ISSN 2365-7103 November 2020 bis April 2021 www.iccgermany.de

ICC Germany-Magazin

11

RECHT UND HANDEL

„Force Majeure“ im Vertragsrecht

Ende des EU-Investitionsschutzes?

Verbandssanktionen: nicht die Falschen bestrafen!

STREITBEILEGUNG

Virtual Hearings in Corona-Zeiten

Schiedsverfahren und Insolvenzen

Lieferketten im Fokus

Handelskonflikte, Renationalisierung, Corona, Sorgfaltspflichten: wohin geht die Reise?

ICC GERMANY INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization

KOOPERATIONSPARTNER: Reguvis

Maturus bietet seit 15 Jahren objektbasierte Finanzierungslösungen für den Mittelstand an und ist damit der deutsche Pionier in diesem Marktsegment. Unser Angebot des Sale & Lease Back richtet sich an Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe, die über einen werthaltigen, gebrauchten Maschinenpark verfügen. Über Asset Based Credit wiederum können Unternehmen gegen Bestellung von Sicherheiten aus dem Anlage- und Umlaufvermögen Liquidität generieren. Durch den rein assetbasierten Ansatz eignen sich die Finanzierungen auch für Sondersituationen, in denen Bankenunabhängigkeit gefragt ist.

MATURUS
FINANCE GMBH

T +49 40 30 03 936-250
info@maturus.com
www.maturus.com

Liebe Leserin, lieber Leser,

Schwerpunkt dieser Ausgabe sind internationale Lieferketten, die rund 80 % der Wertschöpfung des globalen Handels ausmachen und in die kaum eine Industrienation so intensiv eingebunden ist wie Deutschland. Der Warenaustausch zwischen Produzenten, Zulieferern, Händlern, Transporteuren und Kunden funktioniert seit Jahrzehnten zuverlässig und sicher und hat mit dazu beigetragen, über eine Milliarde Menschen aus der Armut zu holen und ihnen eine Perspektive zu geben. Allerdings werden Lieferketten weltweit durch Handelskonflikte, zunehmende Tendenzen zur Renationalisierung und zuletzt die COVID-19 bedingten Beschränkungen immer stärker unter Druck gesetzt.

Für die Unternehmen bedeutet dies, eine Balance zu finden zwischen Kosteneffizienz, Sicherheit und Nachhaltigkeit. Welche Schlüsse werden aus den COVID-19-Beschränkungen gezogen, wie stellen Unternehmen künftig ihre Lieferketten auf? Welche Folgen hat dies für den Welthandel? Auf Seite 14 haben wir unsere Mitglieder gefragt, wie sie mit den Herausforderungen umgehen; zu den genannten Maßnahmen gehören u.a. Mehrlieferanten-Strategien, Re-Lokalisierung, die Anpassung des SCRM und die Übernahme von Verantwortung. Im „Standpunkt“ erläutert Daimler Vorständin Renata Jungo Brüngger, wie die Automobilindustrie mit der „Verantwortung in der Lieferkette“ umgeht (S. 12). So selbstverständlich es ist, dass Unternehmen für ihre Produktion Verantwortung tragen, so augenscheinlich ist auch, dass die geplante gesetzliche Regelung nicht über die tatsächlich bestehenden wirtschaftlichen Einflussmöglichkeiten und juristische Durchgriffsmöglichkeiten der Unternehmen hinausgehen darf. Zu diesem und weiteren Themen äußert sich der neue ICC Germany-Präsident, Dr. Holger Bingmann in seinem Interview auf S. 6.

Aus den vielen neuen Produkten und Publikationen der ICC hervorheben möchte ich die im März aktualisierten ICC-Musterklauseln zu „Force Majeure“ und „Härtefällen“, die ICC Germany aus gegebenem Anlass jetzt auch in deutscher Sprache anbietet. Die Klauseln ermöglichen weit über die aktuelle COVID-19-Pandemie hinaus eine klare Regelung der Verpflichtungen der Parteien bei unerwarteten Ereignissen, wie Kriegen, Boykotten oder Embargos. Im Bereich Streitbeilegung berichten Schiedsrichterinnen über die ersten Erfahrungen mit digitalen Hearings, die der Court seinen Nutzern während der Pandemie aus dem Stand heraus ermöglicht hat. Digitale Hearings könnten sich – über die aktuelle Situation hinaus – für bestimmte (kleinere) Verfahren als kostengünstige Alternative etablieren.

Ich wünsche Ihnen eine angenehme Lektüre und bleiben Sie gesund!

Oliver Wieck
Generalsekretär, ICC Germany

Editorial

© Serz72 – istockphoto.com

Spezial: Lieferketten

„Keine Alternative zu globalen Lieferketten“ 6
Im Gespräch mit Dr. Holger Bingmann

Menschenrechte in der Krise? 10
Verantwortung von Unternehmen in der Lieferkette
Renata Jungo Brüngger

Internationale Lieferketten auf den Prüfstand? 14
Die Zukunft internationaler Arbeitsteilung
von Thilo Großer

Internationaler Handel und Recht

Gerade in Corona-Zeiten: Handelsbeschränkungen aufheben! 20
Mit der Liberalisierung des Gesundheitsgüterhandels kann die Handelspolitik zur Coronabekämpfung beitragen
von Dr. Jasmina Kirchhoff, Klemens Kober, Jürgen Matthes

Das Verbandssanktionen-Gesetz 24
Bessere Compliance durch Bestrafung der Falschen und mit falscher Begründung?
von Prof. Christian Strenger

Schutz vor höherer Gewalt 26
Neue ICC-Musterklauseln für Force Majeure und höhere Gewalt
von Ulrich Helm

Das Ende des innereuropäischen Investitionsschutzes 32
Kündigung der bilateralen intra-EU Investitionsschutzverträge
von Arne Fuchs, LL.M., Pauline Walde

Europäische Geschäfte neu im Fokus 38
Absicherung von Liefergeschäften in unsicheren Zeiten
von Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff

Auf einen Klick 42
Wettbewerbsvorteile aus Freihandelsabkommen nutzen
von Thomas Maulbeck

Internationale Streitbeilegung

„Für den Schiedsgerichtshof ist die Krise eine Chance“ 44
Im Gespräch mit Alexis Mourre

Schiedsklauseln dominieren in internationalen Verträgen 46
Führende Position des Internationalen Schiedsgerichtshofs der ICC
Im Gespräch mit James Menz, Dmitry Marenkov

Schiedsverfahren 2.0 48
Technik – Fluch oder Segen?
von Ulrike Gantenberg

Internationale Schiedsverfahren und Insolvenz 54
Welche Auswirkungen hat die Insolvenz einer Partei auf ein Schiedsverfahren?
von Dr. Roland Kläger

Elektronische Schiedssprüche? 56
Digitale Signatur von Schiedsauftrag und Schiedsspruch: Hoffnung und Wirklichkeit
von Erik Schäfer

The show must go on: Der virtuelle Gerichtssaal 62
Kein Lockdown für die Rechtspflege in England
von Patricia Nacimiento

ICC Germany

Neue Publikation: Incoterms® 2020-Workbook 65
Praxisfälle zur Fortbildung im Unternehmen

Editorial 3

Veranstaltungen 68

Ansprechpartner ICC Germany 70

Strategische Partner

COHAUSZ & FLORACK

HypoVereinsbank Unternehmer Bank Member of UniCredit

HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK

MAYER | BROWN

C/M/S/ Law . Tax

HERBERT SMITH FREEHILLS

McDermott Will & Emery RECHTSANWÄLTE STEUERBERATER LLP

ICC Germany Magazin | November 2019 bis April 2020

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:
Reguvis Fachmedien GmbH
Amsterdamer Str. 192, 50735 Köln

Geschäftsführung:
Jörg Mertens
Telefon: 02 21/9 76 68-0
Unternehmen und Wirtschaft
E-Mail: wirtschaft@reguvis.de
www.reguvis.de

Redaktion:
ICC Germany: Dr. Katrin Rupprecht (Leitung); Cecilia Szabó, Redaktion Recht, Köln, www.redaktion-recht.de;
Reguvis Fachmedien 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:
Henriette Hartmann
ICC Germany e.V. | Internationale Handelskammer
Wilhelmstr. 43G - 10117 Berlin
Telefon: 030/200 7363-60 – Fax: 030/200 7363-69
E-Mail: henriette.hartmann@iccgermany.de

Anzeigenpreise:
Es gilt die Anzeigenpreisliste 2020

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 Scheckenlohe

Titelbild:
© Serz72 – istockphoto.com

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

Spezial: Lieferketten

„Keine Alternative zu globalen Lieferketten“

Dr. Holger Bingmann, Präsident von ICC Germany

Im Rahmen der ersten digitalen Mitgliederversammlung von ICC Germany wurde Dr. Holger Bingmann zum neuen Präsidenten von ICC Germany gewählt. Wir haben bei ihm nachgefragt, zu den Herausforderungen im internationalen Handel, zur unternehmerischen Verantwortung in der Lieferkette und zur Zukunft der Digitalisierung.

Zur Person

Dr. Holger Bingmann ist seit 2017 im Präsidium des Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA) und wurde 2018 in das Präsidium von ICC Germany gewählt. Der promovierte Betriebswirtschaftler ist Geschäftsführer der Pressevertrieb München Holding, Gründer der DBU Digital Business University of Applied Sciences und war bis Februar 2020 geschäftsführender Gesellschafter der von ihm mitgegründeten MELO-Gruppe mit rund 2.000 Mitarbeitern mit Schwerpunkten Außenhandel, Logistik und Medien.

ICC Germany: Was ist für Sie das Besondere an der ICC?

Bingmann: Die ICC ist ein weltweiter Verband bzw. eine Institution der globalen Wirtschaft, die Regeln und Standards für den internationalen Handel aufstellt und pflegt. Wie schwierig dies innerhalb der Staatengemeinschaft ist, sehen wir aktuell bei der WTO, bei der es fast unmöglich ist, zu einem Konsens zwischen den 164 Mitgliedstaaten zu gelangen. Bei der ICC funktioniert das besser und daher muss die globale Wirtschaft künftig noch mehr Verantwortung bei der Reform des globalen regelbasierten Handelssystems übernehmen. Schon heute ist die ICC erste Ansprechpartnerin der WTO bei der Gestaltung des Rahmenabkommens für den digitalen Handel und begleitet den – zurzeit allerdings stockenden – Prozess zur Reform der WTO. Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal der ICC ist ihr UN-Beobachterstatus, der ihr als einziger Wirtschaftsorganisation die Möglichkeit eröffnet, an den UN-Sitzungen teilzunehmen und mit UN-Organisationen in privilegierter Weise zusammenzuarbeiten. Beispiele sind die UNFCCC oder aktuell während der Pandemie die Zusammenarbeit mit der WHO, UNCTAD und UNHCR.

ICC Germany: *Warum ist ein branchenübergreifender, globaler Verband so wichtig?*

Bingmann: Mit großem Erfolg setzt sich die ICC für den internationalen Handel ein. Dieser Erfolg birgt immer die Gefahr, dass sich Unternehmen zurücklehnen und sagen, prima, der internationale Handel funktioniert ja. Das stimmte auch lange Zeit, heute ist das globale Handelssystem allerdings in großer Gefahr. Der freie Handel ist kein Selbstläufer mehr, wie die Handelskonflikte zwischen den USA und China, aber auch der Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU zeigen. Dort wurde mit dem Brexit vor drei Jahren beschlossen, selbstständig und unabhängig von der EU, Freihandelsabkommen abzuschließen. Bis heute wurden exakt sieben Abkommen geschlossen, das größte mit Chile und das kleinste Abkommen mit den Färöer Inseln. Und nun vergleichen Sie, was die WTO in den vergangenen Jahrzehnten geschaffen hat oder auch die Europäische Union als Wirtschaftsraum mit über 70 Freihandelsabkommen. Es zeigt sich, dass gemeinsam sehr viel mehr erreicht werden kann und wir uns nicht von Partikularinteressen treiben lassen dürfen – sowohl in der Politik als auch in der Wirtschaft. Internationale Handelsabkommen sind die Basis und der Rahmen, von dem wir alle profitieren. Neben dem Abbau von Handelsbarrieren und sonstigen Beschränkungen des Marktzugangs schützen die meisten Abkommen auch die Direktinvestitionen der Unternehmen. Auch dies müssen wir in Europa gerade in Zeiten schärfer werdender Konflikte zwischen den USA und China wertschätzen und weiter ausbauen.

ICC Germany: *Wie werden sich zukünftig Lieferketten durch Corona verändern?*

Bingmann: Ein Unternehmen in Deutschland bezieht durchschnittlich ein Drittel seiner Vorprodukte aus dem Ausland. Natürlich kam es während der COVID-19-Krise zu Ausfällen. Dies ist aber kein Grund auf einmal internationale Lieferketten, die vor Jahrzehnten aufgebaut wurden und seitdem verlässlich funktioniert haben, grundsätzlich in Frage zu stellen. Natürlich werden Unternehmen im Zuge der Krise die Risiken in ihren Lieferketten neu bewerten und in Einzelfällen Abhängigkeiten von ausländischen Lieferanten und Ländern überdenken. Dies wird sicherlich auch dazu führen, dass zu manchen Lieferketten im asiatischen Raum Alternativen gesucht werden. Insgesamt wird es aber aus meiner Sicht keine großen Umbrüche geben. Der internationale Handel erfüllt neben den wirtschaftlichen Interessen auch einen wichtigen Beitrag zum Frieden und zu einer besseren Verständigung zwischen den Völkern. Dies ist die Gründungsidee der ICC und wir müssen heute alles dafür tun, dass dem globalen, regelbasierten Handel nicht der Boden unter den Füßen weggezogen wird. Zu denken, dass der Staat Einkäufe oder Produktionen besser steuert, so wie wir es in der Krise u.a. im Bereich der medizinischen Schutzbekleidung gesehen haben, führt in die falsche Richtung.

© Serz72 – istockphoto.com

ICC Germany: *Was sind die zentralen Herausforderungen im Welthandel?*

Bingmann: Die größte Herausforderung für den internationalen Handel liegt im langsamen Zerfall der multilateralen Verständigung. Dort haben wir mittlerweile einige Baustellen, die wir bis vor einiger Zeit so noch nicht kannten. An vorderster Stelle ist die Blockade einer WTO-Reform zu nennen, aber auch die schleppende Umsetzung des Pariser Klimaabkommens, die Schwächung der WHO oder der Weltpostverein, bei dem die USA ebenfalls mit einem Austritt gedroht haben. Aber auch innerhalb Europas wird z.B. vom EuGH der Investitionsschutz ausgehöhlt, ohne dass den Unternehmen ein gleichwertiger Schutz angeboten wird. Brandgefährlich für den Welthandel ist natürlich auch die weitere Eskalation des Handelskonflikts zwischen den beiden größten Handelsnationen, die sich mit immer schärferen Sanktionen und höheren Zolltarifen überziehen. Dies ist eine massive Belastung für die Weltwirtschaft.

