

ICC Germany-Magazin

7

NACHHALTIG WIRTSCHAFTEN

Siemens-Vorstand Thomas zu den SDGs

DZ BANK-Vorstand Köhler zu Green Bonds

SPECIAL EXPORTWIRTSCHAFT

Commerzbank-Vorstand Chromik zur
Zukunft der Exportkreditversicherung

US-Finanzsanktionen

STREITBEILEGUNG

Schiedsverfahren und IP

Prozesskostenfinanzierung



Strategische Partner

ALLEN & OVERY

Allen & Overy LLP
Dr. Daniel Busse, Partner
Dr. Alice Broichmann, Counsel
Bockenheimer Landstraße 2, 60306 Frankfurt am Main

COHAUSZ & FLORACK

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



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

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
Dr. Thomas Hauss | Rechtsanwalt, Partner
Dispute Resolution/Commercial Agreements
Stadttor 1, 40219 Düsseldorf



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

Liebe Leserin, lieber Leser,

am 5. September 2018 eröffnete unser neuer ICC-Generalsekretär John Denton die 3. Globale Debatte von ICC Germany in der DZ BANK in Berlin zum Thema „Sustainability in Financial Markets“ (S. 10). Er betonte, dass ein grundlegender Wandel in der Art des Wirtschaftens notwendig sei und verwies auf die große Lücke bei der Finanzierung sowohl der Nachhaltigkeitsziele als auch der Ziele des Pariser Klimaabkommens. Dabei sprach sich Denton – gemäß des Mottos „so viel Regulierung wie nötig und so wenig wie möglich“ – für international einheitliche Standards und ein Mehr an Transparenz beim Umgang mit dem Thema aus.

Die Zukunft des multilateralen Handelssystems diskutierten wir einen Tag später gemeinsam mit John Denton, dem Präsidenten von ICC Germany Dr. Werner Brandt, dem stellvertretenden WTO-Generaldirektor Karl Brauner und Dr. Anke Raloff, Bundesministerium für Wirtschaft (Bild). John Denton machte deutlich, dass WTO-Reformen dringend notwendig sind. Mit dem „Global Dialogue on Trade“ der ICC, der im Oktober startet, soll eine neutrale und offene Plattform geschaffen werden, auf der die Wirtschaft mit der WTO und anderen multilateralen Organisationen über die Herausforderungen und Disruptionen des 21. Jahrhunderts und ihre Auswirkungen auf das multilaterale Handelssystem diskutieren soll. Dies ist auch und insbesondere im Interesse der deutschen exportorientierten Wirtschaft.



Der 100. Geburtstag der ICC im kommenden Jahr wird Möglichkeiten bieten, diese und weitere Herausforderungen vertieft zu diskutieren. Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre!

Oliver Wieck
Generalsekretär
Internationale Handelskammer (ICC) in Deutschland

Editorial



ICC Spotlight

Dr. Ralf P. Thomas	
Unternehmen und SDGs	7
Wolfgang Köhler	
Green Bonds	10
Dr. Marcus Chromik	
Exportkreditversicherung 4.0	14

Special Exportwirtschaft

Prof. Dr. Andreas Klasen	
und Prof. Dr. Mathias Bärtl	
ECAs im Wettbewerb	18
Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff	
Eigentumsvorbehalt im Export	22
Gerhard Heubeck	
Digitalisierte Handelsfinanzierung	26
Katharina Michael und Michael Germann	
Die Tür zum Handel öffnen	32
Dr. Bärbel Sachs	
Secondary Sanctions Hit Harder	36



Handelsgeschäfte und Recht

Prof. Dr. Matthias Jahn,	
Dr. Charlotte Schmitt-Leonardy	
und Dr. Christian Schoop	
Die letzte Runde	38
Dr. Stefan Heißner	
Mittelstand im Schwitzkasten	42
Dr. Heiner Hugger und	
Dr. David Pasewaldt	
Staatsanwaltschaft liest mit	46
Dr. Patricia Nacimiento	
und Dr. Friso Heukamp	
Die 5. EU-Geldwäscherichtlinie	48
Dr. Sabine Konrad	
und Arne Fuchs	
Multilaterales Investitionsgericht	50



Streitbeilegung

Dr. Daniel Busse	
und Dr. Alice Broichmann	
Schiedsverfahren im Ausland –	
ausländische Anwälte?	54
Dr. Tilman Niedermaier	
und Sajanee Arzner	
Industrie 4.0 und gewerbliche	
Schutzrechte	57
> Interview	
Dr. Jörg Thomaier	
Schiedsverfahren im IP-Bereich	60
Dr. Wolfgang Kühn	
und Ulrike Gantenberg	
Schiedsverfahren schultern	62

Aus den ICC-Kommissionen

> Interview	
Susanne Gropp-Stadler	
Weltweite Streitbeilegung	66
Silke Reinhold	
Grafische Benutzeroberflächen	70
> Interview	
Dr. Ricardo Gent	
Digitale Sequenzinformationen	72
> Interview	
Katja Heintschel von Heinegg	
Digitale Kommunikation	74
Tax Conference 2018	75



ICC Germany intern

Strategische Partner	2
Editorial	3
Inhalt	4
Veranstaltungen	76
Highlight	77
Ansprechpartner	
ICC Germany	78

Information des Verlages in eigener Sache

Zur diesjährigen Buchmesse werden ab Oktober 2018 alle Verlagsprodukte des Fachmedienbereiches unter der neuen Marke „Reguvis – Bundesanzeiger Verlag“ erscheinen. Damit wollen wir unseren Auftritt als eigenständiger, moderner und serviceorientierter Verlag weiter unterstreichen, der Ihnen hochwertige Informationen und Lösungen für Ihre tägliche Praxis bietet, damit Sie die regulatorischen Anforderungen bestmöglich umsetzen können. Erfahren Sie mehr über die neue Marke auf unserer Website www.reguvis.de

ICC Germany Magazin | November 2018 bis April 2019

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

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 2017/2018.

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 Sockenlohe

Titelbild:
© Henrik5000 – istockphoto.com

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

Sonderausgabe AW-Prax

Business to Society

Wie Unternehmen zum Erreichen der SDGs beitragen können

Dr. Ralf P. Thomas, Finanzvorstand der Siemens AG und Mitglied des Präsidiums von ICC Germany

Drei Jahre nach Verabschiedung der „Sustainable Development Goals“ zeigen erste Analysen, dass vermehrte Anstrengungen nötig sind, um die Ziele zur nachhaltigen Entwicklung zu erreichen. Wenn Unternehmen sich ihrer gesellschaftlichen Verantwortung stellen, können sie einen entscheidenden Beitrag für eine bessere, nachhaltigere Welt leisten.

„Es geht für Unternehmen nicht nur um die Frage, welche Geschäfte sie machen, sondern wie sie Geschäfte machen.“



Im Jahr 2015 verabschiedeten 193 Mitgliedstaaten der Vereinten Nationen die UN Agenda 2030 für Nachhaltige Entwicklung und bekannten sich zu den „Sustainable Development Goals“, kurz SDGs. Die ICC – die einzige Wirtschaftsorganisation mit UN-Beobachterstatus – wirkte aktiv bei der Erarbeitung der Ziele mit und begleitet deren Umsetzung in der Wirtschaft.

17 ambitionierte Ziele für eine bessere Welt

Die 17 Ziele sind wesentlich und ambitioniert zugleich: Es geht um die Abschaffung von Armut und Hunger, Geschlechtergleichheit, bezahlbare und saubere Energie, nachhaltige Städte und Gemeinden, Frieden, Gerechtigkeit und starke Institutionen, um nur einiges zu nennen. Die weltweite Umsetzung der SDGs erfordert tiefgreifende Anpassungen bei Bildungssystemen, Energielandschaften und Städteplanung. Neue Technologien müssen erprobt und Innovationszyklen von wirtschaftlich attraktiven und nachhaltigen Technologien verkürzt werden. Eine Herkulesaufgabe.

Auf dem diesjährigen UN High-Level Political Forum für Nachhaltige Entwicklung im Juli 2018 kamen Vertreter

aus Wirtschaft und Politik zusammen und richteten einen Appell an alle Beteiligten, das bisher Erreichte durchaus kritisch zu betrachten.

Ambivalente Zwischenbilanz

Denn in der Tat fällt die bisherige Bilanz, drei Jahre nach Verabschiedung der Ziele, ambivalent aus.

Wie der „Sustainable Development Goals Report 2018“¹ zeigt, geht es heute zwar vielen Menschen besser als je zuvor. Die Zahl der Menschen, die über Zugang zu elektrischem Strom verfügen, ist deutlich gestiegen und hat sich in den am wenigsten entwickelten Ländern zwischen 2000 und 2016 sogar mehr als verdoppelt. Weltweit ist die Arbeitsproduktivität gestiegen und die Arbeitslosigkeit gesunken. Und mehr als 100 Länder haben bereits Initiativen zu nachhaltigem Konsum und nachhaltiger Produktion implementiert.

Dennoch besteht in einigen Bereichen dringender Handlungsbedarf. So konstatiert die Weltbank im „Atlas of Sustainable Development Goals“²,² der in diesem Jahr herausgegeben wurde:

- Im Jahr 2015 hatte mindestens die Hälfte der Weltbevölkerung keinen Zugang zu essentieller Gesundheitsversorgung.
- Auf Grund des rasanten Bevölkerungswachstums müssen in Subsahara-Afrika heute mehr Menschen ohne Strom auskommen als in 1990.
- Der Anteil der Erneuerbaren Energien am gesamten Energieverbrauch liegt weltweit bei lediglich zehn Prozent.

Ein aktueller Fortschrittsbericht der Bertelsmann Stiftung und des Sustainable Development Solutions Network (SDSN)³ kommt zu dem ernüchternden Schluss: Keines der 193 Länder ist bislang auf Kurs, alle Ziele bis 2030 zu erfüllen. Dringender Handlungsbedarf herrscht vor allem bei nachhaltigem Konsum und nachhaltiger Produktion und bei Aktionen gegen den Klimawandel.

Gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen

Unternehmen kommt dabei eine Schlüsselrolle als Motor zur Erreichung der nachhaltigen Entwicklungsziele zu. Sie prägen mit ihren Produkten und Lösungen in besonderem Maße die Gesellschaften und wie wir leben – heute und in Zukunft.

Siemens hat sich beispielsweise verpflichtet, bis zum Jahr 2030 klimaneutral zu sein. Seit 2015 haben wir bereits unsere weltweiten CO₂-Emissionen um mehr als 25 % reduziert. Mit unserem Umweltportfolio helfen wir unseren Kunden wettbewerbsstärker zu werden und gleichzeitig auch ihre CO₂-Emissionen zu reduzieren. Im Geschäftsjahr 2017 konnten unsere Kunden 570 Millionen Tonnen einsparen – das entspricht mehr als 70 % der jährlichen CO₂-Emissionen in Deutschland.

Gesellschaftliche Verantwortung übernehmen ist das, was unser Unternehmen antreibt. Wir leben diese Verantwortung. Als global agierendes Unternehmen hat sich Siemens den nachhaltigen Entwicklungszielen verschrieben. Sie sind entscheidende Leitplanken für unsere Geschäftstätigkeit, aber auch für unsere Geschäftspraktiken. Mit unseren Produkten und Lösungen leisten wir einen positiven Beitrag zum Erreichen aller nachhaltigen Entwicklungsziele. Dies gilt in besonderem Maße für die Versorgung mit Medizintechnik, eine stabile und nachhaltige Energieversorgung, eine effiziente Industrie, eine nachhaltige Stadtentwicklung und eine zukunftsweisende Mobilität. Doch auch über die Art und Weise, wie wir als Unternehmen agieren, können wir die SDGs positiv beeinflussen – indem wir beispielsweise die Sicherheit, Weiterbildung und das Wohlbefinden unserer Mitarbeiter fördern und uns zu verantwortungsvollen Geschäftspraktiken verpflichten.



ICC-Report Business Action for Sustainable and Resilient Societies: Der Bericht wurde im Juli 2018 anlässlich des UN High-Level Political Forum on Sustainable Development veröffentlicht. Er präsentiert, wie die Wirtschaft bereits aktuell zu den SDGs beiträgt und enthält deutsche Beispiele von Siemens, BASF, dem DIHK und der AVE.



„Megaprojekt“ Ägypten: für wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Fortschritt

Doch wir wollen und können auch ganze Länder dabei unterstützen, ihre nationalen Ziele zu erreichen. Ein Beispiel ist unser sogenanntes „Megaprojekt“ in Ägypten – der bisher größte Einzelauftrag in der Geschichte von Siemens. Binnen 38 Monaten sollte die Stromerzeugungskapazität im Land um mehr als 40 % gesteigert und das Energiesystem

insgesamt stabilisiert werden, um damit den Grundstein für nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum zu legen. Einen solchen Auftrag anzunehmen, ist eine Verpflichtung – gegenüber dem Kunden, wie auch gegenüber der Gesellschaft.

Nach Fertigstellung in Rekordzeit sind seit Juli 2018 in Ägypten die drei größten Gaskraftwerke der Welt im Einsatz und liefern Energie für bis zu 40 Millionen Menschen. Dank der effizienten Technik spart das Land pro Jahr Brennstoffkosten von mehr als einer Milliarde US-Dollar.

Aber um das industrielle Wachstum des Landes wirklich nachhaltig zu unterstützen ist mehr nötig, als „nur“ Spitzentechnologie zu liefern. Dazu gehört auch, einen zielgerichteten Wissensaustausch zu fördern, Innovationen voranzutreiben, Arbeitsplätze zu schaffen und lokal Kompetenzen aufzubauen. Nur wenn die Menschen vor Ort über die richtigen Kompetenzen verfügen, können sie sich selbst neue Perspektiven erschließen und einen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung des Landes leisten. So war es auch ein Ziel des „Megaprojekts“ in Ägypten, vor Ort 600 Ingenieure und Techniker auszubilden, die heute den Betrieb der weltgrößten Kraftwerke steuern. Damit schaffen wir lokal die Voraussetzung, Wissen und Erfahrung an nachfolgende Generationen weiterzugeben.

Welchen Beitrag Unternehmen leisten können

Ansatzpunkte, wie Unternehmen zum Erreichen der SDGs beitragen können, gibt es viele. Auch dies war ein Thema des UN High-Level Political Forum. Die ICC hat vier zentrale Erkenntnisse identifiziert:

1. Zunächst gilt es, Transparenz herzustellen – über bisherige Erfolge, aber auch über die Bereiche, in denen wir zu langsam vorankommen. Der „Business Report“ der ICC, der auf dem diesjährigen SDG Business Forum vorgestellt wurde, ist dabei ein Schritt in die richtige Richtung, da er an Hand von Fallbeispielen und konkreten Empfehlungen aufzeigt, wie Unternehmen die SDGs in ihre Strategien implementieren können.
2. Die globalen Herausforderungen lassen sich nur gemeinsam lösen. Politik, Unternehmen und die Gesellschaft müssen offene, grenzüberschreitende Partnerschaften eingehen. Durch effizienten Handel kann es gelingen, wirtschaftliches Wachstum und steigende Einkommen bei allen Beteiligten zu fördern.

3. Moderne Technologie kann dazu beitragen, die Lebensqualität weltweit zu verbessern, beispielsweise indem sie die Verfügbarkeit von Daten verbessert.
4. Auf allen Unternehmensebenen, und insbesondere in kleineren und mittleren Unternehmen, muss das Bewusstsein für die SDGs weiter geschärft werden. Denn jeder Einzelne muss sich fragen, welchen Beitrag er zum Erreichen der SDGs leisten kann.

Fazit

Es geht für Unternehmen nicht nur um die Frage, welche Geschäfte sie machen, sondern wie sie Geschäfte machen. Und genau hier, beim Zusammenspiel aus Technologie und gesellschaftlichem Engagement, können Unternehmen ansetzen, um die UN Agenda 2030 doch noch zum Erfolg zu führen.

- 1 <https://unstats.un.org/sdgs/files/report/2018/TheSustainableDevelopmentGoalsReport2018.pdf>
- 2 <https://blogs.worldbank.org/opendata/2018-atlas-sustainable-development-goals-all-new-dataset-guide-data-and-development>
- 3 <http://www.sdgindex.org/assets/files/2018/01%20SDGS%20GLOBAL%20EDITION%20WEB%20V9%20180718.pdf>



Green Bonds

Glaubwürdigkeit zahlt sich aus

Wolfgang Köhler, CFA, Kapitalmarktvorstand der DZ BANK

Das Volumen der nachhaltig verwalteten Investments steigt nach Berechnungen des DZ BANK Research in diesem Jahr auf 29,1 Billionen US-Dollar weltweit, eine Wachstumsrate von 15 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Investoren werden sensibler, Emittenten müssen sich Glaubwürdigkeit erarbeiten. Auch die Politik sieht Regulierungsbedarf: Die EU-Kommission hat im März 2018 den Aktionsplan „Finanzierung nachhaltigen Wachstums“ veröffentlicht.



© robertrab - istockphoto.com

„Emittenten müssen Investoren von der Qualität ihres Green Bonds überzeugen. Dann werden sie belohnt mit einem gut gefüllten und breit diversifizierten Orderbuch.“



Der finnische Kommunalfinanzierer Municipality Finance, kurz MuniFin, genießt am Kapitalmarkt einen unaufgeregt guten Ruf. Doch als das Staatsunternehmen im vergangenen Jahr mit seinem zweiten Green Bond an den Markt ging, wurden die begleitenden Banken von der Nachfrage geradezu überrannt. Für das geplante Volumen von 500 Millionen Euro sammelte MuniFin 2,8 Milliarden Euro an Investoreninteresse ein. So stark überzeichnet war bislang keine grüne Anleihe in der Geschichte dieses Segments.

Mit diesem Beispiel ist das gigantische Interesse der Investoren an den grünen Anleihen gut illustriert. Es sortiert sich ein in den seit Jahren zunehmenden Trend hin zu nachhaltigen Investments – sowohl bei Privatanlegern als auch bei institutionellen Kunden. Auch klassische Investoren decken inzwischen Nachhaltigkeitsaspekte in ihren Anlagestrategien ab und wenden sich grünen Anleihen zu. Das lässt sich daran ablesen, dass die Orderbücher von Green Bond-Emissionen mittlerweile ähnlich diversifiziert sind wie bei klassischen Emissionen.

Green Bonds stehen auch deswegen im Fokus der Investoren, weil sich ihr Nachhaltigkeitsprofil gut überprüfen und nachhalten lässt – eine wesentliche Voraussetzung für viele Anleger, die wiederum ihren Kunden Rechenschaft über ihre Kapitalanlage ablegen müssen oder wollen. Dabei greifen sie zurück auf spezialisierte Nachhaltigkeits-Ratingagenturen, die einen Green Bond nur dann als solchen zertifizieren, wenn die mit der Anleihe eingeworbenen Mittel „grünen“ Zwecken

wie Erneuerbare Energien-Projekten, energieeffizienter Produktion oder emissionsarmen Transportkonzepten dienen und die Verwendung auch regelmäßig nachgewiesen und dokumentiert wird.

Wachstumsmarkt mit steigenden Ansprüchen

Die hohe Aufmerksamkeit der Investoren hat in den vergangenen Jahren immer mehr Emittenten ermutigt, ihre Refinanzierung mit Green Bonds zu ergänzen. So hat die Emissionstätigkeit in den vergangenen Jahren stark zugenommen und zu einem sprunghaften Marktwachstum geführt. Im vergangenen Jahr wurden laut Climate Bond Initiative weltweit Green Bonds mit einem Volumen von 156 Milliarden US-Dollar begeben. Gegenüber dem Vorjahreswert von 87 Milliarden US-Dollar hat sich das Neuemissionsvolumen damit beinahe verdoppelt.

Die Verbreiterung der Emittentenbasis lässt sich an der Anzahl der Green Bond-Debütanten eindrucksvoll ablesen. Allein im Jahr 2017 haben weltweit 146 Emittenten erstmals eine grüne Anleihe begeben. Das ist mehr als die Hälfte aller in diesem Marktsegment aktiven Emittenten. Einen bemerkenswerten Zuwachs verzeichneten insbesondere die grünen Unternehmensanleihen, wozu auch der erste deutsche Corporate Green Bond im Benchmark-Format zählte – begeben vom Energieunternehmen innogy.

Der Markt für Green Bonds befindet sich zweifellos in einem regelrechten Boom. Zugleich stellen wir derzeit eindeutige Anzeichen für eine weitere Reifung des Marktes fest. Vor allem sehen wir, dass die Marktakteure immer präziser und differenzierter auf die einzelnen Emissionen

schauen. Dabei spielen Nachhaltigkeitsaspekte ebenso eine Rolle wie ökonomische Argumente, also letztlich die Preisgestaltung der Emission.

Erfolgsfaktoren für Emittenten

Das wirft ein Schlaglicht auf die Frage: Wodurch zeichnet sich eine erfolgreiche Green Bond-Emission aus? Und unter welchen Voraussetzungen bietet die Emission eines Green Bonds Mehrwert für den Emittenten? Eines der zentralen Kriterien dabei ist die Glaubwürdigkeit des Emittenten und seiner geplanten Emission unter Nachhaltigkeitsaspekten sowie der positive Nutzen der Transaktion. Insbesondere die Investoren nähern sich Green Bonds inzwischen mit einer hohen Sensibilität dafür, ob ein Emittent mit seiner Anleihe eine glaubwürdige Nachhaltigkeits- und Klimastrategie verfolgt.

Am breiten Markt entwickeln Indexanbieter und Fondsgesellschaften inzwischen Produkte, die bei ihren Investitionen nicht primär auf die Nachhaltigkeit eines Emittenten insgesamt schauen, sondern auf die „use of proceeds“, also die Verwendung der Emissionserlöse einer Emission abstellen. Damit werden Autobauer, Energieversorger und andere große Konzerne investierbar für Investoren, deren Anlagerichtlinien auf Nachhaltigkeit setzen. So kommt es, dass zum Beispiel Apple im Jahr 2016 mit einem Green Bond 1,5 Mrd. USD eingesammelt hat, um damit die Umstellung des Unternehmens auf erneuerbare Energien, energieeffiziente Heiz- und Kühlsysteme und die stärkere Nutzung von biologisch abbaubaren Materialien zu finanzieren.

Das Beispiel Apple zeigt zugleich einen Kritikpunkt am Green Bond-Markt auf. So ist zu hören, dass die Emission von Green Bonds durch Unternehmen mit insgesamt ökologisch fragwürdigen Aktivitäten – etwa Ölkonzerne – primär der Reputationsverbesserung diene. Dann ist vom sogenannten „Green Washing“ die Rede. Diese Kritik ist nachvollziehbar, hebt aber vor allem die verantwortungsvolle Rolle des Investors hervor. Letztlich liegt es im Entscheidungsspielraum des Investors, welche Emittenten er in seinem Anlageuniversum zulässt und welche Mittelverwendung er für akzeptabel hält. Klar ist: Als reines Reputationsprodukt wird ein Green Bond künftig nicht mehr erfolgreich sein können.

Glaubwürdigkeit zählt sich aus

Emittenten können eine Reihe von Werkzeugen einsetzen, um ihre Glaubwürdigkeit herauszuarbeiten und zu dokumentieren. Bereits auf der Ebene des Gesamtunternehmens sind Instrumente wie eine regelmäßige und umfängliche Nachhaltigkeitsberichterstattung und

ein oder mehrere Nachhaltigkeitsratings renommierter Agenturen wie Sustainalytics oder oekom Research hilfreich. Dies lässt sich auf die Ebene der einzelnen Emission übertragen: Hier braucht es zunächst ein belastbares und professionell verfasstes Rahmenwerk für die Emissionen, das sich an internationalen Standards wie etwa den Green Bond Principles orientiert. Dieses Rahmenwerk sollte anschließend durch eine der erwähnten Ratingagenturen evaluiert und zertifiziert werden. Und schließlich sollte es bereits klare Kriterien definieren, nach denen die Wirkung der eingesetzten Emissionserlöse anschließend qualitativ und quantitativ gemessen und bewertet wird.

Solche Investitionen in die Vorarbeit lohnen sich für Emittenten ebenso wie die intensive Investorenarbeit, beispielsweise in Form von Roadshows sowie Präsentationen des Rahmenwerkes und der Strategie bei Investoren. Diese sollten bei Green Bond-Emissionen den Fokus auf diejenigen institutionellen Investoren legen, die bei ihren Investments bereits nachhaltige Kriterien ansetzen. Dabei kann es sich um Investoren mit einem per se auf Nachhaltigkeit angelegten Mandat wie zum Beispiel Kirchenbanken handeln oder auch um klassische Asset Manager und Banken, die bereits Expertise im Nachhaltigkeitsbereich aufgebaut haben. Diese Investorengruppen bilden üblicherweise den Nukleus des Orderbuchs jeder Green Bond-Emission.

Emittenten, denen es gelingt, die Investoren von der Qualität ihres Green Bonds zu überzeugen, werden belohnt mit einem gut gefüllten und breit diversifizierten Orderbuch. Auf dieser Basis wird ein professionelles Bankenkonsortium eine attraktive Preisgestaltung durchsetzen können. So hat die erwähnte Anleihe des auf den ersten Blick unscheinbaren finnischen Kommunalfinanziers auch deswegen einen Green Bond of the Year-Award erhalten, weil die Konditionen eindrucksvoll günstig waren: So konnte die Preisgestaltung der Emission gegenüber der ursprünglichen Zielgröße mehrfach im Sinne der Emittentin nach unten angepasst werden. Die siebenjährige Anleihe kam mit einer Rendite von 0,78% an den Markt. Die Konditionen des Green Bonds sind damit für MuniFin sogar günstiger als die Konditionen ihrer bisher begebenen klassischen in Euro denominierten Anleihen.

Fazit

Dieses Beispiel zeigt: Für den Erfolg eines Green Bonds sind in erster Linie der Emittent und die von ihm mandatierten Banken verantwortlich. Zusätzlich muss an den Rahmenbedingungen des Gesamtmarktes gearbeitet werden.



Fotograf: *Jürgen Sendel

3. Globale Debatte zu „Sustainability in Financial Markets“

Die EU-Kommission hat Anfang März 2018 ihren Aktionsplan „Financing Sustainable Growth“ vorgestellt, um eine „gemeinsame Sprache“ festzulegen und Nachhaltigkeit stärker in den Kapitalmärkten zu verankern. Die politischen Ziele sind es, Kapitalflüsse in entsprechende Investments zu leiten, Nachhaltigkeit stärker ins Risikomanagement einzubeziehen sowie langfristiges Handeln und Transparenz zu fördern. Der Plan sieht vor, Standards für grüne Finanzprodukte zu setzen und Nachhaltigkeit bei der Anlageberatung, bei Benchmarks und Ratings zu berücksichtigen. Im Juli 2018 hat eine Expertengruppe (TEG) die Arbeit aufgenommen,

um die EU-Kommission bei der Umsetzung des Plans technisch zu unterstützen. Diese Gruppe teilt sich in vier technische Themen auf: Taxonomie, EU Green Bond Standard, Benchmarks, Offenlegung von klimabezogenen Daten.

Im Rahmen der 3. Globalen Debatte „Sustainability in Financial Markets“ am 5. September in Berlin diskutierten ICC Germany und die DZ BANK gemeinsam mit hochrangigen Experten aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft zur Bedeutung von „Sustainable Finance“ und den Implikationen des EU-Aktionsplans.

Rita Schwarzelühr-Sutter, Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit (Bild l.), und Dr. Jörg Kukies, Staatssekretär im Bundesministerium der Finanzen (Bild r.u.), stellten die Position der Bundesregierung vor. Prof. Hans Joachim Schellnhuber vom Potsdam-Institut für Klimafolgenforschung (PIK), präsentierte den aktuellen Stand der Klimaforschung. Welche Auswirkungen der EU-Aktionsplan auf den Finanzsektor und Unternehmen hat, debattierten Frank Scheidig, DZ BANK, Prof. Dr. Joachim Nagel von der KfW, Robert Scharfe von der Luxemburger Börse, Alexander Doll von der Deutschen Bahn sowie Gerassimos Thomas von der Generaldirektion Energie der EU-Kommission; moderiert wurde von Ralf Frank, DVFA e.V. (Bild r.o.).

Der grüne Anleihenmarkt ist ein wichtiges Thema für die EU, weil es ein zentrales Instrument von nachhaltiger Finanzierung darstellt. So wurde es vertiefend auf der Veranstaltung aufgegriffen: An dem Panel hierzu nahmen Vertreter der UNEP Finance Initiative, des Ministeriums der Finanzen des Landes Nordrhein-Westfalen, MuniFin, Robeco, Union Investment und das Instituto de Crédito Oficial – ICO teil. Kristina Jeromin, Geschäftsführerin des Green and Sustainable Finance Cluster Germany, rundete das Event mit einem Ausblick zum Thema „Sustainable Finance: Roadmap for Germany“ ab.



Veranstalter



Gastgeber und Partner

Exportkreditversicherung 4.0

Neue Technologien ermöglichen neue Wege für das Exportgeschäft

Dr. Marcus Chromik ist Risikovorstand der Commerzbank und Präsidiumsmitglied von ICC Germany

Neben geopolitischen Unsicherheiten stellen fundamentale technologische Umwälzungen das Exportgeschäft mittelfristig vor große Herausforderungen. In diesen Zeiten sollte die ICC eine stärkere Rolle hinsichtlich einer besseren Vernetzung und höheren Standardisierung einnehmen. Wir brauchen dringend eine Exportkreditversicherung, die diesen Wandel noch aktiver begleitet.

„Mit Blick auf eine globalisierte Wertschöpfungskette brauchen wir bei Exportkreditversicherungen übergreifende Lösungen und eine Anpassung der Regelwerke.“

Hintergrund

Die deutsche Exportkreditversicherung war ein steter Begleiter und Unterstützer in der Erfolgsgeschichte des Exportstandorts Deutschland. Verlässlich wie die exportierten Anlagen und Güter war die Exportkreditversicherung ein sicherer Schutz in unsicheren wirtschaftlichen oder politischen Konstellationen. Der digitale Wandel verändert nun aber die Wertschöpfungsketten und definiert Leistungspakete neu, sodass sich damit auch das Wesen der Exportversicherung ändern muss. Zumal durch die grenzübergreifende Zusammenarbeit in der digitalen Welt auch neue Risiken entstehen. Die Situation wird zusätzlich durch die instabile geopolitische Lage verschärft, weil Sanktionen und Handelskriege viel flächendeckendere Wirkungen entfachen als gekapselte wirtschaftliche oder politische Risikolagen in einzelnen Ländern.

Herausforderungen der Digitalisierung an die Exportwirtschaft

Die Startposition der deutschen Exportwirtschaft in die Digitalisierung ist sehr gut. Was nicht zuletzt auch an unserer hervorragenden Ausgangssituation

in der Sensor-Technologie liegt. Denn Sensoren sind die Sinnesorgane der „Industrie 4.0“. Deutsche Unternehmen erstellen nicht nur gute Produkte, sondern fertigen auch gute Produkte mit Sensoren. Einfach gebaut fungieren Sensoren quasi als „Commodity“. Das heißt die Qualität des Produktes bleibt entscheidend für den Exporterfolg. In einer hochwertig komplexen Ausführung dienen Sensoren zur Präzision in der Messtechnik und werden damit zu einem Erfolgsfaktor in einer zunehmend digitalisierten Welt.

Doch zentral für die Zukunft wird vor allem die intelligente Vernetzung sein. Sie birgt ein enormes Potenzial. Genau in diesem vernetzen Agieren hinkt Deutschland noch hinterher. Unternehmen verfolgen zu viele isolierte Lösungen. Laut der aktuellen Studie der Commerzbank-Initiative „Unternehmerperspektiven“ nutzen und analysieren heute lediglich 8 % der Unternehmer in Deutschland ihre Daten systematisch und erzielen daraus wirtschaftlichen Erfolg. Das ist insofern kritisch, da die systematische Datenanalyse eine Voraussetzung für das Arbeiten in Netzwerken ist und da durch Vernetzung neue – teils disruptive – Geschäftsmodelle entstehen können.



© Alexandra Lechner



Stellen Sie sich vor, ein Auto navigiert automatisch zur nächsten Tankstelle, da der Tank leer ist. Die Zapfsäule ist beim Vorfahren bereits reserviert. Nach dem Tanken erfolgt die Abrechnung über das Handy. Kreditkarten und Banken wären in dieser Situation aus dem Spiel. Gleichzeitig könnte sogar die Preismacht der Mineralölkonzerne umgekehrt werden. Das ist Disruption. Und wie man sieht, macht sie auch nicht vor Banken halt.

Vernetzung als Antwort auf die Herausforderungen

Deshalb sucht auch die Commerzbank Möglichkeiten, Netzwerke gemeinsam mit unseren Kunden gestalterisch aufzubauen. Die Commerzbank bietet als erste deutsche Bank datenbasierte Kredite für Firmenkunden an. Gemeinsam mit dem Werkzeugmaschinen-Hersteller EMAG haben wir z.B. den Prototyp eines Pay-per-Use-Kredits entwickelt, der in der Automobilindustrie eingesetzt wird. Im Kern geht es um einen Investitionskredit, der sich in seiner Rückführung an der Maschinennutzung orientiert. Die Finanzierung passt sich an die wirtschaftlichen Bedürfnisse und die Präferenzen unserer Kunden an. Die Tilgungshöhe errechnet sich nach tatsächlicher Auslastung der Maschine und schont somit die Liquidität des Nutzers. Basis für dieses Produkt ist die digitale Vernetzung und Automatisierung, um auf Maschinennutzungs- und Produktionsdaten zuzugreifen. Das ist eine Win-Win-Situation für den Kunden und die Bank.

Auch in der Handelsfinanzierung muss die deutsche Wirtschaft neue Wege gehen. Bisher stellten die Banken als Finanzintermediär eine Kette des Vertrauens vom Exporteur bis zum Importeur her. Die neuen Technologien stellen durchaus eine Bedrohung für Banken dar, denn durch den Austausch von Daten lässt sich ein Großteil der Unsicherheit in der Abwicklung einer Handelsfinanzierung substituieren. Die Commerzbank begreift dies jedoch als Chance. Wir möchten im Sinne der Kunden End-to-End-Lösungen anbieten, die ihr Leben erleichtern. Dabei kooperieren wir unter anderem mit Partnern aus dem Mittelstand und der Wissenschaft und sind an der Entwicklung verschiedener neuartiger Trade-Finance-Technologien beteiligt. Zusammen mit dem Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik erforschen wir beispielsweise die Einsatzmöglichkeiten von Blockchain-Technologien entlang der Finanzierung der internationalen Lieferketten (Supply-Chain-Finance). Blockchain kann das Handelsgeschäft revolutionieren und wird in vielen Bereichen zum Betriebssystem einer modernen Wirtschaft. In diesem Jahr haben wir die ersten Live-Pilottransaktionen mit Firmenkunden über eine

Blockchain-basierte Handelsfinanzierungsplattform durchgeführt. Diese umfasste unter anderem den Verkauf von Autos aus Deutschland nach Spanien.

Das Einzigartige an der Blockchain-Technologie ist die absolute Transparenz für alle Beteiligten sowie die Unveränderbarkeit der Daten. Darauf aufbauend erhalten alle Teilnehmer durch sogenannte „smart contracts“ eine höhere Rechtssicherheit und ein stärkeres Vertrauen in die jeweiligen Geschäftspartner. Für alle Seiten entsteht ein Mehrwert. Der Kunde spart Zeit und Geld. Aber was noch wichtiger ist, er schützt die Geschäftsbeziehung zu seinen Abnehmern.

Ob die Technologien, an denen wir arbeiten, die richtigen sind, das wissen wir heute noch nicht. Was wir aber sehr wohl wissen ist, dass das aktive Testen und Mitwirken an neuen Technologien überlebenswichtig ist.

