

ICC Germany-Magazin

5

Dezember 2017

INTERNATIONALE HANDELSGESCHÄFTE

Kaufverträge gestalten

Investitionsschutz - sicher investieren

STREITBEILEGUNG

Durchsuchungen bei Kanzleien
und Schiedsrichtern

Schiedgerichtsbarkeit & Energiewende

SPOTLIGHT

Revolutionspotential Blockchain



Strategische Partner



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



Commerzbank AG
Rüdiger Geis
Head Product Management Trade
Kaiserplatz, 60261 Frankfurt am Main



CMS Hasche Sigle
Dr. Matthias Schlingmann, Partner
Leiter des Geschäftsbereichs Dispute Resolution
Stadthausbrücke 1-3, 20355 Hamburg



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 „Zwillinge“ Protektionismus und Populismus sind weiter auf dem Vormarsch. Anlässlich der 2. Globalen Debatte von ICC Germany im Mai in Berlin forderte ICC-Weltpräsident Sunil Mittal, dass alle Menschen von der Globalisierung profitieren sollten. Dieses Gefühl sei in Teilen der Gesellschaft verloren gegangen, sagte er. Die Wirtschaft trage ihren Teil der Verantwortung und müsse darauf reagieren. Wie kann dies funktionieren?

Zum einen muss die Wirtschaft deutlich machen, wie der globale Handel zum Wohlstand beiträgt. Innovative Wege in sozialen Medien geht die ICC mit ihrer Kampagne #TradeMatters. Parallel dazu muss sich ICC in der öffentlichen Debatte positionieren. Die Wirtschaft sollte zudem Regierungen unterstützen, künftiges Wirtschaftswachstum inklusiver zu gestalten. Aktuell sucht ICC gemeinsam mit der WTO sogenannte „Small Business Champions“. Damit sind globale Unternehmen und Organisationen gemeint, die kleinere und mittlere Unternehmen auf ihrem Weg in die internationalen Märkte unterstützen. Erste Beispiele sollen auf der WTO-Ministerkonferenz im Dezember in Argentinien vorgestellt werden.

Die Wirtschaft muss auch deutlich machen, dass ihre wirtschaftlichen Gewinne zum Wohlstand der Gesellschaft beitragen. Als UN-Beobachter ist ICC unter anderem an der Umsetzung der UN-Nachhaltigkeitsziele (SDGs) beteiligt und hat in New York kürzlich nachhaltige Beiträge der Unternehmen präsentiert. Die UN schätzt den jährlichen Investitionsbedarf auf bis zu zwölf Billionen US-Dollar, unter anderem in Branchen wie Ernährung, Energie, Gesundheit oder Stadtentwicklung. Was die SDGs für die Wirtschaft ganz konkret bedeuten, haben wir bei einem ICC-Mitgliedsunternehmen nachgefragt (S. 54).

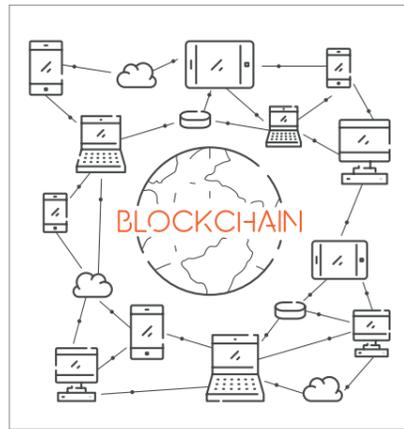
Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre!

Oliver Wieck

Generalsekretär

Internationale Handelskammer (ICC) in Deutschland

Editorial



ICC Spotlight

Globalisierung gestalten 6
 Champions gesucht 7
 Neue Büros des ICC-Schiedsgerichtshofs 7

Zukunft des Welthandels

Rainier van Roessel Welthandel 2017 8
 Prof. Dr. Andreas Klases Quo vadis Freihandel? 12
 Dr. Oliver Peltzer und Prof. Christian Mehlich Blockchain & Lieferkette 16
 Thomas Probst Handelsfinanzierung 20
 Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff Internationaler Kaufvertrag 22



Internationale Handelsgeschäfte

Dr. Helmut Göring, Dr. Patricia Nacimiento und Nathalie Thorhauer Verschärfter Kampf gegen Geldwäsche 28
 Dr. Sabine Konrad und Arne Fuchs Direktinvestitionen sichern 32
 Dr. André-M. Szesny Durchsuchung von Kanzleien 36
 Dr. Matthias Schlingmann und Dr. Tilman Niedermaier Schiedsgerichtsbarkeit und Energiewende 40
 Dr. Bärbel Sachs Anti-Boykott-Klauseln 44
 Dr. Dennis Kretschmann und Dr. Michael Rüberg Patentprozesse in den USA 48



ICC und UN

Rüdiger Geis Finanzierungslücke im Welthandel 52
> Interview
 Thorsten Pinkepank Wirtschaft und Nachhaltigkeit 54
 ICC und die Agenda 2030 57
 UN-Klimaverhandlungen 2017 58
 Dr. Hans-Jörn Weddige Internationale Klimapolitik 60

Aus den ICC-Kommissionen

BEPS-Implementierung 62
 Erik Schäfer IT & Schiedsgerichtsverfahren 63
 Nadine Rossmann und Dr. Ulrike Suchsland Faire Wettbewerbsverfahren 66



ICC Germany intern

Editorial 3
> Interview
 Arne Fuchs Schiedsexperten von morgen 68
 Aus der Kammerwelt 69
 Neuerscheinungen 70
 Veranstaltungen 72
 Unser Angebot 73
 Ansprechpartner ICC Germany 74

ICC Germany Magazin | Dezember 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),
 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 mittelbare oder unmittelbare Folgeschäden oder Ansprüche Dritter ist ebenfalls ausgeschlossen.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht notwendig die Meinung der Redaktion wieder.

Anzeigenleitung:
 Manuela Schulze
 ICC Germany e.V. | Internationale Handelskammer
 Wilhelmstr. 43G - 10117 Berlin
 Telefon: 030/200 7363-60 - Fax: 030/200 7363-69
 E-Mail: manuela.schulze@iccgermany.de

Anzeigenpreise:
 Es gilt die Anzeigenpreisliste 2015/2016.

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

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

Titelbild:
 © wildpixel – istock.com

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

Sonderausgabe AW-Prax

Globalisierung gestalten

Handlungsbedarf aus Wirtschaftssicht

ICC-Weltpräsident Sunil Bharti Mittal tritt für freien Handel und verantwortliches Unternehmertum ein. Dies tat er auch anlässlich der 2. Globalen Debatte von ICC Germany im Mai 2017 in Berlin. Einige Fragen an ihn:



ICC Germany: Warum nehmen Populismus und Protektionismus wieder zu?

Sunil Mittal: Als ich vor drei Jahren das erste Mal auf die Präsidentschaft der ICC angesprochen wurde, geschah dies noch in einem komplett anderen politischen Kontext als heute. Natürlich gab es auch damals Kritik an der Globalisierung, aber die einzige rationale Antwort bestand damals darin, diese Probleme zu managen. Mich hat überrascht, wie schnell der Protektionismus in vielen Ländern um sich greift. Nun muss die Wirtschaft – sehr viel schneller als sie es bisher getan hat – darauf reagieren. Es geht nicht darum, dass wir zu wenige Studien zur Globalisierung haben. Sondern darum, dass wir es versäumt haben, die große Geschichte hinter dem globalen Handel zu erzählen, die der Gesellschaft in ihrer Gesamtheit nützt.

ICC Germany: Globaler Handel soll nicht nur frei, sondern auch fair sein.

Sunil Mittal: Die Formulierung „fairer Handel“ ist nur ein anderer Name für Protektionismus. Aber Protektionismus zahlt sich nicht aus. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Präsident Obama hat 2009 Zölle auf chinesische Reifen eingeführt. Damit wurden rund 1.200 Jobs gerettet, die Kosten pro Arbeitsplatz beliefen sich aber dafür auf 90.000 US-Dollar. Das ist sicher kein gutes Geschäft. Gerade der Westen muss deutlich machen, dass es keinen Rückfall in Protektionismus geben darf. Lange genug hat es gedauert, bis sich beispielsweise Indien geöffnet hat. Dreht der Westen den Schwellenländern den Rücken zu, würden auch solche Länder wieder verstärkt auf Abschottung setzen.

ICC Germany: Was muss jetzt getan werden?

Sunil Mittal: Die UN-Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung ist ein guter Ausgangspunkt, um die Welt besser zu machen. Laut dem Edelman Trust Barometer 2017 sind drei Viertel der Bevölkerung der Ansicht, dass die Wirtschaft so handeln kann, dass gleichzeitig wirtschaftliche Gewinne erzielt und allgemeine wirtschaftliche und soziale Bedingungen verbessert werden können. Diesem Vertrauensvorsprung sollten wir gerecht werden. Die UN schätzen den jährlichen Investitionsbedarf auf bis zu zwölf Billionen US-Dollar, unter anderem in Branchen wie Ernährung, Energie, Gesundheit oder Stadtentwicklung. Viele Unternehmen haben dies inzwischen erkannt und sehen es auch als ihre Aufgabe an, die Gesellschaft als solche stärker und gerechter zu gestalten.

ICC Germany: Warum fühlen sich die Menschen zurückgelassen?

Sunil Mittal: Der Wandel der Welt vollzieht sich so rasant, dass nicht jeder damit Schritt halten kann. Gleichzeitig gibt es heute eine globale Öffentlichkeit. Auch durch soziale Medien ist die Welt zusammengewachsen und viele Menschen empfinden es sehr viel direkter, dass sich für sie die Globalisierung nicht ausgezahlt hat. Das hat man im US-Wahlkampf oder beim Brexit gesehen. Dies führt uns deutlich vor Augen: Von den Vorteilen der Globalisierung müssen alle profitieren und nicht nur ein Teil der Bevölkerung.

Neue Büros des ICC-Schiedsgerichtshofs

Der Internationale Schiedsgerichtshof der ICC wird in Singapur ein eigenes Case Management-Team einrichten. Im Mai des Jahres wurde bereits eine Repräsentanz in São Paulo eröffnet, eine weitere wird in Abu Dhabi im Januar 2018 folgen.



Damit trägt der Court der wachsenden Bedeutung dieser Märkte Rechnung und setzt seine Strategie einer weiteren Verbreitung der ICC-Schiedsgerichtsbarkeit

in Amerika, Asien und dem Nahen Osten fort. Alexis Mourre, Präsident des ICC-Schiedsgerichtshofs: „Wir bringen unsere Dienstleistungen näher zu den Nutzer in der Region, in Echtzeit und der nationalen Sprache.“

Neben dem Hauptsitz in Paris ist der Court künftig in Hong Kong, Shanghai, Singapur, New York, São Paulo und Abu Dhabi vor Ort vertreten. Der Internationale Schiedsgerichtshof der ICC ist die weltweit führende Institution zur privatwirtschaftlichen Streitschlichtung. 2016 wurden beim ICC-Schiedsgerichtshof rund 1.000 neue Schiedsverfahren eingeleitet, mit über 3.000 Parteien aus 137 Ländern.

Champions gesucht

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind weltweit von entscheidender Bedeutung für inklusives Wirtschaftswachstum, Stabilität und Wohlstand. Die neue Initiative "ICC-WTO Small Business Champions" der Internationalen Handelskammer (ICC) und der Welthandelsorganisation (WTO) zeichnet Projekte von Unternehmen und Institutionen aus, die KMUs den Zugang zu den internationalen Märkten erleichtern.

Die Initiative will eine globale Plattform für KMUs schaffen, auf der Unternehmen und Institutionen ihre Projekte wie z.B. Informations- und Sensibilisierungskampagnen oder Mentoring- und Weiterbildungsangebote vorstellen. Ziel ist es, sowohl die Herausforderungen als auch die Möglichkeiten aufzuzeigen, die KMUs im globalen Handel haben. „Bewerben sollten sich alle Unternehmen und Organisationen, die Projekte entwickelt haben, von denen KMUs nachhaltig profitieren“, sagt Oliver Wieck, Generalsekretär ICC Germany.

Erfolgreiche Vorschläge werden von der ICC und der WTO prämiert. Unternehmen mit erfolgreich eingereichten Projektvorschlägen erhalten den Titel "ICC-WTO Small Business Champions". ICC und WTO bieten bei der Umsetzung der Projekte Fachwissen und institutionelle Unterstützung an und können als Gastgeber von Veranstaltungen zu einzelnen Initiativen auftreten. Eine finanzielle Förderung ist nicht vorgesehen. Bis zum Jahresende 2017 können

Unternehmen und private Organisationen Projektvorschläge einreichen. Die Projekte sind auf maximal drei Seiten mit einem detaillierten Konzeptplan, den angestrebten Zielen, Zeitplan und gegebenenfalls weiteren relevanten Informationen auf Englisch darzustellen. Die erforderlichen Unterlagen sollten als PDFs gesendet werden an MSMEsubmissions@iccwbo.org und katrin.rupprecht@iccgermany.de.



**ICC-WTO
Small Business
Champions**

Welthandel 2017

In der WTO einen neuen Anfang wagen

Rainier van Roessel, Mitglied im Vorstand der Lanxess AG und Vorsitzender des Handelspolitischen Ausschusses des VCI

Ob Brexit, das vorerst zurückgestellte Freihandelsabkommen TTIP oder der Regierungswechsel in den USA: Mehr denn je kommt es in einem Klima großer politischer Unsicherheit auf Stabilität an. Von besonderer Bedeutung ist dabei die Welthandelsorganisation (WTO). Sie muss gestärkt werden, und wir haben noch in diesem Jahr die Chance dazu. Wir sollten sie nutzen, es steht viel auf dem Spiel – ein Teil unseres Wohlstandes.

„Die WTO-Ministerkonferenz in Buenos Aires sollte als Startschuss für die Arbeit an einer neuen Agenda für das 21. Jahrhundert genutzt werden.“

Möglicherweise blickt man in 10 Jahren auf das Jahr 2017 als das Jahr einer Zäsur in der Handelspolitik zurück. Der Beginn der Brexit-Verhandlungen, protektionistische Signale aus den USA oder auch wachsende Sorge vor ausländischen Investoren in Deutschland haben in kürzester Zeit die Grundstimmung verändert. Im Juli bot der G20-Gipfel in Hamburg eine düstere Kulisse für das Tauziehen um eine Neudefinition der Handelspolitik. Als Erfolg ist zu verbuchen, dass die G20 gemeinsame Worte zum Handel gefunden haben. Auch wenn die G20-Erklärung insgesamt gemischte Resultate brachte, unterstreicht sie die Rolle der WTO und gibt Hinweise, wohin sich die Welthandelsordnung entwickeln könnte.

Die deutsche Chemie – auf dem Weltmarkt zu Hause

Die deutsche Chemie ist ein „Global Player“. Sie ist Teil globaler Wertschöpfungsketten. Deutschland war mit Ausfuhren von rund 178 Mrd. € im Jahr 2016 Weltmeister beim Export chemisch-pharmazeutischer Erzeugnisse. Vergewagt man sich, dass der weltweite Chemieverbrauch zu einem erheblichen Anteil außerhalb der EU erfolgt, zeigt sich, wie wichtig der Weltmarkt als Absatzmarkt für unsere Branche ist. Allein China nimmt über 37% der Weltchemieproduktion ab. Außerdem wachsen die Märkte in den Schwellenländern deutlich dynamischer als in vielen Industrieländern: allein sieben der zehn am schnellsten wachsenden Märkte liegen in Asien. Die hohen Exporte und Exportüberschüsse von 54,5 Mrd. € verdeutlichen: Deutschlands Chemie ist global erfolgreich – auch dank der WTO.

Globale Wertschöpfungsketten brauchen die WTO und das multilaterale System

Die 1995 gegründete WTO ist eine Erfolgsgeschichte. Ein Indiz: Ihr Kreis wuchs auf 164 Mitglieder an. Es ist nicht zu unterschätzen, welchen Wert die – sicherlich nicht

perfekte – WTO und ihre Regeln haben. Sie senkt nicht nur Zölle und erleichtert so den Handel. Sie begrenzt auch für Staaten die Möglichkeiten, Im- und Exporte zu beschränken oder Exporte zu subventionieren. Sie gibt einen Rahmen vor, wie gegen Dumping vorgegangen werden kann. Kurzum: Sie sorgt für faireren Wettbewerb und zivilisiert den Weg, Handelskonflikte auszugetragen. Die WTO verfolgt hierzu drei wichtige Ansätze: Neben den leider schleppend verlaufenden Verhandlungen zur Liberalisierung und zu neuen Regeln – immerhin trat 2017 das Trade Facilitation Agreement in Kraft – spielen Transparenz durch Monitoring sowie die Einhaltung ihrer Regeln durch sanktionsbewehrte Streitschlichtung eine wichtige Rolle.

Die WTO hat damit ihren Beitrag zur Gestaltung der Globalisierung geleistet. Die Entstehung der heutigen globalen Wertschöpfungsketten wurde durch die Regeln der WTO unterstützt. Streitigkeiten wurden friedlich beigelegt. Und viele Menschen weltweit wurden aus Armut befreit.

Perspektiven einer Weiterentwicklung der WTO

Das Image der WTO hat zuletzt gelitten. Einerseits und vor dem Hintergrund des Stillstands der Doha-Runde wurden die Freihandelsbefürworter enttäuscht. Ihre Konsequenz war der Impuls, WTO-Verhandlungen durch multi- und bilaterale Verhandlungen, zum Beispiel TTIP, zu komplementieren. Andererseits wurden die WTO-Bemühungen durch protektionistische Maßnahmen konterkariert und durch Globalisierungskritik von links und rechts herausgefordert.

Die 10. Ministerkonferenz von Nairobi im Jahr 2015 hat die WTO aus den Fesseln der Doha-Runde befreit und damit die Chance für pragmatische Liberalisierungsschritte eröffnet. Im Prinzip ist der Weg frei für eine neue Verhandlungsagenda. Es gibt – neben dem Zollabbau – auch mehr als genug Zukunftsthemen, die der multilateralen Regelung bedürfen. Hierzu zählen



© Lanxess AG

Rainier van Roessel, Mitglied im Vorstand der Lanxess AG und Vorsitzender des Handelspolitischen Ausschusses des VCI

aus Sicht der Chemie der digitale Handel, Handelschutz, Subventionen und fairer Wettbewerb, internationale Investitionen, Lokalisierungsanforderungen oder auch divergierende Regulierungen.

Offen ist, ob die unterschiedlichen Interessenlagen, die zum Stillstand bei Doha beitrugen, so weit überwunden sind, dass eine neue Agenda möglich ist. China hat sich im Februar in Davos zum Anwalt der WTO ernannt. Die EU sieht die WTO als wichtiges Vehikel für ihre wertorientierte Handelspolitik. Und in den USA gibt es Akzentverschiebungen, die zu Lasten der WTO gehen, aber auch zu neuen Prioritäten führen könnten.

Die 11. Ministerkonferenz in Buenos Aires Ende des Jahres kommt für eine neue multilaterale Agenda sicher zu früh. Zum jetzigen Zeitpunkt muss die Konsolidierung der WTO im Vordergrund stehen. Kleine Schritte, eventuell zu KMU, wären bereits ein Erfolg. Auch die Chemie erwartet in Bezug auf das von uns vorgeschlagene Chemiezolleliminierungs-Abkommen keine direkten Fortschritte. Wir begrüßen, dass die EU die Idee unterstützt – aber 2017 ist die Zeit sicher noch nicht reif. Buenos Aires sollte aber genutzt werden, den Spielraum für eine neue WTO-Agenda zu sondieren.

Fazit

Die Weltwirtschaft braucht internationale Handelsregeln und hat mit der WTO einen Rahmen, der sich bewährt hat. Da dieser Rahmen weiter entwickelt werden muss, sollte in Buenos Aires der Startschuss für die Arbeit an einer neuen Agenda für das 21. Jahrhundert gesetzt werden. Ohne die USA, China und die EU wird sich in der WTO allerdings nichts bewegen. Sie müssen gemeinsame Interessen finden. Themen könnten E-commerce und digitaler Handel, fairer Wettbewerb und Umgang mit Subventionen oder auch Erleichterung von Direktinvestitionen sein. Ich appelliere an die „Großen Drei“, Verhandlungsfelder zu identifizieren. Wir haben keine Zeit zu verlieren. 2017 könnte so das Startjahr für ein Update der liberalen Welthandelsordnung werden – und nicht das Jahr einer Zäsur.

ICC und die WTO-Ministerkonferenz

I. Globaler Handel und die sog. „Unfinished Agenda“

1. Handel mit nicht-landwirtschaftlichen Waren (NAMA)

Der Warenhandel stellt das Rückgrat des globalen Handels dar. Allerdings hat sich in den letzten Jahren das Handelswachstum deutlich verlangsamt und protektionistische Maßnahmen haben zugenommen. Hinzu kommt, dass ein Großteil des weltweiten Handels im Nicht-Agrarbereich durch Zollbeschränkungen belastet wird. Ziel muss es sein, tarifäre und nicht-tarifäre Hemmnisse abzubauen.

2. Handel mit Dienstleistungen

Obwohl die Wirtschaft mehr Offenheit im Dienstleistungssektor fordert, gab es seit der Uruguay-Runde keine substanziellen Fortschritte. Handelsbarrieren werden nicht abgebaut und nehmen in einigen Bereichen (z.B. im Finanzsektor) weiter zu. Neue Initiativen zur Liberalisierung des Sektors könnten aus einer Kombination von multilateralen und plurilateralen Absprachen bestehen.

3. E-Commerce

Im schnell wachsenden Sektor E-Commerce liegt großes Potenzial für Handel und Wachstum. Regeln in diesem Bereich müssen überarbeitet und an die Realität angepasst werden.

4. Nationale Wettbewerbsverzerrungen abbauen

Staatliche Interventionen in den Wettbewerb über die sog. Liquidity Coverage Ratio (LCRs), Exportrestriktionen sowie durch die Tätigkeit strategischer Staatsunternehmen (SOEs) müssen überprüft und abgebaut werden.

5. Ausländische Direktinvestitionen

Der Marktzugang für Direktinvestitionen muss verbessert und der Schutz von Investitionen durch ein internationales Abkommen gewährleistet werden.

II. Digitalisierung des Handels

Die Digitalisierung des globalen Handels hat die Weltwirtschaft in den vergangenen Jahren grundlegend verändert. Die WTO ist die geeignete Organisation, um damit verbundene handelsrechtliche Fragen zu klären. Dazu gehört die bessere Vernetzung und Vernetzbarkeit, der Aufbau von IT-Kompetenzen und Infrastrukturen bei kleinen und mittleren Unternehmen sowie die Beseitigung von Hemmnissen aufgrund national fragmentierter Daten- und Verbraucherschutzrechte.

Im Auftrag der ICC hat das European Centre for International Political Economy (ECIPE) ein Positionspapier zum Thema „Building for Success: A World Trade Agenda for the Buenos Aires Ministerial“ erstellt.



III. Agenda für die WTO-Ministerkonferenz (Auswahl)

1. Landwirtschaft

Nach der Vereinbarung zu Exportsubventionen in Nairobi sollte in Buenos Aires der Schwerpunkt auf dem Abbau nationaler Unterstützungsmaßnahmen inkl. einer Bestandsaufnahme liegen. Im Bereich der Baumwolle stehen des Weiteren handelsverzerrende Subventionen und besserer Marktzugang für die am wenigsten entwickelten Länder zur Diskussion.

2. Fischerei

Im Bereich der Fischerei sollte eine Vereinbarung zum Abbau von Subventionen angestrebt werden.

3. Dienstleistungen

Auch wenn TISA nicht zum Abschluss gebracht werden konnte, wurden eine Reihe innerstaatlicher Liberalisierungsschritte eingeleitet bzw. in bilaterale Freihandelsabkommen aufgenommen. Der Ansatz des „Reference Paper on Telecommunications“ könnte dabei als Grundlage dienen, um neue wettbewerbsfördernde Regelungen zu entwickeln.

4. E-Commerce

Zwischen 2000 und 2015 hat sich die Verbreitung des Internets von 6,5 Prozent auf 43 Prozent der Weltbevölkerung erhöht. Um das Potential von E-Commerce auszuschöpfen, sind globale Datenschutzbestimmungen unerlässlich. Die handelsbeschränkende Wirkung neuer Regeln sollte dabei auf ein Minimum reduziert werden.

5. „Investitionserleichterungen“

Mögliche Ansätze umfassen gemeinsame Regeln zur Investitionsförderung, die Prüfung der Zuverlässigkeit vorhandener Investitionsregeln und ein Neustart der Arbeitsgruppe Handel und Investitionen.

6. Den dritten Pfeiler der WTO stärken

Neben der Überprüfung und Analyse der globalen Handelspolitik und Handelsbeschränkungen sollte die WTO auch Ansätze zum Abbau der Beschränkungen aufzeigen.

Quo vadis Freihandel?

Stillstand oder neue Pfade? WTO, ICC und Berner Union können und müssen auch künftig internationalen Handel stärken

Wachsender Protektionismus und Multipolarität sind lediglich zwei der zahlreichen Herausforderungen für die globale Wirtschaft. Doch nicht nur die Welthandelsorganisation WTO, auch Organisationen wie ICC und Berner Union sind Bestandteil einer zukunftsorientierten Lösung.



ICC-Präsident Sunil Mittal und WTO-Generaldirektor Roberto Azevêdo beim B20-Panel „Die Zukunft von Handel und Investitionen: Making Trade Work“ im Mai 2017 in Berlin

Internationaler Handel ist ein nachhaltiger Treiber für wirtschaftliches Wachstum. Die Liberalisierung des grenzüberschreitenden Handels im Rahmen eines multilateralen Systems ist eine wesentliche Säule des Erfolges, den industrialisierte Volkswirtschaften in den vergangenen Jahrzehnten genießen konnten. Auch wenn viele Schwellen- und Entwicklungsländer deutlich später vom Abbau von Handelshemmnissen profitiert haben, ermöglicht Freihandel auch ihnen, unter anderem durch Spezialisierung, Wohlfahrtsvorteile zu generieren. Die Bedeutung der Außenwirtschaft hat sich erneut nach der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise gezeigt, da der Welthandel wesentlich zu einer schnellen wirtschaftlichen Erholung in vielen Ländern beigetragen hat.

Handelsbeziehungen sind von wirksamen und fairen institutionellen Regeln abhängig, die Regierungen und

internationale Organisationen in den vergangenen Jahrzehnten entwickelt haben. Aber nach vielen erfolgreichen Schritten hin zu einer dauerhaften Liberalisierung des Welthandels scheinen multilaterale Initiativen für eine Weiterentwicklung zum Stillstand gekommen zu sein. Dies wird nicht nur am Scheitern der Verhandlungen im Rahmen der Doha-Runde deutlich. Gridlock: Stillstand und Rückschritt

Gridlock: Stillstand und Rückschritt

Das multilaterale Handelsregime sieht sich einer Reihe von Herausforderungen mit der Gefahr des Gridlock, des Stillstands, gegenüber. Wesentliche Gründe sind wachsende Multipolarität, größere Herausforderungen, institutionelle Trägheit sowie eine häufig von Protektionismus geprägte Fragmentierung.

Die Welt ist zunehmend multipolar, nachdem der globale Handel über Jahrzehnte von wenigen westlichen Industrienationen getrieben wurde. Nicht nur die Rolle der BRICS-Staaten Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika mit erheblichen Wachstumsraten ist hierfür relevant. Zusätzlich wird der sogenannte Süd-Süd-Handel wichtiger und Regierungen wachsender Volkswirtschaften bringen sich damit immer stärker bei internationalen Regulierungsfragen mit ein. Folge sind deutlich kontroversere Diskussionen, häufig ohne anschließende Einigung. Ein zweiter Grund für zunehmenden Stillstand sind größere globale Probleme. Komplexe Investitionsklauseln, auseinanderlaufende Wettbewerbsregeln, nicht-tarifäre Handelshemmnisse sowie Bankenregulierung stellen international agierende Unternehmen vor erhebliche Herausforderungen. Drittens werden institutionelle Defizite vielfach als Ursache von Gridlock angesehen, auch weil beispielsweise die Weltbank oder die Welthandelsorganisation (WTO) noch immer als von industrialisierten Ländern dominiert betrachtet werden. Hinzu kommt, dass Entscheidungsfindungen in internationalen Organisationen häufig als wenig transparent kritisiert werden.

Fragmentierung ergänzt und verstärkt die drei genannten Trends, was sich an der rasant steigenden Zahl von bilateralen und regionalen Handelsabkommen ablesen lässt. Auch wenn die wirtschaftlichen Effekte dieser sich teilweise widersprechenden Abkommen äußerst kritisch beurteilt werden, agieren zahlreiche Regierungen zunehmend populistisch und in der Folge protektionistisch. Deutlich sichtbar ist Fragmentierung im Scheitern des Transatlantischen Freihandelsabkommens TTIP oder der Diskussion um die mögliche Anpassung des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens NAFTA. Aber auch auf weniger offensichtlichen Schauplätzen zeigt sich der schleichende Protektionismus: Ein Beispiel hierfür ist die Diskussion um Regeln zu nationalen Wertschöpfungsanteilen, die durch die „America first“-Debatte unter der neuen US-Präsidentschaft noch mehr an Bedeutung gewonnen hat.

Rolle der WTO

Die WTO ist die zentrale Institution, wenn es um freien und fairen Handel geht. Aber ist die Welthandelsorganisation Ursache des Stillstands oder Teil der Lösung, um die Herausforderungen von Multipolarität, größeren Problemen, institutioneller Trägheit und Fragmentierung zu überwinden? Ein zukunftsorientierter Lösungsansatz ist in jedem Fall, sich wieder mehr auf die Stärken der Welthandelsorganisation zu konzentrieren: Ihre Unabhängigkeit sowie ihre Adaptivität.

Beispiel dieser Unabhängigkeit ist der höchst erfolgreiche WTO-Streitbeilegungsmechanismus (DSM): Seit Gründung der Welthandelsorganisation vor mehr als 20 Jahren haben Regierungen über 500 Verfahren nach Genf getragen – deutlich mehr als die rund 300 Auseinandersetzungen in fast 50 Jahren Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen (GATT). Noch wichtiger als der rein quantitative Beweis der erfolgreichen Etablierung des DSM ist, dass sich die teilnehmenden Staaten zu einer Abgabe von Handlungsautonomen bereit erklärt haben. Die Streitbeilegungsgremien Dispute Settlement Body (DSB) und Appellate Body haben in vielen klassisch wirtschaftlichen Auseinandersetzungen bewiesen, dass sie zur Schaffung eines juristischen Ordnungsrahmens in der Lage sind. Politische Macht und wirtschaftlicher Einfluss sind für ein Ergebnis in Genf nicht entscheidend. Exemplarisch hierfür ist der US-Baumwolle-Streit, bei dem die WTO Brasilien erhebliche Vergeltungsmaßnahmen zugestanden hat.

Zusätzlich zeigt die Welthandelsorganisation mit dem Streitbeilegungsmechanismus ihre Adaptivität – sie kann auch auf kurzfristige Veränderungen wirkungsvoll reagieren: Aktuelle Fragen von globalem Interesse wie Umwelt- und Gesundheitsschutz sind deutlich relevanter geworden. So haben sich mehrere Streitbeilegungsverfahren mit einer umweltverträglichen Erschließung von Bodenschätzen oder der Förderung von erneuerbaren Energien beschäftigt. Beispielhaft sei hier die Frage nach Anforderungen an die nationale Wertschöpfung bei Solar- und Windenergietechnologien genannt. Heutige Verfahren umfassen zudem Themen wie den Schutz von Delfinen. Auch das Panel zur Verpackungsregulierung im Tabakbereich hat unzählige Parteien mobilisiert und erhebliche Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit erregt.

ICC und Berner Union als alternative Pfade beyond Gridlock

Hoffnung auf eine erfolgreiche Weiterentwicklung globaler Handelsbeziehungen machen aber nicht nur eine Rückbesinnung auf Unabhängigkeit und Anpassungsfähigkeit der WTO. Weniger politisch und damit „laute“ sowie noch stärker inhaltlich und fachlich orientierte „leise“ Organisationen sind weitere wichtige Treiber, um insbesondere negativen Folgen von Multipolarität und Fragmentierung entgegenzuwirken.

Ein Beispiel für diesen Ansatz beyond Gridlock ist die Internationale Handelskammer (ICC), globales Netzwerk und Forum für Unternehmen, um Rahmenbedingungen des Welthandels zu verstehen und zu



Prof. Dr. Andreas Klases

ist Professor für Internationale Betriebswirtschaft und Leiter des Institute for Trade and Innovation (IFTI) an der Hochschule Offenburg sowie Senior Honorary Fellow am Global Policy Institute der Durham University. Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Handelspolitik und staatliche Finanzierungsinstrumente. Vor seiner Berufung war er als Partner bei PwC für den Bereich Economics & Policy verantwortlich.

verbessern. Die ICC diskutiert in ihren Kommissionen Regelwerke oder bereitet diese mit vor – nicht nur in den Themenfeldern Handel und Investition, sondern auch in anderen Bereichen wie der Korruptionsbekämpfung. Die ICC entwickelt juristische Werkzeuge, die Unternehmen direkt im grenzüberschreitenden Handel einsetzen können. Dazu gehören freiwillige Regeln und Leitfäden, aber auch Standards wie die Lieferbedingungen Incoterms®-Regeln. Die ICC ist zudem älteste und weltweit anerkannte Schiedsinstitution, um Handelsstreitigkeiten schnell, vertraulich und fair zu lösen. Gerade weil die ICC weniger an politischen Fragen und mehr an praktischen Antworten orientiert ist, trägt sie in besonderem Maße zur Überwindung eines Stillstands in der Weiterentwicklung des Welthandels bei.

Ähnliches gilt auch für eine andere primär inhaltlich orientierte Vereinigung, die einen wesentlichen Beitrag zur Abstimmung und Weiterentwicklung internationaler Regeln leistet. Die Berner Union (BU) ist der Zusammenschluss nahezu aller staatlicher und privater Exportkredit- und Investitionsversicherer. Die mehr als 80 Mitglieder finanzieren mehr als 10% des Welthandels oder sichern diesen ab. Funktional mit der ICC in zahlreichen Ebenen vergleichbar fördert die Berner Union globale Handels- und Investitionsströme durch die Entwicklung und Anwendung von allgemein gültigen Grundprinzipien der Exportfinanzierung und -versicherung. Ihre Mitglieder bringen sich fachlich in Regierungsinitiativen ein, um global einheitliche Standards für Exportförderung zu entwickeln. Von großer Bedeutung ist zudem der von der BU geschaffene einzigartige institutionelle Rahmen für den Austausch von Daten sowie detaillierten Erfahrungen der Absicherung politischer und kommerzieller Risiken. Getrieben von der Idee, Multipolarität und Fragmentierung im Bereich Export- und Investitionsversicherung zu überwinden, hat sich in den vergangenen Jahrzehnten eine auch nicht-kodifizierte Best Practice entwickelt.

