

## DVZ-VERANSTALTUNGEN

### 22. März

■ **Salzburg**  
 DVZ-Forum „Ladungsverkehr“  
 Die Welt des Gütertransports und der Logistik in Europa ist in einem dramatischen Wandel begriffen: Wirtschaftskrise 2008/09 mit Rückgängen bei den Gütermengen von bis zu 30 Prozent, ein unerwartet rascher Wiederaufschwung in 2010/11 und nun währungs- und finanzbedingte Unsicherheiten in Europa. Für alle europäischen Carrier stellt sich die Frage nach Zukunftsstrategien. Das 2. DVZ-Forum in Salzburg zur „Zukunft des Ladungsverkehrs“ vermittelt neue Einsichten und Antworten hierzu.

### 25. April

■ **Berlin**  
 KEP-Kongress

### 10. Mai

■ **Hamburg**  
 3. DVZ-Symposium „Stückgut“  
 Der Wettbewerb im Stückgutgeschäft ist beinhardt – die Preise halten kaum Schritt mit der Kostenentwicklung. Gleichzeitig werden hochwertige Leistungen gefordert. Wie positionieren sich die Marktführer, aber auch mittelständische Unternehmen in diesem Spannungsfeld? Mit welchen Strategien wird das Leistungsniveau behauptet, wie kann kostengünstiger produziert werden, wie kann die Netzsicherheit gewährleistet werden?

### 15. Mai

■ **Hamburg**  
 Green Logistics  
 Auf dem DVZ-Forum gibt es Best-Practice-Beispiele in Sachen Klima- und Umweltschutz.

### 24. Mai

■ **Berlin**  
 Dialogforum Transport/Logistik

### 13. September

■ **Frankfurt**  
 Textillogistikkongress

Infos und Anmeldung über die DVZ, Fax: 040/237 14-333  
[www.dvz.de/veranstaltungen](http://www.dvz.de/veranstaltungen)

## BÜCHER & MEDIEN

### Kontakte in Bremen und Niedersachsen aufgeführt

**Nachschlagewerk** Alle wichtigen Adressen der maritimen Wirtschaft, Logistik und Technik in Bremen und in den niedersächsischen Häfen enthält die neue Ausgabe von „Quer durch Bremen / Niedersächsische Häfen 2011“. Das Buch im handlichen A6-Taschenbuch-



format bietet Adressen, Kommunikationsdaten und Ansprechpartner mit Telefondurchwahlen für die Hafenvirtschaft in Bremen, Bremerhaven, Brake, Cuxhaven, Emden, Leer, Nordenham, Oldenburg, Papenburg und Wilhelmshaven.  
 DVZ 13.2012 (hec)

„Quer durch Bremen/Niedersächsische Häfen“, 2012, 324 Seiten, broschüriert, 102 mm Breite mal 144 mm Höhe, 33,90 EUR inkl. MwSt., zuzüglich Versandkosten, DVV Media Group GmbH, Hamburg.  
[www.dvz.de/adressbuch](http://www.dvz.de/adressbuch)

# Kunde muss Zusatzkosten fürchten

## Logistikoutsourcing und die IG-Metall – Höhere Tarifikosten können per Vertrag weitergereicht werden



Logistikdienstleister müssen möglicherweise ihren Mitarbeitern höhere Löhne zahlen, wenn sie in der Vormontage für die Automobilindustrie tätig sind.

Von Karl-Heinz Gimmeler

**Hohe Wellen schlägt die Tarifoffensive der IG-Metall, Automobillogistiker aus der „heilen Welt“ der ver.di-Logistikdienstleistungstarife in das mit rund 300 EUR mehr lohnvergoldete Reich der teuren Metalltarifwelt zu holen. Das Arbeitsgericht Frankfurt am Main hat am 17.1.2012 entschieden, dass die IG-Metall Tarifpartner für den LTV Thüringen und damit für mehrere Automotive-Logistiker ist.**

Von schreckensstarren Logistikdienstleistern, von der Götterdämmerung des Logistikoutsourcings bis zum Anfang von Ende – die Katastrophennachrichten und Bewertungen überschlagen sich. Die Konsequenz ist klar: Wird tatsächlich zu gleichen oder fast gleichen Tarifen gearbeitet wie in der Metallbranche, verliert das Logistikoutsourcing an Attraktivität.

**Wie geht es nun weiter?** Es gilt, den Blick nach vorn zu richten und diese Lage mit der Feststellung eigener Reaktionsmöglichkeiten zu beurteilen. Wie so oft sind die möglichen Lösungen in großem Umfang vorherbestimmt durch gute oder eben schlechte Vertragslagen.

Betroffen von dem Urteil sind Logistikoutsourcing und Kontraktlogistik. Die derzeitige Diskussion geht begrifflich vom Logistikoutsourcing aus, am Beispiel der Automobilbranche. Jedoch betrifft speziell die tarifrechtliche Lage die komplette Kontraktlogistik, unter Umständen sogar weit in die reine Transport- oder Lagerlogistik hinein.

