

ICC Germany-Magazin

4

Mai 2017

INTERNATIONALE HANDELSGESCHÄFTE

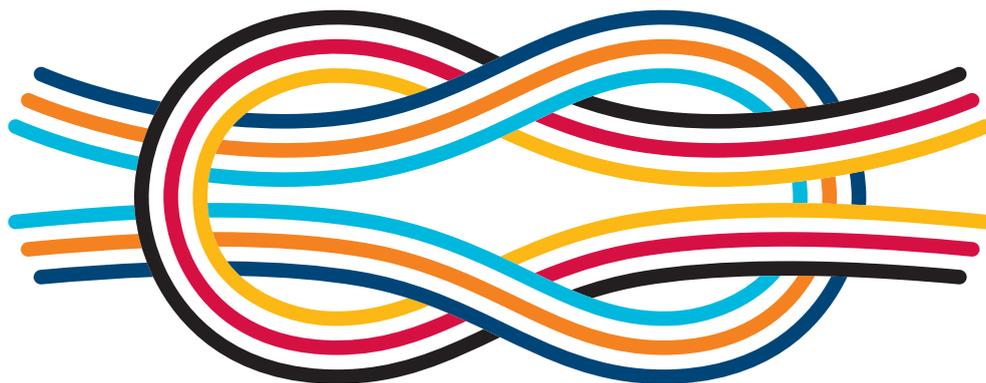
Wirtschaft und Menschenrechte
Zukunft der Exportfinanzierung

AUS DEN ICC-KOMMISSIONEN

Die neuen ICC-Schiedsregeln
Globale Frage IP

SCHWERPUNKT G20

Interview mit B20-Chair Heraeus
BASF-CEO Bock zum globalen Klimaschutz
Siemens-Vorstand Helmrich zur Digitalisierung



G20 GERMANY 2017

HAMBURG

Strategische Partner



COHAUSZ & FLORACK Patent- und Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Mathias Karlhuber, Partner
Bleichstr. 14
40211 Düsseldorf



Herbert Smith Freehills Germany LLP
Dr. Patricia Nacimiento, Partnerin
Co-Head deutsche Praxisgruppe Dispute Resolution
Neue Mainzer Strasse 75
60311 Frankfurt am Main



Heuking Kühn Lüer Wojtek
Partnerschaft mit beschränkter
Berufshaftung von Rechtsanwälten und Steuerberatern
Dr. Elke Umbeck/Ulrike Gantenberg, Partner
Co-Heads Praxisgruppe Dispute Resolution
Georg-Glock-Str. 4
40474 Düsseldorf



UniCredit Bank AG
Katharina Michael, Managing Director
Head of Trade Finance Sales Germany
Global Transaction Banking
Arabellastr. 12
81925 München



McDermott Will & Emery
Rechtsanwälte Steuerberater LLP
Ulf Gräber, Senior Marketing &
Business Development Manager
Stadttor 1
40219 Düsseldorf



TrustBills GmbH
Markus Wohlgeschaffen
Senior Vice President Product Management
Große Elbstr. 86
22767 Hamburg



Oliver Wieck

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Vorteile eines freien und fairen globalen Handels liegen auf der Hand. Dennoch spüren wir alle, dass der Brexit und die Wahlen in den USA bisherige Gewissheiten in den Grundfesten erschüttern. Der Trend zur Renationalisierung und Abschottung nimmt wieder zu, mit unmittelbaren Auswirkungen auf den globalen Handel. Die Aufkündigung von Freihandelsabkommen, die Spekulation über Importzölle und präsidentialer Druck auf Unternehmen sollen den Eindruck vermitteln, dass die Bevölkerung vor den Gefahren der Globalisierung beschützt werden muss. Tatsache ist allerdings auch, dass es unserer Gesellschaft besser geht, die Löhne deutlich steigen und die Arbeitslosigkeit hierzulande auf ein Rekordtief gesunken ist – prozentual ungefähr auf dem gleichen Niveau wie in den USA (rund 5 Prozent).

Jedoch gilt auch: Gefühle kann man nur bedingt mit Fakten beantworten. Vielmehr müssen Wirtschaft und Politik deutlich machen, dass die Globalisierung durch eigenes Handeln nachhaltiger und inklusiver gestaltet werden kann. Dazu bietet der G20-Gipfel im Juli in Hamburg eine gute Möglichkeit, die deutsche G20-Präsidentschaft und die Themen der Business 20 (B20) sind Schwerpunkt dieser Ausgabe. Der Vorsitzende der B20, Dr. Jürgen Heraeus, der BASF-Vorsitzende Dr. Kurt Bock und Siemens-Vorstand Klaus Helmrich erläutern, wie sie sich die Zukunft in zentralen Bereichen des globalen Wirtschaftens vorstellen.

Darüber hinaus finden Sie in dieser Ausgabe wieder viele Themen, die Ihr alltägliches Geschäft erleichtern sollen: Wie gehe ich mit dem Thema Menschenrechte im Auslandsgeschäft um? Wie setze ich unternehmensinterne Compliance in der Zentrale und den Vertretungen im Ausland um? Wohin geht die Reise bei der Handelsfinanzierung - sowohl in digitaler Hinsicht als auch bei der Finanzierung von Großprojekten? Wie wende ich die neuen ICC-Schiedsregeln für kleinere Streitwerte richtig an?

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre!

Oliver Wieck

Generalsekretär

Internationale Handelskammer (ICC) in Deutschland

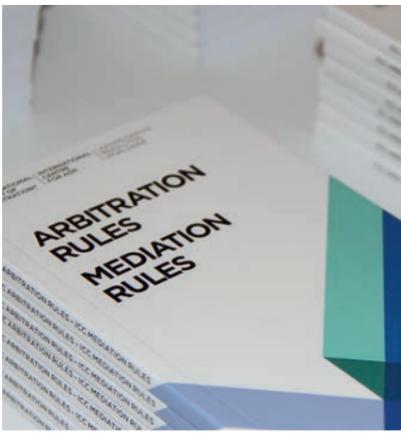
Editorial



© Presse- und Informationsamt der Bundesregierung



© bakhtiar_zein - istockphoto.com



Schwerpunkt G20

Dr. Kurt Bock
Vorstandsvorsitzender der BASF SE
Industrie – Innovationstreiber
für globalen Klimaschutz 12

Klaus Helmrich
Mitglied des Vorstandes der Siemens AG
Digitalisierung als Chance 16

> Interview
Dr. Jürgen Heraeus
Vorsitzender B20-Gruppe
G20 im Schwerpunkt 8

ICC Spotlight

UN-Beobachterstatus für ICC 6

Neue Führung beim
ICC-Schiedsgerichtshof 7

ICC-Weltkammerkongress 2017 7

**Internationale
Handelsgeschäfte**

Dr. Andreas Schaumayer
und Mattia Wegmann
Gemeinsam Handel erleichtern 20

UN-Kaufrecht in Deutschland 23

Dr. Wolfram Heger und Daniel Crampton
Wirtschaft und Menschenrechte 24

Meinhard Remberg
Mindestanforderungen
an ein CMS 28

Karin Holloch
Es läuft wie geschmiert? 30

Michael Hannig
Zukunft der Exportfinanzierung 34

Harald Schwendtner und Thomas Dusch
Wachstumspotenzial
Schwellenländer 38

Dr. Christian Schmitt
Handelsforderungen:
eine neue Assetklasse 42

Ulrike Gantenberg und Dr. Elke Umbeck
Schiedsgerichtsbarkeit:
Herausforderung Mehrparteien-
Verfahren 46

**Aus den
ICC-Kommissionen**

Dr. Patricia Nacimiento
und Tilmann Hertel, LL.M. 50

Uwe Schriek
und Dr. Oliver Pfaffenzeller
China als Technologienation 54

Mathias Karlhuber
Globale Frage IP 58

Embargos & Sanktionen 61

Tara Nitz
Internationalen
Emissionshandel gestalten 63

Edith Babuscio
Aktuelle Entwicklungen
im Akkreditivgeschäft 64

> Interview
Klaus Vorpeil
Neue ICC-Publikation
„Opinions 2012-2016“ 65

Christoph Martin Radtke
Fairer Interessenausgleich 66

ICC Germany intern

Editorial 3

Vertriebsdienst ICC Germany 67

Veranstaltungen ICC Germany 68

Neue Mitglieder 69

Ansprechpartner
ICC Germany 70

> Interview
Dr. Michael Faatz
Nachgefragt bei ... 69

ICC Germany Magazin
Mai 2017

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 (Leitung),
Erika Anna Paffenholz
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 Zustimmung des Verlages und Herausgebers
unzulässig und strafbar. Mit der Annahme des
Manuskriptes zur Veröffentlichung überträgt der Autor
dem Verlag und dem Herausgeber 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 mittel-
bare oder unmittelbare Folgeschäden oder Ansprüche
Dritter ist ebenfalls ausgeschlossen.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht
notwendig 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 & Klingner Druck und Medien GmbH,
Bahnhofstr. 3, 96277 Schechenlohe

Titelbild:
© Presse- und Informationsamt der Bundesregierung

Die Rechte der abgebildeten Logos und Portraits liegen,
wenn nicht anders erwähnt, bei den entsprechenden
Unternehmen und Organisationen.

UN-Beobachterstatus für ICC

Erstmals hat die Generalversammlung der Vereinten Nationen mit der ICC einer Wirtschaftsorganisation den Beobachterstatus zuerkannt. Mit dem UN-Beobachterstatus hat die Wirtschaft seit Dezember 2016 die Möglichkeit, an der Arbeit der UN-Generalversammlung direkt teilzunehmen.

Die Liste der Beobachter ist strikt begrenzt und umfasste bislang hauptsächlich zwischenstaatliche Organisationen. Die ICC arbeitet bereits seit vielen Jahren mit verschiedenen UN-Sonderorganisationen zusammen, erläutert die Sicht der Wirtschaft und bietet ihre Expertise zu verschiedenen Themen wie Handelsstandards und Klimawandel an.



„Ein engerer Schulterschluss zwischen der ICC und UN hilft beiden Seiten, gemeinsame Themen voranzubringen und praxisrelevante globale Lösungen zu erarbeiten. So half die ICC der UN bereits im Jahr 2000, die ersten globalen Unternehmen für den UN Global Compact zu gewinnen und ist diesem weiterhin eng verbunden. Heute spielt der Global Compact mit mehreren tausend Unternehmen weltweit eine wichtige Rolle für die Wirtschaft. Wir gratulieren der ICC zu ihrer Ernennung!“

Sabine Zindera, Vice President der Siemens AG, Legal and Compliance



„Der UN-Beobachterstatus ist eine verdiente Anerkennung der engen Zusammenarbeit zwischen der ICC und den Vereinten Nationen. Seit mehreren Jahren ist die ICC auch bereits offizieller Ansprechpartner (focal point) des UN-Klimasekretariats für die gesamte Stakeholdergruppe der Wirtschaft (BINGO – business and industry NGOs) und ich selbst bin als Experte der ICC in einer UNFCCC-Arbeitsgruppe aktiv.“

Dr. Hans-Jörn Weddige, Konzernkoordinator für Energie-, Klima- und Umweltpolitik, thyssenkrupp AG



„Wir sind seit diesem Jahr Mitglied der ICC. Über die ICC bauen wir unsere internationale Präsenz weiter aus und können uns branchenübergreifend positionieren. Mit dem UN-Beobachterstatus versprechen wir uns auch einen besseren Zugang zu UN-Unterorganisationen wie der WHO.“

Angelika Mrohs, Geschäftsführerin, Bund für Lebensmittelrecht und Lebensmittelkunde e. V.



„Der UN-Beobachterstatus der ICC ermöglicht es der Wirtschaft, die Umsetzung der UN-Nachhaltigkeitsziele (SDGs) künftig stärker voranzutreiben. Dies kann einen wichtigen Beitrag dazu leisten, die vielen globalen Herausforderungen tatsächlich zu meistern.“

Dr. Markus Ksoll, Leiter Wettbewerb und Ordnungspolitik, Deutsche Bahn AG

Neue Führung beim ICC-Schiedsgerichtshof

Die Internationale Handelskammer (ICC) hat Alexander G. Fessas zum Generalsekretär des Internationalen Schiedsgerichtshofes der ICC und Direktor Dispute Resolution Service ernannt. Neue Vize-Generalsekretärin wird Ana Serra e Moura. Beide folgen Andrea Carlevaris und José Ricardo Feris nach, die ab Mai 2017 in die Privatwirtschaft wechseln.



Der neue Generalsekretär Alexander G. Fessas war zuvor Managing Counsel im Sekretariat des ICC-Schiedsgerichtshofes. Er begann 2011 als Deputy Counsel im Team Osteuropa des Courts. Später wurde er Leiter des Teams Nordamerika und danach der Teams Östliches Mittelmeer und Mittlerer Osten. Zuvor war er sowohl als Anwalt als auch als Sekretär in verschiedenen internationalen und nationalen Schiedsverfahren tätig. Fessas' Ernennung erfolgte durch ein Auswahlkomitee des Schiedsgerichtshofes unter Vorsitz von Karl Hennessee. Weitere Mitglieder des Gremiums waren John Danilovich, ICC-Generalsekretär, Alexis Mourre, Präsident des ICC-Gerichtshofs sowie Anne-Véronique Schlaepfer und Edouardo Zuleta, beide Vize-Präsidenten des ICC-Schiedsgerichtshofs.



Die neue Vize-Generalsekretärin Ana Serra e Moura war zuvor Leiterin des Teams Lateinamerika und Iberische Halbinsel beim Court, wo sie 2011 ihre Karriere als Deputy Counsel begann. Serra e Moura ist zudem für die Vertretung des ICC-Schiedsgerichtshofes in Sao Paulo, Brasilien, zuständig, wo der Court zeitnah ein Büro eröffnen will.

ICC-Weltkammerkongress 2017

In diesem Jahr findet der ICC-Weltkammerkongress vom 19. bis 21. September im australischen Sydney statt. Der Kongress bietet den Kammern alle zwei Jahre die Möglichkeit, auf globaler Ebene Erfahrungen und Best Practice auszutauschen. Themen sind für Kammern relevante Fragen, u.a. zur internationalen Handelspolitik und den vom Weltkammerverband (WCF), einer Unterorganisation der ICC, verwalteten Dienstleistungen wie das Carnet ATA-System und die Ursprungszeugnisse-Qualitätskette. Der WCF repräsentiert auf globaler Ebene die Interessen der lokalen Mitgliedsammern und fördert deren Austausch zu Produkten und Dienstleistungen sowie die Zusammenarbeit mit anderen Partnern.

Dr. Volker Treier, stellvertretender Hauptgeschäftsführer des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), wurde Ende 2016 neu in das oberste Führungsgremium gewählt.



G20 im Schwerpunkt

Handlungsbedarf aus Wirtschaftssicht

Die G20 gilt als Motor der globalen Ordnungspolitik. Wirtschaftsvertreter aus den entsprechenden Ländern (B20) erarbeiten in sieben Arbeitsgruppen konkrete Handlungsempfehlungen an die G20 unter deutscher Präsidentschaft. Wir haben bei Dr. Jürgen Heraeus nachgefragt, Vorsitzender der B20-Gruppe in diesem Jahr und Aufsichtsratsvorsitzender der Heraeus Holding GmbH.



© Picture-Alliance

ICC Germany: Welche Erwartungen haben Sie an die deutsche G20-Präsidentschaft, welchen Beitrag kann die B20 dazu leisten?

Jürgen Heraeus: Die weltweiten Wachstumsraten bleiben immer noch deutlich hinter unseren Erwartungen zurück. Vor drei Jahren haben sich die G20-Staaten in Australien darauf verständigt, das globale Wirtschaftswachstum bis 2018 um zusätzlich zwei Prozent anzuheben. Tatsächlich scheinen wir derzeit drei Prozent unter den Vergleichswerten zu liegen. Die G20 muss daher ihre Bemühungen intensivieren, nachhaltiges Wachstum zu schaffen. Und dieses Wachstum muss inklusiv sein. Es bestehen immer noch große Unterschiede in und zwischen Ländern sowie Regionen weltweit. Die G20 muss es schaffen, mit wachstumsfördernden Maßnahmen auch Ungleichheiten zu adressieren und minimieren.

Unsere B20-Mitglieder sind Vertreter von Unternehmen, Verbänden und Nicht-Regierungsorganisationen. Gemeinsam erarbeiten wir in Arbeitsgruppen Empfehlungen an die G20. Das Motto der B20 dieses Jahr ist: Widerstandsfähigkeit, Verantwortung und Reaktionsfähigkeit – hin zu einer zukunftsorientierten, nachhaltigen Weltwirtschaft. Widerstandsfähigkeit bedeutet für uns, dass die Weltwirtschaft bereit sein muss, externe Schocks effizient abzufangen und sich zu modernisieren. Die G20 muss zukünftige Bedrohungen schneller erkennen und effektiv adressieren. Und die G20-Staaten müssen Verantwortung übernehmen – füreinander und gegenüber der gesamten Weltwirtschaft.

Mit Sorge beobachten unsere Mitglieder den weltweit um sich greifenden Protektionismus. Wir sprechen uns für offene und inklusive Märkte aus. WTO-Regeln

müssen eingehalten, Handelsbarrieren abgebaut werden. Zukunftsthemen auf unserer Agenda sind Digitalisierung, die Energiewende und Klimaschutz. Wir fordern, dass sich die G20 stärker für globale Vernetzung einsetzt. Hier bedarf es zum Beispiel Verbesserungen bei Cybersicherheit, der Regulierung internationalen Datentransfers und Infrastrukturinvestitionen. Ich bin davon überzeugt, dass unsere Arbeit einen großen Mehrwert darstellt, indem wir den G20-Staaten umsetzbare Handlungsoptionen anbieten.

ICC Germany: Rund 40 Spitzenmanager der B20-Gruppe haben kürzlich gegenüber den G20-Regierungen eine bessere Kommunikation der Vorteile der Globalisierung gefordert. Welche gemeinsamen Maßnahmen von Regierungen und Wirtschaft könnten den Menschen ihre Sorgen vor den negativen Auswirkungen der Globalisierung nehmen?

Jürgen Heraeus: Handel führt weltweit zu Wissenstransfer, einer verbesserten Angebotsvielfalt und niedrigeren Preisen. Der Zugang zu Märkten und weltweitem Handel hat Millionen von Menschen aus der Armut geholfen, besonders in Asien und Afrika. Obwohl es noch viel Verbesserungsbedarf gibt, bleiben die Vorteile offener Märkte weiterhin bestehen. Solche Erfolge darf man nicht kleinreden.

Die Globalisierung darf nicht zu einem einfachen Sündenbock für strukturelle Veränderungen und nationale Versäumnisse werden. Ein Großteil der Arbeitsplätze geht durch strukturelle Veränderungen verloren – nicht durch die Globalisierung. Insbesondere durch die Digitalisierung arbeitsintensiver Prozesse verschiebt sich die Struktur vieler Wertschöpfungsketten. Diese technologischen Fortschritte machen Prozesse effizienter, führen aber zu Verschiebungen auf dem Arbeitsmarkt. Die G20-Staaten sollten sich auf Struktur- und Arbeitsmarktformen konzentrieren. Globalisierungskritik ist in diesem Falle eine Fehldiagnose. Allerdings stimmt es auch, dass bisher nicht alle gleichermaßen und ausreichend von der Globalisierung profitiert haben. Hier müssen wir nacharbeiten. Der Schlüssel ist Bildung und lebenslanges Lernen. Auch wir Unternehmer tragen hier Verantwortung, indem wir uns noch mehr um die Weiterbildung unserer Mitarbeiter und das Vermitteln von Fähigkeiten kümmern müssen.

ICC Germany: Im Rahmen des B20-Prozesses wurden neben den klassischen Themen auch neue aufgegriffen. Welche Erwartungen verbinden Sie mit der Arbeit in den Arbeitsgruppen zur Digitalisierung sowie Energie, Klima und Ressourceneffizienz?



© cupaPicture-Alliance

Dr. Jürgen Heraeus, Vorsitzender der B20-Gruppe

Jürgen Heraeus: Deutschland übernimmt die G20-Präsidentschaft in einer für die Weltwirtschaft entscheidenden Phase. Zu den beiden wichtigsten Herausforderungen unserer Zeit zählen der Klimawandel und die Digitalisierung. Unsere Arbeitsgruppe zu Energie, Klima und Ressourceneffizienz will neue Impulse für die effektive Umsetzung des Pariser Klimaabkommens setzen. Ohne Sicherstellung fairen Wettbewerbs auf globaler Ebene können Wachstum, nachhaltige Industrieproduktion und Umweltschutz nicht vereint werden.

Beim Thema Digitalisierung konzentrieren wir uns auf den Ausbau leistungsfähiger Netze, Cybersicherheit, den grenzüberschreitenden Datenfluss, IKT-Infrastruktur, Industrie 4.0 sowie künstliche Intelligenz. Die Digitalisierung revolutioniert, wie wir kommunizieren, produzieren, arbeiten und leben.

Allerdings können wir die Chancen der Digitalisierung ohne globale Kooperation nicht voll ausschöpfen und auch den Risiken nicht angemessen begegnen – dies betrifft zum Beispiel die Normung und Standardisierung oder auch Cyberkriminalität. Es war daher höchste Zeit, diese Themen weit oben auf der Agenda zu platzieren. Von den G20-Mitgliedern erwarten wir entschlossene Schritte in beiden Feldern.

„Das Motto der B20 dieses Jahr ist: Widerstandsfähigkeit, Verantwortung und Reaktionsfähigkeit - hin zu einer zukunftsorientierten, nachhaltigen Weltwirtschaft.“

ICC Germany: Afrika ist ein Schwerpunkt der diesjährigen G20-Präsidentschaft. Von der B20 wird erwartet, dass sie sich zu diesem Thema aktiv einbringt. Wie kann ein konkreter Beitrag aussehen?

Jürgen Heraeus: Der von Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble vorgeschlagene „Compact for Africa“ fügt sich gut in die Agenda der deutschen G20-Präsidentschaft ein und zielt insbesondere auf die Verbesserung von Investitionsbedingungen in Afrika. Allein die demographische Zusammensetzung auf dem afrikanischen Kontinent deutet daraufhin, dass hier eine neue wichtige Zukunftsregion heranwächst – die enorme Chancen, aber eben auch Risiken birgt, wenn wir uns nicht rechtzeitig der Probleme annehmen. Voraussetzung für mehr private Investitionen in die Region ist Rechtssicherheit. Politische Unsicherheiten, Korruption und fehlende Infrastruktur stellen enorme Hemmschuhe für mehr wirtschaftliche Prosperität dar. Der „Compact for Africa“ und die angedachten Partnerschaften sind ein guter Weg, die Rahmenbedingungen zu verbessern. Die B20 wird selbstverständlich einen aktiven Beitrag zu den geplanten Aktivitäten der deutschen G20-Präsidentschaft leisten.

ICC Germany: Das Bali-Abkommen zu den Handelserleichterungen war der letzte große Verhandlungserfolg der WTO. Welchen Beitrag können gerade mittelständische Unternehmen im Rahmen der Globalen Allianz leisten?

Jürgen Heraeus: Die Vereinfachung und Vereinheitlichung von bürokratischen Zollverfahren sowie Vorschriften helfen gerade kleinen und mittleren Unternehmen, besser am Welthandel teilzunehmen. Erste Projekte laufen bereits an und verbessern die Anmeldeverfahren, Warenabfertigung und Zolltarifauskünfte. Es ist wichtig, dass diese Arbeit konsequent weiterverfolgt wird, um effektivere Prozesse und transparente Handelsabwicklung in allen Ländern zu erreichen – auch in Entwicklungsregionen. Wir setzen uns in der B20 für eine effektive und schnelle Umsetzung des Abkommens ein. Und wir empfehlen, dabei den Anliegen kleiner und mittlerer Unternehmen besondere Aufmerksamkeit zu schenken.

ICC und G20



John Danilovich, Generalsekretär der Internationalen Handelskammer (ICC) bei der B20-Konferenz am 2. Dezember 2016 in Berlin

Die von der Internationalen Handelskammer (ICC) gegründete G20 CEO Advisory Group ist eng in den B20-Prozess eingebunden und wirkt entsprechend an den konsolidierten B20-Papieren mit.

Auch 2017 ist die ICC internationaler Outreach-Partner des B20-Prozesses. Dieser wird in Deutschland in diesem Jahr vom Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) getragen. Zudem evaluiert die ICC regelmäßig die Umsetzung der Gipfel-Beschlüsse.

SIEMENS
Ingenuity for life

Intelligente Software entwickelt Surfboards ganz individuell. Und bringt sie rechtzeitig aufs Wasser. Das ist Ingenuity for life.

Für viele Surfer ist das Surfen mehr als nur ein Sport. Es ist ein Lebensgefühl. Die kalifornische Firma Firewire Surfboards teilt diese Leidenschaft und produziert mithilfe innovativer Technologie individuelle Hochleistungsboards aus nachhaltigen Materialien. Um die Entwicklung und Herstellung immer weiter zu optimieren, nutzt Firewire dabei die Siemens NX Software. So kann das Unternehmen Markteinführungszeiten verkürzen und deutlich besser am Markt bestehen. Das ist Ingenuity for life.

siemens.de/ingenuityforlife

Industrie – Innovationstreiber für globalen Klimaschutz

Dr. Kurt Bock, Vorstandsvorsitzender der BASF SE und Vorsitzender der B20-Arbeitsgruppe „Energie, Klima und Ressourceneffizienz“

Im Dezember 2015 ist mit dem Pariser Abkommen ein Durchbruch gelungen: Nach Jahren intensiver Verhandlungen haben 195 Länder auf der UN-Klimakonferenz erstmals ein globales Übereinkommen zum Klimaschutz beschlossen. Ziel ist es, die Erderwärmung auf deutlich unter 2°C im Vergleich zur vorindustriellen Zeit zu begrenzen. Das Abkommen trat Anfang November 2016 in Kraft. Mehr als zwei Drittel der unterzeichnenden Staaten haben dieses bis heute ratifiziert. Nun kommen wir in die Phase, in der alle Länder die notwendigen Maßnahmen konsequent umsetzen müssen. Denn erfolgreicher Klimaschutz ist nur gemeinsam und global möglich.



„Die G20-Staaten müssen an einem Strang ziehen: Erfolgreicher Klimaschutz ist nur gemeinsam und global möglich.“

Deutschland kann im Rahmen seiner G20-Präsidentschaft Impulse setzen. Die Gruppe aus 19 Staaten und der Europäischen Union steht für rund drei Viertel der weltweiten CO₂-Emissionen. Darüber hinaus erwirtschaften die G20-Mitglieder rund 80 Prozent des weltweiten Bruttosozialprodukts. Ihr gemeinsames Ziel sollte es sein, die Innovationskraft der Industrie zu stärken und die technologische Entwicklung zu beschleunigen. Nur so kann die Industrie ihren maximalen Beitrag zum Klimaschutz leisten.

Unternehmen wie die BASF engagieren sich sehr aktiv in der Gruppe der Business 20 (B20), dem Forum der Wirtschaftsvertreter aus den G20-Staaten – unter anderem in der Arbeitsgruppe „Energie, Klima und Ressourceneffizienz“. Ein wichtiger Meilenstein in diesem Prozess ist der B20-Gipfel Anfang Mai 2017 in Berlin. Worum geht es uns?

Selbst wenn die Länder alle derzeit beschlossenen „national-bestimmten Reduktionsbeiträge“ umsetzen, wird die Staatengemeinschaft die Erderwärmung lediglich auf 3°C begrenzen können. Zudem müssen Länder, die ihre Ziele nicht erreichen, keine Sanktionen befürchten. Da für viele Länder Wachstum, Arbeitsplätze und Wohlstand nach wie vor wichtiger sind als Klimaschutz, steht die Weltgemeinschaft hier vor einer großen Herausforderung.

Klimaschutz global und gemeinsam

Deutschland alleine beispielsweise kann angesichts seines Anteils von knapp 2 Prozent an den weltweiten CO₂-Emissionen nur wenig zur Reduktion der Emissionen beitragen. Deshalb müssen vor allem die G20-Staaten an einem Strang ziehen. Aktuell verfolgt Europa die weltweit ehrgeizigsten Ziele zur Verringerung von Treibhausgasen. Dadurch hat die europäische Industrie höhere Belastungen zu tragen als ihre internationalen Wettbewerber. Wir brauchen

daher dringend faire Wettbewerbsbedingungen und einen globalen Regulierungsansatz. Andernfalls würden unsere im weltweiten Vergleich bereits hohen Energie- und Rohstoffkosten in Deutschland und Europa weiter steigen und unseren Standortnachteil verschärfen. Wir müssten Produktionen in Europa reduzieren oder sogar einstellen. Anstatt zu exportieren, würden wir importieren – aus Ländern mit einer schlechteren CO₂-Bilanz. Denn in den meisten Ländern außerhalb Europas sind die Energie- und Klimaeffizienzstandards niedriger. Für den Klimaschutz ist damit nichts gewonnen.