ICC Germany: *Im Fokus der Politik stehen eher die negativen Auswirkungen der Globalisierung, aktuelles Stichwort ist das geplante Lieferkettengesetz.*

Bingmann: Die Globalisierung hat es geschafft, über eine Milliarde Menschen aus der Armut herauszuholen. Und ich bin davon überzeugt, dass Globalisierung und internationale Lieferketten auch weiterhin eine breitere Verteilung der globalen Wertschöpfung zur Folge haben. Es wird meines Erachtens völlig unterschätzt, wie viel die deutsche Wirtschaft bislang in die internationale Arbeitssicherheit investiert hat und sich auch weiterhin ihrer Verantwortung bewusst ist. Es gibt Beispiele aus den verschiedensten Branchen. So hat adidas ein 70-köpfiges Team in Asien, das nichts anderes zur Aufgabe hat, als die Herstellungsprozesse, Fabriken und die Lieferanten zu überprüfen.

Eine europäische Regelung zum Thema Verantwortung in der Lieferkette wird zweifelsohne kommen. Das ist auch in dem Sinne richtig, dass europäische Unternehmen den gleichen Wettbewerbsbedingungen unterliegen müssen. Andererseits ist es jedoch nicht möglich, im Rahmen eines Lieferkettengesetzes auch den letzten Zulieferer – beispielsweise eines Knopfes an einer Jeans – zu kontrollieren. Hier muss anstelle dirigistischer Vorgaben auf pragmatische Lösungen gesetzt werden.

ICC Germany: *Die Bundesregierung hat die dritte Verschärfung der staatlichen Investitionskontrollen in kurzer Zeit angekündigt.*

Bingmann: Wir müssen grundsätzlich fragen: Wo ist das Primat der Politik richtig und wichtig? Und wo sollte die Wirtschaft etwas freier agieren können? Generell sehe ich mit Sorge, dass Handelsabkommen und Handelspolitik immer mehr zum politischen Spielball werden. Wir müssen in der Handelspolitik mit besonderem Augenmaß agieren. Dies gilt für den weltweiten Trend zunehmender Handelskonflikte, aber auch bei uns in Deutschland für die industriepolitische Instrumentalisierung von Investitionskontrollen. Ein weiteres Thema sind die zunehmenden Wirtschaftssanktionen, obwohl bis heute unklar ist, ob die damit beabsichtigten politischen Veränderungen tatsächlich herbeigeführt werden können. Eine Untersuchung des Instituts für Weltwirtschaft in Kiel aus der jüngeren Zeit kommt hier zu gegenteiligen Ergebnissen.

ICC Germany: *Wo stehen deutsche Unternehmen bei der Digitalisierung?*

Bingmann: Wir müssen uns darüber im Klaren sein, dass digitale Plattformen und künstliche Intelligenz schon heute jeden Tag genutzt werden. Meiner Meinung nach kann deshalb kein Unternehmen in Deutschland sagen, das Thema sei für sein Unternehmen nicht relevant. Ich stelle jedoch mit Besorgnis fest, dass in diversen Umfragen Unternehmen die Relevanz der Digitalisierung immer noch ein Stück weit unterschätzen. Hier ist mehr Offenheit und Neugier gefragt. Wir müssen anhand digitaler Anwendungen und Best-Practice-Beispielen in Unternehmen deutlich machen, wie wichtig Digitalisierung ist und welche Möglichkeiten sie mit sich bringt. Auch müssen wir dem Schreckensszenario vieler Arbeitsloser als Folge der Digitalisierung ein Ende setzen. Die deutsche Wirtschaft investiert in letzter Zeit sehr intensiv in die Plattformökonomie und wir stellen trotzdem keinen Anstieg der Arbeitslosigkeit fest. Wichtig in diesem Kontext ist, massiv in Bildung insgesamt, aber insbesondere in die Aus- und Weiterbildung zu investieren und die Zuwanderung, insbesondere für Facharbeiter, offen zu gestalten. Diesen Weg müssen wir weiterverfolgen.

ICC Germany: *Welche konkreten Vorteile hat die Digitalisierung?*

Bingmann: Die Beschränkungen des Miteinanders während des Lockdowns haben uns unmissverständlich aufgezeigt, dass digitale Plattformen, egal in welchem Bereich, sei es im Handel, in der Produktion, im öffentlichen Verwaltungsbereich oder in den Schulen, notwendig und richtig sind. Durch das Home Office konnten viele Prozesse der deutschen Wirtschaft fortgesetzt werden. Auch die ICC hat beispielsweise Schiedsverfahren – sofern gewünscht – in kürzester Zeit auf virtuelle Plattformen verlagert.

Zudem können digitale Plattformen auch das reibungslose Funktionieren von Prozessen sicherstellen. Daher treibt die ICC auch das Thema Digitalisierung im Bereich des Außenhandels und der Handelsfinanzierung richtigerweise intensiv voran. Digitale Plattformen haben den Vorteil, dass sie – wenn sie einmal zum Laufen gebracht worden sind – in der Regel automatisiert verlässlich funktionieren. Und dies ist ein ganz erheblicher Wettbewerbsvorteil. Hier gibt es auch im Außenhandel sehr viel Potenzial, ein Stichwort ist die Distributed-Ledger-Technologie.

ICC Germany: *Also glauben Sie, dass die letzten Monate zu mehr Digitalisierung führen?*

Bingmann: Krisen sind immer auch Katalysatoren. Es ist deutlich geworden, dass in den letzten zehn Jahren einer boomenden deutschen Wirtschaft die Digitalisierung in vielen Bereichen vernachlässigt wurde. Daran wird jetzt gearbeitet und hier hat die COVID-19-Krise als Beschleuniger gewirkt. Hinzu kommt der Strukturwandel in der Schwerindustrie Kohle und Stahl, aber auch in der Automobilindustrie. Das hat uns die Pandemie nochmals schmerzlich vor Augen geführt. Veränderungen bringen große Herausforderungen mit sich, sie führen aber eben auch zu einer neuen Dynamik, wenn sie gemeistert werden. Am Ende wird eine international wettbewerbsfähige und starke europäische Wirtschaft stehen. Davon bin ich zutiefst überzeugt.

ICC Germany: *Welche Herausforderungen bestehen für die europäische Wirtschaftspolitik im Bereich der Digitalisierung?*

Bingmann: Wir haben es leider in Europa verpasst, die großen digitalen Plattformen mitzugestalten. Die zentralen Strukturen sind durch US-amerikanische und chinesische Unternehmen, die über riesige Heimatmärkte verfügen, bereits geschaffen worden. Deswegen ist es richtig, wenn die Europäische Union jetzt regulatorische Rahmen zum Datenschutz und Datentransfer setzt, damit die massive Sammlung und Speicherung von Daten nicht gegen den Nutzer verwendet werden können. Langfristig sind globale Regelungen notwendig. Die ICC treibt dieses Thema voran und ist u.a. zentraler Ansprechpartner der Initiative der WTO zum Abschluss eines plurilateralen Abkommens zum E-Commerce.

Europa sollte sich aber auch der eigenen Stärken bewusst werden. Spotify, TeamViewer oder DeepL sind vielleicht Spezialanbieter, haben aber eine weltweite Dominanz erreicht. Kreativität und Geld gibt es nicht nur in Kalifornien oder China, sondern auch in Europa. Allerdings müssen – und das mahnen auch große Venture-Kapitalgeber an – Investitionen in solche Unternehmen, die moderne und digitale Industrien aufbauen, gestärkt werden. Dazu kann Europa wesentlich beitragen, wie z.B. durch Investitionsanreize oder durch Abschreibungsmöglichkeiten für Forschung und Entwicklung.

ICC Corporate Startup Stars-Awards

Preisträger der letzten Ausschreibung

Die ICC organisierte in diesem Jahr gemeinsam mit dem Beratungsunternehmen „Mind the Bridge“ die erste globale Ausgabe der renommierten Corporate Startup Stars-Awards. Ausgezeichnet werden Unternehmen, die „Open Innovation“ in Kooperationen mit Startups fördern. Dabei wird der unternehmensinterne Innovationsprozess nach außen geöffnet, u.a. über Partnerschaften, mit Hilfe von Inkubatoren und Acceleratoren oder durch Investitionen bzw. Akquisitionen. Über 80 Unternehmen haben sich beworben. Aus Deutschland sind dabei: SAP, Siemens, die Bosch Group und der Automobilzulieferer Hella. Die Preisverleihung findet im Dezember 2020 in Paris statt.

ICC INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization

Menschenrechte in der Krise?

Renata Jungo Brüngger ist Mitglied des Vorstands der Daimler AG und Mercedes-Benz AG, verantwortlich für Integrität und Recht.

Verantwortung von Unternehmen in der Lieferkette

COVID-19 hat unseren Alltag auf den Kopf gestellt und der weitere Verlauf der Krise ist nur schwer abzusehen. Klar ist aber: Der Kampf gegen die Pandemie darf keine Ausrede sein beim Kampf für Menschenrechte. Gerade in der Krise kommt es darauf an, Verantwortung zu übernehmen und in nachhaltige Strukturen zu investieren.

© FangXiaNuo – istockphoto.com

© Daimler AG / Michael Dannenmann

> *„Die Pandemie ist keine Ausrede beim Kampf für mehr Menschenrechte."*
>
> *Renata Jungo Brüngger Vorstandsmitglied der Daimler AG verantwortlich für Integrität und Recht*

Corona ist eine historische Krise von bislang unbekanntem Ausmaß. Hunderttausende Menschen sind bereits an der Krankheit gestorben, weltweit sind wirtschaftliche Existenzen bedroht und die einfachsten Dinge des Alltags scheinen nicht mehr selbstverständlich – sei es auch nur, anderen Menschen die Hand zu reichen. Und ein baldiges Ende ist nicht in Sicht. Im Gegenteil, während dieser Artikel entsteht, kämpft die Welt gegen die Ausbreitung einer zweiten COVID-19 Welle. Doch so schmerzlich die Auswirkungen der Krise sind, wir müssen weiter dranbleiben mit Disziplin, Kreativität und Solidarität.

Dranbleiben ist auch die richtige Einstellung, wenn es um den Kampf für Menschenrechte geht – und das nicht trotz, sondern gerade wegen der Corona-Krise. Zum einen, weil Integrität und Menschenrechte die Ankerpunkte unseres Wertesystems sind und gerade in Krisenzeiten Orientierung geben. Und zum anderen, weil COVID-19 ganz konkrete Auswirkungen auf menschenrechtsrelevante Fragestellungen hat: Wie gewährleisten wir das Recht auf körperliche Unversehrtheit bei der Arbeit? Was unternehmen wir für den Schutz der Privatsphäre in Zeiten von meldepflichtigen Corona-Positiv-Tests? Oder wie können wir Risikogruppen mit präventiven Maßnahmen schützen, ohne sie dabei aufgrund ihres Alters zu diskriminieren?

Beim Krisenmanagement kommt es vor allem auf zwei Dinge an: Geschwindigkeit und Anpassungsfähigkeit. Unternehmen müssen schnell und flexibel auf die veränderten Bedingungen reagieren. Um wirtschaftlich zu bleiben, braucht es zügig ein „New Business Normal". Dafür werden funktionsübergreifende Krisenstäbe im Headquarter und auf lokaler Ebene installiert, die in Windeseile neue Prozesse aufsetzen. Im Fall von Corona waren das einige – vom Hygienekonzept, über Anpassungen bei den Lieferketten bis hin zur digitalen Zusammenarbeit im Homeoffice. Bei solch einschneidenden Veränderungen drängt sich schnell die Frage auf: Heiligt der Krisenmodus die Mittel? Die Antwort lautet: Natürlich nicht! Und schon gar nicht auf Kosten von Menschenrechten. Das gilt sowohl für die Rechte der eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als auch der Lieferanten und Geschäftspartner.

Menschenrechte als Faktor des Kerngeschäfts

Die Automobilindustrie stand beim Thema Menschenrechte bereits vor Corona in der Verantwortung. Grund dafür ist vor allem der rasante Ausbau der Elektromobilität und der ansteigende Bedarf an potenziell risikobehafteten Rohstoffen, wie Lithium und Kobalt. Es besteht die Gefahr, dass diese unter menschenrechtlich kritischen Bedingungen abgebaut werden – zum Beispiel in Puncto Arbeitssicherheit oder Kinderarbeit. Corona verschärft die Situation vor Ort noch einmal. Die körperliche Unversehrtheit ist durch unzureichende Schutzmaßnahmen gefährdet und die wirtschaftliche Existenz durch rückläufige Rohstoffnachfrage bedroht. Notwendige soziale Sicherungssysteme sind in den betroffenen Ländern meist nicht vorhanden.

© Dainas – istockphoto.com

Dem gegenüber steht die unternehmerische Verantwortung der Konzerne, die am Ende der Lieferkette stehen. Denn eins steht außer Frage: Menschenrechte sind kein Nischenthema, das es nur aus Reputationsgründen zu beachten gilt. Es ist ein Faktor, der unser Kerngeschäft sowie unsere Werte betrifft und den wir mit entsprechender Ernsthaftigkeit angehen müssen. Bei Daimler haben wir das Thema daher bewusst in unserer nachhaltigen Geschäftsstrategie verankert – und damit als zentrales Kriterium für Businessentscheidungen. Es ist unser Anspruch, dass Menschenrechte in allen Konzerngesellschaften eingehalten werden und bei Lieferanten Beachtung finden. Doch das ist leichter gesagt als getan: Die globalen Lieferketten – ich bezeichne sie gerne als Lieferantennetzwerk – sind mit zahlreichen Sub-Lieferanten sehr umfangreich und stark verzweigt. Entsprechend herausfordernd ist es, mit allen Partnern allgemeingültige Standards zu vereinbaren und diese fortlaufend zu überprüfen. Um dieses Ziel dennoch zu erreichen, kommt es aus meiner Sicht auf folgende vier Aspekte an:

1. Unternehmenseigene Sorgfaltsprozesse

Unternehmen, die nachhaltig erfolgreich sein wollen, müssen sich ihrer Verantwortung beim Thema Menschenrechte bewusst sein und mit eigenen Maßnahmen agieren. Nichts ist effektiver als wenn es aus eigener Überzeugung heraus geschieht. Bei Daimler haben wir bereits seit 2008 damit begonnen, unternehmenseigene Prozesse für die menschenrechtliche Sorgfaltspflicht zu entwickeln. Diese orientieren sich an internationalen Referenzdokumenten, wie der allgemeinen Erklärung der Menschenrechte oder den UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte. Die Schwerpunkte daraus sind Teil unserer Verhaltensrichtlinie, die als Leitplanke für unser Handeln dient. Darüber hinaus sind sie auch in den „Daimler Supplier Sustainability Standards“ enthalten, die klare Anforderungen zu Menschenrechten an unsere Lieferanten formulieren. Doch neben Richtlinien und Standards arbeitet Daimler auch an der Weiterentwicklung von Prozessen. Wir haben mit dem „Human Rights Respect System“ (HRRS) ein systematisches Risikomanagement für Menschenrechte entwickelt. Das HRRS zielt darauf ab, potenziell negative Auswirkungen unseres unternehmerischen Handelns auf die Menschenrechte zu vermeiden. So treiben wir beispielsweise die Analyse unserer Rohstofflieferketten voran, um noch mehr Transparenz in den Strukturen der vorgelagerten Lieferketten zu bekommen.

