

ICC Germany-Magazin

2

Juni 2016

DIGITALER AUSSENHANDEL

Digitalisierung und IT-Sicherheit

INTERNATIONALES HANDELSGESCHÄFT

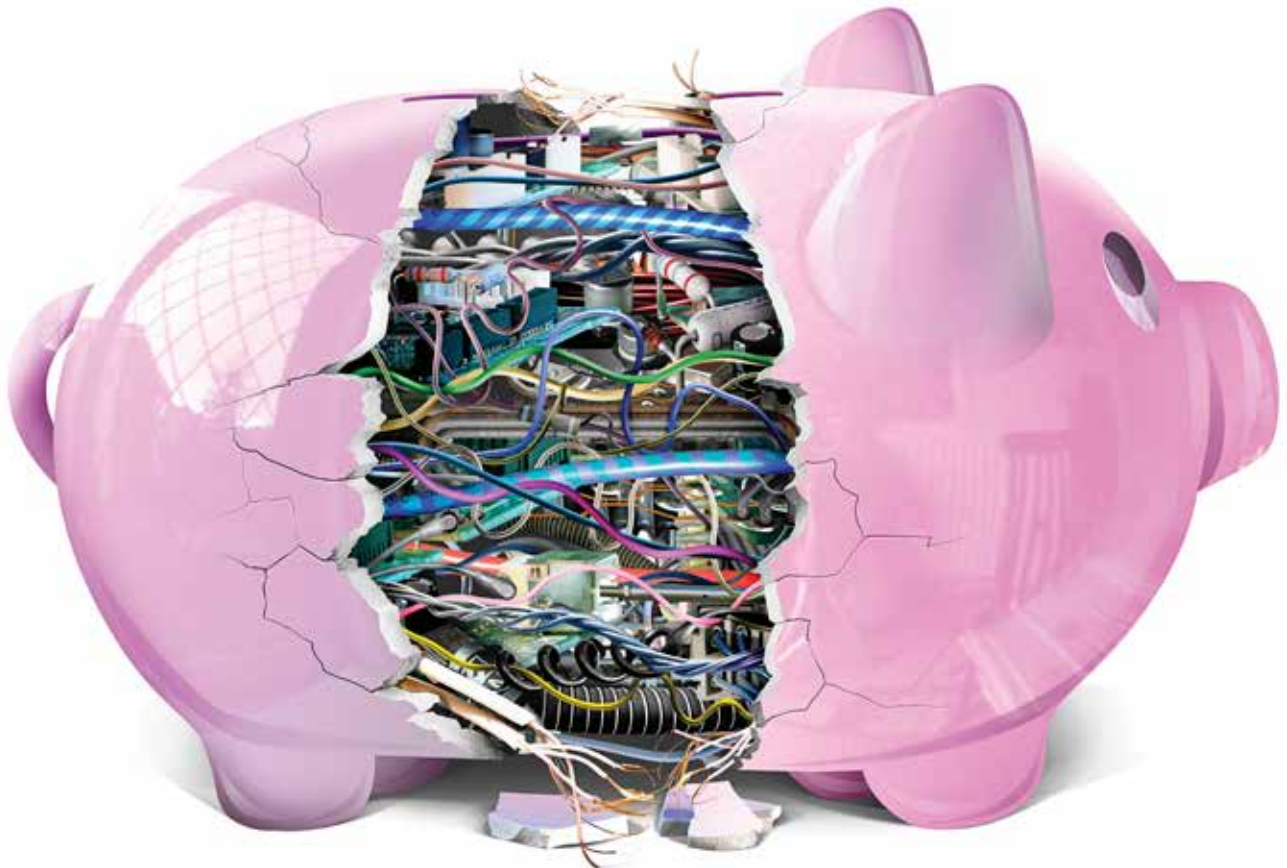
Handelsfinanzierung in Schwellenländern

VERTRAGSGESTALTUNG

Lockerung der Iran-Sanktionen

GLOBALISIERUNG

Green Economy & Unternehmensstrategie



KOOPERATIONSPARTNER:

Aus der Redaktion:

„Zwei wichtige Informationsquellen, die in Ihrer Abteilung Export/Zoll nicht fehlen sollten!“



Konsulats- und Mustervorschriften „K und M“

Die „K und M“ sind seit 1920 das Standardwerk zum Thema Einfuhrbestimmungen, insbesondere von Drittstaaten! Auf über 600 Seiten finden Sie hier, was Sie sonst zeitaufwendig suchen:

Einen Überblick über die wichtigsten benötigten **Warenbegleitpapiere**, ihre **Aufmachung, Verpackungs- und Markierungsvorschriften, Legalisierungsbestimmungen, Konsulatsgebühren** ... für nahezu **alle Bestimmungsländer**.

Vereinfachen und optimieren Sie jetzt Ihre Arbeitsabläufe und bestellen Sie direkt die 41. Auflage! Weitere Informationen hierzu, eine Demo und Bestellmöglichkeiten finden Sie unter

www.mendel-verlag.de/kum

FOREIGN TRADE – das unabhängige Fachmagazin für die Außenwirtschaft!

Quartalsweise liefern die **Themenhefte FOREIGN TRADE** gebündelt aktuelle Informationen und relevante Neuigkeiten aus den Bereichen Zoll, Steuern, Warenursprung & Präferenzen, Exportkontrolle, neue IT-Verfahren u.v.m. Finden Sie hier **komplexe Fragestellungen, praktisches Insiderwissen** und **wichtige Hintergründe** klar und prägnant auf den Punkt gebracht.

Für ein kostenloses Kennenlern-Exemplar der FOREIGN TRADE senden Sie eine E-Mail mit dem Stichwort „ICC Germany-Magazin“ an info@mendel-verlag.de. Leseproben, Metadaten und eine Übersicht aller bislang erschienenen Themenhefte finden Sie unter

www.mendel-verlag.de/foreigntrade



Internationale Prozessführung zielorientiert + effektiv

Wir verfügen über langjährige Erfahrungen auf dem Gebiet der Prozessführung und der alternativen Streitbeilegung wie internationalen Schiedsverfahren und Adjudikation. Wir beraten Sie umfassend von der gründlichen Ermittlung komplexer wirtschaftlicher und technischer Sachverhalte über die Entwicklung von Konfliktlösungsstrategien bis zur erfolgreichen gerichtlichen und außergerichtlichen Durchsetzung ihrer Interessen. Leistungsstarke Partner und ihre Teams beraten Sie individuell. Damit findet Heuking Kühn Lüer Wojtek für jede Herausforderung den richtigen Ansatz. Der Beratung unserer mehr als 300 spezialisierten Rechtsanwälte und Steuerberater vertrauen nationale und internationale Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung sowie Verbände und öffentliche Körperschaften.

Berlin	Hamburg	
Chemnitz	Köln	
Düsseldorf	München	Brüssel
Frankfurt	Stuttgart	Zürich



Oliver Wieck

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Resonanz auf die erste Ausgabe des ICC Germany-Magazins im November war äußerst positiv. Gelobt wurde insbesondere die gelungene Mischung zwischen kurzen, informativen Beiträgen und längeren Artikeln mit fachlicher Tiefe. Deshalb haben wir gemeinsam mit dem Bundesanzeiger Verlag beschlossen, im Juni 2016 die zweite Ausgabe des Magazins aufzulegen. Mit rund 10.000 Exemplaren werden wir Leser erreichen, die weit über den Interessentenkreis der ICC Germany-Mitglieder hinausgehen.

Schwerpunktthema der zweiten Ausgabe ist mit dem „Digitalen Außenhandel“ ein Thema, das aktuell für alle Unternehmen bereits hohe Priorität hat oder haben sollte. Wie gehen Unternehmen damit um, wenn sich z.B. Kriminelle als Unternehmenschefs ausgeben und von Mitarbeitern Millionenüberweisungen verlangen? Was müssen Unternehmen tun, um sich besser vor Angriffen zu schützen? Welche zusätzlichen Anforderungen zur Datensicherheit ergeben sich aus der neuen EU-Datenschutzverordnung? Wie sollten Unternehmen im digitalen Zeitalter ihre gewerblichen Schutzrechte gestalten?

Beim Thema „Compliance im Mittelstand“ machen die beiden Autoren deutlich, dass auch kleinere und mittlere Unternehmen mögliche Risiken durch vorbeugende Maßnahmen minimieren sollten. Die im ICC SME Toolkit zur kartellrechtlichen Compliance vorgeschlagenen Maßnahmen können dabei ohne großen Aufwand umgesetzt werden. Für dieses Toolkit gilt wie für alle Produkte und Publikationen der ICC: Sie sind von praxisnahen Experten für die tägliche Unternehmenspraxis entwickelt worden.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre und freuen uns auf Ihre Hinweise und Anmerkungen zur vorliegenden zweiten Ausgabe unseres Magazins!

Oliver Wieck

Generalsekretär

Internationale Handelskammer (ICC) in Deutschland



Special: Digitaler Außenhandel

Erik Schäfer INDUSTRIE 4.0	8
Dr. Johann-Friedrich Hochbaum Fake-President-Attacken	12
Derk Fischer Schutz vor Cyber-Attacken	14
Prof. Klaus Gennen EU-Datenschutz-Grundverordnung	20
ICC Cyber Security Guide	24
> Interview	
Linus Neumann „Vollständiger Schutz bleibt eine Illusion“	18
Rolle der G20	
> Interview	
Dr. Eric Schweitzer „Signalwirkung für den Rest der Welt“	6



Internationale Handelsgeschäfte gestalten

Evelyn Niitväli und Dr. Boris Kasten, LL.M. Geschäftsführer haften	30
Edna Schöne und Andreas Klasen Erfolgsfaktor Hermesdeckungen	36
Klaus Vorpeil Finanzierung von Handelsgeschäften mit Schwellenländern	40
Martin Vogt, LL.M. Außenhandelsfinanzierung und Compliance	44
> Interview	
Dr. Johann-Friedrich Hochbaum „Standards und Regeln der ICC erleichtern das internationale Geschäft“	26



Vertragsgestaltung und Streitbeteiligung

Friederike Schäfer Mehr Transparenz bei ICC-Schiedsverfahren	48
Dr. Alexander Cappel und Dr. Tim Nikolas Müller Lockerung der Iran-Sanktionen	50
Arne Mielken Trade Compliance im Export	53
Dr. Oliver Peltzer Incoterms® und das Transportgeschäft	54



Nachhaltig globalisieren

Oliver Wieck Weltwirtschaft im Wandel	60
Dr. Ricardo Gent Nagoya-Protokoll: Stand der Umsetzung in Deutschland und der EU	66
> Interview	
Thomas Silberhorn Bessere Zollabfertigung für die Wirtschaft	58
Dr. Hans-Jörn Weddige „Völlig egal, wo die Tonne Treibhausgas eingespart wird“	62

ICC Germany intern

Editorial	3
Veranstaltungen ICC Germany	67
Twitter/neue Website	68
Mitglied werden	69
Ansprechpartner	70

ICC Germany Magazin
Juni 2016

Herausgeber
ICC Germany e.V.
Internationale Handelskammer
Wilhelmstr. 43 G, 10117 Berlin
Generalsekretär: Oliver Wieck
Tel: 0 30 – 2 00 73 63 00
E-Mail: icc@iccgermany.de
www.iccgermany.de

Verlag
Bundesanzeiger Verlag GmbH
Postfach 10 05 34, 50445 Köln
Geschäftsführung:
Dr. Matthias Schulenberg
Telefon: 02 21/9 76 68-0
Unternehmen und Wirtschaft
E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger-verlag.de
www.bundesanzeiger-verlag.de

Chefredaktion
ICC Germany e.V.: Oliver Wieck

Redaktion:
ICC Germany: Dr. Katrin Rupprecht
Bundesanzeiger Verlag GmbH: RA Jörg Schick,
Angela Scholz

Manuskripte
Manuskripte sind unmittelbar an die Redaktion
im Verlag zu senden. Für unverlangt eingesandte
Manuskripte kann keine Haftung übernommen
werden. Der Verlag behält sich das Recht zur
redaktionellen Bearbeitung der angenommenen
Manuskripte vor.

Urheber- und Verlagsrechte
Alle in dieser Zeitschrift veröffentlichten Beiträge sind
urheberrechtlich geschützt. Jegliche Verwertung außerhalb
der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zu-
stimmung des Verlages und Herausgebers unzulässig und
strafbar. Mit der Annahme des Manuskriptes zur Veröffent-
lichung überträgt der Autor dem Verlag und dem Heraus-
geber das ausschließliche Vervielfältigungsrecht bis zum
Ablauf des Urheberrechts. Das Nutzungsrecht umfasst auch
die Befugnis zur Einspeicherung in eine Datenbank sowie
das Recht zur weiteren Vervielfältigung zu gewerblichen
Zwecken, insbesondere im Wege elektronischer Verfahren
einschließlich CD-ROM und Online-Dienste.

Haftungsausschluss
Die in dieser Zeitschrift veröffentlichten Beiträge wurden
nach bestem Wissen und Gewissen geprüft. Eine Gewähr
für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann jedoch nicht
übernommen werden. Eine Haftung für etwaige mittelbare
oder unmittelbare Folgeschäden oder Ansprüche Dritter ist
ebenfalls ausgeschlossen.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht notwen-
dig die Meinung der Redaktion wieder.

Anzeigenleitung
Hans Stender
Bundesanzeiger Verlag GmbH
Amsterdamer Str. 192, 50735 Köln
Telefon: 02 21/9 76 68-343 · Telefax: 0221/9 76 68-288
E-Mail: hans.stender@bundesanzeiger.de

Anzeigenpreise
Es gilt die Anzeigenpreisliste 2015/2016.

Satz und Layout
FRAU MINGE – graphic design
Telefon: 0221-20 43 97 84 | mail@frauminge.de

Druck
Appel & Klinger Druck und Medien GmbH,
Bahnhofstr. 3, 96277 Scheckelohe

„Signalwirkung für den Rest der Welt“

Die G20 bringt die Staatschefs der wirtschaftlich stärksten Länder zusammen und gilt als der Motor der globalen Ordnungspolitik, der Gespräche vorantreibt, Brücken baut und Einigungen zu globalen Fragestellungen erzielt. Wir haben bei Dr. Eric Schweitzer, Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), nachgefragt, wie er die Bedeutung für die deutsche Wirtschaft einschätzt.



ICC-Magazin: Über die G20 wird immer wieder behauptet, es werde viel diskutiert, aber wenig entschieden. Welchen Mehrwert hat die G20 für die Wirtschaft?

Schweitzer: Gerade in Zeiten, in denen es so viele internationale Spannungen und so viele globale Herausforderungen gibt, ist es ein Wert an sich, dass man sich international in einem solch großen Kreis austauscht. Dennoch könnte man den Eindruck gewinnen, dass die G20 ähnlich wie viele multilaterale Foren ihren Gestaltungsanspruch nicht ausreichend wahrnimmt. Die G20-Länder müssen wieder mehr Verantwortung übernehmen und klare Zeichen setzen: gegen Protektionismus, für Innovationen, Wachstum und Zusammenarbeit. Wenn die G20-Länder hier mit gutem Beispiel vorangehen, hat das eine starke Signalwirkung für den Rest der Welt.

ICC-Magazin: Die Dynamik auf den Weltmärkten lässt nach, der Welthandel macht eine Pause. Davon besonders betroffen ist die mittelständische Wirtschaft. Wie kann sie sich besseres Gehör im G20-Prozess verschaffen?

Schweitzer: In der Tat müssen der Mittelstand und seine spezifischen Herausforderungen mehr in den Fokus gerückt werden. Hier sind Politik und Wirtschaft gemeinsam gefragt, diese Themen auf die Agenda zu heben. Im Rahmen des Prozesses der B20 (Business 20) gibt es schon seit längerem eine Arbeitsgruppe, die spezielle Empfehlungen zum Thema Mittelstand erarbeitet und an die Entscheidungsträger der G20 übermittelt. Diese Empfehlungen müssen aufgenommen und umgesetzt werden; es braucht einen stringenteren Follow-up – Absichtserklärungen alleine bringen den Mittelstand nicht voran.

ICC-Magazin: Welche Erwartungen haben Sie an die aktuelle chinesische G20-Präsidentschaft, welche Themen sollten im Fokus stehen?

Schweitzer: Die größten Herausforderungen bleiben bestehen: Wie geht die Weltgemeinschaft mit Terrorismus, Krieg, Armut und den daraus resultierenden Migrationsströmen um? Wie können Handel und Wachstum stimuliert werden, um möglichst viele Menschen in Lohn und Brot zu bringen? Welche Rolle können dabei gerade die großen Schwellenländer spielen? China als Vorsitzender kann hier neue Ansätze und Visionen platzieren. Ich glaube, es wird spannend, dass China nun auch hier seine Schwerpunkte prominent einbringt.

ICC-Magazin: Nach China übernimmt Deutschland am 1. Dezember 2016 den G20-Vorsitz. Welche Rolle spielt dabei die deutsche Wirtschaft?

Schweitzer: Neben den politischen Spannungen und der terroristischen Bedrohung ist es ja gerade die globale Wirtschaftspolitik, die im Zentrum von G20 steht. Als Deutschland und als deutsche Wirtschaft haben wir sicherlich vieles zu bieten. Ich denke dabei zum Beispiel an die berufliche Bildung,

Wie in den vergangenen Jahren wird es auch in Deutschland eine Versammlung der B20, der Business 20, geben, deren Vertreter dann den Dialog mit der G20 suchen. Arbeitsgruppen mit Wirtschaftsvertretern aus allen B20-Ländern entwickeln Empfehlungen

zu verschiedenen Wirtschaftsthemen, die dann am Tag des B20-Gipfels vorgestellt werden und so ihren Weg in die Diskussionen der Staats- und Regierungschefs finden sollen. Diesen Prozess wird die deutsche Wirtschaft steuern.

ICC und G20

Die Internationale Handelskammer (ICC) ist bereits seit längerer Zeit bei der G20 engagiert und hat dazu die G20 CEO Advisory Group gegründet. ICC ist eng in den Business 20-Prozess (B20) eingebunden, u.a. durch den Präsidenten von ICC, Terry McGraw als Co-Vorsitzender der Task Force on Trade, Marcus Wallenberg, Co-Vorsitzender der Task Force Financing and Growth. Darüber hinaus wirkt die ICC mit bei der Erarbeitung der Empfehlungen der B20-Wirtschaftsgemeinschaft an die G20-Regierungen und stellt damit sicher, dass in den verschiedenen Arbeitsgruppen die Ziele und Empfehlungen der globalen Wirtschaft widerspiegelt werden. Zudem hat die ICC während des türkischen Vorsitzes den B20 International Business Council (IBAC) übernommen. Der Council hat die Aufgabe, die Empfehlungen der B20 an die Politik zu kommunizieren und in der Öffentlichkeit besser bekannt zu machen. Auch bei den vorbereitenden Sitzungen für den diesjährigen G20-Gipfel in China ist die ICC unter Führung von ICC-Präsident Terry McGraw beteiligt.

B20-Empfehlungen während der türkischen G20-Präsidentschaft

Während der türkischen G20-Präsidentschaft hat die B20 die Arbeit der G20 in sechs Task Forces begleitet: Handel, Infrastruktur & Investitionen; Finanzierung von Wachstum; Beschäftigungspolitik; Bekämpfung von Korruption sowie Mittelstand und Unternehmertum. Die Arbeitsgruppen identifizierten dabei Hemmnisse für Wachstum und Beschäftigung und erarbeiteten rund 20 Empfehlungen. Zusammenfassend sollen die G20-Regierungen

- **vereinbarte politische Maßnahmen umsetzen** und dabei das Abkommen für Handelserleichterungen ratifizieren und implementieren, die globale Finanzreform abschließen, die G20-Prinzipien zu Transparenz und wirtschaftlichem Eigentum umsetzen;
- **Ungleichgewichte korrigieren**, indem gemeinsame internationale Grundsätze für Investition entwickelt, dringend benötigte Investitionen in Infrastrukturvorhaben erleichtert sowie Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt stabilisiert werden;
- **Integrationsmaßnahmen intensivieren**, u.a. durch flexiblere Maßnahmen zur Förderung von Jugendbeschäftigung und Frauenerwerbstätigkeit sowie durch einen erleichterten Zugang zur Finanzierung und Teilhabe der KMUs an der digitalen Wirtschaft und an innovativen Ökosystemen;
- **Wettbewerb fördern**, u.a. durch Förderung der Informationswirtschaft, Verbesserung der Visasysteme für Unternehmer in den G20-Staaten, Bekämpfung protektionistischer Maßnahmen sowie durch die Digitalisierung in Zollverfahren und im öffentlichen Auftragswesen.



ICC-Vizepräsident Sunil Bharti Mittal bei der B20-Konferenz in der Türkei. Rechts im Bild Yu Ping, Vorsitzender der chinesischen B20-Gruppe 2016

INDUSTRIE 4.0

Was steckt rechtlich dahinter?

Das Besondere an Industrie 4.0 ist, dass Technik vernetzt wird und dadurch Daten zum wichtigen „Rohstoff“ werden. Dies bedeutet, dass jedes Unternehmen sehr genau überlegen muss, wie der gewerbliche Schutz seines Know-hows gestaltet werden kann.

© ws-design - istockphoto.com

Der Begriff Industrie 4.0 hat sich sozusagen über Nacht¹ etabliert und bezeichnet Systeme mit grundsätzlich bekannten Komponenten; nämlich Sensoren, Datennetze und standardisierte Schnittstellen zur Datenkommunikation, wobei Daten zwischen verschiedensten Teilnehmern am Geschäftsverkehr ausgetauscht werden. Die Daten können technischer oder betriebswirtschaftlicher Natur sein. Sie können einem Unternehmen zugeordnet sein oder Menschen – dann meist Konsumenten.

Neue Nutzungsformen von Daten

Diese Daten waren bisher schwer verfügbar, wenn man nicht an der Quelle saß. Sie zur Auswertung zusammenzuführen, war immens aufwändig. Durch ihre massenhafte Erhebung sind statistisch signifikante Ergebnisse erzielbar. Diese können wiederum nur deshalb erzielt und der Auswertung zugänglich gemacht werden, weil die Rechenleistung und die Software dafür heute verfügbar sind.

Wer über die Möglichkeit verfügt, geschäftsrelevante Daten zu erheben und auszuwerten, weiß mehr. Er kann dieses Mehr an Wissen in einen Marktvorsprung oder Neues umsetzen. Gleichzeitig ist kein Unternehmen hier nur in einer einzigen Rolle, da es sowohl Daten generiert, als auch aggregiert und auswertet. Die jeweilige Rolle hängt zum Beispiel davon ab, ob es mit einem Lieferanten oder einem Kunden interagiert. Je nachdem, wo sich ein Unternehmen in der Wertschöpfungskette befindet und welchen Markt es bedient, sehen hier die Herausforderungen und Chancen verschieden aus. Es ist schwer zu generalisieren. Universelle Patentrezepte „von der Stange“ existieren heute nicht.

Eines ist aber sicher: Je komplexer die Lieferketten und die damit verbundenen logistischen Anforderungen werden, je mehr man aus Effizienzgründen technologisch mit Partnern zusammenarbeitet, um Produkte oder Dienstleistungen im Markt abzusetzen, desto weniger kann man sich dem Datenfluss entgegenstemmen. Denn er ist technisch jetzt einfach möglich. Wir müssen ihn aber steuern. Wettbewerber müssen wir unsere Daten so weit und so lange wie möglich vorenthalten. Gleichzeitig müssen wir im Verhältnis zu Kunden und Lieferanten alles daran setzen, zu geschäftsrelevanten Themen möglichst viel unbeschränkten Zugang zu den bei ihnen generierten Daten zu erhalten; idealerweise unkontrolliert direkt an der Quelle mit Sensoren in unseren Produkten. Voraussichtlich werden wir all das nicht ohne strategische Partner schaffen. Mit denen müssen wir

vorrangig einen Interessenausgleich herbeiführen, aber auch mit anderen Geschäftspartnern. Das erfolgt mit den Instrumenten des Rechts.

Möglichkeiten des Gewerblichen Rechtsschutzes

Aber welche Instrumente sind das? Althergebrachte Konzepte von Besitz und Eigentum an Sachen auf digital gespeicherte und übertragene Daten zu übertragen, führt schnell an Grenzen. Im engeren Sinne „gehören“ Daten jeder Art dem, der über sie verfügt und Dritte davon ausschließen kann. Weil digitale Daten ubiquitär sind und in vielen ununterscheidbaren Kopien existieren, ist es schwer, Dritte in der Netzwirtschaft auszuschließen. Rechtlich geht das nur, wenn die Daten etwas verkörpern, das durch ein Recht geschützt ist.

Dies kann das Urheberrecht sein. Ein Urheberrecht an Daten, die automatisch von einer Maschine erzeugt werden, wie das bei jeder Art von Messwert der Fall ist, besteht aber nicht. Andere strukturierte Daten wiederum erfüllen nicht die Anforderungen an ein in sich zusammenhängendes, zureichend individuelles, schöpferisches Werk und sind deshalb nicht urheberrechtlich geschützt. Eine Ausnahme sind hier nach Willen des Gesetzgebers strukturierte Daten einer Datenbank, die dort in „eigenartiger“ Weise für die Verwertung zusammengeführt wurden. Solche Daten können aufgrund der Art und Weise der Zusammenstellung urheberrechtlichen Datenbankschutz genießen, obwohl sie selbst mit technischen Mitteln erzeugt wurden.

Geschützt sein kann aber auch die durch die Daten vermittelte Information: Wenn Daten im Verhältnis zu Dritten ein nicht ohne Weiteres zugängliches Know-how (z.B. Prozess- oder Produktwissen, elektronisch gespeicherte Kundenlisten, u.v.m.) darstellen, sind sie zwar dagegen geschützt, dass jemand sie sich rechtswidrig verschafft und verwertet (z.B. Betriebsespionage), jedoch nicht gegen die freie Verwertung, wenn sie ohne Rechtsbruch zugänglich werden. Auch die unabhängige Parallelentwicklung des betreffenden Know-hows bleibt zulässig. Mithin gehören Daten, soweit ihre Verwertung nicht durch Patent-, Urheber- oder Designrecht beschränkt ist, schlicht jedem, der sie hat; es sei denn, sie wurden unlauter erhoben oder es treten im Zusammenhang mit ihrer Nutzung im Markt weitere Unlauterkeitsmerkmale hinzu, die von der Rechtsprechung als solche anerkannt sind. Im zuletzt genannten Fall kann in Deutschland das Recht unlauteren Wettbewerbs (UWG) Abwehransprüche des unlauteren Verhaltens bereithalten.



Erik Schäfer

ist Partner der Kanzlei COHAUSZ & FLORACK Patent- und Rechtsanwälte. Er berät Mandanten in den Bereichen Geistiges Eigentum und verwandte Gebiete, Vertragsrecht, Internationales Wirtschaftsrecht und Schiedsgerichtsbarkeit & Mediation.

Praktisch bedeutet dies, dass z.B. die durch die Sensorik von Fertigungsmaschinen einer Fabrik generierten und telemetrisch an den Maschinenhersteller zu Wartungszwecken übermittelten Daten von diesem grundsätzlich frei verwertet werden dürfen. Einerseits erlauben solche Daten die Minimierung von Stillstands- und Rüstzeiten. Andererseits können aus ihnen Kenntnisse zu den Fertigungsprozessen gewonnen werden, die in die Produktentwicklung bzw. Verbesserung des Angebots des Maschinenbauers einfließen und damit letztlich in Form der von ihm dorthin gelieferten Produkte auch Wettbewerbern zugutekommen können. Das war zwar schon früher möglich, doch war die Informationsdichte und Informationsqualität beim Maschinenbauer nicht mit irgendwie vergleichbar geringem Aufwand herzustellen.

Ein anderes Beispiel ist die Vernetzung der Akteure in komplexen Lieferketten, die heute aus gesetzlichen oder qualitätssicherungsorientierten Gründen oft die Übermittlung von Daten zur Produktherkunft und zum Transportweg umfasst. Wer all diese Informationen zusammenführt, hat den Überblick und kann weniger effiziente Glieder der Kette leicht identifizieren und dann umgehen oder ausschalten. Sind auch die Preise zugänglich und einem Abnehmer die Vorlieferanten bekannt, wird es zumindest schwerer, auskömmliche Geschäfte zu tätigen.

Vertraglicher Schutz und Datenschutz

Wenn gewerbliche Schutzrechte es grundsätzlich nur punktuell erlauben, Dritte von der Nutzung der kaufmännischen oder technischen Wissen verkörpernden Daten auszuschließen, stellt sich sofort die Frage, ob das vertraglich möglich ist. Die Antwort lautet „ja“. Jedoch muss festgestellt werden, dass sich die heute noch üblichen Texte von Geheimhaltungsvereinbarungen bzw. Vertraulichkeitsklauseln eher an den Erfordernissen der „analogen“ Welt orientieren und leicht die nötige Regelungstiefe für das digitale Zeitalter vermissen lassen. Zumindest für eine Übergangszeit ist deshalb zu empfehlen, einerseits im eigenen Hause Klarheit zu schaffen, welche Daten geschäftswesentlich und geheimhaltungsbedürftig sind; und andererseits zu identifizieren, wie Geschäftspartner mit diesen Informationen in Berührung kommen und inwieweit diese für die Verfolgung von deren Geschäftszielen irgendein Interesse haben. Stehen diese Ziele zu den eigenen Unternehmenszielen auch nur teilweise in Widerspruch, besteht Bedarf nach einer maßgeschneiderten Geheimhaltungs- und Verwendungsbeschränkungsregelung. Sobald personenbezogene

Daten betroffen sind, muss zudem vor deren Übermittlung umfassend die Compliance des Empfängers mit den gesetzlichen Erfordernissen des Datenschutzes vertraglich sichergestellt werden, was Auditrechte beim Partner einschließt.