Risiken der Vernetzung

Die Vernetzung ist Fluch und Segen zugleich. Denn mit neuen Technologien entstehen auch neue Formen der Risiken. Das Spektrum ist sehr groß: Von Schäden durch Cyberangriffe über Stillstand von Maschinen oder Manipulation von Daten, um nur einige Beispiele zu nennen. Ein großes Thema bei der Vernetzung ist der Schutz des geistigen Eigentums. Wem gehören Daten? Wem gehört ein Algorithmus? Ein hypothetisches Beispiel: Nehmen wir an, das Melanoma Institute Australia (tragischer Weise Weltmarktführer in der Erkennung von Hautkrebs) würde auf eigenen Daten eine „Melanom-App“ entwickeln. Mit dem Handy würden Muttermale fotografiert und mit Hilfe des riesigen Datenpools und Erfahrungsschatzes automatisch diagnostiziert. Wem gehören diese Daten, wenn ein Wettbewerber diese App millionenfach benutzt und aufgrund der resultierenden Diagnosen den entsprechenden Algorithmus nachbaut? Das Ergebnis wäre wahrscheinlich sehr nahe an dem originalen Algorithmus. Doch dürfte er das? Wem gehören die Daten mit den Informationen zu den Muttermalen? Wir sehen Möglichkeiten zum „Algorithmus Plagiat“, das uns vor ganz andere Herausforderung stellt als das Fälschen einer Designer-Tasche.

Gerade die kleineren und mittleren Unternehmen in Deutschland leiden überproportional unter Fälschungen und Nachbauten von Wettbewerbern. Sie haben daher berechtigte Berührungsängste. Denn wir reden nicht nur über Cyberrisiken und dem klassischen Datenschutz. Wir reden auch über das geistige Eigentum und den Algorithmus-Schutz, den wir sicherstellen müssen.

Ein weiteres Risiko stellen Rechtsstreitigkeiten dar im Falle, dass die Wertschöpfungskette an bestimmten Stellen durch Eigen- oder Fremdeinwirkung zusammenbricht. Wer hat Schuld an einem Cyberangriff? Der Hersteller des Sensors mit einer Schwachstelle oder der Programmierer, der die Sensordaten eingelesen hat. Verknüpft man diese Risiken mit den geopolitischen Risiken und stellt sich nun vor, dass man genau diese Vernetzung erzeugen soll in einem Umfeld von Sanktionen, Strafzöllen, Beschränkungen beim Transfer von Patenten und Cyberangriffen, scheint das Vernetzen zum Scheitern verurteilt.

Auswirkungen der Vernetzung auf den Export

Wie das Pay-per-Use-Beispiel zeigt, spielt der Besitz von Gütern künftig eine andere Rolle. Auch geht der Trend weg vom physischen Versenden. Neue Technologien wie Blockchain, Internet of things, Künstliche Intelligenz, Big Data, 3D-Druck werden die (internationalen) Wirtschafts- und Handelsbeziehungen verändern. Das wiederum wirkt sich auf die langfristige Exportfinanzierung aus. Sie wird flexibler werden müssen. Wir brauchen eine Exportkreditversicherung, die diesen Wandel begleiten kann. Da die Commerzbank rund ein Drittel des gesamten deutschen Außenhandels finanziert, ist unser Interesse daran wesentlich.

Doch in einer zunehmend arbeitsteiligen Welt wird die Ermittlung und Bewertung von Wertschöpfungsketten sowie der im Inland erbrachten Leistung schwieriger. Für die deutsche Exportfinanzierung geht es um die wichtige Frage: Welches ist das deutsche Produkt? Ist es noch ein deutsches Produkt, wenn die im Ausland erstellten Produkte mit einem deutschen Algorithmus vernetzt werden? In gewisser Weise würde aus „Made in Germany“ dann „Managed in Germany“. Die Unternehmen in diesem neuen Umfeld brauchen eine eindeutige Definition der Exportförderung, damit sie das „deutsche“ Produkt auch versichern können.

Was muss die Exportkreditversicherung zukünftig abdecken?

Auch müssen wir Klarheit bekommen, welche Dienstleistungen wir im Rahmen der vernetzten Geschäftsmodelle im Exportgeschäft versichern wollen. In der Vergangenheit war das zweifelsfrei erkennbar. Die Leistung war erbracht, wenn die Maschine vor Ort geliefert war. Doch was ist, wenn der vereinbarte Leistungsumfang nicht mehr möglich ist, weil beispielsweise die zugrunde liegende Maschine zerstört wurde? Wer kommt für den Schaden auf? Im Rahmen der Digitalisierung entstehen zunehmend neue Risiken,

welche die langfristige Exportfinanzierung verändern werden. Insbesondere wird der Schutz vor Drittlandsanktionen hohe Bedeutung erlangen, weil das vernetzte Geschäftsmodell natürlich viel verletzlicher ist gegenüber diesen Sanktionen, weshalb das Thema noch deutlich über die heutigen Diskussionen hinaus an Brisanz gewinnen wird.

Die Akzeptanz von digitalen Nachweisen, dem Leistungsbeleg oder dem Beweis des Schadeneintritts wird eine Rolle spielen. Auch die Möglichkeit eines gemeinsamen Compliance Clearing wäre ein großer Schritt in Richtung Effizienz, wenn dadurch die Prüfung oder Verifizierung von Daten nur einmal vorgenommen werden müsste. Im Idealfall würden diese Prüfungsergebnisse digital (etwa in einer Blockchain) hinterlegt und hätten damit Gültigkeit für alle Beteiligten. Erste Initiativen zur Standardisierung sind gestartet, z.B. durch die ICC, durch die aktive Einbeziehung von Regulatoren in die Entwicklung sowie gemeinsame Plattformen. Doch diese Initiativen gehen unseres Erachtens nicht weit genug.

Fazit

Mit Blick auf eine globalisierte Wertschöpfungskette brauchen wir bei Exportkreditversicherungen übergreifende Lösungen und eine Anpassung der Regelwerke. Insbesondere bei der Finanzierung von (Groß-) Projekten. Dazu gehört – nicht zuletzt vor dem Hintergrund des aktuellen Weltgeschehens – auch eine enge länderübergreifende Zusammenarbeit. Wir brauchen Lösungen, um Schäden durch Drittland-Sanktionen versichern zu können. Das bedeutet, dass die ECAs untereinander stärker kooperieren sollten.

Es gibt viele drängende Fragen. Lassen Sie uns zusammen mit dem großen deutschen Exportversicherer Hermes vernetzt versuchen, die Risiken zu managen. So können wir sicherstellen, dass unsere starken Unternehmen wettbewerbsfähig bleiben. So sichern wir Arbeitsplätze in Deutschland. Und so können wir vielleicht einen entscheidenden Beitrag zum besseren „Verstehen“ in der Welt liefern. Handel ist eine Möglichkeit, Brücken zu bauen und Gemeinsamkeiten zu finden. Diese Relevanz des Handels für die Gesellschaft sollten wir auch weiter stützen.

ECAs im Wettbewerb

Benchmarking staatlicher Exportfinanzierungsinstrumente

Wissenschaftler des Institute for Trade and Innovation (IfTI) an der Hochschule Offenburg haben kürzlich Benchmarking-Analysen staatlicher Exportfinanzierungsinstrumente insbesondere in OECD-Ländern durchgeführt. In zwei Forschungsprojekten mit Fokus auf Dänemark und Norwegen wurde hierfür ein wertschöpfungsorientiertes Bewertungsmodell erarbeitet. Damit kann nun auf Basis von wissenschaftlich anerkannten Analyseverfahren gemessen werden, wie erfolgreich die staatliche Exportfinanzierung im Vergleich mit anderen Ländern ist.



Prof. Dr. Andreas Klasen

ist Professor für Internationale Betriebswirtschaft und Leiter des Institute for Trade and Innovation (IfTI) an der Hochschule Offenburg sowie Senior Fellow am Global Policy Institute der Durham University. Seine Forschungs- und Beratungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Innovation, Handelspolitik und staatliche Finanzierungsinstrumente. Vor seiner Berufung war er als Partner bei PwC für den Bereich Economics & Policy verantwortlich. Er ist Mitglied im Hauptausschuss von ICC Germany.

Die Finanzierung von Ausfuhren ist für Unternehmen ein wichtiger internationaler Wettbewerbsfaktor. Hohe Bedeutung haben dabei nicht nur die Finanzierungskosten, sondern auch Kreditlaufzeit und -volumen, Käufer- und Länderrisiken sowie Kreditsicherheiten. Staatliche Exportkreditversicherungen sowie Export-Import-Banken sind ein zentraler Baustein der Exportfinanzierung. Da kommerzielle Kredite oder Absicherungen bei Exporten in Nicht-OECD-Kernländer sowie für großvolumige Transaktionen häufig beschränkt verfügbar sind, können Exporte immer wieder nur mit staatlicher Unterstützung realisiert werden. Gleiches gilt für sogenannte „Small Tickets“ – Finanzierungen mit einem Volumen von bis zu fünf Millionen Euro, die unter anderem durch Kosten verschärfter Bankenregulierung oft auf geringes Interesse bei privaten Banken stoßen. Regierungen weltweit haben daher zahlreiche Programme und Finanzierungsinstrumente zur Außenwirtschaftsförderung entwickelt.

Wettbewerb von ECAs

Nicht nur Exporteure, sondern auch staatliche Exportkreditagenturen, Export Credit Agencies (ECAs), stehen international zunehmend im Wettbewerb. So unterstützt die Bundesregierung die deutsche Exportwirtschaft seit langem im Sinne eines Level Playing Field mit zahlreichen Instrumenten wie Lieferantenkreditdeckungen oder Finanzkreditdeckungen für großvolumige Schiffsfinanzierungen. Zahlreiche Regierungen in Industrieländern haben ihren Instrumentenkasten jedoch zuletzt systematisch erweitert. Auslöser beispielsweise für neu eingeführte Exportkreditprogramme, das sogenannte „Direct Lending“, war primär die globale Finanzkrise. Inzwischen entwickeln viele Regierungen aber zunehmend einen strategisch orientierten Ansatz, auch weil Schwellen- und Entwicklungsländer ECAs immer häufiger auf- und ausbauen und ihre Exporteure damit umfassend sowie sehr zielgerichtet unterstützen.

Benchmarking als strategischer Ansatz

Im Rahmen von zwei privaten Drittmittelprojekten für eine kanadische Strategieberatung hat das Institute for Trade and Innovation (IfTI) an der Hochschule Offenburg im vergangenen Jahr ein wertschöpfungsorientiertes Bewertungsmodell für ECAs entwickelt. Die zentralen Elemente beruhen auf wissenschaftlich anerkannten quantitativen und qualitativen Analyseverfahren. Im Bewertungsmodell werden Effizienzwerte zunächst mithilfe der Data Envelopment Analysis (DEA) ermittelt und sodann unter Anwendung explorativ-qualitativer Verfahren verifiziert und ergänzt. Dabei werden zum einen zahlreiche Primärdaten berücksichtigt, insbesondere mit Hilfe von Datenabfragen bei ECAs sowie strukturierten Interviews mit Exporteuren, ausländischen Käufern, privaten Banken, Verbänden und Ministerien. Hinzu kommen zahlreiche Sekundärdaten, unter anderem aus Jahresberichten und Publikationen der Förderinstrumente.

Skandinavische Länder als Vorreiter

Im Fokus der IfTI-Analysen stehen die Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit von Denmark's Export Credit Agency (EKF) sowie der norwegischen Exportkreditversicherung GIEK. Beide ECAs folgen dem strategischen Ansatz eines systematischen Vergleichs von Außenwirtschaftsförderinstrumenten in OECD-Ländern. Hintergrund: EKF hilft Exporteuren, Teil der globalen Wertschöpfungskette zu werden und ausländische Märkte zu erschließen. Dazu hat die dänische ECA im vergangenen Jahr mehr als 750 Unternehmen unterstützt und neue Deckungen sowie Finanzierungen von umgerechnet mehr als 1,5 Mrd. Euro übernommen. Um die Wettbewerbsfähigkeit norwegischer Exporteure zu sichern, fördert auch GIEK Exporte und Investitionen durch mittel- und langfristige Risikoabsicherungen. Die norwegische Export Credit Agency versicherte im Jahr 2017 ein Volumen von umgerechnet rund 1,2 Mrd. Euro.

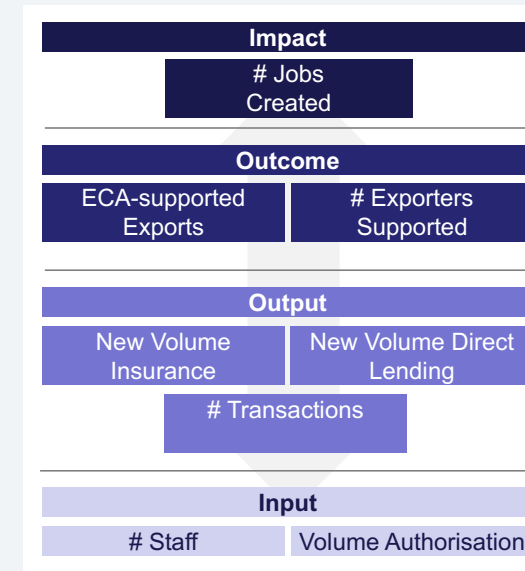


Abb. 1: Wichtige Variablen zur Erfolgsmessung von staatlichen Exportfinanzierungsinstrumenten.

Analytischer Rahmen

Die Studien beinhalten zunächst eine Diskussion globaler Trends in Handelspolitik und Exportfinanzierung unter besonderer Berücksichtigung der wesentlichen Nachfragefaktoren für Exportkredite und -versicherungen sowie von Marktversagen. Die Analyseschwerpunkte liegen sodann auf der Beurteilung der sogenannten relativen Effizienz der ECAs. Dies beinhaltet klassische volkswirtschaftliche Faktoren wie Marktpenetration und Arbeitsplatzeffekte sowie KMU-Unterstützung oder Aktivitäten in für das jeweilige Land wichtigen Sektoren. Wesentlicher Bestandteil der Bewertungsmodelle sind aber auch klassische betriebswirtschaftliche Elemente wie ein wettbewerbsfähiges Produktangebot, Kundenzufriedenheit oder finanzielle Kennzahlen. Der Ansatz entspricht somit einer Konkurrenzanalyse, um für die eigene strategische Ausrichtung relevante Informationen über Leistungsfähigkeit, Erfolg und Zukunftsplanung anderer ECAs zu erlangen.

Für die quantitative Analyse wird die DEA als Benchmarking-Verfahren verwendet. ECAs aus zahlreichen OECD-Ländern haben hierfür Daten wie Mitarbeiterzahl, Versicherungs- und Finanzierungsvolumen, gefördertes Exportvolumen oder Anzahl der unterstützten Unternehmen zur Verfügung gestellt. Die wichtigsten Variablen der verschiedenen Betrachtungsebenen sind in Abbildung 1 dargestellt. Eine ECA wird als effizient eingestuft (Effizienzwert 1), wenn sie sich an der Effizienzhülle

befindet. Weniger gut aufgestellte Institutionen werden im Vergleich zu Top-Performern bewertet und erhalten eine Punktzahl zwischen 0 und 1, in Abhängigkeit ihrer Entfernung zur Effizienzhülle (Abbildung 2). Die DEA sieht die Leistung einer ECA immer aus einem positiven Betrachtungswinkel: Eine hohe Effizienz wird erzielt, wenn eine Organisation gute Leistungen in Bezug auf ein oder mehrere Input-Output-Verhältnisse aufweist. Da die DEA gegenüber Ausreißer-Messwerten empfindlich sein kann, werden die Ergebnisse einer Sensitivitätsanalyse unterworfen. Resultierende robuste Ergebnisse werden durch In-Out-Arrow-Darstellungen visualisiert. Zusätzlich wird eine umfassende explorativ-qualitative Methodik verwendet, um quantitative Resultate zu stützen oder zu relativieren. Diese systematische Vorgehensweise führt zu einem erweiterten Balanced Scorecard-Ansatz, der volkswirtschaftliche Effekte zusätzlich zu den klassischen betriebswirtschaftlichen Perspektiven „Kunde“, „Finanzen“, „interne Prozesse“ sowie „Lernen und Wachstum“ betrachtet.

Ausgewählte Ergebnisse

Handels- und industriepolitische Ziele der untersuchten Länder führen zu teilweise sehr unterschiedlichen Mandaten und Schwerpunkten der jeweiligen ECA auf der Input-Ebene. Während einige ECAs sich weiterhin als subsidiärer insurer of last resort begreifen, sind andere Institutionen sehr proaktiv oder folgen einem kommerziellen Ansatz. Dies spiegelt sich auch im Produktangebot wider. Da sich auf der Ebene der Kundenperspektive das weltweite Umfeld stark verändert hat, haben zahlreiche ECAs ihr Produktportfolio erheblich erweitert. Exporteure erwarten dabei zunehmend working capital-Produkte und direct lending, insbesondere für KMU. Einige Institutionen bieten inzwischen sogar Eigenkapital- und Mezzanine-Finanzierungen an. Teilweise erhebliche Differenzen gibt es auch in der Preispolitik und bei Mindestanforderungen zu inländischer Wertschöpfung. Auch wenn die Motive „Internationalisierung von Unternehmen“ und „exportorientiertes Wachstum“ bei allen untersuchten ECAs eine zentrale Rolle spielen, sind deutliche Unterschiede bei der Frage einer engen Verzahnung zwischen Regierungs- und ECA-Aktivitäten erkennbar. Vision, Mission und konkrete Handlungsfelder werden beispielsweise bei EKF sehr eng mit der dänischen Regierung abgestimmt und gemeinsam strategisch umgesetzt.

Auf der Output-Ebene wird in der Analyse zunächst rein quantitativ auf das Verhältnis zwischen Eigenkapital bzw. Ermächtigungsrahmen und neuem



Prof. Dr. Mathias Bärthel

ist Professor für Mathematik und Statistik sowie Mitglied des Institute for Trade and Innovation (IfTI) an der Hochschule Offenburg. Er konzentriert sich in seiner Forschung u.a. auf quantitatives Benchmarking gewinnorientierter und nicht gewinnorientierter Organisationen. Vor Übernahme des Lehrstuhls in Offenburg war er viele Jahre als Senior Scientist im NATO International Staff in Den Haag aktiv und dort verantwortlich für Projekte mit quantitativ-analytischen Schwerpunkten.

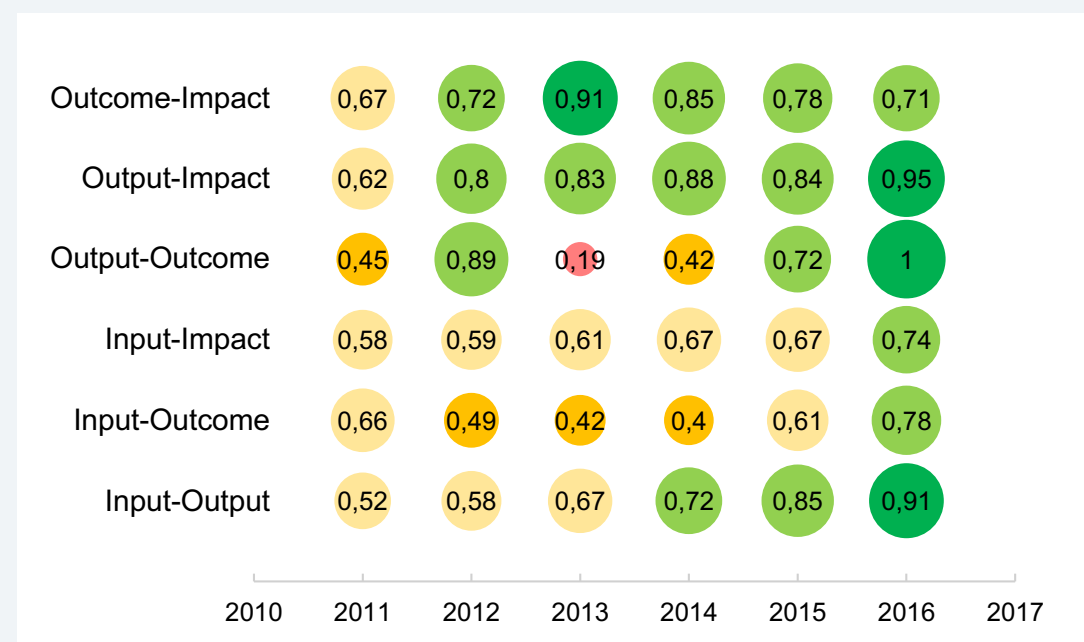


Abb. 2: Eine Exportkreditagentur wird als effizient eingestuft beim Effizienzwert 1. Weniger gut aufgestellte Institutionen werden im Vergleich zu Top-Performern bewertet (Punktzahl zwischen 0 und 1).

Deckungsvolumen abgestellt. Eine wesentliche Rolle für die Ergebnisse spielt zudem die Anzahl der Mitarbeiter. Auf der Input-Output-Ebene sind dabei beispielsweise ECAs besonders effizient, die als große private Kreditversicherer auch staatliche Mandate übernehmen. Dies hängt mit hoher Wahrscheinlichkeit mit Skaleneffekten zusammen. Beim Outcome stehen Variablen wie die Anzahl der unterstützten Exporteure im Vordergrund. Entscheidende Faktoren sind zudem die Kundenzufriedenheit oder die Förderung von KMU sowie bestimmter Branchen und Regionen. Wenig überraschend werden die Portfolios zahlreicher Export Credit Agencies überwiegend von Schwellenländern und wenigen Sektoren dominiert. Wenige ECAs haben ein diversifiziertes Portfolio, was häufig die Gesamtstruktur der Volkswirtschaft widerspiegelt. Einige Institutionen wiesen aber auch eine deutlich höhere Risikokonzentration in Bezug auf Regionen und Sektoren auf, als dies typischerweise bei staatlichen Förderinstrumenten und erst recht bei kommerziellen Banken oder Versicherern der Fall ist.

Resultate der Data Envelopment Analysis in Bezug auf Impact zeigen, dass mehrere ECAs im Beobachtungszeitraum 2011 bis 2016 nur mäßig effizient waren. Dies liegt unter anderem daran, dass einige staatliche Exportkreditversicherer besonders personalintensiv sind. Andererseits gibt es auch zahlreiche positive Ergebnisse, wobei unter anderem Norwegen auf der Output-Impact-Ebene besonders gute Resultate erzielt. Hier ist zu erkennen, dass durch die versicherten Transaktionen eine Vielzahl von Arbeitsplätzen

geschaffen oder gesichert wird. Positive Effekte sind zudem bei der Kombination von staatlicher Exportfinanzierung und -versicherung in Norwegen ersichtlich. Relative Effizienz auf der Outcome Impact-Ebene wird in diesem Zusammenhang bei GIEK vor allem durch die Anzahl der geschaffenen Arbeitsplätze im Verhältnis zum unterstützten Exportvolumen erreicht.

In den Analysen werden nicht nur die Leistungsfähigkeit der ECAs im Ländervergleich erörtert, indem die Effizienzwerte auf den Input, Output, Outcome und Impact diskutiert werden. Schlussfolgerungen und Empfehlungen werden zudem visualisiert.

Fazit

Die globale Ökonomie lässt betriebswirtschaftliche Effizienz immer mehr zu einem wichtigen Erfolgskriterium staatlicher Exportförderung werden. Mit der Umsetzung eines modernen Benchmarking-Ansatzes haben skandinavische Länder hierbei eine Vorreiterrolle eingenommen. Wissenschaftlich anerkannte Analyseverfahren verschaffen Exportkreditagenturen Klarheit über die eigene Wettbewerbsposition und ermöglichen eine vorteilhafte strategische Ausrichtung.



Effiziente Zentralisierung und Standardisierung Ihres gesamten Exportkontroll-Managements – weltweit

Exportkontroll-Management ist eine herausfordernde Aufgabe.

Unternehmen müssen dabei auf die Einhaltung zahlreicher, oft komplexer und sich häufig ändernder Regularien achten – das beinhaltet Exportkontrollklassifizierung, Sanktionslisten- und Embargoprüfung,

Bestimmung von Genehmigungspflichten inkl. Genehmigungsverwaltung sowie Prüfung von Endverwendung bzw. Endverwender. Ein Bekenntnis zur Compliance und gleichzeitig wirkungsvolles Risiko-management erfordern daher den Einsatz passender Werkzeuge.

MICs Exportkontroll-Management Software ECM bietet das.

Es ermöglicht das zentrale Management aller exportkontrollrechtlichen Vorgänge im Unternehmen und die detaillierte Prüfung der Geschäftsvorgänge gegen die relevanten Bestimmungen. Klare Statusinformationen und umfangreiche Prüfberichte zu jedem Geschäftsfall gewährleisten einen lückenlosen Audit-Trail. Das beinhaltet sowohl die Prüfung der beteiligten Personen und Organisationen gegen verschiedene Sanktionslisten, die Prüfung der Güter unter Berücksichtigung von Versand und Empfangsland als auch die Dokumentation von Endverwendung und Endverwendern.

Sie wollen mehr zu MIC ECM erfahren? Bitte kontaktieren Sie uns:

MIC Tel.: +43(0)732-778496 sales@mic-cust.com

www.mic-cust.com

mic managing
international
customs & trade compliance



Export und Import

Zoll- und Außenhandelsvorschriften leicht umsetzen

➔ praktische-arbeitshilfe.de

IHK NRW (Hg.)

Praktische Arbeitshilfe Export/Import 2018

Basisinformationen und Hinweise zu Formularen
inklusive Formular-Ausfüll-Software

Auch in der 19. Auflage bringt das Export-/Import-Standardwerk aktuelles Know-how aus der Praxis in die Unternehmen. Die IHK-Fachautorinnen und -autoren beschreiben die Abläufe zu den wichtigsten Ex- und Importformularen ausführlich und mit Beispielen.

19. Auflage, 2018
ca. 238 S., 38,90 € (D)
ISBN 978-3-7639-5967-9

wbv Media GmbH & Co. KG • Bielefeld
Geschäftsbereich wbv Publikation
Telefon 0521 91101-0 • E-Mail service@wbv.de • Website wbv.de



Eigentumsvorbehalt im Export

Für die Forderungsabsicherung oft nicht ausreichend

Es betrifft nahezu jedes Auslandsgeschäft: Wenn Exporteure ihrem Geschäftspartner in einem anderen Land Zahlungsziele einräumen, vereinbaren sie zur Absicherung ihrer Kaufpreisforderung meist einen Eigentumsvorbehalt. Oft wird diese Verabredung noch verstärkt durch die Vereinbarung „Es gilt deutsches Recht“. Werden keine weiteren Instrumente zur Forderungssicherung (z.B. Bankdienstleistungen oder Kreditversicherung) eingesetzt, kann dieses Vorgehen zu einem unerwarteten Forderungsverlust führen. Der Beitrag zeigt die Schwächen des Eigentumsvorbehalts im Export und mögliche Lösungsansätze zur Forderungssicherung auf.



Jeder deutsche Unternehmer kennt die Möglichkeit, eine Kaufpreisforderung mittels Eigentumsvorbehalt zu schützen, bis der Kaufpreis endgültig bezahlt worden ist. Da der Eigentumsvorbehalt allerdings eine der typischen Besonderheiten des deutschen Zivilrechts ist, muss im Außenhandel stets damit gerechnet werden, dass die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts zu einem unzureichenden Schutz des Lieferanten führen kann. Dies liegt zum einen daran, dass der in Deutschland übliche Eigentumsvorbehalt weltweit entweder unbekannt ist oder andere Voraussetzungen erfüllen muss. Für deutsche Exporteure kann dies verwirrend sein, werden doch auch im weltweiten Handel ähnliche Begriffe (z.B. „retention of title“) verwendet. Der

Sprachgebrauch darf jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass der deutsche Eigentumsvorbehalt, selbst wenn er ausdrücklich vertraglich vereinbart wurde, vor einem ausländischen Gericht möglicherweise nicht durchgesetzt werden kann. Entscheidend ist nämlich nicht das vertraglich vereinbarte nationale Recht, sondern immer das Recht des Landes, in dem sich die Vorbehaltsware gerade befindet. Kennt also die ausländische Rechtsordnung den Eigentumsvorbehalt entweder gar nicht oder nur unter besonderen Voraussetzungen, dann droht dem Lieferanten ein Forderungsausfall. Beispielsweise gewährt der Eigentumsvorbehalt im Ausland nicht zwangsläufig Schutz vor einem gutgläubigen Erwerb durch Dritte und vor

Pfändungen Dritter oder gar vor der Möglichkeit der Aussonderung im Fall der Insolvenz des Warenkäufers. Dies ist der Grund, warum im internationalen Geschäft besondere Sorgfalt bei der Gestaltung von Kaufverträgen mit Eigentumsvorbehaltsklausel angebracht ist.

"All goods provided to the Buyer by the Seller shall remain the Seller's Property until the purchase price has been paid in full. Until then, the Customer shall not dispose of the goods as a security (pledge, mortgage ...)"

„Typische Formulierung des Eigentumsvorbehalts in einem Exportvertrag“

Ausländische Rechtsordnungen messen dem Grundsatz der Publizität von Sicherungsrechten einen sehr hohen Stellenwert bei, sodass Transparenz hergestellt und die Belange von Gläubigern in Insolvenzverfahren gewahrt werden können. Das ist der Grund dafür, dass es im Ausland, sofern das Instrument des Eigentumsvorbehalts dort überhaupt bekannt ist, zur Erreichung einer Wirksamkeit gegenüber Dritten eine Registrierung in einem (Pfand-)Register oder die Beachtung sonstiger Formalitäten wie etwa die Mitwirkung von Amtspersonen vorausgesetzt werden. Selbst wenn danach ein Sicherungsrecht anerkannt wird, bedeutet dies trotzdem nur in sehr seltenen Fällen (wie z.B. in Frankreich), dass das Sicherungsrecht auch Schutz im Fall der Insolvenz des Schuldners gewährt. Daher reicht es im Exportgeschäft in den meisten Fällen nicht aus, wenn der deutsche Exporteur seinen Eigentumsvorbehalt nur so vereinbart, wie er es vom deutschen Inlandsmarkt her gewohnt ist.

Wichtig für die Vertragsgestaltung

Es ist daher erforderlich, zwei Dinge bei der Vertragsgestaltung zu beachten: Zum einen ist die Vereinbarung eines Eigentumsvorbehalts immer nur dann sinnvoll, wenn die unter Eigentumsvorbehalt gelieferte Ware sich (vor oder nach Lieferung) innerhalb des Bereichs der Geltung der deutschen Rechtsordnung befindet. Denn dann gelangen in jedem Fall Grundsätze des deutschen Rechts zum Eigentumsvorbehalt zur Anwendung. Soweit und solange die Vorbehaltsware sich in Deutschland befindet, lassen sich die Verfügungen (Übereignung der Ware; Abtretung) vertraglich nach den individuellen Bedürfnissen der Parteien gestalten, weil es in Deutschland keine besonderen formalen Erfordernisse (wie etwa eine Anzeigepflicht,

die Beteiligung einer Amtsperson, die Angabe eines „sicheren Datums“ usw.) zu beachten gibt.

Befindet sich die Vorbehaltsware dagegen im Ausland, muss geprüft werden, ob im Empfangsland der Ware der Eigentumsvorbehalt als Sicherungsrecht überhaupt anerkannt ist. Ist dies der Fall, muss weiter ermittelt werden, ob besondere formale und/oder inhaltliche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit die Rechte des Lieferanten ausreichend gewahrt sind. So ist in jedem Einzelfall zu überprüfen, auf welche Weise der Eigentumsvorbehalt in den Zielländern der Exporte wirksam begründet werden kann, und es stellt sich immer auch die Frage, wie weit der Eigentumsvorbehalt, der zwischen den Kaufvertragsparteien vereinbart wurde, auch gegenüber Dritten Wirksamkeit entfaltet.

Der Lageort der Ware entscheidet

Grund dafür, dass bei Sicherungsrechten immer auch das Auslandsrecht zu beachten ist, ist der weltweit anerkannte Grundsatz der „Geltung des Lageortsrechts“ (lex rei sitae). Dieser alte römisch-rechtliche Grundsatz, der in Deutschland in Art. 43 EGBGB normiert ist, besagt, dass sich Sicherungsrechte (wie beispielsweise der Eigentumsvorbehalt, aber auch Pfandrechte u.a.) nicht etwa nach dem von den Vertragsparteien gewählten Recht richten, sondern im Gegenteil: Ob ein Sicherungsrecht überhaupt bekannt ist und anerkannt wird, ob es Schutz vor Pfändung durch Dritte gewährt und ob es ein Aussonderungsrecht in der Insolvenz des Schuldners gibt, wie es jeweils in Deutschland der Fall ist, bestimmt sich immer nach dem Recht des Lageortes der Vorbehaltsware. Selbst wenn also der deutsche Exporteur vertraglich die Geltung des deutschen Rechts vereinbart, um zu versuchen, auf diese Weise seinen Eigentumsvorbehalt durchzusetzen, gelingt ihm dies nicht. Art. 43 Abs. 2 des Einführungsgesetzes zum BGB stellt dies auch klar: „Gelangt eine Sache, an der Rechte begründet sind, in einen anderen Staat, so können diese Rechte nicht im Widerspruch zu der Rechtsordnung dieses Staates ausgeübt werden“.

Dieser Grundsatz ist auch einschlägig für die Frage, ob es für den Eigentumserwerb an einer Sache wie im deutschen Recht grundsätzlich auf eine dingliche Einigung und die Übergabe der Ware (vgl. § 929 BGB) ankommt oder ob die bloße Übergabe der Sache (wie z.B. in der Schweiz) oder sogar schon der Abschluss des Kaufvertrags (wie z.B. in Frankreich) ausreichen. Diese unterschiedlichen Wege des Eigentumsübergangs zeigen zugleich auch, warum im internationalen Geschäft das Verständnis des „Eigentumsvorbehalts“ so schwierig ist.



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.

Eigentumsvorbehalt im Außenhandel	
Deutsches Recht	Der Eigentumsvorbehalt ist ein in der Praxis bewährtes und vielfach genutztes Instrument der Kaufpreisabsicherung, wenn die Ware bereits übergeben, der Preis aber noch nicht bezahlt worden ist. → Der Verkäufer übergibt dem Käufer die Ware und verschafft ihm Eigentum daran unter der aufschiebenden Bedingung der vollständigen Kaufpreiszahlung. Wird nicht gezahlt, darf der Verkäufer vom Vertrag zurücktreten und die Ware zurückverlangen. → Die Vorbehaltsware ist vor einer Pfändung durch Dritte geschützt; der Verkäufer hat bei Insolvenz des Käufers ein Aussonderungsrecht an der Vorbehaltsware. → Verlängerter und erweiterter Eigentumsvorbehalt sind in Deutschland anerkannt.
Ausland	→ Für den Eigentumsvorbehalt als „Sicherungsrecht“ ist das Recht des Lageortes maßgeblich. → Dieser Grundsatz kann auch Art. 43 Abs. 1 EGBGB entnommen werden: „Rechte an einer Sache unterliegen dem Recht des Staates, in dem sich die Sache befindet“. → Haben die Vertragsparteien trotzdem „deutsches Recht“ vereinbart, ist dies unbeachtlich, wenn die Ware sich im Ausland befindet. Dies sagt auch ausdrücklich Art. 43 Abs. 2 EGBGB: „Gelangt eine Sache, an der Rechte begründet sind, in einen anderen Staat, so können diese Rechte nicht im Widerspruch zu der Rechtsordnung dieses Staates ausgeübt werden“. → In ausländischen Rechtsordnungen ist der Eigentumsvorbehalt häufig nicht – oder nur in anderer Ausgestaltung oder mit zusätzlichen Anforderungen (z.B. Registrierung in einem Pfandrechtsregister) – bekannt. Ebenso ist ein erweiterter Eigentumsvorbehalt im Ausland meist nicht anerkannt, sowie ein Schutz vor Pfändung oder ein Aussonderungsrecht in der Insolvenz nur in sehr wenigen Ausnahmefällen möglich. → Ein verlängerter und erweiterter Eigentumsvorbehalt ist weltweit weitgehend nicht vereinbar.