2. Zusammenarbeit im Verbund

Daimler und viele andere Unternehmen haben in den vergangenen Jahren mit individuellem Engagement große Fortschritte erzielt. Gleichzeitig hat sich gezeigt, dass neben Einzelinitiativen auch allgemeingültige Vorgaben und Maßnahmen nötig sind. Eine mögliche Antwort darauf ist der „Nationale Aktionsplan für Wirtschaft und Menschenrechte“ (NAP), den der Bundestag 2016 verabschiedet hat. Der Aktionsplan gibt allen deutschen Unternehmen einheitliche und überprüfbare Menschenrechtsstandards vor. Doch trotz dieser Vorgaben können manche Herausforderungen aufgrund ihrer Komplexität nur im Verbund erfolgreich gemeistert werden. Beispielsweise in Bezug auf die Lieferkettentransparenz oder die Einrichtung effektiver Beschwerdemechanismen. Aus diesem Grund hat Daimler 2018 einen Human Rights Roundtable ins Leben gerufen, an dem Automobilbauer, Lieferanten sowie Vertreter von Politik und NGOs teilnahmen. Dort hat man sich über die Herausforderungen menschenrechtlicher Sorgfaltspflichten ausgetauscht sowie gemeinsame Handlungsfelder und erste Lösungsansätze definiert. Nach zwei Roundtables wurde das Format Anfang 2020 erstmals als sogenannter „NAP Branchendialog“ fortgeführt – unter der Federführung des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. Die Automobilindustrie ist damit die erste Branche, der ein solcher Zusammenschluss im Rahmen des Nationalen Aktionsplans gelungen ist. Bis Mitte 2021 werden OEMs, Lieferanten, zivilgesellschaftliche Organisationen und Vertreter der Bundesregierung über gemeinschaftliche Maßnahmen beraten.

2. Regulatorische Rahmenbedingungen

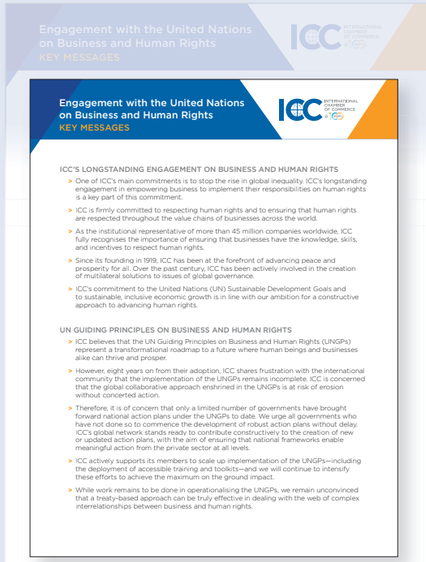
Aktuell findet in Deutschland eine politische Debatte statt, ob eine verbindliche Gesetzgebung zur menschenrechtlichen Sorgfalt sinnvoll wäre. Auch auf europäischer Ebene wurden bereits erste Überlegungen zu einer EU-weiten Due-Diligence-Regulierung kommuniziert. Für die Umsetzung der bislang freiwilligen NAP-Anforderungen könnte eine solche Regulierung sicherlich hilfreich sein – gerade um internationale Standards zu schaffen. Damit Rechtssicherheit entsteht ist es wichtig, die regulatorischen Vorgaben auf europäischer Ebene zu konkretisieren und zu homogenisieren. Gleichzeitig müssen die Regulierungen angemessen und umsetzbar sein. Die Sorgfaltspflichten sollten sich deswegen nur auf die tatsächlich wirtschaftlichen Einflussmöglichkeiten und juristische Durchgriffsmöglichkeiten in der Wertschöpfungskette beziehen. Zur besseren Einordnung, wie verzweigt die Lieferketten tatsächlich sind: Daimler arbeitet weltweit mit über 60.000 direkten Zulieferfirmen zusammen, auf jeder Stufe darunter kann es wiederum mehr als 20 Sub-Lieferanten geben. Für alle diese Sub-Lieferanten kann das Unternehmen unmöglich sämtliche Sorgfaltspflichten gewährleisten. Das wäre für die von einer Regulierung betroffenen Unternehmen organisatorisch nicht zu schaffen und würde zu einseitigen Wettbewerbsnachteile für europäische Unternehmen führen.

3. Soziales Engagement vor Ort

Beim Kampf für Menschenrechte kommt es neben unternehmerischen Sorgfaltsprüfungen auch auf präventive Maßnahmen an, um die Wurzeln von Menschenrechtsverletzungen zu beseitigen. Zusätzlich sollten sich Unternehmen daher im Rahmen ihrer Möglichkeiten auch sozial und vor Ort engagieren. Ein Beispiel ist die Demokratischen Republik Kongo, aus der über 60 % der weltweiten Kobaltförderung stammt. Gerade dort gibt es von den Minen bis zu den Schmelzen erhöhte menschenrechtliche Risiken. Um diesen entgegenzutreten, braucht es neben Kontrollmaßnahmen auch soziale Initiativen und Kooperationen vor Ort, die die Lebensbedingungen der Menschen dauerhaft verändern. Dazu gehört die Bildung für Kinder genauso wie die Förderung nachhaltiger Landwirtschaft oder Stärkung der lokalen Wirtschaft. Deswegen unterstützt Daimler unter anderem die gemeinnützige Organisation „Bon Pasteur“, die vor allem die Lebensbedingungen von Frauen und Kindern in den Minengebieten verbessert.

Fazit

Der Kampf gegen die Pandemie darf keine Ausrede beim Kampf für mehr Menschenrechte sein. Im Gegenteil: Wer langfristig erfolgreich sein will, muss gerade in schwierigen Zeiten die eigenen Unternehmenswerte leben und in nachhaltige Strukturen investieren. Dazu gehört auch das Engagement für Menschenrechte. Ob durch freiwillige Selbstverpflichtung oder regulatorische Vorgaben, am Ende kommt es vor allem darauf an, dass alle Beteiligten – Hersteller, Zulieferer und Politik – zusammen an einem Strang ziehen und ihrer Verantwortung gerecht werden.



Engagement with the United Nations on Business and Human Rights
KEY MESSAGES

ICC'S LONGSTANDING ENGAGEMENT ON BUSINESS AND HUMAN RIGHTS

- One of ICC's main commitments is to stop the rise in global inequality. ICC's longstanding engagement in empowering business to implement their responsibilities on human rights is a key part of this commitment.
- ICC is firmly committed to respecting human rights and to ensuring that human rights are respected throughout the value chains of businesses across the world.
- As the institutional representative of more than 45 million companies worldwide, ICC fully recognises the importance of ensuring that businesses have the knowledge, skills, and incentives to respect human rights.
- Since its founding in 1919, ICC has been at the forefront of advancing peace and prosperity for all. Over the past century, ICC has been actively involved in the creation of multilateral solutions to issues of global governance.
- ICC's commitment to the United Nations (UN) Sustainable Development Goals and to sustainable, inclusive economic growth is in line with our ambition for a constructive approach to advancing human rights.

UN GUIDING PRINCIPLES ON BUSINESS AND HUMAN RIGHTS

- ICC believes that the UN Guiding Principles on Business and Human Rights (UNGPs) represent a transformational roadmap to a future where human beings and businesses alike can thrive and prosper.
- However, eight years on from their adoption, ICC shares frustration with the international community that the implementation of the UNGPs remains incomplete. ICC is concerned that the global collaborative approach enshrined in the UNGPs is at risk of erosion without concerted action.
- Therefore, it is of concern that only a limited number of governments have brought forward national action plans under the UNGPs to date. We urge all governments who have not done so to commence the development of robust action plans without delay. ICC's global network stands ready to contribute constructively to the creation of new or updated action plans, with the aim of ensuring that national frameworks enable meaningful action from the private sector at all levels.
- ICC actively supports its members to scale up implementation of the UNGPs—including the deployment of accessible training and toolkits—and we will continue to intensify these efforts to achieve the maximum on the ground impact.
- While work remains to be done in operationalising the UNGPs, we remain unconvinced that a treaty-based approach can be truly effective in dealing with the web of complex interrelationships between business and human rights.

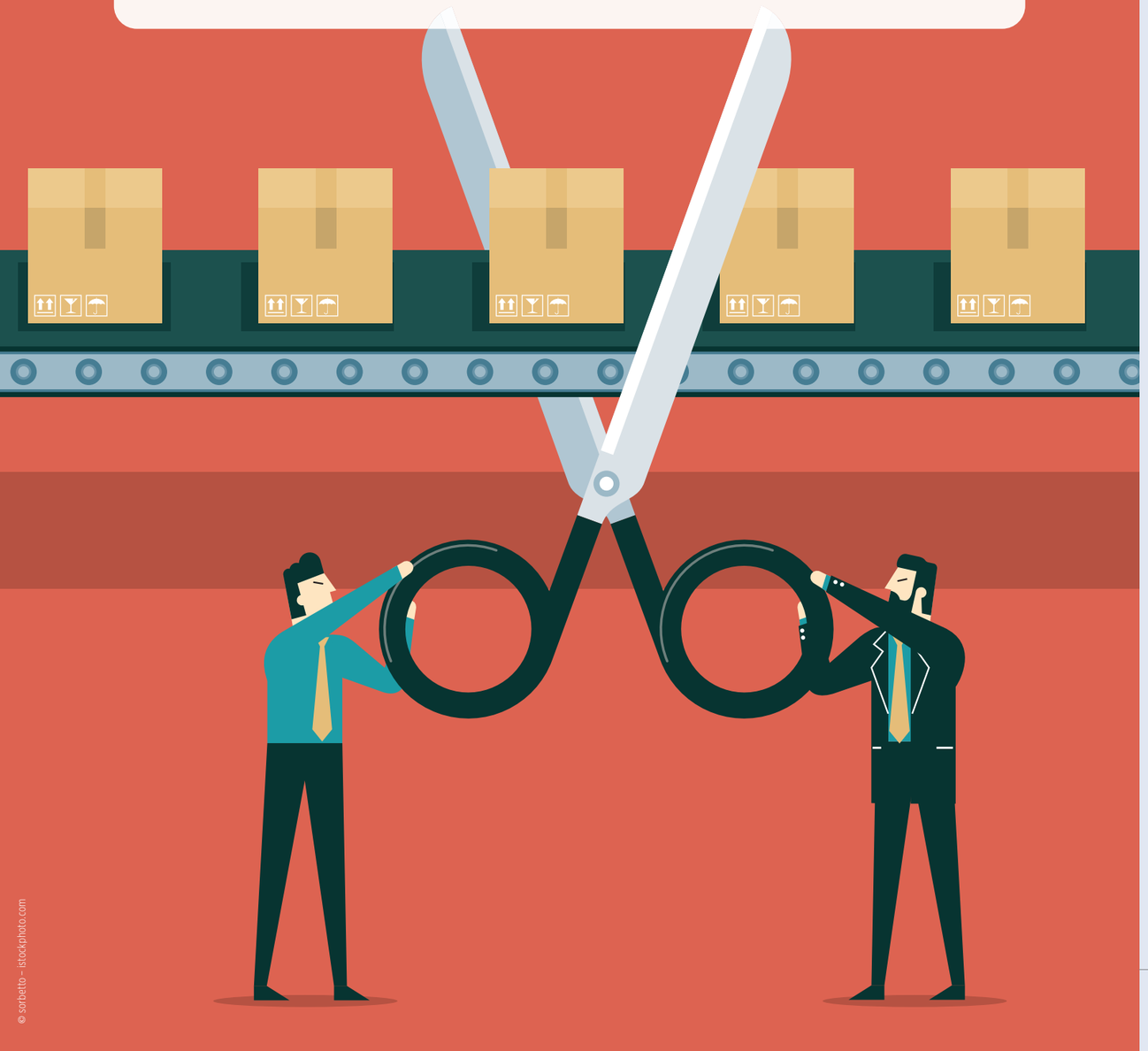
Aus Sicht der ICC ist es wichtig, die Zunahme der globalen Ungleichheit zu stoppen. Dazu gehört es, Unternehmen in die Lage zu versetzen, ihre Verantwortung im Bereich der Menschenrechte wahrzunehmen. Daher setzt sich die ICC für eine angemessene und effiziente Umsetzung der UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte („UNGPs“) auf nationaler Ebene ein, damit Menschen und Unternehmen gleichermaßen gedeihen und die Akzeptanz wirtschaftlichen Handels gestärkt wird.

Internationale Lieferketten auf den Prüfstand?

Die Zukunft internationaler Arbeitsteilung

Von Thilo Großer, freier Journalist

Der internationale Güterverkehr hat trotz Corona-Einschränkungen weitgehend funktioniert. Trotzdem wird in Deutschland diskutiert, globale Lieferketten und damit die vermeintliche Abhängigkeit vom Ausland zu überdenken. Eine massive Renationalisierung könnte die Versorgungssicherheit jedoch eher gefährden, statt sie zu erhöhen. Eine Erholung der Wirtschaft wird nur gelingen, wenn die Beschränkungen im internationalen Handel zurückgefahren werden und das multilaterale Regelwerk wieder durchgesetzt wird.



© sorbetto – istockphoto.com

Toilettenpapier, genau, so war es doch. Wochenlang gab es das nicht. Die Erinnerung an leergehamsterte Regale in der Corona-Welle, die bei vielen Deutschen als Symbol des Lockdowns verankert geblieben ist, lässt Robert Gutsche, Vizepräsident von ICC Germany und Finanzgeschäftsführer des internationalen Logistikdienstleisters Röhlig Logistics aus Bremen, nicht gelten – nicht als ernsthaften Beleg für das Versagen komplexer Lieferketten. „Das war erratisches Kundenverhalten." Klopapier war in der dritten Märzwoche dreimal stärker nachgefragt als sonst. Desinfektionsmittel, das in Märzwoche eins achtmal mehr Käuferinnen und Käufer fand als üblich, war da längst ausverkauft.

Die Wahrnehmung der wenigen Lücken in der Versorgung habe für einen völlig falschen Eindruck gesorgt, beklagt Gutsche. Auf die internationale Lieferkette – dieses fein abgestimmte, durchoptimierte Netz weltweiter Waren-, Dokumenten- und Geldverkehre mit unterschiedlichsten Partnern und Transportmitteln, just in time inklusive Sendungsverfolgung und Zollabwicklung – lässt der Logistiker nichts kommen. „Die Warenströme haben im Wesentlichen funktioniert." Nicht Warenmangel erzwang geschlossene Geschäfte, sondern die Virusabwehr. Aus dem Grund durften Menschen nicht mehr über die Grenze, Güter hingegen sehr wohl. Zeitweise gab es bei speziellen Gütern zwar Ausfuhrkontrollen, etwa bei medizinischer Schutzausrüstung. Länder wie Indien, die fast jeglichen Grenzverkehr unterbunden haben, blieben die Ausnahme. Die meisten Länder haben ihre Grenzen für den Warenverkehr geöffnet gelassen.

Die wechselnden Beschränkungen während der COVID-19-Welle streuten aber Sand ins Getriebe des weltweit abgestimmten Frachtverkehrs, es kam zu Lieferverzögerungen und -ausfällen. Rasch setzte der auf Schiffs- und Luftfrachttransporte spezialisierte Bremer Logistikanbieter eine tagesaktuelle Übersicht auf seine Webseite, um Kunden über coronabedingte Fracht- und Reisebeschränkungen zu informieren. Die größten Probleme gab es bei der Luftfracht. Die Hälfte dieses Frachtvolumens reist üblicherweise an Bord von Passagiermaschinen. Die blieben plötzlich fast alle am Boden. Deutlich weniger eingeschränkt war der Schiffs-, fast gar nicht betroffen der Lkw-Verkehr, erinnert sich Gutsche. Produktionsausfälle durch Störungen der Lieferkette haben vor allem zu Beginn der Krise eine Rolle gespielt, bestätigt Galina Kolev, Leiterin der Forschungsgruppe Gesamtwirtschaftliche Analysen und Konjunktur beim Institut der deutschen Wirtschaft Köln. Inzwischen steht die Produktion wieder weitgehend zur Verfügung. Krisenbedingt fehlt nicht das Güterangebot, sondern die Nachfrage.