Neben diesen Maßnahmen zur Einhegung rechtlicher Risiken tritt auch das Erfordernis rechtlich abgesicherter Exit-Strategien. Nicht nur technisch, sondern auch rechtlich müssen Kunden z.B. bei Verträgen über in der sogenannten Cloud für sie erbrachte Leistungen alles tun, damit sie bei Vertragsende oder einer Insolvenz bzw. Nichtleistung des Internet Service Providers (ISP) ihre Daten in das System eines anderen ISP oder ein eigenes System überleiten und nahtlos weiternutzen können, ohne dass irgendwelche Streitigkeiten dies verzögern.

Umgekehrt werden Unternehmen versuchen, das Potenzial der durch die Vernetzung erleichterten Geschäftsmöglichkeiten auszuschöpfen und auch neue, auf die Digitalwirtschaft zugeschnittene Produkte oder Dienstleistungen anzubieten. Soweit hierbei personenbezogene Daten verarbeitet werden, ist dem geltenden Datenschutzrecht aus Sicht des Auswerters Rechnung zu tragen. Wenn in diesem Zusammenhang Dienstleistungen Dritter bei der Datenverarbeitung oder sogenannte Cloud-Lösungen in Anspruch genommen werden, ist vom Unternehmen auf genau definierte, technisch beherrschbare Datenflüsse und eine präzise vertragliche Absicherung der wechselseitigen Rechte zu achten.

Empfehlung für Unternehmen

Für den Schutz verbesserter oder auch neuer Produkte und Dienste verbleibt es bei den auch heute schon aus der „analogen Welt“ bekannten rechtlichen Instrumenten: Kennzeichenschutz, urheber- bzw. designrechtlicher, sowie patent- und gebrauchsmusterrechtlicher Schutz. Wo es um Geschäftsideen oder auch Software geht, sind der Patentierbarkeit jedoch recht enge Grenzen gesetzt, deren Anforderungen je nach anwendbarem Recht variieren. Auch der schon bestehende Stand der Technik wird den Spielraum für einen Schutz durch technische Schutzrechte eher eingrenzen. Schon früh während des Konzipierungs- bzw. Entwicklungsstadiums sollten Sie eine Schutzrechtstaktik bereit stellen, die gezielt wesentliche Teilaspekte am späteren Ergebnis mosaikartig bzw. punktuell so schützt, das der Wettbewerb schwer darum herumkommt. Zunehmend bewährt sich dabei eine Perspektive, die gezielt auf den Schutz von Features (Merkmalen) fokussiert, die für den Kunden wichtig sind.

Neben die Notwendigkeit einer Absicherung durch Schutzrechte wird schon wegen der erheblichen Komplexität der Geschäfte und der zunehmend steigenden Zahl beteiligter Unternehmen ein nicht unerheblicher Bedarf an passenden, voneinander abhängigen Verträgen treten, für die spezielle schuldrechtliche Gesetzesregelungen fehlen und die zudem grenzüberschreitend rechtssicher sein müssen. Auf absehbare Zeit wird es insoweit dabei bleiben, dass beim rechtssicheren Management geschäftlicher Risiken in der digitalen Wirtschaft nur in eng umgrenzten Teilbereichen – wenn überhaupt – auf normierte Standardverträge zurückgegriffen werden kann. Stellt man sich vor, dass die Unterschreitung des Sollbestands eines bestimmten Bauteils für die Endmontage durch unternehmens- und grenzüberschreitende Vernetzung über die gesamte Lieferkette beim Hersteller dieses Bauteils dessen Produktion automatisch triggern kann, gleichzeitig aber ein Rechtsanspruch auf Zahlung und Gewährleistung in jedem einzelnen zwischengeschalteten Schritt in der Kette entstehen soll, wird deutlich, wie anspruchsvoll die Aufgabe ist, ineinandergreifende Lieferrahmenverträge zu entwerfen, obwohl es solche komplexen Lieferketten als solche schon gibt. Zumindest in der Anfangs- und Übergangsphase von Industrie 4.0 würde es deshalb nicht überraschen, wenn ein höherer Transaktionsaufwand entsteht.

Dieser Aufwand ist als Risikomanagement unter anderem gerechtfertigt, weil so durch eine sorgfältige Vertragsgestaltung Streitigkeiten besser beherrschbar werden, die sonst aufgrund ihrer komplexen tatsächlichen Ursachen die staatliche Gerichtsbarkeit an Grenzen führen können. Insoweit ist zudem zu erwarten, dass hier die Schiedsgerichtsbarkeit, vor allem aber auch andere Streitbeilegungsverfahren, wie sie die ICC auch anbietet, im B2B-Segment ihre Rolle nicht nur behalten sondern auch ausbauen werden. Zu denken ist hier an Schiedsgutachter, Dispute Boards (z.B. bei komplexen Langzeitverträgen) oder auch die Mediation.

Blicken wir in die Glaskugel, zeichnet sich jedoch ab, dass die Entwicklung mit artifizieller Intelligenz ausgestatteter Systeme, die sich selbst regulieren, und eine durch die Prozesse inhärent erzwungene Standardisierung die rechtliche Komplexität aus Sicht der beteiligten Menschen wieder reduzieren werden. Zumindest bis dahin bleibt es spannend.

Last but not least

Allerdings bleiben auch zwei Dinge, die man im Hinterkopf behalten muss:

Erstens führt für das einzelne Unternehmen nur die kluge vorausschauende Nutzung der digitalen Informations-, Kommunikations- und Steuerungstechnologien zu der erwarteten Effizienzsteigerung. Es wird weiterhin Fehlinvestitionen und gescheiterte Projekte geben.

Zweitens legt der Menschenverstand nahe, dass die tiefgreifende Vernetzung es schwerer macht, kritische Komponenten bzw. Funktionen von Systemen zu identifizieren und mit technischen bzw. auch rechtlichen Mitteln gegen Störungen zu härten. Erfolgt das nicht oder nur unzureichend, sind die vernetzten Systeme nicht ausreichend widerstandsfähig.

Stuxnet? ist insoweit ein Menetekel. Man fragt sich: Wer wird dann haften? Man fragt sich auch: Wollen wir diese Entscheidung dann irgendwann einer künstlichen Intelligenz überlassen? Der Jurist gibt hierauf keine Antwort. Denn er spräche pro domo.

- 1 In Wirklichkeit handelt es sich um einen Kulminationspunkt einer sich schon lange Zeit anbahnenden Entwicklung. Man sehe sich z.B. den Film René Clairs „A Nous la Liberté“ aus dem Jahr 1931 an und staune. Gleichwohl ist mit dem Begriff – ein wenig überzogen – die vierte industrielle Revolution in Fertigung und Logistik gemeint.
- 2 Siehe z.B. Ralph Langner „To kill a centrifuge – A Technical Analysis of What Stuxnet’s Creators Tried to Achieve“ 11/2013 <http://www.langner.com/en/wp-content/uploads/2013/11/To-kill-a-centrifuge.pdf>



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Gewerblicher Rechtsschutz: Dr. Katrin Rupprecht, ICC Germany, S. 70

„Ein ‚Muss‘ für jede moderne gesellschaftsrechtliche Bibliothek“

(Rechtsanwalt und FAHaGR Dr. Andreas Pentz in RIW 3/2008 zur 1. Auflage)

Süß/Wachter (Hrsg.)
Handbuch des internationalen GmbH-Rechts
3. Auflage 2016, 2.084 Seiten, gebunden, inkl. CD-ROM,
 189,- € · ISBN 978-3-95661-032-5

Aus dem Inhalt:

- Grundlagen des internationalen Gesellschafts- und Steuerrechts
- Zweigniederlassungen von EU-Auslandsgesellschaften im deutschen Handelsregister
- Schnittstellen zwischen internationalem Gesellschafts- und Insolvenzrecht
- Sitzverlegung und Verschmelzung
- Grenzüberschreitende Unternehmensverträge
- Ausführliche Berichte zum GmbH-Recht in 42 Ländern

Länderberichte:

Italien	Schweden
Japan	Schweiz
Argentinien	Serbien
Australien	Singapur
Belgien	Slowakei
Brasilien	Slowenien
Bulgarien	Spanien
China	Tschechien
Dänemark	Türkei
Deutschland	Ukraine
England	Ungarn
Estland	USA
Finnland	Vereinigte
Frankreich	Arabische Emirate
Griechenland	Russland
	Weißrussland

Fake-President-Attacken

Ist Ihr Unternehmen ausreichend geschützt?

Beim „Fake-President“-Trick geben sich Kriminelle als Unternehmenschefs aus und verlangen Millionenüberweisungen von Mitarbeitern. Weltweit wird der Schaden auf rund 2 Milliarden US-Dollar geschätzt. Warum die Betrugsmasche so gut funktioniert und wie man sich als Unternehmen schützen kann, erklärt Dr. Johann-Friedrich Hochbaum, Leiter der Rechtsabteilung beim Maschinen- und Anlagenbauer Siempelkamp.



Die Mitarbeiterin unserer Buchhaltung erhält an einem Mittwochmorgen folgende, vertrauliche E-Mail von ihrem vermeintlichen Geschäftsführer:



„Zurzeit bereiten wir die Übernahme eines Unternehmens vor, dies betrifft insbesondere die erforderlichen finanziellen Transaktionen. Die Angelegenheit muss absolut vertraulich behandelt werden. Niemand sonst, auch nicht innerhalb unseres Hauses, wird zurzeit darüber informiert. Die öffentliche Bekanntmachung des Übernahmeangebots erfolgt in Kürze. Die Kanzlei LPA vertritt in dieser Angelegenheit unsere Interessen, Herr Rechtsanwalt Dr. Balda hat diesbezüglich mein vollstes Vertrauen.“

Aufgrund Ihrer Diskretion und bisher einwandfreien Arbeit in unserem Unternehmen möchte ich Ihnen die Verantwortung für dieses Projekt übertragen. Da die gesamte Transaktion absolut vertraulich behandelt

werden muss, bitte ich Sie, den Stand der Transaktion nur mit mir ausnahmslos per E-Mail abzustimmen. Weiter bitte ich Sie, mich in dieser Angelegenheit weder persönlich noch telefonisch zu kontaktieren. Jede Erörterung der geplanten Übernahme erfolgt ausnahmslos per E-Mail an Sie oder mich, auch um eine ausreichende Dokumentation gemäß den BaFin-Richtlinien sicherzustellen.“

Ich zähle auf Ihre Diskretion und bedanke mich schon jetzt für Ihre Mitarbeit. Hat Herr Dr. Balda Sie bereits kontaktiert?

Am gleichen Tag folgt eine weitere E-Mail, in welcher der Geschäftsführer nochmals auf die Vertraulichkeit hinweist und darum erklärt:

„... Die BaFin hat uns unmissverständlich klar gemacht, dass diese Angelegenheit absolut vertraulich behandelt

werden muss. Wir müssen so schnell wie möglich diese Transaktion abschließen, um uns alle Vorteile zu sichern. Könnten wir mit heutigem Wertstellungsdatum eine Zahlung von 997.000 Euro im Außenwirtschaftsverkehr anweisen, ohne gleich irgendwelche Fragen aufzuwerfen?“

Die Mitarbeiterin ist irritiert und geschmeichelt, verweist aber in ihrer Antwort auf die internen Richtlinien zum Vier-Augen-Prinzip und zur Genehmigung der Auszahlung solcher Beträge. Im Laufe der nächsten 30 Stunden werden weitere E-Mails gewechselt, in welchen erheblicher Druck auf die Mitarbeiterin ausgeübt wird. Später am Tage ruft sogar ein „Herr Rechtsanwalt Dr. Balda“ an, welcher sich nach dem Sachstand der Auszahlung erkundigt. Erst am nächsten Mittag durchbricht die Mitarbeiterin die Mauer der Vertraulichkeit, und der Spuk fliegt auf, ohne dass eine Zahlung erfolgte.

Im Zuge der Aufarbeitung stellten wir fest, dass die E-Mail-Adresse des Geschäftsführers nur in einem winzigen Detail von der echten Adresse abwich, im Übrigen aber der Vor- und Zuname sowie die Domain richtig geschrieben waren. Zudem fehlte in der Fußzeile die volle unternehmenseigene Signatur. Die Abweichung in der Adresse war nur erkennbar, wenn man mit dem Cursor auf die Adresse fuhr und sich die volle Schreibweise anzeigen ließ. Wir kamen zu dem Schluss, dass sich der oder die Betrüger mit dem Unternehmen und seinen internen Strukturen vertraut gemacht haben mussten und das Vorgehen intelligent vorbereitet war.

Experten unterscheiden zwischen drei Formen des Cyber-Betruges: Betrug durch Vorspiegelung einer falschen Identität („Fake President Fraud“), durch Umleiten von Zahlungsströmen („Payment Diversion“) und durch Nutzung einer fremden Identität („Fake Identity Fraud“).

Strafverfolgung nahezu unmöglich

Dies war bereits der dritte Cyber-Angriff innerhalb eines Jahres auf unseren Konzern: Es hatte bereits einen „Fake President“-Angriff gegeben sowie einen „Payment Diversion“-Angriff. Bei dem „Payment Diversion“-Angriff wurde einer unserer Kunden per E-Mail aufgefordert, künftige Zahlungen an eine neue Kontoverbindung zu leisten. In den beiden ersten Fällen war die Vorgehensweise jedoch wesentlich einfacher zu durchschauen gewesen. Nun wollten wir dieses nicht länger hinnehmen und meldeten den erneuten Angriff an das zuständige Kommissariat. Dort erfuhren wir, dass sich solche Angriffe derart gehäuft hätten

und die Betrüger ihre Identität so geschickt verschleierten, dass eine Aufklärung so gut wie unmöglich sei. Diese Cyber-Angriffe nahmen rasant zu und würden zunehmend professionell ausgeführt. Die elektronischen Spuren führten nach Afrika und zum Balkan. Die Aussichten, Täter zu ermitteln, seien nur sehr gering.

Prävention im Unternehmen

In dieser Situation sind die Unternehmen auf sich gestellt und können sich durch folgende präventive Maßnahmen schützen, das heißt:

- alle Mitarbeiter (eventuell auch Kunden) weltweit über Formen des Cyber-Betrugs informieren und sensibilisieren;
- im Unternehmen klare Prozesse und Zuständigkeiten schaffen, so zum Beispiel durch die strikte Einhaltung des Vier-Augen-Prinzips und das Erfordernis einer schriftlichen Bestätigung bei hohen oder dringlichen Zahlungen;
- die Mitarbeiter auffordern, separate Bestätigungen anzufordern bei
 - hohen oder dringlichen Zahlungen,
 - der Änderung von Bankkontodaten oder Zahlungsempfängern;
- darauf bestehen, dass Bestätigungen mittels eines internen Schreibens, einer separaten E-Mail oder eines direkten Anrufs erfolgen, wobei die Adresse oder Telefonnummer dem internen Adressverzeichnis zu entnehmen sind;
- die Mitarbeiter auffordern, bei Mitteilungen, die vom Inhalt oder der Form unüblich sind, sich bei dem Adressaten zu vergewissern oder den unmittelbaren Vorgesetzten zu informieren;
- ungeachtet der geringen Ermittlungs- und Aufklärungsquote eine Strafanzeige stellen.



Dr. Johann-Friedrich Hochbaum

ist Leiter Recht, Versicherungen und Patente der Siempelkamp-Gruppe. Seit über 20 Jahren arbeitet er als Unternehmensanwalt, Schwerpunkte sind u.a. internationaler Maschinen- und Anlagenbau einschließlich der Projektfinanzierung, dem Claim Management, der Mediation und Schiedsgerichtsbarkeit sowie Compliance.

Schutz vor Cyber-Attacken

Wer wettbewerbsfähig bleiben will, muss seine Geheimnisse besonders schützen

Der Einsatz von mobilen Geräten, die Nutzung von Cloud Services sowie Digitalisierung ganzer Geschäftsprozesse erfordern ein Umdenken bei der IT-Strategie. Wichtig ist, dass Unternehmen Risiken wie Hackerangriffe, Datendiebstahl und andere Formen der Cyber-Kriminalität identifizieren. Nur dann werden diese beherrschbar.

© crstibr - istockphoto.com

Ausgangslage

Viele Unternehmen unterschätzen das Risiko von Cyberangriffen, da ihnen die erforderlichen Kontrollverfahren fehlen. Daher steht an erster Stelle die Risikoanalyse. Technisch gibt es zahlreiche Möglichkeiten, Angriffe auf IT-Systeme festzustellen. Schon mit der Einführung von Firewall-Systemen verfügte die IT über durchaus wirksame Mittel, durch den Mitschnitt der Übertragungsprotokolle Hinweise auf Angriffe und Sicherheitsprobleme zu erhalten. Allerdings wurde und wird die Auswertung dieser Protokolle oft vernachlässigt, teilweise begründet durch die Einhaltung von Datenschutzerfordernungen.

Durch die immer engere Vernetzung innerhalb der Unternehmensnetze, deren Vernetzung mit Produktionsnetzen sowie zwischen Unternehmensnetzen stellen sich aus Sicht der Informationssicherheit eine Reihe neuer Herausforderungen, die sich insbesondere durch die Anforderung einer wirksamen „end-to-end“-Sicherheit ergeben. Vor diesem Hintergrund wird die Überwachung und Identifikation von Cyber-Angriffen immer komplexer – darauf müssen Unternehmen mit zielgerichteten Maßnahmen reagieren.

Diese Maßnahmen beruhen auf einem musterbasierten Abgleich zwischen einer IT-Landschaft im normalen Betriebszustand und deren Abweichungen. Hierzu ist neben dem Einsatz einer „Security Incident and Event Management-Lösung“ (SIEM) die Verknüpfung mit einer leistungsfähigen „Threat Intelligence“ sinnvoll. Threat Intelligence steht hier für das fortlaufende Sammeln und Auswerten von Angriffsvektoren, die dann in die Mustererkennung der SIEM-Lösungen eingespielt werden. Damit können Unternehmen die Überwachung anpassen und verbessern. Die Qualität der Angriffserkennung ist deutlich höher als bei der althergebrachten Protokolldatei-Überwachung.

Allerdings sind zwei wichtige Randeffekte zu berücksichtigen: Die Zahl der sogenannten False-Positives, also die Meldung einer Anomalie, die sich nach näherer Analyse nicht als Angriff erweist, steigt aufgrund von nicht vermeidbaren Unschärfen in der Beschreibung des Normalzustandes der IT-Landschaft. Und die Unternehmen müssen sich entscheiden, ob sie anspruchsvolle Lösungen wie z.B. Threat Intelligence selber betreiben wollen oder dies in die Hände von Sicherheitsdienstleistern geben möchten.

Gesamtkonzept entwickeln

Lange Zeit setzten die IT-Abteilungen durch zentrale Sicherheitslösungen auf einen wirksamen

Perimeterschutz, also den Schutz der IT im Unternehmen durch eine ganzheitliche lückenlose Schutzmauer, und versuchten damit, das Problem über „Technik“ zu lösen. Dieses Vorgehen reicht heute nicht mehr aus. Die Technik ist für die Umsetzung weiterhin sehr wichtig, aber für einen ausreichenden Schutz muss das Thema im Unternehmen auf allen Ebenen ernst genommen werden. Es bedarf eines angemessenen Sicherheitsprozesses, der dafür sorgt, dass Informationssicherheit in allen relevanten Bereichen gelebt und weiterentwickelt wird – von allen Mitarbeitern, angefangen beim Vorstand bis hin zum Lagerarbeiter. Nur so kann eine wirksame „Resilience“ erreicht werden.

Die Unternehmen beschäftigen sich derzeit mit der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse. Dies zeigt sich nicht nur in Office-Bereichen, sondern mittels Industrie 4.0-Techniken insbesondere in produktionsnahen Bereichen des Unternehmens. Diese wurden bislang weitestgehend isoliert von den Risiken des Cyber-Space betrieben, zumeist mit veralteter, wenn auch sehr zuverlässiger IT.

Die enge Vernetzung der Unternehmen mit Lieferanten und Kunden auf Geschäftsprozess-Ebene sowie die Integration der Prozessleittechnik mit der Geschäftsprozess-IT zu Steuerungs-, Wartungs- und Analyse-zwecken bis ins Internet potenzieren die Cyber-Risiken für Unternehmen überproportional. IT-Sicherheit wird zum Vorstandsthema, damit Unternehmen sich wirksam schützen können.

Maßnahmen zur Umsetzung

Die wichtigste Maßnahme besteht in der Einführung und Umsetzung eines funktionierenden und gelebten Informationssicherheits-Managementsystems (ISMS). Weitere Schlüsselmaßnahmen sind die Sensibilisierung aller Mitarbeiter und Führungskräfte, ein gelebtes Risikomanagement und das regelmäßige Hinterfragen der bestehenden Informationsschutzstrategie einschließlich der eingesetzten Technik und Arbeitsweisen.

Der Faktor Mensch ist das größte Risiko und gleichzeitig der beste Schutz. Einige Beispiele: Geschulte Mitarbeiter identifizieren verdächtige, auf Phishing hinweisende E-Mails oder ein verändertes Verhalten des Computers. Auch klassische Tricks der Angreifer wie verloren gegangene USB-Sticks werden durchschaut: Mit Schadsoftware bestückte USB-Sticks werden von Angreifern gezielt auf Firmenparkplätzen oder in den Empfangsbereichen von Unternehmen „verloren“. Sicherheitsbewusste Mitarbeiter werden nicht den Fehler



Derk Fischer

ist Partner für Cyber Security im Bereich Risk Assurance Solutions der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC. Er berät Unternehmen zum Thema Informationssicherheit, den hierzu erforderlichen Sicherheitsmanagementprozessen und zur Umsetzung von IT-technischen Maßnahmen im Zuge von Digitalisierungsprojekten.

machen, diese Sticks an den eigenen Arbeitsrechner anzuschließen, sondern werden sie bei der IT abgeben. Zentral ist bei der Umsetzung weiterhin die Konzentration auf die wichtigsten und aus Unternehmenssicht wertvollsten Schutzobjekte. Dafür müssen diese besonders schützenswerten Objekte aber identifiziert werden, was bei vielen Unternehmen bisher noch nicht geschehen ist.

Unternehmen, die ein angemessenes Schutzniveau erreicht haben, können sich dieses zertifizieren lassen. Ein solches Zertifikat zeigt Geschäftspartnern und Kunden, dass das Unternehmen systematisch und prozessorientiert mit dem Thema Informationssicherheit umgeht und schafft damit einen gewissen Vertrauensvorschuss. Vielfach wird es mittlerweile auch schlichtweg als Voraussetzung für den Beginn einer Geschäftsbeziehung gefordert.

Ausblick

Die Politik hat im vergangenen Jahr mit dem IT-Sicherheitsgesetz reagiert. Zwar gilt das Gesetz „nur“ für Unternehmen, die kritische Infrastrukturen betreiben, also Anlagen wie z.B. Stromnetze, deren anhaltender Ausfall das gesellschaftliche Leben nachhaltig beeinträchtigt. Es ist aber davon auszugehen, dass sich das Sicherheitsgesetz für alle übrigen Unternehmen zu einer Art Benchmark entwickeln wird. Unternehmen würden sich auf Basis ihrer eigenen Compliance-Anforderungen dazu verpflichten, ein Informationssicherheits-Managementsystem (ISMS) einzurichten und alle Sicherheitsvorfälle über einen unternehmensinternen Sicherheitsbeauftragten an das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnologie (BSI) zu melden.

Damit wäre allen Unternehmen gleichermaßen geholfen: Ein einheitlich hohes, sich kontinuierlich verbesserndes Sicherheitsniveau würde die Sicherheitslandschaft in Deutschland unter der Voraussetzung einer funktionierenden Informationsbereitstellung durch das BSI nachhaltig positiv beeinflussen.



Compliance im Überblick!



ISBN 978-3-89817-749-8, ca. 1200 Seiten, A4, Loseblattwerk in 2 Arbeitsordnern, 148,00 €, Ergänzungen bei Bedarf

VORTEILE

- Überblick über die relevanten Compliance Themen im Unternehmen
- Konkrete Organisations- und Umsetzungshinweise
- Erfahrungstransfer von renommierten Kollegen aus der Praxis
- Umfangreiche Arbeitshilfen für die direkte Anwendung
- Individueller Arbeitsordner für das eigene Unternehmen

PRINT + ONLINE = 30% Rabatt



Angebot für Doppelnutzer:
Wenn Sie zusätzlich zu den Arbeitsordnern die Online-Anwendung nutzen wollen, gewähren wir Ihnen darauf 30% Rabatt!

Online-Version mit vielen Extras unter:
www.riu-online.de

 **Bundesanzeiger Verlag**

Jetzt versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:
shop.bundesanzeiger-verlag.de/749-8
E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger.de
Telefon: 0221/97668-291 · Fax: 0221/97668-271
in jeder Fachbuchhandlung

„Vollständiger Schutz bleibt eine Illusion“

Ein Gespräch mit Linus Neumann

Der Chaos Computer Club (CCC) sieht Hacken als kreativen Umgang mit Technik. Für Politik und Justiz sind die Mitglieder mittlerweile gefragte Ansprechpartner – ob als Sachverständige oder als unbequeme Kritiker. Wir haben Linus Neumann, einen der CCC-Sprecher, zum Thema Unternehmen und IT-Sicherheit befragt.

ICC-Magazin: *Wie ist es um den Schutz der Netzwerke deutscher Unternehmen bestellt? Welche Einflussfaktoren sind Ihrer Meinung nach von Bedeutung für mögliche Angriffe?*

Neumann: Aktuell scheint mir die Lage bei nur sehr wenigen Unternehmen weltweit wirklich zufriedenstellend zu sein. In den meisten Unternehmen, auch deutschen und europäischen, fehlt es an zukunftsweisenden Ansätzen, die endlich einmal den Angreifern voraus sein können, statt ständig nur hinterherzulaufen und sich gegen neue bekannt gewordene Angriffe mehr schlecht als recht zu verteidigen.

Je größer Unternehmen sind, desto größer ist natürlich auch ihre Komplexität und Angriffsfläche: Angreifer haben mehr potenzielle Angriffsziele sowohl auf technischer, als auch auf menschlicher Ebene: IT-Sicherheit kommt ohne menschliche Faktoren nicht aus. So sind Phishing-Mails – also Täuschungen von Mitarbeitern – bei den meisten Angriffen das erste Einfallstor, von dem aus dann der Angriff weiter ausgebaut wird.

ICC-Magazin: *Was sind die größten Fehler von Unternehmen und Mitarbeitern in Bezug auf IT-Sicherheit?*

Neumann: Die Abteilungen für IT-Sicherheit werden oft von ihren Kollegen als Gegner und Verhinderer

wahrgenommen – weil sie sich auch oft dementprechend verhalten. Stattdessen sollte IT-Sicherheit das Geschäft flankieren und nicht behindern. Nur so werden Mitarbeiter motiviert, Sicherheitsmaßnahmen ernst zu nehmen, statt sie zu unterwandern. Im Bereich der Usability muss IT-Sicherheit noch einen weiten Weg gehen, bis bei den Mitarbeitenden jenes Minimalwissen vorausgesetzt werden kann, das heute mit langen Vorschriften erfolglos erzwungen werden soll.

ICC-Magazin: *Was können und was müssten Unternehmen tun, um sich besser oder vollständig zu schützen?*

Neumann: Vollständiger Schutz bleibt eine Illusion. Besserer Schutz entsteht, wenn Ressourcen dafür aufgewendet werden, erfolgte Angriffe zeitnah zu erkennen – denn nur, was nicht automatisch verhindert werden konnte, macht dem Verteidiger ja Sorgen.

ICC-Magazin: *Was halten Sie von Agenturen, die Hacker an Unternehmen vermitteln, um Sicherheitslücken aufzuspüren? Ist das sinnvoll oder schafft sich die Branche damit selbst Bedarf?*

Neumann: Damit Sicherheitslücken geschlossen werden können, muss man sie zunächst einmal finden. Das kann entweder ein Angreifer tun und Schaden anrichten – oder man findet sie vorher selbst und erhöht dann die



Sicherheit des Systems: Nur wer wie ein Angreifer denkt, kann sich effektiv verteidigen.

Da ich selbst in diesem Bereich tätig bin, ist meine Antwort an dieser Stelle allerdings nicht unabhängig. Vielleicht gibt es ja andere Möglichkeiten, Sicherheitslücken zu schließen, ohne sie vorher zu entdecken – ich kann es mir jedoch schwer vorstellen. Die Sicherheit von Fahrzeugen wird schließlich auch im Crashtest geprüft und verbessert. Beim „Penetration Test“, einem beauftragten Hacking-Angriff, geht allerdings nichts kaputt – und das Ergebnis ist eine Reihe von Verbesserungsvorschlägen, die einen erfolgreichen Angriff verhindert hätten.

ICC-Magazin: *Was sind Staatstrojaner und wie können sich Unternehmen vor ihnen schützen?*

Neumann: Als Trojaner bezeichnet man Schadsoftware, mit deren Hilfe ein Rechner aus der Ferne kontrolliert werden kann. Solche Software eignet sich zur Spionage und zur Sabotage. Als „Staatstrojaner“ bezeichnet man solche Software, wenn sie von staatlichen Akteuren entwickelt oder zum Einsatz gebracht wird.