Logistikoutsourcing liegt begrifflich eigentlich nur dann vor, wenn tatsächlich ein erstmaliger Übergang der Leistung stattfindet. Dies ist jedoch nicht mehr der Fall, wenn vor Jahren – zum Beispiel auch mit einem anderen Dienstleister – das Outsourcing durchgeführt wurde und nunmehr ein Dienstleisterwechsel stattgefunden hat. Hier geht es dann nur noch um die reine Logistikleistung.

**Nur der erste Dominostein?** Ohne in die Details des Rechtsstreits und des Beschlusses des Arbeitsgerichts Frankfurt zu sehr einzusteigen, ist festzustellen, dass diese gerichtliche Entscheidung erheblichen Sprengsatz für die Logistik- und viele Auftraggeberbranchen enthält. Entscheidend ist nämlich für das Gericht überhaupt nicht, ob tatsächlich die Logistikdienstleister im Automotive-Bereich aus der Logistik heraus in produktionsnahe Bereiche gewachsen sind. Dies liegt ja bei manchen Dienstleistern durchaus vor: Dort werden von Qualitätskontrolle, Bandbeschickung, teilweiser Vormontage und vielem anderen mehr tatsächlich große Teile der Produktionskette „herausgestanz“ und zur Logistik überführt.

Nein, das Gericht stellt lediglich auf die eigene Zuständigkeitsdefinition aus der IG-Metall-Satzung ab. Diese enthält unter anderem auch die Feststellung:

„Zum Organisationsbereich... gehören auch... Subunternehmer, deren

Zweck überwiegend darauf gerichtet ist, die diesen Organisationskatalog fallenden Betriebe... zu unterstützen... Erbringung von Dienstleistung jeder Art, zum Beispiel Transport, Logistik, Montage...“ Das Gericht stützt sich bei seiner Entscheidung auf zwei Leitentscheidungen des Bundesarbeitsgerichts aus 1996 und 2005, die die Tarifzuständigkeit jeweils den eigenen Zuständigkeitsbestimmungen der einzelnen Gewerkschaft vom Grundsatz her überlassen.

Bleiben die Besonderheiten des Falles außer Betracht, so ist diese Möglichkeit damit auch anderen Gewerkschaften ohne weiteres zugänglich. Verlierer könnte zwar ver.di sein, Gewinner aber vordergründig die einzelnen Arbeitnehmer... Insbesondere ist an IG-Bergbau, Chemie, Energie zu denken. Sollte diese Rechtsprechung halten, insbesondere auch durch höhere Instanzen bestätigt werden, könnte Logistikoutsourcing flächendeckend teurer werden.

Eine sehr wesentliche wirtschaftliche Frage, der unter Umständen die Existenz einiger Logistikdienstleister abhängen kann, ist nun, ob und wie die zu erwartenden Lohnkostensteigerungen weitergegeben werden können. Dass diese auf Dauer in einer seriösen Kostenkalkulation berücksichtigt werden müssen, steht außer Frage. Hier geht es nun um das Problem der Weitergabe an den Auftraggeber im Rahmen bestehender Kontraktlogistik-Vertragsbeziehungen. Diese können ja unter Umständen noch Lauf-

zeiten von 3 bis 5 Jahren und darüber haben.

Schon Wilhelm Busch sagte: „Und es steigert noch die Lust, wenn man sagt, Du musst.“ Mit anderen Worten: Wann hat der Logistikdienstleister einen Anspruch auf Anpassung der Vergütung und der Auftraggeber „muss zahlen“? Hierzu ist zunächst die Vertragslage festzustellen: Hat der Logistiker einen Logistikvertrag mit einer State-of-the-art-Preisankpassungsklausel, ist die Weitergabe rechtlich gesichert: Lohnkosten aufgrund von nicht vermeidbaren Tarifsteigerungen sind objektive Kostenfaktoren, die im Rahmen von sogenannten Kostenelementklauseln zu einer Preisankpassung berechtigen.

Auch die häufig in der Praxis verwendeten „Quorum-Klauseln“ von zum Beispiel einer Mindestkostensteigerung von 2 oder 3 Prozent verhindern die Anpassung nicht, da die Tarifsteigerungen hier weit höher sind. Und wenn eine Kostenweitergabe wesentliche „Kostensteigerungen“ voraussetzt, setzt dies nach der Rechtsprechung eine Steigerung um 10 Prozent voraus – auch dies dürfte hier häufig vorliegen.

Wesentlich komplizierter wird die Lage, wenn nur ein Anspruch auf Nachverhandlung besteht. Hier kommt es tatsächlich sehr auf die Fassung der jeweiligen Klausel an. Häufig hat aber der Logistiker auch hier einen Anspruch auf angemessene Anpassung, wenn auch bestimmte formale Schritte erforderlich sind. Neuere Urteile neigen die Rechtsprechung in solchen Fällen oft zu einer sogenannten Halbteilung der Mehrkosten zwischen Dienstleister und Auftraggeber.

