

SPEDIFIX
EVEN MORE THAN SOFTWARE FOR LOGISTICS

... seit über 25 Jahren erfolgreich & flexibel wie unsere Kunden!

Logistik-Software
• Spedition
• Transport
• Telematik
• Lager etc.

SCHÄFER & PARTNER SOFTWARE GMBH
D 38685 LANGELSHEIM

FON +49 (0) 53 25 58 58 0
MAIL INFO@SPEDIFIX.DE
WEB WWW.SPEDIFIX.DE

DVZ-VERANSTALTUNGEN

25. April

■ **Berlin**
17. Europäischer KEP-Kongress „Kep als Garant für Urbanität und Wohlstand“ – unter diesem Motto steht der diesjährige Branchentreff der Kurier-, Express- und Paketdienstunternehmen. Dabei will sich die Branche als attraktiver und verantwortungsvoller Arbeitgeber präsentieren.



10. Mai

■ **Hamburg**
3. DVZ-Symposium „Stückgut“ Der Wettbewerb im Stückgutgeschäft ist beinhart – die Preise halten kaum Schritt mit der Kostenentwicklung. Gleichzeitig aber werden hochwertige Leistungen gefordert. Wie positionieren sich die Marktführer, aber auch mittelständische Unternehmen in diesem Spannungsfeld? Wie kann unter den gegebenen Umständen günstiger produziert werden?

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

cargo support
Software für Transport & Logistik

Nie wieder Aufträge ohne Gewinn.
cargosupport.de/gewinn

BÜCHER & MEDIEN

Zahlen und Fakten aus der Verkehrswirtschaft

Verkehrsträger Der Bundesverband Güterkraftverkehr Logistik und Entsorgung (BGL) hat die „Verkehrswirtschaftlichen Zahlen“ oder kurz „VWZ“ neu herausgegeben. Ein umfassendes Kapitel zur deutschen Lkw-Maut soll den Nutzwert erhöhen. Die „Zahlenbibel“ des Güter-



verkehrs gibt Antwort auf Fragen wie beispielsweise: Wie hoch sind die Anteile der einzelnen Emissionsklassen an den Mautkilometern? Wie groß die Marktanteile? Wie viele Insolvenzen gab es? Welche Grenzwerte müssen Euro-VI-Fahrzeuge einhalten?
DVZ 5.4.2012 (hec)

„VWZ 2010+2011“, 96 Seiten, über 100 Tabellen und Grafiken, 9,90 EUR (inkl. 7 Prozent MwSt.) zzgl. Versandkosten, BDF-Infoservice GmbH, Frankfurt/Main www.bgl-ev.de

Klare Trennung verhütet Ärger

Wenn der Seefrachtspediteur zum NVO wird, begibt er sich auf unsicheres Terrain



Hongkong ist aus mehreren Gründen die erste Wahl für den Sitz eines Non-Vessel Operating Common Carriers.

Von Peter Wörnlein

Das Seefrachtgeschäft birgt erhebliche Risiken für den Spediteur, wenn er als Non-Vessel Operating Common Carrier (kurz: NVO) am Markt auftritt. „Wenn dieser Geschäftsbe- reich nicht rechtlich sauber organisiert wird, kann das bei Schadensfällen zu hohen Verlusten führen. Das haben auch große Logistikunternehmen schon schmerzhaft erfahren“, warnt Dr. Wolfgang Dräger.

Der frühere Seefrachtchef bei DB Schenker erinnert sich an einen spektakulären Schadensfall, der durch explodierende Feuerwerkskörper entstanden war. Haften sollte ein Agent des NVO in Fernost, der die Ladung falsch deklariert hatte. „Weil da nichts zu holen war, wollten die Versicherer bei der Speditionsmutter des NVO Regress nehmen.“

Damit das gar nicht erst versucht wird, berät Dräger Speditionsunternehmen bei der Gründung oder Reorganisation von NVOs. Das schließt auch ein, dass die erforderlichen Dokumente und unternehmensinternen Richtlinien aufgesetzt und die Versicherungsfragen geklärt werden. Dräger ist Partner des Beratungsunternehmens WCL Worldwide Consultants, dessen Inhaber Hans-Jürgen Willam lange Zeit das Seefrachtgeschäft bei Kühne+Nagel leitete.