Die Vertragsparteien eines internationalen Kaufvertrags können der objektiven Anknüpfung an den Lageort der Ware nicht durch eine abweichende Rechtswahl entkommen, da dies aus Gründen des Verkehrsschutzes bislang nicht zugelassen wird. Selbst wenn es im Einzelfall (wie etwa in der Schweiz, Art. 104 IPRG) zulässig ist, eine auf die Sicherungsvereinbarung wirkende Rechtswahlvereinbarung zu treffen, so ist diese nur zwischen den Geschäftspartnern verbindlich, wirkt aber nicht gegenüber Dritten. Und gerade dort wird ja der Schutz des Sicherungsinstruments (z.B. im Hinblick auf Pfändungsschutz oder Aussonderung in der Insolvenz) benötigt.

Hilfsmittel der ICC

Die Internationale Handelskammer (ICC) hat in diesem Jahr eine Neuauflage ihres Ratgebers zum weltweiten Eigentumsvorbehalt vorgelegt mit dem Titel „Retention of Title - A practical ICC guide to legislation in 37 countries“. Darin werden für 37 Staaten (darunter 19

EU-Staaten, die VR China, Russland und die USA) in englischer Sprache die jeweiligen landesspezifischen Voraussetzungen für eine wirksame Vereinbarung und Anwendung des Eigentumsvorbehalts dargestellt



ICC Publ.-Nr. @801E, nur als e-book lieferbar, ISBN: 978-92-842-0487-8, 2018, 45,00 €

sowie Hinweise zur Vertragsgestaltung beim Einsatz des Eigentumsvorbehalts gegeben. Erkennbar wird hier, dass es in den meisten Zielländern deutscher Exporte erforderlich ist, zusätzliche formale Voraussetzungen zur wirksamen Vereinbarung der Zahlungssicherung zu erfüllen.

Ersatzinstrumente zur Zahlungssicherung

In der Praxis lässt sich feststellen, dass sich der nach deutschen Maßstäben vereinbarte Eigentumsvorbehalt im Exportgeschäft als weitgehend ungeeignet erweist. Es ist einfach viel zu unpraktisch, im Standardgeschäft jedes Mal eine registergerichtliche Registrierung des Sicherungsrechts (z.B. als (Handels-)Pfandrecht) vorzunehmen. Zudem erweist sich die Schutzwirkung als viel zu dürftig, insbesondere bei Zahlungsunfähigkeit/Insolvenz des ausländischen Abnehmers. Daher sollte die Exportpraxis sich von vornherein darauf einstellen, immer dann, wenn dem ausländischen Abnehmer Zahlungsziele eingeräumt werden, auf eine andere Variante der Forderungssicherung auszuweichen. Hier haben sich über sehr lange Zeit Dienstleistungen der Kreditversicherer und der Banken ganz besonders bewährt.

Insbesondere die Bankenwelt kann auf Instrumente zurückgreifen, deren Richtlinien zum überwiegenden Teil von der ICC entwickelt wurden. Dazu zählt das bewährte Dokumentenakkreditiv. Darüber hinaus haben sich weitere Formen „abstrakter“ Zahlungsverprechen etabliert (vor allem die variabel einsetzbare Bankgarantien, aber auch die Scheckbestätigung, die Bank Payment Obligation oder sonstige Formen der „confirmations“).

Fazit

Der Eigentumsvorbehalt sollte im Exportgeschäft nur dann als Sicherungsinstrument für die Kaufpreisforderung eingesetzt werden, wenn das Zielland des Warengeschäfts einen ausreichenden Schutz des Exporteurs zulässt. In der Praxis hat es sich meist als nützlicher erwiesen, eine Forderungssicherung von vornherein durch Bankinstrument oder Kreditversicherung anzustreben.

Weltweit an Ihrer Seite.

Nutzen Sie unsere weltweite Präsenz für Ihren unternehmerischen Erfolg.

www.commerzbank.de/weltweit

COMMERZBANK
Die Bank an Ihrer Seite



Digitalisierte Handelsfinanzierung

Welche Vorteile Unternehmen erwarten

In der Zeit, in der die Digitalisierung den internationalen Handelsfinanzierungen vielversprechende Perspektiven für eine revolutionäre Kosten- und Zeiteffizienz bietet, gibt es immer noch große Herausforderungen, die während der digitalen Transformation gemeinsam gemeistert werden müssen.



Neueste Trends in der Handelsfinanzierung

Der internationale Handel mit Transaktionen im Wert von über neun Billionen US-Dollar im Jahr 2017 bleibt einer der Haupttreiber des Weltwirtschaftswachstums. Die neusten Trends der Globalisierung und der technologischen Revolution haben das rasche Wachstum des innerstaatlichen und grenzüberschreitenden Handels zwischen den Unternehmen unterschiedlicher Größen und Branchen gefördert, was zu komplexen Handelsnetzen und einer tief miteinander verwobenen Weltwirtschaft führte. Eine erhöhte Anzahl von Transaktionen innerhalb des globalen Handelsnetzes hat automatisch zu einer wachsenden Nachfrage nach Handelsfinanzierungen, insbesondere aus den Schwellenländern, geführt.

Das Handelsfinanzierungsgeschäft besteht seit Jahrhunderten, hat rasantes Wachstum in den letzten Jahrzehnten bewiesen und zeigt die Tendenz zu weiteren Volumenzuwächsen. Dennoch sind die in der Handelsfinanzierung angewandten Prozesse weiterhin sehr arbeitsintensiv und überwiegend papierbasiert. Folglich bleiben die Kosten für die Bearbeitung traditioneller Handelsfinanzierungsinstrumente hoch, der gesamte Prozess fehleranfällig, langsam und ineffizient. Der ICC-Bericht „Rethinking Trade & Finance“ (Dezember 2017) zeigt, dass die Mehrheit der aktuellen internationalen Handelsgeschäfte unter „Zahlung auf Rechnung“-Bedingungen läuft, während nur 10 % auf traditionellen Handel mit einem klassischen Instrument wie Akkreditiv entfallen. Grund dafür sind relativ hohe Kosten und Zeit-Ineffizienz, die mit Verarbeitung von Akkreditiven verbunden sind. Die Realität ist, dass im Falle gut etablierter langfristiger Beziehungen zwischen bestimmten Gegenparteien das Handeln unter Zahlung auf Rechnung eine ausreichende Lösung sein kann. Gleichzeitig werden Import- und Export-Akkreditive in absehbarer Zukunft ein wichtiges Instrument bleiben, um Risiken zu mindern und Transaktionen zu sichern für weniger gut etablierte Handelsbeziehungen mit mehreren Parteien, die sich in Größe, Branchen und Regionen voneinander unterscheiden. In dieser Hinsicht sind die Hauptanforderungen seitens der Unternehmen an die Finanzpartner, die sich mit der Bearbeitung von Akkreditiven beschäftigen, kurze Bearbeitungszeit, ausreichende Risikominderung und eine attraktive Preisgestaltung zu erzielen.

Die Entwicklung digitaler Technologien war in den letzten Jahren ein wichtiges Phänomen in der Finanzindustrie, welches die Fähigkeit bewiesen hat, kontinuierliche Effizienzbeiträge zu liefern. Die Geschäftsauswirkungen der digitalen Transformation

werden voraussichtlich zu kürzeren Durchlaufzeiten führen, die ultimative Rationalisierung und Effizienz von Seiten der Banken ermöglichen, und damit in einer signifikanten Kostenreduzierung der Akkreditiv-Verarbeitung resultieren können. Für die Unternehmen könnte es zu minimierten Risiken, einem optimierten Betriebskapital und einem Umsatzwachstum führen, das möglicherweise sogar die Nachfrage nach Akkreditiven im internationalen Handel stimulieren und somit zusätzliche Geschäfte für die Banken bringen würde.

Meta-Trends der Digitalisierung in der Handelsfinanzierung

In den letzten Jahren entstanden mehrere Durchbruchstechnologien, die auch für den Bereich Handelsfinanzierung enorme Vorteile bieten. Technologien wie künstliche Intelligenz (KI), Distributed Ledger Technologie (DLT), Smart Contracts, optische Zeichenerkennung (OCR), Desktop-Automatisierung, maschinelle Lernverfahren, Big-Data-Analyse usw. haben eine führende Position in professionellen Diskussionen auf verschiedenen Ebenen eingenommen. Dies führte zu zahlreichen „proof of concept“, die entwickelt und pilotiert wurden, um die Benutzerfreundlichkeit einzelner Technologien zu testen. Diese Technologien weisen einen unterschiedlichen Reifegrad und unterschiedliche Integrationsmöglichkeiten innerhalb des bestehenden technologischen Umfelds auf. Manche von denen neigen eher dazu, sich als Hype zu erweisen, der nicht zu einer vernünftigen praktischen Anwendung führt, während andere den internationalen Handel potenziell revolutionieren und traditionelle Wege der Zusammenarbeit zwischen den beteiligten Parteien neu gestalten können.

Die Entwicklung der neuen Technologien stieß auf breites Interesse und führte dazu, dass nichttraditionelle Akteure in der Finanzindustrie in Form von Finanztechnologie-Anbietern (Fintech) aktiv die Möglichkeiten neuer Technologien für das Handelsfinanzierungsgeschäft erkundeten und individuelle Lösungen für die spezifischen Probleme der Kunden offerierten. Dynamisch und aufgeschlossen, mit agilen Methoden und bereit zur Innovation ziehen Fintechs Aufmerksamkeit von den einflussreichsten Akteuren im Handelsfinanzierungsbereich auf sich. Es ist sowohl für Unternehmen als auch für Finanzinstitutionen von entscheidender Bedeutung, am Puls der Zeit zu sein, um die rechtzeitige Einführung erprobter revolutionärer technologischer Lösungen sicherzustellen. Es ist unstrittig, dass nur die Finanzakteure, die sich intensiv



Gerhard Heubeck

ist Global Head of Trade Finance Advisory bei Siemens Financial Services. Er ist seit über 25 Jahren im Trade Finance-Business tätig, verfügt über langjährige Erfahrung auf Bankenseite (Project Management, Transaction Management, Relationship Management Intern. Business) bei Dresdner Bank und Commerzbank und ist Delegierter der ICC-Bankenkommission.

mit Fintechs durch Informationsaustausch, Kapitalbeteiligungen, Förderung der Zusammenarbeit durch Etablierung von Digitalisierungs- und Innovations-Inkubatoren beschäftigen, die wachsende Nachfrage der Kunden in Bezug auf Kundeninteraktion, rationalisierte Prozesse, reduzierte Transaktionszeit und -kosten sowie Minderung von Betrugsrisiken befriedigen können. Jene traditionellen Finanzinstitutionen, die sich zu Anbietern technischer Lösungen für den Finanzsektor neu erfinden, haben die größten Chancen, unter anderem im Bereich Handelsfinanzierung, erfolgreich zu bleiben.

Trotz des wachsenden Verständnisses und Konsens zwischen allen beteiligten Parteien, gibt es mehrere Herausforderungen auf dem Weg zur Digitalisierung in Bezug auf die Notwendigkeit und Unvermeidbarkeit der Verwendung digitaler Technologien zur Optimierung von Prozessen, die während der digitalen Reise berücksichtigt werden müssen. Die größte Herausforderung besteht darin, alle Beteiligten aus dem Handelsfinanzierungssystem einzubeziehen und aufeinander abzustimmen, um den Erfolg der digitalen Transformation sicherzustellen, da das System nur so stark ist wie seine schwächste Komponente.

Komplexität Handelsfinanzierungsökosystem

Das Handelsfinanzierungsökosystem ist äußerst komplex durch die Beteiligung vieler Parteien (z.B. Verkäufer, Käufer, Banken, Versicherungsunternehmen, Spediteure, Zollbehörden), die den Austausch verschiedener Originaldokumente erfordern (durchschnittlich etwa 30 pro Transaktion). Das führt zu einer extrem hohen Anzahl von Interaktionen zwischen den beteiligten Parteien und bringt wenig Wert. Eine Analyse der Boston Consulting Group, die im Bericht „Digital Innovation in Trade Finance“ (Oktober 2017) vorgestellt wurde, zeigt, dass von allen Interaktionen, die in den End-to-End-Handelsfinanzierungsprozess involviert sind, nur 1% Mehrwert schafft, während 85–90% der Daten einfach ignoriert und an die nächste Partei übertragen werden. Dies ist ein deutliches Zeichen dafür, dass es ein riesiges Potenzial gibt, den gesamten bestehenden Prozess zu überarbeiten. Dabei müssen Redundanzen beseitigt, die komplexen und arbeitsintensiven Teile in kleine digital handhabbare, modulare Einheiten zerlegt und die Digitalisierungsbemühungen auf die wertschöpfenden Schlüsselemente fokussiert werden.

Auf der anderen Seite sind das Interesse und die rechtzeitige Digitalisierungsfähigkeit, die oft mit hohen Investitionen verbunden sind, nicht

gleichmäßig auf die beteiligten Parteien verteilt. Aber die Nichtbeteiligung auch nur einer Partei korrumpiert die gesamte digitale Transformation. Die klassischen Beispiele sind die Zollabfertigung, die originale papiergestützte Dokumente verlangt, oder die Parteien, die zögern, e-Bill of Lading zu akzeptieren, weil sie aufgrund der Gesetzgebung vieler Länder nicht gerichtlich verwendet werden können. Unter diesen Umständen ist es notwendig, einen supranationalen Masterplan zur Harmonisierung der notwendigen regulatorischen Infrastruktur für die weit verbreitete Digitalisierung der Handelsfinanzierung zu entwickeln.

Fehlende Standards und Regeln

Derzeit schreitet die technologische Fähigkeit zur Bereitstellung digitaler Konnektivität rasch voran, während die Akzeptanz neuer technologischer Möglichkeiten begrenzt ist, hauptsächlich aufgrund von Rechtsunsicherheit (z.B. in Bezug auf Rechtsrahmen, Datenhaftung und Informationssicherheit), die Frustration, Widerstand und ineffiziente Einsetzung von Investitionen erzeugt. Langfristiges Ziel ist es, digitale Mindeststandards und gesetzliche Richtlinien zu entwickeln, die von allen Beteiligten anerkannt und akzeptiert werden. Zu diesem Zweck sollten die Regulierungsbehörden ihre ermächtigende Funktion anerkennen, effiziente globale Handelsprozesse zu stimulieren, um von einer Seite das Wirtschaftswachstum zu fördern und von der anderen Seite, einen ausreichenden Schutz vor Handelsrisiken zu gewährleisten.

Der Prozess der Einführung universeller Standards für den globalen digitalen Handel sollte von allen Beteiligten als oberste Priorität für die effiziente digitale Weiterentwicklung anerkannt werden. Obwohl die Handelsfinanzierung ein zusammenhängendes Netzwerk von Interaktionen zwischen zahlreichen Parteien darstellt, beginnt die Kette mit den Unternehmen, die Handelsfinanzierungsinstrumente benötigen, um Handelsrisiken zu minimieren, Finanzierungslösungen zu erhalten sowie die Liquiditätspositionen und das Betriebskapital zu verbessern. Global agierende Konzerne sollten einerseits die Forderung an ihre Finanzierungspartner nachdrücklich zum Ausdruck bringen, sich in die Richtung von papierlosem Handel mit kosten- und zeiteffizienten Prozessen, die durch neue digitale Lösungen ermöglicht werden, zu bewegen, und andererseits selbst größere Anstrengungen unternehmen, selbstorganisierte abgestimmte und unternehmensübergreifende digitale Initiativen zu starten.

Finanzinstitute haben bereits ihre Ambitionen als treibende Kräfte der Digitalisierung der Handelsfinanzierung unter Beweis gestellt, indem sie bestehende und neue Technologien aktiv untersuchen, in die Entwicklung neuer Lösungen investieren und die Zusammenarbeit mit Unternehmen verbessern. Durch die Einführung technologischer Innovationen zur Optimierung der internen Prozesse und der damit verbundenen erheblichen Kosteneinsparungen sind die Finanzinstitute auf einem guten Weg und sollen diesen Weg auch weiterverfolgen.

Angesichts all dieser Faktoren sollte es eine gemeinsame offene Initiative geben, bei der die Interessen aller Parteien kombiniert und aufeinander abgestimmt werden und sich daraus eine Reihe von Normen und Regeln ergibt, die bei der Digitalisierung des Handels anzuwenden sind. Da Papier in kurz- und sogar mittelfristiger Perspektive nicht vollständig aus der Handelsfinanzierung verschwinden wird, ist es in der Zwischenzeit das Ziel, standardisierte Formate für bereits existierende papierbasierte Dokumente zu erarbeiten und einzuführen. Ob es sich um eine Rechnung, eine Bestellung oder ein „Bill of Lading“ handelt – es sollte standardisiert werden, um über Branchen und Regionen hinweg dasselbe Format zu haben. Dies soll eine breite Einführung von Brückentechnologien (z.B. KI-basierte OCR-Tools) auf dem Weg zur Digitalisierung ermöglichen.

In der letzten Zeit haben wir die ersten erfolgreichen Versuche beobachtet, Standards für die digitale Transformation zu entwickeln und einzuführen sowie Anreize für die Digitalisierung zu schaffen. Auf der einen Seite gab es solide Initiativen der Internationalen Handelskammer (ICC), um die rechtlichen Grundlagen für die Digitalisierung der Handelsfinanzierungsbranche vorzubereiten. Beispielsweise erweisen sich die vom ICC entwickelten elektronischen einheitlichen Zollvorschriften und einheitlichen Vorschriften für Bankzahlungsverpflichtungen als unverzichtbare Elemente auf dem Weg zur Harmonisierung des Welthandels; das Handelserleichterungsabkommen der Welthandelsorganisation, das zur Beschleunigung und Digitalisierung des grenzüberschreitenden Handels aufgerufen hat, ist in Kraft getreten. Darüber hinaus ist die Einführung der ICC-Arbeitsgruppe zur Digitalisierung von Handelsfinanzierungen mit einem klaren Ziel, die bestehenden Hürden bei der digitalen Transformation der Handelsfinanzierung zu überwinden, ein weiterer Schritt auf dem Weg zur Schaffung universeller, allgemein anerkannter und akzeptabler Standards. Auf der anderen Seite spielt die Unterstützung der lokalen Regierungen eine



Der ICC-Bericht zur Handelsfinanzierung 2018 „Global Trade – Securing Future Growth“ hat in diesem Jahr den Schwerpunkt Digitalisierung.

wichtige Rolle bei der Digitalisierung des Welthandels. Kürzlich gab es positive Veränderungen in den Ländern Asien-Pazifik und im Nahen Osten, die aktiv regionale Initiativen ergriffen, um den elektronischen Informationsaustausch entlang internationaler Lieferketten mit Schwerpunkt auf grenzüberschreitenden papierlosen Handel zu erleichtern.

Unternehmen im Fokus der Digitalisierung

Die Komplexität des gesamten globalen Handelsfinanzierungsökosystems mit seinen zahlreichen Akteuren, Dokumenten und Standards, die viele Herausforderungen und Hürden mit sich bringt, die es während der Digitalisierungsreise zu überwinden gilt, stellt die externe Dimension für alle Beteiligten dar. Parallel dazu gibt es auch eine interne Dimension: Diese bezeichnet sich durch komplexe interne Prozesse, insbesondere im Falle von großen multinationalen Konzernen aufgrund internationaler Geschäfte, wie z.B. angewandter Geschäftsmodelle oder komplexer Organisationsstrukturen. Unter diesen Umständen ist es von entscheidender Bedeutung, dass die Digitalisierungsinitiativen, die für optimierte, durchgehende End-to-End-Prozesse gestartet werden, in erster Linie die zugrunde liegenden internen sowie externen Bedürfnisse und Anforderungen aller Beteiligten

berücksichtigen, um sicherzustellen, dass sie tatsächlich einen Mehrwert bieten, anstatt weitere Komplikationen zu bringen.

Die größten Anstrengungen zur Digitalisierung der Handelsfinanzierung kamen hauptsächlich von Seite der Banken, die ihre Prozesse automatisieren, die Risikomanagementfähigkeiten mittels Datenanalyse verbessern sowie Plattformen für die Digitalisierung der Kommunikation und Dokumentenaustausch mit Firmenkunden entwickeln. Gleichzeitig kämpfen die Unternehmen mit der Optimierung ihrer internen Prozesse durch Entwurf und Implementierung von „Straight-Through-Processing“, wobei alle internen Schritte sowie externe Schnittstellen digitalisiert werden. In Anbetracht dieser Entwicklungen liegt es auf der Hand, dass die proprietären Lösungen der Banken nicht mehr der künftige Weg sein können. Die entscheidende Rolle der Banken sollte darin bestehen, ihre digitalen Lösungen genau dort einzuführen, wo ihre Kunden sie auf ihrer digitalen Transformation benötigen. Zu diesem Zweck müssen die betrieblichen Prozesse der Kunden gründlich analysiert werden, um Schwachstellen zu identifizieren, die durch fortschrittliche technologische Lösungen angegangen werden können, um so den Erfolg der gesamten Digitalisierung der Handelsfinanzierung zu erreichen.

Interoperabilität ist der Schlüssel zum Erfolg

Banken und Unternehmen, die aktiv nach neuen digitalen Lösungen zur Verbesserung ihrer Prozesse suchen und in diese investieren, haben zur Entstehung zahlreicher „digitaler Inseln“ geführt, die unabhängig voneinander existieren und nicht miteinander verbunden sind. Oft führt dies zu der Notwendigkeit, die digitale Kette durch zwischenzeitlich unvermeidliches Druckens von ursprünglich digital erstellten Dokumenten zu schließen, um sie an die nächste Partei in der Handelsfinanzierungskette zu übertragen und das Dokument anschließend dort erneut zu digitalisieren, hochzuladen und für die weitere interne Verarbeitung zu verwenden, wodurch enorme Ineffizienzen im Gesamtprozess entstehen.

Da die digitale Transformation nicht in einem Schritt erfolgen kann, ist es notwendig, die vollständige Digitalisierung der Daten an der Quelle anzustreben und an erster Stelle die allgemein akzeptierten Standards für digitale Dokumente zu definieren. Zu diesem Zweck sollte eine kontinuierliche schrittweise Digitalisierung mit der Verbreitung gemischter digital-analoger Dokumente beginnen, die sich vor allem darauf konzentrieren, die komplexesten und arbeitsintensivsten

Elemente der Kette aufzulösen und zu digitalisieren und anschließend die Nutzung digitaler Dokumente lückenlos auf alle Schritte unter allen Teilnehmern zu erweitern.

Sobald dies erreicht ist, besteht der nächste Schritt darin, Interoperabilität und digitale Konnektivität zwischen den beteiligten Parteien sicherzustellen. Die zahlreichen Akteure des Handelsfinanzierungsökosystems unterscheiden sich in ihren Anreizen und Fähigkeiten zum Digitalisieren auf der einen Seite und der Komplexität der etablierten IT-Landschaft der Akteure der globalen Handelskette auf einer anderen Seite. Auf diesem Hintergrund ist die Schaffung eines einzigen offenen Ökosystemkonzeptes, das es allen Parteien ermöglicht, über ein solches Netzwerk von Netzwerken eine digitale Verbindung herzustellen und miteinander zu arbeiten, von entscheidender Bedeutung. Sobald dies möglich ist, können alle Teilnehmer, unabhängig von ihren Technologieanbietern, Branchen oder geografischen Standorten, problemlos kommunizieren und Transaktionen durchführen, wobei alle relevanten Daten auf ihre Backend-Systeme abgebildet und so effektive Straight-Through-Prozesse sichergestellt werden.

Fazit

Bei der Digitalisierung der Handelsfinanzierung ist in den letzten Jahren viel passiert. Allerdings ist die digitale Transformation kein einzelner Schritt, sondern eine Reise. Die Herausforderung besteht darin, parallel zu den hochmodernen „digitalen Inseln“, die von den einzelnen Banken und Unternehmen entwickelt wurden, die Konnektivität sicherzustellen. Ziel ist ein effizienter, durchgehender End-to-End-Prozess, für den die Einbeziehung aller Akteure wichtig ist. Regierungen und Regulierungsbehörden sollten Regeln und Vorschriften entwickeln, um allgemein anerkannte Standards und gesetzliche Grundlagen für den digitalen Handel zu schaffen. Unternehmen müssen Initiative zeigen, um abgestimmte unternehmensübergreifende Prinzipien und Strategien der digitalen Transformation zu entwickeln. Banken sollten – parallel zur Optimierung ihrer eigenen Prozesse – einen kundenorientierten Ansatz entwickeln und die Verfügbarkeit von Bankdienstleistungen sicherstellen, um die Schwachpunkte der Unternehmen zu unterstützen und somit ihre Kunden auf dem Weg zur Digitalisierung zu unterstützen.

JETZT 4 WOCHEN GRATIS NUTZEN!



Beratermodul

› Internationales Steuerrecht



Profitieren Sie von einer herausragenden Online-Bibliothek:

- Wegweisender Kommentar zum Außensteuerrecht von Flick/Wassermeyer/Baumhoff/Schönfeld mit drei Aktualisierungen pro Jahr
- Weitere Kommentare und acht Handbücher von namhaften Experten wie Schaumburg, Wassermeyer und Mössner
- Wissenschaftlich fundierte und jederzeit zitierfähige Inhalte
- Meinungsbildend, vielseitig und praxisorientiert
- Inklusive Selbststudium mit Zertifikat nach § 15 FAO

Komplette Titelübersicht und 4-Wochen-Gratisangebot:
otto-schmidt.de/fwb-modul

Nur 79 EUR mtl./zzgl. MwSt. für 3 Nutzer

Preisstand 1.1.2019

otto**schmidt**
online

Die Tür zum Handel öffnen

Erweiterte Supply-Chain-Lösungen

Unternehmen nutzen zunehmend den Handel auf offene Rechnung, um den gegenseitigen globalen Handel zu erleichtern. Sie profitieren dabei von einem höheren Maß an Geschwindigkeit und Flexibilität, sind aber auch einem höheren Risiko ausgesetzt. Wie Banken und Unternehmen solche Risiken abmildern können.



Der Anstieg des Handels auf offene Rechnung und die dramatische Abkehr von traditionellen Handelsfinanzierungsinstrumenten ist seit mehr als einem Jahrzehnt ein kontinuierlicher Trend – bei großen und kleinen Unternehmen, die von der Attraktivität erhöhter Geschwindigkeit, Einfachheit und verringerter Transaktionskosten angezogen werden. Der Handel auf offene Rechnung hat zwar Vorteile, begrenzt aber den Zugang der Exporteure zu Krediten und setzt sie einem erhöhten Risiko aus. Diese Risiken im grenzüberschreitenden Warenverkehr können auch nur bedingt durch die Vereinbarung des im deutschen Recht üblichen, jedoch in ausländischen Rechtskreisen teilweise unbekannten Eigentumsvorbehalts reduziert werden. Insbesondere in der Praxis scheitern Versuche, diesen Eigentumsvorbehalt vor Ort beim Importeur durchzusetzen entweder an der mangelnden Anerkennung im lokalen Recht oder an der logistischen Machbarkeit.

Wie können Unternehmen die mit dem Handel auf offene Rechnung verbundenen Risiken angehen? Wie können Banken ihnen dabei helfen und den Zugang von Unternehmen zu Krediten verbessern? Und können wir

optimistisch sein, dass große und kleine Unternehmen in Zukunft weiter vertrauensvoll handeln können? Das sind die großen Fragen in der Handelsfinanzierung, deren Antworten bereits Form annehmen. Mit innovativen neuen Working-Capital-Tools, Investitionen in neue Technologien und verstärkter branchenübergreifender Zusammenarbeit können Banken – und ihre Unternehmenskunden – den Erfolg in einer sich wandelnden Handelslandschaft sichern.

Lösungsansätze der Supply Chain Finance

Auf der Grundlage der neuesten Schätzungen macht der Handel auf offene Rechnung etwa 80 % der Handelsvolumina und 35 bis 45 % des Wertes aller gehandelten Güter aus – ein Prozentsatz, der in den kommenden Jahren voraussichtlich weiter steigen wird¹. Das ist sicher keine Überraschung: Der Handel auf offene Rechnung dient in der Regel dazu, den dokumentären Aufwand zu reduzieren, Lieferkettenprozesse zu vereinfachen und Kosten zu senken. Ein Nachteil ist die erhöhte Risikoexposition – sei es durch den Verderb versendeter Waren oder durch einen Ausfall eines Handelspartners.

Zum Glück gibt es mehrere Möglichkeiten, die Banken und Unternehmen anwenden können, um die Sicherheit des Handels auf offene Rechnung zu stärken. Die Supply-Chain-Finanzierung – unter Einbeziehung von Techniken wie Forderungsfinanzierung, Forfaitierung, Factoring und Verbindlichkeitsfinanzierung – ist ein wichtiges Mittel für Lieferanten, Zugang zu Krediten zu erhalten und Risiken zu mindern.

Insbesondere die Kreditfinanzierung hat sich in den letzten Jahren bei Unternehmenskunden als beliebt erwiesen. Der Verkäufer hat die Möglichkeit, den Forderungswert (dargestellt durch ausstehende Rechnungen des Käufers) vor Fälligkeit mit einem günstigeren Zinssatz als er selbst erhält, zu verwenden, da die Finanzierungskosten auf die höhere Kreditwürdigkeit des Käufers abgestimmt sind.

Diese Programme waren in der Vergangenheit nur den größten Lieferanten in der Lieferkette eines Unternehmens zugänglich, neue, innovative Lösungen auf dem Markt zielen jedoch auf eine größere Anzahl von Anbietern ab. Zum Beispiel hat die UniCredit mit mehreren Fintechs zusammengearbeitet, um ihren Kunden innovative Lösungen anzubieten – von Lieferkettenfinanzierungsportalen, die genehmigte Lieferantenforderungen versteigern, bis hin zu solchen, die Tausende von Lieferanten aus der ganzen Welt schnell integrieren.

Was kann Blockchain leisten?

Ein Blockchain-fähiges System, das alle Mitglieder einer Lieferkette (einschließlich Verkäufern, Käufern, Verladern, Versicherern, Inspektoren, Banken und sogar Investoren) über das gleiche Register verbindet, könnte sich auch für Unternehmen jeglicher Größe, die auf offene Rechnung handeln, als echte Transformationstechnologie erweisen. Eine große Anzahl von proprietären, zentralisierten Datenbanken durch ein relativ einfaches Open-Source-Protokoll zu ersetzen, würde Unternehmen eine umfassendere Ansicht der Lieferkettenflüsse – in Echtzeit – ermöglichen und die Infrastrukturkosten für Banken und Unternehmen dramatisch senken. Die Entwicklung und Implementierung einer solchen Technologie im erforderlichen Umfang hängt jedoch von der Zusammenarbeit und dem Dialog zwischen den verschiedenen Teilnehmern des Systems ab.

Am 2. August 2018 hat die HypoVereinsbank (HVB) als erste Bank in Deutschland eine internationale Handels-transaktion über die Blockchain basierte Plattform we.trade begleitet. Dabei nutzte ein Kunde der HVB, die

navabi GmbH, ein international tätiges Handelsunternehmen für hochwertige Damenbekleidung, die innovative und benutzerfreundliche we.trade-Plattform, für eine Bestellung bei einem spanischen Lieferanten. Auf spanischer Seite ermöglichte die Banco Santander SA die reibungslose Abwicklung der Transaktion. Die hohe Transparenz während des gesamten Prozesses reduziert das Risiko auch bei internationalen Handelsgeschäften auf ein Minimum.

Mit we.trade bietet die HVB insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen den Zugang zu einer äußerst einfachen Anwendung zur effizienten, kostengünstigen und sicheren Durchführung nationaler und internationaler Handelsgeschäfte. Dabei bildet we.trade auf Basis der Blockchain-Technologie den gesamten Transaktionsprozess (End-to-End) ab und nutzt unter anderem auch sogenannte „Smart Contracts“. Durch diese können beispielsweise Zahlungsanweisungen automatisch aktiviert werden, sobald zuvor definierte Bedingungen, wie der Versand von Ware, erfüllt wurden. Dadurch werden Transaktionen erheblich schneller und transparenter und Geschäfte insbesondere mit neuen Handelspartnern einfacher und sicherer.

we.trade wurde von einem Konsortium aus insgesamt neun Banken gegründet, darunter die UniCredit als einzige italienische Bank und in Deutschland vertreten durch die HypoVereinsbank.

Nach Abschluss der Pilotphase im August 2018 erfolgt im September 2018 die breite Markteinführung der Plattform. Ab diesem Zeitpunkt wird we.trade den Unternehmenskunden der angeschlossenen Banken angeboten. Noch in diesem Jahr erwartet we.trade den Anschluss weiterer Bankpartner, um auch Unternehmen den Zugang zu bislang nicht abgedeckten internationalen Märkten zu ermöglichen.

Zusammenarbeit jetzt und in der Zukunft

Die neue Kultur der Zusammenarbeit – die Banken, FinTechs und Regulierungsbehörden zusammenbringt, um gemeinsame Ziele zu verfolgen – könnte der Schlüssel für die Entwicklung einer neuen Generation von Handelsfinanzinnovationen der Zukunft sein. Die neuen digitalen Möglichkeiten haben das Potenzial, auch die traditionellen Elemente in der Absicherung des Außenhandels wie Garantien oder Akkreditivlösungen zu erleichtern und zu vereinfachen, indem sie die komplette elektronische Beauftragung, Avisierung und auch Abwicklung der jeweiligen Außenhandelsinstrumente ermöglichen.



Katharina Michael

ist Co-Leiter GTB Deutschland der UniCredit. Sie kam 2016 zur UniCredit als Leiterin des Segments International Trade Finance Sales Germany. Zuvor war sie bei der Commerzbank als Global Head of Structured Trade Finance für die Bereiche Structured Trade und Commodity Finance verantwortlich.



Michael Germann

ist Co-Leiter GTB Deutschland der UniCredit. Er war vormals Head Transactional Sales Deutschland, kam 2003 zur UniCredit und startete im Segment Corporates & Markets. In den Bereich Global Transaction Banking wechselte er Ende 2014, davor sammelte er unter anderem 8 Jahre Erfahrung im Segment Project / Infrastructure Finance in München und New York.

Die Bankenkommision der ICC prüft auf Initiative ihrer erfahrenen Handelsfinanzierungsbanken wie der UniCredit, die Impulse aus der Wirtschaft aufnehmen, regelmäßig den Anpassungsbedarf ihrer eUCP und eURC-Regeln, um die Akzeptanz von elektronischen Dokumenten auf globaler Ebene zu verbessern. Denn letztlich haben sich traditionelle Instrumente wie das Akkreditiv und die Garantie auch in der neuen Zeit der Digitalisierung und zunehmender makroökonomischer Unsicherheiten bewährt. Die Bündelung der Ressourcen, des Know-hows und der Perspektiven einer Reihe von Teilnehmern kann dazu beitragen, digitale Innovationen auf eine noch nie dagewesene Weise zu fördern.