Ausblick und Fazit

International agierende Unternehmen sehen sich wachsenden und immer neuen Herausforderungen gegenüber. Die Weiterentwicklung des Freihandels muss mit einem extensiven Gridlock kämpfen – dem Stillstand einer Entwicklung vergangener Jahrzehnte, in denen es stets um den Abbau und nicht den Aufbau von Handelshemmnissen ging. Gleichzeitig erweisen sich internationale Regeln und Institutionen jedoch als erstaunlich belastbar. Die Welthandelsorganisation hat dies in vielen Bereichen gezeigt. Ihre Herausforderung ist nun, den Stillstand mit einer wiedererstarkten

Stimme in zahlreichen Themen zu überwinden. Dazu darf nicht nur die klassische Handelspolitik gehören, sondern auch ein stärkeres Engagement im Rahmen der UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDG) wie etwa Armutsbekämpfung und saubere Energie. Institutionelle Reformen wie eine stärkere Unabhängigkeit des WTO-Sekretariats können Leistungsfähigkeit und Glaubwürdigkeit erhöhen. Bilaterale und regionale Handelsabkommen sind neben der Gefahr eine Chance, sich stärker mit Expertise einzubringen oder sogar den institutionellen Rahmen der WTO stärker zur Verfügung zu stellen.

Gridlock im Bereich Handel zu überwinden heißt ebenfalls, sich noch mehr auf Wege abseits traditioneller Pfade einzulassen. Dies beinhaltet, von weniger politisch getriebenen Institutionen zu lernen und zusätzlich zu staatlich getriebener Regulierung auf pragmatische inhaltliche Lösungen zu setzen, durchaus auch im Rahmen von nicht-kodifizierter Best Practice. Organisationen wie die ICC und die Berner Union sind unter anderem deshalb so erfolgreich, weil sie als fachliche Vereinigungen einflussreicher Akteure des Welthandels eine vertrauensvolle Zusammenarbeit praktizieren und ein verlässliches Forum bieten. Ihr Erfolg basiert daher weniger auf einer politischen Agenda als auf der Überzeugung, dass auch die Konzentration auf Inhalte, Transparenz und Gruppendruck zu marktkonformem Verhalten sowie „besseren“ Ergebnissen für den internationalen Handel führen kann.



© o/m/26750 – istock.com

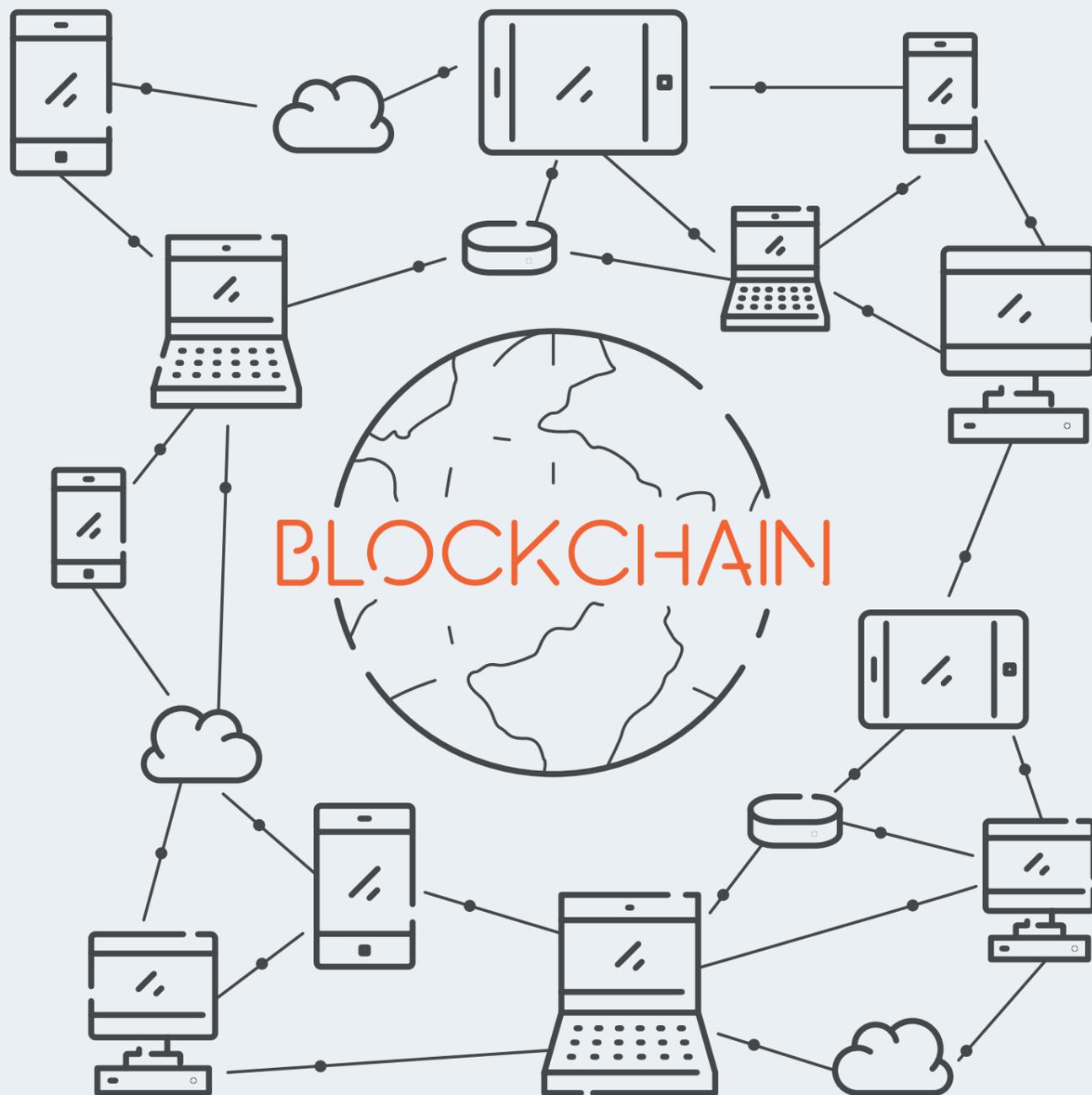


Schnell. Sicher. Einfach.

Blockchain & Lieferkette

Revolution für den internationalen Handel?

Nicht nur im Bankensektor sprechen alle über „die Blockchain“. Auch im Außenhandel und bei Supply Chains gibt es große Potenziale. Um zu verstehen, in welche Welt uns die Technologie führen kann, ist es notwendig, sie zu verstehen und Chancen und Herausforderungen zu begreifen.



© karpenko_jlia - istock.com

Einleitung

Verkäufer, Käufer, Banken und Transport- und Logistikunternehmen suchen nach neuen Wegen zur Erleichterung von internationalen Handelsgeschäften. Die Motivationen sind vielfältig und es gibt auf den ersten Blick große Einigkeit: Vereinfachte Abwicklung, Zeitersparnis, Sicherheit und Kostenreduktion. Mit der digitalen Vernetzung von Prozessen, Maschinen und Geschäftspartnern im Rahmen der Industrie 4.0 werden nun gewaltige Veränderungen in den Supply-Chains ermöglicht. Mit „Blockchains“ sollen sich nun Informations- und Warenströme in einer bisher nicht gekannten Art und Weise verbinden und absichern lassen.

Doch der Weg ans Ziel ist lang. Nicht zuletzt, weil im Ökosystem der handelnden Parteien nicht nur Entfernung eine Rolle spielt, sondern auch lokale wie internationale Rechtsnormen, Bankenregulierungen und andere Faktoren erheblichen Einfluss auf die Ausgestaltung der Handelsgeschäfte nehmen.

Technische Erläuterung zu Blockchains

Auch wenn der Begriff der Blockchain in aller Munde ist, so ist eine allumfassende technische Definition nicht ganz einfach. Hier ein Versuch der Erläuterung von Blockchain für die Internationale Handelsfinanzierung von Nicht-Informatikern für Nicht-Informatiker:

- Blockchain ist eine Technik, bei der Daten in einem verteilten Netzwerk (technisch „distributed network“) – also auf den Computern aller Nutzer eines Ökosystems, zum Beispiel einem Netzwerk zur Durchführung von Dokumentengeschäften – dezentral gespeichert werden. Es gibt keinen Zentralserver und jeder Beteiligte hat dieselben Daten.
- Einigt sich ein Nutzer (technisch „node“ für Knoten), zum Beispiel ein Käufer aus Deutschland mit einem Verkäufer aus Chile (ein weiterer „node“) über den Kauf von Kaffee, entsteht hieraus ein Datensatz mit den Vertragsinhalten, die bilateral ausgetauscht werden (technisch „peer-to-peer Übermittlung“).
- Das prominenteste Anwendungsbeispiel der Technologie ist die virtuelle Kryptowährung „bitcoin“. Es können aber auch Verträge, Dokumente, sogar Urkunden in Datensätze gewandelt werden (technisch „smart contracts“).

→ Jeder Datensatz erhält einen unveränderlichen, digitalen Fingerabdruck (technisch „Hashwert“). Dieser wird nun jedem Mitglied im Ökosystem – selbstverständlich verschlüsselt – zur Verfügung gestellt. Öffnet der Käufer diesen Datensatz und damit Vertrag, um ihn zu bearbeiten oder an einen Dritten weiterzuleiten, zum Beispiel an seine Bank zum Zwecke der Absicherung des Handelsgeschäfts, wird diese Bearbeitung oder Weitergabe in einem neuen Datensatz protokolliert (hierfür entsteht ein eigener Hashwert) und an den bestehenden Block angehängt. Es entsteht somit der erste Block mit erstem Anhang, der ebenfalls wieder mit jedem Mitglied im Ökosystem geteilt wird.

→ Die Bank wird aus diesem Vertrag zum Beispiel ein Dokumentenakkreditiv erstellen und es an den Käufer und den Verkäufer (und dessen Bank) weiterleiten. An den Block mit erstem Anhang kommt ein neuer Anhang und so entsteht entlang der Erfüllung eines Kaufvertrags ein Block mit einer Kette von Anhängen – eine Blockchain. Die Funktion des Erstellens eines elektronischen Fingerabdrucks für jeden Anhang und das Anhängen an den Block ist hier von entscheidender Wichtigkeit, da er die Objektivierung und Transparenzschaffung sowie die Sicherung der Schritte auf alle Nutzer gleichermaßen verteilt.

→ Darüber hinaus erhöht die Blockchain-Technologie das Maß an Sicherheit über diese Funktion der Verteilung an alle Mitglieder noch darum, dass die Erstellung eines neuen Blocks an ein mathematisches Rätsel (technisch „mining“) geknüpft wird, das der Teilnehmer lösen muss. Über dieses Mining wird zusätzlich zur Generierung eines neuen Blocks auch validiert, dass vorhandene Ketten nicht zerrissen, verkürzt, verlängert oder sonstwie verändert worden sind. Praktisch benötigt es keiner höheren Instanz, die Vollständigkeit der Blockchain zu bestätigen, da die Zusammensetzung regelmäßig – und auf vielen Computern verteilt – überprüft wird.

Blockchain und Banken

Erfunden ist die Blockchain für Transaktionen zwischen Parteien, die sich weder kennen noch vertrauen, und die dennoch ohne einen allseits vertrauten Intermediär wie eine Bank funktionieren sollen. Sie sollen die Vertrauenslücke schließen, die entsteht, wenn sich wirtschaftliche Beziehungen in den digitalen Raum verlegen.



Dr. Oliver Peltzer

ist Partner der Kanzlei Dabelstein & Passehl aus Hamburg, und deutscher Co-Vorsitzender der ICC-Kommission für Handelserleichterung. Einer seiner Schwerpunkte ist die rechtliche Beratung bei der Gestaltung komplexer, internationaler Transport- & Logistikketten.



Prof. Christian Mehlich

ist selbstständiger Unternehmensberater und Professor für Risiko-/Compliance-Management und Corporate Finance. Er ist Mitglied der ICC-Bankenkommission und legt seinen Branchenfokus auf Banken, Finanzdienstleister und FinTecs sowie den Beratungsfokus auf Risiko-Management und internationale Handelsfinanzierung.

Unter Zuhilfenahme von Blockchains und der Objektivierung im Ökosystem soll langfristig die Funktion einer Drittpartei – z.B. einer Bank – entfallen. Die Speicherung, Dokumentierung und Objektivierung – und somit auch Durchsetzung und Erfüllung von Verträgen – soll auf die Summe aller Mitglieder verteilt werden. Käufer und Verkäufer sehen in der herkömmlichen Abwicklung und Einbindung von Banken oftmals eine Verkomplizierung des zugrunde liegenden Handelsgeschäfts durch aufwändige Reporting- und Administrationsverfahren sowie die zusätzlich zu entrichtenden Gebühren. In fast gleichem Maße sehen sie sich aber auch mit stetig steigenden Anforderungen in der Bankenregulierung in ihrem Handeln eingeschränkt. Dies wird sich ändern. So gibt es bereits Unternehmen, die mit Blockchains die Exportfinanzierung durch „smart contracts“ automatisieren wollen.

Für den Moment spielen die Banken allerdings – bei aller Freiheit des Internet of Everything – eine genauso tragende Rolle wie die Unternehmen selbst. Und auch wenn die Banken bei den Handelstransaktionen im Dokumentengeschäft aufgrund der Verwendung von Blockchains ihre zentrale Rolle verlieren sollten, kommt es spätestens durch die Finanzierungsfunktion von Banken (und sei es nur durch die Zurverfügungstellung eines Kontokorrentrahmens) wieder zu einer Inklusion in das Handelsgeschäft.

Veränderungen für (Ver)käufer, Ex-/Importeure, Zoll und Logistik

Andere Drittparteien, die Partner der Transport- und Logistikindustrie, werden wesentliche Mitglieder in Blockchains werden. Denn der physische Transport von Gütern bleibt – selbstredend – auch bei einer Verwendung von Blockchains unerlässlich. Letztlich werden auch die bei einem internationalen Handelsgeschäft involvierten Zollbehörden Mitglied in Blockchains werden.

Am Beispiel eines Ablaufs eines internationalen Handelsgeschäfts werden die Vorteile einer Blockchain überdeutlich. Mit der Verwendung von Blockchains kann sichergestellt werden, dass alle wesentlichen Informationen transparent für die Marktteilnehmer, also Käufer, Verkäufer, Banken und Transport- und Logistikindustrie in Echtzeit verfügbar sind. Damit ist also sichergestellt, dass trotz aller Freiheiten im unregulierten Netz die notwendige Transparenz besteht über Fragen wie: Wo befindet sich die Ware, wer transportiert sie, in welchem Auftrag wird sie überhaupt transportiert und erfolgt dies zu den Bedingungen des Kaufvertrags? Jeder, der an der Erfüllung des Kaufvertrags mitwirkt, ist an die Blockchain angeschlossen.

Für den herkömmlichen Transport werden in der Regel Wertpapiere ausgestellt, das Konnossement oder – in Englisch – die Bill of Lading, mit dem der Berechtigte seine Legitimation an der Ware nachweisen kann. Auf dem Konnossement sind sowohl die Ware selbst beschrieben als auch die Transportbedingungen dargelegt.

Diese Wertpapiere sind nur im Original werthaltig und es kann keine Kopie eines Wertpapiers erstellt werden. Der Verfrachter bzw. der Kapitän des Frachtschiffes versieht bei Ladung der Ware im Abgangshafen das Konnossement mit seiner persönlichen Unterschrift und übergibt sie dem Befrachter (häufig der Verkäufer), der es in einem Akkreditivgeschäft wiederum an seine Bank weiterleitet. Am Bestimmungsort übergibt der Kapitän die Ware an die Person, die ihm das Original des Konnossements vorlegt.

Über Jahrzehnte haben sich dazu Regeln gebildet, um internationale Handelsgeschäfte zu vereinfachen und Verträge durchsetzbar zu gestalten. Gleichwohl hat diese herkömmliche Form auch ihre Schwächen: Die Risiken eines herkömmlichen internationalen Handelsgeschäfts sind mannigfaltig, die Kosten hoch und die Flexibilität aufgrund der überkommenen Verwendung von physischen Originaldokumenten eingeschränkt.

Mit der Verwendung von Blockchains ließen sich nicht nur Informations- und Warenströme miteinander verbinden und absichern, sondern es könnten auch elektronische Wertpapiere generiert werden, die physische Wertpapiere obsolet machen, die fälschungssicher und unveränderlich sind und einen Berechtigten eindeutig und schnell legitimieren. So könnte der internationale Handel revolutioniert werden.

Rechtliche Anpassungsnotwendigkeiten

Die rechtliche Einordnung der Blockchain-Technologie steht allerdings noch am Anfang. Alle wesentlichen Fragen dazu sind rechtlich bisher nicht geklärt.

So werden Blockchains gemäß dem geltenden Datenschutzrecht implementiert werden müssen. Dieser offenkundige Ansatz führt zu einer Reihe von Problemen. So gilt grundsätzlich im Datenschutz der Grundsatz der Datensparsamkeit. Personenbezogene Daten sollen nur in dem Umfang erhoben werden, in dem sie für den Geschäftsvorgang tatsächlich benötigt werden. Anschließend sollen sie gelöscht werden. Im Gegensatz dazu besteht bei Blockchains der Ansatz, alles langfristig unveränderlich zu speichern. Dies widerspricht im geltenden Datenschutzrecht

verankerten Lösungs- und Korrekturrechten personenbezogener Daten. Das Datenschutzrecht ist auf diese unveränderliche Transaktionshistorie nicht vorbereitet.

Zivilrechtlich bedarf es der Klärung, ob Verträge sowie der Austausch von Willenserklärungen ganz oder teilweise über Maschinen abgeschlossen bzw. abgegeben werden können, denen bisher die Rechtsfähigkeit fehlt. Wenn es zu einem Datenverlust in einer Blockchain kommt, stellt sich die bisher unbeantwortete Frage nach der zivilrechtlichen Verantwortlichkeit aller involvierten Mitglieder von Blockchains. Ein Beispiel sind die Miner, die die jeweilige Transaktion überprüfen und sie zusammen mit anderen Transaktionen in einen Block einstellen (minern). Deren Name, Sitz und Aufenthalt ist häufig nicht bekannt. Und selbst wenn sie bekannt wären, ist das Rechtsverhältnis zwischen dem Geschädigten und den Minern gänzlich unklar. Wenn eine Partei sich durch eine andere Vertragspartei geschädigt fühlt, ist diese Partei nach heutiger Rechtslage auch noch nicht zwingend in der Lage, den Streit durch ein Gericht klären zu lassen. Es fehlt ein übereinstimmendes Verständnis zu der Zuständigkeit bestimmter Gerichte.

Ferner sind zahlreiche Transaktionen, die durch Blockchains abgewickelt werden können, reguliert. Die Emittenten von Schuldscheinen müssen z.B. bisher parallel zum Blockchain-Prozess auch den konventionellen, regulatorisch erforderlichen Platzierungsprozess durchlaufen. Damit werden aber alle Effizienzvorteile der Blockchain-Technologie aufgehoben.

Wertpapiere fallen für ihre Gültigkeit nach geltendem Recht regelmäßig unter bestimmte Formvoraussetzungen. Sind diese nicht erfüllt, ist ein Dokument kein Wertpapier und wird von den Marktteilnehmern als solches nicht akzeptiert. Mit Blockchains sind Marktteilnehmer nun in der Lage, die Grundvoraussetzungen von Wertpapieren, u.a. deren Unveränderlichkeit, abzubilden. Es bedarf aber auch der rechtlichen Einordnung, die nur durch einen Gesetzgeber erfolgen kann.

Nationale Gesetzgeber sind aufgerufen, sich der zahlreichen offenen Rechtsfragen zu widmen. Viele der Rechtsfragen lassen sich aber wahrscheinlich nur über internationale oder europäische Konventionen und Verordnungen beantworten. Eine Grenze ist dann allerdings bei steuerrechtlichen Fragen erreicht, die dazu führen werden, dass Unternehmen eine Zeitlang mit einem rechtlichen Flickenteppich bei Blockchains leben müssen.

Blockchains in der Zukunft

Das unbegrenzte Anwendungsspektrum von Blockchains wird in den kommenden Jahren zu einer wesentlichen Veränderung zahlreicher wirtschaftlicher Prozesse führen. Ganze Tätigkeitsfelder werden in Frage gestellt werden. Dazu gehören nicht nur Clearingstellen, sondern auch die Arbeit von Juristen oder anderer automatisierbarer Verfahrensabläufe. Die Chancen für den internationalen Handel überwiegen aber die Probleme, die eine solche Umgestaltung von wirtschaftlichen Prozessen mit sich bringt, ganz erheblich.

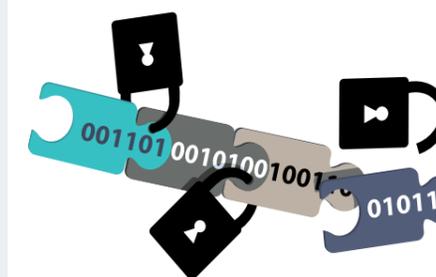
Unternehmen in Deutschland können daher zuversichtlich in die Zukunft schauen, wenn sie zeitnah die notwendigen Schritte unternehmen, um mit Hilfe der Blockchain-Technologie ihre wirtschaftlichen Prozesse zu adaptieren.

Call for Action



Die ICC hat wesentlich dazu beigetragen, internationale Handelsgeschäfte zu vereinfachen und Verträge durchsetzbar zu gestalten, und will gemeinsam mit Mitgliedern und interessierten Unternehmen das Thema Blockchain für das internationale Handelsgeschäft weiterentwickeln. Sind Sie interessiert und haben gute Ideen?

Über Ihre Rückmeldung freuen wir uns:
moritz.moelle@iccgermany.de



Handelsfinanzierung

Blockchain: Vorteile und Zukunftserwartungen

Die Blockchain-Technologie wurde mit erheblichem Hype von vielen als die Zukunft der Bankenbranche angekündigt. Die Begeisterung ist hoch, dabei ist es nicht einfach, Klarheit über die Vorteile und die mögliche zukünftige Entwicklung zu bekommen. Wir haben nachgefragt bei Thomas Probst, Head of Trade Finance Products Germany der UniCredit, zur Bedeutung der Blockchain in der Handelsfinanzierung.

ICC Germany: Was ist Blockchain?

Thomas Probst: Blockchain ist ein elektronisches Register (P2P)* für digitale Datensätze, Ereignisse oder Transaktionen. Das Register enthält alle bislang getätigten Transaktionen. Die Verwaltung des Registers erfolgt automatisch durch die Teilnehmer („dezentral“), sie bilden ein sogenanntes verteiltes Rechnerzentrum und haben stets Einblick. Im Register werden die Einträge (Transaktionen) in Blöcken gruppiert, die in chronologischer Reihenfolge und mit kryptografischer Signatur miteinander verknüpft werden. Der jeweils letzte Block enthält einen numerischen Wert („Hash“) und die Hälfte einer Digitalsignatur (den sog. öffentlichen Schlüssel). Die andere Hälfte ist der sog. private Schlüssel, der dem Teilnehmer gehört, dem auch die Transaktion zugeordnet wird. Mit ihrer fortlaufenden Aufzeichnung bietet die Blockchain-Technologie stete Transparenz für alle Beteiligten.

ICC Germany: Welchen konkreten Nutzen haben Unternehmen?

Thomas Probst: Blockchain kann die Transaktionszeiten von Tagen bis zu einer Angelegenheit von Sekunden reduzieren und beseitigt die verschiedenen Overhead- und Zwischenkosten, die den aktuellen Dokumentenhandel mit Waren belasten. Darüber hinaus gewährleistet die fortlaufende Aufzeichnung neben der o.g. Transparenz eine signifikante Senkung des Risikos von Manipulationen, Fälschungen und Betrug. Die Möglichkeit durch Blockchain Waren entlang aller globalen Lieferketten zu identifizieren und zu verfolgen, bedeutet auch, dass kleine Unternehmen besser geschützt und in der Lage sind, direkt am internationalen Handel teilzunehmen.

Experten und Analysten empfehlen Unternehmern aktuell, die Anwendungsmöglichkeiten von Blockchain und den Einfluss der Technologie auf das eigene Geschäft zu überprüfen. Erste Erfahrungen können

dabei mittels spezifischer Anwendungsbereiche gemacht werden, beispielsweise im Kontext der Transaktionsabwicklung. Dadurch lässt sich ein direkter Einfluss auf das eigene Geschäftsmodell zunächst vermeiden. Insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ist dies wichtig. Hier kann etwa eine Bank bei der Sammlung erster Erfahrungen hilfreich sein.

ICC Germany: Können Sie ein praktisches Beispiel dafür geben, was Blockchain für Unternehmen bedeuten kann?

Thomas Probst: Verschiedene Banken, u.a. die UniCredit, haben sich in einem Konsortium zusammengeschlossen, um Kunden mittels Digital Trade Chain (DTC) die Möglichkeit zu eröffnen, ihre Transaktionen einfacher, schneller und weiterhin sicher abzuwickeln. Bei DTC handelt es sich um eine branchenübergreifende Handelsfinanzierungsplattform einschließlich eines Lieferkettenmanagements für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), deren Start gegen Jahresende erwartet wird.

Durch die Digitalisierung des gesamten Handelsprozesses – vom Auftrag bis zur Abwicklung – wird DTC die Geschwindigkeit, die Transparenz und das Tracking von Transaktionen drastisch verbessern. Gleichzeitig ermöglicht sie die Verringerung von Dokumentation und Kosten sowie eine umfassende Information der Geschäftspartner. So wird das Vertrauen der Unternehmen beim Handel mit neuen Geschäftspartnern gestärkt und der Handel in ganz Europa gefördert.

ICC Germany: Worin liegen die Herausforderungen von Blockchain?

Thomas Probst: Die wichtigste Herausforderung von Blockchain bleibt, klare und universell anwendbare Anwendungsfälle zu finden. Auch wenn sich hier die ersten Beispiele abzeichnen, wird ein weiterer,

entscheidender Schritt sein, einen Konsens zwischen Banken, Unternehmen und Regulierungsbehörden zu finden, um Kompatibilität und Konsistenz der Lösungen zu gewährleisten.

Neben den verschiedenen Herausforderungen der Regulatorik müssen die Banken die Digitalisierung meistern, dazu gehört die Integration der Blockchain-Technologie. Um den größtmöglichen Nutzen des Blockchain-Verfahrens zu erzielen, müssen auch Unternehmen in neue Technologien investieren. Nur so können sie sicherstellen, dass ihre Systeme mit den neuen Prozessen kompatibel sind, um die Vorteile der vollautomatisierten Abwicklung voll auszuschöpfen.

ICC Germany: Was denken Sie, wie wird sich Blockchain zukünftig entwickeln?

Thomas Probst: Nach aktuellem Kenntnisstand bietet die Blockchain-Technologie theoretisch die Möglichkeit,

die heutige Form des Internets – eine zentrale Quelle stellt Informationen zur Verfügung – auf eine neue dezentrale Basis zu stellen. Ob dies kommen wird, lässt sich heute schwierig abschätzen.

In den kommenden Jahren erwarten wir jedoch, dass innovative Lösungen, wie z.B. DTC, auf einen Markt treffen; wobei die erfolgreichsten Lösungen ihre Nutzerbasis zügig ausweiten und sich ggf. als Standard etablieren werden – so wie SWIFT im Zahlungsverkehrsraum.

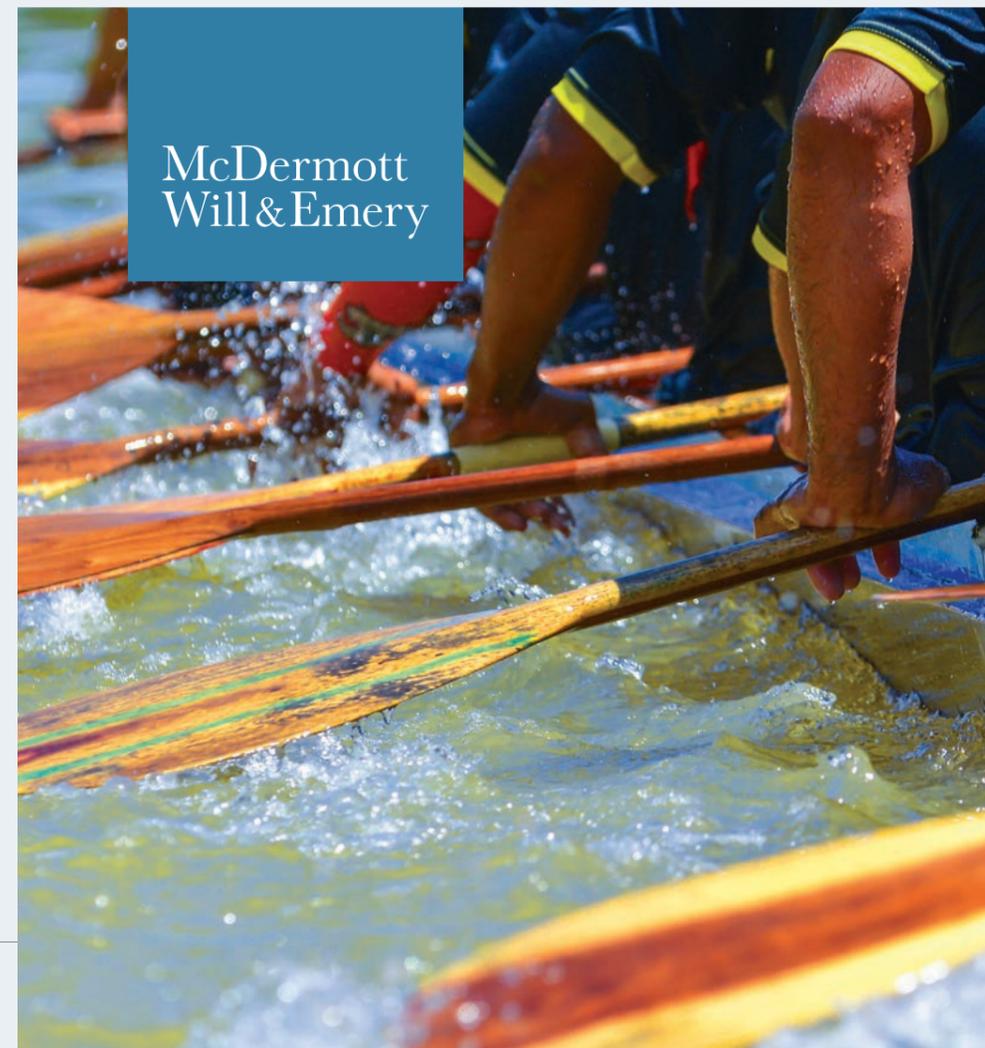
Wir werden zunehmend Partnerschaften zwischen Banken und Fintechs erleben, die gemeinsam an der Entwicklung Blockchain-basierter Lösungen arbeiten und diese auch gemeinsam ihren Kunden anbieten. Sowohl Blockchain- als auch Bank-Fintech-Kollaborationen sind Innovationstreiber und können eine wichtige Rolle spielen, um Handelsbarrieren aufzubrechen.

* P2P (Peer-to-Peer): Bezeichnung für eine Kommunikation unter Gleichen



Thomas Probst

ist Head of Trade Finance Products Germany bei der UniCredit und für die Bereiche Working Capital Solutions und Trade Finance Products in Deutschland verantwortlich.



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



Düsseldorf | Frankfurt a. M. | München

Internationaler Kaufvertrag

Deutscher Kommentar zum ICC-Mustervertrag

Im- und Exporteure können bei Kaufverträgen auf einen englischsprachigen Mustervertrag der Internationalen Handelskammer (ICC) zurückgreifen. Nun hat ICC Germany gemeinsam mit dem Bundesanzeiger Verlag eine deutsche Fassung herausgegeben. Neben dem gesamten internationalen Kaufvertrag (Spezialbedingungen und AGB) auf Englisch und Deutsch gibt es eine ausführliche Kommentierung aller Klauseln dieses formularmäßig nutzbaren ICC-Musterkaufvertrags. Sie wurde speziell für die deutschen Nutzer wie Unternehmer, Im- und Exporteure, aber auch Berater im Außenhandel aufbereitet.



© vladwel - istock.com

Wer als international tätiger Unternehmer vor Geschäftsabschlüssen mit Geschäftspartnern im Ausland steht, wird sich vielfach vor der Problematik sehen, nicht präzise zu wissen, welche Vertragsklauseln von besonderer Bedeutung für den geschäftlichen Erfolg sein können und welche nachteiligen Folgen es haben kann, wenn wichtige Vertragsinhalte nicht korrekt vereinbart werden. Die Unsicherheit vieler Unternehmen wird noch dadurch verstärkt, dass

- im Auslandsgeschäft immer wieder vom „UN-Kaufrecht als weltweit vereinheitlichtem Kaufrecht“ gesprochen wird,
- es wichtig sei, die richtige Incoterms® 2010-Klausel zu vereinbaren
- und wie wichtig es sei, eine Schiedsvereinbarung zu treffen und Streitige Auseinandersetzungen vor ausländischen staatlichen Gerichten möglichst zu vermeiden.

Wie soll das nun alles in Einklang miteinander gebracht werden, wenn es doch eigentlich und vor allem um den geschäftlichen Erfolg in einem schlichten Handelsgeschäft geht?

Da kann es wie gerufen kommen, dass die ICC schon vor einiger Zeit einen englischsprachigen *Musterkaufvertrag für das internationale Geschäft* vorgelegt hat (The ICC Model International Sale Contract (Manufactured Goods)), Publ. 738 E. Dessen Vertragsklauseln sind für das konkrete Kaufgeschäft in Formularfeldern aufbereitet und bedürfen lediglich noch des Ankreuzens durch den Formularverwender. Dieser Formularvertrag wird ergänzt durch Allgemeine Vertragsbedingungen, die sich an das mehrseitige Vertragsformular anschließen und weitere grundlegende Vertragsbestimmungen (AGB) enthalten. Beide Vertragsteile – sowohl die Vertragsklauseln für den konkreten formularmäßig abgeschlossenen Kaufvertrag als auch die AGB – werden in der ICC-Publikation 738 E durch einführende Hinweise ergänzt. Zum englischen Text liegt nun seit Herbst 2017 eine deutsche Übersetzung mit Kommentierung vor, die von ICC Germany gemeinsam mit dem Bundesanzeiger Verlag vertrieben wird und der Geschäftspraxis in Deutschland zugutekommt.