Veränderungen in der Lieferkette haben viele Gründe

Die globalisierte Lieferkette hat in Zeiten des Virus jedenfalls nicht so schlecht funktioniert, dass sie abgeschafft gehörte. Dennoch steht sie unter Rechtfertigungsdruck. Dabei geht es nicht nur um die selbstkritische Einsicht von Managern, sich künftig mehr als bisher um „Lagerhaltung", „Liefertreue" oder „Ausfallrisiken" zu kümmern, statt blind auf die Verfügbarkeit austauschbarer Partner im anonymen Markt zu vertrauen.

Kritiker des freien Handels haben durch die Pandemie neue Nahrung bekommen. So behauptete der US-Handelsbeauftragte Robert Lighthizer, dass Unternehmen aufgrund des erhöhten Risikos ihre internationalen Lieferketten überdenken: „Die Ära des reflexartigen Offshorings ist vorbei." Es überrascht nicht, dass ein ideologischer Vertreter handelspolitischen Merkantilismus für eine Renationalisierung der US-Wirtschaft eintritt. US-Präsident Donald Trump ist erklärter Gegner des freien Welthandels und der internationalen Arbeitsteilung. Überraschend ist eher, dass solche Argumente auch hierzulande mehr Gehör finden – oder eher: erneut mehr Gehör finden. „Das Thema Lieferketten und deren Unterbrechungen war während der letzten drei Rezessionen immer ein heiß diskutiertes Thema, bei dem aber am Ende weniger passierte, als die Äußerungen vieler Beteiligter zunächst nahelegten", sagt Edna Schöne, Mitglied des Vorstands der Euler Hermes AG und des Präsidiums von ICC Germany.

Dr. Robert Gutsche, Röhlig Logistics

Wie deutsche Unternehmen ihre Lieferkette in den letzten Jahren tatsächlich verändert haben, hat Volkswirtin Galina Kolev untersucht. Sie hat sich im April die Beschaffungsseite der deutschen Wirtschaft angeschaut. Der Zeitraum, für den Daten vorlagen, endete zwar 2019 und damit vor dem Auftauchen von Corona. Gerade darum sind die Zahlen aber erhellend. Sie zeigen, dass es nicht erst der Virus war, der den Ausbau der Lieferketten gebremst hat. Im Jahr 2019 handelte es sich bei 55 % aller deutschen Warenimporte um ausländische Vorleistungen. Gut zehn Jahre zuvor waren es noch fast 62 %. Erst senkte die Wirtschafts- und Finanzkrise die Bestelllust deutscher Konzerne im Ausland, dann kamen

Prof. Dr. Galina Kolev, Institut der deutschen Wirtschaft

die Handelskonflikte der USA mit China und der EU hinzu. China wird zudem schlicht eigenständiger, seit es sich vermehrt dem heimischen Markt und eigenen Technologien zuwendet. „Die relative Bedeutung des Handels für die globale Produktion nimmt seit 2008, zumindest statistisch betrachtet, ab“, stellt der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) nüchtern fest. „Die weltumspannenden Lieferketten sind in den letzten Jahren anfälliger geworden, durch den steigenden Protektionismus, durch Handelskonflikte und auch die COVID-19-Krise“, sagt Holger Bingmann, Präsident von ICC Germany, und mahnt: „Aber das ist kein Grund, internationale Lieferketten, die seit Jahrzehnten aufgebaut wurden und verlässlich funktioniert haben, komplett infrage zu stellen.“

Eine pauschale Debatte blendet wichtige Gründe aus, warum Unternehmen global beschaffen und produzieren: Präsenz auf internationalen Märkten und Nähe zum Kunden, Diversifizierung von Risiken und Produktion sowie Kostenvorteile. „Unternehmer suchen weltweit nach der Balance zwischen Kosteneffizienz, Sicherheit und Nachhaltigkeit“, sagt ICC Germany-Präsident Bingmann. „Es sind unternehmerische Entscheidungen, die zum Ausbau der internationalen Lieferkette geführt haben“, bestätigt Ökonomin Kolev, und fügt optimistisch hinzu: „Das wird auch in Zukunft so sein. Die Coronazeit ist hoffentlich eine einmalige Zeit, die vorübergeht, und nicht das New Normal und damit nicht der Referenzpunkt für den Aufbau einer zukünftigen Wirtschaft.“ Die Pandemie gebe Anlass für eine Neubewertung der Lieferkette, aber nicht für eine massive Rückverlagerung. Die würde die Produkte erheblich verteuern. Fehlende Fachkräfte und Rohstoffe sind eine weitere Hürde. „Wir haben in Europa beispielsweise keine Rohstoffe für die Produktion von Smartphones“, sagt Florian Witt, Leiter des International Banking and Corporate Banking bei der deutsch-französischen Finanzgruppe ODDO BHF. „Wenn wir die nicht bekommen, brauchen wir uns keine Gedanken über Renationalisierung zu machen.“

Zudem macht eine erweiterte heimische Produktpalette die Versorgung nicht automatisch verlässlicher: „Eine Abhängigkeit von nur wenigen Lieferanten im Inland ist ebenfalls riskant“, warnt Kolev. Obwohl meist unter dem Stichwort „Abhängigkeit“ diskutiert, profitiere Deutschland selbst bei medizinischen Gütern von seinen vielen Lieferanten im Ausland, befinden Wirtschaftswissenschaftler des ifo-Instituts: „Mit der Zahl der Zulieferer sinkt die Abhängigkeit, und bei einer hinreichend hohen Zahl kann die Versorgung sogar stabiler sein als allein durch heimische Produktion.“ Weniger als 1 % der deutschen Arzneimittelimporte kämen aus China und Indien.

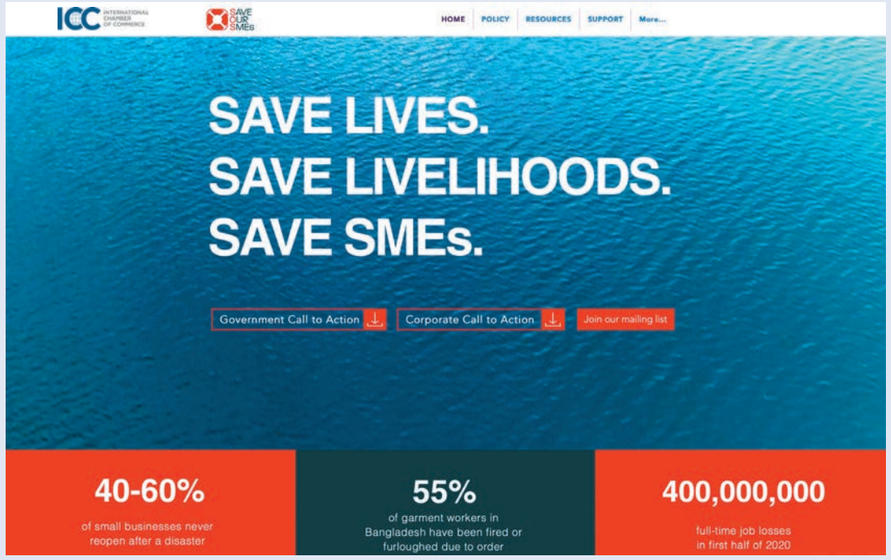
Offshoring wird eher abgelöst durch Near- als durch Reshoring

Das schließt Engpässe bei einzelnen Produktgruppen freilich nicht aus. Unternehmen reagieren darauf mit mehr Risikobewusstsein. „Änderungen von Lieferketten, inklusive der Rückverlagerung von Produktion, gehören zum unternehmerischen Alltag – erst recht in der Krise“, stellt der DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben fest. Bis zu einem Viertel des weltweiten Handelsaufkommens könnte sich binnen fünf Jahren neu verteilen, so das Ergebnis einer McKinsey-Studie. Analysten der Bank of America rechnen gar bei 80 % von 3.000 global tätigen Konzernen mit Verlagerungen. Diese Dimension bestätigen Umfragen der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC unter Finanzvorständen börsennotierter Unternehmen in

Dr. Holger Bingmann, ICC Germany

Dr. Martin Wansleben, DIHK

Florian Witt, ODDO BHF



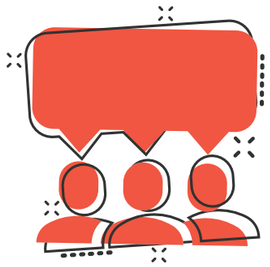
In Deutschland wurden mittlere und kleinere Unternehmen in besonderer Weise durch staatliche Maßnahmen unterstützt. Für die deutsche Wirtschaft ist allerdings auch entscheidend, dass die Nachfrage aus dem Ausland anzieht. Auf der Webseite sos.iccwbo.org sind ICC-Forderungen und Stellungnahmen zur weltweiten Unterstützung mittelständischer Unternehmen zu finden.

Deutschland nicht. In den Monaten mit den stärksten Einschränkungen beschäftigten sich mehr als die Hälfte der hiesigen CFOs mit den Lieferketten ihrer Firma. Im Juni erwarteten 38 %, dass sich die Supply-Chain-Strategie ändern wird. Sie wollten etwa zusätzliche Lieferanten suchen, also die Mehrlieferantenstrategie ausbauen. Das könnte bestimmte Abhängigkeiten vom asiatischen Raum verringern. „Single-Sourcing in China wird es nicht mehr geben“, glaubt Logistiker Robert Gutsche. Der BDI nennt daneben vertragliche Absicherungen und eine Ausweitung der Lagerhaltung als sinnvolle Strategien.

Unternehmen mit Niederlassungen im Ausland werden auch über höhere Lokalisierungsquoten vor Ort nachdenken. Laut Handelsblatt stellt der Bosch-Konzern solche Überlegungen an. Nach dem „Local-for-local“-Prinzip werde man mithilfe regionaler Lieferanten verstärkt dort fertigen, wo die Kunden sind. Röhlig Logistics beobachtet den Aufbau innerkontinentaler

Edna Schöne, Euler Hermes

Daniel Schmand, Deutsche Bank



© LyseikoAlexander – istockphoto.com

Konferenz zur Zukunft der Lieferketten

Im 1. Quartal 2021 plant ICC Germany eine Konferenz, auf der gemeinsam mit Wirtschaft, Wissenschaft und Politik darüber diskutiert werden soll, wie Lieferketten robuster, nachhaltiger und innovativer gestaltet werden können. Weitere Informationen erhalten Sie zum gegebenen Zeitpunkt auf www.iccgermany.de/veranstaltungen

Multisourcing-Netzwerke schon länger. Geschlossene Lieferketten und -verkehre entstünden innerhalb Asiens oder auf dem amerikanischen Kontinent. Auf ökonomische Grenzen des Local Sourcings verweist Galina Kolev: Ein Autokonzern verzichte auf Größenvorteile, wenn er Motoren nicht mehr zentral fertige, sondern in verstreuten Autofabriken jeweils eine kleine Motorenfertigung aufbaue.

Profitieren könnten Standorte in Europa und Umgebung. „Ich erwarte mehr Nearshoring, weniger Offshoring“, sagt etwa Daniel Schmand, Global Head of Trade Finance & Lending Corporate Bank der Deutschen Bank und Vorsitzender der ICC-Bankenkommission. Fernöstliche Produktionsteile werden demnach in die Nähe geholt, aber „nicht direkt nach Deutschland zurück“. Die Einschätzung teilt Florian Witt. Globalisierung werde „weniger china-zentriert“ verlaufen. Für Europa sei es auch geostrategisch sinnvoll, statt des Handelskorridors nach Asien verstärkt den nach Afrika auszubauen. Ein Marshallplan für den Kontinent und großzügigere staatliche Exportabsicherungen würden Handel und Investitionen in Schwung bringen. Wenn es sich Afrika zuwende, so Witt, könne Europa dort eine „fairere Globalisierung“ praktizieren, nämlich unter Einhaltung sozialer und nachhaltiger Standards. Kleidungshersteller seien bereits auf dem Sprung. ODDO BHF, die ihre IT in Tunesien angesiedelt hat, finanziert beispielsweise den Verkauf entsprechender Textilmaschinen. Gingen die bislang vor allem nach Bangladesch und Vietnam, erhält die Bank nun vermehrt Anfragen aus Äthiopien und Ägypten.

Am anderen Ende der Lieferkette warten KMU auf Aufträge

Vom anderen Ende der Lieferkette betrachtet, ist die Rückkehr deutscher Einkäufer und Investoren existenzieller Natur. So, wie die deutsche Exportwirtschaft von Bestellungen aus dem Ausland abhängig ist, hängen umgekehrt im Ausland viele kleine und mittlere Unternehmen (KMU) von der Nachfrage hierzulande ab. Krisenbedingte Umsatzausfälle sollten durch nationale Notfallkredite kompensiert werden, fordert die Internationale Handelskammer (ICC) von den Regierungen. Ihr gemeinsamer Appell mit dem International Trade Centre, der OECD und dem UN Global Compact zur Kampagne „Save-our-SMEs“ (SOS) verweist auf die dramatische Lage beispielsweise der Textilbeschäftigten Südostasiens. In den Monaten April und Mai hatten Händler allein in Bangladesch Aufträge im Wert von über 3 Milliarden US-Dollar gestrichen. Laut ICC wurden 55 % der Beschäftigten in der Bekleidungsindustrie des Landes aufgrund der Auftragsstornierungen entlassen oder beurlaubt. „Mit dem Einkommen verlieren die Arbeiterinnen oft auch die Wohnung“, sagt Gisela Burckhardt. Die Vorstandsvorsitzende des Bonner Frauenrechtsvereins FEMNET steht in Kontakt mit Näherinnen und Spinnerinnen in der Region. Nach der Öffnung der Geschäfte in Europa, wo zwei Drittel der Bekleidungsexporte Bangladeschs landen, ist die Produktion zwar teilweise wieder angelaufen. „Trotzdem sind noch viele arbeitslos.“ Dass die Lieferkette nach der Krise nachhaltiger ausgestaltet wird als vorher, bezweifelt die Branchenkennerin. Zwar seien Anbieter „fairer“ Kleidung besser durch die Krise gekommen als die Massenproduzenten. In Indien aber, wo entlassene Wanderarbeiterinnen in ihren Heimatorten festsitzen, sei die Produktion auch mithilfe illegaler Kinderarbeit hochgefahren worden, so Burckhardt.