Klimaschutz braucht Innovation

Wirksamer globaler Klimaschutz braucht Innovationen. Und Innovationen brauchen eine wettbewerbsfähige Industrie, die Forschung und Entwicklung für energieeffiziente Produkte und Verfahren vorantreiben kann.

Mit ihren Produkten trägt die Chemieindustrie dazu bei, Energie zu sparen, Emissionen zu vermeiden und so die Reduktionsziele für Treibhausgase zu erreichen. So kann zum Beispiel der Heizenergiebedarf eines 160 qm großen Einfamilienhauses aus den 1960er Jahren durch Dämmung der Außenwand um rund 60 Prozent gesenkt werden. Bei der Produktion erneuerbarer Energie mit Windkraftanlagen sind Härter und Harzsysteme entscheidend für die Größe der Rotorblätter, für deren Lebensdauer und damit für die Wirtschaftlichkeit der Anlagen.

Hinzu kommt, dass das bei der Herstellung chemischer Produkte emittierte CO₂ bei ihrer Anwendung über den Lebenszyklus hinweg um ein Vielfaches eingespart wird. Wir brauchen die Innovationen der Industrie, um die Energiewende wirtschaftlich zu machen und den Energieverbrauch sowie CO₂-Emissionen in anderen Sektoren, wie Bau oder Transport, zu senken. Dieser wichtigen Rolle der Industrie soll allen voran die G20 Rechnung tragen.



Dr. Kurt Bock, Vorstandsvorsitzender der BASF SE und Vorsitzender der B20-Arbeitsgruppe „Energie, Klima und Ressourceneffizienz“

Zusätzlich zu den Innovationsbeiträgen chemischer Produkte zum Klimaschutz produziert die chemische Industrie bereits heute enorm effizient. Die deutsche chemische Industrie hat zwischen 1990 und 2014 die Emissionen um 47 Prozent gesenkt – sie ist damit Vorreiter in Deutschland. Auch als BASF haben wir viel erreicht: Während wir unsere Verkaufsmengen seit 1990 verdoppelt haben, konnten wir unsere Treibhausgas-Emissionen in absoluten Zahlen halbieren und pro Tonne Produkt sogar um 75 Prozent verringern. Auf diesem Niveau neue technische Möglichkeiten zur weiteren Vermeidung von CO₂-Emissionen zu entwickeln, wird immer herausfordernder.

Empfehlungen der B20-Arbeitsgruppe

Im Rahmen der B20-Arbeitsgruppe „Energie, Klima und Ressourceneffizienz“ greifen wir diese Entwicklungen und Anforderungen auf und legen bei unseren Empfehlungen den Fokus auf drei Kernthemen:

- Erstens fordern wir, eine „G20 Carbon Price Platform“ zu starten, um die Entwicklung globaler Preismechanismen zu beschleunigen. Angedacht ist ein Dialogforum, um Erfahrungen bei Treibhausgas-Preismechanismen wie zum Beispiel dem Emissionshandel auszutauschen.
- Zweitens empfehlen wir, einen „G20 Energy Innovation Action Plan“ zu entwickeln. Damit können die Regierungen Anreize schaffen, innovative Technologien und zum Beispiel auch digitale Lösungen zu entwickeln und einzusetzen. Dies könnte eine massive Emissionsreduktion bewirken.

- Und drittens raten wir, eine „G20 Resource Efficiency Platform“ zu schaffen. Ressourceneffizienz ist entscheidend, um im internationalen Wettbewerb zu bestehen und kann gleichzeitig zu nachhaltigem Wirtschaften führen. Das von den B20 vorgeschlagene Informationsnetzwerk soll den Wissenstransfer und Austausch über technische Entwicklungen und Innovationen stärken, um Ressourcennutzung zu optimieren.

Ausblick

Und die G20-Staaten können noch etwas tun: Gegenwärtig sehen wir uns einem politisch sehr volatilen Umfeld gegenüber. Das erschwert es der Industrie, ihrer Schlüsselrolle im Klimaschutz gerecht zu werden und die notwendigen Innovationen voran zu treiben. Umso wichtiger ist für die Unternehmen, dass die G20 die zentrale Funktion der Industrie für das Erreichen der im Pariser Abkommen festgelegten Klimaziele anerkennen. Sie sollten einen Regulierungsrahmen schaffen, der Innovationen fördert und einen fairen Wettbewerb zwischen den Industrieunternehmen auf globaler Ebene ermöglicht. Dann kann die Industrie ihre Innovationskraft voll ausspielen und Klimaschutz umwelt- und sozialverträglich sowie wirtschaftlich gestalten.



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. Renommiertere 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



Digitalisierung als Chance

Klaus Helmrich, Mitglied des Vorstandes der Siemens AG und Vorsitzender der B20-Arbeitsgruppe „Digitalisierung“: Weltweite Potenziale erkennen, Herausforderungen bewältigen

Die Digitalisierung revolutioniert Produktion und Handel und sorgt weltweit für mehr Chancengleichheit, Kundenorientierung, Qualitätssteigerungen, Kostensenkungen und innovative Geschäftsmodelle. Doch noch stehen ihr viele Vorbehalte sowie regulatorische und faktische Hürden im Weg. Regierungen und Wirtschaft sind gefordert, die Hemmnisse gemeinsam zu beseitigen.



Klaus Helmrich, Mitglied des Vorstandes der Siemens AG, Digital Factory, Process Industries and Drives, und Vorsitzender der B20-Arbeitsgruppe „Digitalisierung“

In den vergangenen Monaten verging kaum ein Tag, an dem überregionale Tageszeitungen nicht über Aspekte der Digitalisierung berichtet hätten. Kein Wunder: IT-Technologiesprünge haben die Produktion von Waren, das Angebot von Dienstleistungen, den Handel, die Kommunikation und die Energieversorgung weltweit in nur wenigen Jahren fundamental verändert – und wir stehen erst am Anfang.

Der grenzüberschreitende Datenverkehr ist seit 2005 um das 45-fache gestiegen. 90 Prozent des gesamten globalen Datenvolumens ist in den vergangenen zwei Jahren angefallen, ein Drittel davon in der Wirtschaft. Die Internetwirtschaft erzeugt in den G20-Staaten eine Wirtschaftsleistung von jährlich rund vier Billionen US-Dollar. Das entspricht dem Bruttoinlandsprodukt von Frankreich, Spanien und Portugal zusammen. Experten prognostizieren der europäischen Internetwirtschaft bis 2020 das zehnfache Wachstum der restlichen Ökonomie sowie mehr als 100.000 neue Arbeitsplätze und für die Autoindustrie beispielsweise einen Umsatzzuwachs von jährlich 30 Prozent durch neuartige Geschäftsmodelle auf Basis der Digitalisierung. In der Produktion sind die Preise für Industrieroboter zwischen 2007 und 2014 um rund 95 Prozent gefallen. Die Kosten für ein bestimmtes 3D-Druck-Produkt sind im gleichen Zeitraum von 40.000 auf 100 US-Dollar gesunken. Dass derartige Trends massive Konsequenzen auf die Produktion haben, liegt auf der Hand.

Die Digitalisierung wird unsere Art zu handeln, zu produzieren und zu arbeiten revolutionieren und für mehr globale Gerechtigkeit sorgen. Sie wird Kosten senken, die Qualität verbessern, individuellere Produkte und Dienstleistungen hervorbringen und den globalen Wohlstand mehr. So liegen die Transaktionskosten im grenzüberschreitenden E-Commerce um rund zwei Drittel unter denen des klassischen Handels. Und in der Industrie sinken Produktions- und Logistikkosten drastisch. Durch all das verbessern sich insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) die Möglichkeiten zur Teilnahme am Welthandel – auch für solche aus Schwellenländern. Aus KMU werden Micromultinationals.

Doch jenseits aller Chancen kann die Digitalisierung auch verunsichern. Denn sie ist schwer verständlich und wird viele manuelle Tätigkeiten entbehrlich machen. Beispiel Logistik: Flotten von autonom fahrenden Trucks könnten in den USA zu einem jährlichen Mehrwert von rund 32 Milliarden US-Dollar führen – und würden gleichzeitig die Arbeitsplätze von 3,5 Millionen Lkw-Fahrern gefährden. Die Digitalisierung wird nur dann ein weltumspannendes Erfolgsmodell, wenn

es gelingt, auch Skeptikern die individuellen Vorteile aufzuzeigen. Und es gilt, die noch immer großen politischen, wirtschaftlichen und technologischen Herausforderungen zu bewältigen. Für beides hat die B20 Digitalisierungs-Taskforce drei Themenfelder definiert:

- Globale Vernetzung
- Industrie 4.0 und Industrial Internet
- Künstliche Intelligenz

Bessere globale Vernetzung

Für einen freien und sicheren globalen Datenverkehr muss die Konnektivität verbessert werden. Die Digitalisierung ist zudem global auch längst nicht so verbreitet, wie man aus der Perspektive von Industriestaaten denken könnte: Aktuell nutzt nicht einmal die Hälfte der Weltbevölkerung das Internet. Um vor allem Schwellen- und Entwicklungsländer nicht abzuhängen, müssen Aufbau und Nutzung von ICT-Infrastrukturen massiv gefördert werden. Selbst in industrialisierten Staaten mangelt es häufig noch an ICT-Infrastrukturen,

„Die Digitalisierung revolutioniert Produktion und Handel und sorgt weltweit für mehr Chancengleichheit.“

die ausreichende Bandbreiten für den Datenverkehr gewährleisten. Ferner muss die Datensicherheit verbessert werden. Schon heute verursachen Cyberattacken jährlich einen Schaden von rund 450 Milliarden US-Dollar. Heterogene Daten- und Verbraucherschutzgesetze führen zu Rechtsunsicherheit und somit zu hohen Kosten. Dringend geboten sind daher einheitliche Datenschutzstandards und Normen.

Industrie 4.0 und Industrial Internet

Bei Industrie 4.0 oder dem Industrial Internet handelt es sich um das zweite zentrale Themenfeld der B20-Taskforce. Es befasst sich mit der digitalen Vernetzung aller Produktionsstufen entlang der Wertschöpfungskette – vom Produktdesign über Simulation und Prototyping, Produktionsplanung, die Produktion bis zum Service. Die horizontal und vertikal vernetzte Industrie 4.0 wird Unternehmen und Gesellschaften verändern und selbst produzierenden Kleinunternehmen als Teil eines weltweiten Netzwerks die Partizipation am globalen Handel ermöglichen. Immer kürzere Markteinführungszeiten und eine individualisierte Massenfertigung bis hin zum Einzelstück werden zur Normalität. Der Kunde rückt in den Mittelpunkt allen Handelns: Die Kategorien B2B oder B2C werden abgelöst durch C2B. In der Fertigung ermöglicht Industrie 4.0 Kostenersparnisse von durchschnittlich fünf bis acht Prozent.

Ob Verkürzung der Markteinführungszeiten, Verbesserungen der Produktion, ob effizientere Wartungs- und Instandhaltungskonzepte, innovative Geschäftsmodelle auf Basis von Daten oder höhere Kundenorientierung: Überall werden digitale Plattformen eine wichtigere Rolle einnehmen. Zum einen als Umschlagplatz für digitale Produkte. Zum anderen als virtuelles Servicecenter für Softwareanwendungen sowie für die Speicherung

und Auswertung der wachsenden Datenmengen in der Industrie. Mit seiner Cloud-Plattform „Mindsphere“ gilt Siemens als Vorreiter dieser Entwicklung. Industriekunden können diese als sogenannte „Platform as a Service“ nutzen und hierüber beispielsweise eigene Apps oder digitale Services entwickeln, betreiben und vertreiben. So lassen sich hier etwa auch Maschinendaten erfassen, auswerten und daraus Kosten-, Effizienz- und Performanceverbesserungen ableiten.

Die Technologie für die neue digitale Produktions- und Fertigungswelt ist bereits vorhanden. Nachholbedarf besteht indes bei der Schaffung investitionssicherer regulatorischer Rahmenbedingungen. So fehlen insbesondere internationale Industriestandards als verbindlicher Teil eines unabhängigen und lösungsoffenen IT-Referenzmodells RAMI 4.0 („Reference Architecture Model Industry“).

Künstliche Intelligenz

Das dritte von der B20-Taskforce adressierte Themenfeld ist das der Künstlichen Intelligenz (KI). Mit ihr sollen Computer so programmiert werden, dass sie die Umwelt selbst erfassen können, Probleme erkennen, diese autonom lösen und sich ständig weiterentwickeln. Diese Technologie birgt gewaltiges Innovationspotenzial – von selbstfahrenden Autos über Smart Buildings bis zu Fertigungsrobotern als maschinelle Kollegen. Dennoch schlägt der Entwicklung der Künstlichen Intelligenz auch Skepsis entgegen. Um ihre Akzeptanz zu erhöhen, sollte die Öffentlichkeit stärker informiert werden. Sinnvoll sind die Entwicklung und Anwendung kleinerer Applikationen und realer Beispiele, um den individuellen Nutzen der KI aufzuzeigen.

Fazit

Wenn es den G20-Staaten gelingt, die Digitalisierungs-Herausforderungen in den Bereichen globale Vernetzung, Industrie 4.0 und Künstliche Intelligenz zu lösen, können sie damit den Wohlstand der Weltbevölkerung erheblich erhöhen und für mehr Chancengleichheit sorgen. Umso wichtiger ist es, diese großen Aufgaben jetzt anzugehen.



B20 und ICC

Anlässlich des Public Forums 2016 diskutierten auf Initiative der ICC und der B20 u.a. John Danilovich, ICC-Generalsekretär (links), und B20-Sherpa Dr. Stormy-Annika Mildner, mit WTO-Generalsekretär Roberto Azevêdo zum Thema „Trade Dialogue: Business Ideas on Inclusive Trade Rules“. Es wurde deutlich, dass aus Sicht der Wirtschaft offene handelsrechtliche Fragen des digitalen Handels auf

WTO-Ebene geklärt werden müssen. Dazu gehört die bessere Vernetzung und Vernetzbarkeit, der Aufbau von Kompetenzen und IT-Infrastrukturen vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen sowie die Beseitigung praktischer Hürden, die sich aus der Anwendung des national fragmentierten Daten- und Verbraucherschutzrechts ergeben.

www.mic-cust.com

SIE DENKEN AN AUFWENDIGE EXPORTKONTROLLE?

WIR AN AUTOMATISIERTE LÖSUNGEN UND TRANSPARENTE PROZESSE!

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)7 32 - 77 84 96 | sales@mic-cust.com | www.mic-cust.com



mic
customs solutions

Gemeinsam Handel erleichtern

Handelserleichterungen für wirtschaftliche Entwicklung entscheidend

Im Februar 2017 trat das WTO-Abkommen für Handelserleichterungen in Kraft, das weltweit Zollprozesse vereinheitlichen und damit Handelskosten reduzieren soll. Gemeinsam unterstützen die Bundesregierung und deutsche Unternehmen und Verbände die Implementierung des Abkommens durch eine Allianz zur Umsetzung von Handelserleichterungen in Entwicklungsländern, einer öffentlich-privaten Partnerschaft mit dem Ziel, Handelshemmnisse in Entwicklungs- und Schwellenländern abzubauen und Handel kostengünstiger und effektiver zu gestalten.



© bakhtiar_zain - istockphoto.com

Die Globale Allianz für Handelserleichterungen

Das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung ist Gründungsmitglied einer Globalen Allianz für Handelserleichterungen, die die Umsetzung des Abkommens zu Handelserleichterungen durch öffentlich-private Partnerschaften auf globaler Ebene unterstützt. Die Allianz wird neben Deutschland von den Ländern USA, Kanada, Großbritannien und Australien, wie

auch von internationalen Unternehmen getragen. Das Weltwirtschaftsforum, die Internationale Handelskammer (ICC), das Center for International Private Enterprise und die GIZ setzen Projekte zur Handelserleichterung um und bauen ein globales Netzwerk zum Wissensaustausch auf. Für deutsche Firmen besteht die Möglichkeit, sich an der Allianz zu beteiligen und ihre Expertise einzubringen.

Partner der Globalen Allianz



Träger der Globalen Allianz



Government of Canada

Gouvernement du Canada



Federal Ministry for Economic Cooperation and Development



Allianz zur Umsetzung von Handelserleichterungen in Entwicklungsländern

Die Bedingungen für deutsche Unternehmen, die im Ausland mit Waren handeln, sind oft schwierig – vor allem in Entwicklungsländern. Laut einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) klagten 52 Prozent der über 2.000 im Ausland tätigen befragten Unternehmen über Handelshemmnisse. Transporte werden häufig willkürlich kontrolliert, unnötig hohe Gebühren fallen an, viele Dokumente müssen doppelt besorgt und an verschiedenen Stellen eingereicht werden. Durch handelserleichternde Maßnahmen sollen Import- und Exportverfahren einfacher und transparenter gestaltet werden. So können Waren schneller und preiswerter internationale Grenzen passieren.

Im Rahmen des 2013 verabschiedeten Abkommens zur Handelserleichterungen der Welthandelsorganisation (WTO) sollen Reformen zur Erleichterung von Handel weltweit umgesetzt werden. Das kommt sowohl Unternehmen als auch den betroffenen Ländern zugute: Besonders Entwicklungsländer können vom wirtschaftlichen Potential des Welthandels profitieren und Anreize für Investitionen schaffen. Es gilt daher, diese win-win Situation zu nutzen, um Handelsbarrieren in Entwicklungs- und Schwellenländern abzubauen und den globalen Handel für alle Akteure effizienter zu gestalten. Deutschland und andere Industrienationen unterstützen Entwicklungs- und Schwellenländer bei der Umsetzung des Abkommens.

Die Allianz zur Umsetzung von Handelserleichterungen in Entwicklungsländern ist eine deutsche öffentlich-private Partnerschaft, die diese Synergien nutzen möchte und Handelshemmnisse mit den vereinten Kräften der Wirtschaft und der Entwicklungszusammenarbeit abbaut. Mitglieder der Allianz sind das

Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ), weitere Ressorts der Bundesregierung, deutsche Unternehmen und Verbände wie ICC Germany und die Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ). Als neues Instrument bündelt die Allianz Sachverstand und Ressourcen der Bundesregierung sowie von deutschen Unternehmen und Verbänden und fördert Kooperation und Wissensaustausch zu bestehenden Problemstellungen der Unternehmen beim Handel mit Entwicklungs- und Schwellenländern. Unternehmen und Verbände benennen in der Allianz relevante Länder sowie bestehende Handelshemmnisse. Mit Hilfe der Allianz können aus Ideen konkrete Projektvorschläge entstehen.

Um diese Projekte zu realisieren, bringt die Allianz Unternehmen, die Entwicklungszusammenarbeit und Zollbehörden in Entwicklungs- und Schwellenländern zusammen. Gerade deutsche Unternehmen, die international mit Waren handeln, können einen wichtigen Beitrag zur erfolgreichen Umsetzung der Reformen leisten. Denn sie wissen, welche Schwierigkeiten es in ihren Handelspartnerländern gibt. Nur durch ihre Experteneinschätzungen zu Engpässen und Verzögerungen beim Grenzübergang von Waren können nachhaltige Lösungswege für Handels- und Zollreformen ausgearbeitet werden.

Neben technischem Wissen sind Daten auf Mikro- und Makroebene notwendig, um die Maßnahmen zielgerichtet umsetzen zu können. Informationen über die durchschnittliche Dauer der Warenabfertigung im Zoll, die Bearbeitungszeit von eingereichten Dokumenten und Analysen zu willkürlichen oder intransparenten Regulierungen und Kontrollen helfen dabei, strukturelle Probleme beim Handel zu identifizieren. Durch die Zusammenarbeit mit lokalen Behörden und GIZ-Experten vor Ort können entsprechende Reformen gemeinsam umgesetzt und Handelsabläufe optimiert werden.

Kontakt: Allianz zur Umsetzung von Handelserleichterungen in Entwicklungsländern

Dr. Andreas Schaumayer

stellv. Referatsleiter des Referats „Handelsbezogene Entwicklungszusammenarbeit“ im Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)

andreas.schaumayer@bmz.bund.de
Telefon 030 18 535 2939

Mattia Wegmann

Leiter des vom BMZ beauftragten Projekts „Allianz für Handelserleichterungen“ der Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ)

mattia.wegmann@giz.de
Telefon 0228 4460 1890

Projektbeispiel Montenegro



DHL-Niederlassung am Flughafen Podgorica, Montenegro

Eines der Pilotprojekte der Allianz zur Umsetzung von Handelserleichterungen in Entwicklungsländern wird in Montenegro umgesetzt. Im Rahmen dieses Projekts findet eine Kooperation zwischen dem Logistikunternehmen DHL Express, der Regierung und den Zollbehörden Montenegros sowie der GIZ statt.

Ausgangspunkt der Projektplanung war dabei eine konkrete Herausforderung, die sowohl Unternehmen in Montenegro als auch DHL Express betrifft: Am Flughafen Podgorica sollen die Voraussetzungen dafür geschaffen werden, dass Expresslieferungen bereits vor ihrer physischen Ankunft vom Zoll abgefertigt werden können („Pre-arrival Processing“). So können die Waren schneller ausgeliefert werden, wodurch montenegrinische Firmen beispielsweise dringend benötigte Ersatzteile früher erhalten. Pre-arrival Processing ist eine Maßnahme im WTO-Abkommen, das Montenegro im Mai 2016 ratifizierte und hat daher auch von Regierungsseite eine hohe Priorität. Im Dialog mit montenegrinischen Behörden, wie dem Wirtschafts-

und dem Finanzministerium und der Zollverwaltung, wurde das Ziel festgelegt, während der Projektlaufzeit die Anzahl der Expressgüter, welche innerhalb der ersten Stunde nach ihrer Ankunft freigegeben werden, von 25 Prozent auf 65 Prozent zu erhöhen. Dazu wird eine IT-Lösung zur elektronischen Abwicklung des Zollprozesses entwickelt, die zollrechtlichen Rahmenbedingungen werden EU-Standards angepasst und es werden Trainings und Studienreisen für Zollbeamte durchgeführt. Die Projektplanung erfolgte in enger Absprache mit Vertretern des montenegrinischen Privatsektors und des Komitees für Handelserleichterung.

Durch die Förderung eines öffentlich-privaten Austauschs und Diskussionen, die von Zoll-Experten der GIZ moderiert werden, entstehen neue innovative Lösungsansätze und die umzusetzenden Aktivitäten werden von allen Stakeholdern getragen. DHL Express bringt dabei unter anderem Best Practice Ansätze aus ähnlichen Kontexten ein und stellt Wissen zu technischen Lösungen und Hintergründen sowie Daten zur Verfügung.



Die deutsche Allianz bietet für die Bundesregierung und deutsche Unternehmen eine einzigartige Möglichkeit, Entwicklungsländer und am wenigsten entwickelte Länder dabei zu unterstützen, nachhaltige Reformen im Rahmen des WTO-Abkommens über Handelserleichterungen umzusetzen. Als das internationalste Unternehmen der Welt, haben wir persönliche Erfahrungen mit den Herausforderungen, die sich unseren Kunden jeden Tag im grenzüberschreitenden Handel stellen. Wenn wir unsere Erfahrung mit dem Engagement und der Kompetenz des BMZ verknüpfen, können wir gemeinsam etwas zum Positiven bewegen.“

Steven Pope, European Head of Customs & Regulatory Affairs, DHL Express

UN-Kaufrecht in Deutschland

Das internationale UN-Kaufrecht (CISG), ein völkerrechtliches Übereinkommen, das den internationalen Warenkauf regelt, ist in Deutschland seit mehr als 25 Jahren in Kraft. Die GTAI hat dies zum Anlass genommen, die Publikation „UN-Kaufrecht in Deutschland“ herauszugeben. Sie macht deutlich, dass das UN-Recht, sofern es nicht wirksam ausgeschlossen wird, für nahezu alle deutschen Warenexporte relevant ist und gibt Empfehlungen zu vertraglichen Gestaltungen nach UN-Kaufrecht.

Natürlich wird in der Jubiläumsschrift auch auf die von der ICC herausgegebenen Incoterms®-Regeln verwiesen. Diese weltweit anerkannten Standardklauseln regeln in internationalen Kaufverträgen die Pflichten zwischen Verkäufer und Käufer einheitlich. Dadurch können Missverständnisse und Rechtsstreitigkeiten zuverlässig vermieden werden. Die Publikation „UN-Kaufrecht in Deutschland“ ist auf der Webseite der GTAI kostenfrei abrufbar und kann auch als Printversion bestellt werden.

www.gtai.de



Wirtschaft und Menschenrechte

UN-Leitprinzipien und Anforderungen des Nationalen Aktionsplans systematisch umsetzen

Deutsche Unternehmen müssen sich aufgrund des im Dezember 2016 verabschiedeten Nationalen Aktionsplans für Wirtschaft und Menschenrechte (NAP) in Zukunft verstärkt mit dem Thema Menschenrechte auseinandersetzen. Daimler beschäftigt sich hiermit bereits seit fast 10 Jahren und definiert seit 2014 mit dem Daimler Human Rights Respect System (HRRS) einen eigenen und systematischen Ansatz zur Erfüllung menschenrechtlicher Sorgfaltspflichten. Ein Überblick über die gewonnenen Erfahrungen.



Die Bundesregierung hat am 21. Dezember 2016 den Nationalen Aktionsplan für Wirtschaft & Menschenrechte (NAP) verabschiedet. Der NAP fordert, dass bis 2020 mindestens 50 Prozent der deutschen Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern eine menschenrechtliche Sorgfaltsprüfung entlang ihrer Wertschöpfungskette etablieren. Der NAP setzt damit in Deutschland die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte um. Diese geben den Rahmen für menschenrechtliche Verantwortung im Unternehmenskontext vor. Unternehmen sollen demnach nachteilige Auswirkungen auf Menschenrechte identifizieren, vermeiden und mildern. Betroffene Rechteinhaber sollen in die Prozesse eingebunden sein.

Systemischer Ansatz mit Platz für Einzelfall-Betrachtung

Oberstes Ziel des Daimler Human Rights Respect System ist es, systemische Risiken und mögliche negative Auswirkungen von operativem Handeln auf Menschenrechte frühzeitig und vorausschauend zu erkennen und diese zu mitigieren. Hierfür umfasst das HRRS insgesamt vier Prozessschritte (siehe auch Abb. unten), welche die menschenrechtliche Expertise mit der langjährigen Prozess- und Methodenerfahrung aus dem bereits etablierten Compliance Management Ansatz des Bereiches „Group Compliance“ zusammenbringen:



Dr. Wolfram Heger

ist Senior Manager für Corporate Responsibility (CR) Management im Vorstandsressort „Integrität und Recht“ der Daimler AG in Stuttgart. Zu seinen Verantwortlichkeiten zählen CR-Governance, Stakeholder Management und der Daimler-Menschenrechtsansatz.

Daimler Human Rights Respect System (HRRS)

Daimler entwickelt seit 2008 kontinuierlich einen systematischen Menschenrechtsansatz. Als Grundlage dienen von Beginn an die Anforderungen des UN Global Compact sowie, seit 2011, die „UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte“ als handlungsleitender Referenzrahmen. Verantwortlich für Menschenrechtsfragen ist das Vorstandsressort „Integrität und Recht“. Der Einsatz des zunächst von 2011 bis 2015 verwendeten „Human Rights Compliance Assessments“ des Danish Institute for Human Rights lieferte wichtige erste Erkenntnisse. Dabei wurde jedoch auch klar, dass, um der Erwartung der UN-Leitprinzipien gerecht zu werden, ein spezifischer Ansatz für das Unternehmen notwendig ist. Das in diesem Sinne entwickelte „Daimler Human Rights Respect System“ fokussiert zunächst auf die von Daimler mehrheitlich kontrollierten Einheiten und wird derzeit schrittweise umgesetzt.