„ICC-Muster Internationaler Kaufvertrag“

Die vollständige deutsche Übersetzung des ICC-Musters „Internationaler Kaufvertrag“ kann entweder eigenständig als Vertragsgrundlage für internationale Kaufverträge genutzt werden oder – bei Nutzung der englischen Sprachversion – als Verständnishilfe bei

Anwendung des englischen Formularvertrags zugrunde gelegt werden. Das ICC-Muster untergliedert sich in:

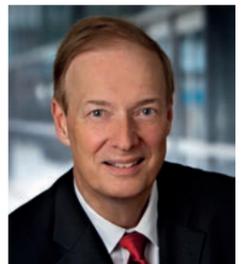
- eine Einführung zum Mustervertrag (u.a.: Anwendungsbereich, anwendbares Recht, Formerfordernis bei Vertragsänderungen, Lieferbedingungen, Lieferzeit, Zahlungsbedingungen, Überblick über Dokumente, Eigentumsvorbehalt, Warenkontrolle, Haftungsbeschränkung, Streitentscheidung);
- besondere (konkrete) Vertragsbedingungen, die formularmäßig in Textfeldern aufbereitet sind (u.a.: Vertragsparteien, Ware, Preis, Lieferbedingungen, Warenkontrolle, Zahlungsbedingungen, Haftungsbeschränkung bei verspäteter Lieferung, Haftungsbeschränkung bei vertragswidriger Warenlieferung, anwendbares Recht und Streitentscheidung);
- und allgemeine Vertragsbedingungen (AGB), die in einem kompakten, sechsseitigen Text aufbereitet sind (u.a. mit dem Hinweis auf die Anwendbarkeit des UN-Kaufrechts, Ergänzungen zum Vertragspreis, zu Liefer- und Zahlungsbedingungen und vor allem zur Gewährleistung, Vertragswidrigkeit der Ware sowie zu den bei vertragswidriger Warenlieferung zur Verfügung stehenden Rechtsbehelfen).

Anwendung des Formulars

Das ICC-Vertragsmuster versteht sich als für Exporteure wie auch Importeure gleichermaßen einsetzbares Vertragswerk, das durch die Zerteilung in *besondere* Vertragsbestimmungen und *allgemeine* Vertragsbestimmungen charakterisiert wird. Die besonderen Vertragsbedingungen sind formularmäßig und mit Textfeldern aufgebaut, die nur noch je nach Auswahl ausgefüllt oder befüllt / angekreuzt werden müssen; die allgemeinen Vertragsklauseln sind standardisierte Vertragsbedingungen, die gemeinsam mit den besonderen Vertragsklauseln, aber auch unabhängig von diesen, eingesetzt werden können.

Der Mustervertrag ist vorrangig auf Kaufverträge über hergestellte Waren ausgerichtet, in denen der Käufer nicht Verbraucher ist und in denen der Vertrag im Regelfall eine einzelne Transaktion und nicht eine langfristige Liefervereinbarung ist.

- „Hergestellte Waren“: Der Mustervertrag berücksichtigt nicht die Vertragsbedingungen,



Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff

ist Rechtsanwalt (Ahlers & Vogel Rechtsanwälte PartG mbB Bremen) und Professor für internationales Wirtschaftsrecht. Er ist Autor einer Vielzahl aktueller Fachbücher für die Außenhandelspraxis und Mitglied der ICC-Kommission für internationales Handelsrecht.

die für Kaufverträge über Waren wie insbesondere Rohstoffe, landwirtschaftliche Erzeugnisse, Lebensmittel oder verderbliche Güter, benötigt werden.

- Der Mustervertrag ist nicht für Kaufgeschäfte mit Verbrauchern, sondern nur für Geschäfte mit professionellen Einkäufern (zum Beispiel mit Händlern, Vertriebshändlern, Importeuren, Großhändlern usw.) bestimmt.
- Das Vertragsmuster ist hauptsächlich für Einmalgeschäfte und nicht für fortdauernde Liefergeschäfte konzipiert. Daher enthält der Mustervertrag auch keine Klauseln (so wie beispielsweise Klauseln zu Preisanpassungen oder Teillieferungen), die eher in langfristigen Lieferverträgen anzutreffen sind.

Der ICC-Mustervertrag ist auf Geschäftsvorfälle zugeschnitten, die der UN-Konvention über Verträge über den Internationalen Warenkauf (UN-Kaufrecht/CISG) unterliegen. Wenn die Vertragsparteien nichts anderes vereinbaren, unterliegen ihre Geschäftsvorfälle, die auf Basis des ICC-Mustervertrags abgeschlossen werden, dem UN-Kaufrecht. Der Mustervertrag steht also unter der grundsätzlichen Voraussetzung, dass alle Rechte und Pflichten der Vertragsparteien dem UN-Kaufrecht unterliegen. Dies setzt allerdings voraus, dass

- den Vertragsparteien wesentliche Strukturen, Inhalte und Regelungen des UN-Kaufrechts bekannt sind,
- dass ferner (wie es immer noch häufig in Exportverträgen vereinbart wird) das UN-Kaufrecht nicht ausgeschlossen sein darf,
- und dass sich die Parteien darüber im Klaren sind, dass vielfach im ICC-Mustervertrag genannte Begriffe (z.B. Liefertermin, Warenuntersuchung, Zahlungspflicht, Rüge der Vertragswidrigkeit) nur mit Hilfe des UN-Kaufrechts ausgelegt oder klargestellt werden können.

Für das UN-Kaufrecht gilt im Übrigen ein *opting-in* der Vertragsparteien: Ist das CISG sachlich nicht anwendbar, weil etwa kein Kauf von Waren, sondern stattdessen von unbeweglichen Sachen oder von Rechten überwiegt oder weil es nicht um kaufvertragliche Pflichten geht, können die Parteien trotzdem vereinbaren, dass die Regeln des CISG Teil ihres Vertrags sein sollen (sogenanntes *opting in*). Da das UN-Kaufrecht auf den Kaufvertrag von Waren zugeschnitten ist, passt es allerdings nicht ohne Weiteres auf andere Kaufgeschäfte (z.B. den Kauf von Immobilien; Forderungen) oder auf die (überwiegende)

Erbringung von Dienstleistungen. Einige Formularfelder des Musterkaufvertrags (Lieferbedingung, Dokumente) lassen außerdem erkennen, dass der ICC-Formularvertrag im Grunde nur für den Warenkauf geeignet ist

Inhaltsmerkmale des ICC-Mustervertrags

Parteien, Ware, Preis

Der ICC-Mustervertrag (besondere Vertragsbestimmungen) beginnt mit den allgemeinen Angaben zu den Vertragsparteien, zum Vertragspreis und zur Ware, wobei die Nutzer des Formularvertrags darauf achten sollten, dass gerade bei diesen Angaben einige wichtige Aspekte beachtet werden müssen, wie beispielsweise:

- Sind Embargobestimmungen zu beachten und Sanktionslisten zu prüfen?
- Ist der Vertragspreis ein Netto- oder Bruttopreis, ein Festpreis oder Marktpreis (hier gegebenenfalls mit Hilfe des Art. 55 UN-Kaufrecht zu ermitteln) oder soll eine Preisgleitklausel eingesetzt werden?
- Soweit eine Umsatzsteuerbefreiung möglich ist, kommt es bei Nutzung des Vertrags auf die Unterscheidung zwischen innergemeinschaftlicher Lieferung und Ausfuhr an, was wiederum Auswirkungen auf die erforderliche Dokumentation (z.B. Gelangensbestätigung / Ausfuhrnachweis usw.) hat.

Liefer- und Zahlungsbedingungen

Ein wichtiger Schwerpunkt des ICC-Mustervertrags ist das Formularfeld „Lieferbedingungen“, das die Auswahl zwischen den einzelnen Incoterms[®] 2010-Klauseln ermöglicht. Weitere Ausfüllhilfen gibt es hierzu nicht, sodass der Nutzer des Formularvertrags Kenntnis von der richtigen Anwendung der Incoterms[®] haben oder aber zusätzliche Beratungsleistung in Anspruch nehmen sollte, um wirtschaftlich nachteilige Folgen durch fehlerhafte Verwendung der Lieferbedingungen zu vermeiden.

Gleiches gilt für die richtige Anwendung der Zahlungsbedingungen, die der Formularvertrag anbietet: Von einfachen Zahlungsbedingungen (Vorkasse, offene Rechnung) bis zum Zahlungsziel (eventuell unterlegt durch Wechsel oder Scheck) bis hin zur dokumentären Abwicklung (z.B. durch Akkreditiv oder sogar komplett elektronisch durch die neue Variante der Bank Payment Obligation) wird alles in der Praxis verfügbare angeboten. Dabei verbleibt die Entscheidung zur richtigen Auswahl beim Anwender des Vertrags, der an dieser

ICC-Muster - Internationaler Kaufvertrag (Hergestellte Waren)

Einführende Hinweise (Einführungstext)	Besondere Vertragsbestimmungen (Formularfelder)	Allgemeine Vertragsbestimmungen (AGB)
<ul style="list-style-type: none"> • Allgemeine Merkmale • Anwendungsbereich • Anwendbares Recht • Vertragsänderung Schriftform • Versand und Lieferbedingungen • Lieferzeit • Zahlungsbedingung • Dokumente • Eigentumsvorbehalt • Verbraucherschutz • Überprüfung/ Untersuchung • Geistiges Eigentum • Haftungsbeschränkung • Vertragsaufhebung • Force Majeure • Streitbeilegung 	<ul style="list-style-type: none"> • Vertragsparteien • Ware • Preis • Lieferbedingungen • Lieferzeit • Warenkontrolle • Eigentumsvorbehalt • Zahlungsbedingung • Dokumente • Kündigungstermin • Haftung für verspätete Lieferung • Begrenzung der Haftung • Untersuchungsort • Anzeige der Vertragswidrigkeit • Haftungsbeschränkung • Anwendbares Recht • Streitbeilegung 	<ul style="list-style-type: none"> • Allgemeines • Eigenschaft der Waren • Warenprüfung vor Versand • Kaufpreis • Zahlungsbedingungen • Zinsen bei Zahlungsverzug • Eigentumsvorbehalt • Vertragliche Lieferbedingung • Dokumente • Verspätete Lieferung • Vertragswidrige Ware • Zusammenarbeit der Vertragsparteien • Force Majeure • Streitbeilegung

- ICC Model International Sale Contract (Manufactured Goods), ICC Publ. 738
- ICC-Muster „Internationaler Kaufvertrag“: Kommentierung für die Praxis - Inklusive Textfassung in deutscher und englischer Sprache. ICC-Nr: 2017 D/ISBN: 978-3-8462-0837-3.

Übersicht zum dreiteiligen Aufbau des ICC-Mustervertrags

Stelle möglicherweise zusätzlicher Beratung zu den einzelnen Instrumenten und Verfahrensweisen bedarf.

Warenkontrolle/Vertragsgemäße Ware

Insbesondere bei Vereinbarung einer dokumentären Zahlungsbedingung (und dort vor allem beim Dokumentenakkreditiv) kann es vorkommen, dass die Exportdokumente bereits bezahlt sind und es sich erst bei Eintreffen der Ware beim Käufer herausstellt, dass die Ware nicht vertragsgemäß geliefert worden ist. Ein großes Verdienst des ICC-Vertragsmusters ist es daher, dass eine Warenkontrolle formelmäßig bereits vor oder spätestens bei Versand vorgesehen ist, sodass sich die Risiken des Käufers reduzieren, eine vertragswidrige Ware einzukaufen.

Dokumente

Das Formularfeld „Dokumente“ gibt die Auswahl der Festlegung gängiger Exportdokumente (wie etwa von Handelsrechnung, Ursprungszeugnis, Transport- und Versicherungsdokumenten) zwar vor, doch dürfte insbesondere das Textfeld „andere“ eine Rolle spielen. Es kann aus zoll- und/oder steuerrechtlichen Gründen erforderlich sein, zusätzliche Dokumente zu vereinbaren, die in den Textfeldern des ICC-Vertragsmusters eigentlich gar nicht besonders erwähnt werden (z.B. Gelangensbestätigung, Ausfuhrnachweis). Das Formularfeld „Dokumente“ muss daher mit besonderem Bedacht ausgefüllt werden.

Zugleich ist dieses Formularfeld von Bedeutung, wenn unter „Zahlungsbedingungen“ eine dokumentäre Abwicklungsform (Akkreditiv/Inkasso) gewählt wird und damit zugleich die Festlegung erfolgt, welche Dokumente (unter dem Akkreditiv inhaltlich) geprüft werden müssen und gegen welche Dokumente eine Bezahlung durch die Importbank zu erfolgen hat.

Vertragsaufhebung, Pauschalschadensersatz

Die Vertragsparteien dürfen im Formularvertrag regeln, wann dem Käufer das Recht der Vertragsaufhebung zusteht. Ergänzt wird diese Vereinbarung durch weitere Regelungen, die das UN-Kaufrecht zu dieser Thematik in Art. 49 CISG aufstellt. Die Vertragsaufhebung nach dieser Vorschrift setzt voraus, dass der Verkäufer eine seiner Pflichten nicht erfüllt hat und dass diese Nichterfüllung außerdem eine *wesentliche* Vertragsverletzung darstellt.

Im Fall der verspäteten Warenlieferung soll der Käufer berechtigt sein, als Rechtsbehelfe die „Erfüllung“ zu verlangen oder einen Pauschalschadensersatz (mit betragsmäßiger Begrenzung) zu fordern.

Streitentscheidung

Das ICC-Vertragsmuster endet bei den „Konkreten Vertragsbestimmungen“ mit dem Formularfeld „Streitentscheidung“. Dieses Feld lässt die Auswahl zwischen Schiedsverfahren und der Anrufung eines staatlichen

Gerichts, legt aber zugleich fest, dass dann, wenn keine Auswahl getroffen wird, ein ICC-Schiedsverfahren zur Streitentscheidung führen soll. Hier kann dann auf weltweit anerkannte ICC-Verfahrensordnungen (ICC Arbitration Rules 2017/ICC Mediation Rules 2014) zurückgegriffen werden.

AGB

Der Formularvertrag endet mit einem mehrseitigen Feld „Allgemeine Vertragsbedingungen“. Dem Mustervertrag liegt die Annahme zugrunde, dass die Vertragsparteien beide Formulareteile, also konkrete Vertragsbestimmungen und allgemeine Vertragsbestimmungen, nutzen, da jeweils der eine Teil zugleich im Hinblick auch auf den anderen Teil formuliert wird.

Allerdings ist es auch möglich, nur die allgemeinen Vertragsbedingungen in einen eigenständig verhandelten Kaufvertrag einzubeziehen und auf diese Weise die ICC AGB-Klauseln nur als Ergänzung für einen selbst formulierten Vertrag zu nutzen. In diesem Fall sollten Vertragsparteien allerdings sicherstellen, dass ihnen der Text der „Allgemeinen Vertragsbedingungen des ICC-Musters Internationaler Kaufvertrag (Hergestellte Waren)“ vorliegt. Zusätzlich sollten sie folgenden Wortlaut in ihren Vertrag mit aufnehmen: „Dieser Vertrag unterliegt den ‘Allgemeinen Vertragsbedingungen des ICC-Musters Internationaler Kaufvertrag (Hergestellte Waren)’“.



ICC-Muster „Internationaler Kaufvertrag“: Kommentierung für die Praxis - Inklusive Textfassung in deutscher und englischer Sprache. ISBN: 978-3-8462-0837-3, 2017, ca. 200 Seiten. 16,5 x 24,4 cm Buch (Softcover), 89,-€.

Direkt zu beziehen über www.iccgermany.de und www.bundesanzeiger-verlag.de

Ahlers & Vogel Rechtsanwälte PartG mbB

Wir beraten mit mehr als 50 Rechtsanwälten vorwiegend mittelständische Unternehmen, deren Geschäft stark von Außenhandelsaktivitäten geprägt ist. Wir unterstützen Sie bei allen Themen rund um die risikoorientierte, rechtssichere Gestaltung, den Abschluss und die Abwicklung von Auslandsgeschäften einschließlich der Zahlungsabsicherung. Bei streitigen Auseinandersetzungen helfen Ihnen unsere in internationaler Prozessführung und Streitbeilegung erfahrenen Rechtsanwälte und Schiedsrichter weiter.

Unsere Spezialgebiete:

- _ Internationale Kauf- und Vertriebsverträge
- _ Auslandsrisiken
- _ Internationales Transportrecht
- _ Internationale Streitbeilegung
- _ Internationale Zahlungs- und Finanzierungsfragen
- _ Steuerrecht, Zollrecht und Exportkontrolle
- _ Produkthaftungsrecht
- _ Individualisierung von Formularverträgen

28203 Bremen, Contrescarpe 21

Tel.: +49 (421) 33 34-0, Ansprechpartner: **Burkhard Klüver**, E-Mail: kluever@ahlers-vogel.de

20459 Hamburg, Schaarsteinwegsbücke 2

Tel.: +49 (40) 37 85 88-0, Ansprechpartner: **Philipp Landers**, E-Mail: landers@ahlers-vogel.de

26789 Leer, Königstraße 32

Tel.: +49 (491) 45 45 229-0, Ansprechpartner: **Dr. Tobias Eckardt**, E-Mail: eckardt@ahlers-vogel.de

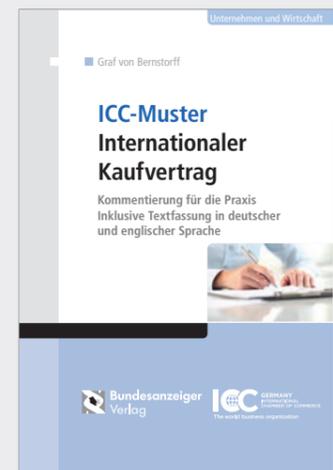


Ahlers & Vogel

Rechtsanwälte seit 1858

NEU!

Profitieren Sie von der jahrzehntelangen Erfahrung der Internationalen Handelskammer



ISBN 978-3-8462-0837-3
2017, ca. 200 Seiten, 16,5 x 24,4 cm, Buch (Softcover), 89,00 €

Auch als Onlineanwendung erhältlich!



AUTORENINFO

Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff ist seit vielen Jahren als Rechtsanwalt, Referent und Buchautor mit Tätigkeitsschwerpunkten im internationalen Wirtschaftsrecht tätig. Er ist selbst Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens mit jahrzehntelanger Erfahrung in der Bankpraxis und zertifizierter Incoterms® Trainer.

Bernstorff

ICC-Muster Internationaler Kaufvertrag

Kommentierung für die Praxis – Inklusive Textfassung in deutscher und englischer Sprache

Das international anerkannte Muster für einen Kaufvertrag der Internationalen Handelskammer ist ein unverzichtbares Hilfsmittel für alle Vertragsparteien und deren Berater, die in Import-/Export- sowie in internationalen Verkaufsfaktionen eingebunden sind. Generelle Klauseln bieten dem Vertragspartner eine Grundlage für das Vertragsfundament, während spezifische Klauseln nach Vorlage je nach Bedarf im Einzelfall angepasst werden können.

Die vorliegende Kommentierung hilft zeitsparend sowohl der Käufer- als auch der Verkäuferseite, den jeweiligen Handlungsspielraum und die gewünschte Risikoabdeckung individuell abzustecken.

Die Kommentierung und Vertragsfassung berücksichtigt sowohl die aktuellen Incoterms® 2010 als auch die neuen Regelungen der Zahlungsverpflichtungen (Bank Payment Obligation - BPO), ein Regelwerk, das von der Internationalen Handelskammer (ICC) zusammen mit Vertretern von SWIFT, internationalen Banken und der Industrie erstellt wurde.

IHRE VORTEILE

- Kommentierung verdeutlicht den jeweiligen Handlungsspielraum, Funktion und Risikoabdeckung
- Hinweise zur Anpassung für die eigene Praxis
- Effizient den eigenen Vertrag aufsetzen

AUS DEM INHALT

- Vertragsmuster auf Deutsch und Englisch
- Kommentierung jeder einzelnen Klausel
- Neueste Entwicklungen im internationalen Geschäft
- Neueste Handelsregelungen unter Bezugnahme auf die Incoterms® 2010
- Neuesten Regelungen der Zahlungsverpflichtung

Bundesanzeiger Verlag www.bundesanzeiger-verlag.de

Jetzt versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:
shop.bundesanzeiger-verlag.de/0837-3

E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger.de
Telefon: 02 21/9 76 68-2911-315 · Fax: 02 21/9 76 68-271
in jeder Fachbuchhandlung
Bundesanzeiger Verlag GmbH · Amsterdamer Str. 192 · 50735 Köln

Verschärfter Kampf gegen Geldwäsche

Neues Geldwäschegesetz Ende Juni 2017 in Kraft getreten

Der deutsche Gesetzgeber hat die jüngsten Anforderungen der 4. EU-Geldwäscherichtlinie in nationales Recht umgesetzt. Jeder Geschäftsverantwortliche im Unternehmen, bzw. das von ihm zur Risikoanalyse benannte Mitglied der Leitungsebene, sowie Personen, die im Außenkontakt Waren verkaufen und Verträge abschließen, sollten sich mit dem neuen Gesetz vertraut machen. Es wird ihre Geschäftsabläufe erheblich beeinflussen. Die Novelle bekräftigt den risikobasierten Ansatz, erweitert den Kreis der Verpflichteten und verschärft den Sanktionskatalog.

Das neue Gesetz nimmt Private verstärkt in die Pflicht, sich an der Geldwäschebekämpfung zu beteiligen, und droht für den Fall mangelnder Befolgung empfindliche Sanktionen an. Diese Verantwortung obliegt der Person, die die Kontrolle über ein Unternehmen ausübt, also üblicherweise der CEO oder Geschäftsführer, bzw. von diesen beauftragte Leitungsmitglieder. Ebenso sind aber sonstige Verpflichtete betroffen, wie beispielsweise Güterhändler. Vereinfacht ausgedrückt sind dies Unternehmen, die Waren herstellen und veräußern oder auch nur mit diesen handeln und dabei Barzahlungen ab 10.000 € entgegennehmen oder tätigen.

Kriminalpolitische Intention ist es, einerseits den Anreiz zur Begehung der Geldwäsche vorgelegerten Straftat zu senken und andererseits die Weiterverwendung von aus Straftaten herrührenden Gewinnen für weitere kriminelle Handlungen zu unterbinden. Der organisierten Kriminalität, dem Terrorismus und anderen schweren Verbrechen soll die finanzielle Grundlage entzogen werden, indem illegal erzielte Erlöse für die weitere rechtswidrige Verwendung unbrauchbar sind. Nicht zuletzt haben Geldwäschehandlungen negative mikro- und makroökonomische Auswirkungen; sie können die nationalen und globalen Märkte und Volkswirtschaften erheblich tangieren.

Begriff und Ausmaß der Geldwäsche

Der Begriff der „Geldwäsche“ umschreibt Handlungen, die dazu dienen, die illegale Herkunft von Vermögenswerten zu verschleiern und ihnen den Anschein der Legitimität zu verleihen. Vortat der Geldwäsche können verschiedene rechtswidrige Taten sein (z.B. Drogenhandel, Korruption), wobei auch im Ausland begangene oder grenzüberschreitende Taten in Betracht kommen. Die Geldwäsche selbst vollzieht sich in drei Phasen:

1. **Placement** – Zunächst schleust der Täter die illegal erwirtschafteten Gelder erstmalig in den Finanzkreislauf ein, indem er sie von Bar- in Buchgeld umwandelt. Dabei bedient er sich regelmäßig einer Person, die ihm den Zugang zum legalen Wirtschafts- und Finanzkreislauf eröffnen kann (z.B. Treuhänder, Bankangestellter, Rechtsanwalt, Notar), sei es, dass er sie hierfür anwirbt oder unwissentlich missbraucht. Werden Erlöse aus Straftaten auf Konten überwiesen, auf denen sich Gelder legaler Herkunft

befinden, so führt diese Vermischung nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zur Totalkontamination des gesamten Kontoguthabens, wenn der „schmutzige“ Anteil bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise nicht völlig unerheblich ist, was bereits bei einem Anteil von rd. 6% anzunehmen ist (BGH, Beschl. v. 20. Mai 2015 – 1 StR 33/15).

2. **Layering** – Sodann folgen zahlreiche Kapitaltransfers, häufig gestreut in Teilbeträgen bei verschiedenen Kreditinstituten in unterschiedlichen Jurisdiktionen, um die Gelder so weit wie möglich von der Erstplatzierung zu entfernen und die Rückverfolgung ihrer illegalen Herkunft zu erschweren. Zahlreiche Kettentransaktionen und Scheingeschäfte machen es nahezu unmöglich, eine Papierspur zurückzuverfolgen. Allerdings lassen sich auffällige Transaktionsmuster mittels spezieller Research-/Monitoringsysteme aufdecken. Attraktiv sind Finanztransfers in Offshore-Jurisdiktionen, die sich durch laxere strafrechtliche, kapitalmarkt- und bankaufsichtsrechtliche Regulierung, liberale steuerliche Rahmenbedingungen sowie ein strenges Bankgeheimnis auszeichnen. Dort können *shell-companies*, die keiner eigentlichen Geschäftstätigkeit nachgehen und für die häufig ein Strohmann als offizieller Eigentümer in Erscheinung tritt, vergleichsweise einfach, mit geringem Kapitaleinsatz und ohne große Formalien und Eintragungen in öffentliche Register gegründet werden.

3. **Integration** – In der dritten und letzten Phase werden die „gewaschenen“ Vermögenswerte wieder in den legalen Wirtschaftsverkehr eingespeist, etwa durch Investition in Immobilien, werthaltige Sachanlagen oder Finanzanlagen. Etwaig anfallende Steuern werden ordnungsgemäß entrichtet, um die vorgetäuschte legale Geschäftstätigkeit zu untermauern.

Da das Wesen der Geldwäsche im Verschleiern und Verheimlichen liegt, das sich zwangsläufig offiziellen Statistiken entzieht, lässt sich das tatsächliche Ausmaß dieses Kriminalitätsphänomens nur schwer schätzen; es ist von einer hohen Dunkelziffer auszugehen. Das United Nations Office on Drugs and Crime (UNODC) nimmt an, dass jährlich zwischen zwei und fünf Prozent des globalen BIP gewaschen werden. Das entspricht 715 Mrd. € bis 1,87 Bill. €.



Dr. Helmut Göring

ist Partner bei Herbert Smith Freehills Germany LLP, Frankfurt. Ein Schwerpunkt ist die Begleitung von Unternehmen, die durch Wirtschaftskriminalität geschädigt wurden.



Dr. Patricia Nacimiento

ist Partnerin bei Herbert Smith Freehills Germany LLP, Frankfurt, und Co-Head der deutschen Praxisgruppe Dispute Resolution.



Nathalie Thorhauer

ist Rechtsanwältin in der Praxisgruppe.

Legislative Maßnahmen zur Geldwäschebekämpfung

Seinen völker- und europarechtlichen Verpflichtungen zur wirksamen Bekämpfung der Geldwäsche trägt der deutsche Gesetzgeber in zweifacher Weise Rechnung: Der 1992 eingeführte Tatbestand des § 261 StGB enthält ein strafrechtliches Verbot der Geldwäsche. Das ein Jahr später in Kraft getretene und seitdem vielfach novellierte Geldwäschegesetz (GwG) verpflichtet u.a. Kredit- und Finanzinstitute, ihre Kunden im Zusammenhang mit bestimmten Geschäftsvorfällen zu identifizieren („*know your customer*-Prinzip“), entsprechende Angaben zu dokumentieren und einen bestehenden Geldwäscheverdacht bei den Strafverfolgungsbehörden bzw. der *Financial Intelligence Unit* (FIU) anzuzeigen. Mit dem am 26. Juni 2017 in Kraft getretenen Reformgesetz (BGBl. I S. 1822) hat der deutsche Gesetzgeber die 4. EU-Geldwäscherichtlinie 2015/849 vom 20. Mai 2015 (ABl. EU L 141/73), die durch die unmittelbar geltende EU-Transferverordnung 2015/847 begleitet wird, in nationales Recht umgesetzt und dabei vor allem das GwG neu gefasst. Abgesehen davon, dass die zuvor beim Bundeskriminalamt angesiedelte FIU umstrukturiert, unter das Dach der Generalzolldirektion (Bundesfinanzministerium) gefasst und in „Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen“ umbenannt wurde, ist die Reform gekennzeichnet durch folgende vier Kernelemente:

1. Bekräftigung des risikobasierten Ansatzes

Der Gesetzgeber bekräftigt den von der *Financial Action Task Force* (FATF) forcierten risikoorientierten Ansatz. Demnach müssen die Verpflichteten zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung für ein wirksames, im Hinblick auf Art und Umfang ihrer Geschäftstätigkeit angemessenes Risikomanagement sorgen. Dieses beinhaltet eine *Risikoanalyse*, die bestimmte aufgelistete risikoerhöhende oder -senkende Faktoren zu berücksichtigen hat: (1) kundenbezogene, (2) produkt-, dienstleistungs-, transaktions- oder vertriebskanalbezogene oder (3) geografische Risikofaktoren. Ein erhöhtes Risiko liegt etwa bei politisch exponierten Persönlichkeiten vor. Nach dieser Maßgabe ist jede individuelle Geschäftsbeziehung und Transaktion zu bewerten, wobei seitens der Kommission und nationaler Behörden zur Verfügung gestellte Informationen einzubeziehen sind. Die Risikoanalyse ist zu dokumentieren, regelmäßig zu überprüfen, bei Bedarf zu aktualisieren und der Aufsichtsbehörde auf Verlangen zur Verfügung zu stellen. In Konzernstrukturen hat das Mutterunternehmen die Risikoanalyse für sämtliche Tochtergesellschaften vorzunehmen.

Ferner haben Verpflichtete risikoadäquate, angemessene geschäfts- und kundenspezifische *interne Sicherungsmaßnahmen* zu ergreifen. Hierzu gehören insbesondere die Ausarbeitung von Verhaltensregeln, Prozessen und Kontrollen für die Erfüllung geldwäscherechtlicher Pflichten, die Bestellung eines Geldwäschebeauftragten und die unabhängige Auditierung des Compliance-Management-Systems. Wie dies im KWG bereits für Banken vorgesehen ist, müssen Verpflichtete Hinweisgebersysteme einrichten, um ihren Mitarbeitern die Möglichkeit zu geben, unter Wahrung der Vertraulichkeit ihrer Identität intern Verstöße gegen geldwäscherechtliche Vorschriften zu melden (*Whistleblowing*).

2. Identifizierung des wirtschaftlich Berechtigten und Transparenzregister

Vor Begründung einer Geschäftsbeziehung oder Durchführung einer Transaktion ist der Vertragspartner durch Abfrage bestimmter Merkmale zu identifizieren. Um zu verhindern, dass sich Geldwäscher intransparente Gesellschaftsstrukturen zunutze machen, um Erlöse aus Straftaten zu verschleiern, ist bei einer juristischen Person die hinter ihr stehende natürliche Person als wirtschaftlich Berechtigte zu ermitteln. Dies ist diejenige natürliche Person, die die Kontrolle über die Gesellschaft ausübt, indem sie unmittelbar oder mittelbar mehr als 25% der Kapitalanteile oder der Stimmrechte hält oder die Gesellschaft auf vergleichbare Weise kontrolliert. Kann kein wirtschaftlich Berechtigter ermittelt werden, so gilt per Fiktion der gesetzliche Vertreter oder geschäftsführende Gesellschafter als solcher.

Zu erfassen sind z.B. Name, Geburtsort und -datum, Staatsangehörigkeit, Wohnanschrift, Firma, Rechtsform und Sitz. Diese Daten sind zu dokumentieren und auf dem aktuellen Stand zu halten. Erstmals zum 1. Oktober 2017 sind sie an das neu eingerichtete, zentrale elektronische *Transparenzregister* zu melden, das bestimmte Angaben zu den wirtschaftlich Berechtigten speichert. Es speist sich aus mehreren Quellen und greift auf bereits vorhandene Informationen aus Handels-, Partnerschafts-, Unternehmensregistern etc. zu. Verpflichtete dürfen in das Register Einsicht nehmen, sich allerdings auf die dortigen Angaben nicht ausschließlich verlassen, sondern haben sich zu vergewissern, dass die Informationen zutreffend sind.

3. Erweiterung des Kreises der Verpflichteten

Der Gesetzgeber hat den Kreis der Verpflichteten punktuell ausgeweitet. Neben z.B. Kredit- und Finanzdienstleistungsinstituten, darunter auch Zahlungsinstitute und „E-Geld-Institute“ nach dem

Zahlungsdienstleistungsgesetz (z.B. PayPal, Western Union), Versicherungsunternehmen, Rechtsanwälten und Notaren, Wirtschaftsprüfern, Immobilienmaklern sowie Veranstaltern und Vermittlern von Glücksspielen haben auch Personen, die gewerblich mit Gütern handeln, die GwG-spezifischen Sorgfaltspflichten zu beachten und interne Sicherungsmaßnahmen zu ergreifen (§ 2 GwG). Dabei wurde für Güterhändler, die Barzahlungen tätigen oder annehmen, der Schwellenwert von 15.000 € auf 10.000 € gesenkt. Unabhängig von der Betragshöhe müssen Güterhändler zudem die allgemeinen Sorgfaltspflichten (§ 10 GwG) erfüllen, wenn Tatsachen vorliegen, die auf Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung hindeuten.

4. Verschärfter Sanktionskatalog

Erweiterte Geldwäschepflichten verlangen den Adressaten zusätzlichen Zeitaufwand und Ressourceneinsatz ab und büden ihnen erhebliche Personal-, Software- und andere Kosten auf. Um ihre Kooperationsbereitschaft zu sichern, ahndet der Gesetzgeber vorsätzliche oder leichtfertige Verstöße gegen geldwäscherechtliche Pflichten mit der Auferlegung von Geldbußen. Der Bußgeldkatalog wurde auf 64 Tatbestände erweitert, der Bußgeldrahmen deutlich angehoben und es wurde ein dreistufiges System implementiert. Auf erster Stufe bleibt es bei der bisherigen Obergrenze von 100.000 €. Jedoch stehen im Falle schwerwiegender, wiederholter oder systematischer Verstöße auf zweiter Stufe Geldbußen von bis zu 1 Mio. € oder bis zum Zweifachen des aus dem Verstoß gezogenen wirtschaftlichen Vorteils. Auf dritter Stufe kann gegenüber bestimmten Verpflichteten des Finanzsektors ein Bußgeld von bis zu 5 Mio. € oder 10% des Vorjahresgesamtumsatzes verhängt werden, wobei sich der Gesamtumsatz bei konzernangehörigen Unternehmen auf den gesamten Konzern bezieht. Entsprechend dem zunehmend beliebter werdenden Ansatz „*naming and shaming*“ veröffentlichen die Aufsichtsbehörden nunmehr unanfechtbare Bußgeldentscheidungen auf ihrer Internetseite.