Unsicherheit droht vonseiten der Handelsfinanzierung

Initiativen wie das deutsche Lieferkettengesetz werden von Unternehmen verlangen, die Produktionsumstände entlang der Lieferkette stärker zu kontrollieren. Die Kontrollen erfolgen bislang auf freiwilliger Basis. In Folge der Corona-Kise ist zu erwarten, dass Unternehmen ihre Lieferanten künftig strenger in Hinblick auf die finanzielle Leistungsfähigkeit überprüfen. Jedenfalls nahmen sich dies im Mai 55 % der von PwC befragten deutschen Finanzchefs vor. Zweifel am Durchhaltevermögen von Lieferanten sind eine Folge des Konjunktureinbruchs. Sie treffen vor allem Unternehmen ohne Liquiditätsreserven. Sie haben Schwierigkeiten, ihren Geschäftspartnern Zahlungsfähigkeit zu signalisieren. Darum ist der Bedarf an der Absicherung von Liefergeschäften gestiegen – selbst bei Geschäften, die bislang ohne Hilfe zustande kamen. Euler Hermes registrierte im Bereich der staatlichen Exportkreditversicherung in der Corona-Welle ein Drittel mehr Beratungstermine und mehr Meldungen im Vorschadenbereich, etwa wegen Lieferzeitverschiebungen, Zahlungsverzögerungen oder Stundungen.

Um die Exporteure zu stützen, hat die Bundesregierung ein 5-Punkte-Maßnahmenpaket beschlossen. Florian Witt begrüßt daran vor allem die Shopping-Line-Deckung, mit der sich Einkäufer dauerhaft festgelegte Finanzierungskonditionen sichern. Hauptinstrument der Lieferkettenstabilisierung sind die ausgeweiteten staatlichen Exportkreditgarantien. Für diese „Hermesbürgschaften“ gab es deutlich mehr Anträge, auch für Lieferungen in EU-Länder und ausgewählte OECD-Länder, die sonst der private Kreditversicherungsmarkt ausreichend abdeckt. „Durch diesen Schutzschirm konnten die Kreditversicherer Deckungszusagen für zuvor gesunde Unternehmen aufrechterhalten, Produktion und den Handel stabilisieren und Kettenreaktionen vermeiden – trotz erheblich höherer Risiken“, sagt Edna Schöne. Das mögliche Ende der Regelung zum Jahreswechsel beunruhigt Marktteilnehmer. Dass dann die krisenbedingt verschlechterte Kreditwürdigkeit auf die Versicherungskonditionen durchschlägt, bestätigt Schöne. „Wenn der Schutzschirm endet, werden die Kreditversicherer ihre Bonitätsbewertung auf der Grundlage der tatsächlichen Ist-Situation in den Unternehmen festlegen müssen.“ Für ICC-Germany-Vizepräsident Robert Gutsche könnte das der Moment sein, an dem Lieferketten reißen. „Das birgt erhebliche Risiken für die Supply Chain. Schmeißen die Warentransportversicherer einen Stein ins Wasser, schlägt das riesige Wellen. Dann bleibt nur Vorkasse.“

Die Lieferkette digitalisiert sich nicht ohne Standards

Wie in Schulen und Büros sind die digitalisierbaren Prozesse auch entlang der Lieferkette stärker in den Blick geraten. Hier wie da herrscht die Erwartung, die Krise werde einen Schub bewirken; einen „Technologieschub im Lieferketten-Management“ erwartet beispielsweise PwC-Deutschlandchef Ulrich Störk im Handelsblatt. „Corona bringt die Digitalisierung nicht nur in der Wirtschaft weiter voran“, glaubt auch Daniel Schmand, Vorsitzender der ICC-Bankenkommission. In Schlagworten wie „Blockchain“ sieht er jedoch keine Selbstläufer. Alle Dokumente und Vorgänge vollelektronisch zu verifizieren und zu protokollieren, wäre ein Fortschritt. „Warum ist aber noch nicht jeder auf der Blockchain?“, fragt der Finanzmanager. Es gibt schlicht noch kein Regelwerk für Blockchain-Handelsgeschäfte. Digitalisierungen funktionierten gut in einem geschlossenen Ökosystem. „Wenn wir aber ein globales Ökosystem anstreben, wird es trotz technischer Umsetzbarkeit schwieriger, da es keinen einheitlichen Standard gibt.“

Die ICC als normengebende Organisation beschäftigt sich auch mit Standards für die Digitalisierung im Handelsverkehr. Sie fordert von Ländern wie Deutschland, die rechtlichen Voraussetzungen für den Einsatz elektronischer Handelsdokumente zu schaffen und das Modellgesetz zum elektronischen Handel der UN-Handelsrechtskommission (UNCITRAL) umzusetzen. Außerdem ist die ICC dabei, ihre Incoterms, auf denen die meisten grenzübergreifenden Lieferverträge basieren, für Datenplattformen zu adaptieren. Auch die WTO sieht Schmand in der Pflicht, Regeln für den digitalen Handel aufzustellen.

Seien es Regeln für elektronische Übertragungen oder für freien und fairen Handel: Eine Regelsetzung gelingt nicht im nationalen Alleingang. „Wir brauchen mehr internationale Kooperation und nicht weniger“, stellt ICC Germany-Präsident Bingmann fest. Auch Wirtschaftsverbände wie der BDI verlangen von Bundesregierung und EU-Kommission den Abschluss neuer Freihandels- und Investitionsabkommen und eine Stärkung der WTO. Die Frage, wann die Weltwirtschaft wieder funktioniert, richtet sich nicht nur an Virologen. Sondern auch an die Handelspolitik.

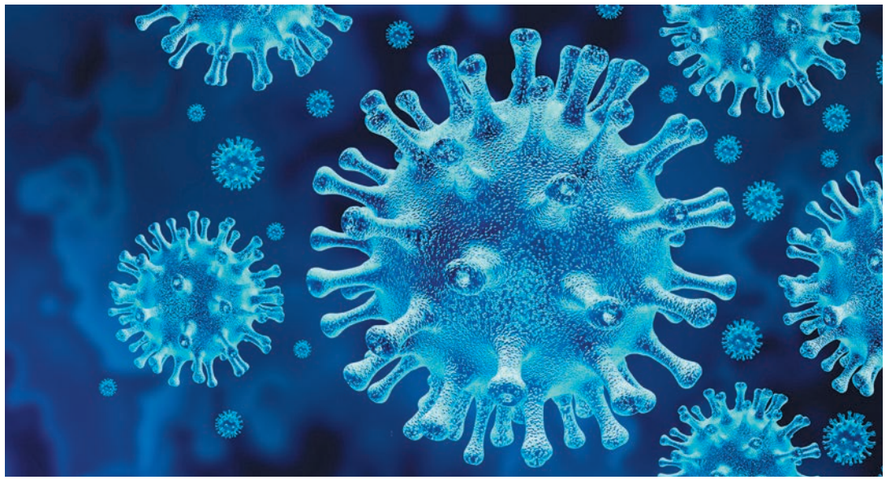
Fazit

Die Corona-Pandemie hat gezeigt, wie vernetzt die Weltwirtschaft ist. Einseitige handelspolitische Maßnahmen haben Lieferketten gestört und für Unsicherheit gesorgt. Statt Wirtschaftsstrukturen zu nationalisieren, sollte die Zusammenarbeit nach multilateralen Regeln verstärkt werden. In der Krise bietet sich vielleicht die Chance, der WTO-Reform Auftrieb zu geben. Regierungen und Chefetagen sollten verstanden haben, dass kooperatives Verhalten und Fair Play keine Schwächen sind, sondern Investitionen in verlässliche, krisensichere Partnerschaften.

Gerade in Corona-Zeiten: Handelsbeschränkungen aufheben!

Mit der Liberalisierung des Gesundheitsgüterhandels kann die Handelspolitik zur Coronabekämpfung beitragen

Weltweite Ausfuhrbeschränkungen für systemrelevante Produkte wie medizinische Güter und Schutzmasken und Schutzausrüstungen waren insbesondere zu Beginn der Corona-Pandemie eine große Herausforderung für den Handel. Laut WTO führten allein bis Ende Mai 2020 mehr als 80 Länder Ausfuhrverbote oder –beschränkungen ein. Nicht nur die vollständige Abschaffung dieser Maßnahmen, sondern auch eine weitergehende Reduzierung der Zölle im Gesundheitsbereich würde den Handel mit diesen Produkten erleichtern und damit auch zu einer besseren, globalen Gesundheitsfürsorge beitragen.



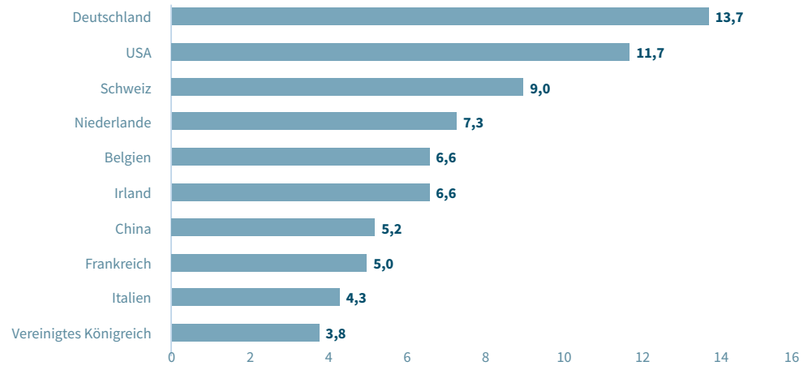
© wildpixel – istockphoto.com

Während der Pandemie ist es zu einer Verschärfung des Protektionismus gekommen. Einige Länder verhängten Exportbeschränkungen oder zeitweise sogar Exportverbote, um die Versorgungssicherheit der eigenen Bevölkerung mit bestimmten Arzneimitteln und medizinischen Gütern zu gewährleisten. Zudem werden diese Instrumente für industriepolitische Zwecke zur Förderung des eigenen Industriezweigs für Pharmazeutika und Medizinprodukte eingesetzt. So verständlich diese Vorgehensweise im Einzelfall sein mag, so sehr wird damit Sand ins Getriebe einer effizienten und gerechten globalen Verteilung von Gesundheitsgütern gestreut. Ein funktionierender globaler Warenverkehr bei diesen Produkten ist aktuell daher von großer Wichtigkeit. Im Folgenden werden Gesundheitsgüter betrachtet, die für den Schutz vor und die Behandlung von COVID-19 als relevant angesehen werden – Gesundheitsgüter können entsprechend einer Studie der Welthandelsorganisation (WTO) in folgende Kategorien unterteilt werden:

Arzneimittel: sowohl dosiert als auch undosiert. Dies ist die größte Kategorie mit einem Anteil von 56 % an den globalen Importen von Gesundheitsgütern. Medizinprodukte (Anteil 31 %): Medizintechnik und -geräte und medizinisches Verbrauchsmaterial. Dies umfasst beispielsweise Geräte für Diagnostik, Chirurgie, Intensivmedizin, Implantate, Sterilisation sowie Verbandmittel, Hilfsmittel oder OP-Material.

Deutschland größter Exporteur von Gesundheitsgütern

Anteil an den weltweiten Exporten von Gesundheitsgütern im Jahr 2019 in Prozent



Gesundheitsgüter nach WTO-Abgrenzung; weltweite Exporte: 995,8 Milliarden US-Dollar im Jahr 2019.
Quelle: WTO

Produkte zum persönlichen Schutz (Anteil 13 %): wie Handseife und Desinfektionsmittel, Gesichtsmasken, Schutzbrillen.

Der Handel mit Gesundheitsgütern spielt global eine wichtige Rolle. Im Jahr 2019 belief sich der Welthandel (Exporte und Importe) mit Gesundheitsprodukten gemäß der Daten der WTO auf 2 Billionen US-Dollar. Das sind rund 5 % des weltweiten Warenhandels. Deutschland ist der WTO zufolge der größte Exporteur von Arzneimitteln und Medizinprodukten mit einem Anteil von fast 14 % am Weltexport, knapp vor den USA mit rund 12 % im Jahr 2019 (Abbildung). Deutsche Gesundheitsgüterexporte betrugen im vergangenen Jahr 136 Milliarden US-Dollar, die Gesundheitsgüterimporte 86 Milliarden US-Dollar.

Schon vor der Corona-Krise gab es nennenswerte Handelsbeschränkungen. So beträgt der durchschnittlich angewandte Zollsatz für Gesundheitsgüter unter den WTO-Mitgliedern 4,8 %. Mehr als die Hälfte der WTO-Mitglieder erhebt Zölle in Höhe von höchstens 5 %: Die EU und die USA nutzen im Durchschnitt nur geringe Zölle von 1,5 % respektive 0,9 %; China erhebt 4,5 %. Da Zölle oft am Anfang der Wertschöpfungskette erhoben werden, stellen sie einen Kostenfaktor dar, der durch weitere Steuern und Verarbeitung an Bedeutung und Umfang zunimmt.

Plurilaterales WTO-Pharma-Abkommen

Ansatzpunkte für eine Verminderung der Handelshemmnisse im Welthandel mit Gesundheitsgütern gibt es bereits. Im Jahr 1995 vereinbarten 22 WTO-Mitglieder ein entsprechendes Pharma-Abkommen. Damit beseitigten die Teilnehmerstaaten ihre vormaligen Zölle auf etwa 7.000 pharmazeutische Produkte, deren Derivate und bestimmte chemische Zwischenprodukte, die zur Herstellung von Arzneimitteln verwendet werden.

Durch die EU-Erweiterungen hat das Abkommen mittlerweile 34 Mitglieder, die zusammen rund zwei Drittel des weltweiten Handels mit pharmazeutischen Erzeugnissen abdecken. Neben der EU sind die Mitglieder Kanada, Japan, Norwegen, die Schweiz, die USA und Macao. Das Abkommen sieht eine regelmäßige Aktualisierung der Liste der Erzeugnisse vor, damit neue Wirkstoffe und Zwischenerzeugnisse aufgenommen werden können. Bisher gab es vier Aktualisierungen (1996, 1998, 2007, 2010). Inzwischen umfasst die Liste der abgedeckten Produkte damit 9.696 Zolllinien.

Das Pharma-Abkommen der WTO scheint positive Auswirkungen auf den Welthandel mit Arzneimitteln sowie ihrer Vor- und Zwischenprodukte zu haben: Rund 54 % der WTO-Mitglieder erheben darauf keinen Zoll und kein Mitglied erhebt höhere Zölle als 15 %. Doch auf zahlreiche andere Gesundheitsgüter müssen noch teils hohe Zölle gezahlt werden. Noch nicht vom WTO-Pharma-Abkommen abgedeckt sind besonders Medizinprodukte, das heißt medizinisches Verbrauchsmaterial sowie Medizintechnik und -geräte, aber auch Produkte zum persönlichen Schutz. Die fehlende Abdeckung dieser Produkte durch ein entsprechendes Abkommen scheint sich in den Zöllen widerzuspiegeln:

Dr. Jasmina Kirchhoff

ist Senior Economist für den Pharmastandort Deutschland beim Institut der Deutschen Wirtschaft (IW).

Klemens Kober

ist Leiter des Referats Handelspolitik, EU-Zollfragen, Transatlantische Beziehungen beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK).

Jürgen Matthes

ist Leiter des Kompetenzfelds Internationale Wirtschaftsordnung und Konjunktur beim Institut der Deutschen Wirtschaft (IW).

Für die vom Pharma-Abkommen abgedeckten Arzneimittel betragen die WTO-Zölle aller WTO-Mitglieder im Durchschnitt nur 2,1 %. Für medizinische Ausrüstungen liegen sie bei 3,4 %, für medizinisches Verbrauchsmaterial bei 6,2 % und für persönliche Schutzmittel bei 11,5 %.