Urheber und Ursprung eines Angriffs spielen für die Verteidigung jedoch nur eine sekundäre Rolle. Wichtig ist, kritische Systeme, an deren Infiltration ein motivierter

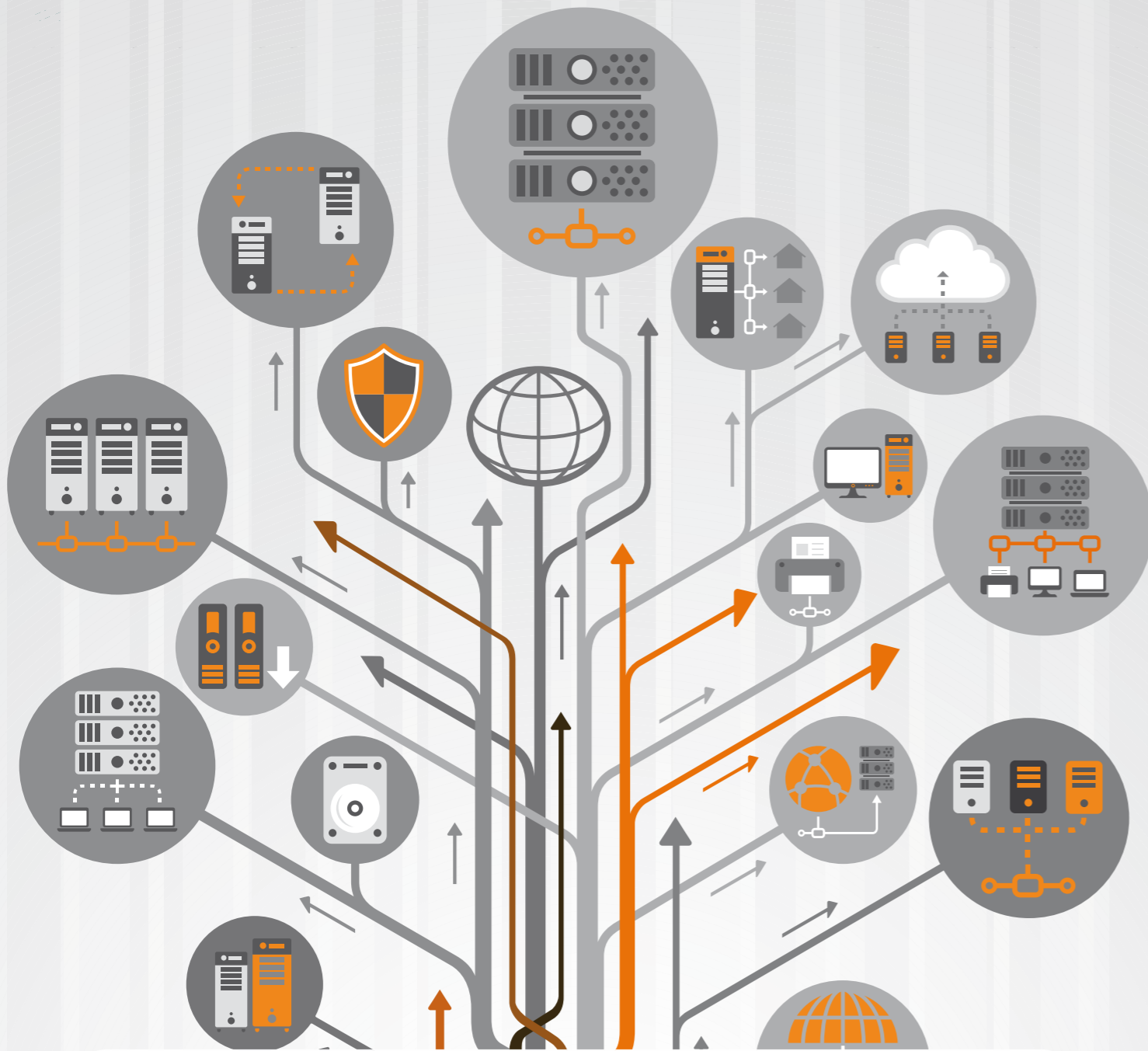
und ressourcenstarker Angreifer Interesse hat, möglichst zu isolieren, mit starken Zugriffsbeschränkungen zu versehen und regelmäßig auf dem aktuellen Stand zu halten. Ein Penetration Test gibt hier wertvolle Hinweise, welche Angriffsfläche sich einem Angreifer bietet. Hier gilt es dann einerseits den notwendigen Aufwand in die Höhe zu treiben, andererseits Angriffsversuche und Angriffe schnell zu erkennen.

Der Chaos Computer Club ist die größte europäische Hackervereinigung und seit über dreißig Jahren Vermittler im Spannungsfeld technischer und sozialer Entwicklungen. Die Aktivitäten des Clubs reichen von IT-Security-Forschung über Kampagnen, Veranstaltungen, Politikberatung, Pressemitteilungen und Publikationen bis zum Betrieb von Anonymisierungsdiensten und Kommunikationsmitteln.

Besondere Erfolge erzielte der CCC beim Schutz der Grundrechte deutscher Bürger vor Überwachung und übertriebenen Sicherheitsgesetzen – Ziele und Ansätze für die deutsche Wirtschaft sieht der CCC hingegen nicht als sein primäres Interesse.

Linus Neumann

ist beruflich im Bereich der IT-Sicherheit tätig und ist einer der Sprecher des Chaos Computer Clubs. Er wurde mehrmals in Ausschüssen des Bundestages als Sachverständiger für IT-Sicherheit angehört.



EU-Datenschutz-Grundverordnung

Was Unternehmen über die neue Regelung wissen müssen

Daten sind das Öl des 21. Jahrhunderts, heißt es immer wieder. Sie sind Grundlage für neue Geschäftsanwendungen ebenso wie für die Kundengewinnung im internationalen Geschäft. Daher wird eine gründliche Auseinandersetzung mit der neuen EU-Datenschutz-Grundverordnung für Unternehmen unumgänglich werden.

© AlonzoDesign - istockphoto.com

Im Zeitalter des Web 2.0 (und höher) findet ein Großteil des täglichen Lebens online statt. Menschen unter 30 Jahren kommen ohne einen mobilen digitalen Begleiter, mit dem sie durchgehend online sind, fast nicht mehr aus. Viele Unternehmen, die gegenüber Endkunden werben, setzen daher gezielt auf umfangreiches Online-Marketing. Immer häufiger werden Verträge über das Internet abgewickelt oder soziale Netzwerke genutzt, was in aller Regel die Preisgabe personenbezogener Daten erfordert. Webseiten sind so programmiert, dass sie mitverfolgen, welche Benutzer oder zumindest welche Art von Benutzer sich die Webseite angeschaut und was sie auf der Webseite gemacht haben. Werbemethoden wie das „predictive behavioral targeting“, bei dem Werbungtreibende ihre Online-Werbung ausschließlich an Internetbenutzer ausliefern, die zuvor anhand bestimmter Kategorien und Merkmale gefiltert wurden, sind im Marketing Stand der Technik. In diesem Zusammenhang spielen Verbraucher- und Datenschutz eine wichtige Rolle. Zuletzt haben sich auf europäischer Ebene im Dezember 2015 Parlament, Rat und Kommission auf eine neue europäische Datenschutzgrundverordnung (im Folgenden DS-GVO) geeinigt, die das Ziel hat, sich den technischen Neuerungen und daraus resultierenden Anforderungen anzupassen. Die DS-GVO tritt voraussichtlich in der ersten Jahreshälfte 2016 in Kraft und wird nach zwei Jahren Umsetzungsfrist verbindlich. Sie gilt in allen Mitgliedstaaten. Betroffene Unternehmen sollten sich frühzeitig um eine entsprechende Einhaltung der neuen Regelungen bemühen, da ihnen sonst empfindliche Bußgelder drohen.

Neuerungen zu Gunsten der Nutzer

Die DS-GVO wird die bisher geltende EU-Datenschutzrichtlinie 95/46/EG ersetzen. Ziel und Zweck der DS-GVO ist es, die Rechte der Nutzer zu stärken und das Datenschutzrecht europaweit zu vereinheitlichen. Wenn auch nicht alle Schwachstellen europaweit vollends beseitigt sind und man die Auffassung vertreten kann, im Verhältnis zu bestehenden deutschen Datenschutzstandards sei die DS-GVO datenschutzrechtlich kein Fortschritt, so sind doch im Wesentlichen, sieht man auf Gesamteuropa, die Rechte der Nutzer verstärkt worden, was die Kontrolle hinsichtlich des Umgangs mit ihren personenbezogenen Daten betrifft. Für Unternehmen bedeutet dies eine Erhöhung ihrer Pflichten. Im vorliegenden Beitrag sollen wichtige Neuerungen, die für Unternehmen im Zusammenhang mit der Erfassung und Verarbeitung personenbezogener Daten eintreten, beleuchtet werden.

Abwendung vom Territorialprinzip

Als eine der wesentlichen Änderungen ist die Abwendung vom Territorialprinzip zu nennen. Die DS-GVO sieht nunmehr vor, dass, sobald ein Unternehmen eine

Niederlassung in Europa unterhält oder sein Angebot an den europäischen Markt richtet, dieses sodann der entsprechenden nationalen Marktaufsicht unterliegt. Mit dieser Entwicklung nähert sich der europäische Gesetzgeber der jüngeren Rechtsprechung des EuGH an (Rs. C-131/12; hierzu Beyvers/Herbrich: Das Niederlassungsprinzip im Datenschutzrecht – am Beispiel von Facebook – Der neue Ansatz des EuGH und die Rechtsfolgen, ZD 2014, 558).

Einholung einer Einwilligung und Widerruf, Art. 7 DS-GVO

Die Anforderungen an die Einholung einer Einwilligung bzgl. der Erhebung und Verwendung personenbezogener Daten wurden im Rahmen der Neuregelung zu Gunsten der Betroffenen (hier Internetnutzer bzw. Nutzer) verschärft. Zukünftig muss die Einwilligungserklärung freiwillig, spezifisch, informiert und eindeutig sein. Dem Nutzer muss demzufolge klar sein, wer seine Daten zu welchem Zweck einholt und wie der weitere Datenverarbeitungsprozess aussieht. Zudem manifestiert die DS-GVO ein freies Widerrufsrecht, welches jederzeit durch den Nutzer ausgeübt werden kann. Dabei darf der Widerruf für den Nutzer nicht schwieriger gestaltet werden als die Erteilung der Einwilligung.

Widerspruch des Nutzers, Art. 19 DS-GVO

Dem Nutzer steht das Recht zu, der Datenverarbeitung zu widersprechen. Dies soll insbesondere auch für die Fälle gelten, in denen die Daten zu Marketingzwecken und einer entsprechenden Profilbildung benutzt werden. Für die betroffenen Unternehmen gilt, dass der Nutzer deutlich und getrennt von sonstigen Informationen auf sein Widerspruchsrecht hingewiesen werden muss. Ihnen obliegt die technische Umsetzung und Anpassung.

Zweckbindung, Art. 5 Abs. 1 lit. b DS-GVO

Personenbezogene Daten dürfen grundsätzlich nur für den Zweck verarbeitet werden, für den sie ursprünglich erhoben wurden. Gemäß der DS-GVO dürfen sie nur dann, sofern nicht eine Zustimmung des Betroffenen vorliegt, für einen anderen Zweck verwendet werden, wenn der ursprüngliche Zweck mit dem neuen vereinbar ist (Art. 6 Abs. 3a DS-GVO). Wann genau von einer „Vereinbarkeit“ ausgegangen werden kann, ist anhand der Betrachtung des konkreten Einzelfalles zu analysieren.

Recht auf Vergessen und Mitnahme der eigenen Daten, Art. 17 ff. DS-GVO

Zukünftig wird es für den Nutzer möglich sein, von dem für die Datenverarbeitung Verantwortlichen die Löschung der ihn betreffenden personenbezogenen Daten zu verlangen. Im Rahmen der DS-GVO braucht sich



Prof. Klaus Gennen

ist Partner der Sozietät LLR Rechtsanwälte, Fachanwalt für IT-Recht sowie für Arbeitsrecht und Datenschutzbeauftragter (GDDcert.). Prof. Gennen befasst sich mit allen Facetten des IT-Rechts, einschl. des IT-Vergaberechts und des Datenschutzrechts. Er ist ordentl. Professor an der TH Köln für IT-Recht (Teilzeit). Prof. Gennen veröffentlicht seit 1989 regelmäßig, insbesondere laufend in verschiedenen renommierten Fachzeitschriften im IT-Recht.

der Nutzer mit seinem Lösungsbegehren lediglich an den Datenverarbeiter zu wenden, der das Lösungsbegehren wiederum an die jeweiligen Dritten weiterleiten muss. Neben dem Anspruch, die eigenen Daten vollständig löschen zu lassen, haben die Nutzer nun auch das Recht, ihre Daten mitzunehmen, wenn sie den Provider wechseln. Diese Regelung betrifft in erster Linie Nutzer, die eine extrem umfangreiche Datenmenge bei einem Provider abgespeichert haben und für die eine erneute Eingabe bei einem neuen Provider unmöglich oder mit einem unzumutbaren Aufwand verbunden ist.

Bestellung eines Datenschutzbeauftragten, Art. 35 DS-GVO

Die Pflicht, einen Datenschutzbeauftragten zu bestellen, obliegt Unternehmen nur in Ausnahmefällen. Im Verhältnis zum bestehenden deutschen Recht ist dies ein erheblicher Rückschritt. Lediglich dann, wenn das Kerngeschäft eines Unternehmens die regelmäßige und systematische Beobachtung der betroffenen Nutzer erfordert oder in der massenhaften Verarbeitung sensibler Daten besteht, ist ein Datenschutzbeauftragter zu bestellen. Ein Anreiz, von bestimmten Verpflichtungen der DS-GVO befreit oder in anderer Weise privilegiert zu werden, wenn man in hiervon nicht betroffenen Unternehmen einen Datenschutzbeauftragten bestellt, der sich um die Rechtmäßigkeit des Umgangs mit personenbezogenen Daten kümmert, ist nicht aufgenommen worden.

Jedoch besteht die Möglichkeit, dass anderweitig in der jeweiligen nationalen Rechtsordnung unter bestimmten Voraussetzungen die Benennung eines Datenschutzbeauftragten vorgesehen ist (Art. 35 Abs. 4 DS-GVO). In der Praxis ist damit zu rechnen, dass weiterhin Datenschutzbeauftragte bestehen, die notwendig erscheinen, um dafür zu sorgen, dass den umfangreichen datenschutzrechtlichen Vorschriften Rechnung getragen wird. In den von der DS-GVO genannten Fällen ist zudem vorgesehen, dass der Datenschutzbeauftragte die Mitarbeiter, die mit der Datenverarbeitung befasst sind, zu schulen hat.

Verschärfte Pflicht zur Meldung von Datenschutzverstößen, Art. 31 DS-GVO

Zudem wird in der DS-GVO eine umfassende Meldepflicht für den Fall von Datenschutzverstößen postuliert, das ist im deutschen Rechtsraum bereits aus § 42a BDSG bekannt. Eine Verletzung des Schutzes personenbezogener Daten liegt vor, wenn es zu Vernichtung, Verlust oder Veränderung personenbezogener Daten kommt, sowie im Falle einer unbefugten Weitergabe von bzw. Zugang zu solcher bzw. solchen Daten. Zwar war eine solche Meldepflicht in den nationalen Regelungen des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) bereits vorgesehen, doch sind jene der DS-GVO in Teilen

weitreichender. So ist die Verletzung ohne schuldhaftes Zögern gegenüber der zuständigen Aufsichtsbehörde sowie gegenüber dem Betroffenen anzuzeigen. Gegenüber der Behörde ist die Datenschutzverletzung i.d.R. innerhalb von 72 Stunden nach ihrer Entdeckung mitzuteilen.

Neue Bußgeldregelung

Neben den Rechten und Pflichten der Beteiligten wurden auch die Regelungen bzgl. der Bußgelder im Falle der Nichteinhaltung der gesetzlichen Vorschriften modifiziert. Waren bisher Beträge innerhalb einer gewissen eher niedrigen Bandbreite üblich, sofern nicht die erweiternden Vorschriften des Ordnungswidrigkeitengesetzes griffen, so sieht der europäische Gesetzgeber nun eine flexible vor, am Jahresumsatz des die gesetzlichen Vorschriften nicht einhaltenden Unternehmens orientiert. Durch die entsprechenden Behörden können – je nach Tatbestand – bis zu 4 % des gesamten weltweiten Jahresumsatzes des abgelaufenen Finanzjahres eines Unternehmens als Bußgeld verhängt werden, z.B. dann, wenn gegen die Grundsätze der Verarbeitung, einschließlich der Bedingungen für die Einwilligung zur Verarbeitung gemäß den Artikeln 5 bis 7 bzw. 9 DS-GVO, verstoßen wird.

Fazit

Auch wenn sicherlich nicht alle Lücken beseitigt und bei weitem nicht alle Fragen geklärt sind, so ist doch durch die DS-GVO im europäischen Vergleich die Position des Nutzers gestärkt worden. Im Verhältnis zum BDSG kann insgesamt von einer Verbesserung der Position des Nutzers nicht zwingend ausgegangen werden. Für Unternehmen bedeutet die neue DS-GVO im europäischen Vergleich in erster Linie weitergehende Verpflichtungen hinsichtlich der Aufklärung der betroffenen Nutzer sowie verschärfte Anforderungen, was die Einschaltung von Datenschutzbeauftragten und Meldepflichten bei Datenschutzverstößen betrifft. Der Nutzer erhält, jedenfalls abstrakt, im Rahmen der DS-GVO bei Erteilung der Einwilligung einen bis dato besseren Einblick, was die Verwendung seiner personenbezogenen Daten betrifft. Zudem wird ihm die Möglichkeit des Widerrufs und des Widerspruchs eingeräumt, sowie ein von der Rechtsprechung jüngst ohnehin vorgegebenes Lösungsverfahren implementiert, im Falle der Veröffentlichung seiner Daten durch Dritte, was dem Nutzer letztlich eine bessere Kontrolle bzgl. der Verwendung seiner Daten verschafft.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Digitale Wirtschaft: Oliver Wieck, Generalsekretär ICC Germany, S. 70

AW-Portal.de

Auch online immer für Sie da!



Das Internet-Portal für Ihr Außenwirtschafts-Know-how

- aktuelle Nachrichten
- wichtige Termine und Veranstaltungen
- ein interessanter Newsletter unter → www.aw-portal.de/newsletter
- nützliche Produkte, die den Arbeitsalltag erleichtern
- die kostenlose Datenbank AW-Abkürzungen
- kostenlose Serviceangebote – wie z.B. Stellenausschreibungen
- attraktive Specials und Archive
- sowie bequemen Zugang zu elektronischen Arbeitsmitteln

 **Bundesanzeiger Verlag**

ICC Cyber Security Guide

Computer- und Netzsicherheit ist mit Blick auf Industrie 4.0 wichtiger denn je. Die Internationale Handelskammer (ICC) hat 2015 einen globalen Leitfaden für Unternehmen aller Größenordnungen entwickelt, der diese dabei unterstützt, die Herausforderungen im Zusammenhang mit Cyber Security leichter zu bewältigen.

Cyber-Kriminelle sind technisch und finanziell zunehmend besser ausgestattet, ihre Attacken sind hochprofessionell und erfolgen immer zielgerichteter. Hinzu kommt, dass die Nutzung von mobilen Geräten und Cloud Services sowie der IT-Einsatz in der Produktion zur größeren Verwundbarkeit von Unternehmen führen. Dies ist gerade für den deutschen Mittelstand mit seiner hohen Innovationskraft eine ernsthafte Bedrohung. Angesichts der im Vergleich zu Großunternehmen deutlich geringeren Personal- und Kapitalausstattung können Cyber-Angriffe für KMU schnell existenzbedrohend sein.

Viele Unternehmen nutzen moderne Informations- und Kommunikationstechnologien ohne sich der damit einhergehenden Risiken vollends bewusst zu sein. Deshalb ist jedes Unternehmen unabhängig von seiner Größe gut beraten, sich mit den verschiedenen Bedrohungsszenarien vertraut zu machen und seine Sicherheitsanforderungen umfassend zu analysieren.

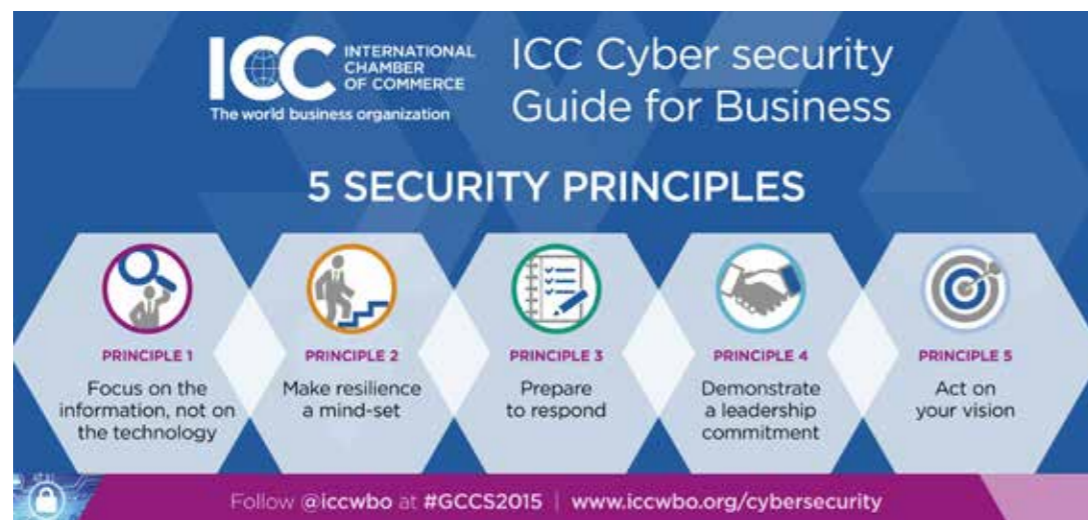
Der *Cyber Security Guide for Business* der Internationalen Handelskammer (ICC) zeigt auf, wie die IT-Sicherheit eines Unternehmens im gemeinsamen Prozess von Management und IT-Bereich verbessert werden kann.

Der ICC-Leitfaden stellt zunächst fünf Prinzipien eines Risk Managements vor, das den Fokus auf Information, Bewusstseinsbildung und Vorbereitung für den Ernstfall und weniger auf technische Aufrüstung setzt. Ergänzt werden die Prinzipien durch sechs Maßnahmen, die



von Backups über Weiterbildung bis hin zur Einführung interner Reaktionssysteme für den *worst case* (Verlust der Funktionsfähigkeit, Datendiebstahl) reichen. Des Weiteren beschreibt der Guide, wie die Grundsätze in die tägliche Praxis eines Unternehmens eingeführt werden können. Ein detaillierter Fragebogen für ein sog. Security Self-Assessment rundet den Leitfaden ab.

Die ICC bietet nicht nur den Leitfaden als kostenlosen Download (aktuell in Englisch, Spanisch, Französisch), sondern viele nützliche Informationen im Zusammenhang mit IT-Sicherheit, u.a. zu nationalen IT-Sicherheitsstrategien und beteiligten Organisationen. www.iccwbo.org/cybersecurity



Weitere Informationen zur ICC-Kommission:
Oliver Wieck,
Generalsekretär,
ICC Germany, S. 70

S-CHECK
Sicherheit für
Ihre Geschäfte

Wissen Sie mit wem Sie Geschäfte machen?

S-CHECK®

mit S-CHECK® Sanktionslistenscreening wissen Sie sofort, mit wem Sie in Geschäftsbeziehung treten dürfen.

„Standards und Regeln der ICC erleichtern das internationale Geschäft“

Ein Gespräch mit Dr. Johann-Friedrich Hochbaum

Seit knapp 100 Jahren werden ICC-Klauseln, Regeln und Richtlinien im täglichen Import- und Exportgeschäft angewendet. Warum ist das so, und wie werden diese Instrumente genutzt? Wir haben nachgefragt bei Rechtsanwalt Dr. Johann-Friedrich Hochbaum, Leiter der Rechtsabteilung beim Maschinen- und Anlagenbauer Siempelkamp. Das mittelständische Unternehmen aus Krefeld ist weltweit tätig und hat eigene Repräsentanzen u.a. in den USA, Indien, China, Brasilien und Russland.

ICC-Magazin: Wann haben Sie das erste Mal mit der ICC bzw. ihren Regelwerken zu tun gehabt?

Hochbaum: In meiner Doktorarbeit „Missglückte Internationale Schiedsvereinbarungen“ untersuchte ich über 200 Schiedsklauseln und ging dabei der Frage nach: Haben die Parteien wirksam ein Schiedsgericht vereinbart und damit die Zuständigkeit der staatlichen Gerichte ausgeschlossen? Im Ergebnis konnte ich feststellen: Je mehr die Parteien die Muster-Schiedsklauseln veränderten, desto höher wurde das Risiko, dass die Regelung nicht wirksam ein Schiedsgericht für zuständig erklärte. Als Praxistipp ist unbedingt zu empfehlen, die von der Schiedsinstitution empfohlenen Musterklauseln zu verwenden.

ICC-Magazin: Die ICC entwickelt schon seit fast 100 Jahren globale Standards für das internationale Geschäft. Welche nutzen Sie?

Hochbaum: Im internationalen Geschäft nutzen wir regelmäßig die folgenden vier Instrumente: die ICC-Schiedsklauseln, teilweise verbunden mit einer der ADR-Möglichkeiten, die Incoterms® 2010, die Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive (ERA 600) sowie die Einheitlichen Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien (URDG 758).

ICC-Magazin: Wann und wie wenden Sie diese an?

Hochbaum: Die Incoterms® 2010 nutzen wir in jedem internationalen Liefer- und Anlagenvertrag: Diese standardisierten Klauseln beschreiben einige der Liefer- und Leistungspflichten präzise und sind im internationalen Handel vollends akzeptiert.

Sofern unsere Zahlung durch Akkreditive abgesichert wird, beziehen wir die ERA 600 durch ausdrücklichen Verweis in den Vertrag ein, um hiermit den Parteien und den ausstellenden Banken Leitlinien zur Verfügung zu stellen. Das wird von unseren Kunden ganz überwiegend akzeptiert.

Auf die Geltung der URDG 758 verweisen wir dann, wenn wir Garantien auf erstes Anfordern zu stellen haben. Nur in seltenen Fällen wird die Einbeziehung diskutiert. Immer wieder stellt sich dem Lieferanten die Frage, inwiefern eine missbräuchliche Ziehung verhindert oder zumindest erschwert werden kann.

ICC-Magazin: Die ICC-Regeln werden regelmäßig aktualisiert. Wo sehen Sie Verbesserungsmöglichkeiten?

Hochbaum: Persönlich wünsche ich mir Ergänzungen der Incoterms® und der ERA: Meines Erachtens sollte in den Incoterms® auch der Eigentumsübergang und -vorbehalt geregelt werden. Hier gibt es bislang keine Regelung, sodass dieser vertraglich immer explizit erwähnt werden muss. Bei den ERA wünsche ich mir eine Lieferanten-freundlichere Überarbeitung, d.h. eine solche, bei der die Banken etwas erweiterte Prüfpflichten übernehmen. Denn immer wieder ist der international agierende Lieferant und Anlagenbauer gefordert, die missbräuchliche Ziehung von Garantien zu erschweren bzw. zu unterbinden.

ICC-Magazin: Sie setzen bei internationalen Verträgen auf die ICC-Schiedsgerichtsbarkeit. Warum?

Hochbaum: Das hat vielfältige Gründe: Der wichtigste Grund ist sicherlich die Unparteilichkeit des Schiedsgerichts, welche verstärkt durch die Vereinbarung eines



© Hochbaum

Dreierschiedsgerichts gewährleistet wird, sowie die Expertise der gewählten Schiedsrichter. Daneben ist die Führung des Verfahrens durch den Schiedsgerichtshof von enormer Bedeutung: Der Schiedsgerichtshof hält die Schiedsrichter zu Neutralität und Zügigkeit an und bietet zahlreiche Instrumente zur Verfahrensgestaltung. So müssen die Schiedsrichter beispielsweise eine Verfahrensmanagement-Konferenz abhalten, in welcher der Ablauf des Verfahrens besprochen und verbindlich vereinbart wird. Sicherlich sind die (relative) Schnelligkeit des Verfahrens sowie dessen flexible Gestaltungsmöglichkeiten zu erwähnen. Wie immer kommt es natürlich auf die Wahl der Schiedsrichter an ... aber das haben die Parteien ja in der Hand.

Last but not least: Die Vereinbarung eines neutralen Schiedsgerichts an einem neutralen (fremden) Ort hebt für beide Parteien die Hemmschwelle, überhastet ein Schiedsverfahren einzuleiten. Dies wird verstärkt, wenn vorab der Rechtsstreit zur einvernehmlichen Entscheidung z.B. an die nächsthöhere Management-Ebene eskaliert wird und/oder Mediationsklauseln verwendet werden. So werden die beteiligten Personen angehalten, vor der Einleitung eines schiedsgerichtlichen Verfahrens alle außergerichtlichen Möglichkeiten auszuloten und das streitige Verfahren wirklich nur als das allerletzte Mittel anzusehen!

ICC-Magazin: Bei welchen Verträgen eignet sich Schiedsgerichtsbarkeit besonders?

Hochbaum: ICC-Schiedsklauseln verwenden wir in fast allen internationalen Verträgen, so z.B. bei MoU, Geheimhaltungs-, Kooperations-, Liefer-, Engineering- und Anlagenbauverträgen. Nur bei Finanzierungsverträgen weichen wir davon ab, da die finanzierenden Banken fast immer auf Gerichtsstandsklauseln bestehen. Stets schalten wir den Schiedsklauseln Eskalations- und Mediationsklauseln vor. Die ADR-Regeln der ICC nutzen wir aber eher für komplexere oder langlaufende Verträge.

ICC-Magazin: Was würden Sie aus Ihrer Erfahrung heraus raten, noch zusätzlich aufzunehmen?