Fazit

Obwohl sich kaum ein Gesetz so zahlreichen Novellierungen unterzogen sieht, wie das GwG, suggeriert der Blick auf den FIU-Jahresbericht 2016 und die jüngste Strafverfolgungsstatistik des Statistischen Bundesamts eine ernüchternde Erfolgsbilanz. Zwar wächst die Anzahl der Verdachtsmeldungen kontinuierlich (+40% gegenüber 2015), aber die Verurteilungen verharren auf niedrigem Niveau. Nicht zu verkennen ist indes, dass Geldwäsche häufig wegen vorrangiger schwerwiegender Delikte, Verfolgungsbeschränkungen oder schon mangels Geldwäschestrafbbarkeit des an der Vortat Beteiligten unter den Tisch fällt. Auch sind die statuierten Pflichten vor allem präventiv darauf gerichtet, Transparenz im Zahlungsverkehr herzustellen, Geldwäsche zu erkennen und zu erschweren. Die Überwachung von Geldströmen und Vermögensbewegungen hilft zudem, mit der Geldwäsche in Zusammenhang stehende Vor- und Folgetaten aufzuklären und Täter zu identifizieren. Ob es deshalb berechtigt ist, das Konzept zur Geldwäschebekämpfung vor dem Hintergrund der intendierten kriminalpolitischen Motive und in Relation zu den Kosten als „nach rationalen Maßstäben [...] gescheitert“ (*Fischer*) oder als „legislatorische[n] Fehlgriff“ (*Dierlamm*) zu bezeichnen, sei dahingestellt. Jedenfalls sind die Adressaten der Neuregelung angesichts der beträchtlichen Sanktionsandrohung, des nicht zu unterschätzenden Reputationsrisikos und individueller Haftungsrisiken gut beraten, ihre AML Compliance- und Whistleblowingsysteme an die jüngsten gesetzlichen Anforderungen anzupassen.

© anopdesignstock - istock.com

Direktinvestitionen sichern

Wege für den Mittelstand

Direktinvestitionen im Ausland ermöglichen deutschen Unternehmen die Erschließung neuer Märkte im Ausland. Allerdings bergen sie durch die hohe Kapitalbindung auch Risiken. Geht die Investition beispielsweise durch eine Enteignung verloren oder ändern sich durch staatliche Eingriffe die Rahmenbedingungen für bereits getätigte Investitionen, kann dies im Mittelstand schnell existenzgefährdend werden. Dieser Beitrag erklärt die verschiedenen Absicherungsmechanismen, die deutschen Unternehmen zur Verfügung stehen und beleuchtet deren Kosten und Nutzen.



Fast die Hälfte aller deutschen Unternehmen hat 2017 entweder im Ausland investiert oder plant dies zumindest.¹ Der DIHK rechnet mit rund 200.000 neuen Arbeitsplätzen, die hierdurch im Ausland geschaffen werden, sowie mit 20.000 zusätzlichen Arbeitsplätzen im Inland.² Mittelständische Unternehmen erwirtschaften mit rund 550 Mrd. € fast die Hälfte des deutschen Gesamtexports.³ Unternehmen erzielen z.T. bis zu 27% ihres jeweiligen Umsatzes im Ausland.⁴ Im verarbeitenden Gewerbe fand eine Studie der KfW den höchsten Internationalisierungsgrad von 71%. Hier – so die KfW – werde „fast jeder zweite Euro im Ausland erwirtschaftet“.⁵

Die gleiche KfW-Studie identifizierte Rechtsunsicherheit im Ausland als das größte Hemmnis für Direktinvestitionen (43% aller befragten Unternehmen).⁶ Schwierigkeiten bei der Finanzierung benennt jeder vierte Mittelständler als Hemmnis, wobei gerade kleinere Mittelständler größere Probleme hatten.⁷

Direktinvestitionen im Ausland binden viel Kapital. Geht die Investition beispielsweise durch eine Enteignung verloren oder ändern sich durch staatliche Eingriffe die Rahmenbedingungen für bereits getätigte Investitionen, gefährdet dies schnell die Existenz des Unternehmens auch im Inland. Ein Beispiel ist die Quasi-Abschaffung der spanischen Solarförderung. Die Absicherung von Investitionen ist daher vor allem für kleinere und mittlere Unternehmen überlebenswichtig. Um optimalen Schutz zu erreichen, ist eine Kombination verschiedener Absicherungsmechanismen erforderlich. Hierzu gehören völkerrechtliche Investitionsschutz- und Förderabkommen (IFV), Investitionsgarantien und vertragliche Gestaltungen.

Investitionsschutzabkommen und Schiedsverfahren

Die wichtigste Rolle bei der Absicherung von Auslandsinvestitionen spielen die Investitionsschutzabkommen, die Deutschland mit über 130 Staaten abgeschlossen hat. Diese Abkommen gewährleisten rechtstaatliche Mindeststandards für deutsche Investitionen. Dazu zählen der Schutz gegen Enteignung ohne Entschädigung, willkürliches Verwaltungshandeln, der Bruch staatlicher Zusagen sowie der Anspruch auf eine gerechte und billige Behandlung, Meistbegünstigung, Inländergleichbehandlung oder das Recht, Kapital und Erträge repatriieren zu können.

Viele dieser Abkommen bieten deutschen Unternehmen zudem Zugang zu internationalen Schiedsgerichten, der sogenannten Investor-Staats-Schiedsgerichtsbarkeit.

Das heißt, dass im Krisenfall ein deutsches Unternehmen notfalls direkt vom ausländischen Staat Schadenersatz vor einem unabhängigen Spruchkörper einklagen kann.

Die IFV bildeten in den letzten Jahrzehnten das Rückgrat der deutschen Außenwirtschaftspolitik. Der Streit um TTIP sowie die sogenannten Reformbestrebungen der EU-Kommission gefährden jedoch diesen Schutz, der zum außergewöhnlichen internationalen Erfolg deutscher Unternehmen maßgeblich beigetragen hat.

Als Äquivalent der gesetzlichen Unfallversicherung für Auslandsinvestitionen sichern IFV deutsche Unternehmen ab, ohne dass der Schutz durch eine Geldleistung (wie z.B. eine Investitionsgarantie, s.u.) „erkauft“ werden muss. Auch ist es nicht notwendig, besondere Verträge selbst mit dem Gastland auszuhandeln. Solange der Investor die Zugangsvoraussetzungen des Abkommens erfüllt, ist er geschützt. Die Erfahrung zeigt, dass eine Auslandsinvestition mit sehr überschaubarem anwaltlichen Aufwand krisenfest gemacht werden kann. Ein erfahrener Investitionsschutzrechtler kann oft sofort feststellen, ob die Struktur funktioniert oder angepasst werden muss. Eine fehlerhaft aufgesetzte Auslandsinvestition kann hingegen dazu führen, dass man im Krisenfall völlig schutzlos dasteht, was nicht selten einen Totalverlust bedeutet.

Investitionsgarantien: Vorsorge für den Krisenfall

Wenn ein deutscher Investor von einer staatlichen Maßnahme im Ausland getroffen wird, ist seine erste Anlaufstelle oft die Wirtschaftsabteilung der Botschaft. In der Tat bemühen sich die deutschen Auslandsvertretungen häufig mit Erfolg um die diplomatische Lösung von Problemen. Der letzte Schritt wäre dabei eine streitige Auseinandersetzung zwischen der Bundesrepublik Deutschland und dem Gaststaat in einem sogenannten Staat-Staat-Schiedsverfahren – in der Praxis kommen solche Verfahren jedoch nicht mehr vor. Der Investor muss hier selbst aktiv werden.

Zudem wird im innereuropäischen Ausland kein diplomatischer Schutz mehr gewährt, sondern der Investor wird entweder auf die staatlichen Gerichte des Gaststaats oder auf die Möglichkeit von Investor-Staat-Schiedsverfahren verwiesen.

Für kleine und mittlere Unternehmen ist es jedoch oft finanziell nicht leicht, ein Investitionsschiedsverfahren zu stemmen. Ein Ausweg können die Investitionsgarantien des Bundes,⁸ der Weltbank (MIGA) oder



Dr. Sabine Konrad

ist Partnerin der Kanzlei McDermott Will & Emery LLP, Frankfurt, und als Parteivertreterin und Schiedsrichterin in internationalen Schiedsverfahren tätig. Sie berät Investoren und Staaten in Fragen des Investitionsschutzes und vertritt Mandanten aus zahlreichen Bereichen, z.B. im Energie- und Infrastrukturbereich, in Investor-Staat-Schiedsverfahren sowie in handelsrechtlichen Schiedsverfahren.



Arne Fuchs, LL.M. (GWU)

ist Associate bei der Kanzlei McDermott Will & Emery LLP, Frankfurt. Er ist auf internationale Streitbeilegung spezialisiert und verfügt über umfangreiche Erfahrungen sowohl bei handelsrechtlichen Streitigkeiten als auch Schiedsverfahren in Bezug auf Investitionsschutzabkommen.



Check-Liste für Investoren

- Existiert ein deutscher IFV mit dem ausgewählten Gastland? Wenn nein: mit welchen Ländern hat das Gastland IFV abgeschlossen und besteht die Möglichkeit, die Investition über eine Tochter in einem dieser Länder zu tätigen, um sich in den Schutzbereich des Abkommens zu begeben? (Achtung: Die Auslandstochter muss genügend Substanz aufweisen. Briefkasten genügt i.d.R. nicht.)
 - Auch Konzessionen, Bauprojekte und andere längerfristige Vertragsbeziehungen können genügen.
- Bietet der IFV genügend starken Schutz? Besonders wichtig sind:
 - vollumfänglicher Zugang zu Investor-Staats-Schiedsverfahren (nicht nur für Streitigkeiten über die Höhe einer Enteignungsentschädigung);
 - das Recht auf faire und gerechte Behandlung, das in der Praxis den Enteignungsschutz praktisch verdrängt hat, da formale Enteignungen selten geworden sind;
 - bei Verträgen, die mit dem Staat bzw. staatlichen Unternehmen geschlossen wurden, die sog. Umbrella Clauses. Der Staat verspricht damit im Abkommen, vertragliche Verpflichtungen einzuhalten;
 - Meistbegünstigung und die Gleichbehandlung mit eigenen Staatsbürgern. Sie schützen gegen Diskriminierung.
- Erfüllt die Gesellschaft, über die investiert werden soll, die Anforderungen an die Definition des Investors (Stichwort: kein Briefkasten)? Fehler können insbesondere bei der gesellschaftsrechtlichen und steuerrechtlichen Strukturierung des Unternehmens gemacht werden. Bei Zielkonflikten zwischen steuerrechtlicher Gestaltung und Erhaltung des Investitionsschutzes ist eine enge Abstimmung zwischen den Beratern und eine ehrliche Risikoabwägung erforderlich.
- Verlangt der IFV bzw. das Recht des Gastlandes besondere Genehmigungen, damit Investitionen geschützt sind? Insbesondere manche asiatische Abkommen verlangen hierfür besondere „Approvals“, die über die für das Tätigen der Investition hinausgehen können.
- Ist das Projekt eine Kapitalanlage im Sinne des IFV?
 - Geschützt werden Kapitalanlagen aller Art – weder eine Mehrheitsbeteiligung noch eine Mindestbeteiligung von beispielsweise 10 % sind erforderlich.
- Viele IFV enthalten sogenannte Legaltätsklauseln. Diese gehen zum Teil über die selbstverständlich zu fordernde Gesetzestreue hinaus: selbst Formfehler oder angeblich fehlende Genehmigungen werden im Krisenfall vom Gastland gerügt.

von privaten Anbietern sein. Sie bieten eine Versicherungslösung für den politischen Krisenfall. Dieser Schutz muss allerdings – zumindest im Fall staatlicher Garantien oder der MIGA⁹ – zum Investitionsbeginn abgeschlossen werden. Dies kann später nicht mehr nachgeholt werden!¹⁰ Anders als der Schutz durch IFV (der grundsätzlich kostenlos ist, weil nur im Schadensfall Prozesskosten entstehen, wenn ein Schiedsverfahren eingeleitet wird), kosten diese Versicherungen aber Geld.

Viele – oft kleinere – Mittelständler scheuen die Kosten hierfür. Eine Lösung kann hier eine Teilversicherung sein. Die Versicherungssumme wird wenigstens so hoch gewählt, dass im Streitfall die Kosten eines Investitionsschiedsverfahrens abgedeckt sind. So wird die Investitionsgarantie zu einer Art „Rechtsschutzversicherung“. Im Übrigen holt man mit einer Investitionsgarantie des Bundes auch den Heimatstaat selbst mit eigenem finanziellen Risiko an Bord. Dies kann beim Gastland zu einer höheren Bereitschaft führen, das Problem einvernehmlich zu lösen.

Vertragliche Vorsorge

Die vertragliche Vorsorge spielt eine wichtige Rolle, wenn es bei der Investition auf Verträge mit dem Gastland bzw. mit staatlichen Unternehmen ankommt. Hier können durch Gestaltungsfehler wichtige Schutzmechanismen außer Kraft gesetzt werden (z.B. ist strittig, ob man den Schutz eines IFV ausdrücklich bzw. sogar implizit abbedingen kann). Umgekehrt kann oft durch eine kluge Vertragsgestaltung die Schutzsituation über den anwendbaren IFV hinaus verbessert werden (z.B. in Situationen, in denen der deutsche IFV Schwächen aufweist). Letzteres kann in der Zukunft noch wichtiger werden.

Wie bei allen Verträgen mit Auslandsbezug (auch bei solchen mit Privatunternehmen) ist es wichtig, eine funktionierende Schiedsklausel aufzunehmen.

Fazit

Es wird vom Investor verlangt, dass er sich mit den politischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen des Gastlandes vertraut macht. Investitionen sind aber auf längere Zeiträume angelegt. Während ihrer Laufzeit können sich die Rahmenbedingungen jedoch im schlimmsten Fall drastisch ändern. Die IFV helfen, diese Risiken abzufedern, indem sie gewisse Mindeststandards für die Behandlung von Investoren vorsehen. Der Investor muss schon im Vorfeld der Investition sicherstellen, dass der Schutzbereich des entsprechenden IFV auch eröffnet ist und er im Krisenfall belastbaren Schutz genießt. Zu einer professionellen Risikovorsorge für Auslandsengagements gehören neben dem Investitionsschutz aber auch – abhängig vom Risikoprofil – eine Investitionsgarantie des Bundes oder seitens MIGA.

Investitionsschutz bietet viele Chancen. Wie die leistungsstarken Präzisionswerkzeuge des deutschen Mittelstandes kann Investitionsschutz in den richtigen Händen helfen, wirtschaftlichen Erfolg zu sichern und auszubauen.

1 DIHK, Auslandsinvestitionen, <https://www.dihk.de/branchen/industrie/auslandsinvestitionen/auslandsinvestitionen>.
 2 DIHK, Auslandsinvestitionen, <https://www.dihk.de/branchen/industrie/auslandsinvestitionen/auslandsinvestitionen>.
 3 KfW, Mittelstand ist der Motor der deutschen Wirtschaft, <https://www.kfw.de/KfW-Konzern/KfW-Research/Mittelstand.html> („Im Jahr 2015 hat ein Fünftel aller Mittelständler Auslandsumsatz erzielt. Diese rund 628.000 international aktiven Unternehmen erzielten insgesamt 546 Mrd. € in ausländischen Märkten. Das entspricht rund 46 % der gesamten deutschen Exporte.“)
 4 KfW, Mittelstand ist der Motor der deutschen Wirtschaft, <https://www.kfw.de/KfW-Konzern/KfW-Research/Mittelstand.html>.
 5 KfW, Steckbrief – Internationalisierung im Mittelstand, https://www.kfw.de/migration/Weiterleitung-zur-Startseite/Startseite/KfW-Konzern/KfW-Research/Economic-Research/Steckbriefe/Steckbrief-Internationalisierung_final.pdf
 6 KfW, Steckbrief – Internationalisierung im Mittelstand, https://www.kfw.de/migration/Weiterleitung-zur-Startseite/Startseite/KfW-Konzern/KfW-Research/Economic-Research/Steckbriefe/Steckbrief-Internationalisierung_final.pdf
 7 KfW, Steckbrief – Internationalisierung im Mittelstand, https://www.kfw.de/migration/Weiterleitung-zur-Startseite/Startseite/KfW-Konzern/KfW-Research/Economic-Research/Steckbriefe/Steckbrief-Internationalisierung_final.pdf
 8 <https://www.investitions Garantien.de/>.
 9 <https://www.miga.org/investment-guarantees>.
 10 Spätere Folgeinvestitionen, z.B. zum Zweck der Kapazitätserweiterung, Produktionsstättenmodernisierung oder -verbesserung können aber unter Umständen als eigene, neue Investition gelten.

Durchsuchung von Kanzleien

Interne Ermittler, Ombudspersonen und Schiedsrichter im Visier der Staatsanwaltschaft

Durchsuchungen von Kanzleien in „Cum-Ex“-Steuerstrafverfahren und im sogenannten „Dieselskandal“ zeigen: Staatsanwaltschaften legen ihre Zurückhaltung gegenüber Rechtsanwälten ab, die im Auftrage von Unternehmen als interne Ermittler, Ombudspersonen oder Schiedsrichter tätig sind. Das führt zur Frage, wie weit das Anwaltsgeheimnis im Strafverfahren reicht und inwiefern Anwälte und ihre Mandanten damit rechnen müssen, dass in Kanzleien nach Beweisen für Straftaten gesucht wird.



Staatsanwaltschaften sehen in Aufzeichnungen der Rechtsanwälte von ins Visier geratenen Unternehmen wertvolle Beweisquellen. Die Durchsuchung der von der Volkswagen AG im sogenannten „Dieselskandal“ mit der internen Aufklärung beauftragten US-Kanzlei ist nur der jüngste einer Reihe von Fällen, in denen Strafverfolgungsbehörden bei Anwälten nach Dokumenten gesucht haben. Das hat die Diskussion über die Reichweite des Anwaltsgeheimnisses und den Schutz von Anwälten und ihren Mandanten vor dem Zugriff von Strafverfolgungsbehörden erneut befeuert. Doch auch die Causa Volkswagen hat bislang nicht zu einer Lösung geführt: Die Sache liegt dem Bundesverfassungsgericht zur Entscheidung vor, nachdem die Kanzlei Verfassungsbeschwerde eingelegt hat. Die Unsicherheiten betreffen auch Funktionen, die typischerweise von Anwälten wahrgenommen werden, wie die des Schiedsrichters oder des Ombudsmanns.

Ausgangspunkt: Der strafprozessuale Schutz von Berufsheimnisträgern

Im Falle des Verdachts einer Straftat sind die Strafverfolgungsbehörden verpflichtet, den Sachverhalt zu erforschen (§ 152 Abs. 2 StPO, sog. „Legalitätsprinzip“). Dieser gesetzliche Verfolgungszwang bindet je nach Zuständigkeit Staatsanwaltschaften, Finanz- oder Zollbehörden. Sie haben diverse Befugnisse, um zu einem Erkenntnisgewinn zu gelangen. Vernehmungen von Zeugen und Beschuldigten gehören ebenso dazu wie die Suche nach Beweisen in Räumlichkeiten des mutmaßlichen Täters, aber auch bei Unverdächtigen wie etwa Unternehmen, Freunden, Familienmitgliedern und auch dem Opfer der Tat, sofern es Anhaltspunkte dafür gibt, dass sich dort relevante Beweismittel befinden. Grundsätzlich gilt, dass jeder gegenüber Strafverfolgungsbehörden wahrheitsgemäß Angaben machen muss. Durchsuchungen und

die Sicherstellung von Beweisgegenständen können zwangsweise auch gegen den Willen des Betroffenen durchgesetzt werden. Das ist eine Selbstverständlichkeit: Die Strafverfolgung wäre chancenlos, dürfte der Staat nicht hoheitlich und mit den ihm eingeräumten Zwangsmitteln die Wahrheit erforschen. Da liegt es nur nahe, dort nach Beweisen zu suchen, wo sie der mutmaßliche Delinquent hinterlassen hat. Beim Verdacht auf Wirtschaftsstraftaten, etwa Untreue, Korruption, Steuerhinterziehung, Bilanzfälschung oder auch Umweltdelikten, kommen die Berater des betroffenen Unternehmens ins Visier: Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer haben je nach Inhalt ihres Mandats tiefgehende Einblicke in die Interna und sind damit attraktive Ermittlungsziele.

Doch rechtsstaatliche Ermittlungen haben ihre Grenzen. Die Strafprozessordnung, je nach Verfahren auch andere Gesetze wie die Abgabenordnung, legen die Regeln fest, an die sich der Staat einerseits und die Bürger andererseits halten müssen. Eine wichtige Grenze staatlichen Ermittlens liegt dort, wo Berufsheimnisträger ihre Geheimnisse aktiv offenbaren sollen. Die Strafprozessordnung bestimmt, dass Ärzte schweigen dürfen, wenn sie von Kriminalbeamten oder der Staatsanwaltschaft über ihre Patienten befragt werden. Geistliche müssen das, was ihnen ein Beichtsünder anvertraut hat, nicht offenbaren. Steuerberater müssen nicht über die steuerlichen Angelegenheiten ihrer Klienten reden und Rechtsanwälte nicht über das sprechen, was ihre Mandanten ihnen anvertraut haben. Sogar Journalisten dürfen gegenüber staatlichen Stellen über die Identität ihrer Informanten Stillschweigen bewahren. Diese berufsbezogenen Zeugnisverweigerungsrechte regelt § 53 der Strafprozessordnung (StPO). Der Zweck dieser Ausnahmeregelung liegt auf der Hand: Wer die Sachkunde dieser Spezialisten in Anspruch nimmt, um nichtöffentliche Angelegenheiten zu regeln, soll darauf vertrauen können, dass sensible Informationen bei diesen Spezialisten gut aufgehoben sind. Bestimmte Berufsheimnisträger, die ihre Schweigepflicht verletzen, machen sich gem. § 203 des Strafgesetzbuches (StGB) sogar strafbar. Und für Einige geht der Schutz sogar noch weiter: § 160a StPO bestimmt, dass Ermittlungsmaßnahmen außerhalb von Vernehmungen gegen Angehörige bestimmter Berufsgruppen – u. a. Geistliche, Strafverteidiger und Rechtsanwälte – unzulässig sind, wenn sie das Schweigerecht der Betroffenen berühren. Die Regelung des § 160a StPO in der heutigen Fassung ist vergleichsweise neu, und noch herrschen gewisse Unsicherheiten bei ihrer Anwendung. So wird derzeit verbreitet davon ausgegangen, dass der Schutz des § 160a StPO vor Ermittlungsmaßnahmen zwar Durchsuchungen, nicht aber die Beschlagnahme von

Beweisgegenständen betrifft. Die Begründung: Es existiert mit § 97 StPO eine spezielle Schutzvorschrift gegen Beschlagnahme, die – so die verbreitete Ansicht – nur für Strafverteidiger von natürlichen Personen gilt, nicht aber für andere Rechtsanwälte. Unumstritten ist das nicht: Denn der Gesetzgeber hat in den Motiven zur Neuregelung des § 160a StPO klar gemacht, dass er eine Gleichstellung von Rechtsanwälten mit (Individual-) Strafverteidigern wollte. Der Stand der nicht abgeschlossenen Diskussion stellt sich nichtsdestotrotz wie folgt dar: Durchsuchungen bei Anwälten, die zum Auffinden von dem Berufsheimnis unterfallenden Informationen führen können, sind unzulässig (§ 160a StPO). Die Beschlagnahme entsprechender Unterlagen soll hingegen möglich sein, es sei denn, das betroffene Mandat ist eine Strafverteidigung (vgl. § 97 StPO).

Durchsuchungs- und Beschlagnahmeprivileg für interne Ermittler und Ombudspersonen?

Die vorgenannten Regelungen erfahren angesichts in jüngerer Zeit vermehrter Ermittlungsmaßnahmen gegen Rechtsanwälte eine gewisse Popularität in Rechtsprechung und Fachliteratur. Betroffen sind insbesondere Rechtsanwälte, die mit sogenannten internen Ermittlungen betraut sind oder als Hinweisgeberstelle bzw. Ombudsmann für Unternehmen tätig sind. Anlass gaben etwa die strafprozessualen Maßnahmen gegen die von der HSH Nordbank beauftragte Sozietät F, die von der Volkswagen AG mandatierte Kanzlei J sowie die Ombudsfrau eines Energieunternehmens in Thüringen. Die in diesen Fällen ergangene Rechtsprechung ist in Ergebnissen und Begründung uneinheitlich, die Situation unsicher: Die Frage „Sind meine Unterlagen bei meinem Anwalt sicher?“ können derzeit wohl nur Individualstrafverteidiger mit einem ausnahmslosen „Ja“ beantworten.

Dass die Staatsanwaltschaft und die Kriminalpolizei bei der von Volkswagen mit internen Ermittlungen beauftragten Sozietät durchsuchen konnte, kann also nur daran liegen, dass Staatsanwaltschaft, Ermittlungsrichter und das über die Beschwerde entscheidende Landgericht der Auffassung waren, dass die Tätigkeit der Anwälte für Volkswagen gar keine anwaltliche Tätigkeit ist, die ein Zeugnisverweigerungsrecht auslöst. Denn ansonsten hätte wegen § 160a StPO schon nicht durchsucht werden dürfen. Die Befürworter eines Zugriffs auf die anwaltlichen Unterlagen führen ins Feld, dass interne Ermittlungen jedermann durchführen könne – vom internen Revisor über den Wirtschaftsprüfer bis hin zum Privatdetektiv. Die Gegenansicht weist darauf hin, dass interne Ermittlungen nicht unabhängig von der



Dr. André-M. Szesny, LL.M.

ist Partner bei Heuking Kühn Lüer Wojtek und leitet die dortige Praxisgruppe Wirtschafts- und Steuerstrafrecht. Er berät Unternehmen und Verbände in allen Fragen der Compliance und der wirtschaftsstrafrechtlichen Krise. Szesny ist Lehrbeauftragter an der Hochschule Fresenius und Autor zahlreicher Fachbeiträge zu unternehmensstrafrechtlichen und Compliance-Themen sowie Mitherausgeber des Buchs „Kapitalmarkt Compliance“.

Beratung in schwierigen flankierenden Rechtsfragen denkbar sind. Das betrifft besonders die betriebsverfassungs- und datenschutzrechtliche Absicherung von Internal Investigations, aber auch deren strafrechtliche Dimension (etwa Verletzung des Telekommunikationsgeheimnisses oder Nötigung). Zudem wird angeführt, dass der Begriff der anwaltlichen Tätigkeit im Sinne der Bundesrechtsanwaltsordnung (BRAO) weit ist und interne Ermittlungen hiervon nicht ausgenommen werden könnten. Der Streit ist nicht entschieden: Die im „Dieselskandal“ betroffenen Rechtsanwälte haben Verfassungsbeschwerde eingelegt und einen Antrag auf einstweiligen Rechtsschutz gestellt. Das Bundesverfassungsgericht hat daraufhin die Auswertung der im Zuge der Durchsuchung in der betroffenen Kanzlei beschlagnahmten Unterlagen vorläufig gestoppt (Beschl. v. 25.7.2017 – 2 BvR 1287/17, 1405/17 und 1562/17). Die Entscheidung, die das Bundesverfassungsgericht binnen sechs Monaten fällen will, wird wegweisend für die strafprozessuale Einordnung von Internal Investigations sein.

In Bezug auf anwaltliche Ombudsleute werden ganz ähnliche Positionen ausgetauscht: Die einen sehen den Ombudsmann lediglich als die Anonymität des Whistleblowers gewährleistende „Weiterleitungsstelle“ mit Botenfunktion, die keine anwaltliche Tätigkeit darstelle. Die Gegenansicht verweist auf den extensiven Rechtsberatungsbegriff der BRAO und den Umstand, dass die Verwaltung einer Whistleblower-Hotline sich durchaus als rechtsberatend darstellen kann (näher zu diesem Streit im Lichte der aktuellen Rechtsprechung *Szesny*, CCZ 2017, 25 ff.).

Die Rechtsstellung von Schiedsrichtern im Strafverfahren

Nicht nur Unterlagen von internen Ermittlern und Ombudsleuten, sondern auch Schiedsgerichten vorliegende Unterlagen können für Strafverfolgungsbehörden von Interesse sein. Besteht ein Verdacht, dass sich in der dem Schiedsgericht vorliegenden Dokumentation verfahrensrelevante Beweise finden lassen könnten (sog. „Auffindeverdacht“), kommt eine Durchsuchung mit anschließender Beschlagnahme dieser Beweismittel in Betracht. Die Schiedsrichter müssen dafür nicht Beschuldigte des Verfahrens sein: Durchsuchung und Sicherstellung ist – wie bereits erwähnt – auch beim Nichtverdächtigen möglich. Es liegt die Frage auf der Hand, in welcher prozessualen Situation sich Schiedsgerichte hier befinden: Welche Rechte können sie für sich geltend machen, welche Pflichten haben sie gegenüber staatlichen Strafverfolgungsbehörden?

Denkbar ist zunächst, Schiedsrichtern die für Rechtsanwälte geltenden Schutzprivilegien beizumessen, die Vorschrift des § 160a StPO also auch auf Schiedsrichter anzuwenden mit der Folge, dass Ermittlungsmaßnahmen gegen Schiedsrichter prinzipiell unzulässig sind. Dafür spricht, dass Schiedsgerichte nicht selten aus Rechtsanwälten bestehen. Allerdings ist die Zulassung zur Rechtsanwaltschaft keine Voraussetzung für die Schiedsrichtertätigkeit. Schiedsrichter kann jedermann sein. An die Qualifikation von Schiedsrichtern stellt die Zivilprozessordnung keinerlei Anforderungen. Insbesondere ist nicht die Befähigung zum Richteramt erforderlich, zum Schiedsrichter können auch Nichtjuristen ernannt werden. Hierin liegt gerade eine Stärke der Schiedsgerichtsbarkeit im Vergleich zur ordentlichen Gerichtsbarkeit: Techniker, Chemiker, Handwerksmeister und andere, die vom Gegenstand des Schiedsverfahrens von Berufs wegen mehr verstehen als Juristen, können das Schiedsgericht bilden. Umgekehrt darf nicht übersehen werden, dass die Bestellung eines Rechtsanwalts zum Schiedsrichter nicht selten gerade deshalb erfolgt, weil er über eine Rechtsanwaltszulassung verfügt, juristische Kenntnis hat und über Erfahrung in einschlägigen Rechtsfällen verfügt. Deshalb ist der Umstand, dass ein Schiedsrichter nicht zwingend Rechtsanwalt sein muss, allein noch kein Argument gegen die Anwendung der §§ 160a, 53 StPO auf anwaltliche Schiedsrichter.

Doch bei den Schiedsrichtern kommt ein entscheidendes Abgrenzungsmerkmal hinzu: Anders als die ausschließlich dem Interesse des beauftragenden Unternehmens verpflichteten (anwaltlichen) internen Ermittler nehmen Schiedsrichter faktisch wie auch rechtlich die Rolle eines neutralen Richters ein, der keinen Parteiinteressen verpflichtet ist. Schiedsrichter werden dementsprechend von der Rechtsordnung jedenfalls in Teilen wie Richter behandelt. Sie können sich wegen Rechtsbeugung (§ 339 StGB) strafbar machen. Sie unterfallen mangels hoheitlicher Tätigkeit zwar nicht dem Amtsträgerbegriff des Strafrechts (§ 11 Abs. 1 Nr. 2 StGB), auf sie sind aber die strengen Korruptionsvorschriften der §§ 331 ff. StGB anwendbar, womit sie insoweit Richtern und Beamten gleichgestellt werden. Sie unterliegen zwar keiner strafbewehrten Amtsverschwiegenheitspflicht, allerdings wird ihnen ebenso wie Berufsrichtern das Beratungsgeheimnis analog § 43 DRiG zugebilligt. Daher besteht weitgehend Einigkeit, dass Schiedsrichter von staatlichen Gerichten nicht als Zeuge gehört werden dürfen. Andererseits sind Schiedsgerichte – insoweit wieder im Gegensatz zu Behörden und Gerichten (vgl. etwa § 116 AO, § 4 Abs. 5 Nr. 10 S. 2 EStG, §§ 2, 11 GwG) – nicht verpflichtet, ihre Erkenntnisse über potenziell strafbares Verhalten

der Parteien oder Dritter an die dafür zuständigen Behörden zu melden. Umgekehrt haben Schiedsgerichte nicht das Recht wie Gerichte und Behörden, gem. § 474 StPO Strafakten einzusehen, da sie mangels hoheitlicher Tätigkeit nicht als „Justizbehörden“ i.S. von § 23 EGGVG zu qualifizieren sind: Schiedsgerichte sind allein auf privatrechtlicher Grundlage tätig.

Mit Blick auf die Funktion des Schiedsrichters und seine damit verbundene Interessenneutralität spricht viel dafür, die in § 53 StPO aufgeführten und gem. § 160a StPO für den Schutz vor strafrechtlichen Ermittlungsmaßnahmen konstitutiven Zeugnisverweigerungsrechte auf ihn keine Anwendung finden zu lassen. Wegen des für Schiedsrichter analog geltenden Beratungsgeheimnisses können sie durch staatliche Gerichte ohnehin nicht als Zeugen über den nichtöffentlichen Inhalt ihrer Schiedsrichtertätigkeit vernommen werden. Da § 160a StPO jedoch keine Sperrwirkung für Beratungsgeheimnisträger vorsieht, bleibt die Durchsuchung der Räumlichkeiten eines Schiedsrichters jedenfalls ebenso denkbar wie die Beschlagnahme von bei ihm befindlichen Unterlagen.