Rund 46 % der WTO-Mitglieder erheben zwar noch Zölle auf Arzneimittel. Hierzu gehören allerdings mehrere G20-Staaten, die einen Zoll von über 8 % ansetzen. Doch wesentlich höher sind die Anteile der WTO-Länder mit Zöllen auf die anderen, nicht vom Pharma-Abkommen abgedeckten Produkte: 70 % der WTO-Mitglieder erheben Zölle bei medizinischen Geräten. Bei einigen Produkten zum persönlichen Schutz liegt dieser Anteil noch höher, wie etwa 77 % bei Desinfektionsmitteln und sogar 95 % bei Seife.

Weiteres Potenzial bei der Handelsliberalisierung von Medizinprodukten

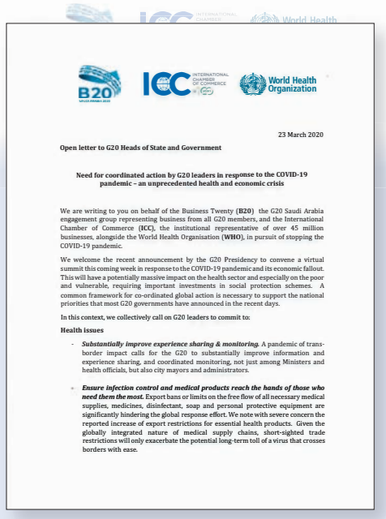
Insgesamt sind zwar 75 % der Zölle auf Gesundheitsgüter durch WTO-Vereinbarungen festgeschrieben. Damit ist aber rund ein Viertel dieser Güter nicht erfasst.

Bei den von der WTO erfassten Gesundheitsgütern besteht trotzdem die Gefahr, dass es in der aktuellen Lage zu Zollerhöhungen kommt. Denn in der WTO werden Zoll-Obergrenzen vertraglich gebunden und damit verlässlich festgeschrieben. WTO-Staaten erheben in der Praxis jedoch teilweise niedrigere Zölle. Bei einigen Ländern kommt es so zu erheblichen Lücken zwischen dem angewandten Zollsatz in der WTO und den WTO-Zollobergrenzen. In diesen Fällen könnten sie somit ohne eine Verletzung geltender WTO-Vereinbarungen die Zölle kurzfristig stark erhöhen, zumindest soweit es die Zollobergrenze erlaubt. 29 WTO-Mitglieder haben eine durchschnittliche WTO-Zollobergrenze von 50 % oder mehr.

Neben Zollschranken spielen auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse bei Gesundheitsgütern eine bedeutsame Rolle. Während einerseits nationale Zulassungsverfahren als anerkannte Qualitätsstandards auf globalen Märkten fungieren können, besteht andererseits genau in diesen nicht-tarifären Zulassungsvoraussetzungen eine Möglichkeit, inländische Märkte und Industrien zumindest zeitweise abzuschotten, um zum Beispiel den Aufbau eigener Forschungs- und Infrastrukturen zu fördern. Hier sollten Vereinbarungen getroffen werden, die einen protektionistischen Missbrauch dieser Regulierungen verhindern.

Fazit

Damit der Welthandel mit Gesundheitsgütern möglichst ohne Zölle und zusätzliche Zollbürokratie stattfinden kann, sollten alle Länder den EU-Vorschlag über ein umfassendes WTO-Gesundheitsgüterabkommen, das auch Medizinprodukte beinhaltet, als Ergänzung zum Pharma-Abkommen unterstützen und ein solches Abkommen rasch umsetzen. Angelehnt an entsprechende Regelungen anderer WTO-Abkommen sollte den am wenigsten entwickelten Ländern besondere Unterstützung zukommen, um deren Teilnahme am Abkommen zu erleichtern.



23 March 2020

Open letter to G20 Heads of State and Government

Need for coordinated action by G20 leaders in response to the COVID-19 pandemic – an unprecedented health and economic crisis

We are writing to you on behalf of the Business Twenty (**B20**) the G20 Saudi Arabia engagement group representing business from all G20 members, and the International Chamber of Commerce (**ICC**), the institutional representative of over 45 million businesses, alongside the World Health Organisation (**WHO**), in pursuit of stopping the COVID-19 pandemic.

We welcome the recent announcement by the G20 Presidency to convene a virtual summit this coming week in response to the COVID-19 pandemic and its economic fallout. This will have a potentially massive impact on the health sector and especially on the poor and vulnerable, requiring important investments in social protection schemes. A common framework for co-ordinated global action is necessary to support the national priorities that most G20 governments have announced in the recent days.

In this context, we collectively call on G20 leaders to commit to:

Health issues

- ***Substantially improve experience sharing & monitoring.*** A pandemic of trans-border impact calls for the G20 to substantially improve information and experience sharing, and coordinated monitoring, not just among Ministers and health officials, but also city mayors and administrators.
- ***Ensure infection control and medical products reach the hands of those who need them the most.*** Export bans or limits on the free flow of all necessary medical supplies, medicines, disinfectant, soap and personal protective equipment are significantly hindering the global response effort. We note with severe concern the reported increase of export restrictions for essential health products. Given the globally integrated nature of medical supply chains, short-sighted trade restrictions will only exacerbate the potential long-term toll of a virus that crosses borders with ease.

Der vorliegende Beitrag beruht auf dem IW-Kurzbericht Nr. 69 „Corona-Krise macht Liberalisierung des Handels mit Gesundheitsgütern noch dringlicher" der Autoren. Die ICC hat sich im März 2020 gemeinsam mit der WHO und der B20 dafür ausgesprochen, die Zölle auf wesentliche Produkte im Medizinbereich abzuschaffen, damit die G20-Länder dafür sorgen, die Zugänglichkeit und Erschwinglichkeit der notwendigen medizinischen Versorgung zu gewährleisten, anstatt den Welthandel durch Beschränkungen und Exportverbote zu belasten.

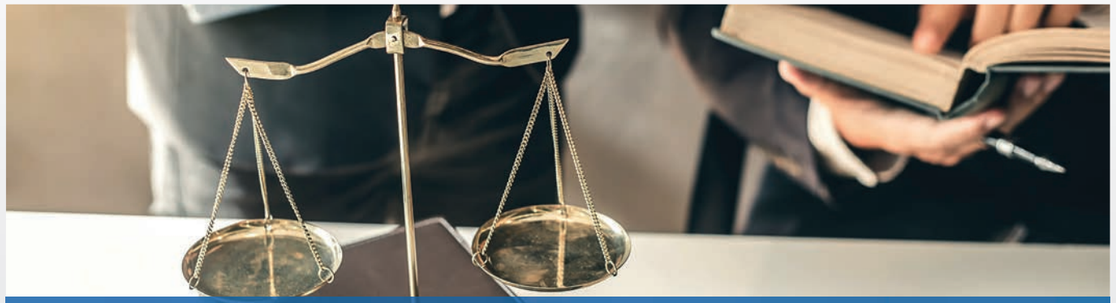
ICC GERMANY INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE

Incoterms® 2020 by the International Chamber of Commerce (ICC)

DIE INCOTERMS® BIETEN MEHR SICHERHEIT!

WENIGER STREITIGKEITEN – MEHR RECHTSSICHERHEIT

INCOTERMS® 2020 ▶ SEMINARE FÜR ANWENDER



INCOTERMS® 2020 PLUS ▶ SEMINARE FÜR JURISTEN UND FORTGESCHRITTENE

INCOTERMS® 2020 REGELWERK ▶ E-BOOKS, BÜCHER UND MERCHANDISE

Jetzt informieren

WWW.INCOTERMS2020.DE

@ICC_Germany @icc-germany

Incoterms®-Community: linkedin.com/groups/13905052/

Das Verbandssanktionen-Gesetz

Bessere Compliance durch Bestrafung der Falschen und mit falscher Begründung?

Von Prof. Christian Strenger

Dass umfassende Compliance mit den geltenden Regeln heute ein Muss für Unternehmen ist, ist durch den Wirecard-Fall erneut überdeutlich geworden. Die Urheber solcher Desaster sind aber nicht im Handelsregister eingetragene Verbände (vulgo Unternehmen), sondern die verantwortlichen Personen. Und genau diese Täter kommen im Verbandssanktionen-Gesetz (VerSanG) der Justizministerin Lambrecht nicht vor. Der vom Bundeskabinett ohne ernsthafte Ansehung der Stellungnahmen im September verabschiedete Entwurf hat im Bundesrat am 18.09.2020 nur wenige Anpassungsvorschläge gefunden.

© crupdate – istockphoto.com

Der Entwurf des Verbandssanktionen-Gesetzes sieht vor, das Unternehmen anstatt die konkret verantwortlichen Verursachern zu belangen.

Bestrafung der Anteilseigner anstatt der Verursacher

Der Kabinettstext hat in den begleitenden Erläuterungen die erstaunliche Begründung, dass eine Besserstellung von juristischen Personen gegenüber natürlichen Personen vermieden werden soll. Und weiter wird resümiert, dass strafverursachende Täter dies nicht tun, um sich persönlich zu bereichern! Im wirklichen Leben sind aber Gehalts- und Boni-Steigerungen, Beförderungen und Ansehensmehrungen Hauptantriebe strafbaren Handelns. Warum aber Unternehmen der öffentlichen Hand vom Gesetz ausgenommen sein sollen, ist wohl so zu verstehen, dass gesetzestreue Beamte nicht der Präventivwirkung des Gesetzes bedürfen.

Immerhin konzedieren die Gesetzesverfasser, dass die nun drastisch erhöhten Unternehmensstrafen auch Anteilseigner, Mitarbeiter und Kunden treffen könnten. Ohne solche Strafen von bis zu 10 % des Umsatzes (bei VW also 25 Mrd. EUR, bei größeren Mittelständlern existenzbedrohend hohe Millionenbeträge) sei aber kein fairer Wettbewerb der Unternehmen möglich. Wahrscheinlich gehen sie davon aus, dass Gesellschafts- und Privatrecht die potentiellen Täter durch entsprechende Regressmöglichkeiten ausreichend abschreckt. Leider zeigt sich schon am Beispiel VW, dass die hierfür relevanten Gesetze stumpfe Schwerter sind. Nach jahrelangen Verfahren bleiben die Verursacher oft straflos, während sich die Anteilseigner durch Millionenzahlungen (wie jüngst im Fall VW 9 Mio. EUR) zu ihren Lasten und zugunsten der öffentlichen Kassen bestraft sehen. Gerade hier zeigt der Gesetzesentwurf auch eine handfeste verfassungsrechtliche Problematik des unsubstantiierten Eingriffs in das Eigentum der Aktionäre.

„Um Leitungspersonen von illegalem Tun abzuschrecken, sind klar definierte Regresswege notwendig.“

Christian Strenger ist Professor für Corporate Governance, war zuvor Chef der Fondsgesellschaft DWS, Aufsichtsrat in mehreren Dax-Konzernen und Gründungsmitglied der Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex.

Leider hat der Bundesrat in seiner Stellungnahme vom 18.9.2020 statt einer Generalablehnung nur zu leichten Anpassungen (KMU nicht überfordern, Überlastung der Justiz vermeiden, längere Übergangszeit) geraten. Und anstatt erstmal im überreichen Fundus der bestehenden Gesetze nachzuforschen, wird eine sinnvolle Weiterentwicklung des OWIG - dem Gesetz für Ordnungswidrigkeiten - durch behauptete Überalterung ausgeschlossen. Dieses könnte aber durchaus mit den nachstehenden Änderungen modernisiert werden, damit nicht erst nach einer Vorlauffrist von zwei Jahren die erwünschten sinnvollen Wirkungen in puncto Unternehmens-Compliance eintreten:

- → Detaillierte Rahmenvorgaben für die Einrichtung und nachhaltige Verfolgung eines branchen-adäquaten Compliance-Systems.
- → Klare Regelungen für Straferleichterungen bei überzeugenden internen Compliance-Systemen und Kooperation mit Verfolgungsbehörden bei angezeigten Untersuchungen.
- → Maßgerechte Erhöhung des Sanktionsrahmens: Hier sollte bei gravierenden Taten eine Bebußung von bis zu 10 % des Konzern-EBITDA möglich sein (statt einer nicht nur für Handels- und Finanzunternehmen ungeeigneten Umsatzgröße).
- → Die verursachenden Leitungspersonen (darunter natürlich auch die Aufsichtsräte) sind in das Gesetz durch klar definierte Regresswege einzubeziehen, um die erwünschten Einwirkungen auf bzw. Veränderungen im Kopf der potentiellen Missetäter zu erreichen.
- → Nutzung der Öffentlichkeitswirkung von Fehlverhalten durch gerichtliche Anordnung der Bekanntgabe in Fachmedien, Geschäftsberichten und einem Verbandssanktionen-Register.
- → Die Zuständigkeit für die Verfolgung und die Sanktionierung sollten weiterhin bei den sachnäheren Behörden, wie dem Bundeskartellamt liegen. Ansonsten sind für eine ziel-adäquate Verfolgung fachbezogene Schwerpunkte bei der Staatsanwaltschaft und den Gerichten zu bilden, schon um der Gefahr überlanger Verfahrensdauern zu begegnen.

Fazit

Will man für die Erreichung besserer Unternehmens-Compliance nicht den Weg einer lange fälligen, aber verfahrenstechnisch einfacheren Anpassung des OWiG verfolgen, sollte das VerSanG vor seiner Verabschiedung statt kleinerer Anpassungen die oben aufgezeigten wesentlichen Korrekturen erfahren. Nur so sind ernsthafte Verhaltensänderungen der Verantwortungsträger zu erreichen anstatt die Falschen ohne ernstzunehmende Begründungen zu treffen!

Schutz vor höherer Gewalt

Neue ICC-Musterklauseln für Force Majeure und höhere Gewalt

Die Corona-Krise hat gezeigt, dass sogenannte Force Majeure-Klauseln in Lieferverträgen nicht immer mit der gewünschten Klarheit formuliert waren. Es empfiehlt sich, den Begriff „höhere Gewalt“ oder „Force Majeure“ und das Schicksal der Leistungspflichten in Verträgen klar zu regeln. Eine wertvolle Formulierungshilfe bieten die im März dieses Jahres aktualisierten Musterklauseln der ICC. Sie können unabhängig von der dem Vertrag zugrunde liegenden Rechtsordnung in allen internationalen Verträgen verwendet werden.

© amanalang – istockphoto.com

Die Begriffe „höhere Gewalt“ und „Force Majeure“

Das deutsche Recht kennt nur den Begriff der „höheren Gewalt“. Damit werden ungewöhnliche, schadensverursachende Ereignisse beschrieben, die eine Vertragspartei ohne ihr Verschulden an der Vertragserfüllung hindern. Der Begriff wird zwar von der Rechtsbesprechung eingesetzt, er ist jedoch gesetzlich nicht definiert.[1] Den Begriff „Force Majeure“ kennt das deutsche Recht überhaupt nicht, gleichwohl ist er in Verträgen unter deutschem Recht durchaus zu finden, wo er einen Fall höherer Gewalt beschreiben soll.[2] Im Common Law steht der Begriff „Force Majeure“ für ein unvorhersehbares Ereignis. Es liegt außerhalb der Kontrolle der Parteien und verhindert oder behindert die Leistungserbringung.