So manchen Spediteur haben Willam und Dräger schon darüber aufklären müssen, was sich hinter dem Begriff des Non-Vessel Operating Common Carriers verbirgt. Es

ist, einfach ausgedrückt, ein Transportdienstleister, der keine eigenen Schiffe besitzt. Er organisiert den kompletten Transport vom Ursprungs- bis zum endgültigen Zielort in eigener Regie und Verantwortlichkeit und stellt darüber ein eigenes Konnossement (NVOCC Bill of Lading) aus. Damit übernimmt er gegenüber seinem Kunden die rechtlichen Verpflichtungen eines Reeders. Der Spediteur selbst tritt als Agent des NVOCC auf.

„Leider ist es bis heute nicht gelungen, einen einheitlichen internationalen Rechtsrahmen für die Tätigkeit der NVOs zu schaffen“, bedauert Dräger. So müssten etwa in den USA und China Speditions- und NVO-Aktivitäten separat registriert und entsprechend hohe Sicherheiten gestellt werden. In fast allen anderen Ländern genüge eine normale Firmengründung als Speditionsunternehmen.

Standort sorgfältig wählen. Wo der NVO eingetragen wird, sollte jedoch genau bedacht werden. „Nicht jeder Standort ist gleichermaßen geeignet“, wissen die WCL-Seefrachtexperten und nennen eine Reihe von Punkten, die

in der Abwägung eine Rolle spielen: die Bedingungen für eine Unternehmensgründung, die Besteuerung, die Verfügbarkeit von geeignetem englischsprachigen Personal, der seerechtliche Rahmen, die Effizienz der Rechtsprechung, die Präsenz leistungsfähiger Rechtsanwälte, Finanzdienstleister und Versicherer.

Wenn der NVO auch in den USA und China präsent sein – und dort re-

gistriert werden soll – ist auch das ein Kriterium. Und nicht zuletzt sind die Kosten ein wichtiger Standortfaktor. „Unter diesen Aspekten sind die USA, die Schweiz, Großbritannien, China, Singapur, Bahamas, die British Virgin Islands und speziell Hongkong bevorzugte Standorte“, stellt Dräger fest.

Von zentraler Bedeutung sei eine klare organisatorische und rechtliche Trennung zwischen dem NVO und der Speditions-

gesellschaft. Die ist erforderlich, um einem Rückgriff vorzubeugen, falls der NVO bei einem Schadenfall in Haftung genommen wird. Dräger kommt in diesem Zusammenhang gleich auf einen „weiteren Kernpunkt der Beratung“ zu sprechen: „Ganz wichtig ist es, rechtlich saubere Ladedokumente wie House Bills of Lading und Ocean Way Bills zu erstellen. Dabei sind zum einen die Rechtsvorschriften wichtiger Staaten aber auch die Anforderungen des eigenen Versicherers zu beachten.“

Dokumentation regeln. Im nächsten Schritt sind für alle Abteilungen, die mit dem Seefrachtgeschäft befasst sind, verbindliche Arbeitsanweisungen für die Dokumentation der Geschäfte und die Behandlung von Schadensfällen zu erarbeiten und einzuführen. Die Standardregeln umfassen auch die Fragen der Sicherheit und Absicherung der Transporte unter Beachtung internationaler und lokaler Gesetze und Regeln. Willam erläutert: „Offerten an den Kunden werden häufig ohne den Hinweis erstellt, dass der Spediteur eine Rate als Agent des NVOCC quotiert.

In diesem Fall haftet er als „Fixkostenspediteur“. Das bedeutet, dass die Haftungsgrenze nach NVOCC B/L nicht gilt. Gerade in Deutschland ist dies brandgefährlich und bedeutet im schlimmsten Fall Haftungsrisiken in Millionenhöhe.“

Auf Basis des NVO-Regelwerks ist dann auch durch einen Standardvertrag das rechtliche Verhältnis zwischen NVO und Spedition sowie dem eventu-

ell für beide tätigen Agenten zu regeln. Agenten sind entweder Schwester-/Tochtergesellschaften oder aber „Dritte“.

Dabei muss insbesondere das eventuelle Fehlverhalten eines Agenten „versichert“ werden (E&O).