Konsequenzen für Kanzleien und Unternehmen

Internen Ermittlern, Ombudspersonen und Schiedsrichtern ist daher – ganz unabhängig davon, ob sie Berufsgeheimnisträger sind oder nicht – rein vorsorglich anzuraten, Vorkehrungen für den Fall einer Durchsuchung und/oder Beschlagnahme durch Strafverfolgungsbehörden zu treffen. Dabei ist zu beachten, dass selbst wenn man ein umfassendes *legal privilege* für die Vorgenannten annähme, dieses Durchbrechungen erlaubt, etwa wenn ein Verdacht der sogenannten „Verstrickung“, also einer Beteiligung an der Straftat des Mandanten, besteht. Unternehmen ist anzuraten, mandatierte Kanzleien darauf anzusprechen, ob und welche Vorkehrungen sie intern für entsprechende Fälle getroffen haben.

Besonders ernst zu nehmen ist das Gebot der Akten-trennung sowohl in der Papier- als auch in der elektronischen Datenablage. Getrennt werden müssen nicht nur die einzelnen (Schieds-) Sachen voneinander. Anwaltlichen Schiedsrichtern, Ombudspersonen bzw. internen Ermittlern ist strikt dazu zu raten, mutmaßlich nicht geschützte Dokumente räumlich getrennt von übriger Mandatsdokumentation, die dem Schutz des § 160a StPO unterfällt, aufzubewahren. Das Ablagesystem muss derart transparent strukturiert sein, dass im Falle der Durchsuchung die Ermittlungsbeamten – obwohl sie Außenstehende sind – gleichsam „auf einen Blick“ erkennen können, wo verfahrensrelevantes und dem

strafprozessualen Zugriff unterfallendes Beweismaterial auffindbar ist und wo nicht. Stichproben sind den Ermittlungsbeamten freilich erlaubt.

Erweist sich die Durchsicht der Dokumente vor Ort als nicht zielführend, weil die Ablage zu unstrukturiert oder das Aktenvolumen zu groß ist, sind die Strafverfolgungsbehörden berechtigt, potenzielles Beweismaterial „vorläufig sicherzustellen“ und in ihren Behördenräumlichkeiten auf Verfahrensrelevanz zu durchsichten (§ 110 StPO). Dabei wird naturgemäß auch nicht beschlagnahmefähiges Material mitgenommen. Damit ist einer zwar unzulässigen, aber mangels Kontrolle durchaus möglichen „zielgerichteten Suche nach Zufallsfunden“ Tür und Tor geöffnet. Der Betroffene läuft damit Gefahr, dass Akten aus seiner *rein anwaltlichen Tätigkeit*, die dem Privileg des § 160a StPO unterfallen, von der Durchsicht betroffen sind und sich hieraus Zufallsfunde ergeben, die den Verdacht anderer Straftaten begründen. Diese wären zwar nicht verwertbar. Doch einmal gefundene Dokumente lassen sich aus dem Gedächtnis eines Beamten unmöglich wieder „löschen“. Schon aus diesem Grunde empfiehlt sich im Ernstfall, die Durchsuchung durch einen strafrechtlich versierten Rechtsanwalt begleiten zu lassen. Dieser kann auch die dringend erforderliche weitere Begleitung des Verfahrens übernehmen. Der Anwalt hat das Recht, Einsicht in die Ermittlungsakte zu nehmen, kontrolliert die Asservate auf Verwertbarkeit, legt Rechtsbehelfe ein und organisiert die Rückführung ggf. zu Unrecht sichergestellter Dokumente.

Unternehmen müssen bedenken, dass bei ihnen befindliche Anwaltsunterlagen grundsätzlich beschlagnahmefähig sind, also keinem gesetzlichen Privileg unterfallen. Nur Verteidigerkorrespondenz unterliegt einem umfassenden Beschlagnahmeschutz unabhängig davon, ob sie sich beim Anwalt oder beim Mandanten befindet. Nach zutreffender Ansicht gilt dies nicht nur in Individualstrafverteidigungsverhältnissen, sondern auch für Unternehmensverteidigungsmandate – entschieden ist dies indes noch nicht. Ohnehin ist Unternehmen anzuraten, sich für den Fall einer Durchsuchung und Beschlagnahme zu wappnen (näher dazu *Szesny* Compliance-Berater 2014, 159 ff.).

Eine Checkliste für Durchsuchungen kann unter compliance@heuking.de angefordert werden.

Schiedsgerichtsbarkeit und Energiewende

Aktueller Stand und Herausforderungen bei erneuerbaren Energien

Die Energiewende ist angesichts der Zeitplanung, der investierten Summen, der Komplexität in der Projektabwicklung sowie der Beteiligung von Privatwirtschaft und Politik ein Mammutprojekt. Durch diese Rahmenbedingungen kommt der Schiedsgerichtsbarkeit eine hohe Bedeutung zu. Der vorliegende Beitrag bietet eine Bestandsaufnahme im Bereich des Handelsrechts ebenso wie auf völkerrechtlicher Ebene und wirft einen Blick auf Herausforderungen und zukünftige Entwicklungen.

Erneuerbare Energien als anspruchsvoller Wachstumsmarkt

Auch wenn US-Präsident Donald Trump am 1. Juni 2017 den Ausstieg der USA aus dem Pariser Klimaschutzabkommen verkündet hat: Das Abkommen, in dem sich 195 Staaten verpflichtet haben, die Erderwärmung durch den Treibhauseffekt auf „deutlich unter zwei Grad“ im Vergleich zum vorindustriellen Zeitalter zu begrenzen, ist damit nicht gescheitert. Mit Ausnahme der USA haben alle G20-Staaten bei ihrem Gipfeltreffen in Hamburg am 7. und 8. Juli 2017 ihre Absicht bekräftigt, das Klimaabkommen zügig umzusetzen.

Deutschland hat spätestens mit dem Atomausstieg im Sommer 2011 die Energiewende eingeläutet. Die Entwicklung und Förderung von Technologien zur Gewinnung erneuerbarer Energien in den westlichen Industrieländern reicht indes in die 1970er Jahre zurück und war seinerzeit eine Reaktion auf die damaligen Öl- und Umweltkrisen. Seitdem haben die Entwicklungen in diesem Bereich weltweit stetig an Fahrt aufgenommen und in den letzten Jahren rasante Geschwindigkeiten erreicht. Besonders in Entwicklungs- und Schwellenländern, allen voran China, sind die Wachstumsraten atemberaubend.

Entscheidend für die rasante Entwicklung waren und sind staatliche Förder- und Subventionsprogramme. Auch wenn erneuerbare Energien breite politische Rückendeckung erfahren, zeichnet sich eine Trendwende ab. Erneuerbare Energien müssen (und können aufgrund stetiger technischer Fortschritte) zunehmend ohne staatliche Fördermittel am Markt bestehen. Gleichzeitig sorgt der internationale Wettbewerb für wachsenden Preisdruck, insbesondere im Bereich Photovoltaik und Wind. Hersteller, Entwickler, Betreiber, Finanziierer und Investoren stehen in diesem Marktumfeld vor großen Herausforderungen. Dasselbe gilt für die Netzbetreiber, die die bestehenden Netze an die Anforderungen des neuen Energiemix anpassen müssen.

Einsatzbereiche der Schiedsgerichtsbarkeit

Die Rechtsstreitigkeiten, die aus dem Bereich der erneuerbaren Energien hervorgehen, sind ein Spiegelbild dieser Entwicklungen.

Die Erschließung erneuerbarer Energiequellen erfolgt, soweit es um die allgemeine Energieversorgung geht, regelmäßig in Projektform. Die Komplexität der Projektstruktur variiert. Die Bandbreite reicht von kleinen Solar- und Windparks an Land bis hin zu

gigantischen Solarfarmen und Offshore-Windparks. Kleinere Solaranlagen werden typischerweise von Generalunternehmern schlüsselfertig zu einem Fixpreis auf Basis von relativ schlanken Standardverträgen errichtet (Single-Contracting). Diese Verträge enthalten nicht selten Schiedsklauseln, insbesondere wenn das Projekt Auslandsbezüge aufweist. Offshore-Windprojekten liegen demgegenüber komplexe und mehrschichtige Verträge mit einer Vielzahl von Unternehmern (u.a. für Transport und Errichtung auf hoher See) zugrunde (Multi-Contracting). Die Risiken der einzelnen Unternehmer werden häufig durch Schnittstellenvereinbarungen austariert. Schiedsklauseln sind in diesen Verträgen, die oft auf Standardverträgen aus dem internationalen Anlagenbau (insb. FIDIC) und der internationalen Seeschifffahrt basieren, die Regel.

Typische Streitigkeiten, die im Bereich erneuerbare Energien im Wege von Schiedsverfahren gelöst werden, sind zum einen Streitigkeiten zwischen der Projektgesellschaft als Auftraggeber und der Auftragnehmerseite und zum anderen Auseinandersetzungen innerhalb der Auftragnehmerseite (entlang der Lieferkette bzw. zwischen Haupt- und Subunternehmern). Die Finanzierungsverträge zwischen der Projektgesellschaft und den finanzierenden Banken enthalten dagegen nur selten Schiedsklauseln. Aus Bankensicht kann es aber für die Finanzierbarkeit des Projekts (Bankability), insbesondere in Entwicklungs- und Schwellenländern, ausschlaggebend sein, ob die Projektverträge Schiedsklauseln zugunsten bewährter Schiedsinstitutionen enthalten und damit die Vollstreckbarkeit eines späteren Schiedsspruchs sichern. Obwohl nicht von vornherein ausgeschlossen, kommen Schiedsklauseln in Verträgen zwischen der Projektgesellschaft und den Netzbetreibern, jedenfalls in Deutschland, in der Praxis nicht vor.

Im regulatorischen Bereich, insbesondere im Zusammenhang mit für den Betrieb erforderlichen Genehmigungen, spielt die Schiedsgerichtsbarkeit bisher, von wenigen Ausnahmen abgesehen, keine Rolle. In jüngerer Zeit berufen sich ausländische Investoren im Verhältnis zu den Staaten jedoch zunehmend auf völkerrechtliche Investitionsschutzabkommen. Die darin enthaltenen Schiedsklauseln erlauben es ihnen, ihre völkervertraglich verbrieften Rechte vor privaten Schiedsgerichten geltend zu machen.



Dr. Matthias Schlingmann, LL.M.

ist Partner im Geschäftsbereich Dispute Resolution von CMS Hasche Sigle in Hamburg. Ein Schwerpunkt seiner Tätigkeiten bilden Streitigkeiten aus dem Bereich erneuerbare Energien.



Dr. Tilman Niedermaier, LL.M.

ist Counsel im Geschäftsbereich Dispute Resolution von CMS Hasche Sigle in München. Er ist regelmäßig mit Streitigkeiten im Bereich erneuerbare Energien befasst und war im Rahmen eines Secondment in der Rechtsabteilung eines internationalen Herstellers von Windkraftanlagen tätig.

Erneuerbare Energien und Investitionsschiedsgerichtsbarkeit

Einem allgemeinen Trend folgend legten viele Staaten, insbesondere in Europa, Anfang des Jahrtausends großzügige Förder- und Subventionsprogramme auf und lösten damit einen nicht vorhergesehenen Investitionsschub im Bereich erneuerbare Energien aus. In Reaktion auf die Finanzkrise strukturierten einige diese Länder, darunter Italien, Spanien und die Tschechische Republik, ihre Programme, insbesondere die darin vorgesehenen Einspeisetarife (Feed-in Tariffs) erheblich um.

Für Investoren bedeuteten diese Maßnahmen eine Schmälerung oder gar den Verlust der erwarteten Profitabilität. Ausländische Investoren gingen gegen die Maßnahmen vor und beriefen sich auf ihre Rechte aus völkerrechtlichen Investitionsschutzabkommen, insbesondere dem European Energy Charter Treaty (ECT). Seit 2013 setzte eine regelrechte Flut von Schiedsklagen im Zusammenhang mit Gesetzesänderungen im Bereich erneuerbare Energien ein. Allein gegen Spanien waren zuletzt über 30 Verfahren anhängig.

Diese völkerrechtlichen Verfahren werfen Fragen von grundsätzlicher Bedeutung auf. Während Investoren regelmäßig eine Verletzung des *Fair-and-Equitable-Treatment (FET)* geltend machen, berufen sich die Staaten auf ihr *Right to Regulate*. Diskutiert wird, ob sie sich in Zukunft für klimaschützende Maßnahmen auch auf das Pariser Klimaschutzabkommen berufen können. Bedeutung erlangen zudem (erweiterte) Menschenrechte wie das Recht auf Zugang zu sauberem Wasser und saubere Luft. Gleichzeitig erfordern die zur Erreichung der ehrgeizigen Ziele des Pariser Klimaschutzabkommens erforderlichen Investitionen ein verlässliches Marktumfeld für Investoren.

Es kann mit Spannung erwartet werden, wie Investitionsschiedsgerichte mit diesen Themen umgehen werden. Mit ihren Entscheidungen werden sie einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung des internationalen Umweltrechts leisten.

Erneuerbare Energien und Handelsschiedsgerichtsbarkeit

Weniger im öffentlichen Interesse stehen privatrechtliche Streitigkeiten zwischen den Projektbeteiligten. Im Bereich erneuerbare Energien, in dem die Anzahl der Akteure nach wie vor überschaubar ist, ist zudem eine Streitvermeidungskultur zu beobachten. Vor Abschluss

der Errichtungsphase kommen Schiedsverfahren eher selten vor. Im Vordergrund steht der fristgerechte Abschluss des Projekts. Zum Einsatz kommen bis zu diesem Zeitpunkt – z.B. wenn es um die Frage nach der Erreichung bestimmter Milestones geht – Schiedsgutachter und in Großprojekten Dispute Adjudication Boards. Anders verhält es sich nach Fertigstellung des Projekts. Es ist zu beobachten, dass die Projektbeteiligten angesichts steigenden Kostendrucks ihre Rechte (Delay Damages, Ersatz für Mehraufwand usw.) konsequenter verfolgen und zunehmend bereit sind, wenn nötig, den Klageweg zu beschreiten.

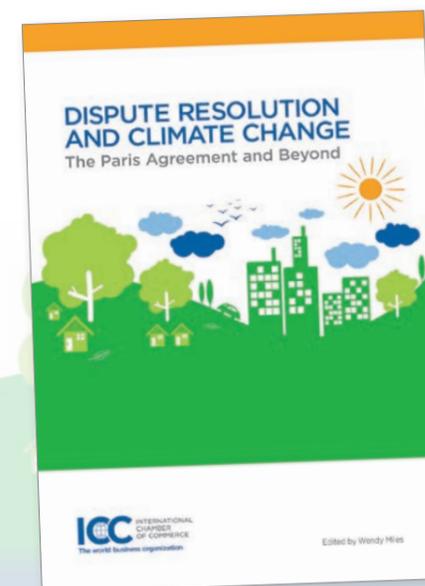
Eine effiziente Erledigung solcher Rechtsstreitigkeiten in einem zunehmend wettbewerbsorientierten Umfeld ist für die Beteiligten von grundlegender Bedeutung. Unternehmensvertreter werden daher nicht müde, das Bedürfnis des Wirtschaftssektors nach zügigen und kostengünstigen Streitbeilegungsmethoden zu betonen.

Die Schiedsinstitutionen haben hierauf reagiert und ihre Regelwerke angepasst. So ist zum 1. März 2017 die neue ICC-Schiedsordnung in Kraft getreten, die für Streitigkeiten bis 2 Millionen US-Dollar ein beschleunigtes Schiedsverfahren (Expedited Procedure Rules) vorsieht. Darüber hinaus geben Schiedsinstitutionen ihren Nutzern zusätzlich zur Schiedsordnung verbreitet Instrumente zur Streitvermeidung und einvernehmlichen Streitbeilegung an die Hand. Die ICC hält neben einer Mediationsordnung (Mediation Rules) eine Gutachter- (Expert Rules) und eine Adjudikationsordnung (Dispute Board Rules) bereit.

In der Regel sind an Streitigkeiten im Zusammenhang mit Projekten im Bereich der erneuerbaren Energien mehr als zwei Parteien beteiligt, deren Rechtsbeziehungen durch unterschiedliche Vertragswerke miteinander verflochten sind. Da Schiedsvereinbarungen grundsätzlich nur zwischen den unmittelbaren Vertragsparteien Wirkung entfalten, ist die Einbeziehung Dritter in ein Schiedsverfahren nicht möglich, wenn dafür nicht rechtzeitig geeignete Vorkehrungen getroffen wurden. Neuere Schiedsordnungen, wie diejenige der ICC, enthalten Regelungen über Mehrparteien- und Mehrvertragsschiedsverfahren, die diesen Nachteil der Schiedsgerichtsbarkeit im Vergleich zum staatlichen Zivilprozess abfedern. Zudem werden für Großprojekte oftmals projektübergreifende Schiedsvereinbarungen abgeschlossen, die alle beteiligten Parteien einbeziehen und ergänzende Regelungen zur Verbindung von Streitigkeiten oder zur Einbeziehung mehrerer Parteien in ein Schiedsverfahren enthalten.

Auf diese Weise profitieren die Parteien in Schiedsverfahren gerade bei Streitigkeiten mit grenzüberschreitenden Bezügen, wie sie bei Großprojekten im Bereich erneuerbare Energien die Regel sind, von der Möglichkeit, ein einheitliches Forum zur Beilegung aller projektbezogenen Streitigkeiten zu wählen.

Sie haben zudem die Möglichkeit, als Verfahrenssprache diejenige Sprache zu bestimmen, in der die Projektdokumentation geführt wird und die alle Beteiligten beherrschen. Die Parteien können zudem Regelungen über die Beweisaufnahme treffen (z.B. Zuweisung bestimmter Fragen an einen Schiedsgutachter) und nicht zuletzt Schiedsrichter mit ausgewiesener Branchenkenntnis wählen.



Das Pariser Klimaschutzabkommen ist ein Durchbruch in den multilateralen Bemühungen, die Bedrohung des globalen Klimawandels zu bewältigen. Zum ersten Mal verpflichten sich die größten und wichtigsten Industrie- und Schwellenländer zu einer internationalen Vereinbarung zur Reduzierung der Treibhausgasemissionen. Das von der ICC und Wendy Miles herausgegebene E-Book "Dispute Resolution and Climate Change - The Paris Agreement and Beyond" beschäftigt sich mit rechtlichen Herausforderungen, die sich aus der Klimapolitik und der Förderung erneuerbarer Energien ergeben.

Behandelte Themen sind die Herausforderungen und Chancen für international tätige Schiedsrichter, bestehende vertragliche Klimaverpflichtungen aus internationalen Klimaschutzabkommen, Durchsetzungsmechanismen des Pariser Abkommens unter Berücksichtigung des Völkerrechts sowie die resultierenden Folgen für Staaten und nichtstaatliche Akteure.

ICC-Publikation Nr. @778E, 2017 Edition, store.iccwbo.org

Fazit

Die Schiedsgerichtsbarkeit steht im Kontext der Energiewende vor neuen Herausforderungen; zugleich bieten sich ihr aber auch neue Chancen. Der Bedarf an Streitbeilegung wird sowohl im handelsrechtlichen Bereich als auch im Bereich des Investitionsschutzes steigen. Im Bereich der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit wird die Abwägung zwischen Rechten und berechtigten Anliegen der Investoren und dem Recht der Staaten (nicht zuletzt in Umsetzung des Pariser Klimaschutzabkommens) klimaschützende Maßnahmen zu ergreifen, an Bedeutung zunehmen. Die Handelsschiedsgerichtsbarkeit im Bereich der erneuerbaren Energien muss beweisen, dass sie komplexe Streitigkeiten aus Großprojekten mit einer Vielzahl von Beteiligten effektiv lösen kann und sich offen für innovative Lösungsansätze zeigt.

Anti-Boycott-Klauseln

Zulässigkeit, Wirksamkeit und Gestaltung von Sanktionsklauseln

Immer mehr Länder erlassen mit drakonischen Strafen bewehrte Sanktionen & Embargos. Besonders weitreichend sind US-Sanktionen. Viele Unternehmen reagieren darauf mit Sanktionsklauseln in ihren Verträgen. Ein Seminar von ICC Germany in Kooperation mit der Kanzlei Noerr am 11. Juni 2017 ging der Frage nach Zulässigkeit, Wirksamkeit und Gestaltung dieser Klauseln nach. Rund 70 Teilnehmer aus Unternehmen, Banken und Kanzleien diskutierten die rechtlichen Möglichkeiten.



Thomas P. Feddo, Alston & Bird LLP, zum US-Sanktionsrecht und den Erwartungen der US-Behörden an Unternehmen

Hintergrund

Die USA, Kanada, Japan und viele andere Länder sowie zwischenstaatliche Organisationen wie die Vereinten Nationen oder die Europäische Union haben umfassende Embargos und Sanktionen gegen eine Vielzahl von Ländern verhängt. Diese Maßnahmen zeichnen sich in der Regel durch einen sehr weiten sachlichen und personellen Anwendungsbereich aus und überlappen, ergänzen und widersprechen sich mitunter. Die Strafen im Falle von Verstößen sind erheblich. Deshalb gehen zunehmend mehr Finanzinstitute und Unternehmen dazu über, sogenannte Sanktionsklauseln in ihren Verträgen vorzusehen. Diese Klauseln werden auch OFAC-Klauseln genannt, nach dem Office of Foreign Assets Control. Das ist die US-Behörde, die

besonders weitreichende und drakonische Sanktionen implementiert. Gegen den Abschluss solcher Sanktionsklauseln wenden sich sogenannte Blocking Laws. Darunter werden Abwehrvorschriften verstanden, die es verbieten, sich an die Sanktionsgesetze anderer Staaten zu halten oder ihre Einhaltung zu erklären. Die sich so – absichtlich – widersprechenden Regelungen können in eine vermeintlich ausweglose Situation führen. Standardlösungen verbieten sich hier meistens, weshalb es gilt, unternehmens- und einzelfallbezogene Lösungen zu entwickeln.

Weitreichendes Embargorecht

Ein Grund für das Dilemma ist der uferlose Anwendungsbereich von Sanktionen und Embargos, und

zwar sowohl in personeller als auch materieller Hinsicht. Vorreiter bei beidem sind die USA. Ihr Sanktionsrecht erstreckt sich nicht nur auf US-Personen, wie US-Staatsbürger, Inhaber einer Greencard, US-Unternehmen, teilweise auch deren Tochtergesellschaften, auf US-Territorium und Geschäfte, die in US-Dollar abgewickelt werden, sondern zum Teil extraterritorial darüber hinaus auch auf sogenannte Nicht-US-Personen. Besonders im Fokus stehen ausländische Finanzinstitute. Auch das EU-Recht ist ungewöhnlich weit formuliert und erfasst ebenfalls nicht nur Staatsangehörige, alle nach dem Recht eines Mitgliedstaats gegründeten juristischen Personen, das gesamte Gebiet der Europäischen Union, sondern auch alle Geschäfte, die ganz oder teilweise innerhalb der Union betrieben werden. Auch nach dem EU-Recht ist daher ein minimaler territorialer Nexus notwendig, um den Anwendungsbereich zu eröffnen.

Ebenso ist der sachliche Anwendungsbereich sehr weit. Die USA wählen bei Sanktionen und Embargos häufig den Ansatz eines Totalembargos, sogenannte Comprehensive Sanctions, die nahezu alle – auch indirekte – Transaktionen mit dem sanktionierten Land verbieten. Hiervon sind dann mehr oder weniger Ausnahmen vorgesehen. Besonders weit wird der Anwendungsbereich dadurch, dass auch Beihilfe- und Umgehungstatbestände weitreichend erfasst sind, z.B. durch die Konzepte der Facilitation, Evasion, Conspiracy und Causation. Das bedeutet, dass US-Personen auch nicht an Transaktionen von Nicht-US-Bürgern in irgendeiner Form beteiligt sein dürfen, die für sie selbst verboten wären. Die EU sieht zumeist kein Totalembargo vor, sondern verbietet weitreichend bestimmte direkte oder indirekte Geschäfte – mit bestimmten gelisteten Gütern oder Personen. Zum Beispiel verbietet das Bereitstellungsverbot gegenüber gelisteten Personen, diesen „weder unmittelbar noch mittelbar Gelder oder wirtschaftliche Ressourcen zur Verfügung [zu stellen] oder zu Gute kommen [zu lassen]“. Die klassischen Aus- und Einfuhrverbote sind ähnlich weit formuliert.

Der weite Anwendungsbereich ist auch deshalb so problematisch, weil Sanktionsverstöße mit drakonischen Strafen sanktioniert werden. Auch hier sind die USA führend, die z.B. gegenüber der BNP Paribas eine Rekordstrafe von 8,9 Mrd. US-Dollar verhängten. Vergleichbare Strafen sind in der EU bisher unbekannt, gleichwohl besteht für vorsätzliche Verstöße in Deutschland zum Teil eine Mindeststrafe von bis zu zwei Jahren Freiheitsstrafe. Das Seminar diskutierte auch Erfahrungen aus der Praxis: Tom Feddo, ehemaliger hochrangiger Bediensteter bei OFAC und Partner

bei Alston & Bird LLP in Washington, schilderte detailliert den langen Arm der US-Behörden. Martin Vogt, Deutsche Bank, stellte in diesem Zusammenhang Erfahrungen internationaler Großbanken vor.

Sanktionsklauseln im Zielkonflikt mit Blocking Laws

Entsprechend groß ist das Bedürfnis der Unternehmen, sich durch Sanktionsklauseln dagegen abzusichern, dass ihre Vertragspartner Sanktionsverstöße begehen. Doch Sanktionsklauseln sind nicht unproblematisch: Zum einen ist es möglich, dass sich etwa europäische Unternehmen mangels direkter Anwendbarkeit nicht an US-Sanktionsrecht gebunden fühlen und in den Embargoländern diejenigen Geschäfte durchführen, die von der EU erlaubt sind. Zum anderen wehren sich viele Staaten gegen die weitreichende extraterritoriale Anwendbarkeit von Sanktionsrecht und erlassen Abwehrmaßnahmen, sogenannte Blocking Laws. Für deutsche Unternehmen besonders relevant ist § 7 AWV, der es verbietet, sogenannte Boykotterklärungen abzugeben. Danach sind solche Erklärungen unzulässig, mit denen sich ein deutsches Unternehmen verpflichtet, solche Embargos und Sanktionen anderer Staaten umzusetzen, die über das hinausgehen, was die UN und die EU erlassen haben. Prof. Dr. Michael Wolfgang, Universität Münster/AWB Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, übernahm es, die Reichweite und Zukunftsfähigkeit dieser Regelungen darzustellen.

Divergenzen in den Sanktionsgesetzen

Ein weiteres Grundproblem liegt also darin, dass die Embargo- und Sanktionsregelungen der wichtigsten Jurisdiktionen divergieren. Die Unterschiede im Sanktionsrecht der USA und der EU sind zum Teil geografischer Natur. So haben die USA zum Beispiel gegenüber Kuba weitreichende Sanktionen erlassen, die EU hingegen nicht. Auch im Anwendungsbereich sind die Sanktionsprogramme sehr unterschiedlich. Gegenüber dem Iran beispielsweise besteht auch nach Inkrafttreten des *Joint Comprehensive Plan of Action* im Januar 2016 seitens der USA nach wie vor ein Totalembargo. Im Wesentlichen wurden lediglich die extraterritorial auch auf Nicht-US-Personen anwendbaren Regelungen zurückgenommen. Die EU beließ hingegen nur noch eingeschränkte Sanktionen gegenüber Iran in Kraft. Das Russlandembargo ist ein Beispiel dafür, wie sich die USA und die EU in der Vergangenheit über die Reichweite der Sanktionen abgestimmt haben. Auch hier gibt



Dr. Bärbel Sachs

ist Partnerin und leitet das Team Außenhandelsrecht bei Noerr LLP. Sie berät Mandanten in allen Bereichen des deutschen, europäischen und internationalen Außenhandelsrechts, einschließlich Exportkontroll-, Embargo- und Zollrecht, sowie Antidumping-, Antisubventions- und WTO-Recht.



Martin Vogt, LL.M., Rechtsanwalt, Group Sanctions and Embargoes der Deutsche Bank AG, erläuterte die Maßnahmen aus Unternehmenssicht zur Einhaltung der jeweils anzuwendenden Sanktionsregeln

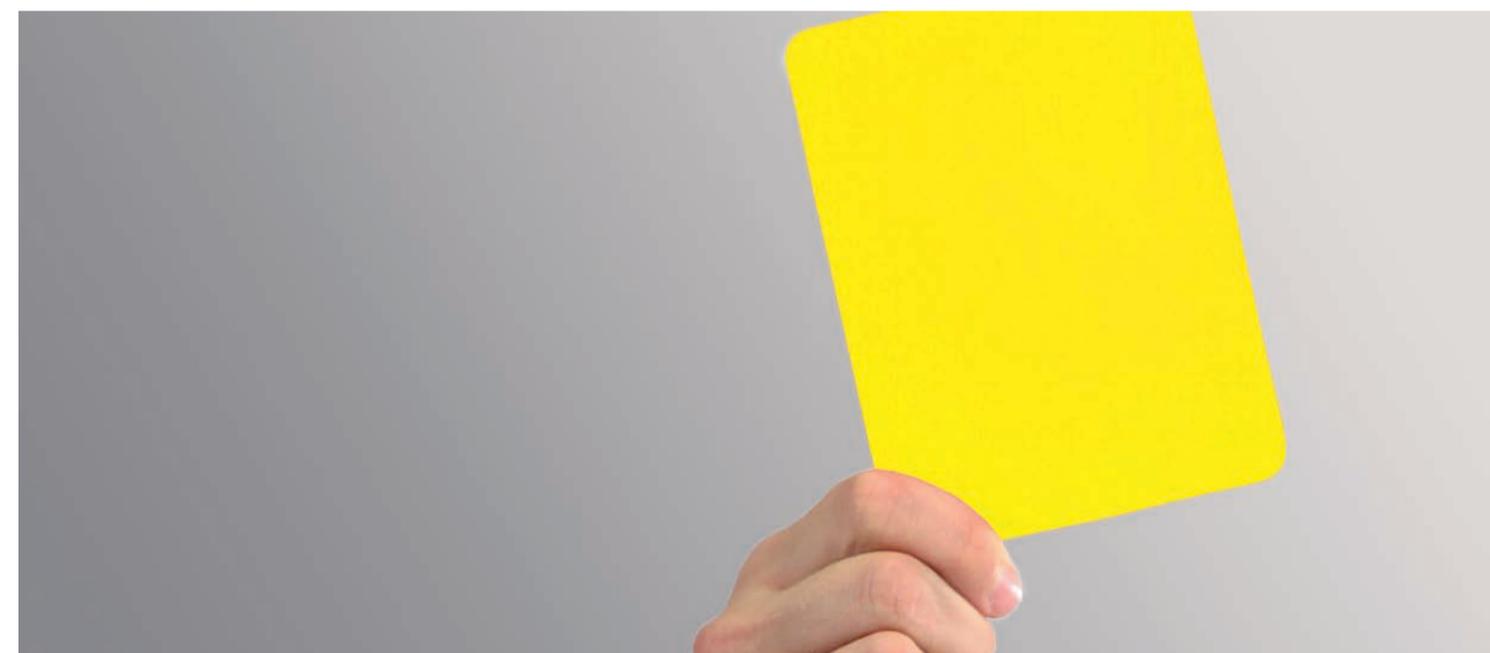
es jedoch kleine, aber feine Unterschiede, zum Beispiel bezüglich der konkret gelisteten Personen. Das grundsätzliche Parallellaufen würde sich allerdings dramatisch verschlechtern, sollte Präsident Trump das vom US-Kongress verabschiedete Gesetz *Countering America's Adversaries Through Sanctions Act* umsetzen. Dieses Gesetz sieht zum Beispiel Verbote im Zusammenhang mit Energiepipelines vor, die indirekt an die Betreiber der Nord Stream 1 und 2 Pipelines gerichtet sind. Auch für Finanzinstitute enthält das Gesetz unschöne, weil extraterritorial anwendbare Maßnahmen.

Empfehlung für Unternehmen

Der beschriebene Zielkonflikt macht Lösungen von der Stange in der Regel unmöglich. Denn entweder setzt sich ein Unternehmen einem sanktionsrechtlichen Risiko aus oder es verstößt gegen das ebenfalls bußgeldbewehrte Blocking Law. Ein hochkarätiges Panel diskutierte unter der Moderationsführung von Sebastian Bock, Noerr LLP, Ansätze und Lösungen: Dazu gehörten unter anderem Martin Vogt, Deutsche Bank, Dr. Caroline Redeker, Fresenius Medical Care, und Prof. Dr. Michael Wolffgang. Einig waren sich die Referenten darin, dass Sanktionsklauseln kein

Königsweg sein können, sondern allenfalls Teil einer deutlich umfassenderen Due Diligence aus Compliance-Gründen. Es wurden Lösungen wie vergangenheitsbezogene Erklärungen, generelle Verpflichtungen zur Einhaltung des ausländischen Rechts, Side Letter oder positive Erklärungen vorgestellt. Eine der Standardlösungen, die sich abzeichnen scheint, ist eine Sanktionsklausel, die mithilfe eines *Carve-Outs* auf das beschränkt wird, was gemäß § 7 AWV zulässig ist. Jedoch auch an dieser Klausel manifestiert sich wieder das Dilemma, dass nach US-Recht kritisches Geschäft hiervon teilweise nicht erfasst ist. Daneben diskutierten die Teilnehmer andere Ansätze, etwa risikobasierte Lösungen oder auf das jeweils anwendbare Recht beschränkte Sanktionsklauseln, wie von der Banken-Kommission der ICC vorgeschlagen. Auf diese Weise gab die Veranstaltung den Teilnehmern viel Material an die Hand, um die für das eigene Unternehmen beste Lösung zu definieren. Es bleibt der Appell an Gesetz- und Ordnungsgeber weltweit, durch eine Abmilderung der *Blocking Laws* bzw. Abstimmung von Sanktionsmaßnahmen Abhilfe zu schaffen, um die Unternehmen aus der Situation zu befreien, in der gegen einen der beiden Handlungsbefehle verstoßen werden muss.

Compliance PLUS



Compliance PLUS

Hauschka, *Corporate Compliance*; Rotsch, *Criminal Compliance (Nomos)* und Ringleb u.a., *Kommentar zum Deutschen Corporate Governance Kodex*: diese wichtigen Standardwerke sowie die *Zeitschrift CCZ* stehen Ihnen auch online zur Verfügung – übersichtlich aufbereitet und zu günstigen Preisen. Dazu vieles, was die Arbeit bei Corporate Compliance und Corporate Governance erleichtert: Rechtsprechung in Hülle und Fülle, sorgfältig aktualisierte Gesetzestexte und praktische Checklisten. Damit macht sich dieses umfassende Informationspaket schnell bezahlt.