Im deutschen Recht fehlt eine gesetzliche Definition „höherer Gewalt“

Häufig finden sich in Allgemeinen Geschäftsbedingungen Klauseln, welche unvorhersehbare Ereignisse höherer Gewalt wie folgt regeln: „In Fällen höherer Gewalt ist die hiervon betroffene Vertragspartei für die Dauer und im Umfang der Auswirkung von ihren Leistungspflichten befreit.“[3]

Der Begriff „höhere Gewalt“ ist gesetzlich nicht definiert. Das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) verwendet ihn unkommentiert im Rahmen seiner Regelung der Kündigung eines Reisevertrags wegen höherer Gewalt vor, der Gastwirtshaftung und dem Recht der Verjährung. Der Bundesgerichtshof versteht unter höherer Gewalt ein von außen kommendes, keinen betrieblichen oder persönlichen Zusammenhang aufweisendes, auch durch äußerste vernünftigerweise zu erwartende Sorgfalt nicht abwendbares Ereignis.[4] Nach der Rechtsprechung fallen darunter etwa Krieg, terroristische Anschläge, massive gewalttätige Unruhen oder ein Reaktorunfall.[5] Nach diesen Grundsätzen dürfte der Ausbruch einer Epidemie wie SARS und damit die SARS-COV-2 Pandemie durchaus als höhere Gewalt angesehen werden und – wenn die einschlägige Klausel dies vorsieht – die jeweiligen Leistungspflichten der Vertragsparteien entfallen lassen.[6]

Enthält der Vertrag allerdings keine Regelung zu Ereignissen höherer Gewalt, bleibt es im deutschen Recht bei den gesetzlichen Bestimmungen über Unmöglichkeit der Leistung (§ 275 BGB) sowie Störung der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB). Eine Vertragspartei kann sich danach auf Unmöglichkeit (§ 275 BGB) berufen, wenn der Lieferant wegen höherer Gewalt zum vereinbarten Zeitpunkt nicht liefern kann, weil notwendige Vorprodukte wegen unterbrochener Lieferketten oder Handelsbeschränkungen nicht mehr verfügbar sind. Als Konsequenz wird er von seiner Leistungspflicht befreit.“

Die Auflösung des Vertrages oder die Anpassung einzelner vertraglicher Regelungen wie des Preises oder der Lieferfristen an veränderte Umstände darf eine Partei fordern, wenn ihr ein Festhalten an dem Vertrag nicht mehr zugemutet werden kann. Rechtsgrundlage hierfür ist ein Wegfall der Geschäftsgrundlage (§ 313 BGB). Dieser ist anzunehmen, wenn sich Umstände, die Grundlage des Vertrags sind, nach Vertragsschluss derart schwerwiegend ändern, dass einer Vertragspartei das Festhalten am Vertrag nicht mehr zugemutet werden kann.

Die Grundsätze der Störung der Geschäftsgrundlage kommen allerdings nur subsidiär zur Anwendung, wenn kein Fall der Unmöglichkeit der Leistung nach § 275 Abs. 1 BGB vorliegt.[7] Sie unterliegen zudem strengen Anforderungen, denn die Annahme einer weggefallenen Geschäftsgrundlage widerspricht dem Grundsatz, dass Verträge grundsätzlich wie geschlossen einzuhalten sind („pacta sunt servanda“).[8]

„Frustration of purpose“ und „Impossibility“ im Common Law

Im Common Law System regeln die Grundsätze der „frustration of purpose“ und „impossibility“ Voraussetzungen und Folgen einer Leistungsverweigerung wegen unvorhersehbarer Ereignisse. Diese erfordern ein unvorhersehbares Ereignis, das die Vertragserfüllung unmöglich macht oder zumindest den Zweck des Vertrags vereitelt. Folge ist in beiden Fällen die Beendigung des Vertrags.[9]

„Höhere Gewalt” im UN-Kaufrecht

Bei internationalen Warenkaufverträgen kann die Haftung des Lieferanten nach Artikel 79 des Übereinkommens der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (CISG) entfallen. Das CISG ist grundsätzlich immer dann anwendbar, wenn die Parteien eines internationalen Liefervertrages dessen Anwendbarkeit nicht ausdrücklich ausgeschlossen haben (Art. 1, 6 CISG). Nach Art. 79 Abs. 1 CISG muss eine Partei für eine Nichterfüllung ihrer Pflichten nicht einstehen, wenn sie die Nichterfüllung wegen eines Hinderungsgrundes beweisen kann, der

Ulrich Helm

ist Partner im Frankfurter Büro von Mayer Brown und leitet die deutsche Praxisgruppe Litigation & Dispute Resolution. Er ist spezialisiert auf die Beratung von Unternehmen und Projektgesellschaften bei komplexen Streitfällen und (Schieds-) Gerichtsverfahren im Bereich Construction und Engineering, insbesondere bei Energie- und Infrastrukturprojekten.

© Olaf Simon – istockphoto.com

Viele Unternehmen beriefen sich bei COVID-19 bedingten Lieferausfällen auf höhere Gewalt, allerdings muss dies auch vertraglich vereinbart sein. Die ICC stellt Musterklauseln zu Force Majeure und höherer Gewalt bereit, die für Rechtssicherheit sorgen.

außerhalb ihres Einflussbereichs liegt und den sie weder bei Vertragsschluss kennen noch verhindern konnte. Als Hinderungsgründe im Sinne des Art. 79 Abs. 1 CISG werden danach auch Fälle der höheren Gewalt angesehen.[10]

Force Majeure-Klauseln in Liefer- und Projektverträgen

Im internationalen Wirtschaftsverkehr werden Force Majeure-Klauseln vor allem in Lieferverträgen und internationalen Projektverträgen vereinbart. Sie sollen sicherstellen, dass Leistungspflichten in Fällen unvorhersehbarer und unabwendbarer Ereignisse nicht unter allen Umständen erfüllt werden müssen. Zu diesem Zweck sehen sie bei Vorliegen höherer Gewalt das Recht zur Leistungsverweigerung, Auflösung oder Anpassung des Vertrages vor. Die Parteien konkretisieren den Begriff der höheren Gewalt oftmals, indem sie konkrete Anwendungsfälle im Vertrag selbst regeln.

Die internationalen Standardwerkverträge der FIDC nutzen weder den Begriff der „höheren Gewalt“ noch denjenige der „Force Majeure“. Stattdessen werden die Folgen eines „ungewöhnlichen Ereignisses oder Umstandes“ geregelt.[11]

Force Majeure-Klauseln werden häufig in Form von sogenannten MAC-Klauseln (Matrial Adverse Change-Klauseln) in Unternehmenskaufverträgen vereinbart. Die aus dem angloamerikanischen Rechtskreis stammenden und dort seit jeher stark verbreiteten Klauseln gewähren dem Käufer im Falle einer wesentlichen nachteiligen Veränderung das Recht, sich unter bestimmten Voraussetzungen vom bereits unterzeichneten aber noch nicht vollzogenen Kaufvertrag zu lösen oder Garantieansprüche geltend zu machen.[12]

Force Majeure-Klauseln können zur Leistungsverweigerung berechtigen

Eine Vertragspartei kann ihre Leistung verweigern, wenn eine Force Majeure-Klausel vereinbart wurde, welche eben diese Rechtsfolge enthält. Regelmäßig verlangt eine solche Force Majeure-Klausel ein unvorhersehbares Ereignis, welches die Parteien nicht kontrollieren konnten. Ist die COVID-19 Pandemie ein solches unvorhersehbares, nicht kontrollierbares Ereignis? Das dürfte eine der Streitfragen sein, mit der sich die Gerichte zusehends beschäftigen werden.

Die Antwort ist tatsächlich gar nicht so einfach zu finden: Gingen dem Vertragsschluss erste Berichte über die Verbreitung des Corona-Virus voraus, dürfte die Unvorhersehbarkeit der Pandemie bestritten werden können. Hingegen wird die leistungsverweigernde Partei bei Vertragsschluss vor Ausbruch der Pandemie wohl mit Aussicht auf Erfolg darlegen können, Pandemie und deren Auswirkungen seien nicht vorhersehbar gewesen. Die Frage danach, welche weiteren Anforderungen an ein Force Majeure-Ereignis zu stellen sind, richtet sich nach der jeweiligen Klausel. Typischerweise verlangen Force Majeure-Klauseln, dass das Ereignis (1.) die Partei daran gehindert hat, ihre Leistung zu erbringen, (2.) zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht hinreichend vorhersehbar war, und (3.) dass die Auswirkungen des Hindernisses von der betroffenen Partei nicht angemessen hätten vermieden oder überwunden werden können.[13]

Ein Leistungsverweigerungsrecht setzt damit ein auslösendes Ereignis als unmittelbare Ursache für das Unvermögen der Vertragspartei voraus, die in Frage stehende vertragliche Verpflichtung zu erfüllen. Die Leistung muss verhindert oder zumindest erschwert worden sein, um eine Verweigerung der Gegenleistung zu begründen. Wirtschaftliche Gründe und eine Erschwerung der Leistungserbringung hingegen begründen kein Leistungsverweigerungsrecht. Dies gilt selbst dann, wenn wirtschaftliche Gründe wie gestiegene Gestehungskosten unmittelbare Folge des Force Majeure-Ereignisses sind.

Um die Leistung verweigern zu können, muss die betroffene Partei zudem beweisen, dass sie die Auswirkungen der höheren Gewalt nicht verhindern konnte. Hätte die säumige Partei einen wirtschaftlich vernünftigen Ersatz beschaffen können, hat dies aber versäumt, entfällt ihre Pflicht zur Leistung nicht. Und schlussendlich muss die Partei darlegen und beweisen, dass ihr keine zumutbare Alternative zur Leistungsverweigerung zur Verfügung stand.[14]

Notifizierungspflichten

Doch damit nicht genug: Regelmäßig enthalten die Verträge an anderer Stelle Notifizierungspflichten und Fristen. Danach hat die Partei ihrem Vertragspartner innerhalb einer „angemessenen Frist“ oder binnen einer festgelegten Anzahl von Tagen über das die Leistung verhindernde Ereignis anzuzeigen. Ziffer 18.2 des Yellow Books der FIDIC 2017 (Contract Plant and Design Built) sieht für Fälle außergewöhnlicher Ereignisse (dem Äquivalent unter FIDIC für Force Majeure oder höhere Gewalt) eine Frist für die Mitteilung über das Leistungshindernis vor.[15]

„Diese Mitteilung erfolgt innerhalb von 14 Tagen, nachdem die betroffene Partei von dem außergewöhnlichen Ereignis Kenntnis erlangt hat oder hätte erlangen müssen, und die betroffene Partei wird dann von der Erfüllung der verhinderten Verpflichtungen ab dem Zeitpunkt entschuldigt, zu dem diese Erfüllung durch das außergewöhnliche Ereignis verhindert wird. Geht diese Mitteilung nach dieser Frist von 14 Tagen bei der anderen Vertragspartei ein, so ist die betroffene Vertragspartei erst ab dem Zeitpunkt, zu dem diese Mitteilung bei der anderen Vertragspartei eingeht, von der Erfüllung der verhinderten Verpflichtungen befreit.

Dies wirft schwierige Fragen nach dem Beginn der relevanten Frist und danach auf, ob es sich bei der Mitteilungspflicht um eine Bedingung für das Leistungsverweigerungsrecht oder eine gesonderte vertragliche Pflicht handelt.

Sieht der Vertrag vor, dass die betroffene Partei ein Leistungshindernis „so bald wie möglich“ mitzuteilen hat, kann es zwischen den Parteien streitig werden, bis wann eine Anzeige in diesen Fällen noch rechtzeitig erfolgen konnte. In einer kürzlich ergangenen Entscheidung des Englischen High Court gab das Gericht hilfreiche Hinweise zur Auslegung des Erfordernisses im Vertrag, eine Partei „so bald wie möglich“ („as soon as possible“) zu benachrichtigen, und insbesondere dazu, wann dieses Erfordernis ausgelöst wird.[16] Das Gericht entschied im Rahmen des in Streit stehenden Freistellungsanspruchs, dass die Klägerin bereits bei gewisser Kenntnis eines möglichen Anspruchs die Beklagte so bald wie möglich benachrichtigen musste. Mithin setzte das Gericht eine niedrige Schwelle für die Auslösung der Pflicht zur Benachrichtigung der anderen Partei. Diese Entscheidung verdeutlicht die Wichtigkeit, die Erfüllung der vertraglichen Mitwirkungspflichten sicherzustellen, insbesondere wenn diese als aufschiebende Bedingung formuliert sein sollten.

Empfehlungen für die Praxis

Liegt ein Fall von höherer Gewalt, auch wenn als Force Majeure oder außergewöhnliches Ereignis bezeichnet vor, ist entscheidend, welche Regelungen der Vertrag für diesen Fall konkret aufstellt. Es empfiehlt sich, wegen der fehlenden gesetzlichen Definition das Schicksal von Leistungspflichten bei unvorhersehbaren und unabwendbaren Ereignissen im Vertrag zu regeln und hierbei folgende Punkte zu beachten:

- → Der Begriff oder „höhere Gewalt“ oder „Force Majeure“ sollte im Vertrag genau definiert werden.
- → Die vertragliche Regelung sollte zudem aufzählen, welche Ereignisse hierunter fallen und ob diese Aufzählung abschließend ist, um Missverständnisse zu vermeiden.
- → Die Vertragsparteien sollten den Mitteilungspflichten im Falle von unvorhersehbaren Ereignissen die notwendige Beachtung schenken und festlegen, welche Fristen gelten und ab wann diese beginnen und wann sie enden.

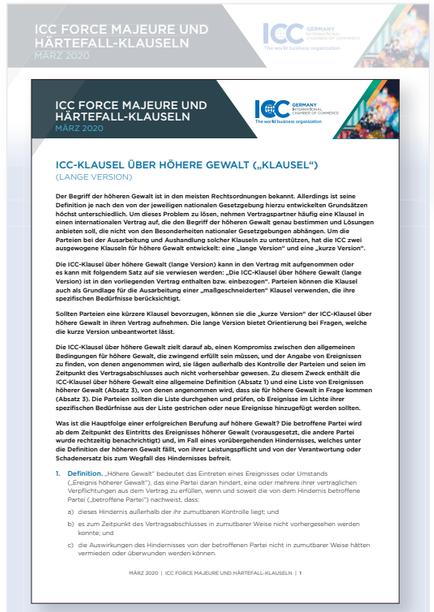
→ Der Vertrag sollte zudem Regelungen zu den Folgen eines Force Majeure-Ereignisses enthalten; etwa: Beabsichtigen die Parteien ein vorübergehendes oder dauerhaftes Recht zur Leistungsverweigerung? Soll die betroffene Partei den Vertrag kündigen können?

→ Insbesondere bei internationalen Projektverträgen sollte zudem geregelt werden, welche Auswirkungen Ereignisse höherer Gewalt auf Ausführungsfristen haben und ob diese zur Verlängerung vereinbarter Fristen führen.

→ Es empfiehlt sich, die von verschiedenen Institutionen bereitgestellten und international anerkannten Muster-Klauseln zu verwenden. Diese sollen auf internationale Verträge unabhängig von der jeweils dem Vertrag zugrunde liegenden Rechtsordnung anwendbar sein. Die ICC hat im März 2020 überarbeitete Muster-Klauseln in Kurz- und Langform veröffentlicht.