Hochbaum: Die ICC erlaubt die notwendigen Ergänzungen ihrer Schiedsklausel. Ich ergänze diese regelmäßig um ein ADR-artiges Vorverfahren wie z.B. Eskalation an die Geschäftsführungen, Schiedsgutachten und Mediation, die Zahl der Schiedsrichter – wenn möglich drei – und den Schiedsort. Die Idee der ICC-Schiedsgerichtsbarkeit ist es, Waffengleichheit zwischen den Partnern zu schaffen. Daher setze ich persönlich auf eine Stadt in einem „neutralen“ Drittland, z.B. Zürich, sowie Englisch als Sprache. Ganz wichtig ist auch das anwendbare Recht – hier bietet sich auch ein „neutrales“ Recht an, z.B. das Schweizer Recht. Alle Ergänzungen sind jedoch mit Umsicht zu formulieren. Die ICC bietet auf ihrer Homepage vielfältige und äußerst hilfreiche Hinweise.

Dr. Johann-Friedrich Hochbaum

ist Leiter Recht, Versicherungen und Patente der Siempelkamp-Gruppe. Seit über 20 Jahren arbeitet er als Unternehmensanwalt, Schwerpunkte sind u.a. internationaler Maschinen- und Anlagenbau einschließlich der Projektfinanzierung, dem Claim Management, der Mediation und Schiedsgerichtsbarkeit sowie Compliance.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Handelsrecht und -praxis: Amanda Diehl, ICC Germany, S. 70

ICC-Magazin: 2015 sind die neuen Dispute Board Rules und die Regeln zum Einsatz von Sachverständigen der ICC veröffentlicht worden. Haben Sie damit Erfahrungen gemacht?

Hochbaum: Der Charme dieser Regeln wie auch der übrigen ICC-Regeln liegt darin, dass mit einem kurzen Verweisungssatz die umfassenden Regelwerke zur Anwendung gelangen. So ist – sofern ein grundsätzliches Einverständnis zwischen den Parteien erreicht wurde – nur wenig Verhandlungsaufwand erforderlich. Daher haben wir diese Regeln in einigen komplexen Verträgen vereinbart.

Persönlich habe ich bisher nur Erfahrungen mit der Bestellung eines ICC bestellten „Experts“ als Adjudicator in einem komplexen internationalen Auftrag gemacht. Dieser Adjudicator, ein erfahrener und allseits anerkannter Jurist, entschied nach einem summarischen Verfahren die einzelnen streitigen Punkte zügig und kompetent. Seine Entscheidungen wurden von beiden Parteien akzeptiert und implementiert. So konnte der Auftrag relativ störungsfrei abgewickelt werden. Dabei kann die Bestellung eines kompetenten und anerkannten Juristen nicht hoch genug eingeschätzt werden.

Wegen der hohen laufenden Kosten eines „stehenden“ Dispute Boards nutzen wir bei unseren Aufträgen nur die ad hoc-Bestellung eines Dispute Boards bei komplexen Anlagenbauverträgen oder lang laufenden

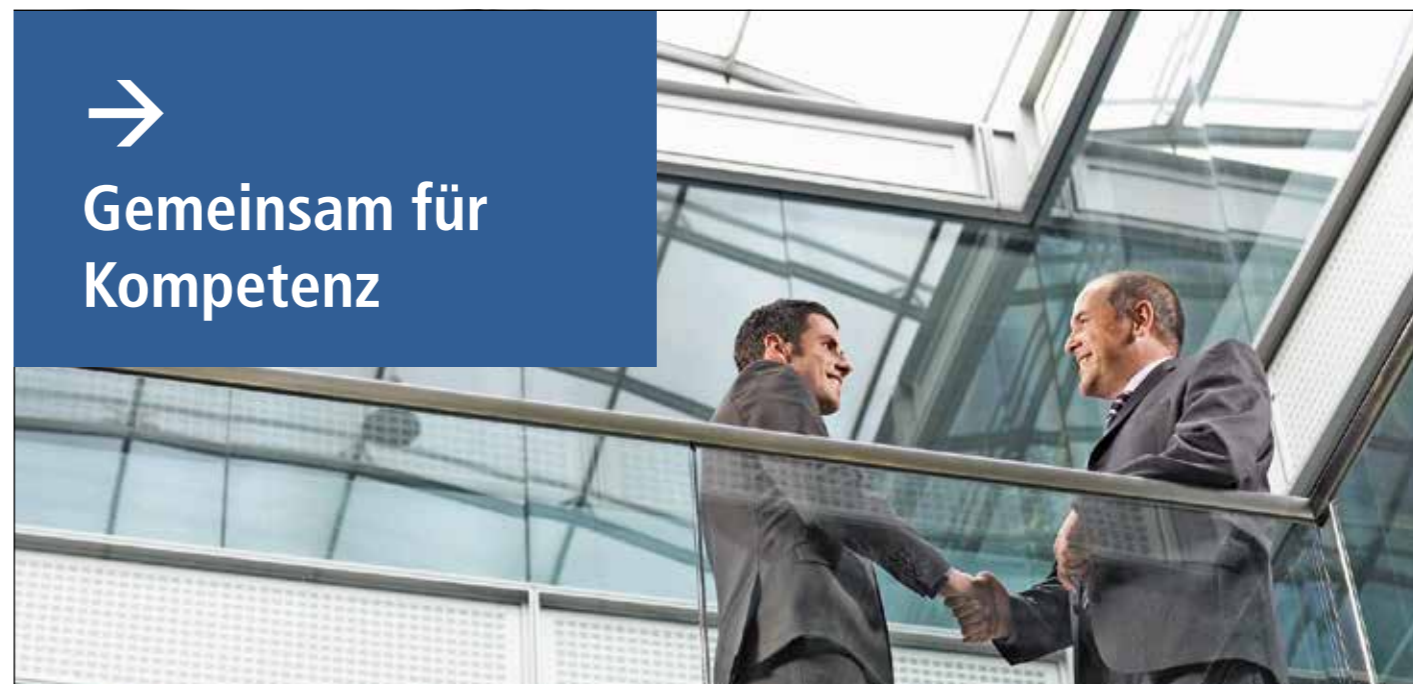
Aufträgen, wie z.B. bei Rahmenlieferverträgen. Sofern wir Schiedsgutachter vereinbaren, nutzen wir – wenn keine internationale Prüfgesellschaft wie Germanischer Lloyd oder TÜV vereinbart werden kann – gerne die ICC als sog. Appointing Authority.

ICC-Magazin: Wo wären aus Ihrer Sicht weitere Standards bei internationalen Geschäften sinnvoll?

Hochbaum: Als international agierender Lieferant wünschen wir uns standardisierte und international anerkannte Vertragswerke für den Maschinen- und Anlagenbau, welche die Interessen beider Parteien angemessen berücksichtigen. Zwar gibt es zahlreiche internationale Regelwerke, so z.B. den Model Turnkey Contract for Major Projects der ICC, die Musterverträge der FIDIC, der ORGALIME, der Weltbank, die MF/1 oder den New Engineering (and Construction) Contract. Jedoch hat keines dieser Vertragswerke die Anerkennung und Verbreitung gefunden, welche die Incoterms® oder die ICC-Schiedsregeln haben. Das liegt wohl einerseits an den widerstreitenden Interessen der Parteien im internationalen Exportgeschäft. Zum anderen sind die Regelwerke selten vollständig ausgewogen und bedürfen daher oft noch der Anpassung. Dessen ungeachtet sollte die ICC ihre Musterverträge weiterentwickeln und verbessern sowie deren Verbreitung durch Vorträge und kostenlose Zurverfügungstellung fördern. So könnte sich am allerehesten ein international akzeptierter Standard entwickeln.



© Hochbaum



→ Gemeinsam für Kompetenz

AdAR e.V.

Der Arbeitskreis deutscher Aufsichtsrat (AdAR) e.V. ist eine unabhängige Initiative zur nachhaltigen Unterstützung und weiteren Professionalisierung deutscher Aufsichtsräte. AdAR verbindet dabei die praktischen Bedürfnisse der Aufsichtsratsarbeit mit wissenschaftlicher Qualität unter Berücksichtigung der gesellschaftlichen Entwicklung.

Im Einklang mit den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex ist das Ziel von AdAR die Förderung einer professionellen, effektiven und gewissenhaften Aufsichtsratsarbeit zur Stärkung einer krisenresistenten, auf nachhaltiges Wachstum gerichteten und sich ihrer gesamtgesellschaftlichen Verantwortung bewussten Unternehmenskultur.

Das Leistungsspektrum von AdAR e.V. umfasst:

- Aktuelle Online-Infothek mit Aufsichtsrats-Lexikon, Fachbeiträgen, Interviews und Webcasts
- Mitgliedszeitschrift BOARD
- Urteilsbesprechungen mit Rechtsprechungsdatenbank
- Fachkongresse und Inhouse-Veranstaltungen für Aufsichtsräte
- Lösungsorientierte Hilfestellung für Mandatsträger
- Erfahrungsaustausch im Netzwerk

Ihre Vorteile:

Die Mitgliedschaft bei AdAR steht sowohl einzelnen Aufsichtsräten als auch Unternehmen zur angemessenen Förderung der eigenen Aufsichtsratsarbeit offen.

Über AdAR können sich Aufsichtsräte auf effiziente und zeitsparende Weise ständig aktuell informiert halten und sich mit Kollegen und Experten austauschen. Renommierte Fachmitglieder aus der Wirtschaft und ein wissenschaftlicher Beirat sichern den hohen Qualitätsanspruch und stehen für Fragen aus der Praxis zur Verfügung.

Jedes ins Netzwerk eingebundene Mitglied erhält Zugriff auf eine umfangreiche Internet-Plattform mit ständig verfügbaren Inhalten zu aktuellen Fragen der Aufsichtstätigkeit. AdAR bietet darüber hinaus Schulungen und Veranstaltungen für Aufsichtsräte an, die gezielt auf Ihre Unternehmenssituation zugeschnitten sind.

Weitere Informationen finden Sie unter

www.adar.info



sprachen sie ab. Alle drei Geschäftsführer wurden zu Geldstrafen von jeweils 150 Tagessätzen verurteilt.⁶

Zivilrechtliche Haftung des Geschäftsführers

Schließlich drohen Organmitgliedern oder Mitarbeitern, die an einem Kartellrechtsverstoß beteiligt waren oder diesen pflichtwidrig nicht verhindert haben, Schadensersatzansprüche durch Geschädigte sowie Regressansprüche des Unternehmens. Die Entscheidungspraxis im Hinblick auf Regressansprüche des Unternehmens ist noch uneinheitlich. Insbesondere könnte danach zu unterscheiden sein, für welchen Schadensposten von einem Geschäftsführungsmitglied bzw. Mitarbeiter Ersatz verlangt wird (z.B. Ersatz der Unternehmensbuße einerseits oder Erstattung der gegen das Unternehmen geltend gemachten Schadensersatzansprüche andererseits). In der Tendenz jedenfalls ist eine Verschärfung des individuellen Haftungsrisikos deutlich:

Das OLG Düsseldorf verurteilte einen Hersteller von Sanitärarmaturen sowie einen Geschäftsführer des Unternehmens als Gesamtschuldner zur Zahlung von Schadensersatz in Höhe von 820.000 € an einen Online-Händler.⁷ Das Unternehmen hatte mit seinen Großhändlern „Fachhandelsvereinbarungen“ abgeschlossen, die aufgrund der darin vorgesehenen Rabattgestaltung den Weiterverkauf der Produkte des Unternehmens an Internethändler, Baumärkte und Discounter unattraktiv machten. Der zur gesamtschuldnerischen Haftung verurteilte Geschäftsführer hatte beim Abschluss der Fachhandelsvereinbarungen nicht unmittelbar selbst gehandelt, wurde jedoch als Teilnehmer angesehen. Denn er hatte in seiner Funktion als Geschäftsführer den Abschluss der Fachhandelsvereinbarungen veranlasst und die Vereinbarungen in mehreren Presseartikeln persönlich befürwortet.

In dem Verfahren Siemens/Neubürger verurteilte das Landgericht München I einen ehemaligen Finanzvorstand zur Zahlung von Schadensersatz an seine frühere Arbeitgeberin in Höhe von 15 Mio € (!).⁸ Das Gericht stützte dies auf eine aus seiner Sicht unzureichende Wahrnehmung von Organpflichten. Diese hätten im konkreten Fall die Einrichtung einer besser geeigneten,

auf Schadensprävention und Risikokontrolle angelegten Compliance-Organisation erfordert. Zwar bezog sich diese Entscheidung auf Bestechungsvorfälle, jedoch kann eine Verletzung von Organpflichten auch bei einem Verstoß gegen kartellrechtliche Vorschriften in Betracht kommen.

Drei Gesellschaften des thyssenkrupp-Konzerns sind dagegen kürzlich vor dem Landesarbeitsgericht Düsseldorf mit ihren Schadensersatzklagen gegen einen ehemaligen Geschäftsführer/Bereichsvorstand weitestgehend gescheitert.⁹ thyssenkrupp forderte von dem Geschäftsführer Ersatz der gegen das Unternehmen im Schienenkartell verhängten Geldbußen in Höhe von knapp 200 Mio. € sowie zusätzlich den Ausgleich von Schadensersatzforderungen der geschädigten Kunden. Das Landesarbeitsgericht bestätigte zwar, dass ein Geschäftsführer seine Pflicht zur Beachtung sämtlicher Rechtsvorschriften verletzt, wenn er gegen Vorschriften des Kartellrechts verstößt, im Ergebnis wurde der Anspruch auf Regress wegen der Kartellgeldbußen jedoch verneint. Hinsichtlich des Anspruchs auf Erstattung des an die Kunden geleisteten Schadensersatzes setzte das LAG das Verfahren aus. thyssenkrupp hat in dieser Sache Revision beim Bundesarbeitsgericht eingelegt.

Allein im Jahr 2015 hat das Bundeskartellamt in elf Fällen rund 208 Mio. Euro Bußgelder verhängt. Diese verteilen sich auf insgesamt 45 Unternehmen und 24 Privatpersonen. Es waren dabei Unternehmen der verschiedensten Branchen betroffen, unter anderem Automobilzulieferer, Matratzenhersteller, Anbieter von Containertransporten oder Hersteller von Fertiggaragen. Im Jahr 2014 verhängte das Bundeskartellamt sogar Bußgelder von mehr als 1 Mrd. Euro. Diese verteilen sich auf neun Fälle und es wurden insgesamt 67 Unternehmen und 80 Privatpersonen bebußt.

Compliance: Auch für KMUs unverzichtbares Instrument zum Risikomanagement

Die drastischen Folgen von Kartellrechtsverstößen illustrieren die erhebliche Bedeutung, die eine kartellrechtliche Compliance-Organisation für ein Unternehmen und seine Mitarbeiter hat. Dabei lohnt sich Compliance nicht nur zur Prävention, sondern kann auch dann Vorteile haben, wenn das „Kind bereits in den Brunnen gefallen“ ist.

Vermeidung von Verstößen

Der beste Schutz vor Sanktionen, aber auch allen anderen negativen Folgen von Kartellrechtsverstößen ist es, diese zu vermeiden. Compliance-Maßnahmen helfen durch die Schaffung einer nachhaltigen „Integritäts-Kultur“, das Risiko künftiger Kartellrechtsverstöße zu vermeiden oder zu reduzieren. Unternehmen

werden zugleich kommerziell durch einen schlagkräftigen Marktauftritt und Erfolg beim Kunden „belohnt“, wenn sie auf allen Ebenen eine starke Wettbewerbskultur durchsetzen.

„Frühwarnsystem“

Ein effektives Compliance-System ermöglicht es, Verdachtsfälle zu identifizieren und Kartellrechtsverstöße aufzudecken. Damit hat es das Unternehmen in der Hand, auf festgestellte „Missstände“ zu reagieren, d.h. aufgedeckte Kartellrechtsverstöße abzustellen und gezielte Maßnahmen zur Vorbeugung zu ergreifen. Für ein Unternehmen ist es kommerziell häufig besonders interessant, wettbewerbsrechtlich unzulässige Planungen frühzeitig (noch weit vor einem Verdachtsfall oder einer Zuwiderhandlung) zu erkennen und rechtlich gangbare Alternativen zu finden.

Sollte es zu einem Bußgeldverfahren durch eine Kartellbehörde kommen, wirkt sich eine schnelle Beendigung von Zuwiderhandlungen in der Regel auch positiv auf die Bußgeldbemessung aus. Denn die Höhe des Bußgeldes ist von der Dauer und Schwere des Kartellrechtsverstoßes abhängig.

Kronzeugen-Anträge

Wird in einem Unternehmen ein schwerwiegender Kartellrechtsverstoß¹⁰ aufgedeckt, besteht die Möglichkeit, bei der Kartellbehörde einen Kronzeugenantrag zu stellen. Dabei kann das Unternehmen, das die Kartellbehörde als erstes von einem Verstoß unterrichtet und dazu beiträgt, ein Kartell aufzudecken, sogar einen vollständigen Erlass der Geldbuße erreichen. Unternehmen, die „später kommen“, können immer noch in den Genuss einer erheblichen Reduzierung (in Deutschland und in EU-Verfahren um bis zu 50 %) kommen.¹¹

Positive Compliance-Anreize (über die Nutzung von Kronzeugenregelungen hinaus)

Kronzeugenanträge sind allerdings keine „Allzweckwaffe“ zur Bewältigung aufgetretener Kartellrechtsverstöße. Zum einen bietet auch die beste Compliance-Organisation keine hundertprozentige Gewähr dafür, dass ein Unternehmen jegliches Kartellverhalten seiner Mitarbeiter vermeiden bzw. als erstes aufdecken und den Behörden melden kann.¹² Zum anderen gibt es eine ganze Reihe von Verstößen gegen das Kartellrecht, für die Kronzeugenregelungen nicht (oder nur eingeschränkt) genutzt werden können.¹³ Deshalb berücksichtigen einige Behörden mittlerweile den Nachweis einer robusten Compliance-Kultur als solchen bei der Sanktionierung positiv. Für das Unternehmen schafft dies (weitere) Anreize zur Investition

in ernsthafte Compliance-Anstrengungen. In unterschiedlicher Ausprägung prüfen inzwischen etwa die Behörden Frankreichs, Italiens, des Vereinigten Königreichs, Kanadas, der USA und Singapurs, ob (und welche) präventiven Vorkehrungen ein verstoßendes Unternehmen unternommen hatte.¹⁴ Möglichkeiten für eine Berücksichtigung im deutschen Recht bieten die §§ 76, 93 AktG und § 130 OWiG (Anforderungen an die Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters bzw. an die Aufsichtsmaßnahmen des Inhabers), ferner der Verschuldensmaßstab des § 81 Abs. 1, Abs. 2 GWB und die Schwere der Zuwiderhandlung nach § 81 Abs. 4 GWB. Aus der deutschen Gerichts- und Behördenpraxis sind bisher allerdings kaum Fälle bekannt, in denen konkrete Compliance-Maßnahmen geprüft und einer Bewertung (etwa als mangelhaft oder ausreichend) unterzogen wurden.¹⁵

Die allmähliche Trendwende in anderen Ländern findet aber zunehmend auch im deutschsprachigen Raum Widerhall.¹⁶ Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) veranstaltete im September 2014 mit Vertretern aus Praxis, Behörden und Wissenschaft einen Workshop zur strafmildernden Berücksichtigung von Compliance-Vorkehrungen.¹⁷ Ferner hat das Bundeskartellamt im Fall „LEGO“ in seiner Pressemitteilung in begrüßenswerter Klarheit hervorgehoben, dass bei der Bußgeldfestsetzung auch die Compliance-Maßnahmen von LEGO (insbesondere interne Untersuchungen sowie organisatorische und personelle Konsequenzen) berücksichtigt wurden.¹⁸

KMU-Toolkit der ICC

Das im April 2015 publizierte ICC SME Toolkit (deutsch etwa: „Toolkit für Mittelständler“) möchte KMUs praktische Hilfestellung geben, die Vorteile eines wettbewerbskonformen Marktverhaltens zu nutzen und kartellrechtliche Zuwiderhandlungen zu vermeiden. Es wurde bewusst „laienfreundlich“ und ohne schwer verständlichen Fachjargon verfasst. Auch im Umfang kommt der mit 14 Seiten bewusst kurz gehaltene, im Stil einer Power Point-Präsentation verfasste Leitfaden seinen Lesern entgegen.¹⁹ Er beschränkt sich auf eine Skizze wesentlicher wettbewerbsrechtlicher Regeln (Kartellverbot, vertikale Beschränkungen, Missbrauch von Marktmacht), die auch Nicht-Juristen leicht verständlich ist, sowie der wesentlichen Maßnahmen für ein wirksames Risikomanagement.

Trotz seiner Kürze vermittelt das ICC SME Toolkit alle wesentlichen Schritte, die kleine oder mittelgroße Unternehmen in die Tat umsetzen sollten, um kartellrechtliche Schwierigkeiten zu vermeiden. Das Toolkit verdeutlicht, dass KMUs zur Einhaltung des Kartellrechts

keine teuren Berater, komplexe und kostspielige „Tools“ oder bürokratische „Prozesse“ brauchen. Entscheidend ist stattdessen in erster Linie eine klare Wertentscheidung, „das Richtige zu tun“. Die Unternehmensleitung sollte anschließend das konkrete kartellrechtliche Risiko bewerten und darauf fußend dauerhaft greifende interne Maßnahmen umsetzen (Prävention, Prüfung, Reaktion). Zur Wahrung der Glaubwürdigkeit ist besonders eine konsequente Haltung bei der Reaktion auf festgestellte Zuwiderhandlungen entscheidend.

Um all das zu erreichen, können KMUs das ICC SME Toolkit als „Rezeptbuch“ verwenden. Es enthält Check-Listen und Übersichten mit „Dos und Don'ts“. Diese können – zum Beispiel in Workshops – herangezogen werden, um Compliance-Maßnahmen zu erarbeiten, welche der konkreten Unternehmensgröße und Branche angemessen sind. Das sowohl elektronisch als auch gedruckt erhältliche Werk enthält Comic-Darstellungen, die typische (hypothetische) Risikosituationen sowie wettbewerbsrechtlich saubere Reaktionen darauf zeigen. Verwender der Druckfassung können das

spiralgebundene Werk – ähnlich einem Aufstellkalender – jederzeit auf dem Schreibtisch griffbereit halten.

ICC Germany plant derzeit eine deutsche Sprachfassung und möchte 2016 auch KMU-Compliance Workshops anbieten.

Fazit

Kartellrechtsverstöße können drastische Folgen für Unternehmen sowie ihre Mitarbeiter und Organe haben. KMUs sind von diesen Risiken genauso betroffen wie große Konzerne. Compliance ist also unabhängig von der Unternehmensgröße unverzichtbar, wenn kartellrechtliche Risiken vermieden oder minimiert werden sollen. Die notwendigen Vorkehrungen können ohne Weiteres auch von KMUs getroffen werden. Das ICC SME Toolkit bietet hierfür eine wertvolle Hilfestellung.

- 1 Englisch für „small and medium-sized enterprises“, d.h. KMU.
- 2 Die Kartellbehörde in Großbritannien kann beispielsweise beantragen, dass die Geschäftsführer eines Unternehmens für bis zu 15 Jahre von Geschäftsführungsfunktionen ausgeschlossen werden, d.h. in dieser Zeit dürfen sie keine Geschäftsführungsverantwortung wahrnehmen, in welcher Funktion auch immer.
- 3 Vgl. Fallbericht des Bundeskartellamtes vom 2.4.2014 – Bußgelder gegen Bierbrauer wegen verbotener Preisabsprachen, abrufbar unter www.bundeskartellamt.de.
- 4 Vgl. Pressemitteilung des Bundeskartellamtes vom 15.7.2014 – Bundeskartellamt verhängt Bußgelder gegen Würsthersteller, abrufbar unter www.bundeskartellamt.de.
- 5 Pressemeldung der Wettbewerbskommission vom 7.1.2016 – WEKO büßt Klavier-Händler, abrufbar unter www.weko.admin.ch.
- 6 LG Düsseldorf, Urteil vom 8.3.2007, 24b Ns 9/06.
- 7 OLG Düsseldorf, Urteil vom 13.11.2013, VI-U (Kart) 11/13.
- 8 LG München I, Urteil vom 10.12.2013, 5HK O 1387/10. Nach Berufungseinlegung zum OLG München (7 U 113/14) verglich sich das verurteilte Vorstandsmitglied mit der Klägerin auf eine Zahlung von 2,5 Mio. € Herr Neubürger beging wenige Tage, nachdem die Hauptversammlung diesem Vergleich zugestimmt hatte, Suizid; FAZ vom 6.2.2015.
- 9 LAG Düsseldorf, Teilurteile und Beschlüsse vom 20.1.2015, 16 Sa 459/14, 16 Sa 460/14 und 16 Sa 458/14.
- 10 Als Hardcore-Kartell bezeichnet man die folgenden Verhaltensweisen: (i) Absprachen über Preise und Geschäftsbedingungen, (ii) Aufteilung von Märkten, z.B. nach Liefergebieten, Kundengruppen oder Produkten, (iii) Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung, des Absatzes, der technischen Entwicklung oder der Investitionen, vor allem Quotenkartelle und (iv) Submissionsabsprachen.
- 11 In Deutschland wird nach Angaben des Bundeskartellamtes gut die Hälfte aller Kartellverfahren des Bundeskartellamtes durch Hinweise von Kronzeugen ausgelöst. Auch in anderen Ländern haben Kronzeugenregelungen oder Bonusregelungen eine erhebliche Bedeutung.
- 12 Vgl. etwa der Richter am U.S. Court of Appeals for the District of Columbia, Douglas Ginsburg, in einer Rede vom Januar 2016, GCR 271.2016: "The fact there's a violation doesn't mean the company hasn't done everything it could reasonably be expected to do."
- 13 Dies gilt etwa, wenn ein Unternehmen Anführer eines Kartells war oder andere zur Teilnahme gezwungen hat (ein Bußgeldverlass scheidet dann nach den Bonusregelungen des Bundeskartellamtes und der EU-Kommission aus), ferner für den Missbrauch marktbeherrschender Stellungen, Verstöße gegen das fusionskontrollrechtliche Vollzugsverbot, Siegelbrüche bei behördlichen Ermittlungen sowie verbotene Vertikalbeschränkungen.
- 14 Siehe Nachw. bei Kasten/Traugott, CCZ 2015, 157, 161 ff.; Kasten/Kleene, ZRFC 2015, 260 ff.
- 15 Eine Ausnahme stellt der Fall Siemens/Neubürger dar; siehe Nachweis in Fn. 8.
- 16 Steger, WuW 2016, 49.
- 17 Jungbluth, NZKart 2015, S. 43 f.; ders., EWeRK 2/2015, S. 75f.
- 18 „LEGO hat nach Einleitung des Verfahrens umfangreiche interne Ermittlungen durchgeführt und von Anfang an selbst maßgeblich zur Aufklärung des Sachverhalts beigetragen. Es wurden auch entsprechende organisatorische und personelle Konsequenzen gezogen. Bei der Bußgeldfestsetzung wurde diese Kooperation und die einvernehmliche Verfahrensbeendigung, ein sog. Settlement, umfassend berücksichtigt.“ Pressemitteilung vom 12.1.2016, abrufbar unter www.bundeskartellamt.de.
- 19 Das bei ICC Germany ebenfalls verfügbare „lange“ ICC Toolkit zur kartellrechtlichen Compliance umfasst dagegen über 100 Seiten.



6. Thementag Außenwirtschaft

Experten referieren – Praktiker diskutieren

11. Oktober 2016

Sichern Sie sich jetzt Ihren Teilnahmeplatz!



Ein spannender Tag mit exklusiven und topaktuellen Außenwirtschaftsthemen erwartet Sie:
Erfahrene Experten informieren Sie zu den neuesten Entwicklungen in den Themenfeldern Außenhandel, Exportkontrolle und Zoll. Nutzen Sie den Thementag Außenwirtschaft für ein umfangreiches Update!

Weitere Informationen und Anmeldung unter
www.thementag-aw.de



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Wettbewerbsrecht und -praxis: Marie-Therese Bitterlich, ICC Germany, S. 70





Erfolgsfaktor Hermesdeckungen

Kreditversicherungen helfen bei der Finanzierung von Exportgeschäften

Know-how und Technik aus Deutschland sind weltweit gefragt. Doch viele Unternehmen erleben zunehmend Herausforderungen, die wachsende politische Unruhen und eine unsichere Weltwirtschaft mit sich bringen. Zur Absicherung von Finanzierungsrisiken im Außenhandel stehen verschiedene Instrumente zur Verfügung. Exportkreditversicherungen sind ein wichtiger Baustein, um wirtschaftliche und politische Risiken zu reduzieren und die Finanzierung sicherzustellen.

© blueclue - istockphoto.com

Hintergrund

Schnell wachsende Volkswirtschaften haben sich in den vergangenen Jahren zu einem Wachstumsmotor für deutsche Unternehmen entwickelt. Für sie sind Exporte und Auslandsinvestitionen von zentraler Bedeutung. Dies gilt insbesondere für Aktivitäten in asiatischen Ländern, deren Boom deutschen Unternehmen kräftigen Zuwachs beschert hat. Und selbst wenn zweistellige Wachstumsraten in der Volksrepublik China nicht mehr in Sicht und Markteintrittsbarrieren weiterhin relevant sind, bleibt das Interesse hoch.

Zugleich spannend und herausfordernd entwickeln sich auch andere Schwellen- und Entwicklungsländer. In Indien muss die Regierung ehrgeizige Verwaltungs- und Infrastrukturreformen durchsetzen, um weiterhin auf Wachstumskurs zu bleiben. Länder wie Brasilien sind gezwungen, den Gürtel enger zu schnallen. Im Nahen und Mittleren Osten ermöglicht das Ende der Sanktionen im Iran neue Absatzmöglichkeiten für deutsche Exporteure. Und Afrika bleibt für viele Unternehmen ein Chancenkontinent, auf dem Länder mit hohen Wachstumsraten einen rasanten wirtschaftlichen Aufschwung erleben.