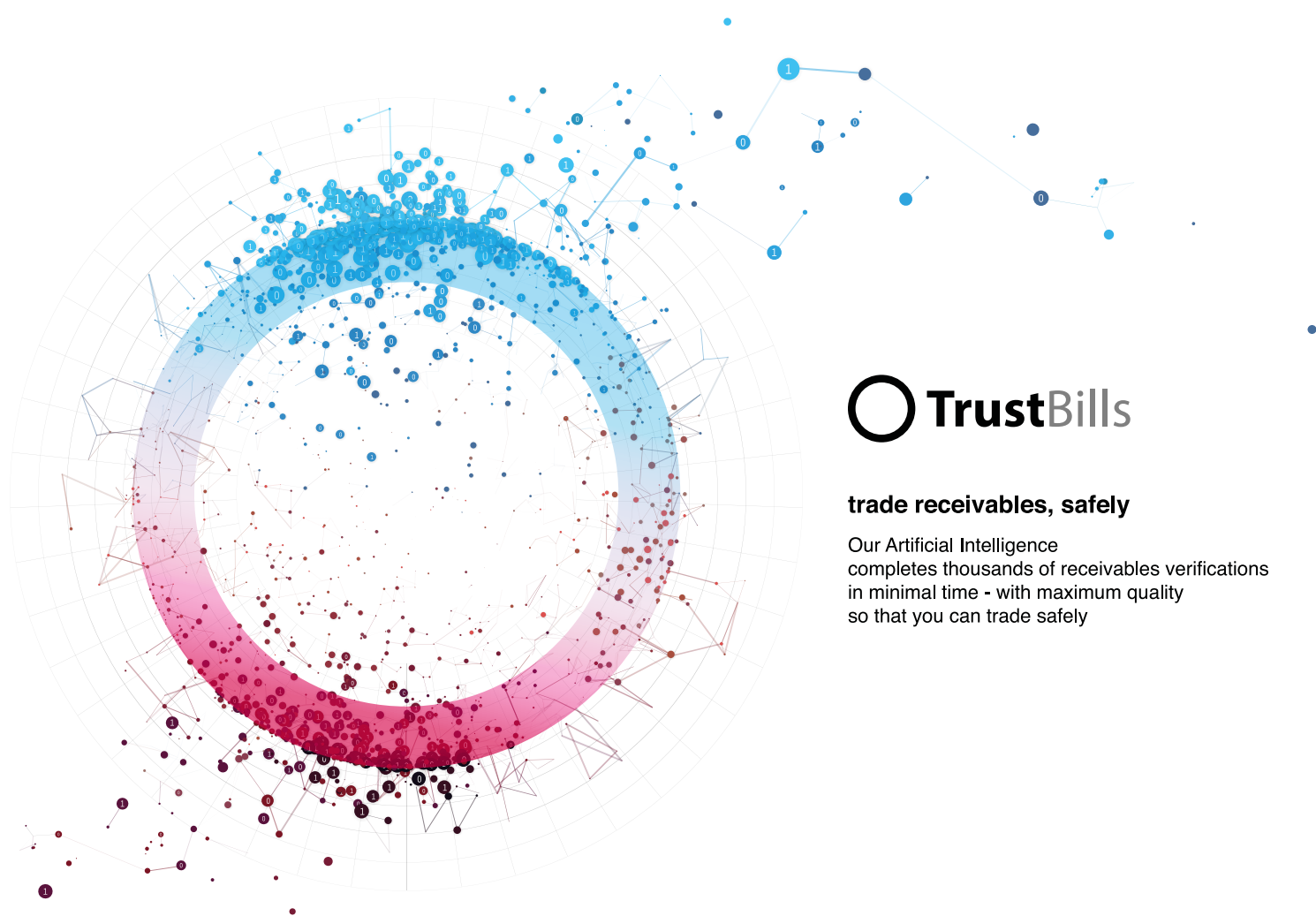
Banken, Unternehmen und Drittanbieter müssen jedoch vorsichtig sein, sich den Blick auf Lösungen, die ihren Kunden im Hier und Jetzt Vorteile bringen können, nicht durch langfristige Visionen trüben zu lassen. Technologische Innovationen wie künstliche Intelligenz (AI) und verbesserte Datenintelligenz könnten in naher Zukunft einen größeren Einfluss haben. In der Tat untersuchen eine Reihe von Anbietern, wie AI genutzt werden könnte, um die Effizienz und Genauigkeit von

KYC- und Risikomanagement-Prozessen zu verbessern, und damit die Prozessgeschwindigkeit und die Kosteneffizienz insgesamt.

Darüber hinaus stehen bereits zahlreiche Tools zur Verfügung, die Unternehmen dabei helfen können, sich gegen das Kontrahentenrisiko abzusichern. So sieht die BPO beispielsweise vor, dass die Bank des Einführers im Auftrag ihres Kunden eine unwiderrufliche Zusage macht, eine Zahlung zu leisten, indem Handelsdaten abgeglichen werden, um die Zahlung für den Exporteur zu gewährleisten.

Die Unternehmen sind daher gut gerüstet, um die Risiken im Zusammenhang mit dem Verkauf auf offene Rechnung zu bewältigen. Und die Zukunft verspricht noch mehr Möglichkeiten – mit neuen kollaborativen Lösungen, die es ihnen ermöglichen, ihre Risiken effektiv zu managen und ihr Geschäft mit Zuversicht zu führen.

¹ https://www.accenture.com/t20160412T053548Z__w_/us-en/_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Dualpub_21/Accenture-Trade-Finance.pdf



TrustBills

trade receivables, safely

Our Artificial Intelligence completes thousands of receivables verifications in minimal time - with maximum quality so that you can trade safely

www.trustbills.com
+49(0)40 257 660 650

Web Based Trainings

Bundesanzeiger Verlag

EUWISA

Web Based Training: Incoterms®

Die Verwendung der Incoterms® 2010 ist internationaler Handelsbrauch. Auch im Binnenhandel und auf nationaler Ebene werden sie zunehmend eingesetzt.

Damit für Sie und Ihr Unternehmen dabei keine bösen Überraschungen lauern, stellt dieses Web Based Training die aktuellen Incoterms® 2010 anhand typischer Fälle aus der Praxis dar.

Es behandelt Standard-, Sonder- und Problemfälle aus Käufer- und Verkäufersicht und zeigt auf, was im Einzelfall zu beachten ist, wo Fallen lauern und ob Individualvereinbarungen ergänzt werden sollten.

Dieses WBT ist als Gemeinschaftsprojekt mit der ICC Germany e.V. entstanden.

SCHULUNGSMATERIAL

- Praxisbeispiele für alle Incoterms®-Klauseln aus Käufer- und Verkäufersicht
- Checklisten
- Glossar
- Arbeitshilfen

ZIELGRUPPE:

Ausführverantwortliche und Mitarbeiter in ex- und importierenden Unternehmen sowie alle Mitarbeiter, die sich mit dem Thema „Incoterms“ beschäftigen.

Dauer: ca. 280 Minuten

Preis: 195,00€ (zzgl. 19% MwSt.)

Entstanden als Gemeinschaftsprojekt mit

ICC GERMANY
INTERNATIONAL
CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization

FORTBILDEN BEQUEM AM ARBEITSPLATZ
→ www.aw-training-online.de



WBT Incoterms®

WELCHE VORTEILE BRINGT MIR EIN WBT?

Ihren Trainingsstart, das Tempo und die Pausen:
Bestimmen Sie selbst.

Steigern Sie Ihre Effektivität:
Ergreifen Sie die Initiative und nutzen Sie die zeitlich flexible und bequeme Lernmöglichkeit, integrieren Sie die Online-Fortbildung einfach in Ihren Arbeitsalltag.

Individuelle Zeiteinteilung:
Das Online-Training startet immer an dem Punkt, an dem Sie zuletzt aufgehört haben.

Erwerben Sie eine Teilnahmebestätigung:
Nach erfolgreich absolviertem WBT steht Ihnen sofort Ihre persönliche Teilnahmebestätigung zur Verfügung.

Verbessern Sie Ihr fachspezifisches Wissen:
Durch abwechslungsreiche Lerneinheiten.

Ab jetzt stressfrei:
Durch die flexible Gestaltung entfallen nicht nur Reisekosten, sondern auch Fehlzeiten – und damit Stress im Büro!



195,- €
(zzgl. 19% MwSt.)

→ www.aw-training-online.de

Wir freuen uns auf Ihre Bestellung:

www.aw-training-online.de/13

EUWISA Europäische Wirtschafts- und Sicherheitsakademie GmbH
Kurze Str. 19–21 · D-59494 Soest · Tel. +49-(0)29 21-7 04 37-70
Fax +49-(0)29 21-7 04 37-71 · wbt@euwisa.com

in Kooperation

Reguvis
Bundesanzeiger Verlag

EUWISA
The world business organization

Secondary Sanctions Hit Harder

ICC Germany-Seminar zu US-Sanktionen und deren Auswirkungen auf den Finanzsektor

Das Timing hätte nicht besser sein können: Am 13. Juni 2018 veranstaltete ICC Germany mit Unterstützung von Noerr ein Seminar zur Wirkung der neuen US-Sanktionen, einen Monat nach dem Rückzug der USA aus dem Nuklearabkommen mit Iran und zwei Monate nach den so gravierenden Russland-bezogenen „April“-Listungen durch die für Sanktionen zuständige Behörde in den USA, das Office of Foreign Assets Control (OFAC).



Von links: Alonzo Bell, OFAC; Oliver Wieck, ICC Germany; Dr. Klaus Alten, Landesbank Baden-Württemberg; Martin Vogt, Deutsche Bank; Dr. Bärbel Sachs, Noerr.

Secondary Sanctions in der Verfolgungspraxis der USA

Den Auftakt zu unserem Seminar zu US-Sanktionen und Implikationen für den Finanzsektor übernahm Alonzo Bell, Senior Enforcement Officer bei OFAC. Er stellte in einem ersten Teil seiner Präsentation die wichtigsten Sanktionsprogramme dar und ging in einem zweiten Teil auf Fälle ein, in denen OFAC Nicht-US-Personen wegen Sanktionsverstößen belangt hat. Alonzo Bell begann mit der Vorstellung des Countering America's Adversaries Through Sanctions Act (CAATSA), legt dieses Gesetz doch die Grundlage für die Verfolgung von Nicht-US-Personen und insbesondere Nicht-US-Banken für die Durchführung signifikanter Transaktionen mit gelisteten Personen und Unternehmen. Erst dieses Gesetz erklärte die zahlreichen Listungen, die im April 2018 folgten, auch für Nicht-US-Personen bei Geschäften über der Schwelle der Signifikanz für anwendbar und legte damit den Grundstein

für Secondary Sanctions im Russlandkontext. Des Weiteren stellte Bell den Plan des US-Präsidenten vor, die vor dem JCPOA ebenfalls auf Nicht-US-Personen anwendbaren Secondary Sanctions gegenüber Iran stufenweise wieder aufleben zu lassen. Er ging ebenfalls kurz auf die Sanktionsprogramme gegenüber Nordkorea und Kuba ein. Am interessantesten waren seine Ausführungen zu Verfolgungsmaßnahmen, die OFAC im Jahr 2017 gegenüber Nicht-US-Personen unternommen hat. Alonzo Bell stellte die Fälle ZTE (China), CSE (Singapur), Aban Offshore (Indien) und COSL (Singapur) vor. Auf Nachfrage stellte Alonzo Bell auch klar, dass nicht alle diese Fälle auf Secondary Sanctions zurückgehen, sondern bei ZTE genauso wie bei Aban Offshore ein US-Nexus vorhanden war, nämlich insbesondere der US-Ursprung der Güter, die die genannten Unternehmen in den Iran weiterleiteten.

Gegenmaßnahmen

Bert Gevers, Loyens & Loeff, und Hannes Lubitzsch, Noerr, übernahmen es, die Gegenmaßnahmen der EU und Russlands darzustellen. Die EU-Kommission hatte kurz vor dem Seminar den überarbeiteten Anhang zur Blocking Regulation vorgestellt, der mittlerweile in Kraft getreten ist. Auf der Basis der so aktualisierten Blocking Regulation ist es nunmehr Unternehmen in der EU verboten, den im Anhang aufgeführten Iran-Sanktionen der USA nachzukommen. Auch Russland wehrt sich gegen die Umsetzung westlicher Sanktionen durch mehrere Maßnahmen. Derzeit werden Bußgelder und Gegenmaßnahmen wie Zölle und Importverbote in die Wege geleitet.

Reichweite von Secondary Sanctions

Ein erstes Panel unter Moderation von Bert Gevers und Beteiligung von Alonzo Bell, Susan Kavarovics, Bryan Cave, Hannes Lubitzsch und Bärbel Sachs, Noerr LLP, sondierte zunächst die Reichweite der US-Sanktionen. US-Anwältin Susan Kavarovics ging beispielsweise auf die Konzepte der Secondary Sanctions und der Significant Transactions ein. Bei Primary Sanctions handelt es sich um solche Sanktionen, die die USA ihren eigenen Unternehmen auferlegen oder für die ein bestimmter US-Nexus erforderlich ist, also beispielsweise die Durchführung eines Geschäftes auf US-Boden oder in US-Dollar. Secondary Sanctions sind dagegen solche Sanktionen, die ohne einen solchen US-Nexus auf Unternehmen weltweit anwendbar sind, und die Druck auf diese ausüben sollen, ebenfalls von Geschäften mit von den USA sanktionierten Ländern oder Personen Abstand zu nehmen. Von diesen Secondary Sanctions betroffen sind in der Regel lediglich Geschäfte ab einer gewissen Signifikanz. Susan Kavarovics erläuterte dieses Konzept und den sehr weiten Interpretationsspielraum von OFAC bei seiner Bestimmung. Ebenfalls besprochen wurde der Umstand, dass die Blocking Regulation der EU, die es den Unternehmen in der EU untersagt, den US Secondary Sanctions gegenüber Iran nachzukommen, wenig hilfreich ist. Letztlich lässt sie den Unternehmen die Wahl zwischen Pest und Cholera. Ironischerweise am stärksten von der Blocking Regulation betroffen sind diejenigen Unternehmen, die über sehr detaillierte und ausgefeilte Compliance-Programme verfügen und Geschäft beispielsweise mit Iran unter verschiedenen Voraussetzungen ermöglichen. Hier ist es möglich, dass sich die Blocking Regulation kontraproduktiv auswirkt, denn letztlich stellt sie Unternehmen besser, die aus anderen Gründen als der Compliance mit US-Sanktionen komplett auf das Iran-Geschäft verzichten.

Auswirkungen auf den Finanzsektor

Ein zweites Panel unter der Moderation von Bärbel Sachs und unter Beteiligung von Martin Vogt, Deutsche Bank, Tassilo Amtage, Commerzbank, und Klaus Alten, LBBW, ging schließlich der Frage nach, wie sich die Secondary Sanctions insbesondere auf den Finanzsektor auswirken und wie Banken mit den zunehmend komplexen Compliance-Anforderungen umgehen. Einig waren sich die Bankenvertreter insbesondere darin, dass die heutigen Sanktionsprogramme eine sehr viel tiefere Prüfung erforderten als dies bisher der Fall war. Die EU-Sanktionen verlangen zum Teil eine vertiefte Prüfung der zugrunde liegenden Gütergeschäfte, die US-Sanktionen zum Teil eine eingehende Prüfung, ob die Voraussetzungen von verschiedenen General Licenses vorliegen. Dagegen ist der Abgleich mit Sanktionslisten, weil maschinell durchführbar, sehr wenig aufwändig. Auch dieses Panel war sich einig, dass die Gegenmaßnahmen der EU keinen Schutz vor den US-Sanktionen bieten, sondern die Navigation zwischen den divergierenden Sanktionen weltweit und den damit verbundenen Risiken sehr erschweren.

Fazit

Es lässt sich festhalten, dass der Umgang mit Secondary Sanctions die Unternehmen vor ganz andere Herausforderungen stellt als Primary Sanctions. Man muss nicht so weit gehen wie das OLG Frankfurt und Secondary Sanctions als „Feindhandelsrecht“ bezeichnen. Doch ist es offensichtlich, dass Secondary Sanctions lediglich über erheblichen wirtschaftlichen Druck durchgesetzt werden und es sich bei ihnen nicht um demokratisch legitimes und im Übrigen gerichtlich überprüfbares Recht handelt. Die extraterritoriale Anwendung bringt es mit sich, dass die Betroffenen nicht in ähnlicher Weise über Inhouse-Erfahrung mit der Jurisdiktion und dem Umgang mit Behörden verfügen wie Betroffene im Falle von Primärsanktionen. Kommt man den Secondary Sanctions „freiwillig“ nach, so setzt man sich in der EU aufgrund der Blocking-Vorschriften möglicherweise Geldbußen aus und bleibt seinen Geschäftspartnern im sanktionierten Land häufig zu Schadensersatz verpflichtet, da die Einhaltung von Secondary Sanctions besonders selten als Force Majeure anerkannt wird.



Dr. Bärbel Sachs

ist Partnerin bei Noerr LLP und leitet das Team Außenhandelsrecht der Sozietät. Sie berät Mandanten in allen Bereichen des deutschen, europäischen und internationalen Außenhandelsrechts wie z.B. Trade Compliance und Sanktionsrecht.

Die letzte Runde

Differenzierte Unternehmensverantwortung statt symbolischer Unternehmenssanktionen

Die Bundesregierung plant die Einführung eines Unternehmenssanktionenrechts. Laut Koalitionsvertrag sollen unternehmensbezogene Straftaten von Mitarbeitern mit bis zu 10 % des weltweiten Konzernumsatzes sanktioniert und diese Sanktionen öffentlich gemacht werden. Die Autoren sind der Auffassung, dass weder ein solches, im Sanktionsbereich hochgezontes Ordnungswidrigkeitenrecht nach bisherigem Muster noch der Ruf nach einem echten Unternehmens-Kriminalstrafrecht überzeugen. Die rechtspolitische Lage und Sachgründe sprechen aus ihrer Sicht vielmehr für ein neues Modell, das passgenau zwischen bloßem Bußgeld und Kriminalstrafe angesiedelt ist. Sie haben mit den „Frankfurter Thesen“¹ einen entsprechenden Diskussionsbeitrag eingebracht.

¹ Jahn/Schmitt-Leonardy/Schoop, Unternehmensverantwortung für Unternehmenskriminalität – „Frankfurter Thesen“, wistra 2018, 28; dies., Unternehmen an die Leine?, Frankfurter Allgemeine Zeitung v. 9.5.2018, S. 7.



Hintergrund

Die Diskussion, ob Unternehmen strafrechtlich belangt werden können und auch sollen, wird in Deutschland seit sechs Jahrzehnten ergebnislos geführt. Sie hat aber nach dem diesjährigen Koalitionsvertrag an Aktualität gewonnen. Unternehmen sollen, so der derzeitige Diskussionsstand in Berlin, bei unternehmensbezogenen Straftaten ihrer Mitarbeiter mit bis zu 10 % des weltweiten Konzernumsatzes sanktioniert und mit einer geeigneten Bekanntmachung an den medialen Pranger gestellt werden können. Daneben sind weitere, noch nicht näher bezeichnete Sanktionsinstrumente vorgesehen. Ob es sich hierbei um Strafen handelt, lässt der Koalitionsvertrag offen und spricht „nur“ von Sanktionen.

Eine strafrechtliche Verantwortlichkeit von Unternehmen wurde in Deutschland über Jahrzehnte mit dem Argument abgelehnt, dass Unternehmen als juristische Personen nicht schulfähig sind. Doch die – auch wegen medialer Begleitung – immer stärker in der Öffentlichkeit wahrgenommenen wirtschaftsstrafrechtlichen Affären, beginnend mit dem Siemens-Skandal im Jahr 2006 über die Finanzkrise 2007/08 bis hin zu „Dieselgate“, hat die Forderung nach einem Unternehmens-Kriminalstrafrecht immer lauter werden lassen. So legte im Jahr 2013 das damalige rot-grüne Kabinett aus Nordrhein-Westfalen einen Entwurf für ein Unternehmensstrafrecht vor, der es

aber nie in den Bundesrat schaffte. Verfassungsrechtliche Grundsatzbedenken werden seit der extensiven Diskussion dieses Entwurfs zu Recht hintangestellt. Die Diskussion konzentriert sich nunmehr auf die beiden Fragen, unter welchen Voraussetzungen Unternehmen Verantwortung in einem starken Sinne zugerechnet werden soll und welche Sanktionen im Hinblick auf diese Verantwortung verhängt werden können.

Status quo der Sanktionsmöglichkeiten

Ausgangspunkt jeglicher Überlegung muss die Analyse des status quo sein, will man nicht blindlings der etwas schlichten These folgen, dass Unternehmen immer stärker von Straftaten profitierten und schon aus diesem Grund sanktioniert werden müssten. Bei näherem Hinsehen stellt sich die Lage wie folgt dar:

Unternehmen können bereits heute in fühlbarem Umfang zur Rechenschaft gezogen werden. Der Gesetzgeber hat in den letzten Jahren den Sanktionsrahmen verschärft: So wurde die Maximalhöhe für eine Unternehmensgeldbuße, die nach dem Ordnungswidrigkeitenrecht verhängt werden kann, auf 10 Mio. € pro Tat erhöht. Die Geldbuße kommt etwa dann in Betracht, wenn Leitungspersonen Straftaten begangen haben, die einen Bezug zum Unternehmen aufweisen, zum Beispiel einen großflächigen und systematischen Betrug zu Lasten von Kunden. Übersteigt der Gewinn aus der Straftat die Höchstgrenze von 10 Mio. €, kann auch dieser Gewinn durch eine erhöhte Geldbuße abgeschöpft werden. Sofern gegen ein Unternehmen eine Geldbuße verhängt wird, erfolgt eine Eintragung im Gewerbezentralregister. Die Eintragung wird jedenfalls bei öffentlichen Ausschreibungen eingesehen und kann zum Ausschluss vom Vergabeverfahren führen. Die im Koalitionsvertrag vorgesehene Möglichkeit, Sanktionen öffentlich bekannt zu machen, ist auch in diesem Lichte zu sehen.

Die Einleitung eines Verfahrens zur Verhängung der Geldbuße steht heute im Ermessen der Staatsanwaltschaft. Sieht sie hiervon ab, muss sie – und dies ist seit einer weiteren erheblichen Verschärfung der hierfür geltenden Regeln seit Juli 2017 zwingend – etwaige beim Unternehmen vorhandene Umsätze aus einer Straftat einziehen. Verbrechen sollen sich auch für Unternehmen nicht lohnen. Daher soll alles abgeschöpft werden, was aus diesen Taten herrührt. Die Einziehung kann bis zu 30 Jahre zurückgehen und damit auch dann verhängt werden, wenn die Straftat des Mitarbeiters bereits lange verjährt ist. Damit sind auf der Sanktionsseite namhafte Mechanismen vorhanden.

Falscher alleiniger Anknüpfungspunkt: Die Straftat einer Leitungsperson

Anknüpfungspunkt für jegliche Sanktionierung von Unternehmen ist nach der bisherigen Rechtslage – und bleibt auch nach den vorgelegten Entwürfen – die unternehmensbezogene Straftat einer Leitungsperson. Gemeint sind damit Vorstands- und Geschäftsführungsmitglieder sowie Handlungsbevollmächtigte. Nach den aktuellen Entwürfen muss die Staatsanwaltschaft zukünftig in diesen Fällen ein Verfahren gegen das Unternehmen einleiten. Auch der jüngst vorgelegte Kölner Entwurf einer Gruppe von Wissenschaftlern schreibt eine solche Ermittlungspflicht vor und sieht als Sanktion sogar eine Geldbuße in Höhe von 15 % des weltweiten Konzernumsatzes vor sowie ein aus dem US-Recht entlehntes Monitorship vor. Nach dem Entwurf der Uni Köln soll die Staatsanwaltschaft von einer Sanktionierung nur dann absehen können, wenn etwa ausreichend technische, organisatorische und personelle Maßnahmen ergriffen werden, eine Zusammenarbeit mit den Behörden oder/und eine Schadenswiedergutmachung erfolgt. Für alle diese Maßnahmen hat das Unternehmen eine Nachweispflicht und die Staatsanwaltschaft kann, muss aber nicht, von einer Sanktionierung absehen. Ausreichende Aufklärungsbemühungen und ein effizientes Compliance-System können daher allenfalls bei der Ermessensausübung der Staatsanwaltschaft berücksichtigt werden.

Diese Ansätze werden aber dem Wesen der Unternehmenskriminalität nicht gerecht. Der der heutigen Rechtslage und den bisherigen Reformideen zu Grunde liegende Automatismus, dass die Straftat einer Leitungsperson zu einer Sanktionierung des Unternehmens führt, ist keineswegs zwingend, kann doch das Unternehmen für Grenzüberschreitungen eigenverantwortlich Handelnder – und das können auch Leitungspersonen sein – nicht per se verantwortlich gemacht werden. Allein der Umstand der Bekleidung einer Unternehmensfunktion und der eigenverantwortliche Missbrauch dieser Position macht die Tat eines Individuums noch nicht notwendig zur Tat des Unternehmens. Vielmehr muss eigenes Unrecht auf Unternehmensseite vorliegen. Das zeigt, dass ein Verantwortungsprinzip zu begründen ist, das die Sanktionierung des Unternehmens als solches zu rechtfertigen vermag. Fußt dieses Prinzip auf einem Unrecht eigener Art, sind auch Sanktionen eigener Art zwischen bloßem Ordnungswidrigkeitenrecht und echtem Kriminalstrafrecht passgenau.

Doch bevor wir darauf einen in die Zukunft gerichteten Blick werfen, verlangt auch die Analyse der



Prof. Dr. Matthias Jahn

ist Direktor des Instituts für das Gesamte Wirtschaftsstrafrecht (IGW) der Goethe-Universität und Richter am 1. Strafsenat des Oberlandesgerichts in Frankfurt am Main.



Dr. Charlotte Schmitt-Leonardy

ist wissenschaftliche Mitarbeiterin und Habilitandin am Institut für das Gesamte Wirtschaftsstrafrecht (IGW) der Goethe-Universität Frankfurt am Main.



Dr. Christian Schoop

ist Rechtsanwalt und Partner bei DLA Piper, Frankfurt. Er berät Unternehmen in allen Fragen des Wirtschaftsstrafrechts.

verfahrensrechtlichen eine Reform, die sich nicht nur in einem Mehr des Immergleichen erschöpfen sollte.

Ermittelt die Staatsanwaltschaft gegen Verantwortliche eines Unternehmens wegen des Verdachts einer unternehmensbezogenen Straftat, etwa wegen Bestechung, Betrug oder auch wegen Verstößen gegen das Außenwirtschaftsgesetz, so besteht jedenfalls mit Beginn des Ermittlungsverfahrens gegen den oder die Mitarbeiter das Risiko einer Unternehmensgeldbuße und der Einziehung. Die Einleitung eines Verfahrens zur Verhängung der Geldbuße gegen das Unternehmen steht jedoch bislang im Ermessen der Staatsanwaltschaft. Das Ermessen wird lokal ganz unterschiedlich gehandhabt, was rechtsstaatlich problematisch ist. Nicht selten leiten Staatsanwaltschaften erst nach Anklageerhebung gegen die Mitarbeiter ein Ordnungswidrigkeitenverfahren gegen das Unternehmen ein. Dies hat ganz erhebliche nachteilige Konsequenzen: Der Beschuldigtenstatus mit den damit verbundenen Verteidigungsrechten, wie etwa dasjenige auf umfassende Akteneinsicht, wird dem Unternehmen verwehrt und die Kommunikation mit Anwälten ist vor der Beschlagnahme durch die Ermittlungsbehörden nicht geschützt. Das Unternehmen ist gleichzeitig zur umfassenden Auskunft und Herausgabe von Unterlagen verpflichtet. Eine weitere Schwachstelle des status quo ist in der gesamten Aufgleisung als Ordnungswidrigkeitenverfahren zu sehen. So entscheidet das ansonsten für Straßenverkehrsverstöße und kleine Bagatelldelikte wie Ladendiebstähle zuständige Amtsgericht darüber, ob gegen ein Unternehmen wegen eines oftmals hochkomplexen Sachverhalts eine millionenschwere Geldbuße verhängt werden soll.

Unternehmensverantwortung für Unternehmenskriminalität

Einen neuen, auf das Wesen der Unternehmenskriminalität und ihrer zielführenden verfahrensmäßigen Aufklärung rekurrierenden Ansatz legen deshalb die von uns entwickelten „Frankfurter Thesen“ zur Unternehmensverantwortung für Unternehmenskriminalität zu Grunde. Demnach besteht gegenüber dem Unternehmen die berechtigte Erwartung, dass es objektive Sorgfaltsstandards einhält. Dazu gehören neben Richt- und Grenzwerten aus technischen Regelwerken vor allem angemessene, auf Art und Größe des Unternehmens bedacht nehmende Compliance-Maßstäbe. Aus dieser Erwartungshaltung folgt ein zweistufiges System einer unternehmerischen Verantwortlichkeit für den Fall einer unternehmensbezogenen Straftat:

Auf der ersten Stufe kann das Unternehmen nur dann sanktioniert werden, wenn es zumutbare Maßnahmen unterlassen hat, die das Risiko der Straftat signifikant gesenkt hätten. Der Vorwurf ist also im Gegensatz zu anderen Modellen nicht die Straftat des Unternehmensverantwortlichen, sondern das Unterlassen ausreichender Vorsorge durch das Unternehmen selbst. Den Nachweis für dieses Unterlassen muss die Staatsanwaltschaft führen. Damit ist aber auch klar, dass ein reines „window dressing“ mit einem feigenblattthaft vorgeschobenen Compliance-Management-System (CMS) nicht ausreicht.

Dieses Verantwortungsprinzip ist aber nur solange und soweit gerechtfertigt, wie das Unternehmen keine Anzeichen dafür erhalten hat, dass sein CMS nicht effektiv wirkt. Sind solche Schwachstellen ersichtlich oder gar bekannt, etwa deshalb, weil bereits Verstöße gleicher Art vorgekommen sind, so besteht die Vermutung, dass das CMS fehlerhaft ist. Auf dieser zweiten Stufe ist das Unternehmen – will es sich entlasten – in der Pflicht nachzuweisen, dass es seine institutionalisierte Risikovorsorge konkret und effektiv verbessert hat.

Ob diese Exkulpation gelingt und – falls nicht – welche Sanktionierung gegenüber dem Unternehmen zu erfolgen hat, muss in einem Verfahren mit ausreichenden Rechten des Unternehmens festgestellt werden. Hierzu gehört zunächst die Stellung als Beschuldiger eigener Art. Dazu gehört nicht nur das Recht, zu dem Vorwurf zu schweigen, das dem Unternehmen bisher selbst vom Bundesverfassungsgericht mit überholter inhaltlicher Begründung versagt wird, sondern auch der Schutz vor staatlicher Beschlagnahme von Unterlagen, die die Verteidigung betreffen – und hierzu gehören auch Unterlagen zu den Ergebnissen interner Untersuchungen – sowie weitere Anwesenheits-, Beweisantrag und Beteiligungsrechte. Das Verfahren ist vor spezialisierten Strafkammern zu führen, damit die für wirtschaftliche Vorgänge notwendige Fachkompetenz vorhanden ist. Hierfür bietet es sich an, dass Schöffen auf Grundlage eines gutachterlichen Vorschlags der Industrie- und Handelskammer ernannt werden, wie dies bereits jetzt bei den Kammern für zivile Handelssachen der Fall ist. Auch hier müsste das Rad nicht neu erfunden, aber an der richtigen Stelle passgenau montiert werden.

Compliance PLUS



Compliance PLUS

Hauschka/Moosmayer/Lösler, Corporate Compliance; Rotsch (Hrsg.), Criminal Compliance (Nomos) und Umnuß, Corporate Compliance Checklisten: 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.

Infos und 4-Wochen-Test: beck-shop.de/vpnas

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

JETZT
4 Wochen
kostenlos
testen
beck-online.de

Mittelstand im Schwitzkasten

Der Dschungel an Vorschriften wächst

Compliance-Anforderungen können in einer globalisierten Wirtschaft den Zugang zu neuen Märkten erschweren, besonders für mittelständische Unternehmen. Zudem besteht die Gefahr, dass eine grenzüberschreitende Regulierung zum Instrument des Protektionismus wird.



© almagami - istockphoto.com

Schaut man die Presse im Hinblick auf Ermittlungen gegen Unternehmen durch, stellt man schnell fest, dass es kaum Branchen gibt, die nicht betroffen sind.

Sehr häufig sind es US-Behörden, die Ermittlungen treiben, und dies gar nicht so sehr national, sondern aufgrund extraterritorialer Anforderungen, wie sie zum Beispiel im Foreign Corrupt Practice Act (FCPA) formuliert sind, international. Die Gegenstände solcher Ermittlungen sind mittlerweile vielschichtig: Korruption, Verstoß gegen Emissionsanforderungen, Geldwäsche, Sanktionsverstöße, um nur einige zu nennen. Mit dem UK Bribery Act hat das Vereinigte Königreich vor einigen Jahren ein vergleichbares Regelwerk geschaffen. Es ist in diesen Fällen überwiegend unstrittig, dass Unternehmen gegen gesetzliche Anforderungen verstoßen haben. Nationale Ermittlungsbehörden schließen sich regelmäßig den Ermittlungen an.

Seit geraumer Zeit tritt auch die Europäische Union entschiedener gegen Unternehmen auf, insbesondere mit Blick auf das Kartell- und Datenschutzrecht. Das Gleiche gilt für China in Form von Strafverfolgung und Sanktionen. Nun ist es im Zusammenhang mit Embargos und Sanktionen häufig unstrittig, dass diese politisch motiviert sind. Inwieweit andere Ermittlungen industriepolitisch motiviert sind, wird diskutiert.

Professionalisierung von Strafverfolgung, Beratern und Unternehmen

Abseits dieser Diskussionen steht in jedem Fall fest, dass sich weltweit eine Professionalisierung der Strafverfolgungsbehörden erkennen lässt: Sie haben technisch und personell massiv aufgerüstet. Sie werden immer versierter darin, entsprechende Fälle zu beurteilen und vor allem die Verantwortlichkeit handelnder Personen herauszuarbeiten und zu sanktionieren. Dies alles trägt dazu bei, dass die Anzahl der bearbeiteten Fälle durch die Strafverfolgungsbehörden weiter steigt. Gleichzeitig hat sich durch die weitaus flexibleren Möglichkeiten des beruflichen Wechsels zwischen Staat und Wirtschaft in den USA ein Markt an Beratern entwickelt, der eng mit den Ermittlungsbehörden verflochten ist. Auch diese Entwicklung heizt das Ausmaß an Untersuchungen an. Das Risiko eines Unternehmens, selbst Gegenstand solcher Ermittlungen zu werden, ist latent hoch und steigt weiter.

Fehlverhalten im eigenen Unternehmen kann niemand gänzlich ausschließen. Zwar zeigen aktuelle Zahlen einer EY-Studie, dass deutsche Manager illegale Bargeldzahlungen oder absichtliche Falschdarstellungen von Finanzergebnissen durchgehend

ablehnen; doch nachdem der Anteil der Unternehmen in Deutschland, die innerhalb der letzten zwei Jahre einen größeren Betrugs- oder Korruptionsfall registrierten, 2016 auf 14 % gesunken war, liegt er derzeit mit 18 % wieder höher. Ursache für diese Entwicklung ist sicherlich auch, dass die eingeführten Compliance-Systeme immer effektiver auf die jeweiligen Deliktfelder ausgerichtet werden und greifen. Denn wo es funktionierende Überwachungsprozesse gibt, wird auch mehr aufgeklärt. Wirtschafts- und Finanzdelikte sind nun einmal sogenannte Kontrolldelikte, die nur durch wirksame Kontrollen aufzudecken sind. Allerdings treffen die deutschen *Global Player* auch die Risiken anderer Länder, in denen sie tätig sind. In Ländern wie Brasilien (96 %), Kolumbien (94 %) oder Nigeria (90 %) sind korrupte Methoden nach Meinung der dortigen Manager an der Tagesordnung. Im weltweiten Durchschnitt liegt der Anteil bei 38 %. Für den *Global Fraud Survey 2018* wurden über 2.550 Finanzvorstände sowie Leiter der Revision, der Rechtsabteilung und des Compliance-Managements aus 55 Ländern befragt, davon 50 aus Deutschland.