1. die Identifikation potenzieller Menschenrechtsrisiken,
2. die Einleitung und Steuerung von Gegenmaßnahmen,
3. ein Monitoring, das sich vor allem auf Hochrisikoeinheiten konzentriert,
4. ein regelmäßiges Reporting, das intern über relevante Fragen berichtet und zugleich externe Berichtsanforderungen erfüllt

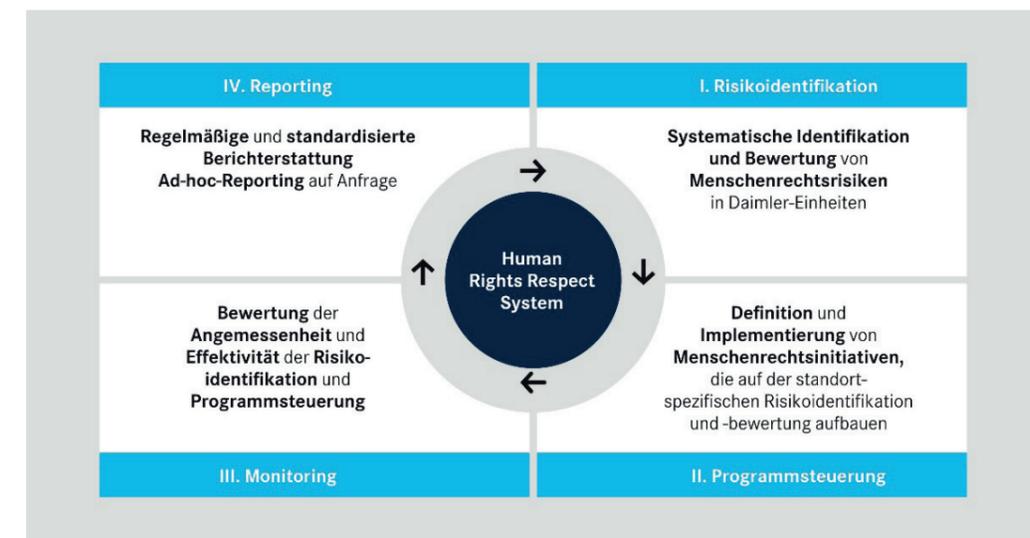
Risikobewertung zu menschenrechtlichen Auswirkungen

Die UN-Leitprinzipien schreiben fest, dass Unternehmen ihre menschenrechtlichen Auswirkungen hinsichtlich der Risiken für die jeweiligen Rechteinhaber ermitteln sollen (Leitprinzip 18). Hierauf fokussiert im „Daimler Human Rights Respect System“ die Risikobewertungsphase, die wir im Jahr 2016 pilotiert haben.



Daniel Crampton

ist Menschenrechts-Experte im Daimler-CR-Team. Er ist für „Human Rights Due Diligence, Advisory and Projects“ zuständig und in dieser Funktion verantwortlich für die inhaltliche und normengerechte Ausgestaltung des Daimler-Menschenrechtsansatzes.



Schematische Darstellung des Daimler Menschenrechtsansatzes



Die Daimler AG ist sowohl Mitglied beim UN-Global Compact als auch bei der ICC, die die Ausarbeitung der UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte begleitet haben; zuletzt gemeinsame Stellungnahme der oben genannten Organisationen zur Umsetzung der Nationalen Aktionspläne, 16. November 2016.

Die Risiko-Bewertung besteht aus zwei Verfahrensschritten: In einem ersten Schritt werden die mehrheitlich kontrollierten Einheiten des Konzerns auf Basis festgelegter Kriterien bewertet. Dabei wird einerseits die landesspezifische menschenrechtliche Risikolage betrachtet. Andererseits determiniert das Geschäftsmodell der betrachteten Einheit das potentielle Risiko. Beide Kriterien gemeinsam erlauben eine erste Einschätzung, welche unserer weltweiten Einheiten grundsätzlich einem erhöhten bzw. - relativ gesehen - einem geringeren menschenrechtlichem Risiko ausgesetzt sind.

Auf Grundlage dieser Bewertung werden in einem zweiten Schritt die Einheiten mit potentiell erhöhten Menschenrechtsrisiken vor Ort überprüft. Es wird also untersucht, inwiefern konkrete Risiken für Rechteinhaber bestehen und wie das Unternehmen diesen menschenrechtlichen Risiken begegnet. Für diese Vor-Ort-Überprüfung wurde eine eigene Methodik entwickelt, welche aus einer Mischung von detaillierten, fokussierten und explorativen Interviews sowie Vor-Ort-Betrachtungen besteht.

Inhaltlich wird dabei ein breites Spektrum an Menschenrechtsaspekten berücksichtigt. Ein modularer Ansatz erlaubt es uns, sowohl zentrale Normen des internationalen Menschenrechts abzudecken (Allg. Erklärung der Menschenrechte, Internationale Pakte über bürgerliche und politische sowie ökonomische, soziale und kulturelle Rechte, ILO Kernnormen etc.), als auch unternehmensspezifische potentielle Risiken an unseren Produktionsstandorten zu adressieren – zum Beispiel die Arbeit mit schwerem Gerät oder Gefahrenstoffen.

Des Weiteren erlaubt die modulare Vorgehensweise, den Prüfungen zusätzliche thematische Module hinzuzufügen, u.a. wenn der länderspezifische Kontext dies erforderlich macht (z.B. Länder, in denen die Rechte bestimmter Minderheiten oder der Zugang zu bestimmten Lebensgrundlagen besonderer Betrachtung bedürfen).

Potentiell betroffene Gruppen einbinden

Um den Anforderungen der UN-Leitprinzipien weiter Rechnung zu tragen, beinhaltet das „Daimler Human Rights Respect System“ explizit auch Konsultationen „mit potentiell betroffenen Gruppen ... die der Art und des Kontexts der Geschäftstätigkeit Rechnung tragen“ (Leitprinzip 18).

Daher wird der Ermittlung von Sichtweisen und den Themen der Rechteinhaber bei der Vor-Ort-Betrachtung der Risikolage viel Platz eingeräumt – zum einen in Form von Gesprächen mit Mitarbeitern sowie deren offiziellen Repräsentanten (Gewerkschafts- oder Arbeitnehmervertretern) oder bei Begehungen der Arbeitsplätze (z.B. Produktionsband, Gefahrengut-Lager). Überprüft wird hierbei die Kohärenz zwischen der tatsächlichen Situation vor Ort und den Anforderungen, die für Daimler durch Richtlinien und menschenrechtliche Normen entstehen.

Ausblick

Aufgrund der positiven Erfahrungen bei der Pilotierung des Risiko-Assessments werden wir das „Daimler Human Rights Respect System“ kontinuierlich weiterentwickeln und schrittweise umsetzen – auch mit Unterstützung von externen Stakeholdern wie beim letzten „Daimler Sustainability Dialogue“ im November 2016. Gleichzeitig werden die Programmelemente „Steuerung erforderlicher Maßnahmen“ sowie „Monitoring und Reporting“ aufgesetzt. Insgesamt leistet das „Daimler Human Rights Respect System“ so einen Beitrag zur Erreichung der Zielsetzungen des UN Global Compacts, der „UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte“ sowie der Anforderungen des Nationalen Aktionsplans für Wirtschaft und Menschenrechte.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Corporate Responsibility & Anti-Korruption, Jacqueline Albers, S. 70

Unternehmen und Wirtschaft

Jetzt kostenlose Probehefte bestellen!

Best Practice für Compliance und Sicherheit!



comply.

Fachmagazin für Compliance-Verantwortliche

Als Compliance-Verantwortlicher haben Sie interdisziplinäre Aufgaben zu bewältigen und müssen jederzeit auf Unvorhersehbares vorbereitet sein. 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 zur Vermeidung und Bewältigung von Compliance-Risiken.

News, Diskussionen, Interviews und praktische Tipps, neue Trends und Entwicklungen aus dem In- und Ausland halten Sie in einem ansprechenden Format auf dem Laufenden. Jede Ausgabe vermittelt durch ein umfangreiches Autorenspektrum vielseitiges Erfahrungswissen. Die Vernetzung mit weiteren Informationsmedien und Veranstaltungen bietet Ihnen die optimale Fortbildung.

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

INHALT

- Brennpunktthemen
- News
- Diskussionen
- Interviews und praktische Tipps von Experten
- neue Trends und Entwicklungen aus dem In- und Ausland rund um Compliance.



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)

AUTORENINFO

Herausgegeben vom Bundesanzeiger Verlag und der Compliance Academy unter der Schriftleitung von Prof. Dr. Bartosz Makowicz, Europa-Universität Viadrina Frankfurt an der Oder

Jetzt versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:

www.comply-online.de

E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger.de

Telefon: 0221/9 76 68-315 · Fax: 0221/9 76 68-271

in jeder Fachbuchhandlung



Bundesanzeiger Verlag

www.bundesanzeiger-verlag.de

Mindestanforderungen an ein CMS

Compliance: Was braucht der Mittelstand, was das Großunternehmen?

Ausgangspunkt zur Errichtung eines effektiven Compliance Management Systems (CMS) ist eine offene und ehrliche Risikoanalyse. Da unterscheidet sich das Großunternehmen nicht vom Mittelstand. Gerade der Mittelstand verfügt jedoch über einige Wesensmerkmale, die die Einführung von Compliance-Maßnahmen begünstigen und erleichtern.

Definition Großunternehmen und Mittelstand

Was ist ein Großunternehmen und unter welchen Bedingungen ist ein Unternehmen dem Mittelstand zuzurechnen? Eine Frage, die immer wieder gestellt und in der Regel nicht eindeutig beantwortet wird. Interessant ist, dass sich oft auch Unternehmen mit mehr als z. B. 20.000 Mitarbeitern als Mittelstand bezeichnen und stolz auf ihre mittelständische Kultur – manchmal sogar eine sogenannte Vertrauenskultur – sind.

In der Praxis hat sich die Mittelstandsdefinition des Deutschen Instituts für Compliance (DICO) durchgesetzt. Hiernach unterscheidet man zwischen einem quantitativen und einem qualitativen Begriffsmerkmal. Ein Unternehmen wird als mittelständisch bezeichnet, wenn es entweder nicht mehr als 3.000 Mitarbeiter bzw. 600 Mio. Euro Umsatz hat oder Leitung und Risiko in einer Hand liegen. Die letztere – qualitative – Komponente ist regelmäßig bei Familienunternehmen als erfüllt anzusehen. Nach dieser Definition können also auch größere Unternehmen dem Mittelstand angehören (!).

Bevor Unternehmen über die konkrete Ausgestaltung eines CMS nachdenken, sollten sie sich einer sorgfältigen Risikoanalyse unterziehen. Auf welchen Märkten ist man unterwegs? Wo befinden sich die Kundenländer beispielsweise auf dem Korruptionswahrscheinlichkeitsindex von Transparency International? Oder handelt es sich um Länder, die aktuell mit einem Wirtschaftsembargo belegt sind? Wie ist der Vertrieb organisiert? Verfügt das Unternehmen über eigene Vertriebsniederlassungen oder bedient es sich externer Vertriebsmittler? Wie steht es um das Produkt? Handelt es sich um einen „Dual Use“-Gegenstand, der sowohl zu friedlichen als auch unfriedlichen Zwecken eingesetzt werden kann? Wie viele Konkurrenten gibt es und wie geht man mit diesen um? Gehört es zum Geschäft, mit personenbezogenen Daten umzugehen? Müssen bei dem Produktionsprozess besondere umweltrechtliche Vorschriften eingehalten werden?

Die Antworten auf diese kleine Auswahl von Fragen können Hinweise darauf geben, ob die Unternehmen sich beispielsweise den Themen Korruption, Kartellrecht, Exportkontrolle oder Datenschutz verstärkt widmen und dies in ihrem CMS berücksichtigen müssen.

Wichtig ist, dass diese Fragen – auch wenn es manchmal mit Blick auf die Vergangenheit wehtun kann – ehrlich beantwortet werden. Denn es gilt der Grundsatz: Wer sich selbst belügt, kann sich nicht verändern. Mit der Etablierung eines CMS jedoch begibt man sich auf die Reise hin zu Transparenz und zur ständigen Verbesserung der Unternehmensprozesse und -kultur.

Da es bei Compliance um die Einhaltung von Gesetzen und unternehmensinternen Richtlinien geht, ist offensichtlich, dass es hier keine Unterschiede zwischen Großunternehmen und Unternehmen des Mittelstands geben kann. Es gibt keine „Sonder-Compliance“ für kleine und mittlere Unternehmen. Dem Legalitätsprinzip folgend werden Gesetzesverstöße unabhängig von der Größe des Unternehmens geahndet. Auch Reputationsrisiken haben nichts mit der Größe des Unternehmens zu tun.

Dennoch glauben viele Mittelständler, dass es für sie „Compliance-Erleichterungen“ geben muss. Sie scheuen Kosten, Bürokratie und den Einsatz von externen Beratern. Häufig ist es jedoch auch schlicht die Angst vor der Beschäftigung mit der eigenen Unternehmensrealität. Dabei verkennen sie, dass es für den Mittelständler oft einfacher ist, Integrität und Rechtskonformität im Unternehmen durchzusetzen. Der Gesellschaftergeschäftsführer – Kapital und Leitung liegen in einer Hand – kann viel authentischer als mancher „Fremdmanager“ vermitteln, wie wichtig ihm Werte und Prinzipien im Geschäftsverkehr sind.



Dipl.-Kfm. Meinhard Remberg

ist Generalbevollmächtigter der SMS GmbH und zuständig für Compliance und Interne Revision. Er ist seit 2010 Vorsitzender im Arbeitskreis Compliance Management beim VDMA. Seit 2013 gehört er dem Vorstand von DICO (Deutsches Institut für Compliance e. V.) an. Meinhard Remberg ist Autor von Fachbeiträgen und Mitherausgeber der ab 2008 bei C.H.Beck erscheinenden „CCZ – Zeitschrift für Corporate Compliance“.

Er kann dies jeden Tag vorleben und vor allem die im Alltag häufig auftretenden Dilemma-Situationen auflösen und somit eine hohe Glaubwürdigkeit erzeugen. Eigenes Vorleben und Handeln bewirken in jedem Fall mehr als das Ablesen von Powerpoint-Präsentationen, auf denen immer wieder *Zero Tolerance* oder *Tone from the Top* gefordert wird.

Im Mittelstand gibt es natürlich auch den *Tone from the Top*, aber man ist noch näher dran am immer wichtiger werdenden *Echo from the Bottom*.

Basiselemente eines wirkungsvollen CMS für den Mittelstand

Gesetz und Rechtsprechung insbesondere zu §§ 30 und 130 OWiG halten sich hier zu sehr zurück. Großunternehmen orientieren sich gern am Prüfstandard 980 des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IdW). Hiernach muss ein CMS über sieben Elemente verfügen:

1. Compliance-Kultur
2. Compliance-Ziele
3. Compliance-Risiken
4. Compliance-Organisation
5. Compliance-Programm
6. Compliance-Kommunikation
7. Compliance-Überwachung und -Verbesserung

Mittelständler sind häufig von der Detailtiefe der sieben Elemente verunsichert. Sie spüren deutlich, dass das IdW bei der Ausformulierung vor allem an Großunternehmen gedacht haben muss.

Mittelständler, die diesen auch formal anstrengenden Weg des PS 980 nicht gehen wollen, sollten ermutigt werden, ihren Weg hin zu einer wirkungsvollen Compliance mit fünf Schritten zu beginnen:

- regelmäßige Risikoanalyse
- Benennung eines Compliance-Verantwortlichen
- Richtlinien, Schulungen, Informationen und Kontrollen
- Verfolgung von anonymen und nicht anonymen Hinweisen
- Aufklärung von Verdachtsmomenten und konsequente Ahndung von Verstößen einschließlich entsprechender Überwachung und Verbesserung von Prozessen

Zu den Punkten im Einzelnen:

- Eine Risikoanalyse ist nichts Besonderes. Jeder Geschäftsführer sollte seine Risiken kennen. Eine Compliance-Risikoanalyse bedeutet schlicht, dass man sich einiger ggf. bestehender besonderer



2. v.r.: Meinhard Remberg, SMS GmbH, auf einer Veranstaltung von ICC Germany gemeinsam mit der Allianz für Integrität, dem Deutschen Global Compact Netzwerk und dem Deutschen Institut für Compliance (DICO) im Dezember 2016

Risiken wie z. B. Korruption oder Kartellverstößen bewusst werden sollte. Häufig werden diese Risiken „totgeschwiegen“ oder wortreich verkleistert.

- Ein Mittelständler im Sauer- oder Siegerland oder auf der schwäbischen Alb benötigt keinen *Compliance Officer*. Er benötigt jedoch jemanden, der sich des Themas intensiv annimmt – einen „Kümmerer“. Rechtskenntnisse sind sehr hilfreich. Ebenso wichtig sind jedoch Durchsetzungsvermögen, Kommunikationsstärke und gute Kenntnisse über das Unternehmen bzw. die handelnden Akteure.
- Über die in der Risikoanalyse ermittelten Themenbereiche muss informiert werden. Die Mitarbeiter müssen geschult werden. Man sollte nie davon ausgehen, dass die vom Unternehmen verteilten Richtlinien verstanden und eingehalten werden. Diesbezügliche Kontrollen sind unerlässlich.
- Hinweisen über Verfehlungen – sei es anonym oder nicht anonym – muss nachgegangen werden. Nicht immer muss dies über ein ausgeklügeltes „Whistleblower-System“ erfolgen.
- Schließlich sind Verstöße konsequent zu ahnden und die in diesem Zusammenhang identifizierten Prozessschwächen zu beseitigen.

Fazit

Es sollte deutlich geworden sein, dass es bei der Ausgestaltung von CMS nicht in erster Linie auf die Größe des Unternehmens ankommt, sondern vielmehr darauf, wie risikoreich das Geschäft ist. Schließlich ist der Mittelständler „viel näher dran“ an seinen Mitarbeitern und hat daher größere Chancen, „seine Denke wirksam unters Volk zu bringen“.

Es läuft wie geschmiert?

Compliance-Management bei Auslandstöchtern in schwierigen Märkten

Bei Geschäften in Ländern, in denen Korruption wesentlich verbreiteter ist als in Deutschland, stehen deutsche Kaufleute vor ungewohnten Herausforderungen. Um diese zu meistern, helfen in der Praxis bewährte Maßnahmen.



Andere Länder, andere Sitten

Wenn man in einer Runde deutscher Geschäftsleute fragt, wer schon einmal in Kontakt mit Korruptionsversuchen gekommen ist, melden sich vielleicht eine Handvoll. In vielen anderen Ländern dieser Welt würde man eine überwältigende Antwort erhalten. Nun ist Korruption kein Smalltalk-Thema. Korruption findet im Verborgenen statt und die Täter sprechen in der Regel nicht darüber. Aber es gibt Länder, in denen das Bestechen von Beamten, sei es in der Zollabwicklung, bei der Verkehrskontrolle oder um eine Baugenehmigung zu erhalten, die Regel ist und nicht die Ausnahme. In solchen Ländern sind die Mitarbeiter der Tochtergesellschaft und die Geschäftspartner täglich mit Alltagskorruption konfrontiert, ob in der Schule ihrer Kinder oder beim Arzt. Für einen ehrbaren deutschen Kaufmann stellt es eine erhebliche Herausforderung dar, in diesen Ländern erfolgreich Geschäfte zu machen und alle gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen. Länder, in denen Korruption stark verbreitet ist, haben oft schwache rechtsstaatliche Strukturen mit viel Bürokratie und zum Teil Behördenwillkür.

Transparenz schaffen

Die Geschäftsführung oder der Vorstand einer deutschen Firma sollte sich vor der Geschäftsanbahnung in Ländern, die sog. Hochrisiko-Länder für Non-Compliance sind, ein klares Konzept bereitlegen, um auf die herausfordernden Rahmenbedingungen vorbereitet zu sein. Compliance fängt im Kopf an: Die Unternehmensführung muss klare Vorgaben an die Mitarbeiter und Geschäftspartner kommunizieren, welche Werte im geschäftlichen Verkehr gelebt werden sollen. Hierzu gehört auch ein klares Statement, dass Bestechung und Korruption nicht toleriert, sondern sanktioniert werden (z.B. durch die Kündigung von Verträgen). Verhaltensrichtlinien für Mitarbeiter und Geschäftspartner können solche Werte und Erwartungshaltungen klar formulieren.

In den entsprechenden Verträgen sollten Compliance-Klauseln aufgenommen werden, die diese Grundsätze verbindlich festlegen und auch die Sanktionen im Falle des Verstoßes hiergegen definieren.

Die Geschäftspartner sollten vor Vertragsschluss überprüft werden. So mancher Betrugsfall wäre durch eine solche Überprüfung gar nicht möglich gewesen, da entdeckt worden wäre, dass es sich um eine Briefkastenfirma oder um Strohleute handelt. Die Überprüfung sollte auch hinterfragen, ob der Geschäftspartner mit für das Geschäft wichtigen Beamten verwandt oder auf sonstige Weise verbunden ist. In einem solchen Fall

besteht ein erhöhtes Korruptionsrisiko und die Durchführung der Geschäfte sollte besonders kontrolliert werden, um illegale Absprachen zu verhindern.

Besondere Vorsicht ist bei der Beauftragung von Beratern (außerhalb von Rechts- oder Steuerberatung) zu empfehlen. In einem Beratervertrag muss der Beratungsauftrag klar beschrieben werden und das Beratungshonorar muss im Verhältnis zur Beratungsleistung angemessen und plausibel sein. Bei einer Steuerprüfung wecken hohe Ausgaben für Berater oft den Argwohn der Prüfer und so mancher Beratervertrag hat so seinen Weg zur Staatsanwaltschaft gefunden.

Das Vier-Augen-Prinzip hilft ebenfalls, um Transparenz zu schaffen. Ein Mitarbeiter, der auf sich allein gestellt ist, kann dem Druck, den Korruptionstäter zum Teil aufbauen, vielleicht nicht standhalten. Ein Team von Mitarbeitern kann sich auch in schwierigen Situationen unterstützen und den Rücken stärken.

Einladungen und Geschenke

In Ländern, die als korruptionsanfällig gelten, gibt es oft eine Geschäftskultur, die sich deutlich von den deutschen Gepflogenheiten unterscheidet. Bevor über das Geschäft gesprochen wird, muss eine Beziehung zwischen den Geschäftspartnern hergestellt werden. Dies geschieht zum Beispiel über den Austausch von Geschenken und Einladungen.

Viele Unternehmen haben sich interne Richtlinien gegeben, die den Umgang mit Geschenken festlegen, Wertgrenzen für zulässige Geschenke definieren und auch die Bedingungen für die Annahme oder das Aussprechen von Einladungen vorgeben.

In Ländern wie China oder Indien zu Geschäftsverhandlungen zu fahren, ohne ein Gastgeschenk mitzubringen, entspräche nicht den lokalen Gepflogenheiten. Selbst wenn Sie kein Geschenk mitbringen – Ihr Geschäftspartner wird Ihnen eins überreichen. Besser ist es, sich vorher Gedanken über ein besonderes Mitbringsel zu machen, welches für den Empfänger etwas Besonderes ist, ohne einen hohen materiellen Wert zu haben. Wenn Ihr Geschäftspartner Musik liebt, ist eine CD mit einer besonderen Aufnahme ein geeignetes Geschenk. Oft werden im Ausland auch Mitbringsel aus Deutschland geschätzt, beispielsweise Holzarbeiten aus dem Erzgebirge oder Ähnliches.



Karin Holloch

ist Rechtsanwältin und Partnerin bei McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP, Düsseldorf. Sie ist Certified Compliance & Ethics Professional International. Seit vielen Jahren berät sie Investitionen in Osteuropa und Asien. Neben der präventiven Compliance-Beratung leitet sie interne Ermittlungen im Falle von Compliance-Verstößen in Unternehmen.

Wichtig ist es, die zugrundeliegende Geschenkekultur zu verstehen, ohne in den Bereich der Bestechung zu geraten. Wenn es sich um eine angemessene Aufmerksamkeit handelt, wird sie als sozialadäquat angesehen. Eine Einladung zu einem Ski-Wochenende oder in das 5-Sterne-Hotel würde diese Grenze überschreiten und unangemessen sein.

Gerade am Anfang einer Geschäftsbeziehung ist es wichtig, die richtigen Signale zu setzen. Ihre Geschäftspartner sind feine Beobachter. Sie werden wahrnehmen, wie Sie auf Geschenke und Einladungen reagieren und ob Sie hierfür empfänglich sind. Erhalten Sie unangemessene Einladungen, lehnen Sie diese höflich ab und schlagen vielleicht eine unbedenkliche Alternative vor. In der Regel stößt es auf Verständnis, wenn Sie auf die internen Vorschriften im Unternehmen verweisen und auch auf die strengen gesetzlichen Vorgaben in Deutschland.

Nur wer nicht arbeitet, macht keine Fehler

Es ist ein erster, wichtiger Schritt, den Mitarbeitern klare Anweisungen für die Geschäftsanbahnung und -durchführung an die Hand zu geben. In Ländern, deren Rahmenbedingungen ungünstig sind, ist es aber noch wichtiger, den Mitarbeitern zu helfen, sich auch in schwierigen Situationen richtig zu entscheiden und zu verhalten.

Wenn ein wichtiges und dringend benötigtes Ersatzteil bei der Einfuhr in das Bestimmungsland vom Zoll ohne Rechtsgrund aufgehalten und nicht freigegeben wird, bietet der Zollbeamte vielleicht an, gegen die Zahlung einer bestimmten Summe ein Auge zuzudrücken und die Einfuhr freizugeben. Ihr Mitarbeiter weiß, dass mit jedem Tag Verzögerung ein erheblicher Ausfallschaden entsteht. Was soll er tun? Es erfordert viel Rückgrat und Nervenstärke, in dieser Situation nicht die vermeintlich einfache, aber illegale Lösung zu wählen.

Für die Mitarbeiter ist es wichtig, dass sie bei den Vorgesetzten ein offenes Ohr finden und solche heiklen Situationen ansprechen und sich beraten können. Ermutigen Sie sie regelmäßig und nachdrücklich, das Gespräch mit den Vorgesetzten zu suchen. Diskutieren Sie die möglichen Lösungsansätze. Eine Bestechungszahlung ist in keinem Fall eine Alternative. In jüngster Zeit gab es wiederholt Strafverfahren gegen deutsche Spediteure wegen der Bestechung von ausländischen Zollbeamten, die auch zu Verurteilungen führten.

Vorausschauend hilft es oft, eine gute Arbeitsbeziehung mit dem Zoll zu entwickeln, so dass die Ansprechpartner im Unternehmen bekannt sind. In vielen Ländern gibt es spezialisierte Service-Gesellschaften,

die die Zollabwicklung anbieten. Wenn es sich hierbei um eine unbedenkliche, legale Dienstleistung handelt, ist dies eine Handlungsoption.

Ansonsten gilt: Auch Zollbeamte sind Menschen. Wenn ihr Mitarbeiter schildert, welche negativen Folgen die Verzögerung hat, welche Probleme entstehen und dass er aufgrund strikter Vorgaben keinerlei Möglichkeit zu einer illegalen Lösung hat, findet er vielleicht Gehör. Auch der Hinweis, dass er im Falle einer Bestechung seinen Arbeitsplatz verlieren würde, kann helfen. Falls die Situation schon verfahren ist, ziehen Sie einen Rechtsberater hinzu. Und schließlich: Die Schicht des renitenten Zollbeamten dauert nicht ewig. Je nach Situation kann auch eine Meldung des Bestechungsversuchs beim nächsthöheren Zollbeamten oder dem Behördenleiter helfen. Da es hierfür aber meist keine Zeugen gibt, verlaufen solche Meldungen oft im Sande.

Was tun, wenn der Mitarbeiter die falsche Entscheidung getroffen hat? Bedanken Sie sich für sein Vertrauen, wenn er Ihnen davon berichtet. Fehler, die bekannt sind, kann man managen. Fehler, die unter den Teppich gekehrt werden, wachsen oft zu unlösbaren Problemen, die teuer werden können.

Trotzdem müssen Sie ganz klar machen, dass Sie Bestechungen nicht tolerieren. Der Mitarbeiter sollte eine Nachschulung erhalten und eine klare Arbeitsanweisung, wie er sich zu verhalten hat. Wenn der Verstoß schwerwiegend ist, kann auch eine Kündigung notwendig sein. Bei jeder Dokumentation des Vorfalles sollten Sie abwägen, wie dies auf Außenstehende wirken könnte und ob hieraus negative Rechtsfolgen entstehen könnten.

Unternehmen, die ein effizientes Compliance-Programm haben (mit internen Richtlinien, Mitarbeiterschulungen, Hinweisgebersystem und den notwendigen Kontrollen, ob die Vorgaben eingehalten werden), trifft kein Organisations- und Aufsichtsverschulden für einzelne Fehler von Mitarbeitern.

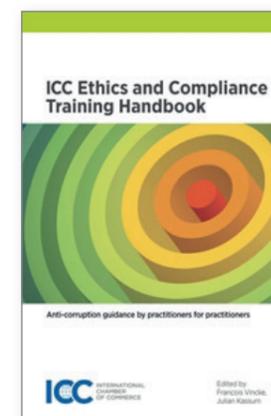
Fazit

Es ist möglich, auch in schwierigen Ländern erfolgreich Geschäfte zu machen, ohne zu bestechen. Hierfür bedarf es einer klaren Ausrichtung des Unternehmens und eines Risiko-Managements mit internen Richtlinien, Schulungen und Kontrollen. Transparenz ist das effizienteste Mittel, um Korruption zu bekämpfen.