Ausfuhren in Schwellen- und Entwicklungsländer sind und bleiben damit insbesondere für die Entwicklung von Industrienationen von zentraler Bedeutung. International orientierte Volkswirtschaften wie Deutschland profitieren von effektiverem Ressourceneinsatz, Skaleneffekten sowie einer stärkeren Position im internationalen Wettbewerb.

Chancen für den Mittelstand

Ausländische Märkte bieten insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) große Chancen. Denn Exporte sind zentraler Teil der Internationalisierungsstrategie für deutsche Mittelständler. Mehr als 95 % der deutschen Exporteure sind KMU, und ihnen gelingt es häufig, bei den Umsätzen im Ausland überdurchschnittlich hohe Zuwächse zu erzielen. Und obwohl die Mitgliedstaaten der Europäischen Union bei vielen Unternehmen die Hauptexportregion darstellen, gibt es eine zunehmende Zahl von Aktivitäten auch in Schwellen- und Entwicklungsländern. Wie zahlreiche Studien belegen, haben diese Auslandsaktivitäten einen positiven Effekt auf die Beschäftigung in Deutschland. Gerade der Mittelstand setzt so durch seine Internationalisierung wichtige Impulse auf dem Arbeitsmarkt. Aber auch Weltmarktführer wie der Tunnelvortriebstechniker

Herrenknecht oder Großkonzerne wie Airbus, Linde und Siemens setzen auf Wachstum auf Auslandsmärkten. Erfolgsrezept ist häufig die Innovationskraft deutscher Unternehmen in Branchen wie dem Maschinen- und Anlagebau sowie der Umwelt- und Medizintechnik.

Politische und wirtschaftliche Herausforderungen

Getrübt werden die Chancen der Internationalisierung durch politische und wirtschaftliche Herausforderungen. Deutsche Unternehmen sind auf Auslandsmärkten mit zunehmender politischer Gewalt und gesellschaftlichen Problemen konfrontiert. Insbesondere im Nahen und Mittleren Osten und in Nordafrika stellen sich durch Terrorismus und zerfallende Staaten Fragen nach der Mitigation von politischen Risiken. Neben kriegerischen Ereignissen, Aufruhr und Revolution sind auch andere Länderrisiken wie gesetzgeberische oder behördliche Maßnahmen für Exporteure oft schwierig zu bewältigen.

Von zentraler Bedeutung sind zudem wirtschaftliche Risiken wie der Nichtzahlungsfall durch den ausländischen Besteller oder seine Insolvenz. Durch den sinkenden Ölpreis und das deutlich geringere Wachstum in vormals starken Auslandsmärkten werden nicht nur einzelne Unternehmen, sondern die gesamte Wirtschaft negativ beeinflusst. Russland als wichtiger deutscher Exportmarkt hat dabei in den vergangenen Monaten besonders stark gelitten. Seit Anfang 2014 hat der Rubel massiv an Wert verloren, die Wirtschaft ist geschrumpft. Und auch die anhaltenden Krisen in anderen Schwellen- und Entwicklungsländern verpassen der Risikobereitschaft von deutschen Exporteuren einen Dämpfer. Zur schlechten Stimmung in Brasilien trägt beispielsweise der Skandal um den Erdölkonzern Petrobras bei, da hierdurch auch grundlegende Probleme der aufstrebenden Volkswirtschaft zum Vorschein kommen.

Finanzierung spielt wesentliche Rolle

Wachsende Bedeutung für die Realisierung von Exportchancen hat neben dem Umgang mit politischen und wirtschaftlichen Risiken die Finanzierung. Exporteuren steht eine breite Palette an Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung. Akkreditive, Lieferantenkredite, Forderungsverkauf und Bestellerkredite sind beispielsweise klassische und bewährte Wege der Handels- und Exportfinanzierung.



Edna Schöne

ist Mitglied des Vorstands der Euler Hermes AG und dort verantwortlich für den Geschäftsbereich Exportkreditgarantien des Bundes. Euler Hermes und PricewaterhouseCoopers bearbeiten im Auftrag und für Rechnung der Bundesrepublik Deutschland die staatlichen Exportkreditversicherungen.



Andreas Klasen

ist Professor für Internationale Betriebswirtschaft an der Hochschule Offenburg und Fellow an der Durham Universität. Zu seinen Forschungsschwerpunkten zählen die Bereiche Trade Policy und Economic Development. Er berät zahlreiche Regierungen und internationale Organisationen in Fragen der Wirtschaftsförderung.

Betrachtet man das aktuelle Bankenumfeld, scheint es in Deutschland auf der Finanzierungsseite gegenwärtig keine größeren Herausforderungen zu geben. Liquidität ist in ausreichendem Maße vorhanden, die Zinsen sind niedrig. Doch nicht nur die Verfügbarkeit und die Kosten der Finanzierung spielen bei Exporttransaktionen eine wesentliche Rolle, sondern auch Laufzeit und Sicherheiten. Können Exporteure ausländischen Bestellern hier Kredite zu attraktiven Bedingungen anbieten, erhöhen sich die Auftragschancen. Gerade im Geschäft mit Schwellen- und Entwicklungsländern nimmt dies eine immer wichtigere Rolle ein. Ausländische Kunden können den Kaufpreis über einen dem Investitionsvolumen angemessenen Zeitraum verteilen. Für Besteller ist es im lokalen Bankenmarkt zusätzlich oftmals schwierig, tragbare Handels- und Exportfinanzierungen in Fremdwährung zu erhalten.

Außenhandelsfinanzierung operiert zudem immer stärker an der Schnittstelle zwischen Handelspolitik und Finanzmarktregulierung. In diesem Zusammenhang werden die Regulierungsvorschriften unter Basel III relevant. Besonders KMU beklagen bereits heute, dass ihre Finanzierungsanträge teilweise mit dem Hinweis auf die gestiegenen regulatorischen Anforderungen zurückgewiesen werden. Tatsächlich verursachen verschärfte Regulierungsbedingungen und „Know Your Customer“-Prozesse bei Banken zusätzlichen Aufwand, denn durch die aufwändigere Due Diligence steigen die Transaktionsfixkosten. Die Folge: Die Finanzierung geringvolumiger Geschäfte, sogenannter Small Tickets, rechnet sich für Banken immer weniger.

Absicherungs- und Finanzierungsfunktion

Staatliche Außenwirtschaftsförderinstrumente wie die sogenannten Hermesdeckungen spielen bei den Exportkrediten damit eine entscheidende Rolle. Sie bieten Exporteuren und Banken die Möglichkeit, sich gegen wirtschaftliche und politische Unwägbarkeiten abzusichern. Exportkreditversicherungen sind seit Jahrzehnten ein bewährtes Instrument der Außenwirtschaftsförderung, mit dem große Teile des Risikos auf den Staat übertragen werden. Zusätzlich zu den staatlichen Organisationen sind auch private Versicherungsunternehmen wie Atradius, Coface oder Euler Hermes in der Übernahme von Exportrisiken aktiv. Die Absicherung kann sich dabei über die gesamte Wertschöpfungskette erstrecken und reicht von der Produktionsphase bis zur Bezahlung der letzten Tilgungsrate eines finanzierten Geschäfts.

Ein Schlüsselfaktor für Unternehmen im globalen Wettbewerb ist die Funktion, die Hermesdeckungen bei der Finanzierung haben. Mit den staatlichen Exportkreditversicherungen gibt es ein Instrument, das Unternehmen die Finanzierung eines Geschäfts deutlich erleichtern kann. Hermesdeckungen wirken hier in zweifacher Hinsicht positiv. Zum einen sind die Konditionen, die Exporteure bei ihren Banken für staatlich abgesicherte Geschäfte bekommen können, in der Regel günstiger als für ungedeckte Transaktionen. Zum anderen kämen bestimmte Finanzierungen ohne staatliche Rückendeckung erst gar nicht zustande.

Exportkreditversicherungen helfen damit nicht nur, bestehende Kundenbeziehungen in schwierigen Zeiten aufrechtzuerhalten, sie unterstützen Exportunternehmen auch dabei, nur schwer zugängliche Märkte zu erschließen. Dies gilt insbesondere für KMU. Auch wenn eine Reihe von Banken unter bestimmten Voraussetzungen nach wie vor zur Finanzierung von Small Tickets für Exporte in Schwellen- und Entwicklungsländer

bereit sind, haben die Hermesdeckungen hier eine besonders wichtige Funktion. Für die staatliche Exportkreditversicherung spielt die Größenordnung keine Rolle, denn die Bundesregierung kennt bei der Indekungnahme keine Mindestgröße. So wurde 2015 eine Vielzahl von Finanzkrediten mit einem Einzelauftragswert von unter 5 Mio. € abgesichert, insgesamt betrug das Deckungsvolumen hier rund 180 Mio. €.

Ausblick

Dass das Instrument der staatlichen Exportkreditversicherung für die Exportwirtschaft wichtig ist und attraktiv bleibt, zeigen aktuelle Zahlen: Trotz schwieriger wirtschaftlicher Entwicklung in vielen der Hauptzielmärkte, insbesondere in den BRIC-Staaten, wurde 2015 mehr Neugeschäft gezeichnet als im Vorjahr. Ein Erfolgsfaktor: Die Bundesregierung entwickelt die Exportkreditgarantien kontinuierlich weiter.

Ein Beispiel sind neue Regelungen zu Auslandsanteilen. Bisher waren die Vorschriften hierzu insbesondere bei Auslandsanteilen von über 49 % sehr restriktiv, auch weil Exportförderung primär den heimischen Wirtschaftsstandort stärken soll. Allerdings wächst der Anteil ausländischer Zulieferungen für das von einem deutschen Unternehmen hergestellte Exportgut. Exporteure kaufen zunehmend Vorprodukte im Ausland, um weiterhin wettbewerbsfähig produzieren zu können. Daher hat die Bundesregierung eine Voranfrage eingeführt, mit der Exporteure bereits vor Antragstellung eine erste Indikation erhalten, ob eine Bundesdeckung übernommen werden kann, auch wenn das Exportgeschäft überwiegend ausländische Lieferanteile enthält. Eine Förderung kommt in Frage, wenn der Standort Deutschland von diesem Exportgeschäft profitiert – ein wichtiger Schritt für die Exportwirtschaft, gerade für den Wettbewerb mit Unternehmen aus anderen Industrienationen.

Weiterer positiver Faktor für deutsche Unternehmen: Die Bundesregierung sichert auch in einem schwierigen globalen wirtschaftlichen Umfeld Exportgeschäfte ab und hat Deckungsmöglichkeiten sogar ausgeweitet. So wurde die Einsatzmöglichkeit von Hermesdeckungen für Lieferungen und Leistungen in ausgewählte Staaten Subsahara-Afrikas erheblich erweitert. Beispiele für Absicherungen in risikoreicheren Märkten sind zudem Deckungen für Projekte in Ägypten von mehr als zwei Milliarden Euro oder das Deckungsvolumen für Russland, das in 2015 das Vorjahresniveau deutlich überschritt und mehr als drei Milliarden Euro betrug.

Mehr Spannweite.



Amber Road
POWERING GLOBAL TRADE®

Amber Road beflügelt Ihren globalen Handel - mit weltumspannenden Lösungen für 145 Länder und 95% aller Handelswege.
GLOBAL SUPPLY CHAIN VISIBILITY | AUTOMATISCHE IMPORT- UND EXPORT-COMPLIANCE | SANKTIONSLISTENPRÜFUNG | TRACKING & MANAGEMENT VON SENDUNGEN, BESTÄNDEN UND HANDELSPARTNERN

Luisenstraße 14 • 80333 München • +49 (0)89 2000341-0 • Besuchen Sie uns auf www.AmberRoad.de



Finanzierung von Handelsgeschäften mit Schwellenländern

Absatzförderung durch Bestellerkredite trotz globaler Finanzierungslücke

Die Finanzierung von Exportgeschäften scheidert weltweit immer häufiger, so eine aktuelle ICC-Studie. Insbesondere für Exporte in Schwellenländer bedarf es innovativer Finanzierungsformen. In diesem Zusammenhang rücken auch Bestellerkredite wieder stärker in den Fokus. Sie stellen nicht nur die Exportfinanzierung oftmals erst sicher, sondern dienen gleichzeitig der Absatzförderung und der Erschließung von Märkten.

© akindo - istockphoto.com



Globale Finanzierungslücke

Die globale Finanzierungslücke trifft die Emerging Markets besonders hart. Dadurch wird der Handel mit Marktteilnehmern aus diesen Ländern erschwert. Dabei fehlt es allgemein gar nicht an Liquidität auf dem Finanzsektor. Zum Teil scheitern Finanzierungen jedoch an den aufsichtsrechtlichen Vorschriften der Banken oder aus anderen allgemeinen Erwägungen. Dies ist nicht zuletzt deshalb bedauerlich, weil im Handel mit den Schwellenländern die höchsten Zuwächse in der Handelsfinanzierung erreicht werden könnten.

Gleichzeitig ist jedoch auch festzustellen, dass über 60 % der Banken nach der ICC-Studie „Rethinking Trade & Finance 2015“ ihre Kapazitäten aufgestockt haben, um dem Bedürfnis ihrer Kunden auf dem Gebiet der Handelsfinanzierung Rechnung zu tragen. Obwohl es sich bei Bestellerkrediten nicht um neue innovative Finanzprodukte handelt, sollte das Augenmerk in der beschriebenen Ausgangssituation darauf gelenkt werden, auch wenn die globale Finanzierungslücke damit nicht geschlossen werden kann. Dieses Finanzierungsinstrument ermöglicht aber oftmals erst zusammen mit einer staatlichen Ausfuhrgarantie Handelsgeschäfte mit Importeuren aus Schwellenländern.

Ausgangssituation eines Bestellerkredits

Bei Bestellerkrediten gewährt eine inländische Bank einem ausländischen Importeur (Besteller) einen Kredit zur Finanzierung des Erwerbs des Importguts. Obwohl der Darlehensvertrag bei Bestellerkrediten unmittelbar zwischen der inländischen Bank und dem ausländischen Importeur zustande kommt, fließt die Darlehensvaluta direkt an den Exporteur. Aufgrund der unterschiedlichen Kreditzinsen in Deutschland und vielen Schwellenländern ist die Finanzierung des Erwerbs des Importguts für den Importeur zu den in Deutschland üblichen Kreditkonditionen und damit der Bezug von Waren aus Deutschland sehr interessant. Konzeptionell kann der Bestellerkredit auch der Hausbank des Importeurs in dem Empfängerland eingeräumt werden. Aus der Sicht des Exporteurs und des Importeurs ändert sich an den Vorteilen eines Bestellerkredits dadurch nichts.

Vorteile eines Bestellerkredits für den Exporteur

Sofortige Verfügbarkeit des Exporterlöses nach Lieferung des Exportgutes

Valutierung des Kredits auf Konto des Exporteurs

Einfache Abwicklung im Inland

Minimierung der politischen und wirtschaftlichen Risiken

Keine Inanspruchnahme der eigenen Kreditlinie zur Refinanzierung eines dem Importeur eingeräumten Zahlungsziels

Optimierung der Bilanz- und Liquiditätskennziffern

Stärkung der Wettbewerbssituation des Exporteurs

Erleichterung der Vertragsverhandlungen mit dem Importeur

Keine Verhandlung über Finanzierung des Liefergeschäfts

Keine Bonitätsprüfung des Importeurs

Absatzförderung im Auslandsgeschäft

Keine Notwendigkeit einer Forderungsdurchsetzung im Ausland

Vorteile eines Bestellerkredits für den Importeur

Einräumung eines Zahlungsziels zu günstigen Konditionen

Förderung des Erwerbs von Importgütern

Erleichterung der Vertragsverhandlungen mit dem Exporteur



Klaus Vorpeil

ist Rechtsanwalt in der Kanzlei NEUSSEL-MARTIN und verfügt über jahrzehntelange Erfahrung als Syndikus bei großen international tätigen Wirtschaftsunternehmen. Zu seinen Schwerpunktgebieten zählen internationales Wirtschaftsrecht, speziell internationale Finanzierungen und Sicherheiten im Auslandsgeschäft sowie Bankrecht. Er hat zahlreiche Veröffentlichungen zu diesen Gebieten verfasst und referiert regelmäßig hierzu.

Merkmale eines Bestellerkredits

Das Darlehensverhältnis zwischen einer deutschen finanzierenden Bank und dem ausländischen Importeur sowie der Exportvertrag zwischen einem deutschen Exporteur und diesem sind rechtlich strikt voneinander zu trennen. Bestellerkredite können von sämtlichen Banken gewährt werden. Aus Kostengründen bieten Banken Bestellerkredite allerdings meistens erst ab einem Bestellvolumen von mindestens 2 bis 3 Mio. € an, nicht selten auch erst bei einem Auftragswert von 10 Mio. € an aufwärts.

Die Abwicklung eines Bestellerkredits geschieht in vielen Fällen auf der Grundlage von Rahmenverträgen zwischen den Banken und ausländischen Bestellern bzw. deren Hausbanken. Dies hat den Vorteil, dass bei einem konkreten Geschäft nur noch die jeweiligen Konditionen und Besonderheiten beachtet werden müssen.

Bestellerkredite werden inhaltlich nach internationalem Standard konzipiert und üblicherweise in englischer Sprache verfasst, und zwar unabhängig von einer Rechtswahl oder einer Gerichtsstandsvereinbarung. Bestellerkredite deutscher Banken unterstehen zwar üblicherweise deutschem Recht, entsprechen strukturell jedoch internationalem Standard.

Wenn bei einem Bestellerkredit Sicherheiten verlangt werden, richtet sich deren wirksame Bestellung nach dem gemäß internationalem Privatrecht anwendbaren Recht; bei dinglichen Sicherheiten, wie etwa Pfandrechten, nach dem Grundsatz der *lex rei sitae* nach dem Recht des Landes, in dem sich der Sicherungsgegenstand befindet. Bei Hermesdeckungen wird im Einzelfall die Bestellung von Kreditsicherheiten gefordert.

Bestellerkredit versus Lieferantenkredit

Bestellerkredite müssen bei der internationalen Handelsfinanzierung von Lieferantenkrediten klar abgegrenzt werden. Bei Lieferantenkrediten gewährt der Exporteur seinem ausländischen Abnehmer ein Zahlungsziel, also einen Lieferantenkredit. Zur Finanzierung des Warengeschäfts nimmt der Exporteur dann einen Kredit bei seiner Bank in Anspruch. Dieser wird ebenfalls als Lieferantenkredit bezeichnet und stellt das Pendant zum Bestellerkredit dar. In beiden Fällen erhält der Exporteur die Darlehensvaluta, aber nur beim Lieferantenkredit wird er auch selbst Kreditnehmer. Um seinen Absatz zu fördern, muss er sich dabei also neben dem Verkauf und der Lieferung der Ware noch

um einen Kredit kümmern. Die Situation beim Bestellerkredit mit allen damit verbundenen Vorteilen ist daher für den Exporteur wesentlich günstiger.

Staatliche Ausfuhrleistungsgewährleistungen

Zur Förderung der deutschen Exportwirtschaft werden Bestellerkredite in Schwellenländer häufig in Kombination mit staatlichen Ausfuhrgarantien zur Verfügung gestellt. Diese nehmen dem Exporteur das Risiko des Forderungsausfalls aus wirtschaftlichen und politischen Gründen ab. Es ist dabei unbeachtlich, in welcher Währung der Bestellerkredit gewährt wird. Auch bedarf es keiner Übereinstimmung zwischen der Währung des Darlehensvertrags und der des Exportvertrags. Die Gestaltungsmöglichkeiten für das Exportgeschäft verbleiben den daran beteiligten Parteien.

Voraussetzung für die Übernahme von Hermesdeckungen ist, dass das betreffende Geschäft förderungswürdig und deckungsfähig ist. Die Hermesdeckung beläuft sich auf 85 % des Auftragswerts. Der Importeur muss eine Anzahlung in Höhe von 15 % erbringen. Im Schadensfall muss die Bank einen Selbstbehalt in Höhe von 5 % übernehmen.

Deckungsschutz kann grundsätzlich für Exporte in alle Länder mit Ausnahme von Exporten mit Zahlungszielen von bis zu zwei Jahren in die EU- und OECD-Kernländer gewährt werden, d.h. in die EU-Mitgliedstaaten, Australien, Island, Japan, Kanada, Neuseeland, Norwegen, die Schweiz und die USA.

Grundlagen und Ratgeber zur Hermesdeckung
(alle Dokumente abrufbar unter www.agaportal.de)

Produktinformation: Finanzkreditdeckung
Praktische Informationen: Auszahlungsvoraussetzungen bei gebundenen Finanzkrediten – Mindeststandards
Rechtliche Grundlagen: Allgemeine Bedingungen – Deckungen für gebundene Finanzkredite
Rechtliche Grundlagen: Allgemeine Bedingungen – Ergänzende Bestimmungen für Forderungsabtretungen



Aspekte aus der Praxis

Die Banken trifft die Obliegenheit, sich vor der Auszahlung eines Bestellerkredits mit einer Hermesdeckung unter Einhaltung der banküblichen Sorgfalt davon zu überzeugen, dass der Exporteur die betreffenden Lieferungen und Leistungen erbracht hat. In der Regel wird der Nachweis durch die Vorlage der Liefer-/Leistungsdokumente sowie der Rechnung erbracht. Es liegt also im eigenen Interesse des Exporteurs, die entsprechenden Nachweise so frühzeitig wie möglich vorzulegen.

Es ist außerdem in diesem Zusammenhang empfehlenswert, die Finanzierung mittels eines Bestellerkredits sowie die zahlungsauslösenden Nachweise bereits in dem Liefervertrag zu regeln. Der Exporteur sollte sich Kenntnis von den Auszahlungsvoraussetzungen des Bestellerkredits verschaffen, wie sie in dessen Dokumentation geregelt sind. Denn hierzu muss er teilweise selbst beitragen. Darüber hinaus wird der Exporteur dadurch in die Lage versetzt, notfalls auf den Importeur einzuwirken, damit die Auszahlungsvoraussetzungen zustande kommen, etwa die verlangten Sicherheiten bestellt und die erforderlichen Legal Opinions hierzu eingeholt werden.

Die Hermesdeckung entfällt, wenn die den Bestellerkredit gewährende Bank die dokumentierten Auszahlungsvoraussetzungen vor der Valutierung nicht prüft. Deckungsnehmer der staatlichen Exportgarantie ist allerdings nicht der Exporteur, sondern die Bank. Hinsichtlich des nicht gedeckten Teils des Bestellerkredits, also insbesondere im Hinblick auf die Anzahlung, kommen verschiedene Finanzierungsformen in Betracht.

Das Inkrafttreten des Liefervertrags sollte zwar an dessen Unterzeichnung anknüpfen. Aus der Sicht des Exporteurs sollte die Liefer- oder Leistungsverpflichtung jedoch an die Auszahlungsreife des Bestellerkredits anknüpfen.

Bestellerkredite sind mit einem hohen Dokumentationsaufwand und damit automatisch mit Kosten in einer bestimmten Größenordnung verbunden. Zur Finanzierung von Liefergeschäften mit einem Auftragsvolumen von weniger als 1-2 Mio. € stehen Banken daher nicht mit Bestellerkrediten zur Verfügung. Wenn der Importeur kein Dokumenten-Akkreditiv stellen kann oder andere Finanzierungsformen, wie etwa ein Bestellerkredit, nicht zur Verfügung stehen, kommt ein Lieferantenkredit in Betracht. Dies gilt auch dann, wenn die Finanzierung schnell zustande kommen muss.

ANTON

EVA

DAS INTELLIGENTE VERSANDSYSTEM DER NÄCHSTEN GENERATION

Ihre Anforderungen in Versand und Export steigen. Antworten Sie mit einem zukunftsfähigen Versandsystem. EVA7 ist das Ergebnis von 27 Jahren Branchenerfahrung und steht für hohe Performance, Ausfallsicherheit, Datenschutz. Verlassen Sie sich auf komfortable Funktionen für Versand, Export, Compliance sowie Frachtkosten und Präferenzkalkulation.

Mehr über EVA und unsere bewährten Branchenlösungen erfahren Sie unter **+49 (0) 551 50663-0** www.anton.biz



Außenhandelsfinanzierung und Compliance

Banken müssen bei Handelsgeschäften der Kunden genau hinschauen und stehen vor der Aufgabe, immer tiefere Einblicke in von ihnen unterstützte Geschäfte und Transaktionen von Firmenkunden gewinnen zu müssen, um diese zu bewerten. Das stellt gerade die Handelsfinanzierung vor besondere Herausforderungen.

© Askold Romanov - istockphoto.com

Im Zahlungsverkehr bieten Auftraggeber, Empfänger, Verwendungszweck, Geldbetrag und Währung einer Bank Informationen über das Grundgeschäft einer Transaktion. In der Handelsfinanzierung können Banken daneben auch Informationen über den Endverwender, konkret gelieferte Güter, den Verwendungszweck, den Transporteur oder den Versicherer zugehen. Hat die Bank die Pflicht, diese Informationen zu bewerten, und zwar über die Vertragspflichten hinaus, die sich aus dem Geschäftsbesorgungs- bzw. Darlehensverhältnis mit ihrem Kunden ergeben? Bestehen besondere Compliance-Pflichten?

Keine Regelungen in Akkreditiv-Richtlinien

Rechte und Pflichten, die zwischen Firmenkunden und Bank bestehen, ergeben sich zunächst aus dem abgeschlossenen Geschäftsbesorgungsvertrag, den vereinbarten Regelwerken insbesondere der Internationalen Handelskammer (ICC) – wie die „ERA 600“, den Einheitlichen Richtlinien und Gebräuchen für Dokumenten-Akkreditive, international bekannt unter „UCP 600“ – und den jeweils geltenden Gesetzen. Die Regelwerke der ICC enthalten beispielsweise Bestimmungen zur Zahlungspflicht der eröffnenden oder der bestätigenden Bank. Sie enthalten jedoch keine Regelungen, aus denen sich eine Pflicht der Vertragspartner entnehmen ließe, bestimmte Compliance-Anforderungen zu erfüllen. Auch die zivilrechtlichen Regeln, etwa im BGB, enthalten keine dahingehenden Pflichten. Es ist allerdings denkbar, dass vertragliche Verpflichtungen dieser Art im Einzelfall übernommen werden, zum Beispiel um korruptionsverhindernde Maßnahmen zu ergreifen oder zu bestätigen, dass außenwirtschaftsrechtliche Anforderungen erfüllt sind. Fehlen solche vertraglichen Vereinbarungen, sind Banken und Firmenkunden einander nicht zur Erfüllung bestimmter Compliance-Anforderungen verpflichtet.

Vorgaben zur Geldwäschebekämpfung und im Außenhandelsrecht

Verwaltungsrechtliche Bestimmungen können freilich die Grundlage für solche Pflichten sein. Im Gegensatz zum Vertrag stehen die Pflichten allerdings nicht im Gegenseitigkeitsverhältnis, sondern dienen allein der Erfüllung hoheitlicher Anforderungen des Staates. Solche regulatorischen Pflichten haben Firmenkunden und Banken. Banken sind ohnehin durch das Bankaufsichtsrecht reguliert. Zur Verhinderung der Geldwäsche, der Terrorismusfinanzierung und sonstiger strafbarer Handlungen zu ihren Lasten haben Banken nach § 25h KWG interne Sicherungsmaßnahmen zu ergreifen und

einen Geldwäschebeauftragten zu bestellen, nach § 4 GwG Vertragspartner und wirtschaftliche Berechtigte zu identifizieren und sich über deren Identität anhand bestimmter Dokumente zu vergewissern und nach § 11 GwG Verdachtsfälle zu melden. Hoheitliche Anforderungen zum Tätigwerden können sich auch aus dem Außenwirtschaftsrecht ergeben; so wird in Unternehmen häufig ein Exportkontrollbeauftragter etabliert. Schließlich bieten auch Sanktionsregeln Anknüpfungspunkte dafür, aktive Compliance-Maßnahmen einzuleiten.

Regelungen im EU- und US-Sanktionsrecht

Eine Bank kann für den objektiven Verstoß gegen Sanktionsregeln nicht haftbar gemacht werden, wenn sie nicht wusste und keinen vernünftigen Grund zu der Annahme hatte, dass sie mit ihrem Handeln gegen die Regeln verstößt (etwa Art. 10 Russland-VO 833/2014). Eine solche Haftungsregel ist letztlich in allen Sanktionsregimen der EU enthalten; dagegen gilt unter den US-amerikanischen Sanktionsregeln, insbesondere des OFAC (Office of Foreign Assets Control), eine strikte Haftung, die auch dann greift, wenn subjektive Momente wie *Wissen* oder *Annahme* nicht gegeben sind. Nun wird ein Bankmitarbeiter schnell einen Grad des Bewusstseins erreichen, der mit *Wissen* gleichzusetzen ist, wenn ein Firmenkunde beispielsweise einen Auftrag für eine Anzahlungsgarantie für die Lieferung von Waren nach Russland erteilt und diese Ware beschreibt mit „Oszillierende Verdrängerpumpen für Flüssigkeiten, mit Motorantrieb und mit einer maximalen Förderleistung von mehr als 18 m³/h und einem Höchstreglerdruck von mehr als 40 bar, besonders konstruiert zum Einpumpen von Bohrschlämmen und/oder Zement in Erdölbohrlöcher“. In einem solchen Fall reicht der Blick in Annex II der Russland-VO, um bestimmen zu können, ob diese Transaktion vom Export- und damit auch vom Finanzierungsverbot der Russland-VO erfasst ist. Jedoch ist solch bilderbuchmäßige Klarheit der Praxis fremd; Haftung hängt dort vom „vernünftigen Grund zur Annahme“ ab, dass ein Sanktionsverstoß vorliegt.