**Pech mit Festpreisen.** Relativ aussichtslos ist allerdings eine Weitergabe bei Festpreisklauseln, wie sie in der Praxis manchmal von der Auftraggeberseite für einen Zeitraum von zum Beispiel ein bis drei Jahren durchgesetzt werden. Die Kostenerhöhung dürfte sich hier insgesamt unter 20 Prozent belaufen, womit eine Anpassung wegen Veränderung der Geschäftsgrundlage noch nicht mit guter Aussicht verlangt werden kann. Die Lage ist ähnlich wie seinerzeit bei Einführung der Maut. Fixpreise ist Fixpreise, so die lapidare Rechtsprechung.

Auch eine bekannte Ausweichstrategie, nämlich eine Logistik-Preisankpassung zu vertragen, bis die Rechtslage „endgültig rechtskräftig feststeht“, kann vom Logistikdienstleister nicht hingenommen werden. Denn er hat jetzt die Mehrkosten. Hierfür bietet sich bei Vertragsabschluss eine sogenannte „Interimsklausel“ an. In einer solchen Klausel kann dann geregelt werden, dass bis zur endgültigen Klärung Mehrbeträge nur vorläufig bei einer Preisankpassung berücksichtigt werden. So ist einem Schutzinteresse eines Auftraggebers Rechnung getragen.

**Bloß keine Angst.** Sollten einzelne Auftraggeber überlegen, den Mehrkostenforderungen der Logistiker da-

durch zu entgehen, dass sie schlicht bei nächster Gelegenheit den Dienstleister wechseln oder damit drohen, gilt: Dem steht mittlerweile nämlich bei der Kontraktlogistik, auch sogar bei Lagern, die im Eigentum des Auftraggebers stehen, das arbeitsrechtliche Betriebsübergangsrecht entgegen. Gemäß Paragraph 613a Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) gehen die Arbeitsverhältnisse – mit allen Konditionen, also auch beispielsweise den neu auszuhandelnden IG-Metall-Konditionen – auf den Nachfolger des Dienstleisters über, wenn ein sogenannter Betriebsübergang vorliegt.

Nach einer in der Logistik noch immer nicht ganz „angekommenen“ Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts und des Europäischen Gerichtshofs sind kontraktlogistische Warehouse-Betriebe nämlich regelmäßig als betriebsmittelgeprägt anzusehen. Damit beinhaltet auch eine bloße Auftragsnachfolge – also das Auswechseln des Dienstleisters durch einen Nachfolgendienstleister – den Übergang der Arbeitsverhältnisse: Faktisch haben die Arbeitnehmer des alten Dienstleisters die Wahl, beim neuen Nachfolgendienstleister mit den bisherigen Konditionen weiterzuarbeiten. Die immer wieder vorgebrachte These, dass nach einem Jahr das Tarifniveau wieder gesenkt werden könnte, ist daher bloß theoretisch. Damit dürfte das neue Lohnniveau auf Dauer erhalten bleiben.

**Heile Welt adé.** Die Logistiker verlassen immer mehr die angestammte Welt von Transport, Umschlag, Lagerung. Sie treten immer weiter ein in die Produktions- und Handelswelt und werden dort zum Universalienleistungsfähigen für alle die Tätigkeiten, die vom jeweiligen Auftraggeber nicht als eigene Kernkompetenzen betrachtet werden. Viele Logistiker haben mit Schmerzen gelernt, dass die „Brave new world“ der produktions- und handelsbezogenen Tätigkeiten eben auch den Abschied vom bewährten Haftungs-Schutznetz der Allgemeinen Deutschen Spediteurverbände (ADSp) und der Verkehrshaftungsversicherung bedeu-

Es zeigen sich an vielen Punkten zum Teil erschreckende Haftungsgruben, zum Beispiel aus dem Produkthaftungsrecht. Mittlerweile gibt es Probleme sogar in Bereichen, wo sie nie erwartet wurden: dem Steuerrecht. Teile der Logistikvergütung können in bestimmten Fällen gewerbesteuerlich zum Nachteil des Auftraggeberunternehmens dem Gewinn hinzuzurechnen sein – mit der Folge, dass daraus wieder ein Preisdruck auf den Dienstleister folgt.

Zurecht ist jedenfalls der Fokus auf das arbeitsrechtliche Tarifrecht gerichtet – insgesamt ist es nur ein wesentlicher Teil im Mosaik des Logistikoutsourcings.

DVZ 1.3.2012



Karl-Heinz Gimmeler, Spezialanwalt für Kontraktlogistik- und Logistikoutsourcing-Recht, Fachanwalt für Transportrecht und Steuerrecht, Koblenz.  
 Kontakt über [hector@dvz.de](mailto:hector@dvz.de)