein Unternehmen der Allianz®

Abschließend bleiben folgende Erkenntnisse: Häfen verfügen über gute strukturelle Ausgangsbedingungen, die in Kombination mit optimiertem Risiko- und Vertragsmanagement einen erfolgreichen Einstieg in die Kontraktlogistik ermöglichen können. Die guten Ausgangsbedingungen sind zwar eine notwendige, jedoch keine hinreichende (!) Bedingung für Erfolg in der Kontraktlogistik.

■ RA Karl-Heinz Gimmler | Simone Rechel, MBA