Komplexität gesetzlicher Anforderungen

Korruption, Betrug und Kartelldelikte – diese Themen beschäftigen uns im Geschäftsalltag seit langem und haben an Komplexität nicht eingebüßt. Mit der vierten industriellen Revolution kommen neue Risikofelder hinzu. Wir müssen uns mittlerweile auch mit Fragen der Compliance in technischen Entwicklungen beschäftigen, in denen immer regelmäßiger klassisches Ingenieurwissen mit digitalen Lösungen zusammentrifft. In diesen Fällen dürfen Unternehmen bereits in der Speerspitze der Forschung und Entwicklung gesetzliche und regulatorische Anforderungen nicht aus den Augen verlieren.

Gleichzeitig entwickelt sich die Landschaft gesetzlicher Anforderungen weiter – immer häufiger allerdings den tatsächlichen technischen Entwicklungen nachgelagert, da der Gesetzgeber mit deren Geschwindigkeit nicht mithalten kann. Gleiches gilt für die zunehmende Knappheit an Ressourcen und den nachhaltigen Ruf nach höheren sozialen Standards in einer globalisierten Wirtschaft. Nach und nach rutschen Themen, die noch vor Jahrzehnten lediglich wünschenswert und z.B. Gegenstand des *Global Compact* waren, in gesetzliche Anforderungen, die bei Nichtbeachtung sanktioniert werden. Die Komplexität wird durch die Zunahme geopolitischer Auseinandersetzungen weiter erhöht. Wie eingangs erwähnt, spiegeln sich diese auch immer regelmäßiger in regulatorischen Anforderungen wider.



Dr. Stefan Heißner

leitet bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft EY die Abteilung Forensic & Integrity Services im deutschsprachigen Raum. Der ehemalige Kriminalbeamte und Verhaltensökonom ist zugleich Mitglied des Global Executive, von auf Sonderuntersuchungen, Compliance- und Integritätsmanagement spezialisierten ca. 4.000 weltweit agierenden Mitarbeitern der Forensic & Integrity Services. Heißner publiziert regelmäßig; er ist Kompetenzpartner der Münchener Sicherheitskonferenz (MSC) und Dozent an der European School of Management and Technology (ESMT). Er ist Mitglied im Hauptausschuss von ICC Germany.

Die Konstanz liegt in der Compliance mittlerweile im Wandel und in der Notwendigkeit, diesen Wandel, diese ständigen Veränderungen und Evolutionen, zu antizipieren. Ein statisches, auf die klassischen Elemente des Compliance-Managements ausgerichtetes System kann unter diesen Vorzeichen nur scheitern.

Recht gut kann man diese Zusammenhänge derzeit nach Inkrafttreten der General Data Protection Regulation (GDPR) beobachten. Diese Datenschutzanforderungen können viele Unternehmen nur mit äußerster Mühe umsetzen. Über Jahre sind entsprechende Daten in Unternehmen ohne besondere Besorgnis verarbeitet worden: Verträge, Preislisten, Korrespondenzen – in komplexen Unternehmensorganisationen weiß kaum jemand, welche Daten derzeit wo gespeichert sind. Die Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen erfordert enorme Anstrengungen.

Am Beispiel der Sanktionen gegen den Iran und Russland sieht man, welchen Einfluss Sanktionen auf Geschäftsbeziehungen haben können und wie abhängig wir in den üblichen Finanzierungswegen von der US-amerikanischen Gesetzgebung und der dort geschaffenen extraterritorialen Infrastruktur sind.

Sensible Balance

Was heißt das also für Unternehmer? Vor allem der deutsche Mittelstand ist aufgrund dieser Entwicklungen vor außerordentliche Herausforderungen gestellt. Sich weiterentwickelnde Compliance-Anforderungen, die im internationalen Geschäft ständig an Komplexität zunehmen und zusätzlich von sich dynamisch entwickelnden geopolitischen Konflikten geprägt sind, erfordern höchste Aufmerksamkeit. Dem kann nur gerecht werden, wer diese Entwicklungen in die bestehenden Managementsysteme integriert und nicht ad hoc und ggf. lediglich aus juristischer Brille betrachtet.

Compliance ist bereits seit Jahren nicht mehr nur „nice to have“, und die Notwendigkeit, Unternehmensorganisationen von einem „Legal compliance“-Ansatz, also einer Betrachtung lediglich aus juristischer Perspektive, in eine „Behavioral compliance“-Organisation, also eine verhaltensorientierte und intrinsisch agierende Organisation, zu überführen ist aufgrund der komplexen gesetzlichen Anforderungen, die wiederum auf komplexe Unternehmenskulturen treffen, zwingend erforderlich. Dies muss von jedem Unternehmer geleistet werden und trägt zusätzlich aufgrund der positiven Effekte für die Unternehmenskultur zur Wertschöpfung bei.

Compliance ist jedoch in aller Regel nicht Kerngeschäft der Unternehmen. Das Kerngeschäft liegt in der Herstellung und im Vertrieb wettbewerbsfähiger Produkte oder Dienstleistungen. Darauf sollte das Augenmerk liegen. Andererseits ist das Maß an Compliance nicht verhandelbar, sie muss sichergestellt werden.

An diesem Punkt wird deutlich, dass die Fähigkeit, in einer sich dynamisch entwickelnden Landschaft von Compliance-Anforderungen ein sowohl effektives als auch effizientes und künftige Entwicklungen antizipierendes Compliance-Management-System zu unterhalten, ein entscheidender Wettbewerbsfaktor ist. Nur sehr wenige Global Player sind in der Lage, solche Systemanforderungen vollständig im eigenen Hause abzubilden. Denn nochmals: Compliance sollte in aller Regel nicht das Kerngeschäft von Unternehmen sein!

Es gibt allerdings Unternehmen, deren Kerngeschäft Compliance ist. Dies trifft zum Beispiel auf EY zu. Wie dies bereits in anderen Bereichen der Wertschöpfung der Fall ist, sollten sich Unternehmer auch beim Thema Compliance die Frage stellen: Was muss ich im eigenen Haus darstellen und was bilde ich ggf. über Geschäftspartner ab?

Lösungen, die funktionieren

Bei der Beantwortung dieser Frage hilft einem die gegenwärtige sogenannte vierte industrielle Revolution, die Digitalisierung. Auch Compliance-Management-Systeme können mittlerweile digital umfassend in eine Unternehmenslandschaft integriert werden. Externe Dienstleister können wesentliche Funktionen über digitale Schnittstellen übernehmen und je nach Design des Systems regelmäßig oder auch anlassbezogen zuliefern. Sowohl qualitativ als auch kostenseitig spielt es dann schon eine entscheidende Rolle, ob ein Mitarbeiter einer Compliance-Abteilung neben der Analyse neuer gesetzlicher Regelungen und einer am gleichen Tag durchzuführenden Trainingsveranstaltung zwischendurch noch einen Geschäftspartner überprüft oder ob ein Team von rund zehn Beratern tagtäglich nichts anderes tut, als Geschäftspartner zu überprüfen. Und dies geschieht auch noch mit deutlich dezidierten Methoden und mit weltweitem Zugriff auf Datenbanken und Register, und zwar durch spezialisierte Mitarbeiter in den betreffenden Ländern.

Compliance-Management-Systeme bestehen aus Modulen, die in der Lage sein müssen, rechtsbereichsspezifisch oder auch systemübergreifend zu wirken. Dem gerade genannten Beispiel könnte man in dieser modularen Landschaft unzählige folgen lassen, um die

Grenzen hauseigenen Compliance-Aktivitäten aufzuzeigen. Man könnte an dieser Stelle natürlich auch argumentieren, dass ein externer Berater viel zu weit weg sei, um diese Aktivitäten effektiv zu unterstützen; und dem soll in Teilbereichen solcher Systeme auch nicht widersprochen werden. In anderen Teilbereichen bietet sich eine Auslagerung von Tätigkeiten, wie bereits erwähnt, sowohl aus qualitativen als auch aus Kostengründen an. Schnellere Reaktionszeiten aufgrund von Expertise und Kapazitäten ermöglichen dann auch das Antizipieren von Entwicklungen und geben mehr Raum für das adäquate Anpassen der Geschäftsstrategie oder konkreter Geschäftsentscheidungen.

Dies trifft auch auf die Analyse der eigenen Geschäftsaktivitäten im Hinblick auf die Frage der Abhängigkeit von geopolitischen Entwicklungen zu: In welchen Ländern habe ich investiert und wo befinden sich meine Lieferketten und Absatzmärkte? Wie ist diese Vernetzung vor dem Hintergrund der geopolitischen Entwicklungen im Augenblick, mittel- und langfristig zu bewerten? Kann oder muss ich vor dem Hintergrund dieser Erkenntnisse meine Investitions- oder Finanzierungsstrategie anpassen? Habe ich einen Notfallplan? Häufig stellt man sich diese Fragen zu spät. Sie gehen im Alltag der Administration revolutionärer Tätigkeiten unter, es verbleibt eben keine Zeit.

Fazit

Neben einer zunehmenden Komplexität von Compliance-Anforderungen erfordern auch geopolitische Auseinandersetzungen dynamische und antizipierende Compliance-Management-Systeme. Dies trifft weltweit tätige Mittelständler besonders hart, weil sie meist über keine großen Compliance-Abteilungen verfügen, aber trotzdem global unterwegs sind.

Um sicher durch den Dschungel von Vorschriften navigieren zu können oder im Fall einer gerichtlichen Auseinandersetzung gut vorbereitet zu sein, helfen unabhängige Dritte. Sie werfen nicht nur eine höhere Prozesssicherheit und Qualität in die Waagschale, sondern sind häufig auch die kostengünstigere Lösung. So stehen internationale Geschäftstätigkeiten auf einem deutlich solideren Fundament.



Faszinierender Blickfang Exklusives Geschenk

Neun Original-Stücke der Weltgeschichte in einem einzigartigen Kunstwerk. Limitierte Edition.

Infos & Shop:

www.zeitwerk.art

Staatsanwaltschaft liest mit

Bundesverfassungsgericht erlaubt Auswertung von Unterlagen aus interner Untersuchung zur „Diesel-Affäre“ durch Rechtsanwälte

Am 6. Juli 2018 hat das Bundesverfassungsgericht nach über einem Jahr der Staatsanwaltschaft München II die Auswertung von Unterlagen und Daten erlaubt, die im März 2017 bei einer Durchsichtung der Münchener Geschäftsräume einer US-amerikanischen Anwaltskanzlei sichergestellt wurden.¹ Diese Entscheidungen bedeuten nicht das Ende für interne Untersuchungen in Deutschland, müssen aber bei der Planung und Durchführung von internen Untersuchungen berücksichtigt werden.



Ein deutscher Automobilhersteller hatte eine US-Kanzlei im September 2015 mit der Durchführung einer internen Untersuchung zur sogenannten „Diesel-Affäre“ beauftragt. Die Erkenntnisse daraus hat das Unternehmen zwar in Verhandlungen über eine Verständigung mit den US-amerikanischen Strafverfolgungsbehörden einfließen lassen, die unter anderem eine Geldstrafe von 2,8 Milliarden US-Dollar an das US-Justizministerium (Department of Justice, DOJ) zum Gegenstand hatte. Den parallel ermittelnden deutschen Strafverfolgungsbehörden wollte der Automobilhersteller diese Erkenntnisse aber nicht zur Verfügung stellen. Die Staatsanwaltschaft München II hat daraufhin das Münchener Büro der US-Kanzlei durchsucht und dort 185 Papierordner und elektronische Daten zu der internen Untersuchung sichergestellt.

Ordentlicher Rechtsweg ausgeschöpft

Der Automobilhersteller, die US-Kanzlei und drei in Deutschland ansässige Rechtsanwälte der Kanzlei hatten zunächst erfolglos versucht, eine Auswertung der sichergestellten Unterlagen und Daten durch verschiedene Rechtsbehelfe beim Amtsgericht München und Landgericht München zu verhindern. Im Juli 2017 führten ihre daraufhin erhobenen Verfassungsbeschwerden zunächst zu einem Etappensieg. Damals hatte das Bundesverfassungsgericht die Staatsanwaltschaft per einstweiliger Anordnung angewiesen,

die sichergestellten Unterlagen und Daten vorerst nicht auszuwerten und sie bis zu einer Entscheidung über die Verfassungsbeschwerden versiegelt beim Amtsgericht München zu hinterlegen. Diese auf sechs Monate befristete Anordnung hatte das Bundesverfassungsgericht Anfang Januar 2018 um weitere sechs Monate verlängert.

Keine Grundrechtsverletzung

Mit seinen Entscheidungen vom 6. Juli 2018 hat das Bundesverfassungsgericht die Verfassungsbeschwerden des Automobilherstellers, der US-Kanzlei und deren Rechtsanwälte abgewiesen und damit die sichergestellten Unterlagen und Daten zur Auswertung durch die Staatsanwaltschaft freigegeben. Begründet haben die Karlsruher Richter das insbesondere damit, dass der Automobilhersteller weder im Recht auf informationelle Selbstbestimmung noch im Recht auf ein faires Verfahren verletzt sei. Dabei stellten sie darauf ab, dass das Ermittlungsverfahren der Staatsanwaltschaft München II, in dem die Durchsichtung und Sicherstellung erfolgt sind, nicht gegen die Konzernmutter geführt wurde, die die US-Kanzlei mit der Durchführung der internen Untersuchung beauftragt hat, sondern zu einer ihrer Konzerngesellschaften. Nach der Auffassung des Gerichts soll es verfassungsrechtlich nicht zu beanstanden sein, wenn Strafgerichte ein Sicherstellungsverbot nach strafprozessualen Vorschriften nur

im Rahmen eines Vertrauensverhältnisses zwischen Rechtsanwälten und einem Unternehmen anerkennen, zu dem das konkrete Strafverfahren geführt wird.

Keine Beschwerdebefugnis der US-Kanzlei und deren Anwälte

Zu der US-Kanzlei führten die Karlsruher Richter ferner insbesondere aus, ihr fehle bereits die Beschwerdebefugnis, denn anders als Kanzleien aus Deutschland und anderen EU-Mitgliedstaaten könne sie sich nicht auf die durch das Grundgesetz gewährleisteten Grundrechte berufen. Auch die Rechtsanwälte der Kanzlei seien nicht beschwerdebefugt, insbesondere nicht zum Grundrecht auf informationelle Selbstbestimmung, da die sichergestellten Unterlagen und Daten keine persönlichen Informationen dieser Rechtsanwälte enthielten, sondern Informationen, die die Kanzlei im Rahmen der internen Durchsichtung aufgrund des Mandatsverhältnisses mit dem Automobilhersteller erlangt habe.

Das Landgericht Stuttgart hatte bereits im Juni 2018 in einer ähnlichen Konstellation zu entscheiden. Dabei hatte es ebenfalls grünes Licht für die Auswertung von sichergestellten Unterlagen einer anderen US-Kanzlei zu einer internen Untersuchung zu Vorwürfen einer Manipulation von Dieselmotoren bei einem anderen deutschen Automobilhersteller gegeben.

Nicht das Ende von internen Untersuchungen

Interne Untersuchungen bleiben in Deutschland auch nach den jüngsten Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts möglich. Sie waren zur Aufklärung insbesondere von Straftaten oder Compliance-Verstößen schon immer erforderlich und werden für eine angemessene Wahrnehmung und Verteidigung von Unternehmensinteressen auch in Zukunft erforderlich bleiben, vor allem in Straf- und Ordnungswidrigkeitenverfahren. Letztlich war die nun vom Bundesverfassungsgericht und zuvor im Ergebnis auch schon vom Landgericht Stuttgart in einer ähnlichen Konstellation vertretene Auffassung auch nicht unvorhersehbar. Verwunderlich ist allerdings, dass das Bundesverfassungsgericht eine Auswertung der sichergestellten Unterlagen und Daten zweimal per einstweiliger Anordnung für eine Dauer von jeweils sechs Monaten untersagt hat und es nun über ein Jahr gebraucht hat, um zu entscheiden, dass die Asservate letztlich doch ausgewertet werden dürfen.

Risiko von Durchsuchungen und Sicherstellungen steigt

Es bestand in Deutschland seit jeher ein Risiko von Durchsuchungen und Sicherstellungen zu Ergebnissen interner

Untersuchungen, insbesondere auch in Geschäftsräumen von Rechtsanwaltskanzleien. Angesichts der aktuellen Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts und des Landgerichts Stuttgart sollte dieses Risiko nun aber niemand mehr übersehen. Das Bundesverfassungsgericht erklärt mit seinen Entscheidungen letztlich einen weniger zurückhaltenden Ansatz für verfassungsrechtlich unbedenklich, den manche deutsche Strafverfolgungsbehörden und Strafgerichte nach den Vorschriften der Strafprozessordnung ebenfalls für zulässig erachten. Es bleibt abzuwarten, inwieweit andere deutsche Behörden und Gerichte vor diesem Hintergrund weiter zu einem zurückhaltenderen Vorgehen neigen werden. Keinesfalls sollte jedoch übersehen werden, dass das Bundesverfassungsgericht bei seiner Entscheidung darauf abgestellt hat, dass die Durchsichtung und Sicherstellung in einem Ermittlungsverfahren zu einer anderen Konzerngesellschaft als der Konzernmutter erfolgt war, die die US-Kanzlei mit der internen Untersuchung beauftragt hatte.

Der weniger zurückhaltende Ansatz mancher deutscher Strafverfolgungsbehörden und Gerichte fügt sich in eine Entwicklung auch in anderen Rechtsordnungen ein. Dort entscheiden Gerichte in jüngerer Vergangenheit ebenfalls immer häufiger über die Reichweite einer rechtlichen Privilegierung anwaltlicher Arbeitsprodukte und eines Vertraulichkeitsschutzes für Erkenntnisse aus internen Untersuchungen im Gewahrsam von Unternehmen und ihrer Rechtsanwälte.

Fazit

Vor dem Hintergrund der jüngsten Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts sollten Unternehmen und ihre Rechtsanwaltskanzleien interne Untersuchungen auch künftig sorgfältig planen und durchführen. Besonderes Augenmerk sollte dabei dem Risiko einer Sicherstellung von Unterlagen und elektronischen Daten aus internen Untersuchungen gelten.

Schließlich bleibt abzuwarten, inwieweit die große Koalition ihre Ankündigung im Koalitionsvertrag umsetzen und eine gesetzliche Regelung zu internen Untersuchungen und insbesondere zur Sicherstellung von Ergebnissen solcher Untersuchungen schaffen wird.

¹ 2 BvR 1405/17, 2 BvR 1780/17, 2 BvR 1562/17, 2 BvR 1287/17, 2 BvR 1583/17.



Dr. Heiner Hugger, LL.M.

ist Partner bei Clifford Chance in Frankfurter und Leiter der Praxisgruppe „White Collar, Regulatory & Compliance“. Er berät und vertritt bei Ermittlungen, behördlichen oder gerichtlichen Verfahren, internen Untersuchungen und allen sonstigen Fragen im Zusammenhang mit strafrechtlichen oder sonstigen Sanktionen.



Dr. David Pasewaldt, LL.M.

ist Counsel der Kanzlei Clifford Chance in Frankfurt. Er berät zu allen Fragen des Wirtschaftsstrafrechts und der Compliance. Er ist Dozent an der Frankfurt School of Finance & Management.

Die 5. EU-Geldwäscherichtlinie

Frühes Update für die 4. Geldwäscherichtlinie von 2015

Die 5. EU-Geldwäscherichtlinie enthält eine ganze Reihe von Nachbesserungen gegenüber der 4. Geldwäscherichtlinie. Der EU-weite Informationsaustausch zwischen den Behörden soll verbessert werden, es werden neue Verpflichtete eingeführt und der Zugang zum Transparenzregister wird erleichtert. Zusätzliche Anforderungen an das interne Risikomanagement und die eigenen Sorgfaltspflichten betreffen gleichermaßen Unternehmen innerhalb und außerhalb des Finanzsektors.

Hintergrund

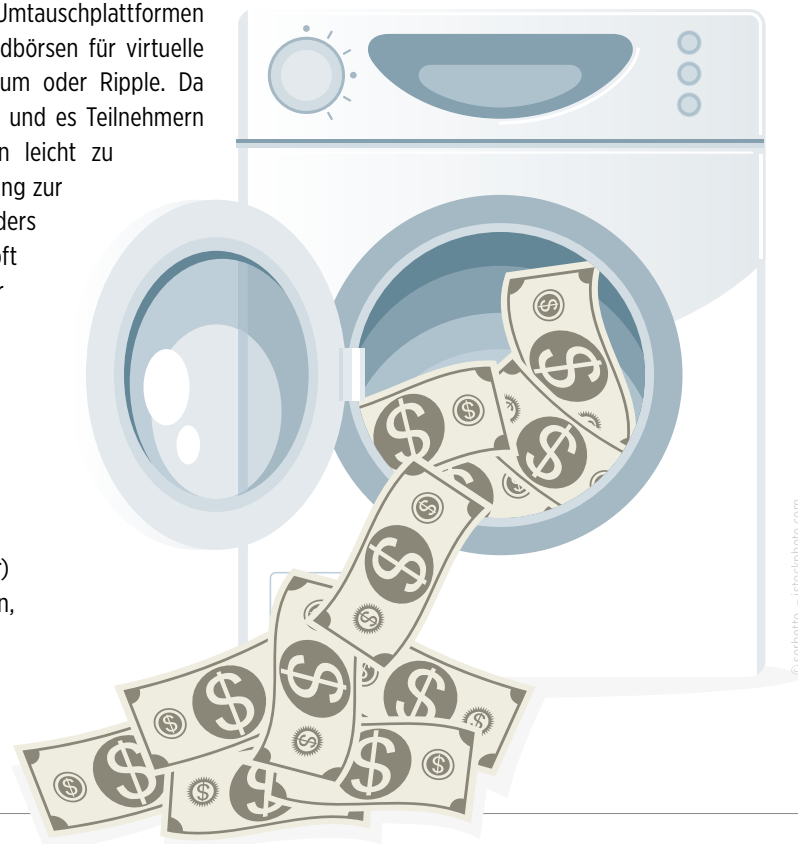
Kaum ist die 4. Geldwäscherichtlinie (Richtlinie (EU) 2015/849) in deutsches Recht umgesetzt, steht schon die 5. Geldwäscherichtlinie (Richtlinie (EU) 2018/843) an. Warum? Dahinter stecken in erster Linie Lehren aus den Terroranschlägen in Paris und in Brüssel sowie die Erkenntnis, dass internationaler Terrorismus und organisierte Kriminalität sich einander annähern und das Finanzsystem zum Zwecke der Geldwäsche ausnutzen. Hierfür regelt die 5. Geldwäscherichtlinie eine Menge verschiedener Themen. Sie ist am 9.7.2018 in Kraft getreten und muss von den Mitgliedstaaten der EU bis zum 10.1.2020 in nationales Recht umgesetzt werden.

Neue Verpflichtete nach dem Geldwäscherecht – jetzt auch Anbieter von virtuellen Währungen

Das Geldwäscherecht verfolgt die Spur des Geldes noch weiter im Internet: Verpflichtete nach dem Geldwäscherecht sind jetzt auch Umtauschplattformen und Anbieter elektronischer Geldbörsen für virtuelle Währungen wie Bitcoin, Ethereum oder Ripple. Da diese Anonymität gewährleisten und es Teilnehmern ermöglichen, ihre Transaktionen leicht zu verbergen, sind sie für die Nutzung zur Terrorismusfinanzierung besonders anfällig. Dies soll nun bekämpft werden. Außerdem wird der Kreis der Verpflichteten erweitert um Kunsthändler (bei allen Transaktionen ab 10.000 €; in Deutschland bisher nur bei Barzahlungen ab 10.000 €) und Kunstlager in Freihäfen, Immobilienmakler (bei Mieten von 10.000 € pro Monat und mehr) sowie neuerdings alle Personen, die Hilfe in Steuerangelegenheiten leisten (nicht mehr nur Steuerberater).

Erhöhte Sorgfaltspflichten, vor allem bei Geschäften mit Hochrisikoländern

Die Sorgfaltspflichten werden in mehrerer Hinsicht erhöht. Verpflichtete müssen bei Neubegründung einer Geschäftsbeziehung Einsicht in das Transparenzregister nehmen. Wenn Vertragspartner in „Hochrisikoländern“ ansässig sind, müssen zusätzliche Pflichten erfüllt und risikomindernde Maßnahmen durchgeführt werden. Insbesondere müssen zusätzliche Informationen eingeholt werden, etwa über die Herkunft des zu zahlenden Geldes, über den Grund für die geplante Transaktion und über die Herkunft der einzusetzenden Finanzmittel. Die Mitgliedstaaten können hinsichtlich bestimmter Hochrisikoländer pauschal verschiedene Maßnahmen ergreifen, wie z.B. die Gründung von Tochtergesellschaften, Zweigniederlassungen oder Repräsentanzbüros von Verpflichteten aus solchen Hochrisikoländern generell zu untersagen. Welche Länder Hochrisikoländer sind, legt die Kommission jetzt



europaweit einheitlich fest. Hauptkriterium ist die Effektivität von Maßnahmen eines Landes gegen Terrorismus und Geldwäsche. Zum Schutz vor Geldwäsche innerhalb der EU müssen die Mitgliedstaaten Listen von Ämtern und Funktionen auf ihrem Hoheitsgebiet erstellen, deren Träger als politisch exponierte Personen (PEP) gelten.

Transparenzregister wird leichter zugänglich

Wer zur Identifizierung eines wirtschaftlich Berechtigten Einsicht in das Transparenzregister nehmen will, muss in Zukunft kein „berechtigtes Interesse“ mehr nachweisen. Alle „Mitglieder der Öffentlichkeit“ erhalten nun Zugang. Allerdings kann nicht jeder alles einsehen, was im Transparenzregister steht. Außerdem können ausnahmsweise die in das Register einzustellenden Informationen über einen wirtschaftlich Berechtigten beschränkt werden (Minderjährige, Geschäftsunfähige, sehr hohes Risiko von Betrug, Erpressung, Gewalt oder Ähnlichem). Im deutschen Geldwäschegesetz ist dies bereits vorgesehen. Beschränkt bleibt der Zugang für die Öffentlichkeit weiterhin zu Informationen über Trusts, Treuhandgesellschaften und ähnlichen Rechtsgestaltungen, die in den Mitgliedstaaten sehr unterschiedlich ausgestaltet sein und sehr unterschiedlichen Zwecken dienen können. Informationen hierzu sind nur einsehbar, wenn ein berechtigtes Interesse nachgewiesen wird oder wenn ein solcher Trust direkt oder indirekt eine die Kontrolle vermittelnde Beteiligung an einer Gesellschaft oder einer anderen juristischen Person hält. Die Neuregelung sieht ferner eine weitere bürokratische Pflicht vor: Unternehmen müssen Unstimmigkeiten zwischen Angaben zu einem wirtschaftlichen Berechtigten im Transparenzregister und den ihnen vorliegenden Informationen über eine solche Person der zuständigen Behörde melden. Der Blick ins Transparenzregister ist zwar für Verpflichtete nach dem Geldwäscherecht Pflicht, sie dürfen sich bei der Erfüllung ihrer Sorgfaltspflichten aber weiterhin nicht ausschließlich auf die Angaben des Transparenzregisters verlassen. Die Transparenzregister werden bis 2021 EU-weit vernetzt. Das Beteiligungsquorum für die Feststellung des wirtschaftlich Berechtigten bleibt bei 25% (die Kommission hatte eine Absenkung des Wertes auf 10% gewünscht).

Zentraler Kontoabruf für die FIU, keine anonymen Schließfächer mehr

Bis zum 10.9.2020 müssen alle Mitgliedstaaten für Bank- und Zahlungskonten sowie Bankschließfächer eine zentrale Meldestelle einrichten. Hierdurch soll nicht nur der Zugriff auf Bankinformationen für die jeweiligen nationalen FIUs sichergestellt werden, sondern auch der Austausch von Informationen zwischen den verschiedenen nationalen zentralen Meldestellen. In Deutschland

besteht eine solche zentrale Meldestelle bereits. Anonyme Schließfächer (in Deutschland schon verboten) werden damit bald auch EU-weit untersagt.

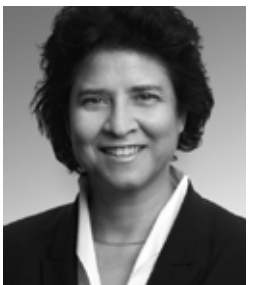
Schwellenwerte für anonyme Guthabekarten gesenkt

Guthabekarten (wie Bezahlkarten von Online-Händlern oder Telefon-Prepaidkarten) dürfen in Zukunft nur bis zu einem monatlichen Gesamt-Aufladebetrag von 150 € anonym ausgegeben werden, nicht mehr bis 250 €. Eine Rückerstattung von Guthaben ist nur bis zu einem Höchstbetrag von 50 € in bar oder elektronisch erlaubt. In Deutschland sind heute bereits anonym Aufladungen nur bis 100 € pro Monat und Erstattungen nur bis 20 € erlaubt.

Fazit

Die Änderungen durch die neue Richtlinie für Unternehmen in Deutschland halten sich bei genauem Hinsehen in Grenzen, da viele Neueregulungen bereits im deutschen Geldwäschegesetz vorgeschrieben sind. Die neue Richtlinie schafft aber die Voraussetzungen für eine bessere Vernetzung und Vereinheitlichung der Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismus in der EU. Die EU wächst jedenfalls administrativ weiter zusammen und zieht die Schlinge im Kampf gegen Geldwäsche und Terrorismus enger. Insbesondere die Einbeziehung der Anbieter von Digitalwährungen in den Kreis der Verpflichteten ist ein wichtiger Schritt.

Der Kampf gegen die Geldwäsche bleibt zwar weiterhin sehr aufwändig und schwierig. Die Unternehmen sind einer Flut von bürokratischen Anforderungen unterworfen, die die unternehmerische Initiative hemmt. Der Entschlossenheit der EU-Gesetzgeber muss dieselbe Entschlossenheit in der täglichen Arbeit der nationalen Behörden folgen. Sonderprobleme wie etwa der schwierige Übergang der deutschen FIUs auf den Zoll kommen noch dazu. Gegen die Verschleierung von Vermögen in Steueroasen ist auch noch kein Wunderheilmittel gefunden worden. Trotzdem ist es zu begrüßen, dass die EU Schritt für Schritt gleichsam ihre Hausaufgaben im Kampf gegen organisiertes Verbrechen und internationalen Terrorismus macht, um die Freiheit ihrer Bürger und ihrer Gesellschaften zu schützen. Dies wird sich fortsetzen: Die nächsten Rechtssetzungsakte auf europäischer Ebene sind schon unterwegs.



Dr. Patricia Nacimienta

ist Partnerin bei Herbert Smith Freehills und Leiterin der deutschen Praxisgruppe Dispute Resolution in Frankfurt.



Dr. Friso Heukamp

ist Rechtsanwalt bei Herbert Smith Freehills in Frankfurt am Main. Er berät Unternehmen insbesondere des Finanzsektors im Bereich Konfliktlösung, Compliance und Wirtschaftsstrafrecht.

Multilaterales Investitionsgericht

Vom Sinn oder Unsinn der Errichtung eines multilateralen Gerichtshofs für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten

Die EU sieht in einem multilateralen Investitionsgericht das Allheilmittel für die angeblichen Mängel der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit. Wäre ein solches Investitionsgericht überhaupt möglich? Wäre es wünschenswert?



Hintergrund

Am 20. März 2018 erteilte der Rat der Europäischen Union der Europäischen Kommission ein Verhandlungsmandat für ein Übereinkommen zur Errichtung eines multilateralen Gerichtshofs für die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten.¹ In der Öffentlichkeit wird dies dargestellt, als sei ein solches Gericht bereits beschlossene Sache. Das bewährte Investitionsschutzrecht (mit den mittlerweile über 3.000 Abkommen und der von 153 Staaten ratifizierten ICSID-Konvention² bzw. der von 159 Staaten ratifizierten New Yorker Konvention³) sei tot. Diese Botschaft wird Unternehmen mitgegeben; zusammen mit dem Aufruf, sich an der Ausgestaltung des Investitionsgerichts zu beteiligen. Dieses könne als solches aber nicht mehr in Frage gestellt werden.

Die Realität sieht allerdings anders aus. Wichtige Staaten, u.a. die USA, China und Japan, wenden sich mit guten Argumenten gegen das Investitionsgericht. In der Tat stellt sich die Frage, ob ein solches Gericht überhaupt wünschenswert wäre.

Risiken für Investoren

Für Investoren ist es das mit Sicherheit nicht. Die Möglichkeit, dem beklagten Staat auf Augenhöhe vor einem neutralen Schiedsgericht zu begegnen, auf dessen Zusammensetzung der Investor genauso viel Einfluss hat, fällt weg. Zukünftig hätten einzig Staaten Einfluss auf die Besetzung des Gerichts. Es sollen Berufsrichter sein, die von den Staaten bezahlt werden, was die EU-Kommission als großen Vorteil sieht, um die „Unabhängigkeit“ der Richter zu garantieren.⁴

Betrachtet man dazu noch die Vorschläge der EU zur prozessualen Ausgestaltung, so würden – selbst wenn die handwerklichen Fehler behoben würden – Verfahren vor diesem Gericht extrem teuer und langwierig. Für kleinere und mittlere Unternehmen wäre dieser Rechtsbehelf damit meist nicht realistisch darstellbar. Global führt dies zu Wettbewerbsverzerrungen zugunsten von Volkswirtschaften, deren Rückgrat anders als in Deutschland nicht der Mittelstand, sondern Großkonzerne bilden.

Risiken für Staaten

Während die Risiken für Unternehmen bereits offen diskutiert werden, werden die Risiken für die staatliche Souveränität totgeschwiegen: Derzeit haben Staaten (große wie kleine) volle Souveränität bei der Auswahl des eigenen parteibenannten Schiedsrichters. Wie für den Investor fiele diese Einflussmöglichkeit bei einem multilateralen Gericht auch für den Staat weg.

Selbst wenn der beklagte Staat jeweils einen Richter des Gerichts entsenden dürfte (was für die EU-Mitgliedstaaten noch nicht einmal garantiert ist), so dürfte er zumindest nicht mehr fallbezogen die geeignetste Person als Schiedsrichter ernennen. Die jeweilige Kammer oder der jeweilige Spruchkörper innerhalb des Gerichts würde ohne Beteiligung des Staats zusammengestellt. Damit wird der Fall vor einem Spruchkörper verhandelt, auf dessen Zusammensetzung der einzelne Staat wenig oder keinen Einfluss hat. Dieser kann z.B. ausschließlich mit Personen aus Staaten mit anderem Wirtschafts- oder Verfassungstraditionen besetzt sein. Kleine, aber auch große Staaten laufen so Gefahr, Spielball anderer Staaten oder Machtblöcke zu werden. Die EU (mit aktuell 28 Mitgliedstaaten) mag sich derzeit als großer Wirtschaftsblock davor sicher fühlen. Die globalen Machtstrukturen sind jedoch im Wandel. Man vergegenwärtige sich, dass das Vereinigte Königreich (als UN-Vetomacht) nun zum ersten Mal in der 73-jährigen Geschichte der UN keinen Richter mehr am Internationalen Gerichtshof stellt.

Wäre ein multilaterales Investitionsgericht überhaupt für die EU möglich?