ICC und Anti-Korruption

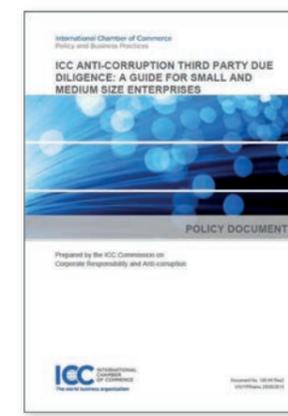
Die ICC unterstützt Unternehmen weltweit seit langem mit Regeln, Richtlinien und Kodizes zur Ausübung einer verantwortlichen Geschäftstätigkeit. Dazu gehören

auch Veröffentlichungen und Trainings, die verschiedene spezifische Aspekte der Korruptionsbekämpfung abdecken. Aktuelle ICC-Publikationen sind:



ICC-Publ. 741 E

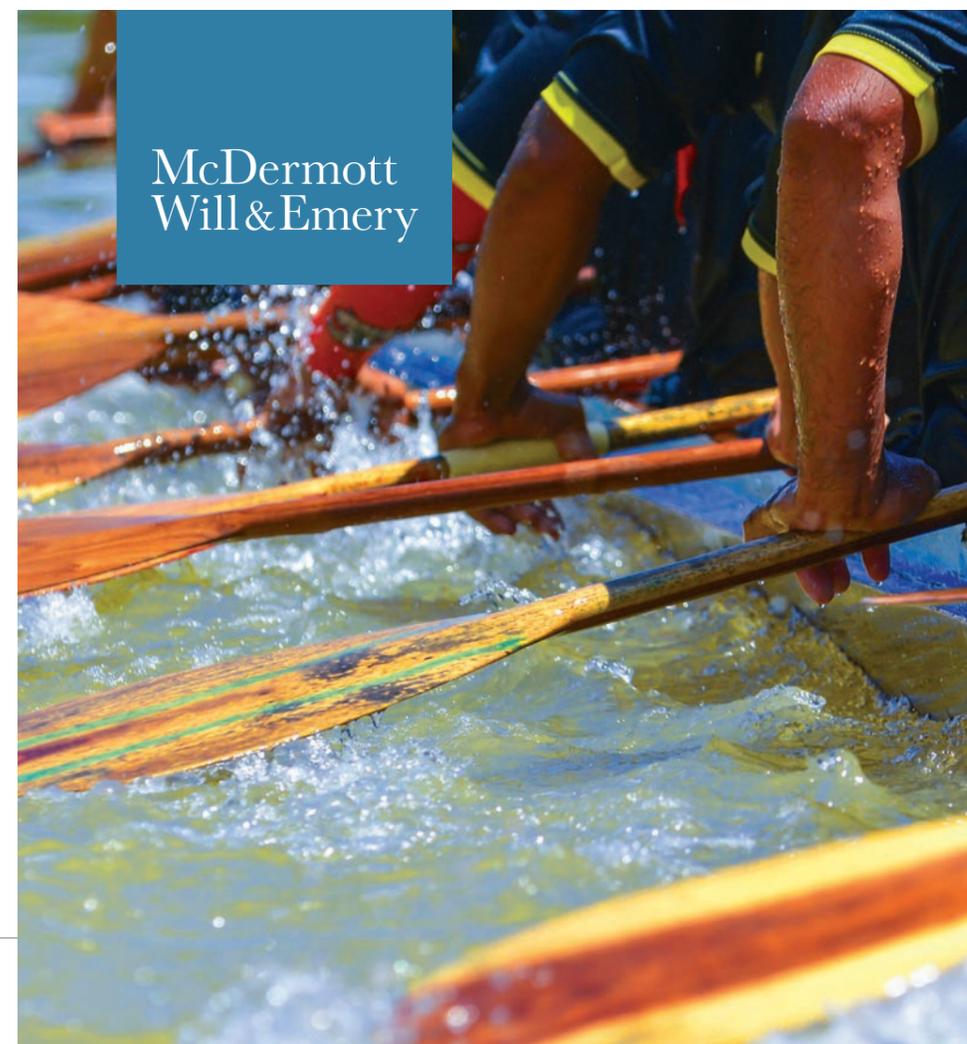
Dieses ICC-Trainingshandbuch bündelt Expertenwissen aus der Wirtschaft und stellt dar, wie Compliance-Prozesse im Unternehmen etabliert und externe Geschäftsbeziehungen adäquat geführt werden.



Der ICC-Leitfaden zu Sorgfaltspflichten bei Drittparteien unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen dabei, Korruptionsrisiken bei Vertragspartnern erfolgreich vorzubeugen.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Corporate Responsibility & Anti-Korruption, Jacqueline Albers, S. 70



One team, one mission.

- Arbeitsrecht | Bank- & Finanzrecht
- Compliance | Corporate Finance
- Gesellschaftsrecht / Mergers & Acquisitions
- Gewerblicher Rechtsschutz | Healthcare
- Immobilienwirtschaftsrecht | Kartellrecht
- Konfliktlösung / Prozessrecht | Öffentliches Wirtschaftsrecht | Private Equity
- Restrukturierung & Insolvenz | Steuerrecht / Private Client | Telekommunikation / Medien / Technologie

www.mwe.com



Zukunft der Exportfinanzierung

Mehr Flexibilität bei der Finanzierung von internationalen Großprojekten

Früher exportierte ein Unternehmen ein fertiges Produkt. Heute müssen bei internationalen Großprojekten im Sinne einer veränderten Wertschöpfung ausländische Zulieferungen berücksichtigt werden. Zugleich muss ein Unternehmen mittlerweile seinem Kunden eine attraktive Finanzierung mitliefern, um überhaupt den Zuschlag zu erhalten. Dies hat Folgen für die deutschen Deckungsinstrumentarien. Der Blick ins Ausland zeigt, dass eine wachsende Anzahl von Staaten nun darauf setzt, die Exportkredit-Versicherung und Banken-Finanzierung aus einer Hand anzubieten.



Hintergrund

Grundlage eines jeden unternehmerischen Erfolgs ist die Aufgeschlossenheit für den Wandel und die Bereitschaft, sich flexibel an neue Bedürfnisse anzupassen. Deutsche Industrieunternehmen – und hier besonders hervorzuheben, der deutsche Mittelstand – sind technologisch vorne, weil sie ihre Produkt- und Anlagenlösungen immer wieder schnell und konsequent an neue Anforderungen anpassen und im Wettbewerb qualitativ bessere und effizientere Lösungen präsentieren. Nachhaltiger Erfolg bedeutet also gerade nicht, beim Altbewährten zu verharren.

Der heutige Wettbewerb konzentriert sich aber nicht mehr nur auf das Ergebnis des Wertschöpfungsprozesses des jeweiligen Unternehmens, also das Produkt oder die Anlage, sondern umfasst insbesondere auch die Attraktivität und Angemessenheit der mitgelieferten Finanzierung. Bei Großanlagen ist sie oftmals Grundvoraussetzung, um überhaupt in der Evaluierung bei internationalen Ausschreibungen berücksichtigt zu werden. Häufig erwarten Großkunden weltweit „one stop“-Lösungen mit maximaler Flexibilität im Hinblick auf die Einbeziehung von ausländischen Zulieferungen sowie lokale Wertschöpfung einhergehend mit einer vollumfänglichen und langfristigen Finanzierung.

Unternehmen sind hierbei auf die horizontale Arbeitsteilung mit Banken und den Geleitschutz des Bundes in Form der Euler Hermes-Deckung zwingend angewiesen, da das vorhandene Eigenkapital im Unternehmen zusätzlich zu den technologischen Risiken nicht auch noch exogene Risiken aus der Finanzierung abdecken kann. Diese Form der Arbeitsteilung ist international üblich, jedoch haben sich die Rahmenbedingungen in den letzten Jahren verschoben.

Auf der einen Seite profitieren deutsche Unternehmen von einer sehr professionellen und starken Exportkreditversicherungsagentur („ECA“ = Euler Hermes in Deutschland) und einem sehr guten Länderrating der Bundesrepublik, was für die Konditionen der Finanzierung vorteilhaft ist. Auf der anderen Seite ist eine neue Normalität für Großprojekte festzustellen, die in den letzten zehn Jahren zu einem erheblichen Wettbewerbsnachteil für deutsche Anlagenbauer geführt hat. Denn die benötigten Anpassungen des Deckungsinstrumentariums haben mit dieser Entwicklung nicht immer Schritt gehalten und sind auch heute noch nicht vollumfänglich bedarfsgerecht. Andere ECAs – selbst in den europäischen Nachbarländern – sind hier zum Teil wesentlich schneller und flexibler auf die Erfordernisse der Risikoabsicherung internationaler

Wertschöpfungsketten eingegangen, Stichwort: „national interest“ bei dem Einbezug von ausländischen und lokalen Zulieferungen in die ECA-Deckung.

Ausländische Zulieferungen

Erfreulicherweise hat die Bundesregierung im Oktober 2016 mit einem Strategiepapier auf den von Unternehmen adressierten Handlungsbedarf reagiert. Der Kabinettsbeschluss „Neue Impulse für den internationalen Wettbewerb um strategische Großprojekte – Chancen für Deutschland verbessern“ erkennt die verschärfte Wettbewerbssituation für deutsche Anlagenbauer an. Im Kern adressiert das Papier wichtige Maßnahmen für sogenannte „strategisch wichtige Auslandsprojekte“. Ein wesentlicher Baustein ist die Reform der Deckungspolitik „49 Plus“, die die Internationalisierung der Wertschöpfung für Großprojekte berücksichtigt. Dies ist ein großer Fortschritt, denn so profitiert der Maschinen- und Anlagenbau, der sich schon lange internationalisiert hat, von einer unkomplizierten Basis-Lösung zur verbesserten Einbeziehung von ausländischen Zulieferungen.

Jedoch können nach wie vor Aufträge, die von Tochter- oder Schwesterunternehmen „vor Ort“ kontrahiert werden, nicht zu diesen Bedingungen abgesichert werden, da das hierfür geschaffene Instrument der „erweiterten Lieferantenkreditdeckung“ von der „49 Plus“-Regelung bislang nicht erfasst ist.

Einbeziehung lokaler Lieferungen und Leistungen

Gerade in den letzten Jahren hat sich immer stärker gezeigt, dass selbstbewusste Kunden vor Ort, insbesondere in China, nicht bereit sind, den Liefervertrag mit dem Stammhaus in Deutschland abzuschließen, sondern dessen Konzerngesellschaft vor Ort „in der Haftung“ sehen wollen. Bei solchen Fallkonstellationen kommt als weitere Erschwernis der OECD-Konsensus ins Spiel, der die Einbeziehung von Lieferungen und Leistungen im Bestellerland begrenzt (im deutschen Deckungssystem auf 23 Prozent des Auftragswerts). Dies stellt angesichts der zunehmenden Produktion deutscher Unternehmen „vor Ort“ eine große Hürde dar, insbesondere, wenn Wettbewerber aus Nicht-OECD-Ländern hier völlig frei agieren können. Daraus ergibt sich, dass der OECD-Konsensus um die faktischen Fallkonstellationen dringend weiterentwickelt werden muss, nachdem er in der jetzigen Form nicht mehr geeignet ist, ein „level playing field“ zu gewährleisten.



Michael Hannig

ist CEO der Voith Finance GmbH, die für sämtliche Finanzangelegenheiten des Voith Konzerns verantwortlich ist. Zudem ist er Vorsitzender des Arbeitskreises Exportfinanzierung beim Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. (VDMA).

Neben der Erfordernis eines den heutigen Anforderungen gerecht werdenden Deckungsinstrumentariums ist die Verfügbarkeit ausreichender Finanzierungsmittel auf der einen Seite und einer schnellen und unkomplizierten Bereitstellung solcher Mittel durch den Bankenmarkt erfolgsgestimmend. Leider zeigt die Praxis, dass zahlreiche Veränderungen in den letzten Jahren mitunter erhebliche Schwierigkeiten zur Folge hatten, was nicht zuletzt auch durch die Ertragssituation, aber auch weitreichende Regulierung im Bankensystem verursacht wird.

Partnerschaft zwischen Banken und Exportwirtschaft

Internationale Banken, die mit einem breit aufgestellten Netzwerk eigentlich prädestiniert wären, die deutsche Exportwirtschaft mit ihren internationalen Wertschöpfungsketten („Multi-Sourcing“) angemessen zu begleiten, fokussieren zunehmend auf die Mandatserteilung durch den Importeur für die erforderliche Finanzierung des Gesamtprojektes. Dies hat – aus Sicht der Bank – den Vorteil, dass nach Mandatsgewinn die Finanzierung in jedem Fall zur Anwendung kommt, gleich welcher Exporteur als Auftragnehmer erfolgreich wird. Diese Blickrichtung großer Banken kann durchaus zu Zielkonflikten mit dem eigentlichen Ziel des Bundes einer Exportförderung führen. Aus Sicht des im Wettbewerb stehenden Exporteurs entfällt bei Importeur-getriebenen Finanzierungsangeboten die Möglichkeit, sich durch eine maßgeschneiderte und attraktive Exportfinanzierung von seinem Wettbewerber zu differenzieren und über die Evaluierung des Finanzierungspaketes wichtige Punkte zu Gunsten des Auftragserhalts zu sammeln.

Ein in Finanzierungsangelegenheiten erfahrener und engagierter Exporteur wird also immer bestrebt sein, mit Unterstützung seiner Hausbanken eine intelligente Finanzierungslösung zu erarbeiten, um dem Importeur einen „value added“ über die Finanzierung zu verschaffen. Auch der Importeur kann davon profitieren, wenn bspw. zwischen der Hausbank des Exporteurs und dem Importeur zu diesem Zeitpunkt noch keine Geschäftsbeziehung bestand, so dass der Importeur im Rahmen der Exportfinanzierung neben einer attraktiven, langfristigen Finanzierung zusätzliche Linien erhält und damit seinen Bankenkreis erweitert.

Lieferantenkredit als notwendiger Lückenbüßer

Maschinenbauer mit kleineren Auftragswerten sehen sich wie nie zuvor mit dem Problem konfrontiert, dass Geschäftsbanken für Auftragswerte unterhalb von

10 bis 20 Millionen Euro kaum noch bereit sind, eine Bestellerkreditstruktur zu begleiten, da die damit verbundenen „Produktionskosten“ als zu hoch im Verhältnis zum Auftragswert bzw. Finanzierungsvolumen betrachtet werden und die sich ergebende interne Rendite als nicht ausreichend. Oftmals sind solche Unternehmen deswegen gezwungen, auf den Lieferantenkredit auszuweichen und diesen möglichst mit einer EH-Deckung zu versehen. Ziel muss aber immer sein, diesen möglichst schnell aus den eigenen Büchern zu bekommen, weshalb eine regresslose Forfaitierung frühzeitig angestrebt wird. Um solche „second-best“-Lösungen aber nicht zusätzlich zu erschweren, ist es zwingend erforderlich, dass der Selbstbehalt für Lieferantenkredite weiterhin auf gleichem Niveau (5 Prozent) verbleibt wie auch bei Bestellerkreditstrukturen und Banken sowie Wirtschaftsprüfer eine solche Forfaitierung auch ohne zusätzliche Hürden („Veritätsrisiko“) als „true sale“ ermöglichen, so dass die Bilanzentlastung beim Unternehmen auch erreicht wird.

Banken müssen Informationsbedarf begrenzen

Ein weiteres großes Hemmnis für den unkomplizierten Erhalt einer Exportfinanzierung ist ein zum Teil exzessives Aufkommen von Regularien und Anforderungen aus den Compliance-Abteilungen der Banken. Als Kunde bekommt man das Gefühl, dass diese Abteilungen mitunter deutlich stärker besetzt zu sein scheinen, als die Mannschaft, die sich um die Geschäftsanbahnung und -strukturierung bemüht. War es der Exporteur schon gewohnt, zum Teil sehr umfangreiche Fragen zu der Umweltverträglichkeit im Zusammenhang mit der Hermes-Deckung („Common Approaches“) und Finanzierung („Equator Principles“ der Banken) zu beantworten - was immer dann schwierig war, wenn der Exporteur für die Gesamtanlage nicht verantwortlich ist, sondern nur einer Ausschreibung für bestimmte Ausrüstungsgegenstände folgt - so haben die Banken aufgrund immer strengerer gesetzlicher Vorgaben in den letzten Jahren sehr umfangreiche Fragenkataloge erarbeitet, etwa im Zusammenhang mit Geldwäschebekämpfung („KYC“), Compliance- und Reputationsrisiken, die zu einem mitunter prohibitiv hohen Bearbeitungsaufwand führen. Hier wäre es sehr wünschenswert, wenn zum einen die Bankenverbände mit ihren Mitgliedsbanken sich auf einheitliche und dem zugrundeliegenden Geschäft angemessene Informationen verständigten und zum anderen interne Prozesse geschaffen würden, die einem zügigen Erhalt einer oftmals zeitkritischen Finanzierungsofferte nicht im Wege stehen.

Von Vergleichsländern lernen

Dies alles hat in den letzten Jahren industrieseitig immer wieder Anlass zu Diskussionen gegeben, ob Deutschland nicht auch ein Exportfinanzierungssystem benötigt, bei dem die Schnittstelle zwischen Exportkredit-Versicherung und Banken-Finanzierung aufgelöst wird. In einigen Ländern (z.B. USA, Japan, Korea, Kanada) gibt es die Exportkreditversicherung und die Exportfinanzierung bereits aus einer Hand. Aktuell diskutieren auch andere Exportnationen, wie sie bspw. mehr für „small ticket“-Finanzierungen tun bzw. unkomplizierter und zügiger die benötigte Exportfinanzierung darstellen können. So hat Frankreich ein eigenes Finanzierungsinstitut gegründet und Finnland bietet seit geraumer Zeit eine staatliche Finanzierungsmöglichkeit zur Refinanzierung der Exportkredite. Auch die Bundesrepublik sollte prüfen, welche Konzepte für Deutschland übernommen werden können.

Eine Exportbank als Ergänzung des Marktes

Sollte sich, insbesondere im Bereich der kleinen Auftragswerte, ein anhaltendes Marktversagen zeigen, dann benötigen die Maschinenbauer zwingend eine gesonderte Finanzierungsinstitution („Export-Bank“), die sich auf „small tickets“ spezialisiert.



© Anton Balazh - shutter.com

Fazit

Wenn wir die deutsche Exportwirtschaft schlagkräftig erhalten wollen, dann müssen wir ein unkompliziertes, agiles und heutigen Anforderungen gerecht werdendes Regelwerk schaffen, das auf Veränderungen schnell reagiert. Für den Bereich der Finanzierung zeigt sich immer mehr, dass wir Bankinstrumente benötigen, wenn die eigentlichen Marktteilnehmer nicht zum richtigen Zeitpunkt und in erforderlicher Form zur Verfügung stehen. Es geht nicht darum, den Staat regelmäßig zum Marktteilnehmer für das operative Geschäft zu machen, sondern weiterhin subsidiär nutzen zu können, wenn der Markt „versagt“.

Nur wenn es uns gelingt, nicht nur unsere Produkte und Anlagen, sondern auch die Rahmenbedingungen des deutschen Deckungsinstrumentariums an die sich ständig veränderten Herausforderungen des Marktes schnell und unkompliziert weiterzuentwickeln, werden wir auch zukünftig unsere Rolle im internationalen Wettbewerb erfolgreich verteidigen können.



Der Global Survey on Trade Finance 2016 der Internationalen Handelskammer (ICC) belegt, dass sich die Bedingungen zur Finanzierung internationaler Handelsgeschäfte insbesondere für KMUs weiter verschlechtern. Auch steigende Compliance-Anforderungen werden als Problem benannt, da die Kosten für die Banken gerade bei kleinvolumigen Finanzierungsgeschäften von mittelständischen Unternehmen deutlich über den zu erwartenden Gewinnen liegen.

<http://www.iccgermany.de/themen/regeln-und-standards-fuer-die-wirtschaft/banktechnik-und-praxis/>

Wachstumspotenzial Schwellenländer

Unternehmen setzen zur Absicherung verstärkt auf Handelsfinanzierung

Das schwache globale Handelsvolumen sowie unvorhersehbare Verschiebungen bei der Nachfrage stellen zahlreiche europäische Unternehmen vor Probleme. Thomas Dusch und Harald Schwendtner, Co-Leiter Global Transaction Banking Germany bei der UniCredit, die gerade im Euromoney Trade Finance Survey sowohl in Mittel- und Osteuropa als auch in Westeuropa als „Best Trade Finance Provider“ ausgezeichnet wurde, erläutern hier, weshalb Schwellenländer das höchste Wachstumspotenzial bieten – und wie Unternehmen mit den Risiken und aufsichtsrechtlichen Anforderungen umgehen können.



Obwohl sich der Welthandel schwach entwickelt und der Markt von einer stetigen Anzahl an Banken bedient wird, streben immer mehr europäische Unternehmen die internationale Expansion ihres Geschäfts an – und haben dabei insbesondere die Schwellenländer im Visier. Folglich steigt die Nachfrage nach Handelsfinanzierungen. Das allgemeine wirtschaftliche und politische Umfeld gestaltet sich in den traditionellen Märkten schwierig. Die Neuausrichtung – und das geringere Wachstum – der chinesischen Volkswirtschaft haben die Nachfrage belastet. Gleichzeitig ist in Ländern wie den USA, der Türkei und Großbritannien (angesichts des bevorstehenden Brexit) ein Trend

hin zu protektionistischen Handelsmaßnahmen zu verzeichnen, der Anlass zur Sorge gibt. Darüber hinaus haben die anhaltend niedrigen Preise von Rohöl und anderen Rohstoffen dazu geführt, dass in den erdölexportierenden Ländern weniger Projekte durchgeführt werden und der Handel mit Rohstoffen unter Druck gerät.

Die besten Wachstumschancen sind in zukunftssträchtigen Schwellenmärkten in Asien und Afrika zu finden. Die Volatilität und das Risiko in diesen Märkten sowie komplexe aufsichtsrechtliche Abläufe und Compliance-Verfahren stellen jedoch große Herausforderungen dar.

Um diese Herausforderungen zu bewältigen, müssen europäische Unternehmen auf die traditionelle Handelsfinanzierung und auf herkömmliche Methoden für das Working-Capital-Management zurückgreifen. So können die mit unbekanntem Gegenpartnern einhergehenden Risiken gemindert und die Lieferketten der Unternehmen stabilisiert werden. In anderen Regionen müssen sich die Unternehmen auf das lokale Know-how ihrer Bankpartner verlassen, um sich einen Weg durch das komplexe aufsichtsrechtliche Dickicht der Schwellenmärkte zu bahnen.

Unternehmen sollten die anstehenden Herausforderungen nicht unterschätzen und umsichtig vorgehen. Durch Nutzung der neuen digitalen Tools für die Handelsfinanzierung und Finanzierung des Beschaffungsprozesses können sie jedoch Wachstumsschancen in neuen Märkten erschließen und trotz des rauen geopolitischen Umfelds erfolgreich sein.

Risiken bewältigen

Zur Optimierung ihrer Risikopositionen wenden Unternehmen bereits bekannte Working-Capital-Methoden an, darunter die Finanzierung von Forderungen und der Supply Chain. Insbesondere die Finanzierung der Supply Chain erweist sich für die Unternehmen zunehmend als wertvolles Instrument, da sie die Möglichkeit eröffnet, Beschaffungsprozesse zu schützen, Lieferanten bessere Finanzierungsbedingungen zu bieten und die Liquidität in einem zunehmend komplexen und vernetzten globalen Handelsumfeld zu verbessern.

Die laufende Digitalisierung im Bereich „Transaction Banking Services“ trägt zur Optimierung und höheren Effizienz traditioneller Verfahren bei. Gleichzeitig gibt es neue Produkte, mit denen die Geschwindigkeit und Effizienz von Finanzierungsprozessen verbessert werden dürften, darunter die von der ICC-Bankenkommission gemeinsam mit SWIFT entwickelte „Bank Payment Obligation“ (BPO). Bei der BPO werden die Daten elektronisch abgeglichen, um den Zahlungsverkehr zwischen der Bank des Importeurs und der Bank des Exporteurs zu erleichtern. Ein weiteres neues Produkt ist das „Electronic Bill of Lading“ (EBL), ein digitales Instrument, mit dem das Eigentum an Gütern zertifiziert werden kann. Als erste Bank, die in Deutschland eine BPO abgewickelt hat, ist die UniCredit Vorreiter in diesem Feld. Diese Tools passen hervorragend zum allgemeinen Trend, der hin zu einer schnellen und bequemen Abwicklung geht. Dies hat bereits dazu geführt, dass die Anzahl der Akkreditive zurückgegangen ist, zugunsten von Verfahren, die weniger Dokumente erfordern, darunter Garantien und Zahlungen gegen offene Rechnung.

Diese digitalen Tools bieten neben den entscheidenden Vorteilen in Bezug auf Geschwindigkeit, Vereinfachung und Risikominderung weitere Nutzen, die weniger bekannt sind. So können bei jeder Transaktion automatisch granulare und standardisierte Daten erstellt werden, wodurch bei der Datenerhebung für Compliance-Kontrollen eine deutliche Zeitersparnis erzielt werden kann.

Blockchain ist eine weitere Innovation, die dramatische Auswirkungen auf die Trade Finance-Branche mit sich bringen wird. Zu den möglichen Anwendungen gehören die Eigentümervalidierung, Transaktionsbestätigungen, der Zahlungsverkehr und die Verringerung der Zahl doppelter und betrügerischer Unterlagen. Wir bei UniCredit möchten uns dieses Potenzial erschließen und haben vor kurzem eine Absichtserklärung mit sechs anderen Banken über den Aufbau einer Blockchain-Plattform unterzeichnet. Der Name dieser Plattform, die europäischen kleinen und mittelständischen Unternehmen den inländischen und grenzüberschreitenden Handel erleichtern soll, wird Digital Trade Chain (DTC) lauten. Die DTC wird für eine nahtlose Verbindung aller an einer Transaktion beteiligten Parteien (d.h. Käufer, Verkäufer, deren jeweilige Banken und der Übermittler) online und über mobile Geräte sorgen und die Verwaltung, Verfolgung und Sicherung inländischer und internationaler Handelstransaktionen vereinfachen.

Digitale Instrumente bergen ohne Zweifel ein enormes Potenzial, wenn es darum geht, künftig die Effizienz zu steigern. Um die neuen digitalen Tools optimal zu nutzen, müssen Unternehmen natürlich sicherstellen, dass ihr Anbieter vollständig digitalisierte Systeme bietet, die in keiner Phase des Finanzierungsprozesses einen manuellen Eingriff erfordern.



Neues von der ICC-Bankenkommission

Die Bankenkommission der ICC hat Ende Januar 2017 zusammen mit der Wolfsberg Gruppe und der Bankers Association for Finance and Trade (BAFT) den Leitfaden *The Wolfsberg Group, ICC and BAFT Trade Finance Principles* vorgestellt. Er behandelt die Grundsätze der Handelsfinanzierung sowie Kernprinzipien und Verantwortlichkeiten der an Handelsgeschäften beteiligten Banken.

Die neue Ausgabe erläutert verschiedene Vorgehensweisen zur Risikominderung und zeigt dabei Herausforderungen und Grenzen auf. Darüber hinaus enthält sie Empfehlungen hinsichtlich der Maßnahmen, die Strafverfolgungs- und Zollbehörden sowie andere Regierungsstellen und politische Entscheidungsträger weiterhin ergreifen sollten, um den Finanzsektor bei der Erfüllung seiner Sorgfaltspflichten zu unterstützen.

Zuletzt 2011 überarbeitet, trägt die nun aktualisierte Ausgabe des Referenzpapiers sowohl den gestiegenen regulatorischen Anforderungen als auch einer strikteren Anwendung bestehender Vorschriften Rechnung, denen sich die Branche gegenüber sieht.

Der Leitfaden ist als Download unter www.iccgermany.de verfügbar.



Harald Schwendtner und Thomas Dusch, Co-Leiter Global Transaction Banking Germany bei UniCredit

Die UniCredit hat beispielsweise eine preisgekrönte BPO-Plattform entwickelt, bei der jeder Schritt von der Ausgangsbasis bis hin zur Abwicklung über eine einzige digitale Plattform ausgeführt wird. Ein derartiges System sollte eine Mindestanforderung für Unternehmen darstellen, die im Bereich der digitalen Handelsfinanzierung Dienstleistungen jeder Art anbieten möchten – ob BPO, Blockchain, EBL oder Finanzierung der Supply Chain.