Dräger warnt: „Wenn das Regelwerk nicht konsequent umgesetzt wird, kann es zu sehr teuren Streitigkeiten vor den Gerichten kommen. Und es drohen unter Umständen auch Bußgelder der Federal Maritime Commission. Das haben auch schon große Logistikunternehmen schmerzhaft zur Kenntnis nehmen müssen.“

Jedes Speditionsunternehmen ver- suche natürlich, die Risiken zu minimieren, unter anderem mit Hilfe international renommierter Rechtsanwälte und hohem Zeit- und Kostenaufwand. Dräger: „Gesetzesänderungen in den verschiedenen Ländern müssen ständig verfolgt und intern umgesetzt werden. Das ist gerade für kleine und mittlere Unternehmen eine hohe Belastung. Hinzu kommt, dass der Rat von Rechtsanwaltskanzleien in den USA oder Großbritannien nicht für kleines Geld zu haben ist.“

DVZ 5.4.2012
www.wcl.de

»Raten darf der Spediteur nur als Agent des NVO quotieren«



Hans-Jürgen Willam, WCL-Inhaber



»Wichtig ist, rechtlich saubere Ladedokumente zu erstellen«

Dr. Wolfgang Dräger, WCL-Partner

PRAXISTIPPS AUS RECHT UND VERSICHERUNG

Böse Überraschung mit der Tochterfirma des Dienstleisters

Rechtsanwalt
Karl-Heinz
Gimmler



Der Fall: Eine große Einzelhandelskette will ihr zentrales Distributionslager durch einen neuen Logistikdienstleister führen lassen. Der durch eine Ausschreibung gefundene Logistikanbieter lässt die Leistung durch seine regionale Branchentochtergesellschaft erbringen, die auch den Vertrag mit fünf Jahren Laufzeit abschließt. Nach einem Jahr verlangt der Dienstleister eine Anpassung der Vergütung, die sogar über dem Angebot ursprünglicher Mitbieter liegt – und das entgegen allen vertraglichen Anpassungsvereinbarungen. Sein schlagendes Argument ist die eigene Verlustlage: Man habe sich eben schlichtweg verkalkuliert. Sollte der Auftraggeber hierauf nicht eingehen, müsse man

eben schließen und könne die Logistikleistung nicht länger erbringen. Dem Auftraggeber wird schlagartig klar, dass seine Logistik auf dem Spiel steht. Das führt zu einer Einigung – fast zu der Kondition, die der Dienstleister verlangt hat.

Die Antwort: Die Tatsache, dass eine Konzernholding 100-prozentiger Anteilseigner von Tochterunternehmen ist, führt an sich allein nicht zur Haftung der Konzernholding für die Verpflichtungen des Tochterunternehmens. Nur soweit eine sogenannte „Vertragskonzernlage“ vorliegt, ist die Muttergesellschaft kraft Gesetzes selbst in der Pflicht, allerdings auch nur finanziell. Dies setzt aber einen Ergebnisabfüh-

rungsvertrag oder einen sogenannten Beherrschungsvertrag voraus. Eine Handelsregistereintragung ist erforderlich. Liegt dies alles nicht vor – wie meist – kann die Holdinggesellschaft auf die erbrachte Stammeinlage von beispielsweise 25 000 EUR verweisen und ist im Übrigen haftungsfrei.

Der Praxistipp: Der Auftraggeber tut gut daran, eine „Logistikvertrags-Due-Diligence“ vorzunehmen. Dies ist die Risikoprüfung des ins Auge gefassten Vertragspartners dahingehend, mit welchen Risiken bei der Vertragserfüllung zu rechnen ist. Dazu zählt auch die Kapitalausstattung. Hat man eine neu gegründete 25 000-EUR-GmbH vor sich, ist eben

auch nur diese Kapitalausstattung Haftungsgrundlage. Hingegen können Gesellschaften mit geringem nominellem Haftungskapital nach langen Jahren Erfolg sehr kapitalstark sein. Bei Bedenken kann die Lösung in der Abgabe einer Patronatserklärung durch die Konzernholding liegen oder letztlich auch die Weigerung, den Vertrag mit der Tochtergesellschaft abzuschließen.

DVZ 5.4.2012

Karl-Heinz Gimmler, Spezialanwalt für Kontraktlogistik- und Logistikoutsourcing-Recht, Fachanwalt für Transportrecht und Steuerrecht, Koblenz.
Aus „Log.Kompass“ Nr. 3 vom 9. März 2012. Kontakt über hector@dvz.de