Nach dem Gutachten des EuGH zum Beitritt zur Europäischen Menschenrechtskonvention („EMRK“⁵)⁶ dürfte ein Investitionsgericht von vornherein ausgeschlossen sein. Zur Erinnerung: seit dem Lissaboner Vertrag gilt für die EU eine ausdrückliche Verpflichtung, den Beitritt zur EMRK herbeizuführen. Artikel 6 Abs. 2 EUV besagt: „Die Union tritt der Europäischen Konvention zum Schutz der Menschenrechte und Grundfreiheiten bei.“ Nach Abs. 3 sind die „Grundrechte, wie sie in der Europäischen Konvention zum Schutz der Menschenrechte und Grundfreiheiten gewährleistet sind [...] allgemeine Grundsätze Teil des Unionsrechts.“ Zudem wird auch in der Grundrechtecharta auf den Primat der EMRK wieder und wieder verwiesen und das EU-Recht an die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs für Menschenrechte gekoppelt: „Diese Charta bekräftigt [...] die Rechte, die sich vor allem aus [...] der Europäischen Konvention zum Schutze der Menschenrechte und Grundfreiheiten sowie aus der Rechtsprechung [...] des Europäischen Gerichtshofs für Menschenrechte ergeben.“⁷

Trotzdem verbietet der EuGH der EU, dieser primärrechtlichen, strikten Verpflichtung nachzukommen, kein internationales Gericht dürfe über dem EuGH stehen:

„255. Dies liefe darauf hinaus, die gerichtliche Kontrolle der genannten Handlungen, Aktionen oder Unterlassungen der Union, wenn auch beschränkt auf die Beachtung der durch die EMRK gewährleisteten Rechte, ausschließlich einem unionsexternen Organ anzuvertrauen.“

256. Wie der Gerichtshof aber bereits ausgeführt hat, darf die Zuständigkeit für die gerichtliche Kontrolle von Handlungen, Aktionen oder Unterlassungen der Union, auch anhand der Grundrechte, nicht ausschließlich einem außerhalb des institutionellen und gerichtlichen Rahmens der Union stehenden internationalen Gericht übertragen werden [...].“

Der EuGH setzt sich also ohne viel Federlesens und bei ganz eindeutiger Rechtslage in den Unionsverträgen über diese hinweg, um zu verhindern, dass ein internationales Gericht über ihm steht. Der EGMR, der sich seit Jahren intensiv um eine Kooperation mit dem EuGH bemüht, hat diese Entscheidung zum Anlass genommen, zu betonen, dass die Mitgliedstaaten der EU (die alle auch zugleich Mitglieder der EMRK sind), im Konfliktfall den Menschenrechten Vorrang vor dem EU-Recht einzuräumen und notfalls dem EU-Recht (und den EU-Institutionen) Grenzen zu setzen haben.⁸

Seitdem ist der EuGH aber sogar noch einen Schritt weitergegangen und hat die Mitgliedschaft der Mitgliedstaaten in individualrechtsschützenden bilateralen Abkommen angegriffen.⁹ Wendet man diese Entscheidung, die die gleichen Argumente verwendet wie das Gutachten 2/13, konsequent an (und nicht nur selektiv nach politischer Opportunität), stellt der EuGH damit auch die Mitgliedschaft aller EU-Mitgliedstaaten in der EMRK in Frage. Wie diese Tendenz mit Grundfesten der europäischen Einigung und der EU als Wertegemeinschaft vereinbar sein soll, erschließt sich nur schwer.

Vor diesem Hintergrund erscheint es daher ausgeschlossen, dass der EuGH ein internationales Investitionsgericht, das ja Handlungen der Mitgliedstaaten und der EU selbst an Völkerrecht messen müsste und überhaupt nur funktionieren kann, wenn es über dem EuGH steht, tolerieren würde.



Dr. Sabine Konrad

ist Partnerin der Kanzlei McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater 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 sowie in handelsrechtlichen Schiedsverfahren.



Arne Fuchs, LL.M. (GWU)

ist Partner der Kanzlei McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP, Frankfurt. Er ist auf internationale Streitbeilegung spezialisiert und verfügt über umfangreiche Erfahrungen sowohl mit handelsrechtlichen als auch Investitionsschiedsverfahren. Herr Fuchs ist als Parteivertreter ebenso wie als (Einzel-)Schiedsrichter tätig.

Fazit

Angesichts der Risiken für Unternehmen und Staaten, welche mit dem angedachten Investitionsgericht einhergehen, wäre es zu begrüßen, wenn das Vorhaben zur Schaffung eines solchen Gerichts, nicht weiterverfolgt würde. Die Kritikpunkte an der bestehenden Investitionsschiedsgerichtsbarkeit, sofern sie nach den bereits durchgesetzten, weitreichenden Reformen überhaupt noch bestehen, können innerhalb des bewährten Systems adressiert werden. Die Vorschläge zu einem multilateralen Gerichtshof schütten nicht nur das Kind mit dem Bade aus, sondern werfen die Wanne noch hinterher.

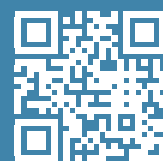
- 1 Siehe <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-12981-2017-ADD-1-DCL-1/de/pdf>.
- 2 Übereinkommen zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten zwischen Staaten und Angehörigen anderer Staaten vom 18. März 1965 (BGBl. 1969 II S. 371).
- 3 New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche vom 10. Juni 1958 (BGBl. 1961 II S. 121, 123; 1962 II S. 102).
- 4 Siehe etwa Europäische Kommission, Factsheet über künftige Verhandlungen über einen multilateralen Investitionsgerichtshof, S. 3 (verfügbar online unter http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/september/tradoc_156042.pdf).
- 5 Konvention zum Schutze der Menschenrechte und Grundfreiheiten vom 4.11.1950 (BGBl. 1952 II S. 685, 953).
- 6 Gutachten 2/13 des Gerichtshofs (Plenum) vom 18. Dezember 2014 (verfügbar online unter <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?docid=160882&doclang=DE>).
- 7 Präambel. Siehe auch Artikel 52 Abs. 3 EMRK.
- 8 EGMR (Große Kammer), Avotins ./ Lettland, Nr. 17502/07, 23. Mai 2016.
- 9 EuGH, Urteil vom 6.3.2018 - C-284/16.

McDermott
Will & Emery

Keen insight. Game-changing solutions.

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

www.mwe.com



Düsseldorf | Frankfurt a. M. | Köln | München

MITGLIED WERDEN – GLOBALISIERUNG GESTALTEN

Offene Märkte und freier Handel schaffen Wohlstand für alle: die Menschen, die Unternehmen und den Staat. Dabei setzt sich die Internationale Handelskammer (ICC) seit rund 100 Jahren für einen inklusiven und nachhaltigen Welt-handel ein. Als offizieller UN-Beobachter und Sprecher der Wirtschaft bei der Welthandelsorganisation (WTO) und den G20 bietet die ICC einen einzigartigen Mix aus politischer Interessensvertretung, global gültigen Standards und der Marktführerschaft in der Schiedsgerichtsbarkeit.

Interessiert? Dann werden Sie jetzt Mitglied und gestalten Sie mit uns die Zukunft des Welthandels: www.iccgermany.de

ICC GERMANY
INTERNATIONAL
CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization

Schiedsverfahren im Ausland – ausländische Anwälte?

Wie Unternehmen im Streitfall von deutschen Anwälten profitieren

Bei einem Schiedsverfahren im Ausland mandatiert man ausländische Anwälte – richtig? Falsch. Jedenfalls in den weitaus meisten Fällen ist es nicht nur effizienter und kostengünstiger, deutsche Anwälte zu beauftragen. Auch die Erfolgswahrscheinlichkeit steigt – sofern man anerkannte Spezialisten für internationale Schiedsverfahren mandatiert. Und die gibt es durchaus in Deutschland.



Dr. Daniel Busse, LLM.
(Columbia University)

ist ausschließlich in Schiedsverfahren tätig und wird in allen wichtigen Verzeichnissen als herausragender Schiedsrichter genannt. Bei Chambers ist Dr. Busse als einer von nur drei Rechtsanwälten in Deutschland in Kategorie 1 aufgeführt. Er ist sowohl als Parteivertreter als auch als Schiedsrichter tätig (Letzteres bislang in mehr als 50 Schiedsverfahren). Dr. Busse leitet die deutsche Dispute-Resolution-Praxis von Allen & Overy LLP.



© Allen & Overy LLP

Selbst wenn deutsche Unternehmen sich für einen Schiedsort im Ausland und ausländisches Recht entscheiden, ist die Mandatierung eines deutschen Arbitration-Teams im Schiedsverfahren von Vorteil.

Hintergrund

Kein Unternehmen streitet gern – aber manchmal geht es nicht anders. Ergibt dann ein Blick in den Vertrag, dass ein ausländisches Schiedsverfahren vereinbart ist, wird es noch unangenehmer. Dort steht dann beispielsweise „Schiedsort ist Paris“ oder „Das anwendbare Recht ist englisches Recht“. Ist in solchen Fällen die Mandatierung ausländischer Anwälte unumgänglich? Ja und nein – aber vor allem nein: Denn Schiedsverfahren sind mittlerweile in aller Regel nicht mehr national geprägt, sondern folgen international vereinheitlichten Regeln. Damit kommen nicht nur Kanzleien in Betracht, die in dem betreffenden Land ihren Sitz haben: Entscheidend ist vielmehr, ob diese erfahrene Schiedsverfahrenskanzleien sind. Und der primär eingeschaltete Anwalt

kann durchaus in Deutschland sein Büro haben – solange dieser nur Schiedsverfahrensexperte ist. Das ausländische Recht spielt zwar auch eine Rolle, häufig aber nur eine sehr untergeordnete, und kann von der mandatierten Kanzlei (wenn diese nicht ohnehin ein Büro auch im betreffenden Land hat) problemlos „hinzugekauft“ werden. Dabei führt die Mandatierung eines Anwalts mit Sitz in Deutschland nicht zu Effizienzverlusten (durch Doppelarbeit), sondern regelmäßig zu erheblichen Effizienzgewinnen.

Was ist ein „internationales Schiedsverfahren“?

„International“ ist ein Schiedsverfahren nach der ZPO, wenn der Schiedsort im Ausland liegt (vgl. § 1025 Abs.

1 ZPO – auch Ort des schiedsrichterlichen Verfahrens oder Sitz des Schiedsgerichts genannt). Dabei legt der Schiedsort nicht den Tagungsort fest, also den Ort, an dem die Schiedsverhandlung und insbesondere die Beweisaufnahme stattfinden. Vielmehr bestimmt er, welches nationale Schiedsverfahrensrecht Anwendung findet. Entscheiden sich die Parteien also beispielsweise für Frankfurt am Main als Schiedsort, findet das deutsche Schiedsverfahrensrecht Anwendung. Der Schiedsort bestimmt damit beispielsweise die Spielregeln bei einem Streit über die Zuständigkeit des Schiedsgerichts oder die Voraussetzungen der Aufhebung von Schiedssprüchen. Der Tagungsort hingegen kann ein ganz anderer sein (auch wenn ohne explizite Festlegung das Schiedsgericht zumeist am Schiedsort tagt).

Faktisch kann nicht nur ein ausländischer Schiedsort das Verfahren als „international“ prägen, sondern auch (und vielleicht noch mehr) die Wahl eines ausländischen Sachrechts. Das anwendbare Sachrecht kann durchaus von dem am Schiedsort geltenden Recht abweichen, und die Wahl eines Schiedsorts in Land A heißt mitnichten, dass auch das Sachrecht von Land A gilt. Somit lässt sich auch deutsches Sachrecht trotz ausländischem Schiedsort vereinbaren – und umgekehrt. Ob das sinnvoll ist, ist eine andere Frage und auch die Frage nach dem „besten Schiedsort“ und dem „besten Sachrecht“ sind nicht hier zu erörtern. Relevant ist hier vielmehr: Was ist zu tun, wenn im konkreten Streitfall entweder der Schiedsort im Ausland liegt oder das anwendbare Sachrecht nicht das deutsche Recht ist?

Sind ausländische Anwälte bei ausländischen Schiedsverfahren nicht zwingend?

Wie eingangs gesagt: Man braucht ausländische Anwälte schon, aber regelmäßig eher als „Zulieferanten“. Wer ein Kraftwerk kaufen will, muss dieses nicht zwingend beim Turbinenhersteller (oder gar Ventillieferanten) bestellen. Zwar muss man sicherstellen, dass einem im anwendbaren Verfahrens- und Sachrecht „nichts durchrutscht“, und daher müssen ausländische Anwälte in solchen Fällen auch mit an Bord sein – aber nicht zwingend am Steuerrad. Rechtsfragen nehmen typischerweise einen sehr kleinen (wenn nicht sogar verschwindenden) Anteil am Streit ein und können leicht „hinzugenommen“ werden. Den Hauptteil der anwaltlichen Arbeit in Schiedsverfahren machen regelmäßig Tätigkeiten aus, die auf anderen Gebieten liegen: wie z.B. die Aufbereitung des Sachverhalts, die Abstimmung mit Sachverständigen, die Konstituierung des Schiedsgerichts, der Entwurf von

Schriftsätzen, die Vorbereitung strategischer Entscheidungen oder die Begleitung von Vergleichsüberlegungen. Dies erfordert vor allem große Erfahrungen mit Schiedsverfahren.

Umfassende Erfahrung in Schiedsverfahren hatten noch vor 10 bis 15 Jahren in der Tat fast ausschließlich Kanzleien mit Sitz in London oder Paris. Das hat sich in den vergangenen Jahren grundlegend geändert – nur hat sich dies offenbar bisher noch nicht überall herumgesprochen. Inzwischen sind die echten deutschen Schiedsspezialisten (mindestens!) auf Augenhöhe mit ihren englischen oder sonstigen Kollegen – sprachlich, fachlich und auch sonst. Sie treten beispielsweise englischen QCs genauso gegenüber wie amerikanischen Trial Lawyers. Insbesondere hinsichtlich der Verfahrensführung auf Englisch besteht überhaupt kein Unterschied – sie haben also auch auf dieser Ebene keinen Nachteil (unabhängig davon, ob das Schiedsgericht selbst aus englischen Muttersprachlern besteht, was häufig nicht einmal der Fall ist). Der einzige Nachteil kann allenfalls darin bestehen, dass sie sich das nichtdeutsche anwendbare Recht „zuliefern“ lassen müssen. Das aber ist in internationalen Schiedsverfahren ohnehin eher die Regel – englische Arbitration-Teams beispielsweise führen von jeher Verfahren nach anderen Rechtsordnungen als der englischen.

Deutsche Schiedsverfahrensanwälte bringen entscheidende Vorteile mit sich

Während also der Nachteil gering ist, hat die Mandatierung einer erfahrenen deutschen Schiedsverfahrenskanzlei in einem internationalen Schiedsverfahren beträchtliche Vorteile für deutsche Unternehmen. Von großer Bedeutung ist dabei die Kontrolle über das Verfahren: Bei der Mandatierung deutscher Schiedsanwälte hat ein deutsches Unternehmen regelmäßig viel mehr „Zugriff“ auf das Verfahren. In der Praxis zeigt sich häufig, dass manche nichtdeutsche (insbesondere englische) Schiedsverfahrenskanzlei schlicht „ihren Stiefel“ macht und der deutsche Mandant fast eher als störend empfunden wird, wenn er mitreden möchte. Das ist bei wichtigen Schiedsverfahren naturgemäß alles andere als ideal. Denn gerade hier will man sicher sein, die Zügel wirklich in der eigenen Hand zu behalten, anstatt nur „Passagier“ beim eigenen Verfahren zu sein.

Keineswegs unwichtig sind schließlich auch die Kosten: Die Anwaltskosten liegen z.B. bei einem aus England geführten Verfahren regelmäßig bei einem Mehrfachen derjenigen Honorare, die bei einem in Deutschland geführten Verfahren in Rechnung gestellt werden.



Dr. Alice Broichmann

ist Counsel in der Dispute-Resolution-Praxis von Allen & Overy und verfügt über besondere Expertise auf dem Gebiet der Post-M&A-Streitigkeiten sowie auf den Gebieten Corporate Litigation, Internationales Wirtschaftsrecht und Internationales Privatrecht. Sie ist regelmäßig als Schiedsrichterin tätig, bislang hat sie mehr als 30 Verfahren betreut, sowie als Lehrbeauftragte an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster.

Das liegt nicht nur an den Stundensätzen, sondern auch daran, dass im Ausland manchmal viel sorgloser mit der Teamgröße, dem Einsatz von Hilfskräften und Nebenkosten umgegangen wird.

All das würde natürlich – insbesondere bei wichtigen Fällen – in den Hintergrund treten, wenn man den Eindruck hätte, dass ein nicht aus Deutschland geführtes Team beim Schiedsgericht besser „ankommt“ und sich daher die Chancen für ein positives Ergebnis erhöhen. Das ist in der weit überwiegenden Zahl der Fälle nicht so. Erfahrungsgemäß verbinden erfahrene deutsche Schiedsverfahrensrechtler die Vorteile der hervorragenden deutschen Juristenausbildung mit einem tiefen Verständnis der international geltenden Schiedsverfahrensansätze. Zudem: Gerade bei Schiedsgerichten, die nicht nur aus Common Law-Juristen bestehen, können deutsche Schiedsverfahrensrechtler auf „beiden Klaviaturen“ spielen, weil dies für sie viel selbstverständlicher ist als für Anwälte aus einer Jurisdiktion des Common Law. Damit können deutsche

Anwälte das Schiedsgericht oft viel besser überzeugen – und bei den Fällen, bei denen das ausnahmsweise nicht der Fall ist, lässt sich das Team durch Hinzunahme ausländischer Anwälte so aufstellen, dass man den Punkt abdeckt, aber gleichwohl die Kontrolle behält und Kostenvorteile realisiert.

Fazit

Wenn ein deutsches Unternehmen ein ausländisches Schiedsverfahren führt, wird es regelmäßig gut beraten sein, deutsche Schiedsrechtler zu mandatieren – sofern es sich um echte Schiedsspezialisten handelt. Dies bedeutet regelmäßig hohe Qualität, geringere Kosten und eine bessere Kontrolle über das Schiedsverfahren als bei der Mandatierung ausländischer Anwälte.

EIN STARKES TEAM. ÜBER DIE GRENZEN HINAUS.

Nutzen Sie die Vorteile deutscher Anwälte auch bei Schiedsverfahren im Ausland und selbst dann, wenn ausländisches Recht anwendbar ist!

ALLEN & OVERY

www.allenoverly.com
daniel.busse@allenoverly.com
alice.broichmann@allenoverly.com

Industrie 4.0 und gewerbliche Schutzrechte

Was alternative Streitbeilegung bei FRAND-Streitigkeiten leisten kann

Bei der Beilegung von IP-Streitigkeiten zählen Unternehmen in Deutschland in erster Linie auf die Kompetenz der staatlichen Gerichte. Doch alternative Streitbeilegung wird zukünftig wichtiger, da das Einheitliche Patentgericht (EPG) für Einheitspatente und europäische Patente auch ein Mediations- und Schiedszentrum anbieten wird. Gleiches gilt für FRAND-Streitigkeiten im Zuge der Industrie 4.0. Gerade hier können die Schiedsgerichtsbarkeit und andere Instrumente der alternativen Streitbeilegung erhebliche Vorteile bieten.



Dr. Tilman Niedermaier, LL.M.

ist Partner bei CMS Hasche Sigle in München. Er vertritt Mandanten in komplexen wirtschaftsrechtlichen Streitigkeiten und verfügt über langjährige Erfahrungen im Bereich der alternativen Streitbeilegung.



Sajanee Arzner

ist Associate bei CMS Hasche Sigle in München.

Der Markt für Produkte im Rahmen von IoT (Internet of Things) soll nach Schätzungen bis 2025 weltweit auf 9 Billionen US-Dollar anwachsen. IoT ermöglicht die Interaktion von physischen Gegenständen und virtuellen Systemen. Im Rahmen der Industrie 4.0. soll diese „Vernetzung der Dinge“ für Produktionsprozesse nutzbar gemacht werden. Voraussetzung für diese Entwicklung sind einheitliche industrielle Standards. Diese Standards werden in verschiedenen Bereichen von Standardisierungsorganisationen festgesetzt. Ohne Standardisierungen würden die erforderlichen Kommunikationsprozesse an der fehlenden Kompatibilität scheitern. Bislang war insbesondere der Mobilfunksektor auf einheitliche Standards angewiesen. Zukünftig werden diese Standards aber für die gesamte Industrie und Branchen wie Automobil, Energie oder Maschinenbau wichtig. Die hinter den Standards stehenden Technologien sind durch eine Vielzahl von Patenten geschützt. Teilweise sind Patente der Schlüssel zum Zugang zu bestimmten Märkten. Die für den Marktzugang zwingend erforderlichen Patente werden als standardessenzielle Patente (SEPs) bezeichnet. SEP-Inhaber verfügen daher über erhebliche Marktmacht.

SEPs und FRAND-Verpflichtung

Standardisierungsorganisationen sind darauf bedacht, anderen Marktteilnehmern Zugang zu den SEPs zu gewährleisten. Eine Marktzugangskontrolle durch die SEP-Inhaber soll verhindert werden. Als Voraussetzung für die Teilnahme am Standardisierungsprozess werden die Patentinhaber – in der Regel durch gegenüber den Standardisierungsorganisationen abzugebenden Selbstverpflichtungserklärungen – dazu verpflichtet, die für den jeweiligen Standard erforderliche Technologie anderen Marktteilnehmern durch die Einräumung von Lizenzen zugänglich zu machen. Die Konditionen müssen fair (fair), angemessen (reasonable) und (and) nicht diskriminierend (non-discriminatory), kurz FRAND, sein.

Die Einräumung FRAND-konformer Bedingungen ist über nationale Grenzen hinweg für verschiedene Marktteilnehmer von erheblicher Bedeutung. Rechtsstreitigkeiten darüber, was konkret FRAND ist, sind damit vorprogrammiert. Die Schwierigkeit der Entscheidung über solche Rechtsstreitigkeiten besteht darin, dass das FRAND-Erfordernis unscharf ist. Die

FRAND-Konformität kann von verschiedenen Faktoren abhängig sein, die unter Umständen divergieren und sich im Laufe der Zeit ändern können. Hinzu kommt, dass das FRAND-Erfordernis in den verschiedenen Rechtsordnungen unterschiedlich verortet ist. Während es in der EU in erster Linie als wettbewerbsrechtliches Erfordernis verstanden wird, wird es in den USA als im Wesentlichen vertragsrechtliche Fragestellung betrachtet.

FRAND-Streitigkeiten und staatliche Gerichte

Nationale Gerichtsverfahren über FRAND-Streitigkeiten werden von den Parteien häufig als unbefriedigend wahrgenommen. Die Reichweite der staatlichen Gerichtsbarkeit unterliegt räumlichen, personellen und gegenständlichen Grenzen. Dies hat zur Folge, dass ein einheitlicher transnationaler Rechtsstreit nicht selten parallel an verschiedenen Gerichtsständen ausgetragen werden muss. Ein solches Vorgehen ist nicht nur zeit- und kostenintensiv, sondern birgt das Risiko widersprechender Entscheidungen. Ausländische Gerichtsentscheidungen werden zudem im internationalen Rechtsverkehr in Ermangelung eines internationalen Übereinkommens nicht ohne Weiteres anerkannt und vollstreckt.

Gemessen an den in Deutschland üblichen Verfahrenskosten können Gerichtsverfahren im Ausland ferner enorm kostspielig sein. Gleichzeitig fehlt es in vielen Ländern an spezialisierten Gerichten. Teilweise wirken Laienrichter oder Juries an der Entscheidung mit. Eine umfangreiche Sachkenntnis der Richter ist aber gerade in FRAND-Streitigkeiten wichtig. Neben Rechtskenntnissen sind vertiefte Marktkenntnisse und ein Verständnis der in Frage stehenden Technologien erforderlich. In rechtlicher Hinsicht muss der Richter in der Lage sein, die Lizenzstreitigkeit unter Berücksichtigung ihrer vertraglichen und wettbewerbsrechtlichen Verankerung vor einem internationalen Hintergrund zu entscheiden. Über die materiellen Rechtskenntnisse hinaus ist Erfahrung in der Leitung komplexer Verfahren erforderlich. Die spezialisierten Patentkammern in Deutschland verfügen über ausgeprägte Expertise. Diese ist im internationalen Vergleich jedoch bei weitem nicht repräsentativ und hilft zudem nicht über die Schwierigkeiten bei der Anerkennung und Vollstreckung im Ausland hinweg.

FRAND-Schiedsgerichtsbarkeit und -ADR als Alternative

Damit stellt sich die Frage nach Alternativen zur staatlichen Gerichtsbarkeit, insbesondere der Rolle der

Schiedsgerichtsbarkeit in IP-Streitigkeiten. Bis in die jüngere Vergangenheit wurde die Schiedsfähigkeit von IP-Streitigkeiten kritisch bewertet. Inzwischen befindet sich die generelle Ablehnung gegenüber IP-Schiedsgerichtsbarkeit jedoch auf dem Rückzug. Sowohl die EU-Kommission als auch die amerikanische Federal Trade Commission haben alternative Streitbeilegungsformen, einschließlich der Schiedsgerichtsbarkeit, ausdrücklich als geeignete Instrumente für die Beilegung von FRAND-Streitigkeiten anerkannt [vgl. auch Mitteilung der Europäischen Kommission über den Umgang der EU mit standardessenziellen Patenten, November 2017].

Der EuGH hat in der Huawei-Entscheidung [EuGH, Urteil vom 16.7.2015 – C-170/13] klargestellt, dass es den Parteien offen stehe, „im gegenseitigen Einvernehmen zu beantragen, dass die Lizenzgebühren durch einen unabhängigen Dritten (...) festgelegt werden“ wenn sie „keine Einigung über die Einzelheiten der FRAND-Bedingungen erzielt“ haben [GRUR 2015, 764 (767)]. Als „unabhängige Dritte“ dürften nicht nur Schiedsgutachter, sondern auch Schiedsgerichte zu qualifizieren sein. In verschiedenen Jurisdiktionen

wurden Schiedssprüche, in denen FRAND-konforme Bedingungen bestimmt wurden, zuletzt problemlos anerkannt.

Die geplante Einrichtung eines Mediations- und Schiedszentrums für Patentsachen (MSZ) für Patentsachen in einem europäischen Einheitspatentsystem ist weiterer Beleg für die zunehmende Akzeptanz und Bedeutung von alternativen Streitbeilegungsmethoden im IP-Bereich. Das Übereinkommen über ein einheitliches Patentgericht (EPGÜ) enthält in Art. 35, mit dem darin vorgesehenen MSZ, ein eindeutiges Bekenntnis zur alternativen Streitbeilegung. Grund für die steigende Akzeptanz und Bedeutung der alternativen Streitbeilegung im IP-Bereich ist die zunehmend Raum greifende Erkenntnis, dass diese verschiedene Vorteile gegenüber der staatlichen Gerichtsbarkeit aufweist, die gerade bei IP-Streitigkeiten zum Tragen kommen können. Das gilt insbesondere für die Schiedsgerichtsbarkeit.

Schiedssprüche sind nach dem New Yorker Übereinkommen von 1958 weltweit in allen rund 160 Vertragsstaaten anzuerkennen und zu vollstrecken. Zu den Vertragsstaaten gehören auch China und die USA. Zudem besteht die Möglichkeit, einheitliche Schiedsverfahren über Streitigkeiten betreffend Patente verschiedener Rechtsordnungen auszutragen. Die Parteien haben aufgrund des in der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit geltenden Grundsatzes der Privatautonomie großen Gestaltungsspielraum. Sie können das anwendbare Recht in weiten Bereichen frei wählen und Regelungen über das Verfahren treffen. Schließlich haben die Parteien im Schiedsverfahren Einfluss auf die Person des Schiedsrichters und können so die für die angemessene Streitentscheidung erforderliche Expertise sicherstellen.

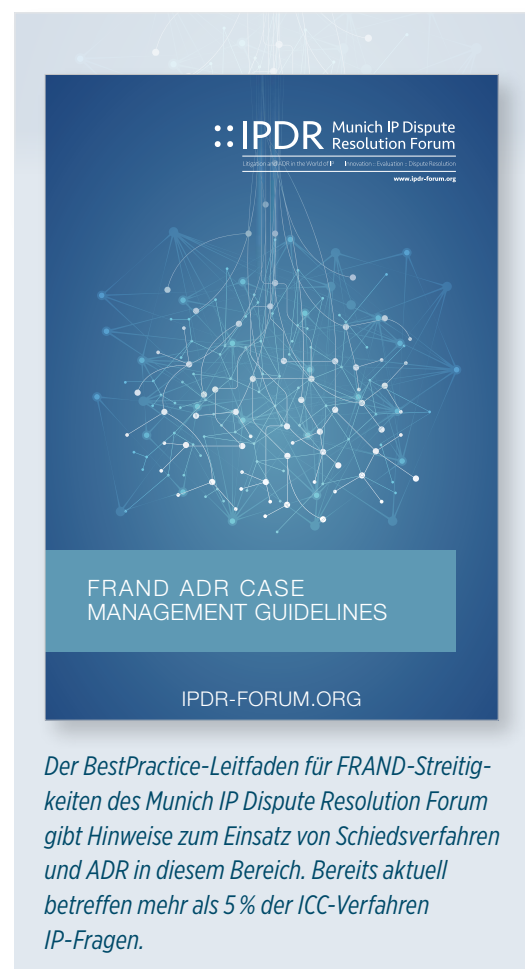
Neben der Schiedsgerichtsbarkeit stehen den Parteien weitere ADR-Instrumente zur Verfügung. Der Gestaltungsfreiraum besteht insoweit sowohl hinsichtlich der Wahl des Streitbeilegungsinstrumentes als auch der Kombination verschiedener Instrumente. Die Parteien können beispielsweise Eskalationsmodelle vorsehen, wonach zunächst ein einvernehmlicher Lösungsversuch im Rahmen einer Mediation oder Schlichtung unternommen und erst im Falle des Scheiterns ein Schiedsgericht angerufen wird. Ebenso ist es möglich, bestimmte Aspekte eines laufenden streitigen Verfahrens diesem zu entziehen und durch einen Schiedsgutachter mit Bindungswirkung für die Parteien und den (Schieds-) Richter entscheiden zu lassen. Entsprechende Vereinbarungen können vorab oder nach Entstehung der Streitigkeit „ad hoc“ getroffen werden.

Leitfaden für FRAND-Streitigkeiten veröffentlicht

Vor diesem Hintergrund hat das beim Max-Planck-Institut für Innovation und Wettbewerb angesiedelte Munich IP Dispute Resolution Forum (IPDR) auf FRAND-Streitverfahren zugeschnittene Case Management-Guidelines entwickelt. Diese sollen den Parteien, gerade auch dem Mittelstand, der solche Verfahren bislang noch weniger anwendet, ebenso wie Mediatoren, Schiedsrichtern und staatlichen Richtern als Best Practice-Leitfaden für FRAND-Streitigkeiten dienen. Die Guidelines zeigen mögliche Wege in die alternative Konfliktlösung auf und geben Hinweise zur effizienten und zweckmäßigen Verfahrensgestaltung. Den Guidelines beigefügt sind insgesamt vier Anlagen. Anlage I enthält einen Überblick über Gerichtsentscheidungen, denen unterschiedliche Methoden zur Bestimmung FRAND-konformer Lizenzbedingungen zugrunde liegen. Anlage II enthält einen Überblick über Soft Law im Bereich Arbitration und SEP. Im Sinne der Rechtsfortbildung und Förderung der Transparenz enthält Anlage III eine Musterklausel, in der die isolierte Veröffentlichung derjenigen Parameter vorgesehen ist, die für die Bestimmung FRAND-konformer Bedingungen relevant waren. Hierdurch sollen die Wahrung der Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsinteressen der beteiligten Parteien einerseits mit den Marktinteressen und dem Interesse der Öffentlichkeit an einer Strukturierung und Konkretisierung von FRAND-Kriterien andererseits in einen angemessenen Ausgleich gebracht werden. Schließlich enthält Anlage IV eine Musterklausel für eine – ohne entsprechende Vereinbarung nicht eröffnete – Berufungsinstanz. Insgesamt sind die Guidelines nicht an die Anwendbarkeit bestimmter Verfahrensregeln gebunden und können daher insbesondere auch in ICC-Verfahren verwendet werden.

Fazit

Angesichts der Vorteile, die Schiedsgerichtsbarkeit und andere ADR-Instrumente gerade im Kontext transnationaler IP-Streitigkeiten bieten, ist zu erwarten, dass die alternative Streitbeilegung weiterhin an Bedeutung gewinnen wird. Die Vorteile kommen jedoch nur zur Geltung, wenn die Instrumente zielgerichtet eingesetzt werden. Hierzu ist die Kenntnis ihrer Handhabung unerlässlich. Regelwerke wie die FRAND ADR Case Management-Guidelines leisten hierzu einen wichtigen Beitrag.



Schiedsverfahren im IP-Bereich

Dr. Jörg Thomaier ist als Head of IP der Bayer AG und Geschäftsführer der Bayer Intellectual Property GmbH für die globale Schutzrechtsstrategie des Konzerns verantwortlich. Wir haben nachgefragt.

ICC Germany: *Passen gewerblicher Rechtsschutz und alternative Streitbeilegung zusammen?*

Dr. Jörg Thomaier: In der Vergangenheit waren alternative Streitbeilegungsverfahren in unserem Unternehmen im Bereich IP tatsächlich eher die Ausnahme und generell nicht sehr erwünscht. In der Zwischenzeit hat sich das aber durchaus geändert. Insbesondere nach zuletzt erzielten Erfolgen bzw. technisch und inhaltlich sehr gut nachvollziehbaren Entscheidungen sind diese Verfahren mehr in den Fokus unseres Interesses geraten. Daher gehe ich davon aus, dass wir zukünftig häufiger Schiedsklauseln in Verträgen zu IP nutzen und sicher auch stärker in anhängigen Verfahren auf Mediation als Mittel zur Streitbeilegung zurückgreifen werden.

Grundsätzlich haben Schiedsverfahren im IP-Bereich in der Regel den Vorteil, dass man sich auf sach- und branchenkundige Schiedsrichter einigen kann und somit eine erheblich größere Chance auf eine sachkundige und angemessene Entscheidung hat. Die Darlegung des meist durch die Technik und technische Fragen geprägten Sachverhaltes ist gegenüber einem entsprechend vorgebildeten Panel natürlich einfacher und das Verständnis auf Seiten des Panels erheblich besser als im Falle der nur juristisch vorgebildeten Gerichte. Selbstverständlich kann man auch hier nicht alle über einen Kamm scheren: Spezialisierte Gerichte, wie die entsprechenden Streitkammern an deutschen Landgerichten, erreichen durch

ihre Erfahrung auch ohne spezifische technische Vorbildung der Richter eine nicht zu unterschätzende Expertise. Sie sind ein echter Standortvorteil.

Völlig anders sieht es aber beispielsweise bei Gerichten wie den US Federal Circuit Courts aus, den obersten US-Bundesgerichten für Patentrechtsfragen. Dort hat ein technisch vollkommen unbeschlagener, häufig sogar politisch motiviert ernannter Federal Judge nur alle paar Jahre einen Patentfall zu entscheiden. Zudem kommt gerade in kostenintensiven Jurisdiktionen wie den USA und in geringerem Umfang Großbritannien neben dem Qualitäts- auch der Kostenaspekt zum Tragen. In Deutschland mit einer relativ kostengünstigen Jurisdiktion sieht dies hingegen anders aus.

ICC Germany: *Wann setzen Sie auf staatliche Gerichte und wo auf Schiedsverfahren?*

Dr. Jörg Thomaier: Wenn wir über die Geltendmachung von Unterlassungsansprüchen, wie in Patentverletzungsverfahren, sprechen, dann werden in der Regel staatliche Gerichte den Vorrang haben. In manchen Fällen kann es zudem rechtliche Gründe haben, zwingend vor ein staatliches Gericht zu ziehen: So lösen beispielsweise ausschließlich reguläre Verletzungsklagen vor dem Federal District Court die Aussetzung des staatlichen Zulassungsverfahrens für ein verletzendes Produkt im Life Science-Sektor aus. Ähnliches gilt mittlerweile in China oder Korea.