Risikobasierter Ansatz der Compliance-Abteilung

Aber was ist der „vernünftige Grund“ zu einer solchen Annahme? Es muss jedenfalls noch nicht der Bewusstseinsgrad des „Wissens“ erreicht sein, sonst wäre aus diesem Grund schon die Rechtsfolge der Haftung gegeben.



Martin Vogt, LL.M.

ist Rechtsanwalt und Mitarbeiter in der Abteilung Group Sanctions and Embargoes der Deutsche Bank AG. Diese Abteilung wirkt auf Gruppenebene durch unterschiedliche Maßnahmen wie die Gestaltung von Prozessen, Schulungen, Einzelfallberatung und Quality Assurance auf die Einhaltung der jeweils anzuwendenden Sanktionsregeln hin.

Es muss statt dessen einen Grund in den objektiven, den greifbaren Umständen geben, quasi einen Anknüpfungs- oder Anhaltspunkt in den unmittelbar beweisbaren Umständen, der sich beispielsweise aus Dokumenten und Gesprächen ergeben haben könnte. Dieser Anhaltspunkt muss in „vernünftiger“ Weise zur „Annahme“ eines Verstoßes führen; so wandelt sich der objektive „Grund“ in die subjektive „Annahme“, und dieser Wandel muss den Maßstab der „Vernunft“ erfüllen. Mit dem Merkmal der Vernunft wollte der Gesetzgeber erkennbar ein Element der Wertung in die Beurteilung einführen, ob ein konkreter Verstoß tatsächlich haftungsbegründend ist: Nicht jeglicher Verstoß führt zur Haftung, selbst wenn es hierfür Anhaltspunkte gibt, sondern nur ein solcher, der bei vernunftgemäßem Verhalten zur Annahme des Verstoßes führen musste. Dieses wertungsmäßige Element verschafft der Compliance-Abteilung der Bank einerseits Spielraum zur Gestaltung, andererseits aber auch Unsicherheit bei der Rechtsanwendung.

Der risikobasierte Ansatz oder auch die „Red Flag“-Methode, also die proaktive Ausschau nach kritischen Gesichtspunkten, hilft der Bank, den gegebenen Spielraum mit Augenmaß zu nutzen. Die Abwicklung des Handelsfinanzierungsgeschäfts ihrer Firmenkunden bringt es mit sich, dass einer Bank deutlich mehr Informationen über das Grundgeschäft zugehen als im weniger komplexen grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr. Dort mögen die automatisierten Filterprozesse ausreichen, um etwa Zahlungen an sanktionierte Personen oder Organisationen zu verhindern; im Fall der Handelsfinanzierung sind die Prozesse allerdings häufig papiergebunden. Die zur Erfüllung der Akkreditivbedingungen vorzulegenden Dokumente (Transportpapiere, Versicherungspolizen, Rechnungen, Packlisten) müssen daher manuell und visuell erfasst und von Bankmitarbeitern beurteilt werden.

Risikoindikatoren

Länder, Waren und Geschäftsteilnehmer sind die drei Dimensionen, die von Banken bei Handelsfinanzierungen beurteilt werden müssen. Den durch eine Transaktion berührten Ländern kommt dabei die entscheidende Rolle zu. Die meisten Banken schließen ganz allgemein Geschäfte mit Kontrahenten in Ländern aus, die besonders umfassenden Sanktionsregimen unterliegen (solche Länder sind dann schon in sich „Red Flags“). Dazu gehört neben Ländern wie Syrien, dem Sudan und Nordkorea weiterhin auch der Iran. Zwar ist es am 16. Januar 2016 nach der Implementierung des gemeinsamen umfassenden Aktionsplans (Joint Comprehensive Plan of Action) zwischen den

permanenten Mitgliedern des UN-Sicherheitsrats, der EU und Deutschland einerseits und dem Iran andererseits zu erheblichen Erleichterungen bei den Sanktionen gekommen. Aus unterschiedlichen Gründen halten aber die vorrangig im internationalen Geschäftsverkehr tätigen Banken bislang an ihrer restriktiven Geschäftspolitik fest. Zu beachten ist auch, dass die geografische Nachbarschaft zu unmittelbar als kritisch eingestuften Ländern häufig für Umgehungsgeschäfte genutzt wird; so wurde Dubai lange als Drehkreuz für den Iran angesehen, so wie China letztlich als der einzige Zugang zu Nordkorea.

Geht es um ein Risikoland, muss die Ware einer Bank konkret bekannt sein – das ist die zweite Dimension bei der Risikoeinschätzung. In derartigen Fällen können einer Bank allgemeine Umschreibungen wie „Ersatzteile“ nicht mehr ausreichen. In kritischen Fällen wird sie sich auch erklären lassen wollen, was für ein Kompressor nach Pakistan geliefert wird, und zu welchem Zweck, welche Röhren warum nach Russland exportiert werden, oder was unter zunächst unklaren Bezeichnungen wie „Starstreak“ zu verstehen ist. Eine interne Recherche und Rückfragen beim Firmenkunden sind dann unumgänglich. Je klarer die Bezeichnung der Ware schon bei Auftragserteilung, desto geringer der Zeit- und Reibungsverlust. Hilfreich sind ausdrückliche Bestätigungen des Firmenkunden gem. Nr. 2 der *Commission Guidance* zur Russland-VO vom 25. September 2015, im Einzelfall auch die Vorlage der Ausfuhrgenehmigung oder eines „Null-Bescheids“ des BAFA.

Die Geschäftsteilnehmer, insbesondere der Firmenkunde selbst, sein Kontrahent und die sonst einbezogenen Banken wie auch Transporteure und Versicherer sind die dritte Dimension bei der Risikoeinschätzung. Ihre Namen werden standardmäßig gegen die Sanktionslisten der EU und – jedenfalls bei Einbindung einer *US person* (wie beim Clearing des USD) – gegen die Listen des OFAC gefiltert. Soweit die relevanten Namen lediglich den papierhaft vorliegenden Dokumenten zu entnehmen sind, werden sie manuell in die Filtersysteme übertragen. „Treffer“ – also (auch beinahe) Übereinstimmungen mit Einträgen auf den Sanktionslisten – können zu weiteren Recherchemaßnahmen, Rückfragen beim Firmenkunden, Einfrieren relevanter Dokumente oder Vermögenswerte oder Ablehnung von Aufträgen führen. Relevante Prüfschritte werden typischerweise von weiteren in die Transaktionskette einbezogenen Kreditinstituten durchgeführt. Die Bank kann und darf sich aber nicht darauf verlassen, dass ihre eigene Sorgfaltspflicht durch andere Banken erfüllt wird; es kommt eher zu einer Verdoppelung der Compliance-Bemühungen.

Vernunft kommt zum Tragen

Transparenz und Nicht-Umgehung sind übergreifende Prinzipien, die bei der Erfüllung der Sorgfaltspflichten bei der Compliance einer Bank zusätzlich zum Tragen kommen. Intransparenz schafft Misstrauen; Bemühungen, Sanktionsregelungen zu umgehen, stellen die Geschäftsbeziehung auf die Probe; der Austausch von Dokumenten, die im ersten Prüfvorgang als problematisch zurückgewiesen wurden, durch solche, die

die Transaktion in anderem Licht erscheinen lassen, ist besonders kritisch. Verschiedene Dimensionen wie Länder, Ware, Geschäftsteilnehmer, Transparenz und etwaige Umgehungsmaßnahmen beeinflussen also den Umfang und die Intensität der Sorgfaltspflichten, die Banken bei der Durchführung von Handelsfinanzierungen zur Erfüllung hoheitlicher Anforderungen haben. Der Faktor Vernunft bleibt dabei entscheidend.

Ausblick

Die Banken gewinnen so einen tieferen Einblick in die zugrunde liegenden Geschäfte ihrer Firmenkunden – und sind hierzu letztlich auch verpflichtet. Aber ist das eine gesunde Entwicklung? Müssen Banken eine derart kritische Haltung gegenüber den Geschäften ihrer Kunden, gegenüber ihren Kunden selbst einnehmen? Werden sie gar zu einer Art Strafermittler und belasten damit das zum Kunden bestehende Vertrauensverhältnis? Banken sind keine Strafermittler und sollten auch nicht die Rolle des Strafermittlers einnehmen. Bei Erfüllung ihrer Sorgfaltspflichten geht es ihnen nicht um die Feststellung der Schuld wie im Falle einer Straftat, sondern darum, dass sie selbst und ihre Mitarbeiter nicht in möglicherweise strafbare oder auch nur anrühige Handlungen hineingezogen werden. Nur selten geht es in den Fällen, in denen Banken genauer hinschauen müssen, tatsächlich um vorsätzliche Straftaten auf Seiten der Kunden, sondern vielmehr um schlichte Unkenntnis und auch Unbedachttheit. Letztlich führt die Feststellung und Lösung solcher Sachverhalte und ihrer im Rahmen des rechtlich Erlaubten vertrauensvollen Behandlung meist sogar zu einer Stärkung der Geschäftsbeziehung zwischen Firmenkunden und Banken.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Banktechnik und -praxis: Oliver Wieck, Generalsekretär, ICC Germany, S. 70



Exportkontrolle ist eine herausfordernde Aufgabe für exportierende Unternehmen. Sie müssen dabei auf die Einhaltung zahlreicher, oft komplexer und sich ständig ändernder Regularien achten – Sanktionslistenprüfung, Lizenzbestimmung und Produktklassifizierung (AL, ECCN) sind nur einige davon. Viele Unternehmen mühen sich damit ab ohne das passende Werkzeug dafür einzusetzen.

Automatisieren Sie Ihre Sanktionslistenprüfung mit MIC Denied Party Screening (DPS) Software und verbessern Sie Ihre Compliance!

MIC DPS stellt eine breite Palette an Funktionalitäten zur Verfügung:

- Sanktionslistenprüfung auf Basis eines konfigurierbaren Screening Algorithmus
- Täglich aktuell aufbereitete Listen vom Mendel Verlag, dem Data-Content-Spezialisten für den Außenhandel
- Führung von internen „Black-Lists“ und „White-Lists“
- EU, US, UN-Resolution, JP, UK und viele andere Listen
- Web-Service und Batch-Screening-Schnittstellen
- Manuelles Screening und Follow-up-Prozesse
- Integration mit MIC CUST® Export und/oder ERP-Systemen für automatische Sperre der Sendung bei positivem Screening-Ergebnis
- Kompletter Audit-Trail der Screening-Ergebnisse

MIC DPS hilft Risiken und Kosten Ihrer Exportaktivitäten zu reduzieren. Ganz einfach. Sie wollen mehr über MIC DPS wissen? Kontaktieren Sie uns:

MIC Customs Solutions | Austria | Tel.: +43 (0)732-77 84 96 | sales@mic-cust.com | www.mic-cust.com



Mehr Transparenz bei ICC-Schiedsverfahren

Neue Richtlinien sollen Vertrauen der Nutzer in den Schiedsprozess stärken

Der Schiedsgerichtshof der Internationalen Handelskammer (ICC) ist laut einer Umfrage der Queen Mary Universität London die mit Abstand beliebteste Schiedsgerichtsinstitution. Damit dies so bleibt, hat der Internationale Schiedsgerichtshof der ICC Maßnahmen ergriffen, die dem Nutzer auch während des Verfahrens mehr Transparenz ermöglichen. Friederike Schäfer, Leiterin des deutschen Case Management Teams beim ICC-Schiedsgerichtshof in Paris, erläutert die Neuerungen.

Neue Transparenzregeln

Über zwei Drittel aller Befragten haben den ICC-Gerichtshof als eine ihrer drei bevorzugten Schiedsinstitutionen genannt. Zu den vielen Gründen, warum die ICC so beliebt ist, zählen auch ihre Internationalität und der hervorragende Service, der oftmals über den anderer Institutionen hinausgeht. Die Studie offenbart aber auch, was die Nutzer von Schiedsverfahren generell kritisch sehen. Neben den Kosten werden als Kritikpunkte an zweiter und dritter Stelle die „fehlenden Sanktionsmöglichkeiten während eines Verfahrens“ und „fehlender Einblick in die Effizienz der Arbeit der Schiedsrichter“ genannt.

Vor diesem Hintergrund hat der Gerichtshof eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, um den Erwartungen der Parteien nach mehr Transparenz im Schiedsprozess nachzukommen, ohne dabei die für die Parteien oft ebenso wichtige Vertraulichkeit zu beeinträchtigen.

Um seine Entscheidungen nachvollziehbarer zu machen, bietet der Gerichtshof nun an, auf Anfrage aller Parteien die Gründe für (i) eine Entscheidung bezüglich der Ablehnung eines Schiedsrichters und (ii) eine Entscheidung bezüglich der Einleitung eines Ersetzungsverfahrens und der nachfolgenden Ersetzung eines Schiedsrichters mitzuteilen. Der Gerichtshof kann zudem auf Anfrage aller Parteien die Gründe für seine Entscheidungen gemäß Artikel 6(4) Schiedsgerichtsordnung (SchO) über die Fortsetzung des Verfahrens bei Einwendungen gegen die Zuständigkeit des Schiedsgerichts sowie gemäß Artikel 10 SchO über die Verbindung von Verfahren mitteilen. Für die Mitteilung der Gründe kann der Gerichtshof einen Aufschlag auf die Verwaltungskosten erheben, der in der Regel 5.000 US-Dollar nicht überschreitet.

Zur weiteren Stärkung der Transparenz wird der Gerichtshof außerdem für Schiedsverfahren, die ab dem 1. Januar 2016 registriert werden, folgende Informationen auf seiner Website veröffentlichen: (i) Namen der Schiedsrichter, (ii) ihre Staatsangehörigkeit, (iii) ihre Rolle im Schiedsgericht, (iv) die Methode ihrer Ernennung und (v) ob das Schiedsverfahren anhängig ist oder geschlossen wurde. Die Fallnummer des Schiedsverfahrens und die Namen der Parteien und ihrer anwaltlichen Vertreter werden nicht veröffentlicht. Dies gilt nur, wenn nichts anderes zwischen den Parteien vereinbart wurde. Die Schiedsrichter akzeptieren in Zukunft mit der Einwilligung, als Schiedsrichter gemäß der Schiedsgerichtsordnung tätig zu werden, dass diese Informationen auf der Website veröffentlicht werden.

Die Informationen sind für einen gewissen Zeitraum nach Schließung des Schiedsverfahrens auf der Website verfügbar. Die Parteien können den Gerichtshof auffordern, weitere Informationen über ein bestimmtes Schiedsverfahren zu veröffentlichen.

Damit hat der Gerichtshof deutliche Signale für eine noch stärkere Transparenz gesetzt und Schritte unternommen, die die institutionellen Abläufe und Aktivitäten der Schiedsrichter für die Nutzer nachvollziehbarer machen. Auf diese Weise kann das Vertrauen der Nutzer in den Schiedsprozess weiter gestärkt und Schiedsverfahren generell vor unzutreffender oder auf unzureichender Information beruhender Kritik bewahrt werden. Mit der Einführung dieser Neuerungen übernimmt der ICC-Gerichtshof eine Vorreiterrolle unter den Schiedsinstitutionen und entspricht damit seinem Ruf als eine der wichtigsten und einflussreichsten Institutionen im Bereich des internationalen Schiedsverfahrens.



Friederike Schäfer

leitet beim Internationalen Schiedsgerichtshof der ICC in Paris das deutsche Case Management Team.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit und ADR: Oliver Wieck, Generalsekretär, ICC Germany, S. 70

Lockerung der Iran-Sanktionen

Anbruch goldener Zeiten oder Compliance-Fälle für deutsche Unternehmen?

Im Zuge des sogenannten Implementation Day am 16. Januar 2016 sind große Teile der Iran-Sanktionen aufgehoben worden. Viele deutsche Unternehmen haben großes Interesse daran, (wieder) in das Iran-Geschäft einzusteigen. Es sollte jedoch beachtet werden, dass die Iran-Sanktionen nicht vollständig aufgehoben wurden, sondern nach wie vor weitreichende Einschränkungen für Geschäftsbeziehungen mit dem Iran gelten.

Am 16. Januar 2016 hat die Internationale Atomenergie-Organisation („IAEO“) bestätigt, dass der Iran seinen Verpflichtungen aus dem Atomabkommen vom 14. Juli 2015 nachgekommen ist. Diese Bestätigung hat zu einer unmittelbaren und weitreichenden Lockerung der Sanktionen gegen den Iran geführt. Dieser Entwicklung ging eine fast zehnjährige „Eiszeit“ für Geschäftsbeziehungen zwischen dem Westen und dem Iran voraus. Der vorliegende Beitrag erläutert die bisher bestehenden Sanktionen gegen den Iran, den Weg zur Aufhebung der Sanktionen im Rahmen des Joint Comprehensive Plan of Action („JCPOA“) sowie die Chancen und Risiken für deutsche Unternehmen nach dem Implementation Day.

Zehnjährige Aussetzung von Handelsbeziehungen

Aus Sorge über die mögliche Entwicklung einer Atombombe durch den Iran beschloss der UN-Sicherheitsrat am 23. Dezember 2006, dass sämtliche Mitglieder der Vereinten Nationen Maßnahmen treffen sollten, um dem Fortschreiten des iranischen Nuklearprogramms Einhalt zu gebieten.

Die EU erließ daraufhin mehrere in den Mitgliedstaaten unmittelbar anwendbare Verordnungen, die umfassende Beschränkungen des Außenwirtschaftsverkehrs mit dem Iran vorsahen. Der Zahlungsverkehr mit dem Iran wurde stark reglementiert. Bestimmten gelisteten Personen und Unternehmen durften weder unmittelbar noch mittelbar Gelder oder wirtschaftliche Ressourcen zur Verfügung gestellt werden. Ihre Konten mussten eingefroren werden. Ferner wurden weitreichende Verbote in Bezug auf die Einfuhr bestimmter Güter aus dem Iran (zum Beispiel Rohöl und Erdölzerzeugnisse) sowie Verbote in Bezug auf die Ausfuhr bestimmter Güter in den Iran (zum Beispiel Waffen und Dual-Use-Güter) eingeführt.¹

Parallel dazu bauten die USA ihre seit 1979 bestehenden Sanktionen gegen den Iran weiter aus. Das Sanktionsregime umfasste zuletzt ein nahezu vollständiges Verbot des Außenhandels mit dem Iran, das Verbot des Re-Exports von Waren mit einem US-Ursprungsanteil von mehr als 10 % in den Iran sowie ein umfassendes Verbot des Zahlungsverkehrs mit dem Iran unter Nutzung des US-Finanzsystems. Zudem wurden die Konten bestimmter gelisteter Personen und Unternehmen eingefroren, denen auch keine Gelder



© visual7 / Jennifer Borton - istockphoto.com

und Wirtschaftsgüter bereitgestellt werden durften. Neben diesen sogenannten „primary sanctions“ wurden von den USA sogenannte „secondary sanctions“ erlassen, die Nicht-US-Unternehmen der Gefahr aussetzten, wegen Iran-Geschäften selbst in die US-Sanktionsliste aufgenommen zu werden. Die USA verfolgten Verstöße gegen ihre Sanktionen energisch und haben mehrfach hohe Geldstrafen gegen europäische Banken verhängt.

In Anbetracht der umfassenden EU- und US-Sanktionen stellten viele europäische Unternehmen ihre Geschäftsbeziehungen mit dem Iran nahezu komplett ein.

Der lange Weg zur Aufhebung der Sanktionen

Ein maßgeblicher Wendepunkt des Konflikts mit dem Iran war der 24. November 2013, an dem sich die E3+3-Staaten² und der Iran auf einen ersten Aktionsplan zur Entschärfung des Nuklearstreits, den Joint Plan of Action, einigten. Nach weiteren Gesprächen konnten sich die Parteien schließlich auf eine umfassende Vereinbarung, den JCPOA, verständigen. Der JCPOA sieht im Gegenzug für den Rückbau des iranischen Nuklearprogramms eine in mehreren Stufen erfolgende Lockerung der Sanktionen vor.

- Der sogenannte Finalisation Day am 14. Juli 2015 bezeichnet den Tag des Abschlusses des JCPOA.
- Mit dem Adoption Day wurde der JCPOA am 18. Oktober 2015 rechtswirksam. Der Iran begann mit dem Rückbau seines Atomprogramms; zugleich veröffentlichten die EU und die USA Rechtsakte zur Umsetzung des Sanktionsabbaus. Umfassende Sanktionserleichterungen traten jedoch noch nicht in Kraft.
- Am 16. Januar 2016 folgte sodann der Implementation Day, an dem die IAEO bestätigte, dass der Iran erste zentrale Rückbauschritte umgesetzt hat. An diesem Tag erfolgte eine unmittelbare und weitreichende Aufhebung der EU- und teilweise Aussetzung der US-Sanktionen.
- Der Transition Day tritt ein, wenn die IAEO zu dem Ergebnis kommt, dass das im Iran vorhandene Nuklearmaterial ausschließlich zu friedlichen Zwecken verwendet wird. Dies soll spätestens acht Jahre nach dem Adoption Day der Fall sein, also voraussichtlich im Jahr 2023. Am Transition Day soll insbesondere das von der EU gegen den Iran verhängte Waffenembargo fallen.
- Der Termination Day schließlich liegt zehn Jahre nach dem Adoption Day, also im Jahr 2025. An ihm sollen alle verbliebenen UN-Sanktionen aufgehoben werden.



Dr. Alexander Cappel



Dr. Tim Nikolas Müller

sind Senior Associates im Frankfurter Büro der internationalen Anwaltssozietät Clifford Chance. Sie beraten Unternehmen im Bereich des Wirtschaftsstrafrechts und der Compliance. Ihr Tätigkeitsbereich umfasst insbesondere die Beratung zur Prävention von strafrechtlichen Risiken, die Durchführung von internen Untersuchungen und die Verteidigung von Unternehmen in behördlichen Verfahren. Zudem konzentrieren sie sich auf die Beratung zu Wirtschafts- und Finanzsanktionen.



Implementation Day – Startschuss für die Goldgräber?

In den Tagen nach dem Implementation Day konnte man beim Blick in die Presse den Eindruck gewinnen, für deutsche Unternehmen habe im Hinblick auf ihre Geschäftsbeziehungen in den Iran ein neues Zeitalter begonnen. Anders als vielfach behauptet, sind die Sanktionen gegen den Iran an diesem Tag jedoch nicht komplett aufgehoben, sondern lediglich deutlich gelockert worden.

Umfangreiche Lockerungen gab es insbesondere im Bereich der EU-Sanktionen. So wurden vor allem Beschränkungen des Zahlungsverkehrs mit dem Iran sowie Verbote in Bezug auf die Lieferung von Dual-Use-Gütern in den Iran, die Erbringung von Versicherungs- und Bankdienstleistungen und die Einfuhr von Rohöl aufgehoben. Zudem wurden zahlreiche iranische Unternehmen und Personen von der EU-Sanktionsliste gestrichen.³ Anzumerken ist jedoch, dass die gegen den Iran wegen Menschenrechtsverletzungen verhängten Sanktionen,⁴ allgemeine Regelungen der EU zum Handel mit Dual-Use-Gütern⁵ sowie nationale Genehmigungserfordernisse weiterhin gelten. Auch bleiben Bereitstellungsverbote relevant, da bestimmte iranische Unternehmen, etwa die Bank Saderat, weiterhin gelistet sind. Für deutsche Exporteure bestehen daher weiterhin Beschränkungen für den Geschäftsverkehr mit dem Iran.

Bei aller Euphorie sollten Unternehmen zudem im Blick behalten, dass weite Teile der US-Sanktionen auch nach dem Implementation Day in Kraft bleiben und die Aussetzung im Wesentlichen die „secondary sanctions“ betrifft. Es gelten daher weiterhin die US-Sanktionen für Geschäfte, die einen US-Anknüpfungspunkt haben, der beispielsweise darin bestehen kann, dass Zahlungen in US-Dollar geleistet, Güter mit US-Ursprung gehandelt oder US-Staatsangehörige in die Transaktion einbezogen werden. Diese Gefahr ist vielen europäischen Unternehmen nicht bewusst und sie sollte bei allem Enthusiasmus für die Erschließung eines neuen Marktes nicht aus den Augen verloren werden. Andernfalls drohen erhebliche zivil- und strafrechtliche Haftungsrisiken für Unternehmen und handelnde Personen.

Gelingt es jedoch, die auch nach dem Implementation Day bestehenden Compliance-Herausforderungen zu managen, könnte der 16. Januar 2016 tatsächlich der Startschuss für eine „goldene Zukunft“ der Handelsbeziehungen mit dem Iran gewesen sein.

- ¹ Vgl. etwa VO (EG) Nr. 423/2007; VO (EU) Nr. 961/2010; VO (EU) Nr. 267/2012; siehe auch Kushner, Sanctions and export controls update, Compliance Officer Bulletin 2015, 1, 9ff.
- ² Deutschland, Frankreich, Vereinigtes Königreich, USA, Russland und China mit Unterstützung der Hohen Vertreterin der EU für Außen- und Sicherheitspolitik.
- ³ Vgl. VO (EU) Nr. 1861/2015.
- ⁴ Vgl. VO (EU) Nr. 359/2011.
- ⁵ Vgl. Art. 4 VO (EG) Nr. 428/2009.



Weitere Informationen zu ICC Germany-Seminaren: [Manuela Schulze, ICC Germany, S. 70](#)

Trade Compliance im Export

Durch Prozessautomatisierung können international tätige Handels- und Industrieunternehmen ihre Außenhandelsrisiken senken und gleichzeitig Rechtskonformität sicherstellen.

Für deutsche Firmen gilt beim Export zunächst der Grundsatz des freien Warenverkehrs. Zum Schutz von Außen- und sicherheitspolitischen Interessen unterliegt der Handel mit verschiedenen Ländern, Waren, Personen und Unternehmen allerdings Beschränkungen. Wer weltweit exportiert, muss eigenverantwortlich sicherstellen, dass das Exportkontrollrecht und andere handelsrelevanten Gesetze und Vorschriften eingehalten werden.

In Deutschland überwacht der Zoll die Einhaltung der Ausfuhrbestimmungen und das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) waltet als Genehmigungsbehörde. Informationen über Waren und Dienstleistungen, die einer Ausfuhr- oder Verbringungs-genehmigung unterliegen, finden sich in der VO (EU) 428/2009 (sog. Dual-Use-Verordnung), zuletzt geändert durch Delegierte Verordnung (EU) 2015/2420 vom 12. Oktober 2015. Genehmigungspflichten für Ausfuhr-güter ergeben sich zudem aus dem Kriegswaffenkontroll- (KWKG) und Außenwirtschaftsgesetz (AWG), der Außenwirtschafts- (AWV), Feuerwaffen- und Anti-Folter-Verordnung. Innerhalb der EU werden weitere Pflichten und Haftung beim Export im Verhaltenskodex der EU für Waffenexporte beschrieben.

Compliance-Verstöße im Außenhandel können weitreichende Folgen haben. Sie gefährden Bewilligungen, Kundenbeziehungen, Märkte und den Ruf eines Unternehmens. Hinzu kommen strafrechtliche Konsequenzen für einzelne Mitarbeiter und das Unternehmen. Die Exportkontrolle im Unternehmen sollte daher Chefsache sein.

Schritt für Schritt

Was genau müssen Unternehmen tun, um regelkonform zu exportieren? Sie sollten prüfen,

- ob Embargos und damit Verbote oder Genehmigungspflichten für das Zielland bestehen,
- ob es sich bei der zu exportierenden Ware um ein kritisches Gut (z.B. ein Produkt mit doppeltem Verwendungszweck) handelt,

- was der Endverwendungszweck ist (und ggfs. eine Ausfuhr- und Durchfuhr-genehmigung einholen),
- ob der Abnehmer auf einer Sanktionsliste steht.

Unternehmen, die US-Waren kaufen und weiterverarbeiten, in ihre Produkte einbauen oder US-Technologien verwenden, müssen zudem das US- (Re) Exportkontrollrecht beachten, denn dieses beansprucht extraterritoriale Geltung.

IT-gestützt

Je höher die Zahl der Außenhandelstransaktionen pro Jahr, umso aufwändiger ist es, sich einen Überblick über die relevanten Exportvorschriften zu verschaffen, zumal häufige Ergänzungen und Aktualisierungen die Komplexität kontinuierlich steigern. Angesichts von über 300 Sanktionslisten ist ein manueller Abgleich praktisch unmöglich. Verschiedene Software-Häuser bieten IT-Lösungen an, die Sanktionslistenprüfungen durchführen und die Suche nach der richtigen Zolltarifnummer und Exportkontroll-Güterlistennummer unterstützen. Bei der Länderprüfung können Lieferungen in Embargoländer automatisch gesperrt und nur durch einen festgelegten Personenkreis, wie z.B. den Compliance Manager, freigegeben werden. Ausgefeilte Systeme zeigen an, welche Dokumente für den Export notwendig sind und dokumentieren die Exportkontrollen für Behördennachfragen.

Fazit

Stets rechtskonform zu handeln und die Exportkontrollen in den betrieblichen Alltag zu integrieren, ist keine einfache Aufgabe. Es bedarf einer stringenten Ablauforganisation, um sicherzustellen, dass Verbote, Genehmigungs- und sonstige Pflichten eingehalten werden.



Arne Mielken

ist Senior Trade Specialist, Content (European Union), bei Amber Road, einem Anbieter von On-Demand-Software und Lösungen für Global Trade Management.