Orientierungshilfe

Auch wenn Tools für die vom digitalen Fortschritt angetriebene Handelsfinanzierung die Risiken jener Unternehmen deutlich mindern können, die Fuß in den Schwellenmärkten fassen möchten, so ist der Umgang mit den komplexen aufsichtsrechtlichen Bedingungen und kulturellen Besonderheiten dieser Märkte eine ganz andere Geschichte. Unternehmen müssen nach vertrauenswürdigen Bankpartnern Ausschau halten, die hier eine Orientierungshilfe geben können.

Mit ihrem Wissen über die lokalen Märkte und ihren Vor-Ort-Kenntnissen haben Banken in der Tat eine ideale Position, um Unterstützung und

Beratungsdienstleistungen zu bieten und Unternehmen dabei zu helfen, die spezifischen Risiken und Herausforderungen der jeweiligen Länder oder Regionen zu bewältigen. Dies wird ergänzt durch die Beziehungen zu Korrespondenzbanken. Auf diese Weise werden die regionalen Kenntnisse vertieft und Einblicke in die lokalen Besonderheiten ermöglicht, die Außenstehenden normalerweise nicht zur Verfügung stehen. Unternehmen sollten dies nutzen und eine maßgeschneiderte Beratung erwarten, die auf strukturierten Analysen ihres Unternehmensprofils basiert und die potenziellen Auswirkungen unterschiedlicher Szenarien in spezifischen Branchen und Märkten berücksichtigt.

Die vor uns liegenden Herausforderungen können zweifellos am besten bewältigt werden, wenn Unternehmen und ihre Banken eng zusammenarbeiten. Mit einem sorgfältigen maßgeschneiderten Ansatz, der sowohl traditionelle als auch digital optimierte Lösungen für die Handelsfinanzierung umfasst, können sich Unternehmen für ihre Reise durch ein riskantes und unbekanntes Umfeld rüsten. Dadurch werden ihnen die Tools zur Verfügung gestellt, die sie für eine erfolgreiche Entwicklung in neuen Märkten benötigen.



TrustBills

So schließt sich der Forderungskreis

1. Rechnungen hochladen
2. Handelsforderungen verauktionieren und bilanzentlastend still oder offen abtreten
3. Auktionspreis zu 100% sofort einnehmen

Ihre Vorteile

- kürzere DSO
- weniger Working Capital-Bedarf
- geringere Kapitalkosten
- verkürzte Bilanz, bessere Kapitalkennzahlen

Schnell. Sicher. Einfach.

Handelsforderungen: eine neue Assetklasse

Unverbriefte Handelsforderungen und institutionelle Investoren kommen endlich zusammen

Erstmals finden Verkäufer von Handelsforderungen und institutionelle Investoren über eine neue Internet-basierte Auktionsplattform direkt zueinander. Wer bislang als Investor Interesse an kleinteiligen, heterogenen Handelsforderungen hatte, kam um die Verbriefung nicht herum. Durch die neue Auktionsplattform erhalten Investoren die Möglichkeit, direkt in Handelsforderungen zu investieren, Digitalisierung und Vollautomatisierung, Zahlungsverkehr und höhere Rendite inklusive.



Bonität	Zahlungsverhalten		
	Rating	Vollständig	Pünktlich
gut	abh. von Leistungsqualität	abh. von Dominanz	eher niedrig
↕	↕	↕	↕
schlecht	abh. von Zahlungsfähigkeit	abh. von Zahlungsfähigkeit	eher hoch

Abbildung 1: Unterschiedliche Korrelationen zwischen Zahlungsfähigkeit und Zahlungsverhalten

Wo sind heute noch gute Renditen zu finden?

Das aktuelle Marktumfeld ist geprägt von großen Herausforderungen für institutionelle Investoren. Seit dem Beginn der Finanzkrise vor bald einem Jahrzehnt sind die Zinsen stark zurückgegangen. Sie befinden sich seit mehreren Jahren auf einem niedrigen, zum Teil negativen Niveau. Trotz einer (noch) moderaten Inflation führt dies zu negativen Realrenditen. In diesem Umfeld der sog. Finanziellen Repression ist es daher insbesondere für Lebensversicherungen und Pensionseinrichtungen - deren Anlagevolumen allein in Deutschland über eine 1 Billion Euro umfasst - eine große Herausforderung, die mittleren Garantie- bzw. Rechnungszinsen zu erreichen, die zumeist zwischen 3 und 4 Prozent pro Jahr liegen.

Ein untätiges Warten auf einen Zinsanstieg ist keine wirkliche Alternative, denn wie sagte schon Keynes: „Die Märkte können sich wesentlich länger irrational verhalten, als Sie liquide bleiben“. Daher sind viele Investoren auf der Suche nach tragbaren Anlagealternativen, um die Renditelücke zu ihrer Zielrendite zu schließen. Gleiches gilt für Unternehmen, die wiederum auf der Suche nach Anlagemöglichkeiten für freie Liquidität unter Vermeidung von - negativen - Strafzinsen bei gleichzeitig kurzer Kapitalbindung sind.

Eine Möglichkeit ist die Investition in unterschiedliche Anlageklassen, die auf einem recht einfachen Kalkül basiert: Für eine höhere Rendite als die quasi risikolose Geldmarktverzinsung ist der Investor bereit, ein entsprechendes Risiko einzugehen und damit die sog. Risikoprämie zu vereinnahmen. Diese kann unterschiedliche Ausprägungen haben, z.B. in Form eines höheren Zinssatzes für länger laufende Anleihen, eines Zinsaufschlags (Credit Spread) für Unternehmensanleihen gegenüber

Staatsanleihen, der Aktienrisikoprämie in Form eines höheren erwarteten Ertrags für die Investition in Aktien oder auch einer Illiquiditätsprämie bei langlaufenden Kapitalbindungen wie z.B. Private Equity, Infrastruktur oder Erneuerbare Energien.

Nachdem auch in zahlreichen der zuvor genannten Anlageklassen die Risikoprämien zurückgegangen sind, rücken Handelsforderungen zunehmend als neue Anlageklasse in den Fokus der Anleger.

Attraktivität von Handelsforderungen für Investoren

Niedrige Korrelationen

Forderungen stellen aufgrund der geringen zu erwartenden Korrelationen eine ideale Ergänzung des Investmentspektrums dar. Warum sind die Korrelationen gering? Der Zinsaufschlag (Credit Spread) als Ergebnis eines Ratings ist ein Indikator für die Zahlungsfähigkeit. Bei Handelsforderungen geht es aber um das Zahlungsverhalten, d.h. die Zahlungswilligkeit. Die Zahlungswilligkeit ist weniger vom Rating geprägt, sondern vielmehr von der Beziehung zwischen Lieferant und Schuldner und der Position der beteiligten Parteien innerhalb der Kundenbeziehung und die ist nicht notwendigerweise immer mit der Kreditwürdigkeit korreliert (siehe Abbildung 1).

Geringe Volatilität

Aufgrund der kurzen Laufzeit (Duration) von Handelsforderungen, die im Durchschnitt zwischen 30 und 90 Tagen liegt, ist das Zinsänderungsrisiko durch einen möglichen Zinsanstieg sehr gering. Damit einher gehen niedrige Renditeschwankungen, d.h. ein Portfolio von Handelsforderungen besitzt eine vergleichsweise geringe Volatilität.



Dr. Christian Schmitt

ist als Leiter des Bereichs Investor Solutions bei TrustBills verantwortlich für das Geschäftsfeld Institutionelle Investoren und Asset Management. Er verfügt über eine 25-jährige Erfahrung in der Kapitalanlage und dem Risikomanagement, u.a. bei risklab, dem Investment- und Risikoexperten von Allianz Global Investors und bei der Deutsche Bank AG.

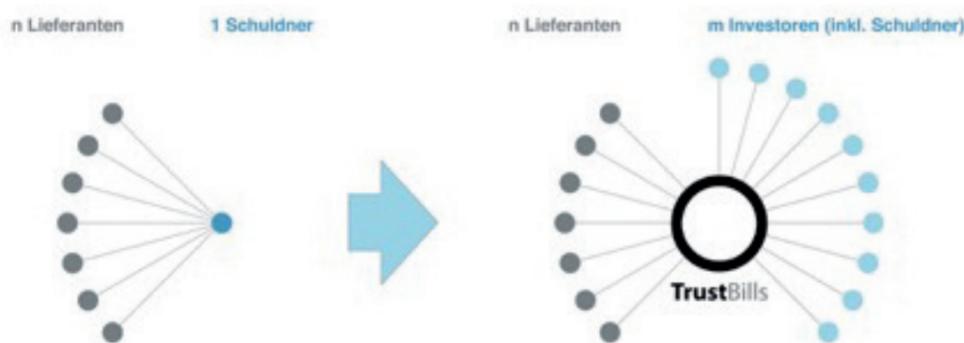


Abbildung 2: Auktionen erlauben eine effiziente Preisbildung

Absolute Return-Eigenschaft

Ein gut diversifiziertes Portfolio von Handelsforderungen besitzt darüber hinaus Absolute Return-Eigenschaften, da ein Verlustpotenzial lediglich bei einer Verwässerung oder einem Ausfall besteht, welches aber durch die Streuung über eine große Anzahl unterschiedlicher Handelsforderungen abgedeckt werden kann. Eine verspätete Begleichung einer Forderung führt lediglich zu einer Renditeminderung, jedoch weiterhin zu einer (absoluten) positiven Rendite (Return).

Natürliche Selbstliquidation

Ein weiterer großer Vorteil von Handelsforderungen ist die natürliche Selbstliquidation. Bei Investitionen in alternative Anlageklassen im sog. Private Debt-Bereich, z.B. Infrastrukturfinanzierungen, Senior Loans, Erneuerbare Energien und Immobilienfinanzierungen beträgt die Kapitalbindung mehrere Jahre oder gar Jahrzehnte. Ein vorzeitiger Ausstieg ist nur sehr schwer und, wenn überhaupt, über einen kaum existenten Sekundärmarkt möglich. Ein Portfolio von Handelsforderungen hingegen liquidiert sich selbständig ohne weiteres Zutun. Es fallen noch nicht einmal Transaktionskosten an, wie man sie hingegen beim Verkauf von Wertpapieren kennt. Die Herausforderung liegt vielmehr im Re-Investment der Gelder, die täglich aus beglichene Handelsforderungen resultieren.

Handelsforderungen bisher nur mäßig attraktiv

Die bisherigen Forderungsankaufslösungen wie Factoring, Forfaitierung und Supply Chain Finance (SCF, Reverse Factoring) liegen in der Hand von Banken und Factoring-Unternehmen und sind für institutionelle Investoren nicht direkt zugänglich.

Der bisherige Weg bei der Investition in Handelsforderungen verlief über ABCP-Programme (Asset Backed Commercial Papers) oder andere Verbriefungsmechanismen. Hier werden zahlreiche Handelsforderungen zunächst nach gleichen Fälligkeiten gebündelt und dann zu einem besicherten Wertpapier zusammengefasst.

Allerdings ist hierfür ein Intermediär, z.B. in Form einer Bank oder einer Zweckgesellschaft (Special Purpose Vehicle, SPV) erforderlich. Die Investitionsvehikel sind verbunden mit geforderten Eigenkapitalrenditen, regulatorischen Anforderungen und Garantieverprechen, die wiederum entsprechende Kapitalkosten zur Folge haben. Durch diese teuren Friktionen waren die potenziellen Erträge für Investoren vergleichsweise gering.

Andererseits war der Verbriefungsweg bislang unumgänglich, da man bisher vor dem Problem stand, bei einer Direktinvestition in Handelsforderungen eine große Menge an Handelsforderungen verwalten zu müssen. Bei einem Investitionsvolumen von beispielsweise 50 Mio. Euro – eine übliche Untergrenze, ab der es sinnvoll ist, einen Spezialfonds aufzulegen – und einer Durchschnittsgröße von 50.000 Euro pro Forderung müssen 1.000 Handelsforderungen regelmäßig in einem Zeitraum von zumeist 30-90 Tagen „gerollt“, d.h. re-investiert werden. Dies erfordert einen gesicherten, dauerhaften Zugang zu einer Vielzahl von Handelsforderungen.

In den letzten Jahren wurde das Konzept des sog. „Dynamic Discounting“ als mögliche Alternative propagiert. Hierbei handelt es sich um ein einseitiges (Skonto-) Angebot des Schuldners an seine Lieferanten, seine Rechnungen vor Fälligkeit zu bezahlen. Der (Skonto-) Abschlag bemisst sich nach dem Abstand zwischen gewünschtem Zahlungszeitpunkt und Fälligkeit der Rechnung. Allerdings steht dabei den Lieferanten nur ein einziger Schuldner gegenüber. Außerdem müssen die „dynamischen Skonto-Vereinbarungen“ mit den Lieferanten vorab vertraglich geregelt werden.

Was sich institutionelle Investoren und Asset Manager wünschen, wäre eine echte Marktpreisbildung über eine Auktion pro Handelsforderung. Bei einem Auktionsverfahren werden alternative Bieter (Investoren) in den Prozess eingebunden, sodass nun jedem der Lieferanten zahlreiche potenzielle Käufer gegenüberstehen. Bei einem Auktionsprozess findet eine effiziente

Preisfindung statt, der für den Verkäufer bessere Preise erzielt und dem Käufer eine zielgerichtete Selektion ermöglicht (Abbildung 2).

Auktionsplattform TrustBills schafft neuen Markt

Erst aus dem Aufkommen und dem Zusammenspiel von neuen Technologien in den Bereichen Echtzeit-Auktionen, Betrugsprävention und Zahlungsverkehr entstand mit der neuen Internet-basierten Auktionsplattform TrustBills ein für Käufer und Verkäufer hinreichend attraktiver digitaler Marktplatz.

Als eine in Deutschland entwickelte Finanzmarktinnovation bietet TrustBills eine transparente, schnelle und faire webbasierte Auktionsplattform für Handelsforderungen, die institutionellen Anlegern einen kostengünstigen und effizienten Direktzugang zu globalen Handelsforderungen ermöglicht. Hierbei können sowohl bestätigte als auch unbestätigte Handelsforderungen im Rahmen einer stillen oder offenen Zession verauktioniert werden. Durch die direkte Verbindung zwischen Verkäufern und Käufern werden bestehende Friktionen eliminiert, was wiederum den beteiligten Parteien und damit der Realwirtschaft zugutekommt.

Effiziente Funktionalitäten unterstützen den Auktionsprozess

Durch entsprechende Bieter-Funktionalitäten wie dem (risikoadjustierten) „Auto-Fill“ und „Biet-Agenten“ werden die Voraussetzungen zur Mengenbewältigung des eher kleinteiligen Geschäfts mit Forderungen geschaffen. Filterfunktionen ermöglichen es, das Portfolio auf Basis der individuellen Risikoneigung und Ertragsanforderungen zusammenzustellen. Ebenso werden mit der Automatisierung von Verwaltung, Berichtswesen, Zahlungsabwicklung und Schnittstellen sowohl die Rüstkosten als auch die laufenden Kosten minimiert. Neuartige Risikometriken sowohl auf Portfolio- als auch auf Einzelforderungsebene ermöglichen zudem ein effizientes und transparentes Risikomanagement. Darüber hinaus ist es mit der Marktteilnehmerstruktur von TrustBills und der Beteiligung von Banken erstmals gelungen, ein stabiles „Sourcing“ von Handelsforderungen zu gewährleisten.

Flexibilität ist gegeben

Unternehmen oder Anleger, die kleine bis mittelgroße Geldbeträge kurzfristig parken wollen, ohne Negativzinsen zahlen zu müssen, können dies durch die direkte Investition in Handelsforderungen tun. Bei größeren Beträgen oder längerfristigen Investments bietet sich die Vorgehensweise an, die man bereits von anderen Anlageklassen wie Renten und Aktien kennt und

marktüblich ist: Man bedient sich eines dezidierten Asset Managers, der z.B. einen entsprechenden Spezialfonds für institutionelle Anleger aufsetzt und die optimale (Re-)Investition der Gelder vornimmt und das Portfolio gemäß den Vorgaben der Investoren verwaltet. Zahlreiche Asset Manager haben in den sog. Private Markets umfangreiche Erfahrungen gesammelt und nutzen diese jetzt bei der Erweiterung ihres Investmentspektrums im Bereich der Handelsforderungen. Dies geht einher mit der zunehmenden Übernahme von (Bank-)Finanzierungsaufgaben durch institutionelle Anleger, z.B. in der Immobilien- und Infrastrukturfinanzierung. Über Fonds auf Handelsforderungen können nicht nur Unternehmen und institutionelle Anleger in diese neue Anlageklasse investieren, sondern auch Banken ihr Anlagespektrum im Depot A erweitern.

Eine (Asset)Klasse für sich: Handelsforderungen

Das Zusammentreffen mehrerer Faktoren – die weltweite Finanzkrise und ihre Folgen, insbes. die Liquiditätsschwemme und das damit einhergehende Niedrigzinsumfeld, strengere Anforderungen und höhere Eigenkapitalunterlegungen durch die Banken-Regulierung (z.B. Basel III) – führt zu einer immer stärker werdenden Nachfrage nach alternativen Anlageklassen, die ein angemessenes Rendite-Risiko-Verhältnis bieten.

Durch den weiter wachsenden weltweiten Handel und die zunehmende Substitution von Bankaktivitäten (z.B. im Kreditgeschäft) durch institutionelle Anleger sind Handelsforderungen als Anlageklasse in den Fokus dieser Anleger gerückt.

Die Vorteile dieser neuen Assetklasse „Handelsforderungen“ liegen klar auf der Hand:

- niedrige erwartete Volatilität mit ihrem signifikantem Beitrag für ein überaus attraktives Rendite-Risiko-Verhältnis
- geringe Korrelation mit den bisherigen Assetklassen für ideale Diversifikationsmöglichkeiten in bestehenden Portfolien
- kurze Kapitalbindungsdauer von 30 bis 90 Tagen
- inhärenter Absolute Return-Charakter von Handelsforderungen

Unter Einsatz der neuesten technischen Entwicklungen erhalten institutionelle Investoren und Asset Manager durch die neue Auktionsplattform für Handelsforderungen, TrustBills, erstmals die Möglichkeit direkt, d.h. ohne vorherige Verbriefung in Forderungen zu investieren. Der Wegfall der Verbriefungskosten kommt allen Marktteilnehmern zugute.

Schiedsgerichtsbarkeit: Herausforderung Mehrparteien-Verfahren

Ein Überblick mit Tipps für die Praxis unter dem Blickwinkel der ICC-Schiedsgerichtsordnung

Schiedsverfahren unter Beteiligung mehrerer Parteien ermöglichen es, einheitlich und kosteneffizient Rechtsfrieden für alle Parteien zu erzielen. Eine derartige Beteiligung erhöht allerdings die Komplexität des Schiedsverfahrens, der die ICC-Schiedsgerichtsordnung (SchO) nur teilweise begegnet. Umso entscheidender ist eine sorgfältige Verfahrensführung durch das Schiedsgericht, um keine Aufhebungstatbestände zu schaffen.

Rechtsfrieden
Schiedsverfahren
Aufhebungstatbestände
Schiedsgerichtsbarkeit
Mehrparteien-Verfahren
Praxis
Beteiligun
ICC
Regeln
kosteneffizient
Schiedsklausel
Blickwinkel
Verfahrensführung
Herausforderung
Komplexität



© zimmylws - shotshop.com

Steigende Anzahl von Mehrparteien-Verfahren

Schiedsverfahren mit mehr als den üblichen zwei Parteien haben in den letzten Jahren erheblich zugenommen. Ausweislich der vorläufigen Statistik der ICC waren an den im Jahr 2016 neu eingeleiteten 966 Schiedsverfahren insgesamt 3.099 Parteien beteiligt. Das sind im Durchschnitt etwas mehr als 3,2 Parteien pro Schiedsverfahren in 2016; im Gegensatz zu 2,8 Parteien pro Schiedsverfahren in 2015. In 2016 hatte jedes dritte Verfahren mehr als zwei Parteien.

Verfahren mit mehreren Parteien folgen häufig aus Streitigkeiten in mehrstufigen Vertragsverhältnissen wie etwa im Anlagenbau, in Absatzketten oder bei Streitigkeiten unter Gesellschaftern, Gesamtgläubigern oder Gesamtschuldnern. Die Berücksichtigung der prozessualen Rechte (wie die Wahrung des rechtlichen Gehörs und die gleichberechtigte Beteiligung an der Konstituierung des Schiedsgerichts) tragen bei mehreren Parteien zur prozessualen Komplexität von Verfahren bei.

Gesetzliche Regeln bestehen in Deutschland nicht, die ICC-SchO hält seit 2012 einige Regeln bereit, die durch die zum 1. März 2017 in Kraft getretene Novelle keine Änderungen erfahren haben. Weitere Schiedsordnungen wie die Schiedsordnung der Handelskammer Stockholm (SCC) (in der jüngsten Fassung vom 1. Januar 2017) sind diesem Beispiel gefolgt. Auch bei der geplanten Reform der Regeln der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS) werden diese Ansätze diskutiert.

Anfängliche Mehrparteienverfahren

Dass mehrere Kläger oder mehrere Beklagte in einem Schiedsverfahren auf der Grundlage einer Schiedsvereinbarung Ansprüche verfolgen oder sich gegen solche verteidigen, ist nicht neu (anfängliche Mehrparteienverfahren). Besteht eine Mehrheit von Parteien bereits zu Beginn des Verfahrens, müssen die Parteien bei der Konstituierung eines mit drei Schiedsrichtern besetzten Schiedsgerichts gleichbehandelt werden. Aus dem Grundsatz der Gleichbehandlung der Parteien im Schiedsverfahren folgt, dass jede Partei in gleichem Maße Einfluss auf die Bildung und Besetzung des Schiedsgerichts haben muss. Dies ist dann nicht der Fall, wenn sich auf einer Seite eine Mehrzahl von Parteien auf einen gemeinsamen Schiedsrichter einigen muss, während auf der anderen Seite eine Partei allein frei wählen kann.

Der französische *Cour de Cassation* hat in der „Dutco“-Entscheidung vom 7. Januar 1992 eine Ungleichbehandlung der Parteien bei der Besetzung des Schiedsgerichts durch die Parteien festgestellt und in der Folge den Schiedsspruch aufgehoben. Der *Cour de Cassation* sah den Gleichbehandlungsgrundsatz verletzt, wenn sich zwei Beklagte nur vor dem Hintergrund der drohenden Ersatzbenennung durch die Institution auf einen beisitzenden Schiedsrichter einigen, der Kläger indes allein einen beisitzenden Schiedsrichter wählen kann. Vor dem Hintergrund der Dutco-Entscheidung sah die ICC-SchO ab 1998 (heute Art. 12 (8) ICC-SchO) vor, dass der Gerichtshof der ICC alle drei Schiedsrichter benennen kann, wenn sich mehrere Kläger oder Beklagte nicht auf einen gemeinsamen Schiedsrichter einigen können. Im Übrigen stellt Art. 8 ICC-SchO als Zeitrahmen klar, dass alle Parteien gegen die jeweils anderen Parteien in einem Schiedsverfahren nur Ansprüche bis zur Unterzeichnung des Schiedsauftrags geltend machen können, es sei denn, es liegen abweichende Parteivereinbarungen vor.

Nachträgliche Mehrparteienverfahren

Naturgemäß hat es zunächst der Kläger (oder die Klägergruppe) in der Hand, die Anzahl der Parteien in der Klage zu bestimmen. Ein Beklagter hatte früher keine Möglichkeit, das Verfahren auf weitere Parteien auszudehnen. Seit 2012 bietet die ICC-SchO indes Regeln zur Einbeziehung zusätzlicher Parteien und zur Verbindung von Schiedsverfahren (nachträgliche Mehrheitsverfahren).

Einbeziehung einer zusätzlichen Partei

Jede Partei eines Schiedsverfahrens ist berechtigt, weitere Parteien in ein Schiedsverfahren einzubeziehen. Auf Antrag einer Partei („Antrag auf Einbeziehung“, der „Request for Joinder“) stellt das Sekretariat des ICC-Gerichtshofs die Schiedsklage einer weiteren Partei zu (Art. 7 (1) S. 1 ICC-SchO). Mit Eingang des Antrags auf Einbeziehung beim Sekretariat gilt diese weitere Partei als in das Schiedsverfahren einbezogen. Die Zustimmung der übrigen Parteien und auch der neu einbezogenen Partei zur Einbeziehung ist nur dann erforderlich, wenn bereits ein Schiedsrichter ernannt oder bestätigt ist (Art. 7 (1) S. 4 ICC-SchO). Vorsorglich kann das Sekretariat den Parteien vorab eine Frist setzen, bis zu welchem Zeitpunkt ein Antrag auf Einbeziehung einzureichen ist (Art. 7 (1) S. 5 ICC-SchO).



**Ulrike Gantenberg
und Dr. Elke Umbeck**

sind Partner in der Anwaltssozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek und Leiter der Praxisgruppe Prozessführung & Schiedsgerichtsbarkeit. Beide sind regelmäßig als Parteivertreter und Schiedsrichter in Schiedsverfahren tätig.

Einer expliziten Zulassung durch den ICC-Gerichtshof bedarf die Einbeziehung der zusätzlichen Partei grundsätzlich nicht. Beteiligt sich die zusätzlich einbezogene Partei nicht an dem Verfahren, indem sie beispielsweise keine Antwort auf die Schiedsklage einreicht, oder erhebt sie mit der Antwort Einwendungen gegen die Schiedsvereinbarung oder gegen die gemeinsame Verhandlung aller Ansprüche in einem Verfahren, so wird das Verfahren grundsätzlich fortgesetzt. Das Schiedsgericht entscheidet über die Einwendungen und seine Zuständigkeit (Art. 6 (5) i.V.m. Art. 7 (1) ICC-SchO).

Die Entscheidung über die Einwendungen der neu einbezogenen Partei kann der Generalsekretär allerdings auch dem ICC-Gerichtshof zu einer Entscheidung vorlegen (Art. 6 (3) i.V.m. Art. 7 (1) ICC-SchO). Der ICC-Gerichtshof prüft unter Berücksichtigung aller individuellen Umstände, ob aufgrund des ersten Anscheins eine verbindliche ICC-Schiedsvereinbarung zwischen den Parteien bestehen könnte. Der Prüfungsmaßstab ist großzügig. Es genügt die hinreichende Möglichkeit, dass eine Schiedsvereinbarung zwischen den Parteien existieren könnte. Nach der Entscheidung des ICC-Gerichtshofs wird das Schiedsverfahren zwischen den Parteien fortgesetzt, zwischen denen *prima facie* eine Schiedsvereinbarung besteht. Stützen die Parteien ihre Ansprüche auf mehr als eine Schiedsvereinbarung, so wird das Schiedsverfahren für die Ansprüche fortgesetzt, die zur Überzeugung des ICC-Gerichtshofs auf ersten Anschein (a) auf Schiedsvereinbarungen beruhen, die miteinander vereinbar sein könnten und (b) für die alle Parteien des Schiedsverfahrens vereinbart haben könnten, dass die Ansprüche gemeinsam in einem einzigen Schiedsverfahren entschieden werden (Art. 6 (4) i.V.m. Art. 7 (1) ICC-SchO). Bei Fortsetzung des Schiedsverfahrens entscheidet das Schiedsgericht sodann selbst über seine eigene Zuständigkeit.

Den Antrag auf Einbeziehung stellt das Sekretariat der neu einzubeziehenden Partei und den übrigen am Verfahren bereits beteiligten Parteien mit der Möglichkeit zur Stellungnahme zu. Die neu einbezogene Partei ist fortan Partei des Schiedsverfahrens und kann wie jede andere Partei ihre Rechte als Partei wahrnehmen. Dies umfasst auch die Geltendmachung von Ansprüchen gegen alle anderen Parteien des Verfahrens und auch gegen weitere Dritte (Artt. 7, 8 ICC-SchO). Die neu einbezogene Partei hat sodann mit den anderen Beklagten gemeinsam einen Schiedsrichter zu benennen (Art. 12 (7) ICC-SchO).

Die jüngst in Kraft getretenen SCC-Regeln lehnen sich an Art. 7 ICC-SchO an. Allerdings entscheidet stets der Vorstand (*Board of Directors*) über einen Antrag auf Einbeziehung einer weiteren Partei (Art. 13 SCC).