Parallel zu einem solchen Verfahren vor einem ordentlichen Gericht ist je nach Jurisdiktion Mediation allerdings sehr gut vorstellbar, um das Verfahren durch einen außergerichtlichen Vergleich abzukürzen und gegebenenfalls kostengünstiger zu gestalten.

Schiedsverfahren bedürfen einer Einigung der Parteien auf ein solches Verfahren. Es ist kaum vorstellbar, dass man sich mit einem Verletzer auf ein alternatives Schiedsverfahren einigen können wird. Anders sieht es im Rahmen einer Geschäftsanbahnung aus, wo man sich bereits im Vertrag noch vor der Konfliktentstehung auf eine Schiedsklausel einigen kann. Gerade mit US-amerikanischen Partnern bietet sich das an, da in Schiedsverfahren die Kosten bei meist besserer Qualität des Urteils niedriger sind. Daher kann man als Grundregel sagen: Im Falle einer festgestellten Patentverletzung klagt man vor staatlichen Gerichten, in Verträgen bietet es sich aber an, Schiedsklauseln einzusetzen – gerade in kostenintensiven Jurisdiktionen.

ICC Germany: *Welche strategischen Vorteile kann die Mediation bieten?*

Dr. Jörg Thomaier: Bedingung für Mediation ist, dass beide Parteien ein grundsätzliches Interesse an einer Einigung haben. Wenn hingegen das einzige werthaltige Ziel einer Partei beispielsweise eine Unterlassungsverfügung ist, macht eine Mediation natürlich keinen Sinn, da es in diesem Fall keine für

beide Seiten vorteilhafte Lösung geben kann. Vom Anwendungsbereich bietet Mediation aus meiner Sicht in zwei Situationen Vorteile: Zum einen kann man sie proaktiv nutzen, um eine kostenintensive gerichtliche oder schiedsgerichtliche Auseinandersetzung zu vermeiden. Beispielsweise wenn begonnene Verhandlungen der Parteien stocken und in Richtung förmlicher Auseinandersetzung driften. In diesen Fällen kann eine Mediation festgefahrene Positionen lösen und zusammenbringen bzw. gleich verhindern, dass sich die Gespräche festfahren. Zum anderen kann Mediation aber auch während einer streitigen Auseinandersetzung vor einem (Schieds-) Gericht eine strategische Option sein, wenn die Parteien das Gespräch suchen.

Aus eigener Erfahrung kann ich sagen, dass festgefahrene Gespräche von Parteien, die grundsätzlich einigungsbereit sind, aber glauben in ihren Vorstellungen zu weit auseinander zu liegen, durch Mediation zu erstaunlich zufriedenstellenden Ergebnissen gelangen können. Insbesondere bei verhärteten Fronten, wenn Konflikte beispielsweise durch eine längere Historie belastet sind, kann eine gute Mediation Bemerkenswertes leisten. Natürlich ist auch hier die sorgfältige Wahl des Mediators, genauso wie bei der Wahl eines Schiedsgerichts, von wesentlicher Bedeutung für den Erfolg. Ein/e Mediator/in sollte vor allem die Branche(n) der Parteien möglichst gut kennen und verstehen, um in der Lage zu sein, die Parteien zusammenbringen zu können.



Konferenz am 4. Juni 2018 zu „IP und Streitbeilegung. Anwendung von Mediation und Schiedsverfahren“, von links: Dr. Ming Deng, Representative in Europe, China Patent Agent (H.K.) Ltd., Dr. Jörg Thomaier, Head of IP, Bayer Group, Jörn Schmidt, Head of Commercial Litigation, Nokia, Prof. Dr. Peter Georg Picht, Universität Zürich, Dr. Ingo Gehring, Senior Legal Counsel, Siemens, Dr. Tilman Niedermaier, Partner, CMS Hasche Sigle München, und Dr. Katrin Rupprecht, Director IP, ICC Germany.

Schiedsverfahren schultern

Erstattungsfähigkeit von Prozessfinanzierungskosten bei internationalen Schiedsverfahren

Prozesskostenfinanzierung gewinnt für internationale Schiedsverfahren zunehmend an Bedeutung. Die Prozesskostenfinanzierung schafft jedoch auch Unsicherheit bei der Risikobewertung eines Schiedsverfahrens: Denn es ist insbesondere umstritten, ob und wie die gegnerischen Kosten einer Prozessfinanzierung von der unterlegenen Partei zu erstatten sind. Dieses Risiko betrifft sowohl das eigene Unternehmen als Partei eines internationalen Schiedsverfahrens als auch, falls vorhanden, den eigenen Prozesskostenfinanzierer¹.



© wildpixel - istockphoto.com

Hintergrund

Bei der Prozessfinanzierung von Schiedsverfahren geht es um die Finanzierung von Verfahrenskosten, die eine Schiedspartei benötigt, um ihren Anspruch vor einem Schiedsgericht einzuklagen bzw. sich gegen einen Anspruch verteidigen zu können. Der Prozesskostenfinanzierer übernimmt in der Regel das gesamte Prozesskostenrisiko, also die Prozesskosten der eigenen Partei und im Falle des Unterliegens des Gegners, falls dazu verurteilt. Obsiegt die finanzierte Partei in dem Schiedsverfahren, so schuldet sie dem Prozessfinanzierer in der Regel als pauschalen Betrag einen vorher festgelegten Prozentteil des Prozessergebnisses (auch im Falle eines Vergleichs) als Erfolgshonorar. Dieser beträgt abhängig vom Streitwert und Prozessrisiko regelmäßig zwischen 20 % und 50 % des Prozesserfolgs. Ein solches Erfolgshonorar erscheint auf den ersten Blick hoch, ist

jedoch in der Regel durchaus angemessen, weil damit ein im internationalen Schiedsverfahren bestehendes erhebliches Kostenrisiko begrenzt werden kann. So entstehen beispielsweise in einem schwierigen Anlagenbauschiedsverfahren mit einem Streitwert über 100 Millionen USD leicht Gesamtverfahrenskosten von mehr als 10 Millionen USD. Die Prozesskostenfinanzierung umfasst somit neben der Finanzierung der Prozesskosten eine Risikoprämie verbunden mit einer sachkundigen Einschätzung der Prozessaussichten aus dritter Sicht (des Finanzierers). Die Möglichkeit einer Prozesskostenfinanzierung sollte daher vom Unternehmen vor Beginn eines bedeutenden internationalen Schiedsverfahrens pflichtgemäß auch zur Bewertung des eigenen Risikos und der Erfolgsaussichten geprüft werden.

Essar gegen Norscot und die Folgen

In diesem Zusammenhang hat die Entscheidung des High Court of England and Wales aus dem Jahre 2016 in der Sache *Essar gegen Norscot*² erhebliche Unsicherheit in Bezug auf die Risikobewertung von Schiedsverfahren mit sich gebracht. Das Urteil bestätigte die Entscheidung eines Schiedsrichters, wonach die unterlegene Partei im Rahmen der Kosten des ICC-Schiedsverfahrens auch die Kosten aus einer Prozessfinanzierung inklusive Erfolgshonorar zu tragen hat. Die Klägerin verfügte über eine Prozessfinanzierungsvereinbarung für den Fall ihres Erfolgs über die Beklagte. Für diesen Fall war die Zahlung eines Geldbetrags vorgesehen, der entweder dem Dreifachen des durch den Finanzierer vorgestreckten Betrags in Höhe von 647.000 GBP oder 35 % des zugesprochenen Schadensanspruches betragen sollte, je nachdem welcher Betrag höher ausfiel. Dieses Erfolgshonorar belief sich letztlich auf etwas mehr als 1,94 Millionen GBP. Der Auffassung des Schiedsrichters zufolge konnte dieses Erfolgshonorar gemäß dem anwendbaren englischen Arbitration Act 1996 als „other costs“ zugesprochen werden, da Art. 59(1c) „the legal or other costs of the parties“ als Kosten ausweist. Der High Court of England and Wales, dem die Entscheidung des Schiedsgerichts zur Revision vorgelegt wurde, schloss sich dieser Auslegung an: Der Begriff erstreckte sich auch auf die Kosten einer Prozessfinanzierung von Verfahrenskosten. Damit liege es im Ermessen des Schiedsrichters, diese Kosten zuzusprechen.

Das Urteil in Sachen *Essar gegen Norscot* übersieht jedoch, dass zwischen den durch den Prozessfinanzierer zunächst vorfinanzierten Prozesskosten und dem nur im Falle des Erfolgs zu zahlenden Honorar unterschieden werden muss. Dieser entscheidende Unterschied hat gravierende praktische Auswirkungen. In dem besagten Fall fehlte es zudem an einer sicheren rechtlichen Grundlage für den Schiedsrichter, der unterlegenen Partei die sich aus der Prozessfinanzierung der obsiegenden Partei ergebenden Kosten aufzuerlegen. Ohne eine solche sichere rechtliche Grundlage erscheint jedoch fraglich, ob Erfolgshonorare, die auf der Basis von Prozessfinanzierungsvereinbarungen zustande kommen, in internationalen Schiedsverfahren zulässigerweise als zu erstattende Verfahrenskosten zugesprochen werden können.

Erfolgshonorare als Kosten des Schiedsverfahrens?

Zwar liegt die Entscheidung über die Verteilung von Kosten eines Schiedsverfahrens im Ermessen des

Schiedsrichters. Eine ganz andere Frage ist jedoch, was tatsächlich als Kosten in diesem Sinne anzusehen ist. Erfolgshonorare unterscheiden sich grundsätzlich von den bei der Durchführung eines Schiedsverfahrens anfallenden Kosten, weshalb sie nicht als Kosten in diesem Sinne behandelt werden sollten. Gemäß Art. 37(1) der ICC-Regeln 2012 (nunmehr Art. 38(1) der ICC-Regeln 2017) können u.a. „the reasonable legal and other costs incurred by the parties for the arbitration“ als Kosten geltend gemacht werden. Ein Erfolgshonorar wird aber regelmäßig *nicht im Zusammenhang* mit dem Schiedsverfahren entstehen, d.h. nicht, um einen Anspruch vor einem Schiedsgericht überhaupt einzuklagen, bzw. sich gegen einen Anspruch verteidigen zu können, sondern als Folge des Erfolgs in der Sache. Die Zahlung des Erfolgshonorars hängt somit ausschließlich von dem Ausgang des Schiedsverfahrens ab.

Das Ermessen des Schiedsrichters in Bezug auf die Kostenentscheidung darf nur auf der Grundlage des anwendbaren Rechts ausgeübt werden. Dabei muss eine materiell-rechtliche Grundlage für den Zuspruch von Kosten bestehen, wobei zunächst der Umfang der anfallenden erstattungsfähigen Kosten zu ermitteln ist, bevor über die Aufteilung dieser Kosten entschieden werden kann. Diese Zweiteilung zeigt sich etwa auch in der DIS-Schiedsgerichtsordnung 2018. Was als „Kosten des Schiedsverfahrens“ zu betrachten ist, ergibt sich aus Art. 32. Das (weitere) Recht des Schiedsrichters, nach seinem Ermessen auch über die Aufteilung der Kosten zu entscheiden, ist in Art. 33 festgelegt. Die ICC-Schiedsgerichtsordnung 2017 unterscheidet in Art. 38 in gleicher Weise zwischen der Entscheidung über erstattungsfähige Kosten und der Entscheidung darüber, welche Partei diese zu tragen hat.

Der Schiedsrichter verfügt zwar über einen relativ breiten Ermessensspielraum; dieses Ermessen bezieht sich auf die Festsetzung der erstattungsfähigen Kosten und alsdann über deren Aufteilung. Im Rahmen dieses Ermessens darf der Schiedsrichter jedoch nicht willkürlich über den Kostenbegriff entscheiden. Für die Anerkennung erstattungsfähiger Kosten bedarf es einer materiell-rechtlichen gesicherten Grundlage. Diese materiell-rechtlich gesicherte Grundlage ist für die Erstattung eines Erfolgshonorars aus Vertrag mit einem Dritten (dem Prozessfinanzierer) nicht ohne Weiteres erkennbar.

In *Essar gegen Norscot* hat das Schiedsgericht und daran anschließend auch der High Court of England and Wales die Zuerkennung eines Erfolgshonorars aus einer Prozessfinanzierungsvereinbarung mit den angeblich



Dr. Wolfgang Kühn

ist Gründungspartner von Heuking Kühn Lüer Wojtek. Sein Tätigkeitsschwerpunkt ist die internationale Schiedsgerichtsbarkeit, insbesondere in den Bereichen Bau und Anlagenbau, Energie, internationale Joint Ventures, Gesellschaftsrecht und Mergers & Acquisitions. Dr. Kühn ist Vorsitzender, Mitschiedsrichter oder Parteivertreter in bedeutenden internationalen Schiedsverfahren.



Ulrike Gantenberg

ist Partner in der Anwaltssozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek und Co-Leiterin der Praxisgruppe Prozessführung & Schiedsgerichtsbarkeit. Sie ist regelmäßig als Parteivertreterin und Schiedsrichterin in internationalen Schiedsverfahren tätig.

schweren Verhaltensfehlern einer Partei vor und im Prozess begründet. Diese Entscheidung erscheint verfahrens- und rechtsfehlerhaft. Sollte das Verhalten einer Partei vor oder im Verfahren dazu führen, dass die andere Partei zum Zwecke der Rechtsverfolgung zunächst eine Prozessfinanzierungsvereinbarung schließen muss und als Folge davon finanzielle Verluste erleidet, so kann dies nach zutreffender Ansicht allenfalls Schadensersatzansprüche begründen. Die Zuerkennung von Schadensersatzansprüchen kann nur auf prozessual und materiell gesicherter Rechtsgrundlage erfolgen. Andernfalls liegt eine unzulässige *ex aequo et bono*-Entscheidung, also eine unzulässige Billigkeitsentscheidung vor. Keinesfalls darf der Schiedsrichter die materiell-rechtlichen vorgegebenen Grenzen seines Ermessens durch willkürliche Nachteilskompensationen ohne materiell-rechtlich Grundlage überschreiten.

Eine volle Erstattung von Prozessfinanzierungskosten begegnet zudem insbesondere in Bezug auf die Verschiebung vertraglicher Risiken wesentlichen Bedenken. Schiedssprüche bedeuten die Lösung rechtlicher Auseinandersetzungen auf der Grundlage einer Schiedsgerichtsvereinbarung. Die Entscheidung, ein Schiedsgericht mit dieser Aufgabe zu betrauen, bedeutet regelmäßig auch die Verpflichtung, die Entscheidung eines Schiedsrichters über die Erstattungsfähigkeit der Kosten und deren Zuordnung zu akzeptieren.

Es liegt fern, anzunehmen, dass von dieser Befugnis des Schiedsrichters per se auch eine Prozessfinanzierungsvereinbarung, die lediglich zwischen der Gegenpartei und dem Finanzierer zustande gekommen ist, umfasst wäre. Das Risiko zusätzlicher Kosten aus einem fremden Finanzierungsvertrag würde in unbekannter Höhe in Gänze auf die Gegenpartei abgewälzt werden, ohne dass Letzterer ein Recht auf Zustimmung oder eine Einflussmöglichkeit auf die Bedingungen der Prozessfinanzierung eingeräumt wäre. Dies stünde in erheblichem Widerspruch zum Vertragsrecht, dem eine jede Schiedsvereinbarung unterliegt. Die auch nur anteilige Auferlegung eines gegnerischen Erfolgshonorars zugunsten dessen Prozessfinanzierers bedarf einer klaren rechtlichen Grundlage in der Schiedsvereinbarung. Ohne eine solche rechtliche Grundlage ist die Auferlegung der Kosten eines gegnerischen Erfolgshonorars oder einer sonstigen erfolgsabhängigen Prozessfinanzierungsprämie willkürlich.

Fazit und Ausblick

Die Entscheidung *Essar gegen Norscot* hat die rechtlichen und praktischen Folgen einer vollen Erstattungsfähigkeit von Prozessfinanzierungen nicht in letzter Konsequenz gewürdigt. Solche Kosten dürfen keineswegs erstattungsfähig sein, wenn die Erstattung nicht ausdrücklich auf der Grundlage einschlägiger Gesetze und Regeln erfolgt.

Prozessfinanzierungsvereinbarungen sind in internationalen Schiedsverfahren längst keine Seltenheit mehr. Die Prozessfinanzierung ist zu einem lukrativen Geschäft für risikobereite Investoren geworden. Dem Vordringen der Prozessfinanzierung im Bereich der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit sollte durch Ergänzung der einschlägigen Gesetze und Schiedsordnungen Rechnung getragen werden, damit sichergestellt wird, dass Prozessfinanzierungen einer fairen und effektiven Schiedspraxis nicht entgegenstehen. So sind etwa in Hongkong und Singapur, den beiden zentralen asiatischen Standorten der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit, neue regulatorische Entwicklungen in Bezug auf Prozessfinanzierungsvereinbarungen zu beobachten.

Bis dahin bleibt abzuwarten, ob die Entscheidung *Essar gegen Norscot* in der Judikatur internationaler Schiedsverfahren lediglich einen Einzelfall darstellt. Ohne eine einheitliche Regelung in Bezug auf die Behandlung von Prozessfinanzierungskosten und ihre Erstattungsfähigkeit besteht weiterhin ein erhebliches finanzielles Risiko für die unterlegene Partei eines internationalen Schiedsverfahrens.

¹ Vgl. Wolfgang Kühn & Hanneke von Oeveren, „The Full Recovery of Third-Party Funding Costs in Arbitration: To Be or Not to Be?“ in: Journal of International Arbitration, Volume 35, June 2018, S. 307 ff.; vgl. ferner zur Erstattungsfähigkeit eines Erfolgshonorars in internationalen Schiedsverfahren u.a. BeckOK ZPO/Wilske/Markert, § 1057 Rn. 6a f.; Trittmann, ZVglRWiss 114 (2015), S. 469 (486 ff.).

² Essar Oilfields Services Ltd. v. Norscot Rig Management PVT Ltd. [2016] EWHC 2361 (Comm).



Internationale Prozessführung

Wir verfügen über langjährige Erfahrungen auf dem Gebiet der Prozessführung und der alternativen Streitbeilegung wie internationalen Schiedsverfahren und Adjudikation. Wir beraten Sie umfassend von der gründlichen Ermittlung komplexer wirtschaftlicher und technischer Sachverhalte über die Entwicklung von Konfliktlösungsstrategien bis zur erfolgreichen gerichtlichen und außergerichtlichen Durchsetzung ihrer Interessen. Leistungsstarke Partner und ihre Teams beraten Sie individuell. Damit findet Heuking Kühn Lüer Wojtek für jede Herausforderung den richtigen Ansatz. Der Beratung unserer etwa 350 spezialisierten Rechtsanwälte und Steuerberater vertrauen nationale und internationale Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung sowie Verbände und öffentliche Körperschaften.

www.heuking.de

Berlin	Hamburg	
Chemnitz	Köln	
Düsseldorf	München	Brüssel
Frankfurt	Stuttgart	Zürich

Weltweite Streitbeilegung

Interview zur ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit

Susanne Gropp-Stadler, Lead Counsel Litigation, Siemens AG, bestimmt als eine der stellvertretenden Vorsitzenden die Arbeit der ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation mit. Wir haben bei ihr nach der Bedeutung von Schiedsverfahren und der Rolle der Kommission nachgefragt.



ICC Germany: Welche Vorteile bietet die internationale Schiedsgerichtsbarkeit?

Gropp-Stadler: Die internationale Schiedsgerichtsbarkeit bietet den aus Unternehmenssicht wesentlichen Vorteil, unabhängige und neutrale Schiedsrichter bestimmen zu können. Bei Rechtsstreitigkeiten mit internationalem Bezug – also im grenzüberschreitenden Verkehr – ist es von sehr großer Bedeutung, dass die mit der Sache befassten Richter keine sachfremden Interessen haben, die in die Rechtsfindung einfließen könnten. Ebenso ist die Wahl eines neutralen Schiedsortes von Vorteil.

Die Vollstreckbarkeit der Schiedssprüche im Ausland stellt einen weiteren Vorteil der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit dar. Während es bei der Vollstreckung staatlicher Urteile bei dem Fehlen bilateraler Verträge auf das Recht des Vollstreckungsstaates ankommt, gilt für die Vollstreckung von Schiedssprüchen das New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche, das eine Vollstreckung in über 150 Vertragsstaaten ermöglicht.

ICC Germany: Welche verfahrensrechtlichen Gründe machen Schiedsverfahren attraktiv?

Gropp-Stadler: Internationale Schiedsverfahren sind flexibler als Verfahren vor den nationalen Gerichten. Viele Regeln über den Ablauf des Verfahrens können von den Parteien selbst bestimmt werden, etwa die Anzahl der Schiedsrichter, die Sprache des Verfahrens und die Form der Beweisaufnahme. Die Fristen für die Schriftsätze und das Vorbringen der Beweise sowie die Termine für die Verhandlungen werden gemeinsam festgesetzt, sodass auf die Verhältnisse des konkreten Falles und die individuellen Bedürfnisse der Parteien Rücksicht genommen werden kann. Auch das anwendbare materielle Recht kann von den Parteien gewählt werden.

Als Schiedsrichter – und wenn ich von Schiedsrichtern spreche sind bei mir natürlich grundsätzlich die Schiedsrichterinnen mitumfasst – können Personen mit besonderer Erfahrung und Expertise auf dem konkreten Gebiet des jeweiligen Rechtsstreits gewählt werden. Dies ist von besonderer Relevanz, weil regelmäßig nicht nur rechtliche Fragen zu entscheiden sind, die Teil der juristischen Bildung sind. Häufig betreffen die zu entscheidenden Fragen technologisch komplexe Projekte, etwa im Bereich des Anlagenbaus, für deren Beantwortung vertiefte Kenntnisse des Projektgeschäftes, der Projektabläufe und technische Expertise erforderlich sind, die man sich über Jahre erarbeiten muss.

Darüber hinaus spielen bei der Entscheidung für die internationale Schiedsgerichtsbarkeit die Nichtöffentlichkeit des Verfahrens und die Verpflichtung der Beteiligten zur Vertraulichkeit eine ausschlaggebende Rolle. Der Schutz von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen geht in Schiedsverfahren über den im staatlichen Verfahren bestehenden Schutz hinaus. Auch die Geheimhaltung der Existenz des Verfahrens ist unter Umständen essentiell.



ICC Germany: Was zeichnet den Internationalen Schiedsgerichtshof der ICC aus?

Gropp-Stadler: Der Internationale Schiedsgerichtshof ist nicht nur die weltweit bekannteste, sondern laut einer aktuellen Umfrage der Queen Mary Universität London auch die beliebteste Institution der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit. Die Gründe dafür sind vor allem die lange Tradition der ICC als solche, der internationale Charakter des Schiedsgerichtshofes und sein hohes Ansehen.

Der Internationale Schiedsgerichtshof ist nicht nur für seine Beständigkeit und die gebotene Rechtssicherheit bekannt. Ihn zeichnet auch aus, dass er individuelle Bedürfnisse und Vorlieben in den jeweiligen Regionen berücksichtigt, etwa bei der Wahl der Verfahrenssprache, andererseits aber unabhängig vom jeweiligen Schiedsort die gleiche Verlässlichkeit und Professionalität bietet.

ICC Germany: Wo sehen Sie Verbesserungsmöglichkeiten?

Gropp-Stadler: Der Internationale Schiedsgerichtshof darf sich nicht auf seinen bisherigen Erfolgen ausruhen, sondern muss sich für derzeitige und künftige Anforderungen wie Digitalisierung, Online Dispute Resolution sowie Transparenz der Schiedsgerichtszusammensetzung wappnen und dem zunehmenden Wettbewerb unter den Schiedsgerichtsinstitutionen weltweit standhalten.

ICC Germany: Die ICC-Schiedsregeln wurden 2016 überarbeitet. Wie sehen Sie die Einführung der beschleunigten Verfahren?

Gropp-Stadler: Die zum Zweck der Verbesserung der Effizienz von Schiedsverfahren eingeführten beschleunigten Verfahren sind eine wichtige Neuerung. Sie kommen bei Streitigkeiten mit einem Streitwert unter zwei Millionen US-Dollar automatisch zur Anwendung. Das beschleunigte Verfahren bietet für kleinere Rechtsstreitigkeiten einige Vorteile. Die kurze Verfahrensdauer von maximal sechs Monaten ist für Nutzer von

großem Vorteil, weil die Geschäftsbeziehung zu der Gegenpartei nicht allzu lange belastet wird und Kosten eingespart werden können. Zudem steht es bei dem beschleunigten Verfahren ausdrücklich im Ermessen des Schiedsrichters, die sogenannte Document Production einzuschränken. Dies ist gut geeignet, der häufig unverhältnismäßigen und kostenverursachenden Aufforderung zur Dokumentenvorlage entgegenzuwirken. Auch fallen im beschleunigten Verfahren geringere Kosten an, weil das Schiedsrichterhonorar um etwa 20 Prozent reduziert ist und der Rechtsstreit zwingend nur von einem Einzelschiedsrichter entschieden wird. Allerdings sind in einem kurzen Verfahren mit nur fakultativer mündlicher Verhandlung die prozessualen Möglichkeiten zur Darstellung des Falls und der eigenen Rechtsposition sowie zur Überzeugung des Gerichts begrenzt, weshalb es sich für komplexere Verfahren nicht anbietet.

ICC Germany: Wie sehen Sie die neuen Transparenzinitiativen?

Gropp-Stadler: Die Maßnahmen zur Verbesserung der Transparenz der Schiedsgerichtsinstitution und ihrer Vorgehensweise sind eine weitere wichtige Neuerung. Der ICC-Schiedsgerichtshof kann nun auf Wunsch der Parteien seine Verfahrensentscheidungen, etwa zur Ablehnung von Schiedsrichtern, prima facie-Entscheidungen oder die Konsolidierung von Verfahren, begründen. Eine solche Begründung erleichtert es den Parteien, die jeweiligen Entscheidungen des ICC-Schiedsgerichtshofs nachzuvollziehen und angemessen zu reagieren. Allerdings endet die Forderung nach Transparenz an der Stelle, an der die berechtigten Interessen der Parteien nach Vertraulichkeit des Verfahrens beginnen. Eine – auch anonymisierte – Veröffentlichung von Schiedssprüchen liegt nicht im Interesse der Nutzer.

Dem Wunsch der Nutzer nach Transparenz wurde durch den Schiedsgerichtshof kürzlich auch dadurch entsprochen, dass nun die Zusammensetzungen der Nationalkomitees und Kommissionen geregelt wurden und diese Zusammensetzungen künftig auf der Homepage der ICC



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit und ADR, Oliver Wieck, S. 78.

veröffentlicht werden sollen. So können die Vertraulichkeit der Verfahren besser gewahrt und gleichzeitig mögliche Interessenkonflikte vermieden werden.

ICC Germany: *Sie sind seit kurzem Mitglied des Steering Committee der ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation. Was sind Ihre Anliegen?*

Gropp-Stadler: Ich engagiere mich dafür, die Schiedsgerichtsbarkeit und die Mediation so effizient, nutzerfreundlich, transparent, divers sowie wettbewerbs- und zukunftsorientiert wie nur möglich zu machen, ohne dass dadurch die Rechtssicherheit und die rechtsstaatlichen Standards beeinträchtigt werden. Dazu gehört nicht nur, das Verfahren an sich so effizient wie möglich zu gestalten, also z.B. Regeln für eine stringente Verfahrensführung zu vereinbaren oder die im angelsächsischen Bereich beliebte Document Production auf ein Minimum zu reduzieren, sondern auch neue Arten der Verfahrensführung, etwa Online Dispute Resolution oder andere Arten der Streitbeilegung sorgsam zu evaluieren. Sinnvoll wäre es auch, den Wettbewerb unter Schiedsrichtern zu erhöhen, zum Beispiel durch Benennung weniger erfahrener Kandidaten oder etwa die Veröffentlichung der Namen derjenigen, die den vereinbarten Verfahrenskalender nicht einhalten.

ICC Germany: *Inwiefern unterscheidet sich Ihre Perspektive als Unternehmensvertreterin?*

Gropp-Stadler: Meine Perspektive ist dieselbe, die ich auch als Unternehmensvertreterin einnehme. Etwas anderes wäre es unter Umständen, wenn ich als freie Rechtsanwältin arbeiten würde. Verstehen Sie mich nicht falsch, aber für die meisten Unternehmen gehört das Führen von Rechtsstreitigkeiten, einschließlich Schiedsverfahren, nicht zum Kerngeschäft. Denn Unternehmen wollen normalerweise ihre Produkte, Lösungen oder Projekte vertreiben und dadurch Umsatz und Ergebnis erwirtschaften. Das Führen eines Rechtsstreites hingegen bindet für einen längeren Zeitraum wichtige personelle Ressourcen wie Kaufleute, Techniker oder Ingenieure, die von Unternehmen eigentlich dafür bezahlt werden, einen positiven Beitrag zu Ergebnis und Umsatz zu leisten. Zudem führen etliche Unternehmen nur selten Rechtsstreitigkeiten und verfügen daher nicht über die notwendige Expertise. Im schlimmsten Fall kann ein lang andauernder Rechtsstreit ein Unternehmen sogar in die Insolvenz treiben. Die ICC muss deshalb die richtige Balance finden und die unterschiedlichen Interessen sorgfältig abwägen. Worauf liegt ihr Hauptaugenmerk – auf den Interessen der unterschiedlichen Nutzer oder auf denen für Anwälte und Schiedsrichter?

Einerseits darf es keinen „One size fits all“-Ansatz geben, weil die Geschäftsaktivitäten zu divers sind. Auf der anderen Seite wird sich die Institution aber fragen müssen, ob es wirklich notwendig ist, unzählige Task Forces zu beschäftigen und mehrere Guidelines für ähnliches oder gleichgelagertes Geschäft zu erlassen, deren Regelungsgehalt sich vielfach nicht wesentlich unterscheidet. Selbst unter Experten ist nicht immer ganz klar, welches die bindenden Regeln sind, weil das ICC-Regelwerk nicht nur aus den sogenannten „Rules“ besteht, sondern durch eine Vielzahl von „Guides“ und sonstigen Arbeitsergebnissen der Kommissionen, der Task Forces oder der Mitarbeiter der ICC erweitert wird, deren Verhältnis zueinander häufig nicht hinreichend klar ist.

ICC Germany: *Für Unternehmensjuristen werden Compliance-Themen wichtiger. Wie kann man hier Schiedsverfahren besser nutzen?*

Gropp-Stadler: Im Zusammenhang mit Compliance-Themen können Schiedsverfahren nur in begrenztem Umfang genutzt werden. Im Fall von Compliance Verstößen kann es zunächst zu Verfahren im Bereich des Straf- und Ordnungswidrigkeitenrechts kommen, die weder schiedsfähig sind noch sein sollten. Schiedsfähig sind aber aus derartigen Verstößen resultierende vermögensrechtliche Ansprüche, mit Ausnahme von arbeitsrechtlichen Streitigkeiten, worunter mögliche Ansprüche des Unternehmens gegen Mitarbeiter fallen. Schiedsverfahren können allerdings im Rahmen etwaiger Schadensersatzprozesse von Dritten oder innerhalb des betroffenen Unternehmens, etwa im Bereich der Organhaftung, genutzt werden.

Generell bieten sich Schiedsverfahren zur Beilegung von Streitigkeiten im Zusammenhang mit Compliance Verstößen vor dem Hintergrund der Vertraulichkeit an. Im Einzelfall kommt es jedoch darauf an, ob eine Schiedsklausel vertraglich vereinbart wurde, beziehungsweise ob sich die jeweiligen Parteien vor der gerichtlichen Geltendmachung auf die Durchführung eines Schiedsverfahrens verständigen können. Eine Überlegung zur breiteren Nutzung von Schiedsverfahren bei Compliance-Fragen könnte es sein, Sammelverfahren, wie die neuen Musterfeststellungsverfahren, in die Schiedsgerichtsbarkeit aufzunehmen. Im Moment wäre ein solches Vorhaben jedoch aufgrund der strengen Verbraucherschutzregeln und der politischen und öffentlichen Diskussion um die neu eingeführten Musterfeststellungsverfahren schwer vorstellbar.

ICC Germany: *Welche Rolle spielt Mediation heute in Unternehmen?*

Gropp-Stadler: Mediation spielt in der Praxis der Unternehmen heute noch eine eher geringe, wenngleich wachsende Rolle. Auch wenn einige Unternehmen der Mediation nach wie vor skeptisch gegenüberstehen, bietet die professionelle Wirtschaftsmediation viele Vorteile. Insbesondere bietet sie die Chance, geschäftliche und persönliche Beziehungen zu erhalten sowie langwierige Gerichts- und Schiedsverfahren mit hohen Kosten zu vermeiden. Oftmals vereinbaren Unternehmen zur Konfliktlösung sogenannte Eskalationsklauseln, also mehrstufige Streiterledigungsklauseln, die nach dem Scheitern etwaiger Verhandlungen und vor Einleitung eines (Schieds-)Gerichtsverfahrens ein ADR-Verfahren, beispielsweise eine Mediation, vorsehen. Leider ist aber in der Praxis zu beobachten, dass diese Stufe oft nur oberflächlich durchlaufen und eher als notwendiges Durchgangsstadium denn als Chance zur gütlichen Einigung angesehen wird. Ein Grund für die zögerliche Nutzung könnte sein, dass die Anwälte der Parteien häufig wenig oder keine Erfahrung mit Mediation haben. Begrüßenswert ist in diesem Zusammenhang, dass außergerichtliche Streitbeilegung und Mediation heute im Rahmen von Schlüsselqualifikationen während der Juristenausbildung vermittelt werden und es inzwischen ein breites Angebot an Weiterbildungsmöglichkeiten gibt. Insbesondere die ICC Mediation Competition Week bietet hier eine gute Möglichkeit, das theoretisch Erlernete in professionellem Rahmen und in internationalem Kontext praktisch anzuwenden.

ICC Germany: *Wie sehen Sie Bestrebungen, Deutschland stärker als Schiedsort zu bewerben?*

Gropp-Stadler: Verglichen mit den weltweit beliebtesten Schiedsorten spielt Deutschland als Schiedsort in internationalen Verfahren eine eher untergeordnete Rolle, obwohl Deutschland bereits heute als schiedsfreundlich bewertet wird. Es hat den Ruf, viele Vorteile wie Verlässlichkeit, Vorhersehbarkeit und Berechenbarkeit sowie ein gutes Kosten-Nutzen-Verhältnis zu bieten. Das New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche ist in Deutschland bereits seit 1961 in Kraft und das UNCITRAL-Modellgesetz wurde 1998 im Rahmen der Reform des 10. Buchs der ZPO übernommen, sodass sich eine umfangreiche Judikatur zum Schiedsverfahrensrecht gebildet hat, die Rechtssicherheit bietet.

Eine Stärkung Deutschlands als Schiedsort für internationale Schiedsverfahren hätte nicht nur rechtliche, sondern auch volkswirtschaftliche Bedeutung und würde den Rechtsstandort Deutschland insgesamt stärken.

Die Bemühungen des Bundesjustizministeriums, das eine Expertenkommission zur Reform der deutschen Vorschriften zum Schiedsverfahren eingesetzt hat, sowie der ICC und der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS), die jeweils verschiedene Veranstaltungen zu den Vorteilen Deutschlands als Schiedsort durchführen und entsprechende Marketingbroschüren verteilen, sind daher positiv zu sehen.