► schon ab € 47,-/Monat
(zzgl. MwSt., 6-Monats-Abo)

4 Wochen kostenlos testen
Infos: www.beck-shop.de/vpnas

Patentprozesse in den USA

Patentinhaber können sich Gericht nicht mehr aussuchen

Das höchste US-Gericht hat die freie Wahl des Gerichtsstands bei Patentklagen eingeschränkt. Unternehmen mit Sitz oder Niederlassung in den USA können sich ihren Klageort nicht mehr frei aussuchen. Gleichzeitig ist die Entscheidung auch ein weiterer Schritt im Kampf gegen sogenannte „Patenttrolle“, die insbesondere in der ITK- und der Automobilbranche gefürchtet sind.

Eine wesentliche und potenziell sehr folgenreiche Änderung des US-amerikanischen Prozessrechts in Patentstreitsachen erfolgte im Mai 2017 durch die Entscheidung des US Supreme Court in Sachen „TC Heartland LLC v. Kraft Foods Group Brands LLC“ (Entscheidung vom 22. Mai 2017; Az.: 16-341). Die Entscheidung fügt sich ein in eine ganze Reihe von Maßnahmen und Entscheidungen des Kongresses, des US-Patentamts und der Gerichte, die den Patentinhabern in den USA das Leben schwerer machen sollen.

Ausgangslage

Patentstreitsachen konnten in den USA bislang an allen für Patentstreitsachen kompetenten Gerichten eines jeden US-Bundesstaates verhandelt werden, sofern auch nur eine patentverletzende Handlung in dem angerufenen Gerichtsbezirk nachweisbar war.

Damit unterschied sich das US-amerikanische Prozessrecht im Grundsatz nicht wesentlich vom deutschen Prozessrecht, das einen solchen „Gerichtsstand der unerlaubten Handlung“ ebenfalls kennt und häufig nutzt. Die unerlaubte (da patentverletzende) Handlung wird insofern, hier wie dort, weit verstanden und erfasst unter anderem auch die bloße Werbung für ein Produkt auf einer in dem fraglichen Gerichtsbezirk abrufbaren Webseite. Hierdurch ist in vielen Fällen der Zugang zu allen für Patentstreitsachen kompetenten Gerichten, und zwar landesweit, eröffnet. Der Kläger hat insofern zumeist die Möglichkeit, sich ein Gericht seiner Wahl nach Belieben auszusuchen (sog. „forum shopping“). Auch in Deutschland haben sich auf diese Weise über die Jahrzehnte klägerseits bevorzugte Gerichte herausgebildet, da diese bestimmte Vorteile (wie etwa Prozessdauer und Spezialisierungsgrad) aufweisen.

In den USA hat sich diese Entwicklung in den letzten Jahren indes stark zugespitzt: So haben einzelne Gerichte, insbesondere auch wirtschaftlich motiviert, zur Erhöhung ihrer Fallzahlen im Patentbereich ein Verfahren etabliert, das außerordentlich begünstigend für die Klägerseite wirkt. So wurde beispielsweise durch die betreffenden Gerichte die Dauer für bestimmte Verfahrensschritte in einer Weise verkürzt, die die ordnungsgemäße Verteidigung auf Beklagenseite erschwert. Auch eine stark beschleunigte und umfangreiche Sachverhaltsermittlung („Discovery“) trug dazu bei, die Verfahrenskosten derart zu erhöhen, dass der Druck auf die Beklagten zu einer außergerichtlichen Einigung immer weiter anstieg. Insbesondere der Eastern District Court of Texas hat

es in dieser Hinsicht zu eher zweifelhafter Berühmtheit gebracht und es geschafft, in den vergangenen Jahren etwa 40% aller Patentverletzungsklagen in den USA an sich zu ziehen. Dabei handelt es sich in der überwiegenden Zahl aller Klagen um kommerzielle Patentverwerter („non-practicing entities, kurz: NPE“). Manche werden als „Patenttrolle“ bezeichnet, insbesondere wenn diese Patentrechte in einer nach Ansicht der Marktteilnehmer unangemessenen Weise benutzen. Die damit verbundene Fehlentwicklung war offenkundig: in Zahlen bedeutet dies, dass zuletzt pro Jahr mehrere tausend (!) Patentverletzungsklagen im Eastern District Court of Texas anhängig gemacht wurden. Eine Erledigung all dieser Verfahren durch die überschaubare Anzahl der dortigen Richter erschien - anders als durch außergerichtliche Einigung der Parteien - de facto ausgeschlossen.

Die Entscheidung TC Heartland des US Supreme Court

Die aktuelle Entscheidung des US Supreme Court aus dem Mai 2017 könnte dieser vielfach kritisierten Entwicklung nun erstmals Einhalt gebieten.

In dem der Entscheidung zu Grunde liegenden Fall hatte Kraft Foods (mit Unternehmenssitz in Delaware) den Mitbewerber TC Heartland (mit Unternehmenssitz in Indiana) vor dem District Court of Delaware wegen einer Patentverletzung verklagt. Begründet wurde die Zuständigkeit des dortigen Gerichts mit der Lieferung der angeblich patentverletzenden Gegenstände (Aromen für die Veränderung von Farbe und Geschmack von Wasser) durch TC Heartland nach Delaware, mithin einem Gerichtsstand der unerlaubten Handlung. TC Heartland beantragte hingegen die Verweisung der Klage an den Ort seines Unternehmenssitzes in Indiana. Nachdem alle Vorinstanzen diesen Antrag abgelehnt hatten, hat der US Supreme Court diesem in seiner Entscheidung stattgegeben, und zwar mit der folgenden, weit über den konkreten Fall hinausgehenden Argumentation:

- Die bisherige Praxis der Instanzgerichte, in Patentstreitsachen den Gerichtsstand der unerlaubten Handlung zuzulassen, finde, so der US Supreme Court, in den USA keine hinreichende gesetzliche Stütze. Die anwendbaren zivilprozessualen Vorschriften sähen einen solchen für Patentstreitsachen nicht vor.
- Tatsächlich verlangt die maßgebliche Vorschrift (28 USC § 1400 (b)) für den Gerichtsstand der unerlaubten Handlung in Patentstreitsachen, dass



Dr. Dennis Kretschmann

ist deutscher und europäischer Patentanwalt und Partner bei Boehmert & Boehmert in München. Er betreut Prüfungsverfahren vor den deutschen und internationalen Patentämtern und führt regelmäßig grenzüberschreitende Patentverletzungs- und Nichtigkeitsverfahren durch, oft mit Bezug zu den USA.



Dr. Michael Rüberg, LL.M.

ist Rechtsanwalt und Partner bei Boehmert & Boehmert in München. Sein Schwerpunkt sind Patentverletzungstreitigkeiten. Er koordiniert komplexe, häufig grenzüberschreitende Patentauseinandersetzungen, sowohl im gerichtlichen als auch im außergerichtlichen Bereich. Zuvor war er Syndikusanwalt in der Patent- und Markenabteilung der BMW AG.

diese zugleich am Ort einer geschäftlichen Niederlassung des Beklagten begangen wurde: „*where the defendant has committed acts of infringement and has a regular and established place of business*“. Um nicht an die enge Voraussetzung einer geschäftlichen Niederlassung gebunden zu sein, hatten die Instanzgerichte sich jedoch bislang auf einen in derselben Vorschrift enthaltenen weiteren Gerichtsstand berufen, wonach alternativ auch Klagen am „Wohnsitz“ („*district where defendant resides*“) des Beklagten möglich sind. Ein „Wohnsitz“ wurde unter Rückgriff auf eine allgemeinere Vorschrift (28 USC § 1391 (c)) immer dann angenommen, wenn sog. „*personal jurisdiction*“ in dem fraglichen Gerichtsbezirk bestand. „*Personal jurisdiction*“ bestand wiederum nach gefestigter Rechtsprechung bereits dann, wenn in einem Gerichtsbezirk durch den Beklagten eine unerlaubte Handlung begangen wurde.

- Der US Supreme Court kam zu dem Ergebnis, dass ein Rückgriff auf die allgemeinere Vorschrift des 28 USC § 1391 (c) unzulässig sei und „Wohnsitz“ bei Patentstreitsachen stets nur den tatsächlichen Unternehmenssitz des betroffenen Unternehmens meine und nicht auch den Ort der „*personal jurisdiction*“.

Entsprechend stellte der US Supreme Court fest, dass für Patentstreitsachen die unerlaubte Handlung allein keinen Gerichtsstand begründe, sondern nur, wenn diese an einem Ort der geschäftlichen Niederlassung begangen wurde. Alternativ könne auch am Ort des tatsächlichen Unternehmenssitzes des Beklagten geklagt werden.

Konsequenzen für amerikanische und deutsche Unternehmen

Wenngleich die Entscheidung nun zunächst durch die Instanzgerichte umgesetzt werden muss, sind ihre erwarteten Auswirkungen beträchtlich, da sie die Freiheit der Kläger zum „forum shopping“ in den USA erheblich beschränken dürfte. Nun wird stets auch zu fragen sein, wo ein Beklagter eine Niederlassung und/oder seinen Unternehmenssitz hat. Erwartet wird daher, dass die starke Konzentrierung von Patentstreitsachen bei einigen wenigen Gerichten zurückgehen und es entsprechend zu einer stärkeren Verteilung auf verschiedene Gerichte kommen wird.

Insbesondere dürfte es hierbei zunächst zu einer Umverteilung von Verfahren vom Eastern District of Texas zu den Gerichten in Delaware kommen, da aus steuerlichen Gründen viele Unternehmen bekanntlich

ihren Unternehmenssitz in Delaware haben. Gleichwohl ist das „forum shopping“ damit noch nicht beendet. Denn ob ein Unternehmen tatsächlich eine Niederlassung in einem Gerichtsbezirk unterhält und was hierfür im Einzelfall genügt, wird die Instanzgerichte künftig sicherlich stark beschäftigen.

Für deutsche Unternehmen wirkt die Entscheidung in zweierlei Hinsicht: Unternehmen, die sich in der Vergangenheit mit Patentverletzungsklagen von sogenannten „Patenttrollen“ konfrontiert sahen und eventuell bereits leidvolle Erfahrungen im Eastern District of Texas sammeln mussten, können ein Stück weit aufatmen; zumindest für ihre US-Töchter. Andererseits beschränkt die Entscheidung die Freiheit deutscher Unternehmen, die in den USA Patente durchsetzen möchten, bei der Wahl des Gerichtsstands.

Wichtig ist allerdings zu wissen, dass die Entscheidung zunächst nur im Verhältnis zu US-amerikanischen Beklagten wirkt. Für ausländische Beklagte, also auch deutsche Unternehmen ohne eigene geschäftliche Niederlassung oder Unternehmenssitz in den USA, gelten nach überwiegender Auffassung zunächst weiter die allgemeineren prozessualen Regelungen. Der US Supreme Court hat in seiner Entscheidung diese Frage aber ausdrücklich offengelassen, sodass auch diese Problematik künftig vermehrt Gegenstand der Instanzrechtsprechung werden dürfte.

In Deutschland sind vergleichbare Tendenzen zur Begrenzung des „forum shopping“ aktuell nicht zu verzeichnen. Sie dürften hierzulande aber auch nicht in gleichem Maße dringlich sein und wohl auch vorrangig ein gesetzgeberisches Einschreiten erfordern.

Die Entscheidung im Kontext

Die Entscheidung *TC Heartland* fügt sich inhaltlich ein in eine ganze Reihe von Maßnahmen und Entscheidungen, die über den Zeitraum der vergangenen fünf Jahre die Position der Patentanmelder und Patentinhaber in den USA signifikant geschwächt haben.

In den Jahren 2012 und 2013 schuf der US-Kongress mit dem „America Invents Act“ neue Möglichkeiten: So können erteilte US-Patente in einem schnellen und für amerikanische Maßstäbe einigermassen kostengünstigen Verfahren vor dem US-Patentamt angegriffen und nichtig gemacht werden. Diese Gesetzesinitiative wurde explizit auch damit begründet, dass mit Patentverletzungsklagen bedrohte Unternehmen wirksame Mittel benötigten, die Patentfähigkeit von Patenten überprüfen zu lassen. Im Gegensatz zum

Jury-Verfahren vor dem District Court entscheiden in den neuen Verfahren Berufsrichter mit vielfach technischer Ausbildung. Insbesondere von dem sogenannten „Inter Partes Review“-Verfahren (IPR) wurde in der Folge zahlreich Gebrauch gemacht, oft als Gegenwehr gegen eine Patentverletzungsklage. Einige (allerdings nicht alle) US-Verletzungsgerichte tendieren zunehmend dazu, das parallel laufende Verletzungsverfahren bis zur Entscheidung über den Rechtsbestand des Patents auszusetzen und nehmen auf diese Weise viel Druck vom vermeintlichen Patentverletzer. Gegenwärtig werden durchschnittlich mehr als hundert IPR-Verfahren pro Monat eingereicht, die statistisch in fast der Hälfte aller Fälle mit dem Widerruf des Patents enden. Die Möglichkeiten, das Patent in eingeschränktem Umfang aufrechtzuerhalten, wurden durch die Rechtsprechung stark eingeschränkt.

Gleichzeitig hat der US Supreme Court in den zurückliegenden Jahren die Patentierbarkeitsanforderungen erhöht. Viele Software-Erfindungen, die das US-Patentamt noch vor wenigen Jahren problemlos patentiert hätte, werden in der Folge der Entscheidung „*Alice Corp. v. CLS Bank International*“ (Entscheidung vom 19. Juni 2014; Az.: 13-298) als rein „abstrakte Idee“ und daher als unpatentierbar zurückgewiesen. Ein ähnliches Schicksal traf viele Patentanmeldungen und Patente auf dem Gebiet der Medizin und Biochemie im Anschluss an die Entscheidung „*Mayo v. Prometheus*“ (Entscheidung vom 20. März 2012; Az.: 10-1150).

In ihrer Kombination führten diese Entwicklungen zu einer erheblichen Einschränkung für Patentinhaber, ihre Patente wirksam vor Gericht durchzusetzen. Damit verbunden war eine Entwertung vieler Patentportfolien, insbesondere im Bereich der Medizin und Software-Technik. Die Folgen spüren die „Patenttrolle“, aber auch die produzierenden Unternehmen. Einige Unternehmen schätzen die damit einhergehenden Verluste auf mehrere hundert Millionen US-Dollar.

Ein jüngst im Juni 2017, bemerkenswerterweise gegen die Empfehlung der US-Regierung, vom US Supreme Court zur Entscheidung angenommener Fall könnte große Auswirkungen haben und eine zumindest teilweise Umkehr des eingeschlagenen Kurses bedeuten. In „*Oil States vs. Greene’s Energy*“ werden die Richter über die Verfassungsmäßigkeit des „Inter Partes Review“ entscheiden. Offenbar scheinen zumindest einige der Richter Bedenken zu haben, ob ein bis zur Vernichtung des Patents reichender Eingriff in ein Eigentumsrecht durch einen nur mit Berufsrichtern besetzten Spruchkörper, das heißt ohne die verfassungsgemäß vorgesehene Jury, rechtmäßig ist.

Fazit

Die Patentlandschaft in den USA ist seit einigen Jahren starken Veränderungen ausgesetzt. Sie haben dazu geführt, dass es in den USA deutlich schwieriger geworden ist, Patente erteilt zu bekommen, sie gegen Angriffe zu verteidigen und gegen Patentverletzer durchzusetzen.

Die USA sind für Patentinhaber längst nicht mehr das Eldorado, das sie noch vor wenigen Jahren waren. Damit wird einerseits der Missbrauch des US-Systems durch Patenttrolle zurückgedrängt. Andererseits beeinträchtigen viele der Maßnahmen auch die effiziente Rechtsverfolgung von Patentverletzungen durch legitime Patentinhaber.

13th EDITION 2017

THE ICC INTELLECTUAL PROPERTY ROADMAP

Current and emerging issues for business and policymakers

ICC INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization
POLICY AND BUSINESS PRACTICES

Die ICC-Roadmap zum Gewerblichen Rechtsschutz (2017) benennt zentrale politische Herausforderungen auf globaler Ebene und gibt Empfehlungen aus Sicht der Wirtschaft.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Gewerblicher Rechtsschutz, Dr. Katrin Rupprecht, S. 74

Finanzierungslücke im Welthandel

UN bestätigt 1,6 Billionen US-Dollar Finanzierungslücke für KMU

Kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) in Emerging Markets fehlt oft der Zugang zu Handelsfinanzierungsinstrumenten. Dies kann Geschäfte für deutsche Unternehmen verhindern. Was sind die Gründe, wie lässt sich gegensteuern?

Vor allem die boomenden Schwellenländer leiden nach den Berechnungen der Asiatischen Entwicklungsbank (ADB) und der Internationalen Handelskammer (ICC) unter einer beachtlichen Handelsfinanzierungslücke. Jetzt haben auch die Vereinten Nationen (UN) das geschätzte Volumen der Lücke von 1,6 Billionen US-Dollar bestätigt. Zum Vergleich: Der Wert der deutschen Exporte lag 2016 bei rund 1,3 Billionen US-Dollar.

Was heißt das für die Unternehmen konkret?

Dort, wo es viel Bedarf an moderner Technologie gibt, finden lokale Firmen keine Bank, die ihnen den Import finanziert. Oft scheitert selbst die Suche nach etablierten Instrumenten wie einem Akkreditiv. Betroffen sind vor allem KMUs in Emerging Markets: Geht es um eine grenzüberschreitende Handelsfinanzierung, herrscht bei ihnen Not.

Das gilt insbesondere für Firmen in Teilen von Asien, in einigen Ländern Südamerikas, in fast ganz Afrika sowie in Teilen des Mittleren Ostens. Der Grund: Oft haben die lokalen Banken keinen oder nur erschwerten Zugang zu internationalen Märkten. Ohne die passende Handelsfinanzierung kommt das Geschäft – trotz des Bedarfs – nicht zustande. Deutschen Exporteuren entgehen mögliche Geschäftsabschlüsse.

Was sind die Ursachen?

Die Analyse der Ursachen zeigt, dass vor allem drei Hürden den Welthandel hemmen:

1. Fehlende Kreditmittel der Banken in den Schwellenländern
2. Nicht vorhandenes Know-how und unzureichender Zugang zu etablierten Finanzierungsprodukten und -prozessen wie dem Akkreditiv
3. Deutlich verschärfte Vorschriften für Banken von den nationalen und internationalen Regulatoren, mit schwerwiegenden Auswirkungen für KMUs

Um die grenzüberschreitende Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung einzudämmen, müssen Banken mögliche Kunden vor Aufnahme einer Geschäftsverbindung heute sehr intensiv prüfen. Dabei wird geschaut, wer der Kunde ist und wie das Geschäftsmodell aussieht. Die Herkunft von Geldern und Vermögen muss geklärt werden; die Gesellschafterstruktur und weitere Informationen kommen auf den Tisch. Dies gilt ebenfalls für die Geschäftsverbindungen zwischen den Banken. Diese Prüfungen sind regelmäßig bzw. bei Bekanntwerden neuer Fakten zu aktualisieren.

Diese KYC-Recherche (Know-your-Customer) kann sehr aufwändig und kostenintensiv sein. Dadurch werden Geschäftsbeziehungen aufgrund des geringeren Volumens mit kleineren Kunden bzw. kleineren Banken für internationale Banken oft unattraktiv. Daher konzentrieren sich viele Banken entweder auf bestimmte Länder oder auf große Transaktionen.

Wie könnte eine Lösung aussehen?

Eine mögliche Lösung für KMUs ist die Verwendung eines „Dreieck-Akkreditives“. Dabei arbeitet z.B. eine kleinere Bank in Tansania mit einer international vernetzten Bank in Südafrika zusammen, die wiederum die Abwicklung mit einer europäischen Bank wie der Commerzbank in Frankfurt erledigt. Hilfreich ist für die Akteure hierbei ein großes Netzwerk an Partnerbanken, um dem Importeur Alternativen aufzeigen zu können, falls ein Geschäft mit einer bestimmten Bank nicht darstellbar ist, mit einer anderen aber schon.

Der zweite Weg zur Verbesserung der Situation ist die Kostenreduzierung der KYC-Recherche. Dies kann durch neue effiziente digitale Lösungen erreicht werden. Zwischen Banken gewinnt das webbasierte KYC-Registry von Swift an Bedeutung, auf der Corporate-Seite ist die Einführung und verstärkte Verwendung des Legal Entity Identifiers (LEI) ein Schritt in die richtige Richtung.

Sinken die Prozesskosten, rechnet es sich für die Banken wieder, die Anfragen für kleinere Finanzierungsvolumen zu prüfen. Entsprechen die Details der Handelsgeschäfte den regulatorischen Vorgaben, steht

einer Finanzierung nichts im Wege. Dies würde für deutsche Exporteure zusätzliche Märkte und Kunden erschließen, die bisher nicht möglich waren.



Rethinking Trade & Finance (2017)

Die ICC hat die aktuelle Ausgabe ihres Berichtes „Rethinking Trade & Finance“ veröffentlicht, der unter anderem von der Asiatischen Entwicklungsbank, der WTO, der Weltbank, der Berner Union und der OECD unterstützt wird. Der Bericht bestätigt erneut, dass KMU weiterhin Probleme bei der Unternehmensfinanzierung haben.

Knapp 70% der Banken machen dafür nicht eine allgemeine Kapitalknappheit, sondern neue Compliance-Vorgaben verantwortlich. So wurden unter anderem die Regeln zur Verhinderung von Geldwäsche-Aktivitäten und Terrorismus-Finanzierung im letzten Jahr deutlich verschärft. Alle Banken erwarten in den nächsten zehn bis 20 Jahren die weitere Digitalisierung der Handels- und Finanzierungsströme, 44% der Banken wollen künftig ihren Fokus auf Digitalisierung und neue Technologien richten, inklusive FinTech- und Plattform-Angebote.



Rüdiger Geis

ist Head Product Management Trade im Bereich Firmenkunden der Commerzbank AG. Zudem ist er Mitglied des Executive Boards der ICC-Bankenkommission.

Weltweit an Ihrer Seite.

Nutzen Sie unsere weltweite Präsenz für Ihren unternehmerischen Erfolg.



www.commerzbank.de/weltweit

Die Commerzbank wurde bei den Euromoney Awards for Excellence als „Best Bank in Germany“ ausgezeichnet – für ihre strategische Ausrichtung als verlässlicher, effizienter und erfolgreicher Finanzpartner in herausfordernden Zeiten im deutschen Bankensektor. Euromoney, Ausgabe 07/2017

COMMERZBANK
Die Bank an Ihrer Seite



Weitere Informationen zur ICC-Bankenkommission & UN, Oliver Wieck, Generalsekretär ICC Germany, S. 74

Wirtschaft und Nachhaltigkeit

Die UN-Nachhaltigkeitsziele in der Unternehmenspraxis

Die Mitgliedstaaten der Vereinten Nationen verabschiedeten vor zwei Jahren die Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung. Die Staaten verfolgen damit die Lösung der globalen Herausforderungen von Armut, Ausgrenzung über Klimawandel, Ausbildung bis hin zu einer nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung. An der Ausarbeitung der insgesamt 17 Sustainable Development Goals (SDGs) waren auch die Zivilgesellschaft und die Wirtschaft durch ihre globale Wirtschaftsvertretung ICC beteiligt. Wir haben nachgefragt bei Thorsten Pinkepank, Director Sustainability Relations bei BASF SE.



Thorsten Pinkepank, BASF, bei einem Interview anlässlich des SDG Business Forum am 18. Juli 2017 in New York, zur Rolle der Wirtschaft bei den SDGs

ICC Germany: Die SDGs verfolgen eine ambitionierte Zielsetzung. Wie sieht der Umsetzungsprozess aus?

Thorsten Pinkepank: Die SDGs wenden sich in erster Linie an Staaten. Doch nur gemeinsam mit Unternehmen sind die SDGs auch zu erreichen, denn sie leisten mit ihren Produktinnovationen oder ihrem sozialen Engagement die zentralen Beiträge. Die SDGs bieten Unternehmen zudem eine wichtige Orientierung für ihr Nachhaltigkeitsengagement. Sie können Unternehmen dabei helfen, mit Kunden über Produkte für die Herausforderungen von Morgen zu reden und gemeinsam Lösungen zu entwickeln. Dazu gilt es, in Wertschöpfungsketten zu denken und Partnerschaften mit Lieferanten und Kunden einzugehen, um Produkte oder Prozesse gemeinsam zu entwickeln.

ICC Germany: Welche Rolle spielen die SDGs bei Ihnen im Unternehmen?

Thorsten Pinkepank: BASF unterstützt die SDGs und die Vereinten Nationen dabei, die globale Entwicklung nachhaltiger zu gestalten. Wir haben uns in Arbeitsgruppen, zum Beispiel im UN-Global Compact, aktiv an der Entwicklung der SDGs beteiligt und tragen zu ihrer Umsetzung mit Aktivitäten entlang der Wertschöpfungskette bei. Dabei konzentrieren wir uns vor allem auf folgende sechs SDGs: sauberes Wasser und sanitäre Anlagen, erneuerbare Energien, Beschäftigung und wirtschaftliches Wachstum, Innovationen und Infrastruktur, verantwortungsvolle Produktion und Verbrauch sowie Klimaschutz. Mit unseren Innovationen fördern wir in vielen Bereichen eine nachhaltige Entwicklung.

So tragen wir beispielweise mit unserem Programm „Starting Ventures“ in mehr als zehn Ländern dazu bei, Armut zu verringern, indem wir Menschen helfen, mittels unterschiedlicher Geschäftsmodelle der Armutsspirale zu entkommen. Mit Konzepten zu nachhaltiger Landwirtschaft und Food Fortification fördern wir Ernährungssicherheit und eine bessere Versorgung mit essenziellen Nährstoffen. Innovative Lösungen zur Wasserbehandlung und Meerwasserentsalzung sorgen für eine bessere Verfügbarkeit und nachhaltige Bewirtschaftung von Wasser- und Sanitärversorgung. Wir wollen Bildungschancen erhöhen und haben seit 1997 über 800.000 Kindern und Jugendlichen rund um den Globus ermöglicht, in Schülerlaboren an Experimentierprogrammen teilzunehmen; im Jahr 2017 werden Bildungsaktivitäten in über 40 Ländern angeboten. Dies sind nur einzelne Beispiele für unsere vielfältigen Beiträge zu den SDGs.

ICC Germany: Welche Empfehlungen könnten Sie anderen Unternehmen geben, die sich mit dem Thema noch nicht beschäftigt haben?

Thorsten Pinkepank: Eine strukturierte Auseinandersetzung mit dem Thema SDGs zahlt sich langfristig aus. Wir haben an verschiedenen Veranstaltungen hierzu u. a. von econsense oder dem Deutschen Global Compact Netzwerk sehr von dem wechselseitigen Wissenstransfer profitiert. Die 17 Ziele mit 169 Unterzielen sind sehr umfassend. Wir haben uns unser Produktportfolio angesehen und überlegt, worin unsere Beiträge im Sinne der SDGs am wirkungsvollsten sind und konzentrieren uns auf die erwähnten sechs Ziele. Die Konzentration auf das Wesentliche würde ich auch anderen Unternehmen empfehlen, die sich mit diesem Thema erstmals beschäftigen.

In einem nächsten Schritt sollte das Unternehmen diese Ziele in seine Unternehmensstrategie integrieren und geeignete Strukturen schaffen, um diese Ziele im Unternehmen umsetzen und die Fortschritte messen zu können. Ein gutes Monitoring und Berichtssystem sorgen dafür, dass die Beiträge zu den SDGs transparent, greifbar und nachvollziehbar werden. Eine klare interne Aufgabenbeschreibung stärkt die Verbindlichkeit und die Vermittlung dieser Ziele bei den Mitarbeitern und im Management im eigenen Unternehmen. Die SDGs sollten auch Anlass sein, über die Bedarfe der Kunden neu nachzudenken.

ICC Germany: Welche Herausforderungen sehen Sie für die deutsche Wirtschaft?

Thorsten Pinkepank: Viele Unternehmen der deutschen Wirtschaft haben die Bedeutung der SDGs bereits



Mit ihrem Starting Ventures-Programm hilft BASF jungen Menschen aus der Armutsspirale zu entkommen, so zum Beispiel in Südamerika mit einer Berufsausbildung in der Fahrzeuglackierung.

erkannt. Die SDGs bieten Unternehmen einen Orientierungsrahmen, um zu erkennen, wo und wie sie zum Erreichen der SDGs einen Beitrag leisten. Aufgrund der Vielfalt der SDGs sollten Unternehmen, entsprechend ihrer Geschäftstätigkeit, eigene Schwerpunkte setzen. Für das Erreichen der SDGs geht es darum, über neue Geschäftsmodelle – wie zum Beispiel das Wirtschaften im Kreislauf – nachzudenken und Innovationen aktiv voranzutreiben.

ICC Germany: Was könnte der Wirtschaft eine Umsetzung der SDGs erleichtern? Was wären Ihre Wünsche an die Politik?

Thorsten Pinkepank: Die Unternehmen tragen einen wesentlichen Teil zur Umsetzung über bereits bestehende Lösungen sowie Zukunftstechnologien bei. Hierfür brauchen wir eine kritische, aber konstruktive Diskussion über Innovationsakzeptanz, denn nur mit einem Klima der Offenheit gegenüber Innovationen werden wir die SDGs erreichen. Das ist eine gemeinsame Aufgabe von Staat, Zivilgesellschaft und Wirtschaft. Wir freuen uns daher, dass die SDGs in die deutsche



Weitere Informationen zu den SDGs und dem UN-Engagement, Jacqueline Albers, S. 74

Nachhaltigkeitsstrategie aufgenommen wurden. Wir würden uns von der Politik aber wünschen, dass zur Messbarkeit der Beiträge keine zusätzlichen Indikatoren eingeführt werden, sondern auf bestehende zurückgegriffen wird.

ICC Germany: *Wie kann man die SDGs auch messbar machen, Stichwort Nachhaltigkeitsberichterstattung?*

Thorsten Pinkepank: Wir benötigen sinnvolle Messgrößen, um einen Fortschritt beim Erreichen der SDGs zu bewerten. Im März 2017 verabschiedete die UN-Statistikkommission 232 Indikatoren als Messgrößen für die Umsetzung der SDGs. Die von ihr ins Leben gerufene Expertengruppe für die SDG-Indikatoren trifft sich seit zwei Jahren regelmäßig und steht auch im Austausch mit nichtstaatlichen Akteuren, wie der Wirtschaft.

Die SDGs sind sehr unterschiedlich messbar. Die UN-Statistikkommission versucht, die SDGs konkreter und greifbarer zu machen. Wir müssen aber auch bedenken, dass eine größere Komplexität die

Orientierung wiederum verringert. Messbarkeit darf kein Selbstzweck sein. Wir brauchen keine unübersichtliche Datenflut, sondern eine sinnvolle Transparenz.

Das Messen nichtfinanzieller Informationen steht erst am Anfang. Unser „Value-to-Society“-Ansatz (basf.com/de/value-to-society) trägt zur weiteren Entwicklung der Messmethoden bei. Durch die monetäre Bewertung unseres Wertbeitrags können wir die Bedeutung finanzieller und sogenannter vorfinanzierter Auswirkungen auf die Gesellschaft noch besser als bislang verstehen, direkt miteinander vergleichen sowie ihre Wechselwirkungen aufzeigen. Diese Transparenz unterstützt unser integriertes Handeln und trägt so zum langfristigen Erfolg von BASF bei.

Wir unterstützen auch die integrierte Berichterstattung. Bereits seit 2007 veröffentlicht BASF einen integrierten Geschäftsbericht, der die ökonomische, ökologische und gesellschaftliche Leistung in einem Bericht zusammenfasst. Wir beschreiben darin seit 2016 auch, wie wir zu den SDGs beitragen.

ICC und die Agenda 2030

Die UN-Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung enthält 17 Sustainable Development Goals (SDGs). Sie bieten aus Sicht der Unternehmen einen wertvollen Kompass und eine gemeinsame Vision für die strategische Ausrichtung der Nachhaltigkeitsaktivitäten über die nächsten zwölf Jahre. Die konkreten Maßnahmen und Initiativen der Wirtschaft werden dabei durch die Internationale Handelskammer (ICC) begleitet, die bereits an der Ausarbeitung der SDGs mitwirkte.

Die Unterstützung der Wirtschaft für die Agenda 2030, die ein globales Projekt der Staatengemeinschaft ist, darf nicht gleichgesetzt werden mit einem Blankoscheck für neue Regulierungen. Für die Wirtschaft stehen Maßnahmen im Vordergrund, die auf unternehmerische Lösungen und eine freiwillige Zusammenarbeit setzen. So sind Kooperationen zwischen Staaten, NGOs und Unternehmen zu fördern, die einen Wissenstransfer und einen Lernprozess ermöglichen. Insgesamt ist die Agenda 2030 für die Unternehmen in erster Linie eine große Chance: Denn wo Armut schwindet, wachsen Märkte,

wo Umweltfaktoren einbezogen werden, können Unternehmen langfristig tätig sein.

Bereits heute tragen Unternehmen mit ihrem Engagement auf vielfältige Weise dazu bei, gesellschaftliche Herausforderungen zu lösen. Auf dem von der ICC organisierten „SDG Business Forum“ am 18. Juli 2017 in New York, das hochrangige Unternehmensvertreter, UN-Präsidenten, Vertreter internationaler Organisationen und Staaten zusammenbrachte, wurde viele Beispiele für Projekte und Initiativen der Wirtschaft im Rahmen der Agenda 2030 gezeigt – auch aus Deutschland.

1 NO POVERTY
 BASF develops business solutions that empower people with low incomes to achieve a better quality of life through its Starting Ventures programme.

ICC THE GLOBAL GOALS @iccwbo #HLPF2017

3 GOOD HEALTH
 Siemens Healthineers introduced a CT scanner in China for use by health professionals who are not doctors, cutting treatment cost by 30% and radiation by 60%.