Verbindung von zwei Schiedsverfahren

Der Beklagte ist grundsätzlich nicht gezwungen, seine eigenen Ansprüche gegen den Kläger durch eine Widerklage in demselben Verfahren vorzubringen oder die Einbeziehung weiterer Parteien in das vom Kläger betriebene Verfahren zu verlangen. Ein Beklagter kann auch ein weiteres, neues Schiedsverfahren beginnen. Ein neues Verfahren erhöht die Kosten und mag aus taktischen Erwägungen des Beklagten („*guerilla tactics*“) Sinn machen, birgt aber das Risiko (die ein Beklagter auch als Chance verstehen mag) von divergierenden Entscheidungen.

Zur Vermeidung von divergierenden Entscheidungen und im Interesse der (Kosten-)Effizienz bietet die ICC-SchO seit 2012 die Möglichkeit, mehrere selbstständig eingeleitete Schiedsverfahren zu einem Schiedsverfahren auf Antrag einer Partei zu verbinden. Die ICC-SchO sieht die Verbindung grundsätzlich in drei Konstellationen vor:

- Alle Parteien können die Verbindung vereinbaren, Art. 10 a); oder
- alle Ansprüche werden in den Schiedsverfahren aufgrund derselben Schiedsvereinbarung geltend gemacht, Art. 10 b); oder
- sofern Ansprüche in den Schiedsverfahren aufgrund von mehr als einer Schiedsvereinbarung geltend gemacht werden, dann, wenn die Schiedsverfahren zwischen denselben Parteien anhängig sind, die Streitigkeiten in den Schiedsverfahren sich im Zusammenhang mit derselben Rechtsbeziehung ergeben und der ICC-Gerichtshof die Schiedsvereinbarungen für miteinander vereinbar hält, Art. 10 c).

Soweit die Schiedsverfahren nicht von vornherein identische Parteien aufweisen, kann durch eine Einbeziehung zusätzlicher Parteien in einem oder beiden Verfahren, beispielsweise durch negative Feststellungsklagen, diese Voraussetzung nachträglich noch herbeigeführt werden.

Keine eigenständige Möglichkeit eines Dritten, einem Schiedsverfahren beizutreten

Die ICC-Regeln schließen ein Interventionsrecht des Dritten aus. Der Dritte kann seine Ansprüche nur geltend machen, indem er ein eigenes Schiedsverfahren einleitet, das mit einem bestehenden Schiedsverfahren verbunden werden kann. Ob dieser recht aufwendige und unsichere Weg zweckmäßig ist, ist im Einzelfall zu entscheiden. Oft dürfte bereits die rechtzeitige Kenntnis von einem anderen, grundsätzlich vertraulich geführten Schiedsverfahren schwierig zu erhalten sein.

Notwendigkeit einer Streitverkündungsvereinbarung neben der Schiedsvereinbarung?

In der Praxis hat sich insbesondere in Verträgen mit vielen Schnittstellenrisiken oder Subunternehmern eine sog. Streitverkündungsvereinbarung (*Third Party Notice Agreement*) etabliert. Durch diesen mehrseitigen Vertrag vereinbaren die Vertragsparteien privatautonom die Berechtigung, in einem anhängigen Schiedsverfahren einer anderen Vertragspartei den Streit verkünden zu können. Der Streitverkündungsempfänger hat sodann die Möglichkeit, dem Schiedsverfahren beizutreten und mit der Kläger- oder Beklagtenseite einen Schiedsrichter zu benennen. Ausweislich der Streitverkündungsvereinbarung hat die Streitverkündung im Schiedsverfahren eine Interventionswirkung im Sinne des § 68 ZPO, d.h. der Streitverkündete wird an das Ergebnis des Vorprozesses gebunden.

Streitverkündung vor den ordentlichen Gerichten

Umgekehrt kann sich aber auch die Konstellation ergeben, dass für einen Regressprozess eine Schiedsvereinbarung vorliegt und für den Erstprozess die Zuständigkeit der staatlichen Gerichte vereinbart wurde. Unterschiedliche Zuständigkeiten bestehen insbesondere auch dann, wenn im Erstprozess z.B. Schadensersatzansprüche aus unerlaubter Handlung außerhalb einer vertraglichen Beziehung geltend gemacht werden und es an einer Schiedsvereinbarung mit dem Schädiger fehlt. In diesem Fall ist fraglich, ob durch die vor dem ordentlichen Gericht ausgesprochene Streitverkündung eine Bindungswirkung für ein späteres mit dem Streitverkündungsempfänger geführtes Schiedsverfahren entsteht. Gleiches gilt für den Eintritt der Verjährungshemmung durch die Streitverkündung.

Nach überwiegender Meinung in der Literatur ist eine Streitverkündung vor den ordentlichen Gerichten trotz der mit dem Streitverkündungsempfänger getroffenen Schiedsabrede grundsätzlich zulässig. Die Zulässigkeit wird nicht im Erstprozess, sondern im Folgeprozess, also im Schiedsverfahren, geprüft. Durch die Schiedsabrede im Regressverhältnis will der Streitverkündungsempfänger regelmäßig nicht konkludent auf sein gesetzliches Recht zur Nebenintervention verzichten. Ebenso wenig liegt es im Interesse des Streitverkünders, die gesetzliche Möglichkeit einer Verjährungshemmung durch die Streitverkündung aufzugeben. Eine Verjährungshemmung durch eine Streitverkündung wird in vielen Fällen sogar dem beiderseitigen Parteiwillen entsprechen. Andernfalls müsste bereits eine Schiedsklage erhoben werden, ohne zu wissen, ob im Erstprozess überhaupt ein Schaden festgestellt wird. Dagegen lässt sich vorbringen, dass der Regressverpflichtete naturgemäß kein Interesse an der Verjährungshemmung hat und es ihm sogar gefallen mag, möglichst hohe Hürden

(z.B. Kosten für ein Schiedsverfahren und die im frühen Stadium schwer zu erfüllende Substantiierungslast) für die Verfolgung der Regressansprüche zu schaffen. Empfehlenswert erscheint in diesen Fällen die vorsorgliche Vereinbarung eines Verzichts auf die Einrede der Verjährung oder, falls dies scheitert, das Schiedsverfahren zum Ruhen zu bringen, was freilich nicht immer gelingt. Davon unabhängig ist die Frage, ob durch eine zulässige Streitverkündung auch eine Bindungswirkung im Schiedsverfahren erreicht wird. Soweit die Schiedsvereinbarung – wie es regelmäßig der Fall sein wird – hierzu keine Regelung vorsieht, wird nach allgemeinen Regeln auszulegen sein. Die Auslegung dürfte regelmäßig ergeben, dass die Parteien ihren Streit möglichst umfassend der staatlichen Gerichtsbarkeit entziehen wollten. Dies würde durch eine Bindungswirkung an ein staatliches Urteil im Erstprozess unterlaufen. Eine Bindungswirkung (Interventionswirkung) ist daher im Ergebnis regelmäßig zu verneinen.

Etwas anderes kann allerdings dann gelten, wenn der schiedspflichtige Streitverkündete dem staatlichen Verfahren uneingeschränkt beigetreten ist. Denn darin kann im Einzelfall eine konkludente Einschränkung der Zuständigkeit des Schiedsgerichts durch die Parteien gesehen werden. Dies kann gegen den Beitritt des Streitverkündeten sprechen, der sich dadurch allerdings seiner Möglichkeit begibt, auf das Ergebnis des staatlichen Verfahrens Einfluss zu nehmen. Während der Vertragsgestaltung ist daher einem potentiellen Regressnehmer regelmäßig zu raten, privatvertraglich eine Bindungswirkung mit der schiedspflichtigen Partei zu vereinbaren. Ob sich dies praktisch durchsetzen lässt oder ob allein eine Verpflichtung zum Beistand im Vorprozess (ohne Bindungswirkung) durchsetzbar ist, ist eine Frage der Verhandlungsstärke der Parteien.

Fazit

Die Schiedsgerichtsbarkeit bietet für Mehrparteien-Verfahren ein geeignetes und effizientes Streitbeilegungsforum. Schwierigkeiten bestehen jedoch insbesondere dann, wenn Parteien verschiedene Schiedsvereinbarungen geschlossen haben und das Nebeneinander von Schiedsverfahren und staatlichem Verfahren zu Friktionen führt. Parteien in mehrstufigen Vertragsverhältnissen sollten explizit mehrseitige Schiedsvereinbarungen schließen und/oder über sorgfältig formulierte Streitverkündungsvereinbarungen die Gefahr divergierender Entscheidungen minimieren.

Neue ICC-Schiedsregeln

Bewertung der neuen Transparenz- und Effizienzrichtlinien aus Nutzersicht

Internationale Schiedsverfahren haben großes Ansehen bei den Nutzern. Zu den größten Kritikpunkten des Schiedssystems zählen aber regelmäßig hohe Kosten, gefolgt vom Fehlen von Sanktionsmaßnahmen während des Schiedsverfahrens oder der fehlenden Einsicht in die Effizienz eines Schiedsrichters. Die Internationale Handelskammer (ICC) hat als größter und bekanntester Anbieter von Schiedsverfahren reagiert. Seit März 2017 gelten die überarbeiteten ICC-Schiedsregeln, die zur Steigerung der Transparenz, Verkürzung der Verfahrensdauer sowie Senkung der Kosten beitragen sollen. Sind die Ziele erreicht worden?



Hintergrund

Die jüngsten Änderungen der Schiedsordnung bezwecken im Wesentlichen zweierlei: Zum einen stellt nun auch die ICC eine Verfahrensordnung für beschleunigte Verfahren zur Verfügung (sog. *Expedited Procedure Rules*). Diese Regeln beinhalten eine wesentliche Abkürzung von Verfahrensschritten, damit ein Schiedsverfahren möglichst sechs Monate nach Verfahrenseinleitung abgeschlossen werden kann. So soll der Kritik entgegengetreten werden, Schiedsverfahren seien zu teuer und dauerten zu lang. Zum anderen begegnet die ICC der vernehmbaren Kritik an der mangelnden Transparenz von Schiedsverfahren. Während die ICC

bereits im Januar 2016 damit begonnen hatte, Namen und Staatsangehörigkeit der bestellten Schiedsrichter, ihre Rolle im Schiedsgericht, die Bestellmethode und eine Angabe dazu, ob das Schiedsverfahren noch anhängig ist, auf ihrer Homepage zu veröffentlichen, gewährt nunmehr auch der ICC Court of Arbitration Einblicke in seine Entscheidungsfindung. Jede Transparenzsteigerung ist mit dem schutzwürdigen Bestreben der Parteien nach Vertraulichkeit des Schiedsverfahrens in Einklang zu bringen. Die ICC bezweckt damit, das Vertrauen in die Tätigkeit des Schiedsgerichtshofes insgesamt zu steigern.

Verfahrensbeschleunigung – Effizienz versus Autonomie?

Das Herzstück der Reform ist die Einführung der Regeln für beschleunigte Verfahren. Diese sehen auf allen Stufen des Schiedsverfahrens eine Straffung vor. Dabei beschreitet die ICC durchaus neue Wege:

→ Das beginnt bereits mit dem Anwendungsbereich der überarbeiteten Regeln: Gemäß Artikel 30 Abs. 2 der neuen ICC-Schiedsregeln finden die Regeln für beschleunigte Verfahren nämlich nur Anwendung, wenn die Schiedsvereinbarung nach Inkrafttreten der neuen Regeln am 1. März 2017 abgeschlossen wurde. Insoweit droht den Parteien also trotz der dynamischen Verweisung in der ICC-Musterklausel auf das aktuelle Regelwerk keine Überraschung. Nach dem 1. März 2017 finden die Regeln für beschleunigte Verfahren dann grundsätzlich Anwendung auf alle Verfahren mit einem Streitwert bis zu zwei Millionen US-Dollar. Aus Sicht der Anwender ist hier Vorsicht geboten: Denn der Schwellenwert von zwei Millionen US-Dollar indiziert zwar eine beschränkte wirtschaftliche Bedeutung einer Streitigkeit für die Parteien, zwingt aber nicht zu diesem Schluss. Es gibt durchaus grundsätzliche und für Unternehmen essentielle Fragen mit einem geringen Streitwert. Die Parteien können in diesen Fällen die Regeln für beschleunigte Verfahren entweder ausdrücklich in ihrer Schiedsabrede ausnehmen (sog. *opt-out*) oder einen Antrag an den Gerichtshof stellen, die Regeln für beschleunigte Verfahren nicht (mehr) anzuwenden. Für Parteien und ihre Berater bedeutet dies, dass sie ab dem 1. März 2017 eine bewusste Entscheidung für oder wider die Regeln für beschleunigte Verfahren treffen sollten.

→ Eine weitere wesentliche Neuerung betrifft auch die Anzahl der Schiedsrichter: Der Gerichtshof kann einen Einzelschiedsrichter benennen, selbst wenn sich die Parteien in ihrer Schiedsabrede auf ein Dreierschiedsgericht verständigt haben. Das stellt zunächst einen Eingriff in die Parteiautonomie dar. Vergegenwärtigt man sich, wie lange die Konstituierung des Schiedsgerichts mitunter in Anspruch nehmen kann, ist es unter dem Aspekt der Verfahrensbeschleunigung sowie der Kostenreduktion jedoch zielführend. Auch dies ist ein Aspekt, den die Parteien ab dem 1. März 2017 bei der Gestaltung ihrer Schiedsabrede berücksichtigen müssen.

Zeit wird zum taktischen Element

Unter dem Gesichtspunkt der effizienten und kostengünstigen Verfahrensführung ist die Verschlinkung des Verfahrens konsequent: Der Schiedsauftrag muss nicht im Rahmen der mitunter zeitaufwändig ausgehandelten Terms of Reference niedergelegt werden. Das kann in kleineren Fällen ein Vorteil sein. Außerdem muss das Schiedsgericht innerhalb von 15 Tagen nach Erhalt der Akte die *Case Management Conference* durchführen. Der Schiedsspruch soll sechs Monate nach der *Case Management Conference* vorliegen. Insgesamt lassen diese Vorgaben dem Schiedsgericht und den Parteien jedoch wenig Zeit – und das kann taktisch genutzt werden.

Ein unvorbereiteter Beklagter muss sich sehr schnell sortieren, andernfalls droht er dem Verfahren nicht gerecht zu werden. Ebenso muss ein Kläger das Schiedsverfahren sehr gut vorbereiten, da auch er nicht viel Zeit haben wird. Zudem werden dem Schiedsgericht Möglichkeiten an die Hand gegeben, das Verfahren zu beschleunigen: So kann das Schiedsgericht von einer *document production* absehen und sogar auf Basis der schriftlichen Eingaben entscheiden. Parteien, die nicht in der kontinental-europäischen Rechtsordnung beheimatet sind, mag dies durchaus befremden. Sie müssen dies daher besonders in ihrer Strategie berücksichtigen. Nicht zuletzt stellt sich die Frage, welche (Einzel-)Schiedsrichter für ein solches Eilverfahren zur Verfügung stehen. Die Parteien werden sich fragen müssen, wer zeitlich verfügbar ist, wer die nötige Erfahrung für das Amt des Einzelschiedsrichters hat und den tatsächlichen und rechtlichen Gegebenheiten des Falles gerecht wird. Kommen sie nicht schnell zu einer Einigung, wird die ICC für sie die Auswahl treffen.

Mehr Transparenz – mehr Rechtsfrieden?

Was die neuen Regeln zur Transparenzsteigerung anbelangt, so richten diese sich nur an die Parteien eines Schiedsverfahrens. Sie können in Zukunft unter anderem die Gründe für eine Entscheidung über die Ablehnung eines Schiedsrichters beim Gerichtshof in Erfahrung bringen. Diese Neuerung kann neben einer Steigerung des Vertrauens in die Arbeit des Gerichtshofs unter anderem zur Befriedung beitragen. Wenn eine Partei die Gründe für die Versagung einer Schiedsrichterablehnung erfährt, mag dies eine gerichtliche Überprüfung hinfällig werden lassen. Denn die Parteien haben ein Fundament, auf deren Grundlage sie die Einschätzung überprüfen können. Dies kann im Übrigen auch den Gerichten in einem Überprüfungsverfahren von Nutzen sein und seinerseits zu einer Beschleunigung der Überprüfungsverfahren führen.



Dr. Patricia Nacimiento

ist Partnerin bei Herbert Smith Freehills Germany LLP, Frankfurt und Co-Head der deutschen Praxisgruppe Dispute Resolution. Sie hat über 120 Schiedsverfahren nach den Regeln zahlreicher Schiedsinstitutionen geführt und ist dabei sowohl als Parteivertreterin als auch als Schiedsrichterin tätig.



Tilmann Hertel, LL.M.

ist Senior Associate in der Praxisgruppe Dispute Resolution bei Herbert Smith Freehills Germany LLP, Frankfurt. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind Post-M&A-Streitigkeiten, Gesellschaftstreitigkeiten und handelsrechtliche Auseinandersetzungen.

Fazit

Die neuen Regeln für beschleunigte Verfahren bieten für den Nutzer Chancen, aber auch Risiken. Nach den neuen Regeln ist es Nutzern möglich, auch bei geringen Streitwerten effizient und zu geringeren Kosten ein Schiedsverfahren durchzuführen. Die Parteien müssen dafür aber bereit sind, von Altbekanntem abzuweichen. Eine document production mag nicht zur Verfügung stehen und selbst eine mündliche Verhandlung mag wegfallen. Wem das als „rough justice“ erscheint, der kann in der Gestaltung der Schiedsvereinbarung entgegenwirken. Die neuen Transparenzregeln können das Vertrauen in die Schiedsinstitution stärken und zugleich zu Rechtsfrieden beitragen.

Neue Regeln für ICC-Schiedsverfahren und Transparenzmaßnahmen



Die überarbeiteten Regeln des ICC-Schiedsgerichtshofs sind zum 1. März 2017 in Kraft getreten.

- Die Regeln zur Beschleunigung werden künftig automatisch auf alle Schiedsverfahren mit einem Streitwert bis zwei Millionen US-Dollar angewendet. Die Parteien haben die Möglichkeit, ausdrücklich etwas anderes zu vereinbaren. Bei höheren Streitwerten steht das Verfahren den Parteien optional zur Verfügung. Das neue Verfahren ist insbesondere für deutsche Mittelständler interessant. Streitigkeiten zwischen den Vertragspartnern können künftig schneller, effizienter und günstiger beigelegt werden.
- Nach den neuen Regeln ernennt der ICC-Schiedsgerichtshof einen Einzelschiedsrichter selbst dann, wenn die Parteien etwas anderes vereinbart haben. Die Schiedssprüche müssen innerhalb von sechs Monaten nach Beginn der Schiedsverhandlungen ergehen, Verlängerungen sind nur im Einzelfall möglich. Die Dokumentierung der Verfahrensordnungen (Terms of Reference) entfällt und es liegt im Ermessen des Schiedsrichters, den Fall aufgrund der Aktenlage ohne Anhörung der Parteien, Einbringung zusätzlicher Dokumente oder der Vernehmung von Zeugen zu entscheiden. Gleichzeitig sinken die Gebühren für den Einzelschiedsrichter. Die Überprüfung des Schiedsspruchs durch den ICC-Schiedsgerichtshof bleibt bestehen.
- Für alle anderen Verfahren wurde die Frist für die Entwicklung der Terms of Reference von zwei auf einen Monat gekürzt.
- Künftig kann der ICC-Schiedsgerichtshof auf Wunsch einer Partei seine Verfahrensentscheidungen begründen. Darunter fallen die Ablehnung von Schiedsrichtern, prima facie-Entscheidungen oder die Konsolidierung von Verfahren. Ziel ist es, die Transparenz in Schiedsverfahren zu erhöhen und die Akzeptanz bei den Nutzern zu verbessern.



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

HERBERT
SMITH
FREEHILLS

SEE HOW
WE SEE

Als eine der global führenden Anwaltskanzleien beraten wir weltweit viele der größten und ambitioniertesten Unternehmen und Organisationen.

Unsere Mandanten vertrauen uns bei ihren wichtigsten Transaktionen, Streitigkeiten und Projekten.

HERBERTSMITHFREEHILLS.COM

China als Technologienation

Die chinesische IP-Strategie und der ICC-Bericht zu „Specialized IP Jurisdictions“

Die derzeit wohl wichtigste Entwicklung im gewerblichen Rechtsschutz in China ist die Einführung von Spezialgerichten für geistiges Eigentum bzw. IP (Intellectual Property). Die ICC hat einen ausführlichen Bericht zu den IP-Spezialgerichten veröffentlicht. Die strategische Sicht auf die aktuelle IP-Situation in China zeigt Chinas Bestreben, sich zu einer führenden Technologienation weiterzuentwickeln.



© Istreiman - istockphoto.com

Vom Nachahmer zum Technologieführer

China gilt als das Land der Nachahmer. Zur Unterstützung dieser Ansicht wird manchmal sogar Konfuzius mit dem aus den Analekten stammenden Zitat „I transmit rather than create; I believe in and love the Ancients“ angeführt. Tatsache ist, dass China während des größten Teils der Geschichte dem „Westen“ voraus und auch technologisch überlegen war. Das änderte sich erst im ausgehenden achtzehnten Jahrhundert mit der in Europa einsetzenden industriellen Revolution.

In China ist man stolz auf diese Geschichte und rühmt sich insbesondere auch vier großer chinesischer Erfindungen: Papier, Kompass, Schießpulver und Buchdruck. Nicht nur die Vergangenheit, sondern auch die gelebte Gegenwart in China zeigt, wie kreativ Chinesen sein können, wie findig und einfallsreich sie nicht nur bei der Navigation durch den Alltag, sondern gerade auch beim Aufspüren von neuen Geschäftschancen sind. Im Hinblick darauf erscheint es geradezu segensreich, dass Geschäftsmodelle weitestgehend nicht patentierbar sind.

Nachahmung durch und in China hat andere Gründe als etwa fehlende Kreativität. Der wichtigste ist Effizienz. Hier passt ein berühmtes Konfuzius-Zitat: „Der Mensch hat dreierlei Wege, klug zu handeln; erstens durch Nachdenken, das ist das Edelste, zweitens durch Nachahmen, das ist das Leichteste, und drittens durch Erfahrung, das ist das Bitterste“. China erscheint spät auf der Bühne moderner Hochtechnologie, sehr spät. Aufschließen kann man als Nachzügler am schnellsten, am effizientesten und gemäß Konfuzius am leichtesten durch Nachahmung.

Das Schutzsystem für geistiges Eigentum hatte im modernen China zunächst kein gutes Standing. Das ist nicht nur darauf zurückzuführen, dass der Weg zur Nachahmung und Übernahme den chinesischen Firmen nicht verstellt werden sollte. Das traditionelle China kennt den Schutz von geistigem Eigentum nur in Form von Geheimhaltung. Ein gesetzlicher Schutz für ein Privatrecht auf das Ergebnis einer geistigen Leistung hatte zunächst keinen Platz im Weltverständnis von chinesischen Bürgern, Firmen und Staat. Für die westlichen Firmen beginnt das chinesische Patentsystem sich mit der ersten, durch das Deutsche Patentamt (damals DPA) unterstützten Novellierung im Jahr 1992 mit Leben zu füllen. Die ersten privaten Kanzleien entstehen und China erscheint auf der Landkarte der Anmeldestrategien internationaler Konzerne. In China selbst bildet sich erst später ein tiefgehendes Verständnis für IP heraus. Diese Entwicklung ist für den außenstehenden Betrachter erst 2006 sichtbar, mit der Herausgabe der chinesischen Technologiestrategie.

Die Technologiestrategie „Richtlinien zur mittel- und langfristigen Entwicklung von Wissenschaft und Technologie (2006-2020)“ propagiert den Aufbau einer einheimischen Technologiebasis als Nährboden für die Entstehung von Technologiefirmen, die Reduzierung der Abhängigkeit von ausländischer Technologie auf 30 Prozent, die Erhöhung der R&D-Ausgaben auf 2,5 Prozent des Bruttosozialprodukts und die Förderung von lokalem IP. Ein zentrales Ziel sind chinesische Firmen auf Augenhöhe mit den Technologieführern, wie Huawei es als immer wieder herangezogenes Vorbild erreicht hat.

Mit dem anvisierten Griff zur Technologieführerschaft ändern sich auch Denken und Einstellung zu dem eigenen IP-System. Dieses soll – zumindest mittelfristig – den chinesischen Firmen mehr helfen als schaden. Ein entsprechendes Tuning des Systems im Hinblick auf die Erfordernisse chinesischer Nutzer wird seither intensiv betrieben. Es wurde eine Vielzahl von staatlichen Strategiepapieren veröffentlicht, beginnend mit der Veröffentlichung einer nationalen IP-Strategie in 2008, welche propagiert: „By 2020, China will become a country with a comparatively high level in terms of the creation, utilization, protection and administration of IPRs“.

Seither ist eine Entwicklung auszumachen. Während zunächst Anmeldezahlen im Vordergrund standen, werden mehr und mehr subtilere Ziele anvisiert. IP soll Katalysator der technologischen Entwicklung werden. Der Verschränkung von Technologie und IP wird zunehmend Bedeutung eingeräumt. Es kommt nicht von ungefähr, dass 2014 als Nachfolger des zum Teil in Deutschland ausgebildeten IP-Fachmanns Tian Lipu nicht mehr ein IP-Experte, sondern der Hochschulprofessor Shen Changyu als Leiter des chinesischen Patentamts berufen wurde. Daneben stehen in jüngerer Zeit die Professionalisierung der IP-Arbeit in den Unternehmen, Qualität und letztlich die nächste große Herausforderung, die Absicherung der Eroberung von internationalen Märkten, im Vordergrund.

Die Ist-Situation im chinesischen IP-System

China ist heute nicht nur das Land, in dem die meisten technischen Schutzrechte angemeldet werden. Im Jahr 2016 gab es 1,34 Millionen Patentanmeldungen, eine Steigerung von 21,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das sind ungefähr zwanzigmal so viele Patentanmeldungen wie beim Deutschen Patent- und Markenamt. Noch eklatanter wird das Bild, wenn man die ca. 1,5



Uwe Schriek

ist Patentanwalt und leitet die Patentarbeit der Division „Energy Management“ der Siemens AG. Er vertritt das Unternehmen zudem in Verbänden wie dem ZVEI, dem BDI oder der ICC ebenso wie im politischen Raum beispielsweise beim „IP5“-Prozess.



Dr. Oliver Pfaffenzeller

ist Patentassessor, Lead IP Counsel und Referent für chinesisches Recht bei der Siemens AG. Er hat im Rahmen der internationalen ICC-Arbeitsgruppe „Specialized IP Jurisdictions“ federführend am ICC-Bericht mitgewirkt.

Millionen Gebrauchsmusteranmeldungen mitberücksichtigt. Rein zahlenmäßig ist dann davon auszugehen, dass weltweit 2016 jede zweite technische Schutzrechtsanmeldung (Patent oder Gebrauchsmuster) in China eingereicht wurde. Allein die Sichtung bzw. Verfolgung relevanter Schutzrechtsveröffentlichungen in China ist selbst für große Konzerne eine Herausforderung.

Daneben ist China inzwischen auch das Land mit den meisten Patentverletzungsklagen in der Welt. Der überwiegende Teil der Klageverfahren wird zwischen einheimischen Parteien durchgeführt. Aber auch für ausländische Firmen spielt China als Ort patentrechtlicher Auseinandersetzungen eine immer größere Rolle. Dabei ist zu beachten, dass China statistisch ein klägerfreundliches Land ist (relativ hohe Erfolgsquote des Klägers) und die Verletzungsklagen kostenmäßig im Rahmen bleiben (im Gegensatz zu Ländern wie USA oder UK).

Für die meisten ausländischen Firmen bestehen in China aus einem speziellen Grund besonders hohe Risiken: wegen der chinesischen Gebrauchsmuster. Das chinesische Gebrauchsmuster wird nicht eingehend auf Neuheit und erfinderischen Schritt geprüft, d.h. es wird im Wesentlichen nur eingetragen. Aufgrund der geringen Anforderungen an den erfinderischen Schritt (im Lösungsverfahren) besitzen die Gebrauchsmuster trotzdem relativ hohe Rechtsbeständigkeit. Da das Gebrauchsmuster auch bzgl. der Durchsetzbarkeit dem Patent praktisch nicht nachsteht, bietet es insgesamt ein Mittel, auch für kleine Innovationen zu moderaten Kosten ein stabiles Recht mit hoher Durchsetzbarkeit zu bekommen. Gut 99 Prozent der chinesischen Gebrauchsmuster sind in der Hand chinesischer Inhaber.