Incoterms® und das Transportgeschäft

Die neuen ICC-Guidelines regeln Schnittstelle zwischen Kauf- und Beförderungsvertrag

Die Incoterms® regeln die Pflichten der Käufer und Verkäufer im internationalen Handel. Was aber passiert, wenn für die Beförderung der Waren ein Transportunternehmen zwischengeschaltet wird? Der neue „ICC Guide on Transport and the Incoterms® 2010 Rules“ geht dieser Frage nach und stellt dar, wie die vertragsgemäße Durchführung sowohl des Kauf- als auch des Transportvertrags in Übereinstimmung zu bringen ist.

© alphaspirit - istockphoto.com

Einführung

Die ICC wird in diesem Jahr die ICC-Guidelines zur Verwendung der Incoterms® 2010 im Zusammenhang mit dem Transportgeschäft veröffentlichen. Der im englischen Original lautende „ICC Guide on Transport and the Incoterms® 2010 Rules“ wurde im Frühjahr 2016 durch die ICC-Kommission und das ICC-Executive Board verabschiedet.

Die Incoterms® 2010 finden Verwendung im internationalen Handelskauf. Käufer und Verkäufer vereinbaren die Incoterms® 2010 vor allem regelmäßig dann, wenn sie in verschiedenen Ländern ansässig sind.

Käufer und Verkäufer haben nach dem internationalen Kaufrecht (CISG – United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods) und regelmäßig auch nach den nationalen Rechtsordnungen alle Freiheiten im Bereich des Handelskaufs. Die Rechte, Pflichten, Kosten und Risiken können daher praktisch beliebig zwischen Käufer und Verkäufer verteilt werden.

Die Incoterms® 2010 decken jede denkbare Konstellation hierzu ab und bieten daher ein erhebliches Maß an Rechtssicherheit und Vereinfachung des internationalen Handels. Durch die Verwendung dreier Buchstaben (der Incoterms® 2010) kann der ansonsten sehr umfangreiche Komplex des internationalen Handelskaufs zwischen Käufer und Verkäufer klar geregelt werden. Dass dies nicht nur ein Wunschgedanke, sondern Realität ist, zeigt sich an der international weitgehenden Verbreitung der Incoterms® 2010. Kaum ein internationaler Kaufvertrag wird ohne Incoterms® 2010 geschlossen und auch in nationalen Kaufverträgen finden sich diese Klauseln regelmäßig wieder. Die Incoterms® 2010 sind Handelsbrauch. Sie regeln unter anderem, wer für den Transport der Ware zu sorgen hat, wer das Risiko von Beschädigung oder Verlust der Ware während des Transportes trägt, wer die Zollformalitäten zu erledigen oder wer eine Warentransportversicherung einzudecken hat.

Schnittstelle Kaufvertrag – Transportvertrag

In den meisten Fällen wird der für den Transport der Ware verantwortliche Käufer oder Verkäufer nicht selbst die Beförderung durchführen, sondern ein Transportunternehmen hiermit beauftragen. Anders als der internationale Handelskauf ist der internationale Warentransport stark reglementiert (z.B. durch die CMR – United Nations Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road). An

dieser Stelle treffen also zwei Welten aufeinander, die zur vertragsgemäßen Durchführung sowohl des Kauf- als auch des Transportvertrags in Übereinstimmung zu bringen sind. Die Incoterms® 2010 gelten stets nur inter partes – also zwischen Käufer und Verkäufer. Die Vertragsfreiheit des Kaufrechts kann nicht auf die Transportverträge übertragen werden. Dies verursacht besondere Herausforderungen, die sowohl im Verhältnis Käufer/Verkäufer als auch im Verhältnis Auftraggeber/Frachtführer zu berücksichtigen sind.

Dieser Problematik werden sich die neuen ICC-Guidelines annehmen, indem auf Fallstricke hingewiesen und Empfehlungen zur Verwendung von Incoterms® 2010 mit Rücksicht auf die transportvertraglichen Regelungen ausgesprochen werden. Die ICC-Guidelines behandeln dabei folgende Fragen:

- Wie (bzw. wo) werden die Güter dem Beförderer übergeben?
- Wann (bzw. wo) und wie werden die Güter beim Empfänger abgeliefert?
- Wer zahlt die Beförderungskosten?
- Welche Kosten entstehen zusätzlich zu den Beförderungskosten?
- Gibt es variable Kosten?
- Wann sind die Beförderungskosten zu zahlen?
- Wie sind die Güter zu verpacken?
- Wer ist verantwortlich für die Zollabfertigung?
- Wer ist verantwortlich für die Verladung und Sicherung der Güter?
- Welche Art von Beförderungsdokument ist vom Beförderer auszuhändigen?

„EXW“ – Wer ist verantwortlich für die Verladung und Sicherung der Güter?

Vereinbaren Käufer und Verkäufer den Incoterm® 2010 „EXW“ („Ex Works“), bedeutet dies eine Bereitstellungspflicht des Verkäufers der Ware an seinem Werk. Der Anwendungshinweis A4 lautet hierzu:

„Der Verkäufer hat die Ware zu liefern, indem er sie dem Käufer am genannten Lieferort an der gegebenenfalls vereinbarten Stelle zur Verfügung stellt, jedoch ohne Verladung auf das abholende Beförderungsmittel. [...]“



Dr. Oliver Peltzer

ist Partner der Kanzlei Dabelstein & Passehl aus Hamburg. Er ist deutscher Co-Vorsitzender der ICC-Kommission für Handelserleichterung und hat als Mitglied der ICC-Task Force die Richtlinien für die Nutzung der Incoterms® durch das Transportgewerbe und die Logistikbranche mitentwickelt.

Das bedeutet insbesondere, dass der Verkäufer unter einem „EXW“-Incoterm® 2010 nicht verpflichtet ist, die Ware auf das Transportmittel zu verladen. Seine Bereitstellungspflicht wird bereits an der Rampe (oder einem anderen geeigneten Punkt an seinem Werk) erfüllt.

Demgegenüber stehen die Vereinbarungen des Transportvertrags, welche regelmäßig vorsehen, dass der Versender zu verladen hat (gesetzlicher Regelfall). „Versender“ ist in diesem Kontext nicht der physische Absender, sondern der Auftraggeber des Transportvertrags – im Falle des „EXW“-Incoterm® 2010 also der Käufer. Der Käufer wiederum ist am Absendeort – dem Werk des Verkäufers – zumeist nicht anwesend. Während der Verkäufer also darauf wartet, dass die Ware von seiner Rampe entgegengenommen wird, wartet der Frachtführer auf die Verladung der Ware durch seinen Auftraggeber bzw. einen Vertreter. In der Praxis ergeben sich zwei Lösungswege:

→ **Verladung durch den Verkäufer, obwohl er hierzu aus kaufvertraglicher Sicht nicht verpflichtet ist:**

Dies mag sich bereits aus dem Grunde anbieten, dass der Verkäufer die erforderlichen Ladehilfsmittel wie Gabelstapler oder Kräne zur Verfügung haben dürfte. Aus Sicht des Transportvertrags wird in diesem Fall der Verkäufer als Vertreter des Absenders (d.h. des Käufers) tätig. Etwaige Güterschäden in diesem Stadium sind dem Käufer zuzurechnen, ebenso etwaige Verzögerungen und Schäden des Frachtführers. Das Risiko von Beschädigung oder Verlust der Ware war bereits mit Bereitstellung der Ware an der Rampe auf den Käufer übergegangen und verlagert sich auch bei Verladung durch den Verkäufer nicht nachträglich nach hinten.

→ **Verladung durch den Frachtführer, obwohl er hierzu aus transportvertraglicher Sicht nicht verpflichtet ist:**

Dieses Szenario ist in der deutschen Rechtsprechung ein regelmäßiges Problem, wenn Schäden in dem Zeitraum der Verladung oder später durch nicht ordnungsgemäße Verladung entstehen. Grundsätzlich ist hierfür der Versender (d.h. der Auftraggeber des Frachtführers, in diesem Falle der Käufer) verantwortlich. Wenn nun jedoch der Fahrer des Frachtführers ohne vertragliche Grundlage die Verladung übernimmt, wird dies je nach Fallkonstellation entweder als Tätigwerden für den Käufer oder als (eigenmächtiges) Übernehmen der Verladetätigkeit für den Beförderer angesehen.

Beide Lösungswege verursachen ein erhebliches Streitpotenzial. Dies liegt insbesondere daran, dass häufig unklar ist, wer in wessen Interesse tätig geworden ist, wer also letztlich etwaige Schäden zu verantworten hat.

Ist in einem Kaufvertrag der „EXW“-Incoterm® 2010 vereinbart, sollte daher der Käufer den Frachtführer – ggf. gegen Zahlung eines Zuschlages – unbedingt anweisen, die Ware vom Bereitstellungsort entgegenzunehmen und zu verladen. Andernfalls empfiehlt sich anstelle des „EXW“-Incoterm® 2010 die Vereinbarung des Incoterm® 2010 „FCA“ („Free Carrier“), nach welchem der Verkäufer die Ware auf das bereitstehende Beförderungsmittel zu verladen hat.

→ **Wer zahlt die Beförderungskosten?**

„CPT“ → **Welche Kosten entstehen zusätzlich zu den Beförderungskosten?**

→ **Gibt es variable Kosten??**

In Bezug auf die Frage, wer die Vergütung für den Warentransport zahlt, ist der Incoterm® 2010 „CPT“ („Carriage Paid To“) – scheinbar – eindeutig. Dies ist Pflicht des Verkäufers. Allerdings umfasst dies nur die Vergütung; zusätzliche Kosten wie Demurrage, unvorhersehbare Kosten aufgrund von Lieferhindernissen etc. trägt der Käufer.

Dies mag bei Käufern zu Irritationen führen, da der Frachtführer u.U. berechtigt ist, bei Ablieferung der Ware die Begleichung seiner noch offenen Forderungen von dem Empfänger zu verlangen. Noch prekärer: Dem Beförderer steht regelmäßig für offene Forderungen ein Pfandrecht an dem beförderten Gut zu. Dies ist insbesondere auch dann der Fall, wenn der Verkäufer entgegen seiner Pflicht aus dem Kaufvertrag die Transportvergütung nicht gezahlt hat.

Obwohl es im Kaufvertrag anders vereinbart ist, muss der Käufer als Empfänger also damit rechnen, in Vorleistung für die Zahlungsverpflichtung des Verkäufers gehen zu müssen. Zusätzlich trifft ihn die Pflicht, erforderliche, zusätzliche Kosten zu tragen. Zusätzliche Kosten, die durch eine Pflichtverletzung des Verkäufers entstanden sind (z.B. durch Unterlassen von Weisungen oder fehlerhafte Informationserteilung), kann der Käufer jedoch vom Verkäufer zurückverlangen. Damit trägt der Käufer allerdings das Risiko eines Zahlungsausfalls des Verkäufers. Möglicherweise müssen für die Rückforderung der Auslagen auch gerichtliche Schritte ergriffen werden.

Es gibt also einiges Streitpotenzial. Daher sollten Käufer und Verkäufer bereits bei Vertragsschluss möglichst präzise festlegen, welche Kosten – neben der Transportvergütung – von wem zu tragen sind. Sieht sich der Käufer erst einmal mit einer Zahlungsaufforderung des Frachtführers konfrontiert, ist für langatmige Auseinandersetzungen mit dem Verkäufer darüber, wer welche Kosten zu tragen hat, keine Zeit.

Fazit

Die neuen ICC-Guidelines zur Verwendung der Incoterms® 2010 im Zusammenhang mit dem Transportgeschäft sind eine Bereicherung für das Zusammenspiel von internationalem Handel und Warentransport. Sie greifen die Schnittstelle zwischen Kaufvertrag und Beförderungsvertrag als Problemfeld auf. Sie zeigen, wie Konflikte von vornherein vermieden werden können. Allen an den Kauf- und Beförderungsverträgen Beteiligten wird auf diese Weise ein Problembewusstsein nahegebracht und gleichzeitig werden Lösungswege aufgezeigt.

Der **ICC Guide on Transport and the Incoterms® 2010 Rules** ist seit Mai 2016 als einsprachige Publikation auf Englisch erhältlich. ICC Germany wird im dritten Quartal 2016 eine englisch-deutsche Fassung des Guide mit der ISBN 978-3-929621-77-8 veröffentlichen. Vorbestellungen sind bereits möglich.

Der Guide dient als wertvolle Ergänzung zu den Incoterms® und bietet praktische Unterstützung für Unternehmen und Spediteure, um ihr internationales Liefergeschäft zu optimieren bzw. noch effizienter zu gestalten. ICC Germany wird Seminare zum Thema anbieten.

Weitere Informationen unter: www.iccshop.iccgermany.de

Unternehmen und Wirtschaft

NEU!

Best Practice für Compliance und Sicherheit!



comply.
Fachmagazin für Compliance-Verantwortliche

Mit der „comply.“ bringen der Bundesanzeiger Verlag und die Compliance Academy ein modernes Fachmagazin für Compliance-Verantwortliche in Unternehmen und Organisationen heraus. Erfahrene Kollegen und Kolleginnen aus unterschiedlichen Bereichen der Compliance sowie Experten aus Wissenschaft und Forschung berichten über bewährte wie neue Methoden zu Vermeidung und Bewältigung von Compliance-Risiken.

IHRE VORTEILE

- schneller Erfahrungstransfer und hilfreiche Management-Tipps
- innovative Compliance-Methoden
- kompakte Darstellung fachübergreifender Themen und der Entwicklung von Compliance
- aktuelle Zusammenfassung von Rechtsprechung und Gesetzesänderungen
- schnell zu erfassende und leicht zu lesende Fachbeiträge im modernen Layout
- weitere vernetzte Informationsmedien zur Wissensvertiefung

ISSN 2364-7604
Fachmagazin, ca. 48 Seiten,
Format A4, 4 Ausgaben im Jahr,
Jahresabonnement inkl.
Online-Archiv 129,00 €
Preise inkl. MwSt. und
Versandkosten (deutschlandweit)

Jetzt kostenloses Probeheft bestellen:

www.comply-online.de

E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger.de
Telefon: 02 21/9 76 68-315 · Fax: 02 21/9 76 68-271
in jeder Fachbuchhandlung

Bundesanzeiger Verlag
www.bundesanzeiger-verlag.de



Weitere Informationen zur ICC-Kommission: Amanda Diel, ICC Germany, S. 70

Bessere Zollabfertigung für die Wirtschaft

Ein Gespräch mit Thomas Silberhorn

Das Abkommen (TFA) soll die Handelstransaktionskosten um bis zu 14% reduzieren. Eine neu gegründete Initiative, die unter anderem von der Bundesregierung mitgetragen und der Internationalen Handelskammer (ICC) begleitet wird, soll Entwicklungs- und Schwellenländer bei der Implementierung unterstützen. ICC Germany hat bei Thomas Silberhorn, Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, nachgefragt.



unterstützen. Wir sehen in diesem Abkommen die Chance, den Abbau von nicht-tarifären Handelshemmnissen voranzubringen. Die Beschleunigung von Zollverfahren wird es Unternehmen in Entwicklungsländern und in Deutschland ermöglichen, schneller und unbürokratischer Handel zu treiben. Das bedeutet aus Sicht des Entwicklungsministeriums, dass der Preis vieler lebenswichtiger Güter sinkt. Damit leistet das WTO-Abkommen zu Handelserleichterungen einen wichtigen Beitrag zur Ernährungssicherung und Armutsreduzierung in Entwicklungsländern. Wir erhoffen uns, dass durch die Umsetzung des Abkommens gerade in Entwicklungsländern bis zu 18 Millionen neue Jobs entstehen können. Damit können wir Jugendlichen eine Perspektive bieten, in ihren Ländern zu bleiben.

ICC-Magazin: Wie können sich Unternehmen konkret in die Initiative einbringen?

Silberhorn: Die Beteiligung der Wirtschaft ist essenziell für den Erfolg der Globalen Allianz für Handelserleichterungen. International tätige Unternehmen sind im Alltag oft mit Handelshemmnissen konfrontiert und können deshalb einen wichtigen Beitrag leisten, um Handels- und Zollprozesse zu optimieren. Konkret können Unternehmen dem globalen Allianznetzwerk beitreten und sich an Projekten mit thematischem oder geografischem Fokus beteiligen. So wollen wir eine Plattform zur Bündelung und Koordinierung der Expertise und der Ressourcen von privaten und öffentlichen Partnern der Allianz schaffen und gemeinsam Maßnahmen zum Abbau von Handelshemmnissen umsetzen.

ICC-Magazin: Kann auch die deutsche Wirtschaft auf konkrete Verbesserungen hoffen?

ICC-Magazin: Warum unterstützt die Bundesregierung gemeinsam mit den USA, Kanada, Großbritannien und Australien die Globale Allianz für Handelserleichterungen?

Silberhorn: Die Globale Allianz für Handelserleichterungen verbindet Unternehmensinteressen mit entwicklungspolitischen Zielen. Durch die internationale öffentlich-private Partnerschaft können Lösungen effektiver umgesetzt werden.

Deshalb haben wir uns im Rahmen der WTO-Verhandlungsrunde in Bali 2013 dazu verpflichtet, das Abkommen für Handelserleichterungen in Entwicklungsländern zu

Silberhorn: Die Bundesregierung möchte sicherstellen, dass die Belange der deutschen Wirtschaft innerhalb der Globalen Allianz berücksichtigt werden. Deshalb wird der globale Prozess durch einen nationalen Dialog zwischen deutschen Wirtschaftsvertretern und Experten der Bundesregierung ergänzt. Der Aufbau eines nationalen Allianznetzwerks soll die öffentlich-private Zusammenarbeit zur Umsetzung von Handelserleichterungen ankurbeln und somit Handels- und Transportkosten verringern. Die exportorientierte deutsche Wirtschaft profitiert dabei von mehr Transparenz und besserer Vorhersehbarkeit von Zollabfertigungen sowie präzisen und zugänglichen Informationen zu Zollverfahren. Dies kann zu hohen zeitlichen und finanziellen Einsparungen für deutsche Unternehmen führen – insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen, da nicht-tarifäre Handelshemmnisse vor allem KMUs übermäßig belasten.

Globale Allianz für Handelserleichterungen

Die Globale Allianz für Handelserleichterungen zielt darauf ab, Handelshemmnisse durch öffentlich-private Zusammenarbeit abzubauen und Zollverwaltungen in Entwicklungsländern zu reformieren. So soll grenzüberschreitender Handel für Unternehmen effektiver, schneller und weniger kostenintensiv werden. Dadurch werden gleichzeitig bessere Chancen für die Einbindung der Entwicklungsländer in globale Warenströme geschaffen.

Die Allianz wurde 2015 gegründet und wird von den Ländern USA, Kanada, Großbritannien, Australien und Deutschland, wie auch von internationalen Unternehmen getragen. Zur Umsetzung ihrer Ziele baut die Allianz auf die bereits bestehenden öffentlich-privaten Plattformen der Internationalen Handelskammer (ICC), des Weltwirtschaftsforums und des Center for International Private Enterprise auf. In enger Kooperation konstituieren diese drei Organisationen das Sekretariat der Allianz. Gemeinsam mit Unternehmen sollen Projekte zur Handelserleichterung umgesetzt und ein globales Netzwerk zum Wissensaustausch im Bereich Handelserleichterungen aufgebaut werden.

Der deutsche Beitrag wird von der Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) durchgeführt.

Das Projekt unterstützt die Etablierung der Allianz, den Einbezug der deutschen Wirtschaft, führt Maßnahmen zu Handelserleichterungen durch und fördert globale Netzwerke und Wissensmanagement.

Mehr Informationen zur Allianz sind zu finden unter www.tradefacilitation.org



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Zoll und Handelserleichterung: Amanda Diel, ICC Germany, S. 70



Im Oktober 2015 luden die Bundesregierung und Verbände zur Informationsveranstaltung zur Einbindung der deutschen Wirtschaft in die Allianz, im Bild v. l. Dr. Andreas Schaumayer, Daniela Zehentner Capell, BMZ, Donia Hammami, Internationale Handelskammer (ICC), und Oliver Wieck, ICC Germany [Bildquelle GIZ]

Weltwirtschaft im Wandel

Alte Gewissheiten scheinen passé, die Weltwirtschaft befindet sich im Umbruch. Wir haben bei Oliver Wieck, Generalsekretär von ICC Germany, zu den Herausforderungen für die globale Wirtschaft nachgefragt.

ICC-Magazin: *Die ICC hat sich seit jeher für die multilaterale Handelsliberalisierung ausgesprochen. Ist das noch zeitgemäß?*

Wieck: Tatsache ist, dass sich deutsche Manager in einer aktuellen Umfrage von Roland Berger zu 74 % für eine Fortsetzung der Doha-Runde aussprechen. Viele Unternehmen wissen aber auch, dass bilaterale Abkommen notwendig sind, um gegenüber Konkurrenten aus anderen Ländern keine Marktanteile zu verlieren. Sie sind aber immer nur die zweitbeste Lösung und sollten deshalb so gestaltet werden, dass sie später in pluri- oder multilaterale Abkommen überführt werden können. Dies gilt im Übrigen auch für TTIP, auch deshalb werden in der dritten Säule des Abkommens globale Themen aufgegriffen, die über das eigentliche Abkommen hinausgehen.

ICC-Magazin: *Wie sehen denn die Fortschritte auf WTO-Ebene aus?*

Wieck: Wir hätten uns für die WTO-Ministerkonferenz im Dezember 2015 in Nairobi einen größeren Erfolg gewünscht, so z.B. die Einigung auf konkrete Maßnahmen zur Umsetzung der Doha-Runde. Gleichwohl gab es wichtige Fortschritte: Das neue Abkommen für Informationstechnologie (ITA) wurde verabschiedet, das heißt ab Juli des Jahres sinken die Einfuhrzölle auf viele IT-Produkte oder werden vollständig abgebaut. Der Handel mit IT-Produkten entspricht nach WTO-Angaben einem Volumen von 1,3 Billionen US-Dollar pro Jahr und betrifft damit immerhin 10 % des Welthandels.

ICC-Magazin: *Ein weiterer Erfolg in Nairobi war die Abschaffung von Exportsubventionen.*

Wieck: Dies ist in der Tat ein wichtiger Meilenstein. Ein Beispiel: Für die Bauern in ärmeren Ländern ist es eine große Herausforderung, wenn Unternehmen aus entwickelten Ländern mittels Exportsubventionen künstlich

verbilligte Produkte in den Markt drücken. Ohne diese Subventionen hätten diese Menschen die Möglichkeit, sich in ihren Heimatländern eine wirtschaftliche Perspektive aufzubauen. Wie wichtig dies ist, zeigt der zunehmende Strom von Flüchtlingen aus afrikanischen Ländern, die sich aus rein wirtschaftlichen Gründen auf den Weg nach Europa begeben.

ICC-Magazin: *Was kann die Wirtschaft bei der Bekämpfung der Fluchtursachen tun?*

Wieck: Eine erfolgreiche wirtschaftliche Entwicklung vor Ort ist der beste Motor für nachhaltiges Wachstum. Deshalb muss die Wirtschaft in den entwickelten Ländern nicht nur dadurch einen Beitrag leisten, dass sie auf Exportsubventionen verzichtet, sondern gleichzeitig vor Ort ihr unternehmerisches Know-how anbietet. Ein gutes Beispiel für einen Transfer von Know-how ist die „Global Alliance for Trade Facilitation“, bei der Geberländer Entwicklungsländer beim Abbau von Zollbürokratie unterstützen, damit der grenzüberschreitende Handel vereinfacht und beschleunigt wird. Die ICC koordiniert die Einbindung global tätiger Unternehmen in diese Allianz, die lokalen Behörden beim Abbau unnötiger Bürokratie bei Zollverfahren helfen soll.

ICC-Magazin: *Gibt es wirtschaftspolitische Entwicklungen auf globaler Ebene, die Ihnen Sorge bereiten?*

Wieck: Die gibt es durchaus, ein Beispiel ist die aktuelle Überarbeitung des Regelwerkes der Weltgesundheitsorganisation (WHO). Dabei wird auch diskutiert, künftig Vertreter der Lebensmittelbranche von der Zusammenarbeit mit nichtstaatlichen Akteuren auszuschließen. Schon frühzeitig haben wir gemeinsam mit anderen deutschen Verbänden gegenüber der Bundesregierung deutlich gemacht, dass auch künftig alle Wirtschaftsorganisationen, die legale Interessen ihrer Mitglieder vertreten, am wirtschaftspolitischen Dialog der WHO beteiligt werden müssen.

ICC-Magazin: *Wie sieht es bei der Lösung globaler Fragen aus?*

Wieck: Ich bin davon überzeugt, dass wir bei der Lösung der globalen Herausforderungen ein Mehr und nicht ein Weniger an Zusammenarbeit zwischen NGOs und der Wirtschaft brauchen. Die Zusammenarbeit bei der Erarbeitung der UN-Nachhaltigkeitsziele, die im letzten Jahr verabschiedet wurden, ist dabei ein gutes Beispiel. Über unsere Vertretung bei der UN in New York war die ICC intensiv in den Entstehungsprozess der SDGs eingebunden, das Ergebnis spricht für sich.

ICC-Magazin: *Einige sprechen von Entfremdung zwischen Wirtschaft und Gesellschaft. Teilen Sie diese Einschätzung?*

Wieck: Die Welt ist komplexer geworden und es gibt immer mehr Akteure, die den aktiven Dialog mit Wirtschaft und Gesellschaft suchen. So nehmen fast alle gesellschaftlichen Gruppen an dem Diskurs über das transatlantische Handelsabkommen TTIP teil. Schwierig wird es, wenn einzelne Organisationen nicht an einer sachlichen Diskussion interessiert sind und TTIP generell als „böse“ bezeichnen. Angeblich nützt es nur der Wirtschaft, aber wer ist denn die Wirtschaft? Neben der Unternehmensleitung sind das Millionen von Mitarbeitern, die mit ihrem Engagement zum Erfolg des Unternehmens beitragen, Arbeitsplätze sichern und für Wohlstand in Deutschland sorgen. Wir müssen deshalb immer wieder deutlich machen, dass Wirtschaft und Zivilgesellschaft keine gegensätzlichen Pole, sondern im Gegenteil feste und untrennbare Bestandteile einer funktionierenden Gesellschaft sind.

ICC-Magazin: *Wie kann die Wirtschaft künftig solchen Entwicklungen vorbeugen?*

Wieck: Die Wirtschaft muss auch in Zukunft bei allen zentralen wirtschaftspolitischen Themen präsent sein. Ein Beispiel ist die UN-Weltklimakonferenz in Paris, bei der die ICC als branchenübergreifende, globale Wirtschaftsvertretung mit Unterstützung auch deutscher Unternehmen wie Siemens, thyssenkrupp und Linde aktiv engagiert ist. Dabei geht es auch darum, deutlich zu machen, dass die Wirtschaft nicht nur Teil des Problems, sondern vor allem Teil der Lösung ist: indem sie Emissionen reduziert oder neue Lösungen für die weitere Senkung des CO₂-Ausstoßes liefert. Und ganz wichtig ist der globale Ansatz, denn wir in Deutschland oder auch in Europa werden das Klima nicht im Alleingang retten können.



„Völlig egal, wo die Tonne Treibhausgas eingespart wird“

Interview mit Dr. Hans-Jörn Weddige, thyssenkrupp AG

Als Konzernkoordinator für Klima-, Energie- und Umweltpolitik ist Hans-Jörn Weddige auch für internationale Klimafragen verantwortlich. Wir haben nachgefragt, welche Auswirkungen das neue UN-Klimaabkommen von Paris für die Wirtschaft hat und wie es 2016 weitergeht.

ICC-Magazin: Sie haben als Industrievertreter die UN-Klimakonferenz in Paris im vergangenen Dezember begleitet. War dies nicht nur wieder eine weitere Klimakonferenz in einer ewigen Abfolge immer gleicher Veranstaltungen?

Weddige: Nein, Paris manifestiert einen echten Strategiewandel, der auch auf Wirtschaft und Unternehmen erhebliche Auswirkungen haben wird. Zudem müssen wir uns vergegenwärtigen, dass es keineswegs sichergestellt war, dass wir in Paris überhaupt ein Abkommen mit nennenswerten Inhalten bekommen würden. Das Abkommen zementiert die Abkehr von dem Versuch, gemeinsam eine globale Lösung zu finden und diese dann auf Regionen und Länder herunterzubrechen. Stattdessen wird die Verantwortung auf die Ebene der Staaten delegiert – die internationale Gemeinschaft prüft dann im Rahmen der UNFCCC

(UNO-Klimarahmenkonvention) regelmäßig, ob in Summe ausreichende Anstrengungen unternommen werden oder ob mehr zu leisten ist. Aus dem Paris-Abkommen lassen sich aber keine unmittelbar rechtlich bindenden Verpflichtungen für einzelne Staaten ableiten.

Auch wenn damit die Gefahr steigt, dass Klimaschutz in viele verschiedene nationale Einzellösungen zerfällt, so beinhaltet das Abkommen von Paris auch bewusst Instrumente und Regeln, um weiterhin eine internationale Klammer in der Klimapolitik zu haben. Zwei absolute Kernthemen hierbei sind sicher die Anstrengungen zum Technologietransfer und zur Klimafinanzierung – die berühmten 100 Milliarden US-\$ pro Jahr.

ICC-Magazin: Was bedeutet der Strategiewandel auf eine stärkere Fokussierung der nationalen Minderungsbeiträge?