ICC THE GLOBAL GOALS @iccwbo #HLPF2017

8 GOOD JOBS AND ECONOMIC GROWTH
 "German Chambers of Commerce and Industry abroad provide dual vocational training services in more than 35 countries around the world. These sustainable activities benefit both companies and young people. They provide young adults with advanced qualifications leading to additional job opportunities that meet the growing skilled labour demands of modern companies."
 MARTIN WANSLEBEN, CEO, Association of German Chambers of Commerce and Industry (DIHK)

ICC THE GLOBAL GOALS @iccwbo #HLPF2017

9 INDUSTRY, INNOVATION AND INFRASTRUCTURE
 "The most important basic prerequisite for digitisation is connectivity – one of the core competencies of Deutsche Telekom. A reliable and high-performance telecommunications infrastructure supports economic development and human well-being. It is fundamental for a modern, educated, sovereign and sustainable society."
 BIRGIT KLESPER, SVP Group Corporate Responsibility, Deutsche Telekom

ICC THE GLOBAL GOALS @iccwbo #HLPF2017

13 CLIMATE ACTION
 "Reaching the goals of Paris is a long-term ambition and drive. Supporting our customers towards net zero is one main challenge."
 HEINRICH HIESINGER, CEO thyssenkrupp

ICC THE GLOBAL GOALS @iccwbo #HLPF2017

14 LIFE BELOW WATER
 Adidas aims to create 1 million pairs of UltraBoost sneakers using ocean plastic in 2017. On average, the company reuses 11 plastic bottles per pair of shoes.

ICC THE GLOBAL GOALS @iccwbo #HLPF2017

Unternehmen und Wirtschaft

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 Kolleginnen und Kollegen aus unterschiedlichen Bereichen der Compliance sowie Experten aus Wissenschaft und Forschung berichten über bewährte wie neue Methoden zu Vermeidung und Bewältigung von Compliance-Risiken.

IHRE VORTEILE

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



ISSN 2364-7604
 Fachmagazin, ca. 48 Seiten,
 Format A4, 4 Ausgaben im Jahr,
 Jahresabonnement inkl.
 Online-Archiv 134,40 €
 Preise inkl. MwSt. und
 Versandkosten (deutschlandweit)

Jetzt kostenloses Probeheft bestellen:

www.comply-online.de

E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger.de
 Telefon: 0221/97668-315 · Fax: 0221/97668-271
 in jeder Fachbuchhandlung

Bundesanzeiger Verlag
www.bundesanzeiger-verlag.de

UN-Klimaverhandlungen 2017

ICC Germany in Bonn aktiv involviert

Vom 6. bis 17. November 2017 findet die 23. UN-Klimakonferenz (COP23) unter der Präsidentschaft der Fidschi-Inseln in Bonn, dem Sitz der UNFCCC, statt. Auf der Konferenz sollen die Regeln zur Umsetzung des Paris-Abkommens von 2015 erarbeitet werden. Auch werden die jeweiligen nationalen zugesagten Klimaschutzbeiträge diskutiert. Die Konferenz ist damit ein Zwischenschritt zur COP24 in Polen, bei der dann ein offizielles Regelwerk verabschiedet werden soll. Die ICC bringt als offizieller Focal Point und Ansprechpartner der UNFCCC die Sicht der globalen Wirtschaft in den Prozess ein.

Das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) erwartet diesen November in Bonn rund 20.000 Teilnehmer. Deutschland unterstützt die Fidschi-Inseln bei technischen Fragen in der Ausrichtung der Konferenz. Unter dem Motto „Eine Konferenz – zwei Zonen“ wird die COP23 organisiert und damit neues Konzept ausprobiert, das Verhandlungen und Dialogmöglichkeiten stärker voneinander trennt: Delegationsbüros und Verhandlungsräume befinden sich in der sog. „Bula Zone“ im World Conference Center Bonn.

Etwa 1,5 Kilometer entfernt von der Bula Zone werden die Länder-Pavillons, Side Events und Ausstellungen in der sogenannten „Bonn Zone“ in der Rheinaue auf

einer Fläche von 28.000 m² in temporären Gebäuden stattfinden. Innerhalb der „Bonn Zone“ wird es neben dem deutschen Pavillon noch eine gemeinsame Zone der Fidschi-Inseln und Deutschlands geben, in der interaktive Veranstaltungsformate auf einen Lounge-Bereich für Austausch treffen. Ziel ist es, den vielfältigen Akteuren aus Wirtschaft, Zivilgesellschaft und Wissenschaft die Möglichkeit zu geben, ihre Projekte und Initiativen zu präsentieren und diese kritisch mit anderen zu diskutieren. Auch ICC Germany nutzt als Nationalkomitee des „Gastgeberlandes“ die Gelegenheit, um wirtschaftsrelevante Themen der COP23 zu diskutieren sowie Einblicke in die unternehmerische Praxis der deutschen Wirtschaft zu geben:

Während COP23

Als Ansprechpartner der UNFCCC für die globale Wirtschaft ist die ICC in Bonn vor Ort, organisiert z.B. morgendliche Briefings für die Vertreter der globalen Wirtschaft. Dort erhalten diese einen Überblick über den Fortgang der Verhandlungen und relevante Veranstaltungen, wie Side Events oder Diskussionsrunden. Auch ICC Germany engagiert sich für wirtschaftsrelevante Themen auf Side Events während der COP23:

Das Pariser Abkommen bereitet den Weg, um die globale Temperaturerhöhung unter 2° C zu halten. Die Wirtschaft spielt eine wichtige Rolle bei der

Umsetzung der Ziele des Pariser Abkommens und bei der Gestaltung einer nachhaltigen Entwicklung. Nur wenige Schritte von den COP23-Zonen entfernt diskutieren am 13. November 2017, 12:30 bis 18 Uhr, im Post Tower in Bonn Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Gesellschaft in einem interaktiven Dialog, wie die Wirtschaft bereits jetzt zu dem Pariser Abkommen beiträgt und Innovationen vorantreibt. In verschiedenen Workshops und Panels werden die Rolle von Innovationen zur Bekämpfung des Klimawandels, Herausforderungen bei der Förderung klimafreundlicher Investitionen und die Umsetzung von Treibhausgas-Neutralität präsentiert und erörtert.

Gemeinsames Event von:



Rückblick: „40 Tage vor COP23“

Beide Themen, das Regelwerk zum Abkommen („Rule Book“) und die nationalen Minderungsbeiträge („facilitative dialogue“) sind von direkter Relevanz für die Wirtschaft am Standort Deutschland und die globalen Wettbewerbsbedingungen. Am 27. September, rund 40 Tage vor Beginn der COP23, haben ICC Germany, die thyssenkrupp AG und Robert Bosch GmbH eingeladen: Diskutiert wurden wirtschaftspolitische Themen der aktuellen Klimaverhandlungen und es gab Einblicke in die unternehmerische und politische Praxis.

Auf dem eintägigen Event erörterten u.a. Dr. Donatus Kaufmann, Vorstandsmitglied, thyssenkrupp AG und Thomas Kufen, Oberbürgermeister der Stadt Essen, auf dem Podium wesentliche Fragestellungen der COP23, zudem referierten hochrangige Wirtschaftsvertreter von Deutsche Telekom AG und der Robert Bosch GmbH zu unternehmerischem Klimaschutz. Experten des Wirtschaftsministeriums und der Industrie stellten wichtige politische Instrumente und Entwicklungen im Vorfeld von COP23 dar. Ein interessiertes Publikum von rund 70 Teilnehmern diskutierte intensiv mit.



Bild links oben, v.l.: Tara Nitz, VCI; Dr. Achim Dahlen, Wirtschaftsministerium NRW; Pascal Gauthier, Französische Botschaft, Dr. Donatus Kaufmann, Vorstandsmitglied thyssenkrupp, Thomas Kufen, Oberbürgermeister Stadt Essen, Dr. Reinhold Achatz, CTO thyssenkrupp, Dr. Hans-Jörn Weddige, thyssenkrupp, Jacqueline Albers, ICC Germany; rechts oben: Dr. Kurt-Christian Scheel, Robert Bosch; rechts unten: Dr. Achatz, thyssenkrupp



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Umwelt und Energie, Jacqueline Albers, S. 74

Internationale Klimapolitik



© COP23 Sekretariat

Auf zu neuen Ufern oder allein auf hoher See?

Die UN-Klimakonferenz (COP23) im November 2017 in Bonn mag wenig spektakulär erscheinen. Aber sie wird Zentrum grundlegender Entscheidungen sein. Das Ziel sollte es sein, durch Einklang von Klimaschutz und wirtschaftlicher Entwicklung auch zukünftigen Generationen Wohlstand und Wohlergehen gleichermaßen ermöglichen zu können. Hieran mitzuarbeiten ist erklärtes Ziel von Wirtschaftsverbänden und einzelnen Unternehmen.

Angeblich beginnt für manchen Norddeutschen südlich von Köln schon Italien. Für den Klimapolitiker liegt Bonn diesen November in der Südsee. Bonn wird nicht wegen eines klimabedingten Meeresspiegelanstiegs des Pazifiks überschwemmt, sondern im November von mehr als 20.000 internationalen Delegierten, akkreditierten Beobachtern, Medienvertretern und sonstigen Teilnehmern des Rahmenprogramms, die der Einladung der diesjährigen COP23-Präsidentschaft der Fidschi-Inseln folgen. Aus Platzmangel wird diese 23. Vertragsstaatenkonferenz (COP: Conference of Parties) nicht im Lande der diesjährigen Präsidentschaft stattfinden, sondern Bonn ist Ausweichort. Denn hier hat das ständige Sekretariat der Klimarahmenkonvention (UNFCCC: United Nations Framework Convention on Climate Change) seinen Sitz. Somit ist Deutschland zwar Gastland, aber nicht Gastgeber: dies ist UNFCCC und die Präsidentschaft übernimmt die Regierung der Fidschi-Inseln.

Diese Äußerlichkeiten lassen leicht vergessen, wie wichtig COP23 gerade für die deutsche Wirtschaft ist. Hier werden die Strömungen bestimmt, die die Ausgestaltung des Pariser Klimaschutzabkommens von 2015 in den nächsten Jahren und Jahrzehnten leiten. Daher wird sich sowohl die ICC als auch die deutsche Wirtschaft im Rahmen der Möglichkeiten an den nötigen Diskussionen und Entscheidungsfindungsprozessen beteiligen, die für die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, sowohl im Rahmen von nationaler Klimapolitik im eigenen Lande, als auch für Weltmarktfragen für export- oder importorientierte Branchen entscheidend sind.

Neue Strömungen

Das Paris-Abkommen ersetzt den globalen Ansatz durch ein multinationales Nebeneinander von nationalen Klimabeiträgen, flankiert von globalen Instrumenten zur Vermeidung von weiterem Klimawandel und zur Anpassung an die Folgen von unvermeidlichem Klimawandel.

Diese multinationale Architektur des Paris-Abkommens trifft momentan auf eine turbulente weltpolitische Situation, in der Protektionismus und Isolation Vorrang vor globaler Verantwortung, durchlässigen Grenzen für Waren, Ideen und Menschen, sowie gemeinsamem Handeln zu bekommen scheinen. Dennoch werden seine Ziele nicht mehr grundsätzlich in Frage gestellt. Noch vor drei Jahren hätte die „Kündigung“ der USA den globalen Klimaschutz nicht nur in schwere See gebracht, sondern wäre wohl sein Untergang geworden. Heute wird sie zur Kenntnis genommen, aber Staaten setzen ihren Klimakurs unvermindert fort. Die allgemeine Reaktion zeigt, dass dieser neue dezentralere Ansatz funktioniert.

Über viele Jahre stellte sich internationale Klimapolitik so dar, dass vor allem die EU als Schlepper durch teilweise raue See stampfte und andere Länder mitzog. Aus der Gründungszeit der UNFCCC von 1992 stammt die klare Teilung in zur Aktion verpflichtete Industriestaaten einerseits und Entwicklungsländer andererseits, die allenfalls freiwillig Beiträge leisten. Dies hat die internationale Klimapolitik teilweise wie ein havariertes Schiff aussehen lassen, das eher weiter vom Ziel abtrieb, denn es zu erreichen. Man könnte das Pariser Klimaschutzabkommen also als Umstieg in die Rettungsboote betrachten, in denen nun alle rudern müssen. Passender wäre aber der Vergleich mit der Elektromobilität, wo in Zukunft statt des zentralen Antriebs unter der Motorhaube angepasste dezentrale Antriebe in jeder Radnabe sitzen werden. Genauso verpflichtet das Paris-Abkommen nun faktisch alle Staaten, im Rahmen ihrer Möglichkeiten einen Klimabeitrag zu leisten und sich gegenseitig zu unterstützen. Länder wie China und Indien wollen zunehmend Führungsrollen übernehmen und haben Klimaschutz nicht nur als globales Thema, sondern auch als entscheidendes Element nationaler Politik entdeckt. Die direkte Rolle nichtstaatlicher Akteure wie Städte und Regionen oder Wirtschaftsverbände und Einzelunternehmen wird zunehmend anerkannt und soll entsprechend gestärkt werden.

Auf zu neuen Horizonten: Nettotreibhausgasneutralität statt Dekarbonisierung

Klimawandel und die Folgen der daraus resultierenden Erderwärmung bedrohen die Lebensgrundlagen an vielen Orten. Daher soll zum einen die Erderwärmung auf deutlich unter 2° C – möglichst auf 1,5° C – begrenzt werden, was aber immer noch zu spürbaren Klimaveränderungen führt. Daher soll zum anderen mit Anpassungsmaßnahmen dafür gesorgt werden, dass unvermeidbare Folgen so weit wie möglich abgemildert werden. Die Erderwärmung steht nach herrschender wissenschaftlicher Meinung in direktem Zusammenhang mit der Konzentration von Treibhausgasen (THG) in der Atmosphäre. Hieraus ergibt sich das Konzept eines THG-Budgets, also einer Gesamtmenge, die noch zusätzlich in der Atmosphäre „deponiert“ werden darf. Im Gegensatz zum alten Konzept der Dekarbonisierung, das den Hebel bei der Kohlenstoffnutzung ansetzt, steht hier die Reduktion der klimaschädlichen THG-Emissionen im Vordergrund. Ziel des Paris-Abkommens ist laut Artikel 4 die Nettotreibhausgasneutralität in der zweiten Hälfte dieses Jahrhunderts so schnell als machbar zu erreichen. Das bedeutet, dass nicht mehr menschgemachte THGs emittiert als anderswo wieder der Atmosphäre entzogen werden, sodass es keine weitere Nettoanreicherung gibt. Dabei darf man nicht nur die Energieversorgung betrachten, sondern alle Emissionsquellen müssen adressiert werden. Einige davon lassen sich nicht durch Substitution von Energieträgern verringern, weil produkt-, prozess- oder rohstoffbedingt unvermeidbar THGs entstehen, die möglichst einer sinnvollen Nutzung zugeführt werden sollten. Mit diesem Ansatz hat sich ICC 2016 in der „CCU and Closing the Carbon Cycle“-Veröffentlichung beschäftigt, die auch in der B20-Stellungnahme zur deutschen G20-Präsidentschaft 2017 berücksichtigt wird.

Positions- und Kursbestimmung

Das Paris-Abkommen fällt hinsichtlich der Ambition keinesfalls hinter frühere Positionen zurück, aber es eröffnet zusätzliche Mittel und Wege, diese zu erreichen. Es legt aber nur fest, „was“ gemacht werden soll. Das „wie“ ist noch an vielen Stellen offen. COPs dienen zur Koordination, Schaffung von Transparenz zur Bewertung des Erreichten oder zur Entwicklung globaler Instrumente. Sie schaffen das nötige Regelwerk zur Umsetzung. Deswegen bringt sich die Wirtschaft über entsprechende Organisationen wie die ICC intensiv in diese Diskussion ein.

Für die in die Weltwirtschaft integrierte deutsche Volkswirtschaft geht es um das Stärken von Chancen und das Verringern von Risiken. Risiken ergeben sich aus der Grundidee der länderspezifischen Ansätze und unterschiedlichen Geschwindigkeiten, die zu

Wettbewerbsverzerrungen zwischen Standorten mit unterschiedlichen klimapolitischen Belastungen oder zur Beeinflussung globaler Marktzugänge oder Warenströme führen können. In den Diskussionen vor Abschluss des Paris-Abkommens waren *Level Playing Field* und der Schutz gegen *Carbon Leakage* elementare Bestandteile. In der neuen Architektur müssen die einzelnen Vertragsstaaten hier selbst Regelungen finden. Dabei darf Klimapolitik nicht zum Vorwand für weitere protektionistische Entwicklungen werden. Es ist besonders wichtig, dass zum einen global gleiche Regeln zur THG-Ermittlung und -bilanzierung gelten und zum anderen ausreichende Transparenz geschaffen wird. Solche Regeln sind Teil des Regelwerkes (*Rule Book*), dessen Erarbeitung ein ganz zentraler Bestandteil der anstehenden COP23 und der darauffolgenden COP24 in 2018 sein wird.

Logbucheintrag

Klimaschutz ist eine globale Aufgabe und es ist dem Klima völlig egal, wo die Tonne THG eingespart wird. Nettoneutralität ermöglicht die Schaffung angemessener Instrumente zum Ausgleich und zur Kompensation von Emissionen auch über Landesgrenzen. Dies kann gerade in den Jahrzehnten des Übergangs zu einer treibhausgasneutralen Welt stark kostensenkend wirken, zum Technologietransfer beitragen und Lock-in-Effekte in klimaschädliche Anlagen gerade in Schwellen- und Entwicklungsländern vermeiden. ICC macht sich für marktbasiertere globale Instrumente zur Steuerung sinnvoller Klimaschutzinvestitionen stark, ohne den Instrumentenmix darauf beschränken zu wollen. Finanzierung von Klimaschutz und Anpassung sind weitere zentrale Elemente der Diskussion, denn die nötigen Transformationsprozesse werden Trillionen von Euro kosten. Daher ist eine zielgerichtete, effiziente und effektive Mittelverwendung unabdingbar. Technologieoffenheit und Zugang zu Märkten und Finanzierung weltweit sind Schlüsselemente. Die Kompensation nichtvermeidbarer Restemissionen bedarf klarer Bilanzierungsregeln im Bereich der Landnutzung und Forstwirtschaft, um sicherzustellen, dass physikalisch und nicht nur buchhalterisch global THG-Emissionen eingespart werden.



Dr.-Ing. Hans-Jörn Weddige

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

BEPS-Implementierung

Wachstumsorientierte Steuerpolitik notwendig

Gemeinsam organisierten die Wirtschaftsverbände ICC, BIAC und BusinessEurope am 30. Juni 2017 in München eine internationale Steuerkonferenz. Dabei wurden konkrete Herausforderungen bei der Implementierung von BEPS mit Vertretern aus Politik, Wissenschaft und Wirtschaft diskutiert.



Themen waren die Reduzierung der Doppelbesteuerung, die Vereinfachung der Steuerregeln, die Stärkung der Rechte des Steuerpflichtigen, eine wachstumsorientierte Steuerpolitik sowie die Erhöhung der Rechtssicherheit. Für Unternehmen sei es unzumutbar, wenn eine grenzüberschreitende Unternehmenstätigkeit durch zwei Staaten doppelt besteuert werde.

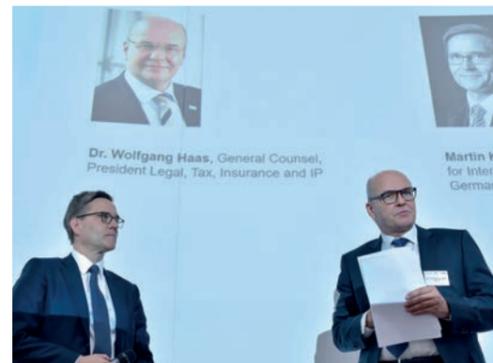
Georg Geberth, Director Global Tax Policy, Siemens AG, der die Konferenz eröffnete, zog ein positives Fazit: „Sowohl die Staaten als auch die Unternehmen befinden

„Die Nachfolgekonzferenz für 2018 ist schon in Planung.“

sich in der BEPS-Implementierungsphase. Beide leiden unter erheblicher Rechtsunsicherheit. Deshalb müssen wir bei der

Etablierung von möglichst effizienten Streitvermeidungs- und Streitbeilegungsmechanismen zusammenarbeiten, um andernfalls drohende Doppelbesteuerung effektiv zu beseitigen.

Die Konferenz hat gezeigt, dass die Bereitschaft hierzu besteht: Nun müssen die Schiedsgerichtsbarkeit im Steuerrecht sowie eine effizientere internationale Betriebsprüfung zügig ausgebaut werden.“



Martin Kreienbaum, Unterabteilungsleiter Internationales Steuerrecht und EU-Steuerharmonisierung im Bundesministerium der Finanzen (BMF), und Dr. Wolfgang Haas, Vorsitzender des BDI-Steuerausschusses und General Counsel, BASF SE



Michael Lennard, Leiter Internationale Zusammenarbeit in Steuersachen und Handel im Büro für Entwicklungsfinanzierung, und Prof. Dr. Christian Kaeser, Vorsitzender der ICC-Steuerkommission und Head of Taxes, Siemens AG

IT & Schiedsgerichtsverfahren

Auswirkungen von IT, Legal Tech und KI

Der neu veröffentlichte ICC-Bericht „Information Technology in International Arbitration“ informiert über den Einsatz von IT in Schiedsgerichtsverfahren wie cloudbasierte Speicherung und Synchronisierung von Informationen, Präsentationstools und virtuelle Konferenztechniken, Fragen der Datensicherheit und Cybersecurity. Zukünftig wird sich die Schiedscommunity aber auch der Frage stellen müssen, welche Auswirkungen Legal Tech und künstliche Intelligenz auf ihren Bereich haben wird.

Bereits 2003 hat die ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit und ADR einen Bericht zum Einsatz der modernen Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT) vorgelegt.¹ Im April 2017 wurde nun ein komplett revidierter ICC-Bericht veröffentlicht. Er ist in Fragen und Antworten (Q&A) gegliedert in der zeitlichen Abfolge von Schiedsverfahren. Hinzu kommen Einzelthemen wie Cybersecurity. Ergänzt wird der Bericht durch Musterklauseln für verfahrensleitende Verfügungen zum Thema ICT. Die Arbeitsgruppe sammelte dazu unter ihren Mitgliedern und den Referenten des Sekretariats des Internationalen Schiedsgerichtshofs der ICC, denen hier besonders gedankt werden soll, Erfahrungsberichte. Der praxisorientierte Bericht zielt als ‚Baustein‘ auf effizientere, einfachere ICT-Nutzung in einem komplexen und dynamischen Kontext.

IT-Einsatz im streitigen Kontext

Im kaufmännischen Geschäftsverkehr hat die elektronische Kommunikation und Informationsverarbeitung Papier weitgehend ersetzt. Juristische Akten werden in ständig steigendem Umfang elektronisch geführt, auch wenn meist noch ein Ausdruck und die körperliche Verwahrung im Aktenordner erfolgen. Recherche und Vertragsgestaltung sind bereits in erheblichem Umfang auf rein elektronische Systeme gestützt, deren Qualität und ‚Intelligenz‘ aber stark variiert. Im Rechtsstreit vor deutschen Gerichten kommt allerdings die Digitalisierung des Informationsaustauschs nur schleppend voran. Die technische Qualität und Akzeptanz auf Seiten der Justiz beeindruckt nicht. So ist sogar für Gerichte die Teilnahme am BeA² derzeit noch nicht durchgehend realisiert. Videokonferenzen werden im Prozess nicht genutzt. In der mündlichen Verhandlung sitzen alle hinter ihren Aktenordnern mit Anlagen zu Schriftsätzen, die nachträgliche Ausdrücke zunächst originär elektronisch erzeugter Texte/ Informationen sind. Man darf vermuten, dass in verschiedensten Abstufungen in anderen Staaten die Situation vergleichbar ist, auch wenn es natürlich Ausnahmen gibt. Das ist beachtlich, weil in jedem dieser Staaten materielles Recht, und vor allem die anwendbaren

Verfahrensregeln, sowie die staatlichen Institutionen ein im Grundsatz vereinheitlichtes, stabiles (Kommunikations-) System bilden. Das müsste es eigentlich ermöglichen, einfach ein durch Rechtsnormen abgesichertes, technisch stabiles digitales Kommunikationssystem für inländische Rechtsstreitigkeiten zu etablieren. In der EU könnten innerkommunitäre Schnittstellen geschaffen werden. So wäre es dann möglich, elektronisch zuzustellen, digitale Urteile zu erlassen und auch zu vollstrecken. Dafür, dass dies geschieht, fehlt freilich bislang der politische Wille und letztlich das Budget.

Digitalisierung der Schiedsgerichtsbarkeit?

Damit fehlt gleichzeitig für nationale und internationale Schiedsverfahren die rechtliche und technische Grundlage, mit der vollstreckbare Schiedsentscheidungen in digitalem Originalformat vollstreckt werden könnten. Schiedsverfahren fehlt zudem der stabile, einheitlich rechtliche und tatsächliche Rahmen für die digitale Kommunikation. So ist völlig offen, ob und wo im Ausland qualifizierte digitale Unterschriften mit den mit ihnen verknüpften Rechtsfolgen als wirksam gelten. Dies bedeutet, aufgrund der für Schiedsverfahren regelmäßig gegebenen Freiheit der Verfahrensgestaltung aber auch, dass für das einzelne Schiedsverfahren, dem Einsatz der Kommunikations- und Informationstechnologie (ICT) nur sehr weite Grenzen durch grundlegende Verfahrensprinzipien, wie zum Beispiel das Erfordernis des rechtlichen Gehörs, gesetzt sind, solange der Schiedsspruch körperlich unterschrieben erlassen und zugestellt wird. Der frühen Zustellung digitaler Kopien des Schiedsspruchs steht dies nicht im Wege. Ein Problem ist freilich, dass in den Verfahren die Beteiligten und ihr technisches bzw. relevantes nationales kommunikations- und datenschutzrechtliches Umfeld regelmäßig divergieren. Es gibt damit schon in technischer Hinsicht unter den Verfahrensbeteiligten Abstimmungsbedarf, der durch die inhärenten Spannungen unter den Parteien nicht ohne Weiteres zufriedenstellend und umfassend bewältigt werden kann, wenn dabei nicht in großem Umfang auf anerkannte Verhaltensstandards („best practices“) oder



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Steuer, Dr. Moritz Moelle, S. 74

Implementierungsprotokolle zurückgegriffen werden kann. Diese Reibungsverluste werden gern vermieden. Andererseits ist gerade bei internationalen Schiedsverfahren die Notwendigkeit unausweichbar, sich zumindest bei der Kommunikation der allseitig verfügbaren technischen Mittel zu bedienen. Deshalb kann man beobachten, dass Emails, mit meist im PDF-Format gehaltenen Dateianhängen (Schriftsätze nebst Anhängen, wie Urkundenkopien), ohne große Diskussion genauso selbstverständlich genutzt werden wie das Telefon. So wird freilich das zur Verfügung stehende technologische Potenzial der ICT nicht annähernd ausgeschöpft. Der Grad, in dem dieses Potenzial in den Dienst des Verfahrens gestellt wird, hängt von der technischen Offenheit und den Kenntnissen der Beteiligten ab, wobei das langsamste Schiff leicht die Geschwindigkeit des Geleitzugs bestimmt. Das ist nicht effizient.

Hier setzt die Arbeitsgruppe ICT & Schiedsgerichtsbarkeit der Kommission mit ihrem Bericht an. Ziel war dabei, eine Handreichung für Schiedsrichter und Parteien zu erstellen, die nicht präskriptiv ist, sondern die Informationen enthält, die im einzelnen Verfahren vor allem anfänglich benötigt werden, um einfach und ohne langes Hin und Her Regelungen für die ICT-Nutzung zu bestimmen, die das Verfahren erleichtern und nicht komplizieren. Hierzu werden zusätzlich, trotz anfänglicher Bedenken innerhalb der Arbeitsgruppe, auch Formulierungsbeispiele für verfahrensleitende Verfügungen in verschiedensten Verfahrensstadien gegeben, die aus der Auswertung tatsächlich erlassener Verfügungen hervorgegangen sind. Damit bewegt sich die Darstellung im Bericht mit seinen Anlagen in dem Korridor, der innerhalb der Spannweite schon etablierter *Best Practices* definiert wird.

Ein Problem kann durch den Bericht freilich nicht gelöst werden: Im Bereich der ICT, ja der digitalen Datenverarbeitung überhaupt, trifft der Satz, der Teufel stecke oft im Detail, in besonderer Weise zu. Die Informationstiefe, um mit solchen Details umzugehen, kann der Bericht nicht bieten; und zwar einerseits weil er dann auf bestimmte Lösungen (Produkte) Bezug nähme und damit die gewünschte Neutralität nicht gewährleistet wäre. Andererseits unterliegen derartige technische Details regelmäßig ständiger Änderung und ihre Darstellung wäre zudem für einen Bericht im wahrsten Sinne ausufernd geworden. Das ICC *Institute of World Business Law*³ wird diese Lücke voraussichtlich im Dezember 2017 durch ein erstes praktisches Trainingsseminar in Paris zu schließen beginnen, bei dem es auch ins Detail gehen wird.

Der Bericht befasst sich übrigens nicht mit Fragen in Zusammenhang mit der Vorlage von elektronischen Beweismitteln und deren Beschaffung im Originalformat,

weil hierzu eine andere Arbeitsgruppe bereits auf Basis der ICC SchO und diese ergänzend der *IBA Rules on the Taking of Evidence in International Arbitration*⁴ einen Bericht erstellt und veröffentlicht hat.⁵

Herausforderungen in der Zukunft

Jenseits dessen, was die Arbeitsgruppe leisten konnte und wollte, darf hier nach Trends aus Sicht des Verfassers eingegangen werden. In den Verfahren werden in allernächster Zukunft die großen Fortschritte in der Videokonferenz- und Spracherkennungs- oder Maschineübersetzungstechnologien zu Änderungen bei der Durchführung von vorbereitenden Verhandlungsterminen aber auch der Zeugenvernehmung führen, bei denen kein Mensch, sondern eine Maschine protokolliert. Daneben wird für die Einreichung und Zustellung von Schriftsätzen nebst Anlagen und die Arbeiten der Schiedsrichter immer stärker *file repositories*⁶ mit ihren *apps*⁷ verwendet werden und so an die Stelle von Emails und deren Dateianhängen treten. Nach und nach wird auf den heute noch daneben üblichen Austausch von Ausdrucken und unterschriebenen Originalen verzichtet werden, weil das nur Mühe macht und Geld kostet, aber sonst keine Vorteile mehr bringt. Dies alles hat aber mit *Big Data*⁸ und KI⁹ wenig zu tun und ist letztlich banal.

Künstliche Intelligenz als Entscheider(helfer)?

Ob in komplexen Wirtschaftsstreitigkeiten Schiedsrichter bald durch Systeme ersetzt werden können, die KI benutzen, hängt davon ab, ob die Nutzer daran glauben. Wenn sie dies täten, wären sie wohl falschen Propheten auf den Leim gegangen, die versprechen, was diese Systeme absehbar nicht leisten. Mangels Sachverstand werden diese Nutzer das aber nicht erkennen, bevor sie die negativen Folgen im Einzelfall spüren. Grund ist letztlich, dass es sich bei diesen Streitigkeiten nicht um standardisierbare Massenereignisse handelt, die eine Masse von belastbaren, digitalisierten Daten erzeugen. Das aber braucht eine KI zum Lernen. Demgegenüber kann stochastisch abgestützte KI eher im Bereich der Konfliktprävention auf Microebene wohl Managemententscheidungen unterstützen und so der effizienten Streitvermeidung dienen. Es wird leicht sein, sich zu KI „*Lösungen*“ verführen zu lassen, weil erhebliche Kostensenkungen zu erwarten sind und die Erledigungsgeschwindigkeit exponentiell steigt. Offen bleibt die Frage, ob diese Effizienzsteigerung bei gleicher oder höherer Gerechtigkeit zu haben sein wird. Das bleibt vorerst wohl Glaubenssache. Denn wie soll eine KI (welche?) beispielsweise in der Berufung eine andere KI auf Entscheidungsrichtigkeit überprüfen? Das gilt vor allem dann, wenn es nur ein, zwei ernstzunehmende KI-Dienstleister (weltweit!) gäbe, die sich hinter verschiedenen

Fassaden (*front-ends*) verbergen. Sicher ist allerdings: Die Kommission und den Internationalen Schiedsgerichtshof der ICC in Paris wird es nicht mehr geben, wenn Wirtschaftsstreitigkeiten von KI's mit humanoiden Namen¹⁰ wie *Böckstiegel* (Germanic Profile) oder *Paullson* (US Common Law Profile) oder *Kaufmann-Kohler* (Universal Profile)¹¹ digital entschieden werden.

IT im Dienste der Diversity – Markttransparenz

Mit dem Ziel, die Qualität und Diversität bei der Auswahl von Schiedsrichtern zu vergrößern, wird an verschiedenen Orten der Welt derzeit der Versuch unternommen, aussagekräftige, breit zugängliche Datenbanken¹² über Personen aufzubauen, die als SchiedsrichterIn benannt werden wollen. Irgendwie beruhen diese Bemühungen auf der Annahme, das derzeit existierende System sei intransparent, letztlich ungerecht, weil es immer die gleichen Leute begünstigt, also meist Männer im Alter des Verfassers oder darüber. Das kann sein. Markttransparenz ist eigentlich stets besser. Freilich setzt dies voraus, dass die Datentransparenz auch entsprechend genutzt wird. Allein, die Parteien benennen SchiedsrichterInnen ja regelmäßig nicht um ein gesellschaftliches Ungleichgewicht zu nivellieren, sondern fragen sich, welcher Schiedsrichter umständehalber für sie am günstigsten entscheiden könnte. Je nachdem, wer für die Schiedsrichterbenennung ausschlaggebendes Gewicht hat, fließen auch noch andere Kriterien ein, wie z.B. die Wette auf zukünftige Reziprozierung oder der Wunsch, sich durch die Wahl des/der Schiedsrichter/-in nicht angreifbar zu machen. Die Liste ließe sich verlängern. Der Auswahlprozess selbst, über den die Beteiligten möglicherweise so wenig ehrlich Auskunft geben, wie z.B. über ihr Sexualleben¹³, müsste also ebenso verbessert werden. Nun läge es nahe, das dadurch zu erledigen, dass KI eingesetzt wird. Weil die Daten über Schiedsrichter in den Datenbanken ja ohne Weiteres korreliert (verknüpft) werden können, und zwar auch mit allen anderen zugänglichen Datenbanken, die irgendeine Information zu den betreffenden Personen enthalten, einschließlich von Entscheidungsdatenbanken, die ja auch für Transparenzzwecke am Zunehmen sind, führt dies zwangsläufig zum ergebnisorientierten *Profiling* von SchiedsrichterInnen. Ob dieses letztlich der Markteffizienz und ethischen Zielen, wie der Diversität der benannten Personen dienen wird, kann ich nicht sagen.