Nach wie vor werden Firmen in China bei der IP-Arbeit von staatlicher Seite unterstützt. Das betrifft nicht nur die Subvention für Schutzrechtsanmeldungen (z.B. im Rahmen des sog. High-Tech-Status), sondern auch mehr und mehr Beratungseinrichtungen, die bei IP betreffenden Transaktionen, IP-Verwertung und bei Auslandsstrategien helfen. Eine andere Form der Unterstützung stellen unter der Leitung des chinesischen Patentamts erstellte strategische Berichte zur IP-Situation in technologischen Gebieten mit strategischer Bedeutung dar und vor allem die daraus ableitbaren IP-Risiken für chinesische Firmen.

Das chinesische IP-System wird permanent an die rasanten Veränderungen im Land angepasst und

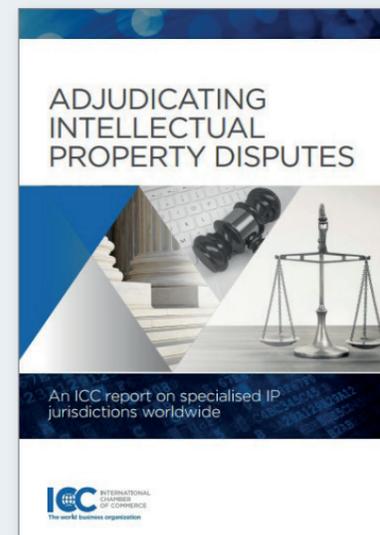
entsprechend nationaler Anforderungen verbessert. Entwicklungen wie die Modernisierung von einschlägigen Gesetzen, ergänzende Rechtssetzung durch vom obersten Volksgericht herausgegebene Rechtsauslegungen sowie Anleitungen durch breitere und systematische Veröffentlichung von Urteilen haben das System bereits auf ein hohes Niveau gehoben. Dabei hat die Effizienz einen viel höheren Stellenwert als etwa rechtsdogmatische oder rechtssystematische Überlegungen. Die derzeit wichtigste Entwicklung ist die Einführung von IP-Spezialgerichten.

Weitere Professionalisierung durch IP-Gerichte

In der Vergangenheit waren erstinstanzlich mittlere Volksgerichte für Patentstreitigkeiten funktionell zuständig. Die vergleichsweise hohe Anzahl (ca. 75) sowie die ungleiche Verteilung der Streitigkeiten (vornehmlich im Bereich der hochentwickelten Küstenprovinzen) führte zu einem gewissen Kompetenzgefälle, welches durch die Präferenz von Klägern für erfahrene Gerichte noch verstärkt wurde. Zur Steigerung der Effizienz der gerichtlichen Arbeit (Qualität, Geschwindigkeit, Transparenz) ist die Einrichtung von IP-Spezialgerichten diskutiert und zunächst probeweise angegangen worden.

Die Einführung von IP-Spezialgerichten in Peking, Shanghai und Kanton wurde vom ständigen Ausschuss des Nationalen Volkskongresses beschlossen und am 31. August 2014 in einer Mitteilung bekanntgemacht. Der Beschluss wurde mit dem Tag der Bekanntmachung wirksam. Nach einem Zeitraum von drei Jahren soll das Oberste Volksgericht an den ständigen Ausschuss des Nationalen Volkskongresses über die Implementierung und Arbeit der IP-Gerichte berichten. Als erstes Spezialgericht nahm das IP-Gericht von Peking am 6. November 2014 die Arbeit auf, die zwei weiteren IP-Gerichte folgten im Dezember 2014.

Aus Anlass der Einführung von IP-Spezialgerichten in China wurde von der Internationalen Handelskammer (ICC), der weltweit größten Wirtschaftsvertretung mit Mitgliedern aus 130 Ländern, im Herbst 2014 eine Arbeitsgruppe mit Teilnehmern aus 24 Ländern zu spezialisierten IP-Gerichten ins Leben gerufen. Unter der Leitung von Patentanwalt Hao Ma von CCPIT hatte die Arbeitsgruppe zum Ziel, als Unterstützung für die Entwicklung in China einen Überblick über IP-Gerichte in anderen Ländern zu geben. Der auf Basis des Inputs dieser Arbeitsgruppe von der ICC verfasste Bericht zu spezialisierten IP-Gerichten wurde im April 2016 in Moskau bei der Veranstaltung „International Forum on Intellectual Property - 21st Century“ vorgestellt.



Der ICC-Bericht gibt einen Überblick über existierende IP-Spezialgerichtsbarkeiten in verschiedenen Ländern. Die Motivation für die Einführung von Spezialgerichten wird erörtert und die unterschiedlichen Lösungen für Struktur und Zuständigkeiten werden dargelegt. Zentrale prozessuale Themen werden angesprochen, insbesondere die verschiedenen Lösungen, wie auf für Entscheidungen erforderliches technisches Wissen zugegriffen wird (z.B. technische Richter, Sachverständige, Gutachten), die gerade bei technischen Sachverhalten häufig so diffizile Erhebung von Beweisen und das Thema der Vertretungsbefugnis in diesem Überschneidungsbereich der Tätigkeitsfelder von Patent- und Rechtsanwalt. Ein wichtiger Punkt schließlich ist auch die Durchsetzung von Urteilen – eines der Themen, bei welchem man auch heute noch in China häufiger mit Schwierigkeiten zu kämpfen hat. Abschließend enthält der Bericht konkrete Empfehlungen für die Einführung von IP-Gerichten.

Ausblick: China als Battle Ground für globale IP-Konflikte

Die zukünftige Bedeutung von China für IP-Streitigkeiten kann gar nicht hoch genug eingeschätzt werden. Die Professionalisierung und Optimierung des Systems werden intensiv vorangetrieben. Bezüglich mancher Aspekte ist die Durchsetzung von Schutzrechten in China möglicherweise schon heute weiter entwickelt als im Rest der Welt. So gibt es z.B. spezialisierte Firmen für einzelne Elemente der IP-Durchsetzung wie Notarisierung und Beweisbeschaffung. Neben der ständig verbesserten Effizienz sind es auch die im internationalen Vergleich

niedrigen Kosten und ein patentfreundlicher Gesamtrahmen (z.B. gute Erfolgsaussichten des Klägers, Verbesserung der Situation von Schutzrechtinhabern durch entsprechende Regelsezung wie z.B. die Erweiterung des Softwareschutzes durch Patente), die zur Attraktivität des Landes als Battle Ground für IP-Streitigkeiten beitragen. Es ist wahrscheinlich, dass in Zukunft auch IP-Auseinandersetzungen zwischen internationalen Konzernen mehr und mehr in China ausgetragen werden.

Aus diesem Grund besteht ein starkes Interesse der weltweiten IP-Community an den Entwicklungen im chinesischen IP-System. Dabei sollte das System insbesondere bei der Durchsetzung auch für internationale Firmen gut handhabbar sein. Über die letzten Jahre hat sich der Trend ergeben, dass die chinesische Seite immer weniger bereit ist, ausländischen Vorstellungen und Vorschlägen zu folgen, wo diese vornehmlich das Interesse ausländischer Firmen wahren sollen. Dagegen ist nach wie vor Input willkommen, der zu der angestrebten Verbesserung des chinesischen IP-Systems beitragen kann. Vor diesem Hintergrund ist zu erwarten, dass der ICC-Bericht zu „Specialized IP Jurisdictions“ in China mit Interesse rezipiert wird. Er leistet zudem einen Beitrag für eine Harmonisierung der Systeme, die im Sinne aller Beteiligten ist. Die ungebrochene Bedeutung von IP für die chinesische Politik lässt sich daraus ersehen, dass im November 2016 zum ersten Mal überhaupt das Zentralkomitee der Kommunistischen Partei Chinas eine Stellungnahme zur Perfektionierung des Systems des gewerblichen Rechtsschutzes herausgegeben hat. Diese Stellungnahme und ein diese aufgreifendes Papier des Obersten Volksgerichts deuten auf eine Einführung landesweiter IP-Gerichte sowohl in erster als auch zweiter Instanz hin.

Von diesem „Spotlight“ auf IP darf man sich nicht täuschen lassen. Das IP-System ist in China, wie auch in den meisten anderen Industrieländern, kein Selbstzweck, sondern ein Mittel, die Weiterentwicklung Chinas zu einer Technologienation zu unterstützen. Eine zentrale Entwicklung wird dabei in der absehbaren Zukunft sein, dass chinesische Firmen verstärkt mit Technologieprodukten und begleitend auch mit internationalen Schutzrechtsanmeldungen auf ausländische Märkte drängen. IP-Konflikte sind vorprogrammiert. Diese werden zu einem großen Teil auch in China ausgefochten werden, insbesondere, weil chinesische Firmen bei IP-Angriffen im Ausland auf heimischem Terrain zurückschlagen werden. Für die westlichen Firmen ist dann wichtig, auch in China bei IP-Rechtstreitigkeiten erfolgreich zu agieren. Dafür sind die Voraussetzungen besser, wenn die aktuellen Weichenstellungen im chinesischen IP-Gerichtssystem sich an internationalen Vorbildern orientieren. Dazu leistet der ICC Bericht zu „Specialized IP Jurisdictions“ einen wichtigen Beitrag.



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

Globale Frage IP

Interview zur ICC-Kommission Gewerblicher Rechtsschutz

Mathias Karlhuber, Partner und Patentanwalt bei COHAUSZ & FLORACK, ist seit 2015 „Patentberichterstatter“ der internationalen ICC-Kommission Gewerblicher Rechtsschutz (IP-Kommission). Die Kommission beschäftigt sich mit Gewerblichen Schutzrechten wie Patenten, Marken und Designs sowie Fragen des Urheberrechts. Wir haben bei ihm zu den Schwerpunkten der Kommissionsarbeit nachgefragt.



Mathias Karlhuber ist Patentanwalt und Partner bei der Kanzlei Cohausz & Florack und seit 2015 Patentberichterstatter der internationalen ICC-Kommission Gewerblicher Rechtsschutz.

ICC Germany: Welchen Blick hat die ICC auf den Bereich des Gewerblichen Rechtsschutzes?

Mathias Karlhuber: Innovation ist für Unternehmen einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren, das gilt in Zeiten der Digitalisierung mehr als je zuvor. Der Bereich des Gewerblichen Rechtsschutzes erfordert dabei in einzigartiger Weise einen globalen Blick, der mit dem eigenen Geschäftsmodell mithalten muss. Bei jeder neuen Technologie muss sich ein Unternehmen nicht

nur überlegen, in welchen Märkten es selbst aktiv sein wird, es muss auch die potenzielle Konkurrenz im Blick behalten. Im internationalen Wettbewerb wird es immer wichtiger, in den strategisch relevanten Märkten geeignete Schutzrechte, wie Patente oder Designs, zu halten und diese dann konsequent einzusetzen. Das gilt für große Unternehmen genauso wie für den Mittelstand.

Vor diesem Hintergrund ist die Internationale Handelskammer (ICC) die ideale Organisation, um diesen globalen Blick zu schärfen, denn sie ist weltweit aktiv und regional vertreten. Neben Kollegen aus Europa und den USA sind Wirtschaftsvertreter so wichtiger Märkte wie China, Russland, Südamerika und Indien dabei. Durch das globale Netzwerk der ICC besteht die Möglichkeit, die international abgestimmten ICC-Positionen auch wieder in die politischen Prozesse in den jeweiligen Märkten hineinzutragen. Dort können sie ganz konkret zu besseren Rahmenbedingungen für IP beitragen, beispielsweise auch im Bereich der Rechtsdurchsetzung.

ICC Germany: Die laufend aktualisierte IP-Roadmap der ICC wurde im März 2017 neu veröffentlicht. Welche Bedeutung hat sie?

Mathias Karlhuber: Die IP-Roadmap der ICC stellt umfassend die Positionen der internationalen Wirtschaft in allen Bereichen des gewerblichen Rechtsschutzes zusammen. Sie beschäftigt sich mit Patenten, Gebrauchsmustern, Designs, Marken- und Namensrechten und dem Urheberrecht sowie der Wertschöpfung aus diesen Rechten. Sie gibt Handlungsempfehlungen für Politik und Wirtschaft. Die IP-Roadmap ebnet das Feld für Neueinsteiger in diese Themen gerade auch im Hinblick auf Schwellenländer. Sie ist gleichermaßen für die Wirtschaft selbst als auch für politische Ansprechpartner sehr interessant, die sich schnell einen Überblick zu Themen verschaffen möchten.

Insgesamt haben auf internationaler Ebene mehr als 70 Experten mitgearbeitet, darunter Kollegen aus Kanzleien und Unternehmen wie BASF, Deutsche Telekom, ThyssenKrupp oder Siemens. Mit den Experten aus Deutschland waren wir teils federführend aktiv, so bei der Überarbeitung des Patentrechts, dem Thema Geschäftsgeheimnisse oder der Bewertung und Monetarisierung von Schutzrechten, was insbesondere bei Unternehmenskäufen/M&As eine immer größere Rolle spielt. Ein weiteres wichtiges Thema ist der Bereich Umwelt und Innovation, da gerade viele deutsche Firmen im Bereich der grünen Technologien führend sind. Diese Technologien sind für die Bewältigung gesellschaftlicher und politischer Herausforderungen von großer Bedeutung.



Die 2017er Ausgabe der ICC IP-Roadmap liegt in Englisch vor, darüber hinaus wird sie in viele weitere Sprachen übersetzt, so werden in Kürze u.a. Fassungen auf Chinesisch, Spanisch und Portugiesisch erscheinen.

ICC Germany: Die IP-Kommission der ICC begleitet eine Reihe von UN-Initiativen. Warum?

Mathias Karlhuber: In der Tat begleiten wir Prozesse wie die UN-Klimaverhandlungen, die Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung (SDGs) und den Addis Abeba Aktionsplan zur Entwicklungsfinanzierung. Denn dort wird IP an vielen Stellen thematisiert. Allerdings herrscht über IP oftmals eine falsche Vorstellung, insbesondere wenn Nicht-Fachleute darüber sprechen.

Anstatt den Schutz von IP als Anreiz für Innovation und neue Lösungen zu verstehen, mit denen zentrale wirtschaftliche und politische Herausforderungen

langfristig überhaupt erst bewältigt werden können, wird dieser Schutz oft als Verhinderer gesehen. Dementsprechend geht es uns darum, immer wieder für ein vertieftes Verständnis zu werben. Diese Bemühungen werden argumentativ durch eine Reihe von ICC-Publikationen wie auch die Innovationsprinzipien für Hightech-Industrien der ICC unterstützt, die deutlich machen, dass Innovationen ein Umfeld brauchen, in denen sie gedeihen.

ICC Germany: Im vergangenen Jahr hat die IP-Kommission der ICC Empfehlungen für spezialisierte IP-Gerichte ausgesprochen. Was wird damit bezweckt?

Mathias Karlhuber: Das Bewusstsein über die Bedeutung des wirksamen Schutzes geistigen Eigentums ist inzwischen weltweit gewachsen. Hierfür spricht nicht zuletzt die Zunahme an IP-Gerichten. Sie fördern die Expertise auf dem Gebiet des Gewerblichen Rechtsschutzes, verbessern die Effizienz bei Entscheidungen und schaffen mehr Rechtssicherheit für innovative Unternehmen. Gerade wir in Deutschland profitieren von dem hohen Niveau der Entscheidungen unserer auf IP spezialisierten Kammern. Als China plante, sein System entsprechend zu professionalisieren, wurde die IP-Kommission der ICC gebeten, Empfehlungen zu geben. Wir haben das sehr umfassend getan – weit über China hinaus. So ist die Studie „Adjudicating Intellectual Property Disputes“ entstanden.

Mit dem Report geben wir Unternehmen Informationen zur aktuellen Rechtslage und liefern Regierungen Anregungen, um eigene Systeme im IP-Bereich zu etablieren. Wir stellen IP-Gerichte in insgesamt 19 Ländern vor und machen die jeweiligen Unterschiede transparent, beispielsweise hinsichtlich der jeweils angewandten Rechtsgrundsätze und Beweisregeln, der Rolle technischer Richter und der Fragen der Urteilsvollstreckung. Denn die Rechtsdurchsetzung bleibt weiterhin eine rein nationale Angelegenheit. Die Studie wurde 2016 in Moskau vorgestellt. Besonders spannend fand ich dort, dass die Ergebnisse Richtern aus den höchsten IP-Kammern bzw. Gerichten Deutschlands, Frankreichs, Chinas und Russlands vorgestellt werden konnten.

ICC Germany: Auch im Bereich des Markenschutzes ist die IP-Kommission aktiv. Worin besteht ihre Arbeit?

Mathias Karlhuber: Aktuell beschäftigt sich die Kommission auch mit den Einschränkungen des Markenschutzes durch immer mehr Vorgaben auf Produktverpackungen. Hierzu gehörten Warn- und Informationshinweise der unterschiedlichsten Art bis hin zum Thema Plain Packaging. Natürlich kann der

Gesetzgeber Vorgaben beispielsweise aus Gründen des Gesundheits- oder Umweltschutzes machen. Jede einzelne Einschränkung kann durchaus sinnvoll sein, aber letztendlich ist der Platz auf der Verpackung begrenzt. Mit der Kommissionsarbeit machen wir auf die Probleme wie die Informationsüberflutung des Verbrauchers und Handelseinschränkungen aufmerksam. Auch erinnern wir an die OECD-Prinzipien der „guten Regulierung“ auf Gesetzgeberseite wie Wissensbasiertheit und Angemessenheit der Maßnahmen.

ICC Germany: Haben nationale Entwicklungen wie das EU-Einheitspatent Einfluss auf die Arbeit der IP-Kommission?

Mathias Karlhuber: Nationale Entwicklungen erweisen sich immer dann als für die ICC relevant, wenn sie so zentral für die Wirtschaft sind, dass sie auch Auswirkungen auf andere Volkswirtschaften haben. Daher hat die ICC auch die verschiedenen Überarbeitungen des chinesischen Patentrechts eng begleitet.

Gleiches gilt für das EU-Einheitspatent sowie für die Europäische Patentgerichtsbarkeit, die die ICC wiederholt kommentiert hat. Gerade ein einheitliches Patentsystem

in der EU ist für europäische Unternehmen, aber auch solche aus Märkten außerhalb Europas enorm wichtig. Administrative Hürden werden abgebaut und die Durchsetzung von Patenten gegen Verletzer wird vereinfacht. Eine Vereinheitlichung bedeutet auch eine wichtige Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit Europas. Daher begrüßen wir, dass Großbritannien angekündigt hat, trotz des geplanten Austritts aus der EU das Übereinkommen über ein Einheitliches Patentgericht (EPGÜ) in Europa ratifizieren zu wollen.

ICC Germany: Warum engagieren Sie sich bei ICC Germany?

Mathias Karlhuber: Mein beruflicher Schwerpunkt als Patentanwalt bei COHAUSZ & FLORACK liegt klar auf der Anwenderseite solcher Systeme für den Schutz des geistigen Eigentums. Die Verbandsarbeit ist für mich ein ehrenamtliches Engagement für meinen Arbeitsbereich. Durch die ICC Germany bzw. meine Tätigkeit in der IP-Kommission habe ich aber auch die Möglichkeit, politische Prozesse aktiv anzustoßen und voranzubringen. Das finde ich spannend und herausfordernd! Auch das Verständnis dafür, welche IP-Strategien andere Länder verfolgen und wie sich Deutschland im Bereich des Gewerblichen Rechtsschutzes verortet, ist enorm bereichernd.

Was ich besonders schätze, ist der Austausch mit Kollegen aus allen Teilen der Welt, mit denen man die Leidenschaft für IP teilt. So ist die Beschäftigung mit neuen Entwicklungen, die innerhalb der ICC thematisiert werden, bei meiner anwaltlichen Tätigkeit für meine global agierenden Mandanten höchst interessant. Beispielsweise legt die IP-Kommission zweimal im Jahr einen Bericht zu wichtigen Entwicklungen im Patentwesen auf allen Kontinenten vor. Dieser Bericht liegt in meiner Verantwortung und hilft mir dabei, den globalen Überblick zu behalten.

Embargos & Sanktionen

ICC Germany-Seminar zur aktuellen Lage und den Auswirkungen auf Geschäftsmöglichkeiten von Unternehmen und Banken

Das dritte Sanktionsseminar von ICC Germany am 22. Februar 2017, unterstützt von Clifford Chance, befasste sich in diesem Jahr mit den Vorschlägen für eine neue EU Dual Use-Verordnung, der Strafverfolgung von Sanktionen und der Umsetzung von Sanktionen und Exportkontrollen in die Unternehmenspraxis.



Das dritte Sanktionsseminar von ICC Germany thematisierte die Auswirkungen von Embargos und Sanktionen auf Unternehmen und Banken, von links: Stefan Gentzsch und Dr. Alexander Cappel, Clifford Chance, Oliver Wieck, ICC Germany, und Stéphane Chardon, EU-Kommission

Vor rund 40 Teilnehmern erläuterte Stéphane Chardon von der Europäischen Kommission den aktuellen Vorschlag der EU-Kommission zur Überarbeitung der EU Dual Use-Verordnung für Güter. Auf Kritik stieß dabei eine mögliche Ausweitung des „Kenntnis“-Begriffs in der „Catch all“-Regel. Dies wurde von Chardon nicht bestätigt, er betonte, dass die EU-Kommission keine Erweiterung, sondern eine Präzisierung des „Kenntnis“-Begriffs anstrebe. Die Einführung von Menschenrechtsstandards in das Exportkontrollsystem soll nach Vorstellung der EU-Kommission auf bestimmte Technologien und Personen beschränkt werden. Laut Chardon wird eine überarbeitete Dual Use-Verordnung frühestens Ende 2018 in Kraft treten.

Stephan Morweiser von der Generalbundesanwaltschaft erläuterte in seinem Vortrag die Unterschiede zwischen dem Kennnismerkmal der „Catch all“-Klausel und dem strafrechtlich relevanten Vorsatzmerkmal. Ein erweiterter „Kenntnis“-Begriff hätte zur Folge, dass künftig bestimmte Verstöße gegen catch-all-Klauseln ohne strafrechtliche Konsequenzen blieben und lediglich mit Bußgeld geahndet würden. Unklar sei der konkrete Prüfungsaufwand, den Unternehmen zur „Kenntnis“-Erlangung betreiben müssen. Ein „bewusstes Wegschauen“ schütze nicht vor Bestrafung. Bei der Umsetzung von Exportkontrollen und Sanktionen spielen interne Compliance-Systeme der Unternehmen eine zentrale Rolle. Anhand eines konkreten Falles wurden die

Für Interessierte, deren Firmen Produkte exportieren, die sowohl zivil wie militärisch genutzt werden können – wie bestimmte Chemikalien, Maschinen, Technologien und Werkstoffe, aber insbesondere auch Software oder Technologien – sei auf folgende Veranstaltung hingewiesen: Gemeinsam mit Noerr LLP wird ICC Germany am 12. Juni 2017 in Frankfurt ein Seminar zum Thema „Finanzierung und Absicherung von internationalen Geschäften: Zulässigkeit, Wirksamkeit und Gestaltung von Sanktionsklauseln“ durchführen. Weitere Informationen: www.iccgermany.de

verschiedenen Prüfschritte eines geplanten Exports im Industrieunternehmen und bei der finanzierenden Bank exemplarisch durchgespielt. Länder- und Personenembargos müssten genauso berücksichtigt werden wie divergierende nationale Rechtslagen (Stichwort: Boykott-erklärungen). Dies erfolge sowohl elektronisch als auch individualisiert. Über ein stufenweises Vorgehen wird sichergestellt, dass keine sensiblen Güter ungeprüft das Unternehmen verlassen. Auch bei einem genehmigungsfreien Export bzw. nach einer erteilten Genehmigung müsse jedes Unternehmen mögliche Reputationsrisiken berücksichtigen. Dies gelte auch und insbesondere für Exporte in den Iran. In der anschließenden Diskussion wurden u.a. Mehrfachprüfungen eines Exports durch Unternehmen und Banken thematisiert, die Einbindung des Compliance-Bereichs in den Genehmigungsprozess und die Auswirkungen der US-Sanktionen auf unternehmensinterne Prüfungen.



Blickpunkt Werbung

Neues aus der ICC-Kommission Marketing & Werbung

Die Internationale Handelskammer (ICC) setzt mit ihren Marketingkodizes branchenübergreifend globale Mindeststandards für verantwortungsvolle Werbung und Marketingaktivitäten. Der ICC-Kodex zur Praxis der Werbe- und Marketingkommunikation, der in diesem Jahr seinen 80. Geburtstag feiert, wird regelmäßig an aktuelle Entwicklungen angepasst. So ist gewährleistet, dass international ein Level Playing Field erreicht wird. Aktuell hat die Kommission neu veröffentlicht:



Marktforschung im digitalen Zeitalter

Im Dezember 2016 haben die ICC und der internationale Verband ESOMAR eine aktualisierte Version des gemeinsamen „Internationalen Kodex für die Markt-, Meinungs- und Sozialforschung sowie Datenanalyse“ vorgelegt. Neu geregelt wurden insbesondere die Vorgaben für die wissenschaftliche Auswertung bei digitaler Datenerhebung, um hohes Vertrauen in die Markt- und Meinungsforschung zu ermöglichen. Die digitale Datenerhebung erfordert einen besonderen Schutz aller an Marktforschungsprojekten beteiligten Personen. Der Kodex definiert die international anerkannten Standards und Prinzipien der Marktforschung und stellt sicher, dass Verbraucher- und Datenschutz gewährleistet ist.

Referenzdokument zu Marketing und Werbung für Kinder und Jugendliche

Der ICC-Marketing-Kodex sieht vor, dass bei Werbung, die sich an Kinder und Jugendliche richtet, besondere Sorgfalt verwandt werden muss. So darf Kommunikation beispielsweise positives soziales Verhalten, Lebensstil und entsprechende Einstellungen nicht untergraben. Der ICC-Kodex wurde nun durch das Referenzpapier „ICC Reference Guide on Advertising to Children“ ergänzt. Dieses gibt erstmals Altersdefinitionen, auf die man sich international verständigt hat. So werden Kinder als 12 Jahre oder jünger und Jugendliche als unter 18 Jahre definiert.



„Werbung finanziert Medien. Sie trägt damit maßgeblich mit zur Medienvielfalt bei, die einen wesentlichen Beitrag zu unserer demokratischen Gesellschaftsordnung leistet. Wir unterstützen eine wirksame Selbstregulierung der Werbung. Weitere Einschränkungen oder übertriebene Werbeverbote sind der falsche Weg.“

Dr. Annette v. Ekesparre, Chefjustitiarin von Gruner + Jahr, Hamburg

Neue Studie zum Wert der Werbung

Eine DIW-Econ-Studie im Auftrag des Zentralverbands der deutschen Werbewirtschaft (ZAW) belegt erstmals empirisch und wissenschaftlich die ökonomische Bedeutung der Werbung. So führt der Anstieg der Werbeinvestitionen um 2,5 Prozent im vergangenen Jahr zu einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 1,52 Mrd. Euro. Die Studie belegt damit, dass Werbeinvestitionen signifikant die BIP-Entwicklung beeinflussen, Werbeinvestitionen die Innovationstätigkeit von Unternehmen fördern und es einen direkten Zusammenhang zwischen Werbeintensität und Produktqualität gibt. Weitere Informationen abrufbar unter www.zaw.de

Internationalen Emissionshandel gestalten

Das Paris-Abkommen als Chance für mehr globale Klimaschutzkooperation

Die Wirtschaft, viele Industrienationen und immer mehr Entwicklungs- und Schwellenländer favorisieren die marktwirtschaftliche Ausgestaltung der CO₂-Bepreisung, wie den Emissionshandel, gegenüber ordnungsrechtlichen Ansätzen. Denn es lassen sich dabei auf die kostengünstigste Weise Emissionsreduktionsvorgaben erfüllen. Die ICC hat nun eine Task Force gegründet, die Vorschläge zur Ausgestaltung von Marktinstrumenten unter dem UN-Klimaschutzabkommen erarbeiten wird.

Hintergrund

Der Emissionshandel hat durch das Paris-Abkommen einen neuen Stellenwert in der internationalen Klimapolitik bekommen. Art. 6 des Abkommens ermöglicht die Übertragung von Treibhausgasminderungen (THG-Minderungen) zwischen potentiell 197 Staaten. Auch ein Nachfolgeinstrument zum Clean Development Mechanism soll es geben, der unter dem Kyoto-Protokoll bereits zu über 7.500 Minderungsprojekten weltweit und ca. 1,8 Mrd. zertifizierten THG-Reduktionen geführt hat.

Diese Formen des internationalen Emissionshandels sollen zur Erreichung des Langfristziels des Klimaschutzabkommens beitragen, die globale Temperaturerhöhung auf deutlich unter 2° C zu begrenzen. Damit dies gelingt, müssen bis zum Jahr 2020 aber noch Detailregeln und Leitlinien entwickelt werden. Die Teilnehmer des Paris-Abkommens müssen sich u.a. auf Regeln zur THG-Transparenz, dem Messen, Berichten und Verifizieren von THG-Emissionen einigen. Es sind Standards zu entwickeln, die die Umweltintegrität von THG-Minderungsprojekten gewährleisten. Insbesondere muss eine doppelte Anrechnung von Minderungszertifikaten ausgeschlossen werden, denn eine Tonne CO₂ kann man nur einmal vermeiden.