Die „ICC Business Charter for Sustainable Development“ bietet Unternehmen aller Branchen weltweit praktische Hilfestellungen für die Umsetzung ihrer Nachhaltigkeitsstrategie. Ein besonderer Schwerpunkt sind kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie Firmen in Schwellenländern, die die ICC-Charta als Ausgangspunkt für ihr Engagement im Bereich Nachhaltigkeit nutzen möchten. Weitere Info: www.iccwbo.org

Weddige: Aufgrund dieser Verlagerung der Zuständigkeit für Minderungsbeiträge auf den Einzelstaat tritt bei den internationalen Verhandlungen auch ein bestimmendes Themenpaar der letzten Jahre eher in den Hintergrund: „carbon leakage“ und das „global level playing field“. Aber es verschwindet weder, noch verliert es an Bedeutung – es wechselt nur die Ebene, auf der es adressiert werden muss. Statt langfristig auf eine global von der UNFCCC vorgegebene Lösung zu hoffen, müssen Staaten und Regionen nun dieses Thema – insbesondere aufgrund der auf absehbare Zeit unterschiedlichen Geschwindigkeiten im Klimaschutz – dauerhaft national und lokal lösen. Mit Übergangsregeln ist es nicht mehr getan.

ICC-Magazin: Ist Klimaschutz nun faktisch auf die nationale Ebene beschränkt?

Weddige: Nein, obwohl vor Paris sicher nur sehr wenige Experten wirklich geglaubt haben, dass auch nur die Möglichkeit der Anrechnung von Minderungen in anderen Staaten im Abkommen erwähnt würde. Diese nun „cooperative action“ genannten Aktivitäten, also die grenzüberschreitende Anrechnung von Klimaschutzmaßnahmen und damit indirekt auch der Bereich der „market mechanisms“, also des Emissionshandels, haben aber einen solchen Stellenwert bekommen, dass ihnen im Abkommen ein kompletter Artikel (Art. 6) gewidmet ist. Gerade für solche internationalen marktwirtschaftlichen Ansätze hatte sich auch die ICC stark eingesetzt, denn Klimaschutz ist ein globales Thema und es ist egal, wo die Tonne Treibhausgas eingespart wird. Daher macht es volkswirtschaftlich sehr viel Sinn, dies so kosteneffizient wie möglich zu gestalten. Und dafür legt das Abkommen von Paris einen wichtigen Grundstein – auf den nun aufgebaut werden muss. Und zwar möglichst gemeinsam und global!

ICC-Magazin: Welche Folgen wird Strategiewandel für die europäische Klimapolitik haben?

Weddige: Die Zielsetzung des europäischen Emissionshandels (EU ETS) ist neben der festgelegten Verminderung der Treibhausgasemission gemäß Artikel 1 der EU-Richtlinie auch, dies kosteneffizient zu gestalten. Es bleibt abzuwarten, ob man in der EU nun im Rahmen der aktuellen ETS-Revision sinnvollerweise darüber nachdenkt, hier entsprechende Instrumente wieder zuzulassen. Dabei geht es aus meiner Sicht nicht nur um die Reduzierung der einseitigen Mehrbelastung im globalen Wettbewerb – wobei immer anzumerken ist, dass wegen des festgelegten Caps die erzielte Treibhausgaseinsparung und damit der Innovationstreiber

unabhängig von den Zertifikatspreisen völlig unangestastet bleibt.

Vielmehr trüge die EU als größter potenzieller Nachfrager von Zertifikaten aus Emissionsminderungsleistungen anderer Staaten damit ja auch zu den Zielen des Abkommens von Paris hinsichtlich Klimafinanzierung und Technologietransfer entscheidend bei. Gerade die veränderte Lage nach Paris mit selbstauferlegten harten langfristigen Minderungsverpflichtungen fast jedes Staates und den nun nochmals bekräftigten globalen Zielen sollte auch zu einer entsprechenden Anpassung der Politik und regulatorischen Rahmenbedingungen in den einzelnen Ländern führen.

ICC-Magazin: Wie sehen Sie denn dabei die Rolle der ICC bei den UN-Klimaverhandlungen?

Weddige: Wer einmal auf einer UN-Klimakonferenz war, weiß um die Notwendigkeit der Orientierung. In Paris waren 196 Verhandlungsparteien und 40.000 Vertreter aller gesellschaftlichen Gruppen von Umweltschutzverbänden über Jugendorganisationen bis zu Forschungsorganisationen dabei. Die ICC ist der offizielle Focal Point der UN für die Wirtschaftsvertreter – im UNFCCC-Jargon „BINGO: business and industry non-governmental organizations“. In dieser doch sehr verwirrenden Landschaft, diesem Dschungel von Bezeichnungen, Prozeduren, Zuständigkeiten und Prozessen braucht es Wegweiser und Führung. Und genau das leistet die ICC. Sie stellt sicher, dass ebenfalls die Standpunkte der Wirtschaft gehört werden. Gleichzeitig ist die ICC auch der Kanal, über den die Ergebnisse an die Wirtschaft zurückgespielt werden, die ja auch für strategische Positionierungen unverzichtbar sind. Hier sind dann auch wieder die regionalen ICC-Organisationen wie ICC Germany als Mittler und Diskussionsplattformen sehr wichtig.

Auch ICC Germany wird intensiv beobachten, wie sich nun die nationale Regierung strategisch neu aufstellt, und dies im Mitgliederkreis entsprechend diskutieren. Erfahrungsgemäß wird man dabei aber nicht lautstark extern kommentieren, sondern eher darauf setzen, Sachverstand und Expertise erst auf nationaler und dann auf internationaler Ebene zusammenzubringen. Denn eins ist klar: Klimapolitik ist noch lange nicht fertig, und gerade der ICC kommt weiterhin diese herausfordernde Aufgabe zu. Basierend auf den Vorarbeiten ihrer nationalen Organisationen wie ICC Germany muss unsere international besetzte Kommission nun eine tragfähige Position der Wirtschaft finden und diese effektiv vertreten. Zentrale Fragen werden insbesondere die Ausgestaltung von Instrumenten



Dr. Hans-Jörn Weddige

ist Konzernkoordinator für Klima-, Energie- und Umweltpolitik von thyssenkrupp AG und unter anderem Mitglied der ICC-Energie- und Umweltkommission sowie Mitglied einer Arbeitsgruppe des Technology Executive Komitees (TEC), die dem UN-Klimasekretariat untersteht.

zu Technologietransfer und zur Klimafinanzierung in einer mit wettbewerblichen Grundsätzen übereinstimmenden Form sein.

ICC-Magazin: Häufig wird von zwei gegensätzlichen Branchen gesprochen, den sogenannten „Brown Industries“, die endlich Platz für die neuen, innovativen „Green Industries“ machen sollten. Haben „klassische“ Industrien überhaupt noch eine Daseinsberechtigung?

Weddige: Ich möchte den Begriff „Green Economy“ in seiner häufig gebrauchten Form in Frage stellen, um diesen scheinbaren Widerspruch zwischen braunen und grünen Industrien aufzulösen.

Wichtig ist, in Systemen und nicht nur in Einzelteilen zu denken. Unser Zielbild einer nachhaltigen Zukunft wird in unseren Köpfen doch oft mit grünen Wiesen auf rollenden Hügeln und diesem majestätisch thronenden Baum obendrauf gleichgesetzt – und auch COP 21 hatte das grüne Blatt als Symbol. Und wir wissen instinktiv, dass dieser grüne Baum einen Vorteil hat, denn sonst wäre er ja nicht so groß. Aber warum genau genießt das grüne Blatt an diesem Baum denn einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den grünen Gräsern in seinem Schatten? Weil das Blatt mehr Sonnenlicht abbekommt. Aber das ist nicht sein Verdienst alleine – sondern nur im Zusammenspiel mit dem braunen Stamm in der Mitte des Baums möglich. Genau darauf kommt es an: auf gut zusammenspielende Gesamtsysteme, statt einer Fokussierung auf Einzelteile, die allein gestellt nicht lebensfähig sind.

Und das gilt auch für unsere heutige und zukünftige Wirtschaft. Natürlich wird es auch – wie beim Baum – gelegentlich Situationen geben, wo einzelne Zweige oder ganze Äste absterben, aber dafür wachsen auch wieder neue nach. Eine schablonenhafte Einteilung in „green economy“ und den Rest ist weder zielführend, noch sachlich möglich.

ICC-Magazin: Ihr Unternehmen steht auch für Grundstoffindustrien wie Stahl, Werkstoffhandel, Chemie- und Zementanlagenbau. Wie stehen Sie zum Klimaschutz, welche strategischen Herausforderungen ergeben sich für Sie?

Weddige: Unser Ziel ist es, nachhaltige Produkte auf nachhaltige Weise zu erzeugen. Zu thyssenkrupp gehört sicher auch die bewusste strategische Entscheidung, sich als diversifizierter Industriekonzern gerade auch mit Ingenieurlösungen nicht nur in den sogenannten Zukunftsbranchen, sondern immer noch auch für die traditionellen Industrien zu beschäftigen. Dabei bin ich sicher, dass wir bei uns im Unternehmen nicht in

Branchen unterwegs sind, die nicht zukunftsfähig sind. Aber wir werden kontinuierlich daran arbeiten müssen, um sie zukunftsfähig zu halten. Dies gilt mit Sicherheit für jedes Unternehmen.

thyssenkrupp steht für Stahl, aber auch für vieles, vieles andere. Für 50 % aller weltweit in Windkraftanlagen eingesetzten Großwälzlerproduktion. Für neue Mobilitätssysteme in Megacities zur Vermeidung von Verkehrsinfarkten und Umweltbelastung gleichermaßen. Oder für hocheffiziente Elektrobleche zur besseren Nutzung von Strom, der zunehmend der Energieträger der Zukunft sein wird. Allerdings aus erneuerbaren – und damit hochvolatilen – Quellen, sodass großtechnische Speicherlösungen entscheidend für eine durchgehende Versorgungssicherheit sein werden. An Lösungen wie Redox-Flow-Speicher oder Wasserelektrolyse arbeiten wir mit Hochdruck. Wasserstoff ist in vielen Fällen eine denkbare Alternative zu Kohlenstoff, auch hier sind wir nicht nur intensiv in Forschung und Entwicklung, sondern auch bereits in den Anwendungen als Unternehmen unterwegs.

ICC-Magazin: Wasserstoff ist ein gutes Stichwort, denn das Pariser Abkommen hat als Ziel auch eine Kohlenstoffneutralität in der zweiten Hälfte dieses Jahrhunderts. Wann wird Kohlenstoff nun endlich aus unseren Industrien und unserem Leben verschwunden sein und was bedeutet dies für die strategische Ausrichtung eines Unternehmens?

Weddige: Hier leidet die Diskussion etwas unter unglücklichem Jargon. Es geht gar nicht um Kohlenstoff, sondern um die Vermeidung von Treibhausgasemissionen. Da von den Treibhausgasen mengenmäßig das Kohlendioxid (CO₂) das bedeutendste ist, aber im Englischen genau wie im Deutschen nicht unbedingt das einfachste Wort, hat sich halt stattdessen einfach nur „carbon“ eingebürgert. Also ist „decarbonization“ nicht der Verzicht auf Kohlenstoff, sondern der Verzicht auf Treibhausgasemissionen in die Atmosphäre. Auch das Langfristziel von Paris im Artikel 4 ist das Erreichen von „net zero emissions“ in der zweiten Hälfte des Jahrhunderts – also nicht der völlige Verzicht auf Treibhausgasemissionen, sondern die Sicherstellung, dass es keine zusätzliche Anreicherung von Treibhausgasen in der Atmosphäre gibt.

Für große Teile unseres Lebens und Wirtschaftens ist es langfristig richtig, dass wir auf Kohlenstoff als Energieträger, also das reine Verbrennen von Kohle, Öl und Erdgas verzichten werden – und auch verzichten können. Allerdings wird es außerhalb der Energieerzeugung viele wichtige Bereiche geben, die



v.l.n.r.: Bernhard Schwager, Robert Bosch GmbH, Hans-Jörn Weddige, thyssenkrupp AG, Patrice Rollet, Inventec Performance Chemicals, und Oliver Wieck, ICC Germany, beim ICC-Empfang auf der COP21 im Dezember 2015

ohne Kohlenstoff nicht funktionieren und wo derzeit und wohl auch absehbar keine Substitutionsmöglichkeiten bestehen. Wenn Kohlenstoff in unverzichtbaren Einsatzstoffen enthalten ist wie beim Zement, wenn Kohlenstoff chemisch in den Prozessen genutzt wird wie bei manchen metallurgischen Prozessen oder wenn Kohlenstoff integraler Bestandteil der Produkte ist wie bei bestimmten chemischen oder pharmazeutischen Produkten – dann geht es nicht ohne Kohlenstoff.

Aber auch hier wird ein strategisches Umdenken nötig werden. Zum Beispiel lässt sich der „Klimakiller CO₂“ in Zukunft durchaus als nachhaltiger Rohstoff begreifen, aus dem wir Kohlenstoff klimaverträglich gewinnen. Diese Nutzung – als Fachbegriff „carbon capture and use (CCU)“ – in Verbindung mit dann wirklich geschlossenen Kohlenstoffkreisläufen und unter Nutzung erneuerbarer Energien kann uns ganz neue Möglichkeiten eröffnen. Auch dieses Thema ist ein gutes Beispiel für die inhaltliche Arbeit der ICC.

ICC-Magazin: Ist der UN-Konferenz-Marathon nach Paris vorbei?

Weddige: Nein, im Gegenteil, die Zusammenkunft der Vertragsparteien wird gerade unter dem strategischen Ansatz von Paris zunehmend an Bedeutung gewinnen, denn Mitgliedstaaten des Klimavertrags müssen ja regelmäßig überprüfen, inwieweit uns die einzelnen Anstrengungen global den gesetzten Zielen tatsächlich näher bringen.

Gleichzeitig setzt das Abkommen von Paris in vielen entscheidenden Bereichen ja nur einen ersten Rahmen, der in Nachfolgekongressen ausgefüllt werden muss, damit das Pariser Abkommen spätestens im Jahre 2020 den Klimaschutz global bestimmt. Für mich ist es ein gutes Omen, dass die COP 2016 genau da stattfindet, wo auch 2001 die wichtigsten Weichen für die

Detailregeln des Kyoto-Protokolls gestellt wurden: in Marrakesch. Aber auch hier wird es entscheidend sein, dass sich die Wirtschaft weiterhin als konstruktiver Partner dieser Gestaltung einbringt. Wir müssen als Wirtschaft mit in den Stellwerken und auf den Führständen der Lokomotiven sein – nicht im Wartesaal des Bahnhofs!

ICC-Magazin: Sie sind auch Mitglied in einer Arbeitsgruppe des Technology Executive Committees (TEC) unter der Ägide des UN-Klimasekretariats. Was machen Sie da?

Weddige: Unsere Arbeitsgruppe für Technology Needs Assessments (TNA) beschäftigt sich mit der Identifizierung der von Entwicklungsländern benötigten „Klima-Technologien“. Hierin bin ich von der ICC als der offizielle Wirtschaftsvertreter delegiert. Es geht um die Identifizierung von existierenden Barrieren beim Technologieeinsatz und der Entwicklung von Strategien, mit denen diese überwunden werden können. Denn dies ist natürlich ein entscheidender Punkt jeglicher Klimapolitik: Sie darf sich nicht im rein Politischen verlieren, sondern muss am Ende in handfester Umsetzung münden. Auch ist unverzichtbar die Wirtschaft gefragt: vom Handwerksmeister vor Ort bis zum globalen Großkonzern.

Als Barrieren werden vor allem auch Themen wie fehlender globaler Informationsaustausch, Zugang zu Informationen oder einfach Kompetenzvermittlung zur Umsetzung genannt. Hier kann Deutschland einen wichtigen Beitrag leisten, und auch und gerade ICC Germany trägt dazu bei sicherzustellen, dass wir uns in unseren Diskussionen nicht komplett auf nationale Gesichtspunkte zurückziehen, sondern immer das im Auge behalten, was im Klimaschutz unverzichtbar ist: ein wirklich globaler Ansatz! Denn: Letztendlich ist es völlig egal, wo die Tonne Treibhausgas eingespart wird – solange sie eingespart wird.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Umwelt und Energie: Marie-Therese Bitterlich, ICC Germany, S. 70

Nagoya-Protokoll: Stand der Umsetzung in Deutschland und der EU

Was Sie beim Umgang mit genetischen Ressourcen beachten sollten



Dr. Ricardo Gent

ist Geschäftsführer der Deutschen Industrievereinigung Biotechnologie (DIB). Er vertritt die Interessen seiner Branche beim Thema Access and Benefit Sharing auf nationaler Ebene sowie international über die ICC und EuropaBio.

Weitere Informationen zur ICC-Kommission Gewerblicher Rechtsschutz: Dr. Katrin Rupprecht, ICC Germany, S. 70

Das Nagoya-Protokoll setzt das dritte Ziel des internationalen Übereinkommens über die biologische Vielfalt um. Es trat am 12. Oktober 2014 in Kraft und regelt den Zugang zu genetischen Ressourcen sowie die Aufteilung der Vorteile, die sich aus ihrer Nutzung ergeben. Derzeit haben weltweit 70 Staaten das völkerrechtlich bindende Abkommen ratifiziert.

Das Nagoya-Protokoll definiert die genetischen Bestandteile von Pflanzen, Tieren und Mikroorganismen als Ressource, die international handelbar ist. Außerdem regelt es deren Verwendung – beispielsweise als Ausgangsmaterial für Arzneimittel, Impfstoffe oder Enzyme, die in der industriellen Biotechnologie Einsatz finden. Zu den betroffenen Industriezweigen zählen alle, die mit genetischem und biologischem Material Forschung und Entwicklung betreiben bzw. sie bei der Herstellung ihrer Produkte nutzen. Genetische Ressourcen menschlichen Ursprungs sind vom Protokoll ausgeschlossen.

In der EU setzt die Verordnung (EU) Nr. 511/2014 vom 16. April 2014 das Nagoya-Protokoll um. Die EU-Kommission arbeitet ergänzend an sogenannten horizontalen Leitlinien zur Umsetzung der Verordnung. Sie verfolgen das Ziel, den Nutzern genetischer Ressourcen zu helfen, die Vorgaben des EU-Rechts einzuhalten. Die Leitlinien sollen zeitnah fertig sein. Bei der Vorbereitung bindet

die EU-Kommission die Industrie über die Internationale Handelskammer (ICC), EuropaBio (Biotechnologie), EFPIA (Pharma) und weitere Verbände mit ein.

In Deutschland wird die EU-Verordnung zum Nagoya-Protokoll mit einem eigenen Gesetz umgesetzt, das am 1. Juli 2016 in Kraft tritt. Hierzulande ist das Bundesamt für Naturschutz (BfN) die zuständige nationale Behörde, weitere Informationen zum Nagoya-Protokoll unter www.bfn.de/23830.html.

Das BfN bietet Nutzern genetischer Ressourcen auch Beratung an. Unternehmen sollten diesen Service nutzen, weil die Umsetzung des Protokolls in verschiedenen Ländern sehr unterschiedlich ausfallen kann. Beispielsweise muss sich ein in Deutschland ansässiges Unternehmen, das genetische Ressourcen von außerhalb der EU bezieht und verwendet, vergewissern, dass es den deutschen Vorgaben, der EU-Verordnung und den nationalen Regelungen des Bereitstellerlandes genügt. Auch innerhalb der EU können die Vorgaben der Mitgliedstaaten voneinander abweichen. Informationen über die jeweiligen nationalen Regelungen und zuständigen Regierungsstellen können auch über die Internationale Informationsstelle des Biodiversitätssekretariats (<https://absch.cbd.int>) abgerufen werden.

Veranstaltungen ICC Germany

Zweimal im Jahr finden anlässlich der sogenannten Frühjahrs- bzw. Herbsttagung die Gremiensitzungen von ICC Germany statt. Anlässlich der letzten Herbsttagung von ICC Germany am 5. November 2015 nahmen rund 200 Bundestagsabgeordnete, politische Entscheider, Mitglieder und Medienvertreter am 2. Parlamentarischen Abend im Haus Huth teil. Kooperationspartner war die Daimler AG.



ICC Germany bietet auch 2016 zahlreiche Veranstaltungen und Seminare rund um den globalen Handel sowie zu ICC-Regelwerken und Richtlinien an.

- 19.2.2016** Delegationsreise deutscher Schiedsgerichtsexperten zum ICC-Schiedsgerichtshof
- 24.2.2016** Auswirkungen von Sanktionen auf Geschäftsstrategie und Vertragsgestaltung
- 4.3.2016** Zertifizierungs-Seminar für Trainer/Referenten der Incoterms® 2010
- 27./28.4.2016** Auslandsgeschäft KOMPAKT
- 2.5.2016** Incoterms® und Akkreditive
- 10.5.2016** Frühjahrstagung ICC Germany im Haus der Deutschen Wirtschaft, Berlin (nur für Mitglieder)
- Juli 2016** Internationale Handelsgeschäfte am Beispiel Iran
- Sep. 2016** Internationale Vertragsgestaltung
- Okt. 2016** Geschäftsabschlüsse im Im- und Export
- Okt. 2016** Incoterms® 2010 und das Transportgeschäft
- 23./24.11.16** Herbsttagung 2016 ICC Germany, Siemens AG, München, mit Wolfgang Ischinger, Vorsitzender der Münchner Sicherheitskonferenz (nur auf Einladung)

Weitere Informationen unter www.iccgermany.de



ICC Germany Twitter – Immer auf dem neuesten Stand



twitter.com/ICC_Germany

Besuchen Sie uns auf Twitter:
Erhalten Sie regelmäßig alle News rund um die Internationale Handelskammer (ICC) in 140 Zeichen und folgen Sie uns!

Neue Webseite ICC Germany



Pünktlich zur Mitgliederversammlung im Mai 2016 geht die neue Webseite von ICC Germany an den Start. Ein modernes und übersichtliches Design erleichtert den Nutzern den Zugang zu relevanten Informationen.

Über die neue Struktur können sich Mitglieder, Interessierte, Journalisten und Vertreter aus der Politik künftig schneller und besser über die Regeln und Standards der ICC, politische Positionen der globalen Wirtschaft und Veranstaltungen von ICC Germany informieren.

Welche Incoterms®2010-Klauseln gibt es? Wie wende ich sie an? Welche Möglichkeiten der Streitbeilegung gibt es in der ICC-Schiedsgerichtsbarkeit? Bietet ICC Germany Seminare zum Thema Handelsfinanzierung an?

Antworten zu diesen und anderen Fragen sind zu finden unter www.iccgermany.de.

Mitglied werden

Die Internationale Handelskammer (International Chamber of Commerce – ICC) mit Hauptsitz in Paris fördert offene Märkte und fairen Wettbewerb. Die ICC repräsentiert branchenübergreifend die Interessen von Mitgliedsunternehmen aus rund 130 Ländern.

Vorteile einer Mitgliedschaft

Als Mitglied von ICC Germany sind Sie Teil der weltweit größten privat-rechtlich organisierten Vertretung der globalen Wirtschaft. Damit haben Sie die Möglichkeit, zur Verbreitung von „best practice“ beizutragen und in einem internationalen Umfeld auf die Vorreiterrolle Ihres Unternehmens aufmerksam zu machen.

Sie **gestalten politische Rahmenbedingungen** mit, denn die ICC bietet Ihnen Mitarbeit und Unterstützung in folgenden Bereichen an:

- Banktechnik und -praxis
- Corporate Responsibility und Anti-Korruption
- Digitale Wirtschaft
- Gewerblicher Rechtsschutz
- Handels- und Investitionspolitik
- Handelsrecht und -praxis
- Marketing und Werbung
- Schiedsgerichtsbarkeit
- Steuerfragen
- Umwelt- und Energiepolitik
- Wettbewerbsrecht
- Zoll-, Transport- und Logistikthemen

Sie leisten einen Beitrag zur Selbstregulierung der Wirtschaft bei der Ausarbeitung weltweit anerkannter ICC-Regeln zur Gestaltung internationaler Geschäfte (z. B. Incoterms®, Akkreditiv-Richtlinien, Musterverträge), bei der Entwicklung globaler Verhaltensrichtlinien für verantwortungsvolles Unternehmenshandeln (Compliance, Corporate Responsibility, Nachhaltigkeit) sowie bei der Bekämpfung von Produktpiraterie, Finanz- und Internetbetrug.

Sie wollen Ihr internationales Geschäft rechtlich absichern?

Vereinbaren Sie Schieds- und Mediationsklauseln der ICC in Ihren Handelsverträgen, nutzen Sie ICC-Fachseminare zu Schieds- und Mediationsthemen für Einsteiger und Fortgeschrittene und profitieren Sie von den Erfahrungen des renommierten Internationalen Schiedsgerichtshofs der ICC und einem breiten Fundus an erfahrenen Schiedsrichtern.



Unser Angebot für Sie

- Vertretung wirtschaftspolitischer Interessen auf globaler Ebene
- Abstimmung der spezifisch deutschen Interessen, Übermittlung der Positionen der ICC-Mitglieder an politische Entscheidungsträger
- Servicepool u.a. zu Incoterms®, Banken-Richtlinien für die Handelsfinanzierung, Netzwerk akkreditierter Rechtsberater zu ICC-Regelwerken
- Experten-Round Tables und Seminare zu ausgewählten Themen wie z.B. Finanzierung, Schiedsklauseln, Compliance (u.a. Anti-Korruption, Anti-Trust)
- Sonderkonditionen für Publikationen und Seminare
- Regelmäßige Mitglieder-Informationen durch ICC Germany (u.a. Newsletter)
- Veranstaltungen: ICC-Mitgliederversammlung mit Gastrednern; regelmäßige Parlamentarische Abende; Erfahrungsaustausch zwischen deutschen Delegierten



Ansprechpartner ICC Germany



Oliver Wieck · Generalsekretär

Fon: + 49 (0) 30 - 200 7363 12 · oliver.wieck@iccgermany.de

Policy Management für die Bereiche:

Banktechnik und -praxis (Banking)
Digitale Wirtschaft (Digital Economy)/ BASIS
Handels- und Investitionspolitik (Trade and Investment Policy)
Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation (Arbitration and ADR)



Dr. Katrin Rupprecht · Leitung Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Fon: +49 (0) 30 - 200 7363 20 · katrin.rupprecht@iccgermany.de

Policy Management für die Bereiche:

Gewerblicher Rechtsschutz (Intellectual Property) / BASCAP
Marketing und Werbung (Marketing and Advertising)



Marie-Therese Bitterlich

Fon: +49 (0) 30 - 200 7363 40 · marie-therese.bitterlich@iccgermany.de

Policy Management für die Bereiche:

Umwelt und Energie (Environment and Energy)
Corporate Responsibility & Anti-Korruption
Wettbewerbsrecht und -praxis (Competition)



Amanda Diel

Fon: +49 (0) 30 - 200 7363 16 · amanda.diel@iccgermany.de

Policy Management für die Bereiche:

Zoll und Handelserleichterung (Customs and Trade Facilitation)
Handelsrecht und -praxis (Commercial Law and Practice)
Steuer (Taxation)



Ulrike Froeb

Fon: +49 (0) 30 - 200 7363 10 · ulrike.froeb@iccgermany.de

Mitgliederbetreuung und -verwaltung

Koordinierung der deutschen Delegierten zur Pariser ICC-Zentrale



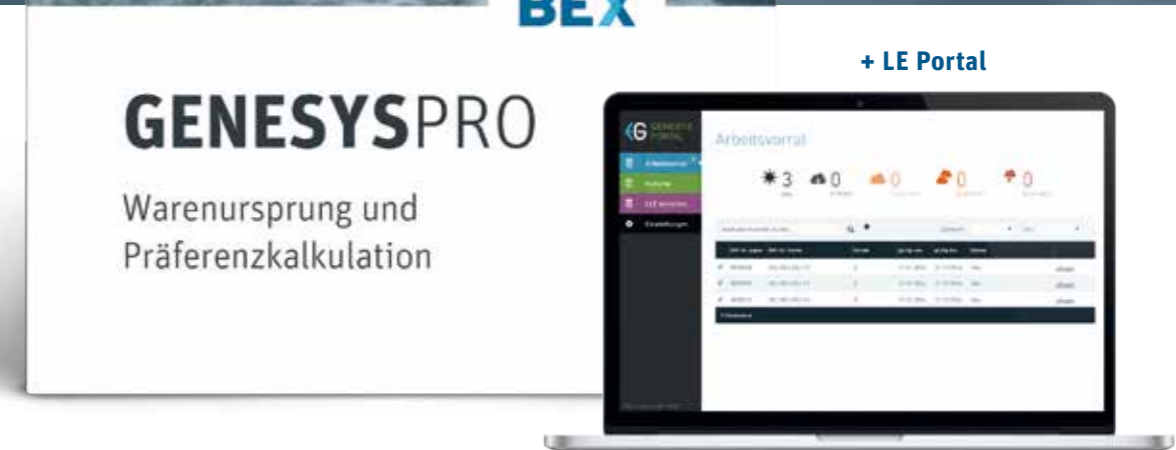
Manuela Schulze

Fon: +49 (0) 30 - 200 7363 60 · bestellung@iccgermany.de

Marketing/Vertrieb der ICC-Publikationen

Organisation und Marketing/Vertrieb von Seminaren

Ein Lieferantenerklärungsportal, das Ihren Lieferanten gefallen wird!



›BVZH Nachweisschnittstelle

Nachweisdaten einfach elektronisch und automatisch austauschen über die Nachweisschnittstelle des Bundesverbands der Zollsoftware-Hersteller. Alle aktuellen Verbandsmitglieder:
www.bvzh-verband.de/info

›Immer aktuelle Lieferantenerklärungen

GeneSys fordert automatisch Lieferantenerklärungen an, wenn diese auslaufen und hat alle Lieferanten im Blick. Sie stellen jederzeit, aktuell gültige Erklärungen aus und haben dafür ein Kalkulationsprotokoll, das jedem Prüfer gefallen wird.

›Funktioniert mit Ihrem ERP

GeneSys ist integriert in SAP® und vielen weiteren ERP-Systemen. Die Kalkulation geschieht regelkonform im Hintergrund. Sie erstellen immer Handelsrechnungen mit dem aktuell gültigen Präferenzstatus.

www.wup-einfach.de