Herausforderungen für Schiedsinstitutionen

Schiedsinstitutionen wussten schon immer, wie wichtig es ist, all jene, die Musterverträge bzw. Musterklauseln erstellen, von der eigenen Überlegenheit zu überzeugen, da die Muster oft ungefragt von Anwendern in

großer Zahl übernommen werden. Es ist aber offen, ob die Institutionen heute schon erkannt und verstanden haben, wie *LegalTech*¹⁴ im Bereich der Vertragsjuristerei die Spielregeln verändern könnte. Denn intelligente Expertensysteme im Unternehmen oder bei dies anbietenden Dritten, einschließlich der Anwaltskanzleien, könnten in absehbarer Zukunft bei der Klargestützten Vertragserstellung die bevorzugte, weil schnelle und günstigere, Lösung sein. Wie und ob diese *LegalTech*-Systeme dann Schiedsklauseln z.B. der ICC vorschlagen und nach welchen Kriterien, ist offen. Newcomer werden es dann wohl schwer haben. Wenn, wie bei anderen Diensten aus der Cloud, am Ende nur eine Handvoll von globalen Anbietern übrig bliebe, könnte das für die eine oder andere Schiedsinstitution größere Fragen aufwerfen.

Der Bericht „Information Technology in International Arbitration“ erschien im April 2017 und informiert Schiedspraktiker über den effizienten Einsatz von IT in Schiedsverfahren.



Erik Schäfer

ist Partner der Kanzlei COHAUSZ & FLORACK Patent- und Rechtsanwältin. Er berät Mandanten in den Bereichen Geistiges Eigentum und verwandte Gebiete, Vertragsrecht, internationales Wirtschaftsrecht und Schiedsgerichtsbarkeit & Mediation. Er ist zudem Co-Vorsitzender der ICC-Task Force „IT and Arbitration“.

- 1 Siehe http://library.iccwbo.org/content/dr/COMMISSION_REPORTS/CR_0027.htm?I1=Commission+Reports
- 2 Siehe <http://bea.brak.de/>
- 3 Siehe <https://iccwbo.org/dispute-resolution-services/professional-development/institute-world-business-law/>
- 4 Siehe https://www.ibanet.org/ENews_Archive/IBA_30June_2010_Enews_Taking_of_Evidence_new_rules.aspx
- 5 Siehe http://library.iccwbo.org/content/dr/COMMISSION_REPORTS/CR_0043.htm?I1=Commission+Reports; http://library.iccwbo.org/content/dr/COMMISSION_REPORTS/CR_0044.htm?I1=Commission+Reports; http://library.iccwbo.org/content/dr/COMMISSION_REPORTS/CR_0045.htm?I1=Commission+Reports
- 6 Siehe https://en.wikipedia.org/wiki/Digital_library
- 7 Siehe https://en.wikipedia.org/wiki/Application_software
- 8 Siehe https://en.wikipedia.org/wiki/Big_data
- 9 Siehe https://en.wikipedia.org/wiki/Artificial_intelligence; https://en.wikipedia.org/wiki/Artificial_intelligence_and_law
- 10 Siehe „Watson“ <https://www.ibm.com/watson/>, „Alexa“, „Siri“, etc.
- 11 Die Genannten sind gebeten dem Autor zu verzeihen.
- 12 Siehe <http://www.arbitratorintelligence.org/>; <http://globalarbitrationreview.com/arbitrator-research-tool>
- 13 Bspw. Seth Stephens-Davidowitz „Everybody Lies – Big Data, New Data, and What the Internet Can Tell Us About Who We Really Are“ New York 2017
- 14 Siehe https://en.wikipedia.org/wiki/Legal_technology



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit und ADR, Oliver Wieck, S. 74

Faire Wettbewerbsverfahren

ICC veröffentlicht Empfehlungen für effektive Verfahrensgarantien im Wettbewerbsrecht

Ein faires Verfahren ist bei wettbewerbsrechtlichen Ermittlungen zwingend erforderlich für eine ausgewogene und gerechte Entscheidungsfindung. Wettbewerbsbehörden sollten daher rechtsstaatliche Verfahrensgarantien vorsehen. Dazu gehören größtmögliche Transparenz, ausreichende Anhörungsrechte, eine unparteiische Entscheidungsfindung und die Möglichkeit zur effizienten Wahrnehmung von Verteidigungsrechten auf allen Stufen des Verfahrens.

Verfahrensgerechtigkeit – Ausdruck von „Checks and Balances“

Ein funktionierender Wettbewerb ist eine der zentralen Antriebskräfte einer dynamischen Wirtschaft. Er fördert Innovationen, sorgt für offene Märkte und stellt sicher, dass die Marktteilnehmer ihre finanziellen und betrieblichen Ressourcen effizient einsetzen. Es ist daher von großer Bedeutung, dass der freie Wettbewerb rechtlich geschützt und wettbewerbswidriges Verhalten durch die zuständigen Behörden streng geahndet wird. In den vergangenen Jahrzehnten hat die Verfolgung von Wettbewerbsverstößen weltweit stark zugenommen. In vielen Jurisdiktionen rund um den Globus wurden

wettbewerbsrechtliche Vorschriften neu eingeführt oder verstärkt und die nötigen Behördenstrukturen für eine effektive Durchsetzung des Wettbewerbsrechts geschaffen.

Um eine effektive Wahrung des Wettbewerbsrechts zu ermöglichen, sind die Wettbewerbsbehörden mit weitgehenden Untersuchungsbefugnissen ausgestattet und können strenge Sanktionen – in der Regel in Form von hohen Unternehmensbußgeldern, in einigen Ländern jedoch auch in Form von Kriminalstrafen für Unternehmensangehörige – verhängen. Derart starke behördliche Eingriffsbefugnisse müssen stets durch verfahrensrechtliche Grundprinzipien begrenzt werden. Die Einhaltung prozeduraler Verfahrensgarantien bei der Durchsetzung des Wettbewerbsrechts ist nicht nur von hoher Bedeutung für eine konsistente und faire Entscheidungsfindung für den möglichen Rechtsverletzer und andere an der Untersuchung beteiligte Parteien. Sie kommt auch den Wettbewerbsbehörden selbst zugute, die dadurch ihre Legitimität und ihre Akzeptanz in der öffentlichen Wahrnehmung sicherstellen.

In den vergangenen Jahren wurde daher der Ruf nach einem Rahmen für die Etablierung fairer Verfahrensstandards laut. Leitlinien und internationale Standards sind unter anderem durch das International Competition Network (ICN), durch die Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) oder durch die American Bar Association veröffentlicht worden. In einigen Fällen wurden die Empfehlungen durch einzelne Wettbewerbsbehörden als Best Practice angenommen.

ICC propagiert aktuelle Maßstäbe für faire Wettbewerbsverfahren

Grundlegende prozedurale Rechte sind dennoch nicht bei jeder Wettbewerbsbehörde etabliert. Der Mangel

an prozeduraler Fairness und transparenter Entscheidungsfindung erhöht das Risiko von Beschlüssen, die auf mangelnden Fakten beruhen oder die Unparteilichkeit der Behörden in Frage stellen. Dies hat die ICC zum Anlass genommen, in Ergänzung ihres 2010 veröffentlichten Papieres „ICC Recommended Framework for International Best Practices in Competition Law Enforcement Proceedings“, ein Diskussionspapier zu effektiven Verfahrensgarantien in wettbewerbsrechtlichen Untersuchungen zu veröffentlichen.

Die ICC stellt eine Liste mit übergreifenden Rechtsprinzipien und Verfahrensgarantien auf, die in sämtlichen Phasen einer wettbewerbslichen Untersuchung Anwendung finden sollten. Hierzu zählen Prinzipien der Erforderlichkeit und Verhältnismäßigkeit, der Transparenzgrundsatz, die Bedeutung der Unparteilichkeit der untersuchenden Behörde und die Möglichkeit einer gerichtlichen Überprüfung der behördlichen Entscheidung. Verfahren sollten ausschließlich aus wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkten eingeleitet und beendet werden, unabhängig von (industrie-)politischen Erwägungen. Die Unschuldsvermutung muss auch auf Kartelluntersuchungen Anwendung finden.

Die Wettbewerbsbehörden sollten die Unternehmen über alle relevanten Verfahrensschritte unterrichten und ihnen die Möglichkeit geben, sich im direkten Austausch mit den Behörden zu den Vorwürfen zu äußern. Insbesondere vor einer Entscheidung sollten die Parteien über die gegen sie erhobenen Vorwürfe und Beschwerden, die vorliegenden Beweise, die ökonomischen Bewertungen, die rechtliche Analyse und die voraussichtlich zu erwartenden Sanktionen schriftlich informiert werden und hierauf mit einer angemessenen Frist schriftlich erwidern dürfen. Daneben sollte es die Möglichkeit einer mündlichen Anhörung geben. Die Parteien sollten grundsätzlich Zugang zu der kompletten Fallakte, inklusive aller zusammengetragenen Beweismittel, erhalten. Anträge auf vertrauliche Behandlung von Dokumenten durch Drittparteien sollten mit dem Recht des untersuchten Unternehmens auf Akteneinsicht abgewogen werden. Den Unternehmen sollte in diesen Fällen eine nicht-vertrauliche Fassung des Dokumentes zur Verfügung gestellt werden können.

Vor der Veröffentlichung einer Entscheidung sollte die Behörde eine umfassende Überprüfung der Beweismittel und der rechtlichen und wirtschaftlichen Analyse durch bislang nicht an den Untersuchungen beteiligte Beamte vornehmen lassen. Die Fallentscheidungen erfolgen in schriftlicher Form und sind ausführlich zu begründen. Auflagen und Abhilfemaßnahmen müssen

auf das zur Beseitigung der Wettbewerbsbeschränkung erforderliche Maß begrenzt werden. Die Parteien sollten die Möglichkeit haben, eine vollumfängliche gerichtliche Kontrolle des Falles zu beantragen, die sich nicht nur auf die Bewertung der verhängten Sanktionen und die Angemessenheit der Auflagen beschränkt. Das Gericht muss sich aus unparteiischen Richtern mit der erforderlichen Kenntnis und Erfahrung zur Evaluierung der rechtlichen und wirtschaftlichen Fakten zusammensetzen.

Besteht das EU-Verfahren den Test?

Interessant ist in diesem Zusammenhang ein Blick auf das Wettbewerbsverfahren der Europäischen Kommission, dessen Rechtsstaatlichkeit in Bezug auf die Vorgaben der EU-Grundrechte-Charta und der Europäischen Menschenrechtskonvention (EMRK), zu der die Europäische Union beitreten wird, nicht unumstritten ist.

Zum Grundrecht auf ein faires Verfahren (Art. 6 EMRK) gehört die klare Trennung zwischen Ermittlungs- und Anklagebehörde sowie gerichtlicher Kontrolle. Dies ist durch das Verfahren der Europäischen Kommission nach verbreiteter Ansicht jedoch nicht ausreichend gewährleistet. Die Tatsache, dass die europäischen Gerichte nur eine beschränkte gerichtliche Kontrolle der von der Kommission auferlegten Geldbußen vornehmen, führt dazu, dass die Kommission Ermittlungs- und Anklagebehörde sowie de facto auch Richter in einem ist. Die europäischen Gerichte beschränken sich bei ihrer Prüfung auf die von den Parteien vorgebrachten Klagegründe; eine vollumfängliche Prüfung der von der Kommission festgestellten Tatsachen, etwa im Wege einer Beweisaufnahme, findet nicht statt.

Fazit

Ein faires Untersuchungsverfahren und angemessene Verteidigungsmöglichkeiten gehören zu den wesentlichen rechtsstaatlichen Grundprinzipien. Wettbewerbsbehörden sollten ihre Prozeduren kontinuierlich auf bestmögliche Verfahrensgerechtigkeit überprüfen und optimieren. Das Diskussionspapier der ICC will die Behörden bei dieser Aufgabe unterstützen. Weitere konkrete Verbesserungsvorschläge mit Blick auf die Kartellverfahren in der Europäischen Union könnten folgen.



Nadine Rossmann, D.E.S.

ist Referentin im Brüsseler Büro des Bundesverbandes der Deutschen Industrie.



Dr. Ulrike Suchsland, LL.M.

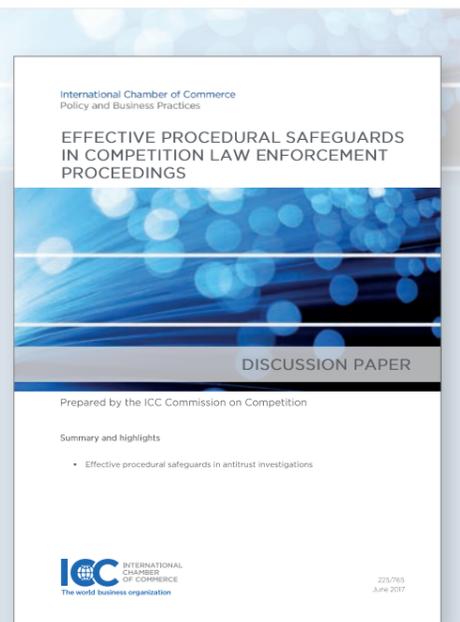
ist Rechtsanwältin und Referentin beim Bundesverband der Deutschen Industrie (Berlin).

Beide sind in den Bereichen nationales, europäisches Wettbewerbs- und Kartellrecht, Beihilfenrecht und kommunales Wirtschaftsrechts tätig.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Wettbewerbsrecht und -praxis, Jacqueline Albers, S. 74

ICC-Empfehlungen für effektive Verfahrensgarantien im Wettbewerbsrecht (2017).
Weitere Informationen: www.iccgermany.de



Schiedsexperten von morgen

Das Young Arbitrator Forum (ICC YAF)

Das ICC YAF bietet Schiedsinteressierten bis 40 Jahren ein Forum zum weiteren Aufbau von Expertise und Erfahrungsaustausch mit renommierten Schiedsexperten. Es ist mit weltweit mehr als 10.000 Mitgliedern das größte Netzwerk seiner Art. Wir haben nachgefragt bei Arne Fuchs, Rechtsanwalt bei McDermott Will & Emery, der seit diesem Jahr neuer Repräsentant des ICC YAF für Europa und Russland ist.

ICC Germany: An wen richtet sich ICC YAF? Was waren die Highlights der ICC YAF Global Conference im Juni in NYC?

Arne Fuchs: Das ICC YAF steht Mitgliedern der Anwaltschaft, anderer Institutionen und natürlich auch Unternehmensvertretern, den Hauptnutzern der ICC-Schiedsregeln, offen. Gerade diese Perspektivenvielfalt zeichnet uns aus. Das Ziel des ICC YAF ist es nämlich, aktuelle Fragestellungen der Schiedsgerichtsbarkeit aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu beleuchten und Wissen an weniger erfahrene Teilnehmer weiterzugeben. In NYC haben wir hierzu hervorragende fachliche Workshops anbieten können. Ein Highlight war das Format „Around the World in 80(ish) Minutes“ bei dem Berichterstatter wichtige Gesetzesänderungen und Entscheidungen nationaler Gerichte mit Schiedsverfahrensbezug aus ihrer jeweiligen Region vorgestellt haben. Ich selbst habe zu kulturellen Unterschieden in Schiedsverfahren vorgetragen.

ICC Germany: Wie wirken sich kulturelle Unterschiede in Schiedsverfahren aus?

Arne Fuchs: Diese können in allen Verfahrensabschnitten zum Tragen kommen, sogar noch vor Klageerhebung. Denken Sie zum Beispiel an Vergleichsverhandlungen, bei denen es darum geht, eine Streitigkeit gütlich beizulegen. Hier ist nicht nur eine fundierte rechtliche Einschätzung der eigenen Position gefragt, sondern auch Verhandlungsgeschick und Fingerspitzengefühl im Umgang mit der Gegenseite. Nur wenn man deren kulturell mitbedingtes Verhalten richtig einordnen kann und weiß, wie man selbst wahrgenommen wird, kann man das beste Ergebnis für seinen Mandanten erzielen.

Gleiches gilt für das Schiedsverfahren selbst. Dabei geht es nicht nur um die Kommunikation miteinander, sondern auch um die Auswirkungen auf prozessuale Fragen: Wie viel Zeit ist für die Erstellung eines Schriftsatzes angemessen? Wird einem Fristverlängerungsantrag stattgegeben? Wie wird mit verspätetem Vortrag umgegangen? In materieller Hinsicht kann zum Beispiel

die Frage, wie viel Gewicht dem Wortlaut des Vertrags zugemessen wird, streitentscheidend sein.

Der vielleicht bedeutendste „kulturelle Unterschied“ hat übrigens nichts mit der Nationalität zu tun. Er besteht zwischen Anwälten, die mit internationalen Schiedsverfahren vertraut sind und denen, die versuchen ein solches Verfahren wie eines vor nationalen Gerichten zu führen. In der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit haben sich eigene, sehr anspruchsvolle Verfahrensstandards entwickelt. So gehören dort schriftliche Zeugenaussagen, Kreuzverhöre und umfassende mündliche Verhandlungen zum Standardprogramm. Gerade deutsche Anwälte tun sich damit oft schwer, da diese Aspekte nicht Bestandteil der deutschen Juristenausbildung sind. Nur wenige Anwälte sind wirklich auf internationale Schiedsverfahren spezialisiert. Versucht man aber ein internationales Schiedsverfahren wie ein deutsches Gerichtsverfahren zu führen, kann dies sehr schnell große Verzögerungen und eine Kostenexplosion verursachen. Zum Beispiel wenn mehrere mündliche Verhandlungen durchgeführt werden müssen, weil versucht wurde, nach der Relationstechnik „abzuschichten“, dies aber nicht gelungen ist. Fehler beim Kreuzverhör können sogar den Verfahrenserfolg gefährden.

ICC Germany: Was sind die nächsten konkreten Projekte in Europa?

Arne Fuchs: In diesem Jahr haben wir u.a. Konferenzen in Frankfurt, Paris und Genf geplant. Am 27. November 2017 organisieren wir eine ICC YAF-Konferenz in Moskau. Thema sind die Änderungen der russischen Rahmengesetzgebung für Schiedsverfahren und ihre Auswirkungen in der Praxis. Alle Informationen sind auch über die ICC YAF Webseite zu finden und Mitglieder erhalten diese per Newsletter.



Arne Fuchs, LL.M. (GWU)

ist Rechtsanwalt im Frankfurter Büro der internationalen Kanzlei McDermott Will & Emery Rechtsanwälte & Steuerberater, LLP. Er ist auf internationale Streitbeilegung spezialisiert und neuer Repräsentant der ICC YAF für Europa und Russland.



Weitere Infos zur Mitarbeit bei ICC YAF: www.iccwbo.org/dispute-resolution-services/professional-development/young-arbitrators-forum-yaf/

Aus der Kammerwelt

Handelskammer-Flüchtlingsinitiative gewinnt ICC-Weltkammerpreis

Der Weltkammerpreis der ICC ging an die Handelskammer Hamburg. Ihr „6-Punkte-Plan zur Integration von Flüchtlingen“ wurde als weltbestes Bildungsprojekt ausgezeichnet. Auf dem 10. Weltkammerkongress im September 2017 in Sydney erhielt das Projekt im Rahmen der diesjährigen „World Chambers Competition“ den Zuschlag in der Kategorie „Best Education and Training Project“.



Anthony Parkes, Direktor des WCF, und Peter Mihok, WCF-Präsident, bei der Preisverleihung: Der vormalige Kammer-Hauptgeschäftsführer Prof. Dr. Hans-Jörg Schmidt-Trenz (Mitte), der nach wie vor Mitglied des Executive Committees der ICC ist und für die Kammer vor Ort in Sydney war, präsentierte das Projekt im Wettbewerb und nahm den Preis vor über 1.000 Kongresseilnehmern aus 120 Ländern entgegen.

Hamburg setzte sich gegen die Final-Mitbewerber aus der Türkei und Kanada durch. Der Preis wird alle zwei Jahre von der World Chambers Federation (WCF) der ICC ausgelobt. Handelskammer-Präsident Tobias Bergmann: „Die Handelskammer freut sich und ist stolz auf diese Auszeichnung. Meine Gratulation gilt ganz besonders den vielen Kammermitarbeitern, die sich mit ihrem Einsatz und Ideenreichtum um das Projekt verdient gemacht haben. Wir fühlen uns bestärkt und werden das Engagement fortführen – im Interesse der Geflüchteten und der Mitgliedsunternehmen.“

Die Handelskammer hatte den „6-Punkte-Plan“ Ende 2015 ins Leben gerufen, um Geflüchteten Wege in Ausbildung und Arbeit zu ebnet. Seitdem haben sich bei inzwischen sieben erfolgreichen Marktplatzveranstaltungen insgesamt 6.000 Flüchtlinge und 300 Unternehmen getroffen. Begleitend hat die Kammer unter anderem Bewerbertrainings und Kompetenzfeststellungen durchgeführt und mit einer Informationskampagne bei Mitgliedsunternehmen und Flüchtlingen für gemeinsame Wege geworben. Rund 600 Flüchtlinge konnten so bislang in eine Ausbildung, rund 300 in Beschäftigung vermittelt werden. Auch in

politischer Hinsicht hat sich dabei etwas getan: So hat die Handelskammer auf der Grundlage ihrer Erfahrungen im Projekt Vorschläge zur Änderung der Gesetzgebung unterbreitet – etwa im Hinblick auf die „3+2“-Regelung, mit der jungen Flüchtlingen unabhängig von ihrem Aufenthaltsstatus die Beendigung ihrer Ausbildung und der Übergang in Beschäftigung garantiert wird.

Die Jury hob in ihrer Begründung die „Entschlossenheit und die Effektivität“ hervor, mit der die Handelskammer „beispielgebend für andere“ auf die Herausforderungen des Flüchtlingsstroms reagiert und Lösungen entwickelt habe, die Flüchtlingen und Unternehmen nützten.

Das sagen unsere Leser ...

„Das ICC Germany-Magazin bietet relevante Informationen zu den ICC-Regeln. Für unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die Unternehmen jeden Tag bei der Gestaltung und Abwicklung internationaler Geschäfte beraten, ist dies ein echter Mehrwert.“ Dr. Wolfgang Epp, Hauptgeschäftsführer, IHK Reutlingen, Mitglied im Hauptausschuss ICC Germany



Neuerscheinungen

ICC Dispute Resolution Bulletin (kostenfrei für Mitglieder)

Wer als Schiedsrichter oder Parteienvertreter mit der ICC-Schiedsordnung oder den ICC-Mediationsregeln zu tun hat, für den ist das „ICC Bulletin Dispute Resolution“ unentbehrlich. Das Bulletin, das als e-Book vierteljährlich erscheint, enthält kurze Zusammenfassungen der Schiedsprüche des ICC-Schiedsgerichtshofes und trägt so zur Rechtsfortbildung bei. Zudem berichtet es über aktuelle Schwerpunktthemen, Neuigkeiten vom Schiedsgerichtshof und aus der Schiedsgerichtsbarkeit in verschiedenen Ländern.

Für Mitglieder von ICC Germany ist der Bezug des Bulletins mit wichtigen Informationen rund um die Schiedsgerichtsbarkeit kostenfrei. Wenn Ihre Organisation Mitglied ist und Sie in den Verteiler aufgenommen werden möchten, richten Sie sich bitte an: manuela.schulze@iccgermany.de

Bezug für Nicht-Mitglieder:
ICC Publ.-Nr. @17BUL2
Jahresbezug 2017
180,00 €



ICC Model Contract - International Consulting Services

Bei der Verhandlung von Beraterverträgen im Ausland ist das Fehlen von Standardklauseln eine der größten Herausforderungen. Zusätzlich unterliegen diese Verträge oftmals nicht den gesetzlichen Vorgaben. Unternehmen, die ihre Geschäftstätigkeit auf einen neuen, ausländischen Markt ausweiten wollen, sind bei vielen Themen im Zusammenhang mit dem neuen Markt auf Unterstützung angewiesen. Darunter fallen unter anderem Fragen zur Markenförderung, Marktforschung oder zu lokalen Anreizsystemen.

Um diesen Unternehmen und ihren Beratern eine international anwendbare, faire und ausgewogene Vertragsvorlage zur Verfügung zu stellen, hat die ICC den englischen Mustervertrag „ICC Model Contract – International Consulting Services“ entwickelt. Beigefügt ist ein USB-Stick mit dem vollständigen Text des Musters und aller Anhänge. Dadurch ist eine Anpassung an den individuellen Sachverhalt möglich.

ISBN: 978-92-842-0409-0, ICC Publ.-Nr. 787 E
2017, ca. 44 Seiten
73,83 €

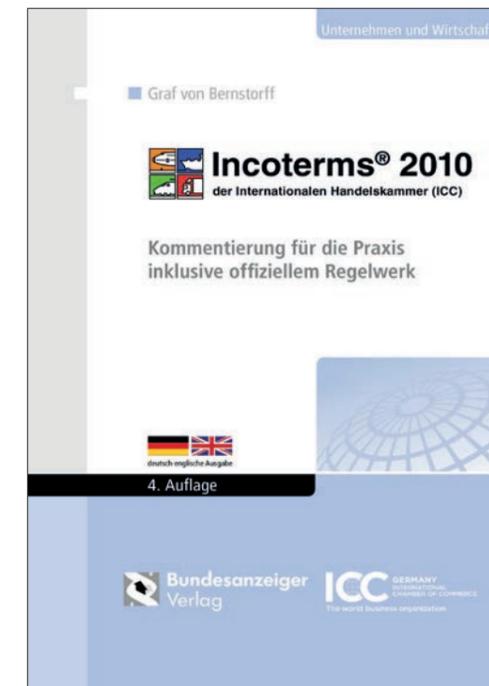


Aktualisierung des Kommentars Incoterms® 2010

Die Publikation „Incoterms® 2010, Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk“ ist nun in der 4. aktualisierten Auflage erschienen. So wurden sämtliche zollrechtliche Aspekte durchgängig überarbeitet. Das Gleiche gilt für die Verweise auf das ergänzende Trainingshandbuch Incoterms® 2010. Diese ermöglichen dem Leser eine umfassende Auseinandersetzung mit der Thematik.

Das Werk richtet sich an die Praktiker, die mit den Incoterms® 2010-Regeln der ICC arbeiten. Es bietet konkrete Hinweise (Praxistipps und Beispiele) zu Risiken und Chancen beim Einsatz der jeweiligen Klausel, je nachdem, ob es sich um die Käufer- oder Verkäuferseite handelt.

Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff
ISBN: 978-3-8462-0840-3, ICC Publ.-Nr. 715/4 D
4., aktualisierte Auflage 2017, ca. 450 Seiten
52,00 €

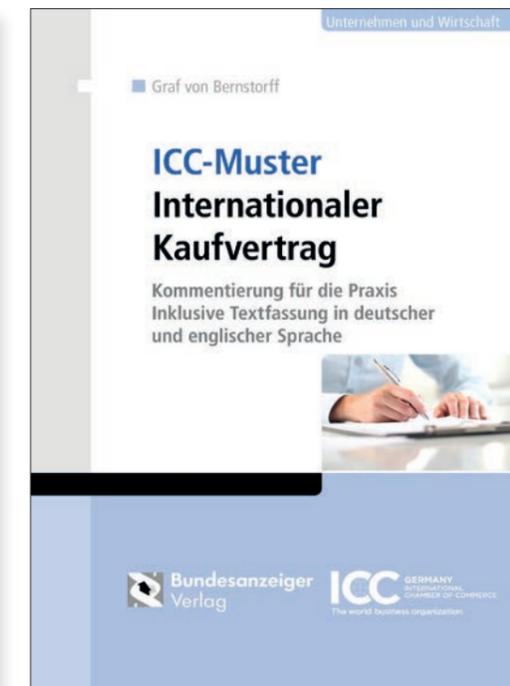


ICC-Muster Internationaler Kaufvertrag

Im- und Exporteure können bei Kaufverträgen auf einen englischsprachigen Mustervertrag der ICC zurückgreifen. Nun hat ICC Germany gemeinsam mit dem Bundesanzeiger Verlag eine deutsche Fassung herausgegeben: „ICC-Muster Internationaler Kaufvertrag: Kommentierung für die Praxis – Inklusive Textfassung in deutscher und englischer Sprache“. Neben dem gesamten internationalen Kaufvertrag (Spezialbedingungen und AGB) auf Englisch und Deutsch gibt es eine ausführliche Kommentierung aller Klauseln dieses formularmäßig nutzbaren ICC-Musterkaufvertrags. Sie wurde speziell für die deutschen Nutzer wie Unternehmer, Im- und Exporteure, aber auch Berater im Außenhandel aufbereitet.

ICC Germany wird auch Seminare mit Workshopcharakter zur Publikation anbieten. Diese richten sich an Mitarbeiter aus Unternehmen, Banken, Versicherungen und Anwaltskanzleien (siehe Seite 72).

Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff
ISBN: 978-3-8462-0837-3, ICC Publ.-Nr. 2017 D
2017, ca. 200 Seiten
89,00 €



Alle Publikationen sind zu bestellen über den Webshop von ICC Germany:
<http://iccshop.iccgermany.de>

Veranstaltungen

ICC Germany bietet zahlreiche Veranstaltungen und Seminare rund um den globalen Handel sowie zu ICC-Regelwerken und Richtlinien. Mitgliedern von ICC sind die Herbst- und Frühjahrstagung sowie die Kommissionssitzungen vorbehalten.

14.11.2017	Berlin	ICC-Musterkaufvertrag für internationale Geschäfte (neue Publikation)
17.11.2017	Berlin	Train-the-Trainer – Zertifizierungsseminar für Incoterms® 2010
20.11.2017	Dresden	Dokumenten-Akkreditive und Lieferkonditionen – Incoterms® 2010 – in der Praxis der exportierenden Industrie
22./23.11.2017	Frankfurt/Main	Herbsttagung 2017 ICC Germany bei der Deutschen Bank AG (auf Einladung)
28.11.2017	Frankfurt/Main	ICC-Musterkaufvertrag für internationale Geschäfte (neue Publikation)
6.12.2017	Frankfurt/Main	Neue Entwicklungen im Akkreditivgeschäft
24.05.2018	Berlin	Frühjahrstagung 2018 (nur auf Einladung)
29.06.2018	München	International Tax Conference („ITC Munich 2018“)

Weitere Informationen unter www.iccgermany.de



© ICC

Internationale Kommissionssitzungen (nur für Mitglieder)		
3.10.2017	Paris	Treffen der ICC-Kommission Corporate Responsibility & Anti-Korruption
7.10.2017	Sydney	Treffen der ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit & Mediation
20.10.2017	Genf	Treffen der ICC-Steuerkommission
6.-9.11.2017	London	Treffen der ICC-Bankenkommission
4./5.12.2017	San Francisco	Treffen der ICC-Kommission Marketing und Werbung
14./15.12.2017	Genf	Treffen der ICC-Kommission gewerblicher Rechtsschutz

Unser Angebot

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



© thysenkrupp

ICC Germany bietet ein umfangreiches Angebot an Workshops, Seminaren, Dialogforen und Konferenzen zu allen Aspekten des Handels: Die Mitglieder von ICC Germany sind ein Spiegelbild der deutschen Wirtschaft. Neben großen Industrieunternehmen und Banken sowie Verbänden gehören zu diesem Kreis auch Kanzleien, Industrie- und Handelskammern, Versicherer und Beratungsfirmen. Dies führt unter anderem dazu, dass es verschiedene Perspektiven zur richtigen Anwendung von ICC-Regeln wie den Incoterms® 2010-Klauseln oder den Einheitlichen Richtlinien und Gebräuchen für Dokumenten-Akkreditive (ERA 600) gibt. In Workshops mit bis zu 25 Teilnehmern schulen wir regelmäßig zu den Regelwerken und helfen bei der Lösung von Einzelfällen.

Darüber hinaus veranstalten wir Seminare und Konferenzen zu Themen wie Sanktionen, Anti-Boykottregeln und der Gestaltung internationaler Verträge. Hier schildern verschiedene Referenten die unterschiedlichen Aspekte eines Themas und laden zum Austausch ein.

Auftakt zum Thema Nachhaltigkeit war im September 2017 die Konferenz „40 Tage vor COP23“ in Essen und mehrere Side Events anlässlich der COP23 im November in Bonn.

Veranstaltungen von ICC Germany:

- Fachübergreifend und professionell
- Vermittlung praktisch anwendbaren Wissens
- Teilnehmer und Referenten aus verschiedenen Branchen und Sektoren
- Kommunikativ und interaktiv
- Offen auch für Teilnahme von Nicht-Mitgliedern der ICC

Vorteile für Mitglieder:

- Reduzierter Teilnehmerbeitrag
- Gemeinsame Gestaltung von Veranstaltungen (Themen, Referenten etc.)
- Inhouse-Veranstaltungen für Mitarbeiter/Kunden



Ihre Ansprechpartnerin:
Manuela Schulze
Leitung Marketing / Vertrieb
030 – 200 73 63 60
manuela.schulze@iccgermany.de

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



Dr. Moritz Moelle · Policy Manager

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

- Zölle und Handelserleichterung
- Handelsrecht und -praxis
- Steuer



Mareike Günther · Junior Policy Manager

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

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



Jessica Franke

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

- Büro des Generalsekretärs



Manuela Schulze

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

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



Urike Froeb

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

- Mitgliederbetreuung und -verwaltung
- Koordinierung der deutschen Delegierten zur Pariser ICC-Zentrale

Ein Lieferantenerklärungsportal, das Ihren Lieferanten gefallen wird!

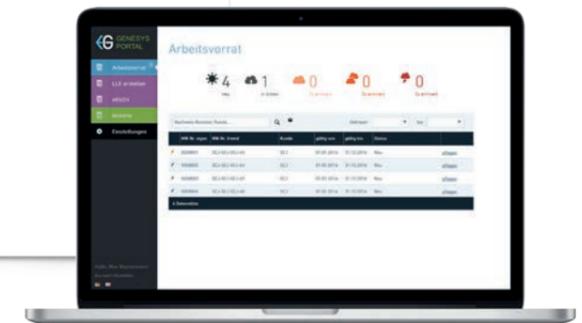


BEX

+ LE Portal

GENESYS

Warenursprung und Präferenzkalkulation



› **BVZH Nachweisschnittstelle**

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

› **Immer aktuelle Lieferantenerklärungen**

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

› **Funktioniert mit Ihrem ERP**

GENESYS ist integriert in SAP® und vielen weiteren ERP-Systemen. Die Kalkulation geschieht regelkonform im Hintergrund. Sie erstellen immer Handelsrechnungen mit dem aktuell gültigen Präferenzstatus. Mehr Infos zu unseren Vertriebspartnern: www.bex.ag/partner

www.bex.ag





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.

Berlin
Chemnitz
Düsseldorf
Frankfurt

Hamburg
Köln
München
Stuttgart

Brüssel
Zürich