Win-win-Situation für Klimaschutz und Wirtschaft erzeugen

Eine praktikable Ausgestaltung der internationalen Emissionshandelsinstrumente bei größtmöglicher Umweltintegrität ist das Ziel. Denn schließlich sind es in erster Linie nicht Staaten, die entsprechende Projekte durchführen, sondern die Wirtschaft ist an vielen Stellen essentieller Partner. Es muss daher dafür gesorgt werden, dass diese Instrumente immer auch einen „Business Case“ für Unternehmen darstellen.

Bei richtiger Ausgestaltung werden gleich mehrere Ziele erreicht: Der Emissionshandel führt zur Treibhausgasreduktion, Mittel zur Klimafinanzierung werden mobilisiert und der Technologietransfer gefördert. Eine Verbesserung des „Level playing fields“ für die energieintensive Industrie in Deutschland kann ebenso erzielt werden, wenn sich durch den Emissionshandel die Minderungsanforderungen an die Industrie international angleichen.

Auch die nationalen Klimaziele Deutschlands sind im Kontext der internationalen Emissionshandelsinstrumente zu sehen. Unsere nationalen Klimaziele lassen sich nur nachhaltig umsetzen, wenn insbesondere die jeweils kostengünstigsten Optionen für eine Treibhausgasreduktion gewählt werden. Die in Paris geschaffene Grundlage zur Nutzung internationaler Marktmechanismen und daraus resultierende THG-Minderungszertifikate sollten deshalb auch in Bezug auf die deutschen Klimaziele als gleichberechtigte Möglichkeit zur Emissionsenkung gelten.

ICC-Task Force zu Emissionshandel und CO₂-Bepreisung

Die ICC beteiligt sich an der Diskussion um die künftige Ausgestaltung der Regelwerke und Leitlinien zum internationalen Emissionshandel und bringt die Sichtweise der Wirtschaft ein. Denn regelmäßig arbeiten bei der Projektdurchführung diverse Wirtschaftsakteure zusammen: Industrie und Unternehmen, Rechtsanwälte, Finanzinstitute, Zertifizierer und Projektentwickler. Innerhalb der ICC-Kommission „Umwelt und Energie“ hat sich eine Arbeitsgruppe gebildet, die sich mit der Thematik auseinandersetzt und Empfehlungen für die Politik zur Ausgestaltung dieser neuen Instrumente erarbeitet.

ICC-Mitglieder, die an einer Mitarbeit interessiert sind, kontaktieren bitte Jacqueline.Albers@iccgermany.de.



Tara Nitz

ist Referentin beim Verband der Chemischen Industrie in Frankfurt. Dort ist Frau Nitz neben dem Energierecht für Klimapolitik zuständig und begleitet für den VCI und seine Mitglieder seit mehreren Jahren die UN-Klimaverhandlungen. Sie arbeitet bei der ICC federführend mit zum Thema Ausgestaltung von Marktinstrumenten.

Aktuelle Entwicklungen im Akkreditivgeschäft

Das Seminar „Aktuelle Entwicklungen im Akkreditivgeschäft“ von ICC Germany und der BHF-Bank hat sich zu einem Forum für Experten aus dem Bereich Handelsfinanzierung entwickelt.



Im Dezember 2016 trafen sich zum neunten Mal rund 80 Vertreter von Banken und Unternehmen und diskutierten über die aktuellen Risiken in der Handelsfinanzierung. Ein weiteres Thema war die Aufnahme der chinesischen Währung Yuan in den internationalen Währungsfonds und die Bedeutung des Yuan im Akkreditivgeschäft. Intensiv erörtert wurde die Digitalisierung des Akkreditivgeschäfts (Stichwort „blockchain“). Vom Thema „Sanktionsklauseln in Akkreditiven – Boykotterklärungsverbot Paragraph 7 AWV“ sind insbesondere deutsche Exporteure und Banken betroffen, da die meisten anderen Länder keine mit dem deutschen Boykotterklärungsverbot vergleichbare Vorschriften haben. Es wurde auf die 2014 von der ICC herausgegebenen Empfehlungen „Guidance Paper on the Use of Sanctions Clauses in Trade-finance related Instruments subject to ICC Rules (Doc. No. 1238)“ verwiesen.

Zentraler Bestandteil des Seminars waren zahlreiche „Problemfälle“ der ICC-Bankenkommission (ICC Opinions) sowie Themen und Fragen, die von den Teilnehmern teilweise bereits vorab in die Diskussion eingebracht wurden. Ein Schwerpunkt war die korrekte Anwendung und richtige Interpretation der ERA 600, u.a. auch mit Hilfe der ISBP 745. Zahlreiche Teilnehmer beklagten unberechtigte Ablehnungen von Dokumenten durch Banken und/oder starke Zahlungsverzögerungen aufgrund unterschiedlicher Interpretationen der ERA. Viele Teilnehmer sprachen sich dabei für klarere Regeln in den ERA 600 aus.

Das Seminar ermöglichte den Gedankenaustausch zwischen Firmenvertretern und den Finanzierungsexperten der unterschiedlichen Banken, der von allen Teilnehmern intensiv genutzt wurde. Aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage wird die ICC Germany diese Seminarreihe auch in 2017 fortsetzen.



Edith Babuscio

war über mehrere Jahrzehnte Leiterin des Dokumentengeschäftes der BHF-BANK AG. Sie ist langjähriges Mitglied der ICC-Bankenkommission und zählt sowohl national als auch international zu den Expertinnen im dokumentären Handelsgeschäft.

Neue ICC-Publikation

Streitfälle bei internationalen Handelsgeschäften effizient klären

Die ICC-Bankenkommission bietet die Möglichkeit, Streitigkeiten im Zusammenhang mit Zahlungs- und Zahlungssicherungsinstrumenten, wie etwa Dokumenten-Akkreditiven, Garantien auf erstes Anfordern und Dokumenteninkassi, auch ohne Durchführung von Rechtsstreiten oder Schiedsverfahren zu klären. In der neuen ICC-Publikation „ICC Banking Commission – Opinions 2012-2016“ werden die Entscheidungen der letzten Jahre zusammengestellt. Wir haben nachgefragt bei Klaus Vorpeil, Rechtsanwalt in der Kanzlei NEUSSELMARTIN.

ICC Germany: Wann kommt die Einholung einer Opinion in Betracht?

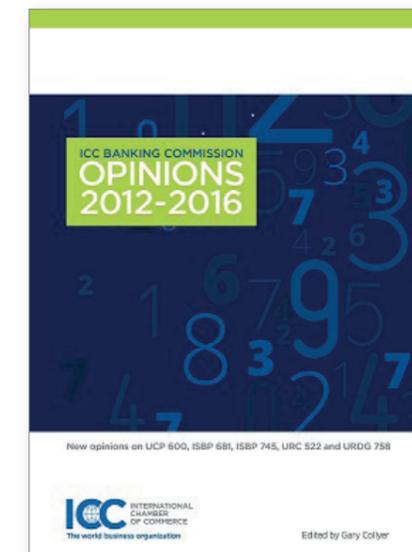
Klaus Vorpeil: Außer der Durchführung eines ICC DOCDEX-Verfahrens besteht mit der Einholung einer Opinion der ICC-Bankenkommission die Möglichkeit, eine fachkompetente Stellungnahme zu Meinungsverschiedenheiten bei Zahlungs- bzw. Zahlungssicherungsinstrumenten oder hinsichtlich der Auslegung der entsprechenden Richtlinien der ICC zu erhalten. Da die ICC-Bankenkommission nur bei ihrer Frühjahrs- und Herbstsitzung Opinions abgibt, sind ICC DOCDEX-Verfahren vorzuziehen, wenn kurzfristig eine Lösung herbeigeführt werden soll. Die Einholung einer Opinion ist bei unstrittigen Sachverhalten sinnvoll, wenn davon ausgegangen werden kann, dass beide Parteien die Entscheidung akzeptieren, da sie nicht vollstreckbar sind.

ICC Germany: Worin liegt denn der Nutzen der Opinions?

Klaus Vorpeil: Mit den Opinions wird eine weltweit einheitliche Handhabung der ICC-Richtlinien gefördert, was der Rechtssicherheit internationaler Handelsgeschäfte dient. Die Opinions zu einer Streitfrage stellen für die Praxis der internationalen Handelsgeschäfte wichtige Leitlinien dar. Sie dienen der Auslegung der ICC-Richtlinien und spiegeln die internationale Praxis wider, die sich ständig im Fluss befindet. Hinsichtlich zukünftiger Fälle ist die Zusammenstellung der Opinions daher ein wertvolles Arbeitsmittel. Sollte es trotz einer Opinion dennoch zu einer gerichtlichen Auseinandersetzung kommen, sind die Gerichte zwar nicht an die Opinions der ICC-Bankenkommission gebunden. Es darf jedoch davon ausgegangen werden, dass sie als Gutachten eines fachkompetenten Gremiums anerkannt werden. Tatsächlich orientieren sich die Gerichte offensichtlich daran, was teilweise sogar ausdrücklich in Urteilen ausgeführt wird.

ICC Germany: Wo sehen Sie alternative Konfliktlösungssysteme der ICC in der Zukunft?

Klaus Vorpeil: Im Bereich der Auslegung der für die internationale Handelspraxis so wichtigen ICC-Richtlinien und der Konfliktlösung bei Meinungsverschiedenheiten im Zusammenhang damit sind sowohl Opinions der ICC-Bankenkommission als auch ICC DOCDEX-Entscheidungen sehr sinnvoll und zielführend. Ich empfehle diese alternativen Konfliktlösungsverfahren sehr häufig – sowohl in meiner Beratungspraxis als auch bei meinen Vorträgen. Erstaunlicherweise werden sie viel zu selten praktiziert. Dabei bieten sie den nicht hoch genug zu schätzenden Vorteil, eine Entscheidung von anerkannten Fachleuten zu erhalten. Ich freue mich, mit diesem Interview dazu beitragen zu können, der relevanten Zielgruppe von alternativen ICC-Konfliktlösungsverfahren diese näher bringen zu können und unterstütze sie gerne dabei.



ICC-Publikation 785 E



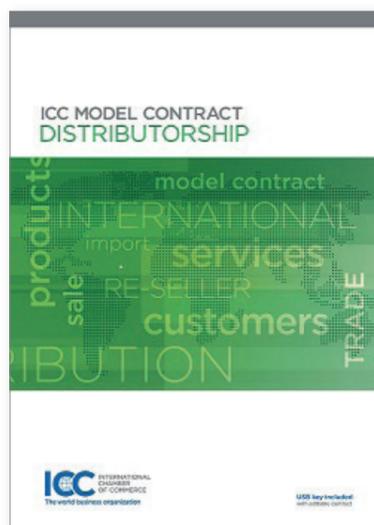
RA Klaus Vorpeil

verfügt über jahrzehntelange Erfahrung als Syndikus bei großen international tätigen Wirtschaftsunternehmen. Seine Schwerpunkte umfassen internationales Wirtschaftsrecht, speziell internationale Finanzierungen und Sicherheiten im Auslandsgeschäft sowie Bankrecht. Er hat zahlreiche Veröffentlichungen zu diesen Gebieten verfasst und referiert regelmäßig hierzu.

Fairer Interessensausgleich

Der neue ICC-Mustervertrag für Vertragshändler

Die ICC hat nun den Mustervertrag „ICC Model Contract Distributorship“ 12 Jahre nach Veröffentlichung ihres ersten Mustervertrages für Vertragshändler vollständig überarbeitet. Er bietet Unternehmen und ihren Vertriebsgesellschaften einen fairen Interessensausgleich, der von den Experten aus ICC-Mitgliedsunternehmen erarbeitet wurde. Wir haben nachgefragt bei Christoph Martin Radtke, Partner bei der französischen Kanzlei LAMY & ASSOCIÉS, der federführend beteiligt war.



ICC Germany: Wer ist die Zielgruppe des Vertrages?

Christoph Martin Radtke: Vertriebsverträge sind seit langem die bevorzugte Strategie mittelständischer Unternehmen, um deren Exporttätigkeit auf dem europäischen Markt, aber inzwischen auch auf dem chinesischen Markt, den anderen großen asiatischen Ländern, den Golfstaaten und Südamerika auszubauen.

Vertragsmuster zu präsentieren, das weltweit in einer Vielzahl von Ländern und in einer Vielzahl von Situationen verwendet werden kann. Dies ist nicht einfach, da es keine einheitlichen Regelungen in diesem Bereich gibt, weder auf europäischer Ebene noch auf Ebene der internationalen Abkommen, anders als z.B. im internationalen Kaufrecht, wo die Parteien auf das UN-Kaufrecht als einheitliches Recht in mehr als 80 Ländern zurückgreifen können. Außerdem gibt es in den meisten Ländern keine spezifischen Rechtsvorschriften für Vertriebsverträge. Dort, wo es sie gibt, haben diese eine rein örtliche Reichweite und sind für eine internationale Situation meist unpassend. Zudem sind im Bereich des Vertriebsrechts die Aspekte des Wettbewerbsrechts zu beachten. Die Klauseln des ICC-Mustervertrags sind in der Regel konform mit den Vorgaben des europäischen Wettbewerbsrechts. Für andere Länder muss eine Prüfung über die Vereinbarkeit mit den zwingenden Regeln des ordre public von Fall zu Fall vorgenommen werden. Dieser neue ICC-Mustervertrag ist eine wertvolle Grundlage und Hilfe für die Erarbeitung eines Vertriebsvertrages, der konform mit der internationalen Praxis ist.

ICC Germany: Was sind die Besonderheiten des ICC-Mustervertrages?

Christoph Martin Radtke: Um das Fehlen nationaler und internationaler Regeln im Bereich des Vertriebsrechts auszugleichen, bietet der ICC-Mustervertrag folgende Lösung an: Vorbehaltlich der Regeln des ordre public unterfällt der Vertrag nicht einem nationalen Recht, sondern den Rechtsprinzipien, die allgemein im Rahmen von Vertriebsverträgen im internationalen Handel anerkannt werden (Lex Mercatoria).

Für eine größere Rechtssicherheit verweist der Mustervertrag auf die UNIDROIT-Prinzipien für internationale Handelsverträge. Schließlich empfiehlt der Mustervertrag zur Regelung von Streitigkeiten - sehr häufig in diesem Bereich bei Vertragsbeendigung - als geeignete Lösung die Mediation und die internationale Schiedsgerichtsbarkeit, insbesondere nach den ICC-Regeln.

ICC Germany: Was genau regelt der Mustervertrag?

Christoph Martin Radtke: Ein internationaler Vertriebsvertrag beinhaltet zwei Ebenen:

- eine Rahmenvertragsbeziehung für Kaufverträge mit einem Käufer im Ausland, mit sämtlichen, die Rechte und Pflichten des Käufers und des Verkäufers regelnden AGB-Klauseln;
- den Vertrieb der Produkte durch den Vertragshändler auf dem ausländischen Markt, in der Regel mit Exklusivitätsstatus und im Gegenzug einer Vorgabe von Umsatzzielen. Hinzu kommen Pflichten wie Serviceleistungen, Kundendienst, Werbemaßnahmen, Marktinformationen, etc.

ICC Germany: Was sind die Vorteile dieses Mustervertrages?

Christoph Martin Radtke: Die ICC hat eine Task Force mit Experten aus der ganzen Welt beauftragt, um den Anwendern einen umfassenden Vertrag anzubieten, der sämtliche, in der internationalen Praxis übliche Klauseln enthält, um diese auf Dauer ausgelegte Vertragsbeziehung für beide Parteien vorhersehbar und gewinnbringend zu regeln. Ein zweites Ziel ist es, ein internationales



Christoph Martin Radtke

ist Rechtsanwalt/ Avocat, Partner, bei Fiducial Legal by Lamy, Lyon und Paris. Zudem ist er Vorsitzender der Kommission Handelsrecht und -praxis von ICC France.

Vertriebsdienst ICC Germany

Service für ICC-Mitglieder und alle Nutzer von ICC-Regeln, Verträgen und Klauseln

Die Internationale Handelskammer (ICC) erleichtert Unternehmen den grenzüberschreitenden Handel durch ein vielfältiges Angebot an Regeln, Musterverträgen, Standardklauseln und Empfehlungen

Wie entstehen die ICC-Regeln, Verträge und Klauseln?

Als Mitglied bei ICC Germany haben Sie die Möglichkeit, in den ICC-Kommissionen und Fachausschüssen auf nationaler und internationaler Ebene an der Erstellung der Regelwerke mitzuarbeiten. Nur die englische Fassung hat Rechtsgültigkeit und dient als Grundlage für Übersetzungen in andere Sprachen. Alle Regelwerke erscheinen bislang als Printversion und können über den Webshop von ICC Germany erworben werden.

Besonders wichtige Werke wie Incoterms® 2010 oder die Akkreditivregeln ERA 600 übersetzt ICC Germany gemeinsam mit nationalen Experten für den gesamten deutschsprachigen Raum. Die deutsche Version erscheint gemeinsam mit der englischen Originalfassung in einer Ausgabe. Ähnliche Versionen gibt es u.a. in den Kombinationen Englisch-Französisch, Englisch-Spanisch und Englisch-Russisch. Sollten Sie die gewünschte Publikation nicht in unserem Webshop finden, wenden Sie sich einfach an unseren Vertriebsdienst. Künftig soll es neben der Printversion auch E-Books zu den wichtigsten Regelwerken geben.

Gern genutzt werden im internationalen Geschäft die verschiedenen Musterverträge der ICC, der bekannteste und meistgenutzte ist der „ICC Model International Sale Contract“. Alle Verträge und Klauseln bieten eine erste Orientierungshilfe. Bei vertragsrechtlichen Einzelfragen empfehlen wir, den fachkundigen Rat von Rechtsanwälten und Experten einzuholen. Die ICC-Musterverträge/-klauseln in englischer Sprache können über den Webshop von ICC Germany bezogen werden. Dazu gehören:

Quellen- und Kundenschutz

- Model Confidentiality Agreement (774 E)
- ICC Model Contract - Occasional Intermediary (Non-circumvention and Non-disclosure) (769 E)

Übertragung von Rechten

- ICC Model International Transfer of Technology Contract (674 E)
- ICC Model International Trademark License (673 E)

Schutz bei unabwendbaren Ereignissen

- Force Majeure (650 E)

Business Models

- ICC Model Contract Commercial Agency (766 E)
- ICC Model Contract on Distributorship (776 E)
- Using Franchising to Take Your Business International (754 E)
- ICC Model Subcontract (706 E)
- ICC Model Turnkey Contract for Major Projects (659 E)



Wie erfolgen Bestellung und Lieferung?

Im Webshop von ICC Germany können Sie alle lieferbaren Titel direkt ordern, die Bezahlung erfolgt per Rechnung. Natürlich sind Bestellungen auch aus Ihrem Einkaufssystem oder über die Buchhandlung Ihres Vertrauens möglich. Wir liefern per Post oder Paketdienst schnellstmöglich aus. Sollten Sie in unserem Webshop einen Titel oder eine Sprachversion nicht finden oder beispielsweise eine Express-Lieferung wünschen, stehen wir Ihnen gern telefonisch oder per Mail zur Verfügung.

Ihr Ansprechpartner:
Manuela Schulze

Leitung Marketing / Vertrieb
030 - 200 73 63 60
manuela.schulze@iccgermany.de



Veranstaltungen ICC Germany



Referenten der ICC Germany-Konferenz zur Handelsfinanzierung, 9. März 2017 (v.l.n.r): Philipp Lemmerz, Horváth & Partners, Edna Schöne, Euler Hermes AG, Oliver Wieck, ICC Germany, Katharina Michael, UniCredit Bank AG, Michael Hannig, Voith Finance GmbH, Prof. Dr. Andreas Klasen, Hochschule Offenburg

22.02.2017	Berlin	Internationale Sanktionen – aktuelle Lage und Auswirkungen auf Geschäftsmöglichkeiten von Unternehmen und Banken
09.03.2017	München	ICC Germany-Konferenz zur Handelsfinanzierung
13.03.2017	Paris	Besuch des Internationalen Schiedsgerichtshofs der ICC
15./16.03.2017	Hamburg	Auslandsgeschäft KOMPAKT Teil 1: Tag 1: Finanzierung und Zahlungssicherung Tag 2: Zahlungssicherung und Incoterms®
22./23.03.2017	Berlin	ICC-Kommissionsitzung Umwelt und Energie
03.05.2017	Berlin	Frühjahrstagung 2017 ICC Germany bei Noerr LLP; Globale Debatte (mit ICC-Präsident Sunil Mittal) im „Haus der Commerzbank“
15.05.2017	Berlin	Beteiligung an Infrastrukturprojekten im Mittleren Osten Schwerpunkt: Flughafenbau/-ausbau
22.05.2017	Frankfurt	„Wie wettbewerbsfähig ist die Schiedsgerichtsbarkeit?“ mit dem Präsidenten des Internationalen Schiedsgerichtshofs Alexis Mourre
12.06.2017	Frankfurt	Finanzierung und Absicherung von Internationalen Geschäften: Zulässigkeit, Wirksamkeit und Gestaltung von Sanktionsklauseln
26.06.2017	Bonn	Dokumenten-Akkreditive und Lieferkonditionen – Incoterms® 2010 – in der Praxis der exportierenden Industrie
16./17.10.2017		Außenhandelsgeschäft KOMPAKT Teil 2: Tag 1: Compliance im Auslandsgeschäft – Aktuelle Trends der Risikominimierung für Unternehmen Tag 2: Compliance bei Geschäftsabschluss
Oktober 2017		Dokumenten-Akkreditive und Lieferkonditionen – Incoterms® 2010 – in der Praxis der exportierenden Industrie
22./23.11.2017	Frankfurt	Herbsttagung 2017 ICC Germany bei Deutsche Bank AG

Weitere Informationen unter www.iccgermany.de

Neue Mitglieder

Wir begrüßen die Neumitglieder seit 1. Januar 2017:

OSRAM

Heraeus



FLEETHAMBURG
RECHTSANWÄLTE | SOLICITORS | BARRISTER

大成 DENTONS

BL Bund für Lebensmittelrecht und Lebensmittelkunde e.V.

British Chamber of Commerce in Germany

LoCon Consult
Beratung ist Vertrauenssache

Nachgefragt bei ...

Der Technologiekonzern Heraeus mit Sitz in Hanau ist seit 2017 Mitglied der ICC. Wir haben nachgefragt bei Legal Counsel Dr. Michael Faatz.

ICC Germany: Warum wurde Heraeus Mitglied?

Michael Faatz: Entscheidend ist die internationale Ausrichtung von Heraeus, wir sind mit über 12.000 Mitarbeitern in 38 Ländern aktiv. Wer als Unternehmen erfolgreich sein will, muss nahe am Kunden sein. Daher hat sich das Familienunternehmen stark internationalisiert und insbesondere auch in Asien seine Aktivitäten ausgebaut, das heute zu den umsatzstärksten Regionen zählt. Bei der ICC können wir die Regeln des internationalen Handels selbst mitgestalten, beispielsweise über die sehr erfolgreichen Incoterms®-Klauseln, die nahezu in jedem Vertrag im Im- und Export Anwendung finden.

Ein weiterer Grund ist, dass anders als bei Urteilen nationaler Gerichte die weltweite Vollstreckbarkeit von Schiedssprüchen durch das sogenannte „New Yorker Übereinkommen“ geregelt ist. So ist sichergestellt, dass wir, wenn wir gerichtlich Recht bekommen, unsere Ansprüche auch anschließend durchsetzen können.

ICC Germany: Sie arbeiten in der Rechtsabteilung. Was ist für Sie das Reizvolle dabei?

Michael Faatz: Rechtlich spannend ist die Vielfalt von Themen wie Vertragsgestaltung, Streitlösung oder die Einbindung in Gestaltungsprojekte. Wir übernehmen als Rechtsabteilung die unternehmensweite Betreuung aller rechtlichen Themen und Aufgaben und sind mit den verschiedenen Geschäftsbereichen eng verzahnt. Als Unternehmensjurist sitzt man häufig schon bei den ersten Besprechungen mit am Tisch. Gerade diese Zusammenarbeit mit Kollegen aus verschiedenen Disziplinen und Ländern macht viel Freude. Dabei ist nicht nur die juristische Expertise gefragt, sondern auch die Fähigkeit, schnell und pragmatisch zu Entscheidungen beizutragen und diese international umzusetzen.



Dr. Michael Faatz, Legal Counsel bei Heraeus

ICC Germany: Welche ICC-Regeln und Standards nutzen Sie am häufigsten?

Michael Faatz: Natürlich sind hier die Incoterms®-Regeln zu nennen. Die internationalen Lieferbedingungen regeln die Pflichten der Käufer und Verkäufer im internationalen Handel. Ihre Bedeutung im Außenhandel ist enorm. Weiterhin ist die Handelsschiedsgerichtsbarkeit für uns zentral. Denn Schiedsgerichte schaffen Chancengleichheit zwischen Unternehmen, da sich kein Vertragspartner auf das Recht des anderen Landes einlassen muss, dessen rechtliche Regelungen und Usancen er im Detail gar nicht überblicken kann.

Ansprechpartner ICC Germany


Oliver Wieck · Generalsekretär

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

- Banking
- Digitale Wirtschaft
- Handels- und Investitionspolitik
- Schiedsgerichtsbarkeit und ADR


Dr. Katrin Rupprecht · Leitung Kommunikation

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

- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit/ICC Germany Magazin
- Gewerblicher Rechtsschutz
- Marketing und Werbung


Jacqueline Albers · Policy Manager

Fon: +49 (0) 30 - 200 7363 40 · jacqueline.albers@iccgermany.de

- Umwelt und Energie
- Corporate Responsibility & Anti-Korruption
- Wettbewerbsrecht und -praxis


Erika Anna Paffenholz

Fon: +49 (0) 30 - 200 7363 15 · erika.paffenholz@iccgermany.de

- Übersetzungen und Lektorat
- Produktion Publikationen
- Mitarbeit Presse- und Öffentlichkeitsarbeit


Jessica Franke

Fon: + 49 (0) 30 - 200 7363 11 · jessica.franke@iccgermany.de

- Büro des Generalsekretärs


Urike 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 · manuela.schulze@iccgermany.de

- Marketing /Vertrieb der ICC-Publikationen
- Organisation und Marketing /Vertrieb von Seminaren



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 etwa 350 spezialisierten Rechtsanwälte und Steuerberater vertrauen nationale und internationale Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung sowie Verbände und öffentliche Körperschaften.

www.heuking.de

Berlin	Hamburg	
Chemnitz	Köln	
Düsseldorf	München	Brüssel
Frankfurt	Stuttgart	Zürich

Aus der Redaktion:

„Zwei wichtige Informationsquellen, die in Ihrer Abteilung Zoll/Export 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 fast 700 Seiten finden Sie hier, was Sie sonst zeitaufwendig suchen:

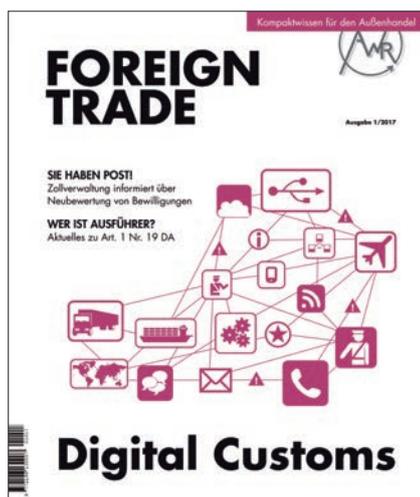
Einen Überblick über die wichtigsten benötigten **Warenbegleitpapiere**, ihre **Aufmachung, Verpackungs- und Markierungsvorschriften, Legalisierungsbestimmungen, Konsulatsgebühren** ... für nahezu **alle Bestimmungsländer**.

Vereinfachen und optimieren Sie jetzt Ihre Arbeitsabläufe und bestellen Sie direkt die 42. Auflage! Weitere Informationen hierzu, eine Demo und Bestellmöglichkeiten finden Sie unter www.mendel-verlag.de/kum.

Print & CD-ROM



Gelungene Kombination!



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 ... **Komplexe Fragestellungen, praktisches Insiderwissen** und **wichtige Hintergründe** finden Sie hier 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, Mediadaten und eine Übersicht aller bislang erschienenen Themenhefte finden Sie unter www.mendel-verlag.de/foreigntrade.

Jedes Quartal neu!