Es ist allerdings nicht kurzfristig mit einem starken Anstieg der Zahl internationaler Schiedsverfahren in Deutschland zu rechnen. Wenn sich Unternehmen und ihre Berater an die Infrastruktur, die Dienstleister, das Schiedsverfahrensrecht und die Jurisdiktion eines Schiedsortes gewöhnt und vor Ort entsprechende Kontakte aufgebaut haben, ist es schwer, sie für einen anderen Schiedsort zu gewinnen, auch wenn dieser dieselbe oder sogar eine etwas bessere Qualität bietet. Selbst wenn noch in diesem Jahr bspw. 100 internationale Verträge abgeschlossen werden würden, in denen Deutschland als Schiedsort vereinbart werden würde, ist mit großer Wahrscheinlichkeit nicht davon auszugehen, dass Sie einen diese Verträge im nächsten Jahr vor Gericht sehen würden. Gleichwohl sollten wir uns in Deutschland weiterhin aktiv zeigen und unsere Bestrebungen langfristig anlegen.

ICC Germany: *Was wären Ihre Empfehlungen zur Stärkung des Schiedsortes Deutschland?*

Gropp-Stadler: Wichtig ist aus meiner Sicht, Deutschland weiter als Schiedsort zu bewerben und das deutsche Schiedsverfahrensrecht einer stetigen Qualitätsprüfung zu unterziehen respektive zu verbessern, insbesondere es an internationale Bedürfnisse anzupassen. Um den Ruf der Beständigkeit und der Rechtssicherheit nicht zu gefährden, sollten Reformen jedoch nicht zu häufig und mit Augenmaß vorgenommen werden. Wichtig wäre es aber, schiedsbezogene Annexverfahren vor deutschen staatlichen Gerichten für internationale Parteien nutzerfreundlicher zu gestalten, beispielsweise indem Englisch als zusätzliche Gerichtssprache eingeführt wird. Darüber hinaus könnte die Expertise der staatlichen Gerichte weiter gestärkt werden, indem die Zuständigkeit für schiedsbezogene Verfahren bei wenigen Senaten der Oberlandesgerichte konzentriert wird. Eine weitere Überlegung wäre es, staatliche (Annex-)Verfahren flexibler zu gestalten und gemeinsam mit den Parteien Fristen und Termine abzustimmen, was zu einer Steigerung der Effizienz führen könnte.

Schiedsort Deutschland



ICC Germany setzt sich für die Interessen der deutschen Mitglieder ein und bewirbt entsprechend die Vorteile des deutschen Rechtsstandorts und der deutschen Expertise im Ausland. Der Flyer „Schiedsstandort Deutschland“ kann kostenfrei über ICC Germany bezogen werden.

Grafische Benutzeroberflächen

Neue IP-Rechte im Rahmen der Digitalisierung?

In der digitalen Welt wird die Interaktion zwischen Mensch und Maschine über grafische Benutzeroberflächen/Graphical User Interfaces (GUIs) immer wichtiger, wobei sich insbesondere das Designschutzrecht zu deren Schutz eignet.



© Ingo Barenstee

Grafische Benutzeroberflächen werden immer wichtiger: Die meisten Tasten im Infotainmentsystem im Volkswagen Touareg sind in einen zum Fahrer hin gebogenen „curved“ Screen integriert.

Hintergrund

Grafische Benutzeroberflächen sind die Verbindung des Bedienenden zu elektronischen Geräten mittels Displays, wie sie z.B. bei Smart-Phones, Smart-Home-Anwendungen, medizinischen Geräten, in der Anlagentechnik und in Fahrzeugen Anwendung finden. Bei den zur Verfügung stehenden Schutzrechten kommen neben Patenten Designschutzrechte in Frage, weil für die Bedienphilosophien neben den technischen Funktionen zunehmend komplexe Design-Konzepte entwickelt werden. Aufgrund des hohen Entwicklungsaufwands besteht in der Praxis der Bedarf nach einem umfassenden und ganzheitlichen Schutz.

Grafische Benutzeroberflächen in der Automobilindustrie

Mit zunehmend automatisiertem Fahren werden Displays und virtuelle Welten im Fahrzeug-Innenraum immer wesentlicher, während auch das Fahrzeugäußere visuell mit seinem Umfeld (z.B. mit Fußgängern oder anderen

Fahrzeugen) kommunizieren wird. Mittels Patenten werden z.B. Verfahren zum Bedienen, wie Eingabeabfolgen in Menüs, zunehmend mittels Gestik, Mimik, haptischen Rückmeldungen und Sprachsteuerung, geschützt. Weil die Hardware in den Hintergrund tritt, werden die Bedienphilosophie und das Design-Konzept zum Erkennungszeichen für den Bedienenden, wobei das visuelle Erscheinungsbild mittels Designschutzrechten schützbar ist. Das Augenmerk der Designer liegt darauf, neben einer überzeugenden intuitiven Benutzung (User Experience) auch ästhetische „Design-Gene“ zu gestalten. Ein Beispiel für eine solche innovative grafische Benutzeroberfläche ist das mit dem neuen Touareg im Frühjahr 2018 von der Volkswagen AG präsentierte volldigitalisierte „Innovision Cockpit“.

ICC-Report und ICC-Empfehlungen

Um der zunehmenden Bedeutung der GUIs Rechnung zu tragen, wurde in diesem Jahr der ICC-Report „Design Protection for Graphical User Interfaces“ veröffentlicht. An diesem Bericht haben sich Experten von

ICC-Mitgliedern aus 24 Rechtssystemen beteiligt. Die verschiedenen Rechtssysteme vergleichend, werden die Anmeldeerfordernisse, Wirksamkeitsvoraussetzungen und die Durchsetzung von GUI-Designs zusammengefasst. Der Bericht wendet sich sowohl an Unternehmen als auch an den Gesetzgeber, um den Schutz für GUIs effektiver und effizienter zu gestalten. Die meisten Rechtssysteme erlauben den Schutz von GUI und GUI-Elementen (z.B. Icons) (eigene Klasse 14-04 gemäß Locarno Klassifikation). Der ICC-Report zeigt die folgenden Punkte auf, deren Harmonisierung wesentliche Vereinfachungen in der Praxis bringen dürfte:

- Während China und die USA Design-Patente kennen, sind in anderen Rechtssystemen eigene (gewerbliche) Designschutzrechte anmelddbar. Der Schutzzumfang sollte ähnlich sein.
- In einigen Rechtssystemen ist die Verbindung zwischen dem GUI und einem physischen Produkt, in dem es integriert ist, oder eine entsprechende Beschreibung ein Anmeldeerfordernis. Unterstellt, dass das gleiche GUI in verschiedenen Geräten benutzt werden kann, besteht in der Praxis der Wunsch nach einem GUI per se.
- Um die besonderen Charakteristika von GUIs zu berücksichtigen, sollte das Anmelden von Videos oder sich bewegenden Bildern erlaubt sein. Es besteht der Wunsch nach einer Anpassung der Datenbanken oder der Entwicklung von intelligenten Recherchertools, um Recherchen und Vergleiche von derartigen GUIs zu ermöglichen. Da diese Anpassungen nicht ad hoc umsetzbar sind, wäre es wünschenswert, die Anzahl der Ansichten bei Anmeldungen von animierten GUIs nicht zu beschränken.
- Die Beschreibung der Funktion eines GUIs sollte kein Anmeldeerfordernis sein, um die eigentliche Abbildung in den Vordergrund zu stellen und den Schutzzumfang nicht einzuschränken.
- Es sollte das sich unterscheidende visuelle Erscheinungsbild sein, das den Kern eines Designschutzrechts ausmacht, nicht die erzeugende Software.

GUI-Designschutzrechte müssen wie alle anderen Designschutzrechte die Anforderungen an Neuheit und Eigenart bzw. erfinderischer Tätigkeit (Design-Patent) erfüllen. Auch die Verletzungsprüfung und die Bestimmung des Schadensersatzes folgt zuerst einmal den allgemein bekannten Kriterien. Der ICC-Report geht auf einige Rechtsprechung, u.a. aus der EU, China und USA, ein. So beschäftigt sich das EUIPO in seiner Entscheidung ICD 8538 in der Nichtigkeitsklage durch Samsung gegen ein GUI-Design von Apple mit Fragen der Designfähigkeit und Abgrenzung zu rein technischer Funktion.

Herausforderungen in der Praxis

Die Herausforderungen liegen im Schutz von zunehmend animierten GUIs. Ferner gewinnen Technologien wie Virtual Reality (VR) und Augmented Reality (AR) an Bedeutung sowie Projektionen aller Art (z.B. beim Head-Up-Display oder anderen computer-animierten visuellen Kommunikationsarten von Fahrzeugen mit ihrer Umgebung). Hier kann sich das GUI von seiner Darstellung auf einem Display lösen. Im Zuge künstlicher Intelligenz wird neben den grafischen Bildwelten der Displays auch die Sprachkommunikation – gekoppelt mit visuellen Botschaften – eine immer wichtigere Rolle spielen. Es wird auszuloten sein, wie diese Visualisierungen einem Designschutz zugänglich sind. Beschreibungen können hier nützlich sein; die Auswirkungen auf den Schutzzumfang müssen dann aber klar sein. Beim automatisierten Fahren dürften viele technische Funktionen in Standards harmonisiert sein. Letztendlich werden die Unternehmen darauf achten, dass Kommunikations-Interfaces starke ästhetische Stilelemente aufweisen, die sich vom bekannten Formenschatz unterscheiden. Ferner werden die digitalen Layouts vermehrt personalisierbar. Für ein Anmeldekonzentrat bietet es sich an, sich mindestens auf solche „Design-Anker“ zu konzentrieren, die einer Bedienphilosophie einen Rahmen geben oder stets aktiv sind.

Fazit

Das Designschutzrecht ist ein – vielfach unterschätztes – gewerbliches Schutzrecht, welches sich zum Schutz von GUIs sehr gut eignet. Eine stärkere internationale Harmonisierung, wie sie im ICC-Report genannt wird, oder eine internationale Vereinheitlichung einer aufschiebenden Bekanntmachung würden dazu beitragen, internationale Anmelderouten zu vereinfachen. Mehr Durchsetzungsbeispiele sind wünschenswert, um über weitere Generierung von Rechtsprechung eine größere Rechtssicherheit bezüglich der Interpretation des Schutzbereichs von GUI-Designschutzrechten zu erzeugen und Rückschlüsse auf geeignete Anmeldestrategien zu ziehen.



Weitere Informationen:
www.iccgermany.de



Weitere Informationen
zur ICC-Kommission
Gewerblicher Rechts-
schutz, Dr. Katrin
Ruppert, S. 78.

Silke Reinhold

ist Leiterin der Abteilung Patente Elektronik, Mobilität, Designs & SEPs bei der Volkswagen AG, deutsche Patentanwältin und zugelassene Vertreterin vor dem Europäischen Patentamt. Während einer dreijährigen Station am Konzernstandort in Beijing hat sich Frau Reinhold auch mit der Anmeldung, Verteidigung und Durchsetzung von chinesischen Design-Patents beschäftigt.

Wissenschaft und Wirtschaft

Genetische Informationen im digitalen Zeitalter

Das Nagoya-Protokoll ist ein UN-Vertrag, dessen Umsetzung ICC und ICC Germany auf europäischer und nationaler Ebene seit 2010 begleiten. Es regelt den Zugang zu genetischen Ressourcen für Unternehmen und Wissenschaft, die diese für Forschung und Entwicklung neuer Produkte nutzen, sowie die Beteiligung der bereitstellenden Staaten an der Wertschöpfung. Betroffen sind beispielsweise Unternehmen der Branchen Biotechnologie, Pharma, Züchtung oder Bioökonomie. Im Zuge der Digitalisierung stellt sich die Frage, ob das Protokoll nun auch für digitale Informationen solcher Ressourcen gilt.

ICC Germany: Inwiefern unterscheiden sich die genetischen Ressourcen des Nagoya-Protokolls von digitalen Sequenzinformationen (DSI)?

Dr. Ricardo Gent: Im Nagoya-Protokoll wird die genetische Ressource als Material verstanden, das physisch und damit greifbar ist. Die digitale Sequenzinformation einer genetischen Ressource ist demgegenüber nicht physischer Natur und auch nicht greifbar, sie ist immateriell. Das ist der wesentliche Unterschied zwischen ihnen. Das Nagoya-Protokoll sagt weiterhin, dass eine genetische Ressource vorliegt, wenn sie funktionelle Erbinheiten enthält. Dazu zählt jedes Material pflanzlichen, tierischen, mikrobiellen oder sonstigen Ursprungs, das funktionelle Erbinheiten enthält. Eigenschaften können nur dann von einem auf einen anderen Organismus vererbt werden, wenn sie aus genetischem Material bestehen, was auf digitale Sequenzdaten nicht zutrifft.

ICC Germany: Wissenschaft und Wirtschaft sprechen sich gemeinsam gegen eine Einbeziehung von DSI aus: Warum ist der offene Austausch zum Schutz der Artenvielfalt notwendig?

Dr. Ricardo Gent: Die Bedeutung von digitalen Informationen aus genetischen und biologischen Ressourcen hat in jüngster Zeit stark zugenommen. Der rasante Fortschritt in den Life Sciences und der Sequenzierungstechnologie trug entscheidend dazu bei, immer mehr genetisches Material, ihre Funktionen und ihre Wechselwirkungen mit der Umwelt zu entschlüsseln und die Erkenntnisse daraus zu Forschungs- und Entwicklungszwecken zu verwenden. Der enorme Erkenntniszuwachs in den Life Sciences wird von der Sammlung und Auswertung dieser großen Datenmengen bestimmt. Dabei ist die Geschwindigkeit des wissenschaftlichen und technischen Fortschritts in hohen Maß vom uneingeschränkten Zugang zu öffentlich verfügbaren DSI und ihrer interdisziplinären Nutzung

abhängig. Einschränkungen des Zugangs zu DSI und ihre Nutzung würden Forschung und Innovation erheblich behindern und die Erreichung der Ziele der CBD in weite Ferne rücken.

Möchte man Biodiversität besser schützen und nachhaltiger nutzen, dann muss der Kenntnisstand zur Biodiversität und ihre Rolle in den verschiedenen Umwelten – wie zum Beispiel in Städten, Wüsten, in den Meeren, auf dem Acker – erheblich verbessert werden. Vieles ist noch unbekannt und muss dringend erforscht werden. Außerdem kennt Biodiversität keine Landesgrenzen. Daher sind die internationale und interdisziplinäre wissenschaftliche Zusammenarbeit und der uneingeschränkte Zugang zu biologischen Daten unerlässlich.

ICC Germany: Entwicklungsländer haben Bedenken, dass mit der neuen Technik das Nagoya-Protokoll indirekt umgangen wird. Wie kann man damit umgehen?

Dr. Ricardo Gent: Es ist eine Aufgabe des ABS Clearing-House, Bereitsteller und Nutzer über den möglichen Umgang mit DSI zu informieren und dadurch Vertrauen zu schaffen. DSI kann in bilateralen Verträgen zwischen den Bereitstellern und Nutzern einer genetischen Ressource direkt geregelt werden. Diese Möglichkeit bietet das Nagoya-Protokoll schon heute. Jedoch, muss das Nagoya-Protokoll vielerorts immer noch praxisgerecht in nationales Recht umgesetzt werden, was in kaum einem Land der Fall ist. Ohne eine praktikable, handhabbare und faire Umsetzung des Vertrags wird es aber auch keine Lösung für den immateriellen Datenaspekt genetischer Ressourcen geben.



Über 60 internationale, regionale und nationale Organisationen, die Privatwirtschaft, Wissenschaftsorganisationen und öffentliche Sammlungen vertreten, haben die gemeinsame Erklärung unterzeichnet: „Promoting sustainable use and conservation of biodiversity through open exchange of Digital Sequence Information“. Weitere Informationen: www.iccgermany.de

DSI-Anwendungen in der Praxis

Die Erfahrungen aus den bisherigen Umsetzungen des Nagoya-Protokolls zeigen, dass gerade die internationale Zusammenarbeit zur Erforschung der Biodiversität, ihrer Rolle und Bedeutung in verschiedenen Umwelten bis hin zu den Untersuchungen von Krankheitserregern im Mensch stark behindert werden. Zu den Gründen zählen zeitliche Verzögerungen aufgrund bürokratischer Hemmnisse, Verweigerung der Freigabe von Proben durch die jeweiligen Genehmigungsbehörden sowie bestehende Rechtsunsicherheiten.

DSI werden für kommerzielle und nicht kommerzielle Forschung mit ökonomischer Reichweite wie z.B. Bioprospektion sowie für die Gesundheits- und Agrarforschung genutzt. Für die Taxonomie sind genetische Daten unerlässlich und können im Rahmen der Technologien um das genetische Barcoding auch die Bestimmung von Arten beschleunigen. DSI werden für die biologische Grundlagenforschung genutzt, um beispielsweise Prozesse auf molekularer und zellulärer Ebene zu verstehen. In der ökologischen Grundlagenforschung und Naturschutzforschung wird DSI verwendet, um beispielsweise die Zerschneidung von Lebensräumen nachzuweisen oder Nachzüchtungen vorzunehmen.

Nur die Nutzung genetischer Ressourcen bzw. ihrer biologischen Daten (DSI) trägt zur Wertschöpfung bei und damit zur Investition in den Schutz und die nachhaltige Nutzung genetischer Ressourcen. Immer effizientere und günstigere Hochdurchsatz-Sequenzierungstechniken führen zu immer größeren biologischen Datenmengen.

Insbesondere würde die internationale wissenschaftliche Zusammenarbeit in diesen Bereichen erheblich behindert werden. Die bisher unternommenen gemeinsamen Anstrengungen für mehr Transparenz und Offenheit der Wissenschaft (z.B. European Open Science Cloud Declaration³) und für den grundsätzlich offenen Zugang zu Daten aus der öffentlich geförderten Forschung würden zumindest teilweise zunichte gemacht.

Erfahrungen zeigen, dass bereits heute die internationale Zusammenarbeit zur Erforschung der Biodiversität, der Untersuchung

von Krankheitserregern und -vektoren in Mensch und Tier sowie von Pflanzenkrankheiten stark behindert werden. Zu den Gründen zählen zeitliche Verzögerungen aufgrund bürokratischer Hemmnisse, Verweigerung der Freigabe von Proben durch die jeweiligen Genehmigungsbehörden sowie bestehende Rechtsunsicherheiten.

Digitale Datensätze für nachfolgende Analysen dürften nur noch nach vorheriger Zustimmung durch das Ursprungsland und mit Kenntnis der nationalen Vollzugsbehörde genutzt werden. Die Zustimmung müsste dabei einzeln für jede konkrete digitale Sequenzinformation eingeholt werden. Dies würde beispielsweise für die Evolutionsbiologie, die Stammbäume aus Tausenden von Sequenzen errechnet, oder für die Wirkstoffforschung, die große Datensätze von DNA-Sequenzen analysiert, eine unüberwindbare Hürde darstellen. Bei neu auftretenden Krankheitserregern wäre eine schnelle Verfolgung globaler Ausbrüche im Rahmen der Infektionsforschung nicht mehr möglich.

Auch die Synthese von Nukleinsäuren hat sich so weiterentwickelt, dass genetisches Material ohne physischen Transfer genutzt werden kann. Zur Synthese kann die digitale Information über das Material ausreichen. Aus diesem Grund mutmaßen einige Entwicklungsländer, dass die Bestimmungen des Nagoya-Protokolls mit neuer Technik umgangen werden könnten. Daraus ist eine internationale Diskussion entstanden, ob immaterielle digitale Sequenzinformationen (DSI) genetischer Ressourcen wie physische genetische Ressourcen behandelt werden müssen oder nicht.

DSI könnten aber in bilateralen Verträgen zwischen den Bereitstellern und Nutzern einer genetischen Ressource direkt geregelt werden. Diese Möglichkeit bietet das Protokoll schon heute. ICC und DIB möchten die Vertragsstaaten für diese Lösung gewinnen. Vom uneingeschränkten Zugang zu und der Nutzung von sich derzeit im öffentlichen Bereich befindlichen DSI, profitieren Staaten auf allen Entwicklungsebenen – dies unterstützt die Erhaltung sowie die Forschung an technologischen Lösungen für gesellschaftliche Herausforderungen und ist ein Gewinn für die gesamte Bevölkerung.



Dr. Ricardo Gent

ist Geschäftsführer der Deutschen Industrievereinigung Biotechnologie (DIB) beim VCI und arbeitet als Vertreter für die deutsche Biotechnologie in der internationalen, branchenübergreifenden ICC-Arbeitsgruppe „Access and Benefit Sharing“ mit.

Digitale Kommunikation

Neuer ICC-Kodex berücksichtigt nun neue Technologien

Die ICC setzt mit ihren Kodizes für Werbung und Marketing globale Mindeststandards. Kernstück ist der „ICC-Werbe- und Marketingkodex“, der weltweit Anwendung findet und über gesetzliche Vorgaben weit hinausgeht. Im September 2018 hat die ICC den neuen Kodex vorgestellt. Er setzt höhere Standards für den Verbraucherschutz und passt die Vorgaben an die digitale Welt an. Wir haben nachgefragt beim Zentralverband der Deutschen Werbewirtschaft (ZAW), der die Überarbeitung mit Blick auf den deutschen Werbemarkt begleitet hat.

ICC Germany: Was sind die Neuerungen?

Heitschel von Heinegg: Die aktuelle 10. Überarbeitung des ICC-Kodex trägt der weiter fortschreitenden Digitalisierung in der kommerziellen Kommunikation Rechnung. Die bisherigen Kapitel „Direktmarketing“ und „Einsatz interaktiver Medien“ wurden zusammengefasst und sprachlich an die neuen Technologien angepasst. So werden z.B. nun auch Influencer, Blogger, Vlogger und Entwickler von Algorithmen adressiert. Zudem hat der ICC-Kodex erstmals eine altersmäßige Definition von Kindern (12 Jahre oder jünger) und Jugendlichen (unter 18 Jahre) vorgenommen. Dies entspricht der strengen deutschen Vorgabe. Und berücksichtigt die besondere Schutzbedürftigkeit dieser Altersgruppe.

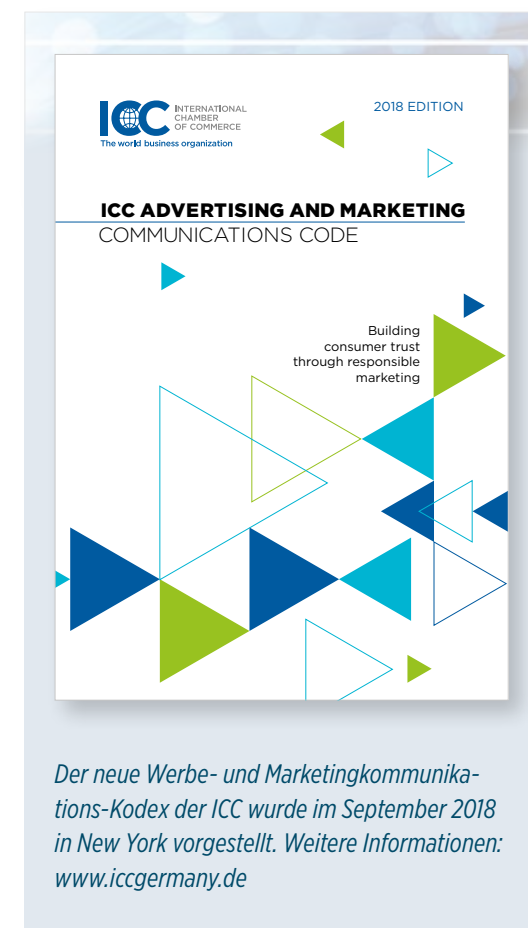
ICC Germany: Warum braucht es den ICC-Kodex?

Heitschel von Heinegg: Der ICC-Kodex setzt einen weltweit geltenden Mindeststandard für verantwortungsvolle Werbung. Er ist ein wichtiges Werkzeug, um die Wirksamkeit der Selbstregulierung und damit das Vertrauen im Bereich Werbung weltweit zu stärken. Das ist besonders wichtig in Staaten, die nicht über eine Werbeselbstkontrolleinrichtung wie den Deutschen Werberat verfügen, die spezifische nationale Verhaltensregeln erlässt und überwacht. Auch wenn erstmals nationale Verhaltensregeln aufgestellt werden, wird der ICC-Kodex als Ausgangsbasis genutzt. So beispielsweise in China, als 2011 erstmalig Regeln zur verantwortungsvollen kommerziellen Kommunikation durch die Wirtschaft erlassen wurden.

ICC Germany: Wie ist das Verhältnis von internationalem Kodex und deutscher Selbstregulierung?

Heitschel von Heinegg: Die Verhaltensregeln des Deutschen Werberates fußen wie alle nationalen Verhaltensregeln auf dem ICC-Kodex. Als der Deutsche Werberat 1972 gegründet wurde, gab es bereits seit

45 Jahren den Werbe- und Marketing-Kodex der ICC. Im Laufe der Jahre hat der Deutsche Werberat neben den Grundregeln zur kommerziellen Kommunikation weitere Regelwerke verabschiedet, die den nationalen Besonderheiten Rechnung tragen und den werbenden Unternehmen in sensiblen Bereichen Leitplanken für ihre kommerzielle Kommunikation geben. Die deutsche Werbeselbstregulierung ist damit detaillierter und spezieller als der weltweit geltende ICC-Kodex, wird aber vom gleichen Ziel getragen: Verantwortungsvolle Werbung zu gewährleisten. Gleichzeitig setzt sich der ZAW bei der ICC dafür ein, das, was in Deutschland gut funktioniert, zu internationalisieren.



Katja Heitschel von Heinegg

ist Leiterin Europa-angelegenheiten beim Zentralverband der Deutschen Werbewirtschaft (ZAW) und Mitglied der ICC-Kommission Marketing und Werbung.

Tax Conference 2018

Digitale Steuererhebung und Besteuerung digitaler Unternehmen

Gemeinsam organisierten die Wirtschaftsverbände ICC, BIAC und BusinessEurope am 29. Juni 2018 in München ihre internationale Steuerkonferenz. Wirtschaftsvertretern mit Experten aus Regierungen und internationalen Organisationen wie der UN, der OECD, der Europäischen Kommission und nationalen Finanzministerien diskutierten zum diesjährigen Themenschwerpunkt Digitalisierung.



Mit der International Tax Conference sei es gelungen, so ICC-Germany-Präsident Dr. Werner Brandt, eine internationale Steuerkonferenz in Deutschland zu etablieren. Er dankte in seiner Key-Note Georg Geberth, Director Global Tax Policy der Siemens AG und Delegierter der ICC-Kommission Steuern, für die Organisation der Konferenz. Brandt hob die Bedeutung der Digitalisierung sowohl für die Steuerabteilungen der Unternehmen und als auch die Steuerverwaltungen vor. Auch ging er auf die zunehmende Bedeutung der Dispute Prevention im internationalen Steuerrecht sowie die Arbeit der ICC zu einer Charta „Tax Payers Rights and Obligations“ ein.

Digitale Technologien haben bereits erste direkte Auswirkungen auf die Steuerverwaltung, wie der OECD-Bericht „Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018“ aus diesem Jahr zeigt: Sie verbessert die Einhaltung der Steuervorschriften sowie die Dienstleistungen für den Steuerzahler und reduziert den Verwaltungsaufwand.

Besteuerung digitaler Geschäftsmodelle

Die Europäische Kommission hat im März 2018 zwei Vorschläge vorgelegt, um zukünftig digitale Firmen zu besteuern. Ähnliche Vorschläge werden in Indien oder Brasilien diskutiert. Einige OECD-Mitgliedstaaten beabsichtigen, bis 2020 im Rahmen des BEPS-Rahmenwerks von OECD/G20 einen Konsens zum Thema zu entwickeln. Maria Teresa Fábregas, Direktor Indirekte Steuern und Steuerverwaltung der Europäischen Kommission, machte

deutlich: „Es gibt eine echte Notwendigkeit, unser System an die digitale Ära anzupassen“. Denn das aktuelle Steuerrecht passe nicht mehr in das digitale Zeitalter, in dem signifikante Gewinne in einem Land erwirtschaftet werden könnten, ohne dort physisch präsent zu sein.

Dr. Monika Wünnemann, Leiterin der BDI-Abteilung Steuern und Finanzpolitik, machte auf vom Gesetzgeber unerwünschte Nebenwirkungen aufmerksam. Denn ein solches Vorhaben könne nicht eng begrenzt werden. Der Vorsitzende der ICC-Steuerkommission, Prof. Christian Kaeser, Global Head of Tax bei Siemens, unterstrich, dass die Steuerpolitik den digitalen Handel fördern und nicht durch zusätzliche Hürden sowie durch höhere Risiken einer unbeabsichtigte Doppelbesteuerung behindern dürfe.

Globale Steuerregulierung in einer digitalisierten Welt

Die Vorschläge der EU-Kommission umfassen auch die Einführung einer Interimssteuer, bei der Unternehmen auf der Basis ihres Umsatzes und nicht ihrer Gewinne besteuert würden. Diese werden in dem OECD-Bericht zwar thematisiert, aber explizit nicht vorgeschlagen. Die Wirtschaftsvertreter in der Konferenz problematisierten diese kurzfristigen Maßnahmen. Sie betonten die Notwendigkeit eines globalen, harmonisierten Ansatzes, der Kohärenz, Vorhersehbarkeit und Neutralität umfasse und zu einem für Staaten und Steuerzahler fairen Steuersystem beitrage.

Veranstaltungen

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

24.10.2018	Frankfurt	Trade Compliance – neue Herausforderungen für Unternehmen
05.11.2018	Essen	„30 Tage vor COP24“ – Die deutsche Wirtschaft vor den UN-Klimaverhandlungen
15./16.11.2018	Potsdam	Herbsttagung 2018 ICC Germany (Gremiensitzung auf Einladung)
16.05.2019	Berlin	Frühjahrstagung 2019 (für Mitglieder)
28.06.2019	München	International Tax Conference
28./29.11.2019	München	Herbsttagung 2019 ICC Germany (Gremiensitzung auf Einladung)
05.12.2018	Frankfurt	Aktuelle Entwicklungen im Akkreditivgeschäft



Präsidium von ICC Germany anlässlich der Frühjahrstagung am 24. Mai 2018 in Stuttgart

Internationale Kommissionssitzungen (nur für Mitglieder)		
01.10.2018	Genf	ICC-Kommission Handels- und Investitionspolitik
01./02.10.2018	São Paulo	ICC-Kommission Umwelt und Energie
06.10.2018	Rom	ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit & Mediation
19.10.2018	Genf	ICC-Kommission Steuern
15.-17.10.2018	Tiflis	ICC-Kommission für Bankenrecht und -praxis
22.10.2018	Palma, Mallorca	ICC-Kommission CSR und Anti-Korruption
24.10.2018	Paris	ICC-Kommission Handelsrecht und -praxis
06./07.11.2018	Paris	ICC-Kommission für Zölle und Handelserleichterung
07.-13. Februar 2019	Paris	14. International Commercial Mediation Competition

Highlight



GASTGEBER UND PARTNER



VERANSTALTER



CO-SPONSOR



CO-SPONSOR

Die deutsche Wirtschaft vor dem UN-Klimagipfel in Katowice, Polen: „30 Tage vor COP24“

Vom 3. bis 14. Dezember 2018 findet die 24. Klimakonferenz der Vereinten Nationen (COP24) in Polen statt. Als offizielle Anlaufstelle der UNFCCC für alle Wirtschafts- und Industrieverbände koordiniert die ICC die Aktivitäten der globalen Wirtschaft auf der Klimakonferenz. ICC Germany hat wie bereits 2017 eine Veranstaltung vor den UN-Klimaverhandlungen initiiert. 2018 wird diese gemeinsam mit thyssenkrupp, HSBC Deutschland, Siemens, EY, E.ON, econsense, BDI, DIHK und dem VCI gestaltet. „30 Tage vor der COP24“ findet am 5. November 2018 in Essen statt und dient als Diskussionsplattform für wirtschaftsrelevante Themen rund um den UN-Klimagipfel. Vertreter von Unternehmen, der regionalen und nationalen Politik und Wissenschaft geben Einblicke in den aktuellen Verhandlungsstand und in die Klimaaktivitäten der Wirtschaft.

Bei der COP24 in Katowice soll über den Stand der jeweiligen nationalen Klimabeiträge und über gemeinsame Regeln zur Überprüfung dieser Beiträge im Rahmen des „Talanoa Dialogs“ diskutiert werden. Besonders wichtig für die Wirtschaft sind die geplanten Regeln und Instrumente im „Rulebook“, um internationale Klimapolitik im Tagesgeschäft implementieren zu können. Die konkrete Ausgestaltung wird unmittelbare Auswirkungen auf die Aktivitäten deutscher Unternehmen haben. Als konstruktiver Partner bringt sich die deutsche Wirtschaft ein, um aktiv Lösungen zum ambitionierten Klimaschutz lokal und global voranzubringen.

30 Tage vor der UN-Klimakonferenz werden u.a. folgende Fragen aufgegriffen: Was wird in Katowice verhandelt, welche Ziele werden mit dem „Rulebook“ verfolgt? Welche Themen sind für die deutschen Unternehmen relevant bzw. von Interesse? Welchen Beitrag kann die Wirtschaft zu den Klimaverhandlungen leisten?



SPONSOREN UND PARTNER













Weitere Informationen zur Veranstaltung:
Jacqueline Albers, S. 78.

Ansprechpartner


Oliver Wieck · Generalsekretär

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

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


Jessica Franke

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

- Büro des Generalsekretärs


Dr. Katrin Rupprecht · Leitung Kommunikation

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

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


Jacqueline Albers · Policy Director, Sustainability & Compliance

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

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


Mareike Günther · Junior Policy Manager

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

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


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

Cagdas Orhan · Leitung Business Development

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

- Zölle und Handelserleichterung
- Handelsrecht und -praxis
- Steuer

Ihre Lösung für sichere Exportgeschäfte!



NEU
AB DEZEMBER
2018

BEX

EXPERIUM

Ihre Absicherung bei
der Exportkontrolle

› Exportkontrolle - aber sicher!

EXPERIUM unterstützt Ihre Exportkontrolle durch die automatisierte Überwachung von Gesetzen und Rechtsverordnungen. Sie werden auf alle zu prüfenden Belege hingewiesen. So können Sie sich bei Ihrer Kontrolle ausschließlich auf kritische Belege fokussieren.

Die Exportkontrolle durch **EXPERIUM** prüft Ihre Belege auf:

- › Verdächtige Empfänger (Sanktionslistenprüfung)
- › Genehmigungspflichtige Güter (z.B. Anwendung der Dual-Use-VO)
- › Kritische Länder (Embargoprüfung)

Vorteile von **EXPERIUM**:

- › Größtmögliche Risikominimierung
- › Prävention von Gesetzesverstößen
- › Stets auf dem rechtlich aktuellsten Stand durch den BEX-Datenservice
- › Vollumfängliche Beleg- und Stammdatenprüfung
- › Lückenlose Protokollierung Ihrer Geschäftsfälle

www.bex.ag

BEX

Ihr Profi Know-How am Puls des Zolls

Laptop Pro

Wir haben **zoll-office®** entwickelt - das Webportal am Puls des Zolls +++
So können Sie 365/24/7 auf alle wichtigen Zollverordnungen
(u.a. UZK, EZT) zugreifen und kontextsensitiv suchen +++ komfortabel
Ihre Bewilligungen und Zollunterlagen ISO-konform verwalten +++
wichtige Checklisten für z.B. den AEO und die Exportkontrolle in Echtzeit abrufen
+++ und selbst die IDEA-Schnittstelle zur Betriebsprüfung verwalten +++ uvm. +++
Zoll ja alles direkt verfügbar sein!

nur
99 €
pro User
(pro Monat, zzgl. MwSt.)

Alle pulsierenden Fakten hier: www.zoll-office.de