Fazit

Force Majeure-Klauseln sind fester Bestandteil internationaler Verträge. Die COVID-19-Pandemie hat allerdings die Grenzen vieler Klauseln aufgezeigt. So müssen u.a. Folgen unvorhersehbarer und unabwendbarer Ereignissen auf die Leistungspflichten der Parteien klar geregelt werden. Deshalb empfiehlt sich, in internationalen Verträgen die u.a. von der ICC bereitgestellten Musterklauseln zu Force Majeure und höherer Gewalt zu verwenden.



ICC FORCE MAJEURE UND HÄRTEFALL-KLAUSELN
MÄRZ 2020

ICC-KLAUSEL ÜBER HÖHERE GEWALT („KLAUSEL")
(LANGE VERSION)

Der Begriff der höheren Gewalt ist in den meisten Rechtsordnungen bekannt. Allerdings ist seine Definition je nach den von der jeweiligen nationalen Gesetzgebung hierzu entwickelten Grundsätzen höchst unterschiedlich. Um dieses Problem zu lösen, nehmen Vertragspartner häufig eine Klausel in einen internationalen Vertrag auf, die den Begriff der höheren Gewalt genau bestimmen und Lösungen anbieten soll, die nicht von den Besonderheiten nationaler Gesetzgebungen abhängen. Um die Parteien bei der Ausarbeitung und Aushandlung solcher Klauseln zu unterstützen, hat die ICC zwei ausgewogene Klauseln für höhere Gewalt entwickelt: eine „lange Version" und eine „kurze Version".

Die ICC-Klausel über höhere Gewalt (lange Version) kann in den Vertrag mit aufgenommen oder es kann mit folgendem Satz auf sie verwiesen werden: „Die ICC-Klausel über höhere Gewalt (lange Version) ist in den vorliegenden Vertrag enthalten bzw. einbezogen". Parteien können die Klausel auch als Grundlage für die Ausarbeitung einer „maßgeschneiderten" Klausel verwenden, die ihre spezifischen Bedürfnisse berücksichtigt.

Sollten Parteien eine kürzere Klausel bevorzugen, können sie die „kurze Version" der ICC-Klausel über höhere Gewalt in ihren Vertrag aufnehmen. Die lange Version bietet Orientierung bei Fragen, welche die kurze Version unbeantwortet lässt.

Die ICC-Klausel über höhere Gewalt zielt darauf ab, einen Kompromiss zwischen den allgemeinen Bedingungen für höhere Gewalt, die zwingend erfüllt sein müssen, und der Angabe von Ereignissen zu finden, von denen angenommen wird, sie lägen außerhalb des Kontrolle der Parteien und seien im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses auch nicht vorhersehbar gewesen. Zu diesem Zweck enthält die ICC-Klausel über höhere Gewalt eine allgemeine Definition (Absatz 1) und eine Liste von Ereignissen höherer Gewalt (Absatz 3), von denen angenommen wird, dass sie für höhere Gewalt in Frage kommen (Absatz 3). Die Parteien sollten die Liste durchgehen und prüfen, ob Ereignisse im Lichte ihrer spezifischen Bedürfnisse aus der Liste gestrichen oder neue Ereignisse hinzugefügt werden sollten.

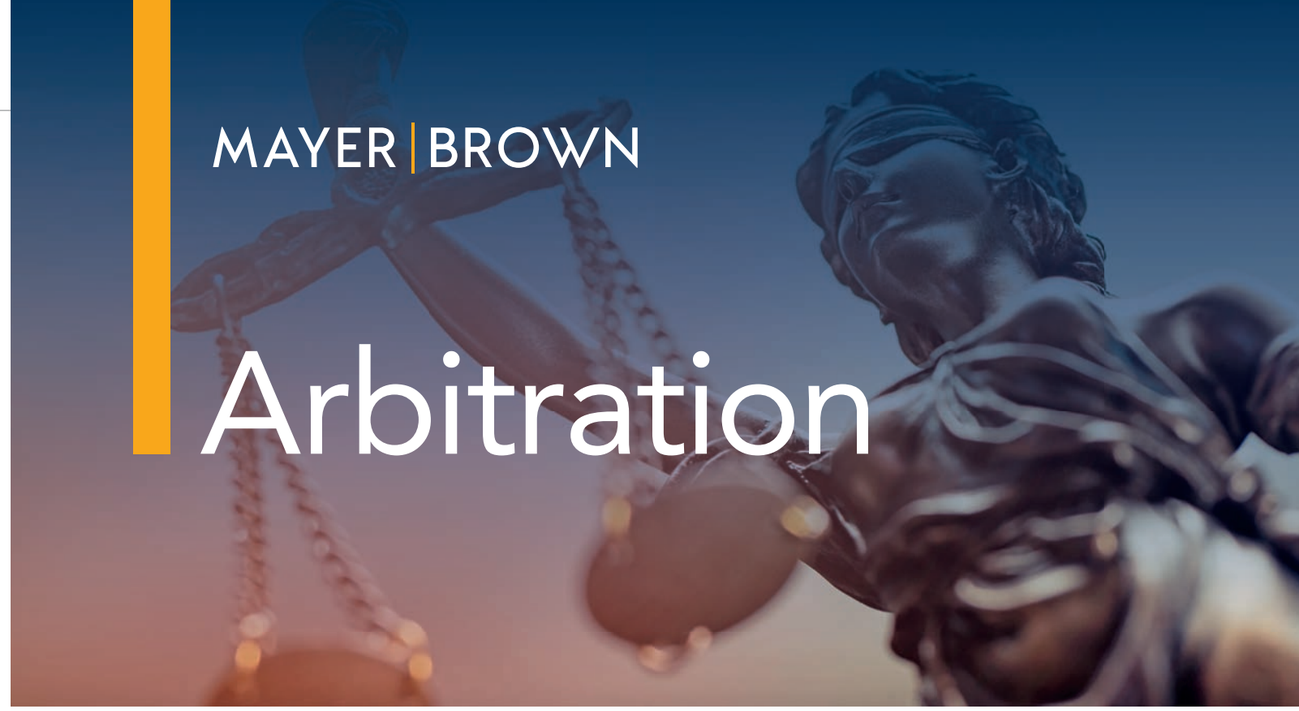
Was ist die Hauptfolge einer erfolgreichen Berufung auf höhere Gewalt? Die betroffene Partei wird ab dem Zeitpunkt des Eintritts des Ereignisses höherer Gewalt (vorausgesetzt, die andere Partei wurde rechtzeitig benachrichtigt) und, im Fall eines vorübergehenden Hindernisses, welches unter die Definition der höheren Gewalt fällt, von ihrer Leistungspflicht und von der Verantwortung oder Schadenersatz bis zum Wegfall des Hindernisses befreit.

1. **Definition.** „Höhere Gewalt" bedeutet das Eintreten eines Ereignisses oder Umstands („Ereignis höherer Gewalt"), das eine Partei daran hindert, eine oder mehrere ihrer vertraglichen Verpflichtungen aus dem Vertrag zu erfüllen, wenn und soweit die von dem Hindernis betroffene Partei („betroffene Partei") nachweist, dass:
   a) dieses Hindernis außerhalb der ihr zumutbaren Kontrolle liegt; und
   b) es zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses in zumutbarer Weise nicht vorhergesehen werden konnte; und
   c) die Auswirkungen des Hindernisses von der betroffenen Partei nicht in zumutbarer Weise hätten vermieden oder überwunden werden können.

MÄRZ 2020 | ICC FORCE MAJEURE UND HÄRTEFALL-KLAUSELN | 1

Die ICC stellt auf ihrer Webseite zwei Muster für Force Majeure-Klauseln bereit, um den Parteien die Einigung auf einen international anerkannten Vertragstext zu ermöglichen. Es gibt eine Langfassung sowie eine Kurzfassung, die sich insbesondere an kleinere und mittelständische Unternehmen richtet. Gegenstand dieser Musterklauseln, die im März 2020 in einer überarbeiteten Version veröffentlicht wurden, ist der Verzicht auf die Erbringung bestimmter vertraglicher Leistungen in Fällen höherer Gewalt.

1 BGHZ 2015, 81 = NJW 2017, 2677; vgl. auch AG Augsburg vom 7.7.2016, Az. 14 C 4608/03.
2 Goßler, Unmöglichkeit und Force Majeure – Mögliche rechtliche Auswirkungen der Coronavirus-Epidemie, https://www.noerr.com/de/newsroom/news/unmoglichkeit-und-force-majeure-moegliche-rechtliche-auswirkungen-der-coronavirus-epidemie.
3 Vgl. etwa Musterklausel im BeckFormB BHW, Form. III. A. 2. Anm. 1-17 Rn. 1-17, beck-online.
4 BGHZ 2015, 81 = NJW 2017, 2677; vgl. auch AG Augsburg vom 7.7.2016, Az. 14 C 4608/03.
5 BGHZ 109, 224; AG Augsburg vom 7.7.2016, Az. 14 C 4608/03; LG Frankfurt a. M., RRa 2015, 8; ebenfalls BT-Drs. 8/2343, S. 12.
6 Vgl. AG Augsburg zum Ausbruch des SARS-Virus, Urteil vom 9.11.2004 – 14 C 4608/03, BeckRS 2004, 16212.
7 BGH NJW-RR 1995, 854.
8 Beyer/Hoffmann, NJOZ 2020, 609, 612.
9 Rüscher, EuZW 2018, 937, 942.
10 Beyer/Hoffmann, NJOZ 2020, 609, 610.
11 1999 Fidic-Musterklauseln kostenpflichtig abrufbar unter https://fidic.org/.
12 Deloitte, MAC-Klauseln in Unternehmenskaufverträgen und die COVID-19 Pandemie, abrufbar unter https://www2.deloitte.com/dl/de/pages/legal/articles/covid-19-mac-klausel.html.
13 Vgl. etwa Musterklausel der ICC, abrufbar unter https://www.iccgermany.de/fileadmin/user_upload/Content/Handelsrecht_und_praxis/icc-forcemajeure-hardship-clausesmarch2020.pdf.
14 Beyer/Hoffmann, NJOZ 2020, 609, 610.
15 Gelbbuch der Fidic 2017 abrufbar unter https://idoc.pub/download/fidicyellow2017-fidic-yellow-book-conditions-of-contract-for-plant-pdf-2nv8xmk97olk.
16 Urteil des Englischen High Court, Towergate Financial Limited v. Hopkinson, [2020] EWHC 984 (Comm).



Mayer Brown LLP ist eine global tätige Wirtschaftskanzlei. In den deutschen Büros in Frankfurt am Main und Düsseldorf beraten mehr als 70 Rechtsanwälte nationale und internationale Mandanten auf allen Gebieten des Wirtschaftsrechts.

Wir suchen Sie in verantwortungsvoller Rolle. Bringen Sie sich mit Ihrem juristischen Know-How ein und starten Sie als

Rechtsanwalt, Doktorand oder wissenschaftlicher Mitarbeiter (m/w/d)
im Bereich Litigation & Arbitration in Frankfurt am Main.

Die Dampfturbine eines Kraftwerks ist extremen Belastungen ausgesetzt. Versagt eine solche Turbine infolge Materialermüdung, kommt es zum Streit und der Streitgegenstand ist erheblich, denn bei monatelangem Ausfall eines Kraftwerkes geht der Schaden in die Millionen. Haben die Parteien Arbitration als Streitlösungsmechanismus vereinbart, ist dies ein Fall für unsere internationale Construction Arbitration Praxisgruppe, die weltweit bei Auseinandersetzungen über Energie- und Infrastrukturprojekte berät. Sie arbeiten in unserem Team von unserem Frankfurter Standort gemeinsam mit Kollegen aus unseren Büros u. a. in London, Paris, New York, Singapur, Houston und Shanghai zusammen.

Sie überzeugen mit überdurchschnittlichen Studien- bzw. Examensleistungen, hervorragenden Englischkenntnissen und begeistern durch Ihr Interesse an wirtschaftlichen Zusammenhängen. Werden Sie Teil des Mayer Brown Litigation & Arbitration Teams und bewerben Sie sich jetzt!

Mayer Brown LLP
Human Resources
Alexandra König & Lorena Völler
Friedrich-Ebert-Anlage 35-37, 60327 Frankfurt am Main
T +49 69 7941 1212, career@mayerbrown.com

Americas | Asia | Europe | Middle East mayerbrown.com

Mayer Brown LLP ist eine Partnerschaft mit beschränkter Haftung nach dem Recht des Staates Illinois, USA. Mayer Brown ist ein globaler Dienstleister bestehend aus assoziierten Praxen, die rechtlich selbstständig sind, einschließlich Mayer Brown LLP (Illinois, USA), Mayer Brown International LLP (England), Mayer Brown (eine Hongkong Partnerschaft) sowie Tauil & Chequer Advogados (eine brasilianische Partnerschaft). Bei Fragen zum Thema Datenschutz informieren wir Sie gerne auf unserer Webseite unter https://www.mayerbrown.com/Careers/Europe/Germany/

Das Ende des innereuropäischen Investitionsschutzes

Kündigung der bilateralen intra-EU Investitionsschutzverträge

Was das Übereinkommen zur Beendigung bilateraler Investitionsschutzverträge zwischen den Mitgliedstaaten der Europäischen Union vom 5. Mai 2020 für Investoren bedeutet und bestehende intra-EU-Investitionen künftig geschützt werden können.

© malerapaso – istockphoto.com

An das Sprichwort „you never know what you've got till it's gone" werden sicherlich noch viele europäische Investoren denken, wenn ihre Auslandsinvestitionen in Zukunft von staatlichen Maßnahmen bedroht werden, die nicht mit rechtsstaatlichen Mindeststandards vereinbar sind. Vielleicht wird dieser Gedanke irgendwann auch in den für Außenwirtschaftspolitik zuständigen Abteilungen der Bundesregierung Einzug erhalten. Der wirtschaftliche Erfolg unzähliger deutscher Unternehmen (und damit auch viele Arbeitsplätze in Deutschland) hängt in beachtlichem Maß von Projekten im europäischen Ausland ab. Werden diese entschädigungslos beeinträchtigt, kann dies auch in Deutschland unmittelbare negative Auswirkungen haben.

In der Vergangenheit wurden Auslandsinvestitionen innerhalb der Europäischen Union („EU") durch knapp 200 bilaterale Investitionsschutzabkommen („BITs") zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten der EU abgesichert. Deutschland unterhielt zuletzt 13 solcher intra-EU BITs. Diese Abkommen gewährleisteten Investoren und deren Investitionen die Einhaltung wichtiger rechtsstaatlicher Mindeststandards. Dazu gehörten zum Beispiel der Schutz vor entschädigungslosen Enteignungen und Maßnahmen gleicher Wirkung sowie die Verpflichtungen des Gaststaats, ausländische Investoren und ihre Investitionen fair und gerecht zu behandeln, ihnen Schutz und volle Sicherheit zu gewähren und sie nicht gegenüber Inländern oder Angehörigen dritter Staaten zu diskriminieren. Das Kernstück dieser Abkommen waren Schiedsklauseln, in denen die Vertragsstaaten den Investoren des jeweils anderen Staats angeboten haben, Streitigkeiten über die Rechte aus dem BIT vor internationalen Schiedsgerichten auszutragen. So wurde gewährleistet, dass eine vom Gaststaat unabhängige und unparteiische Instanz über den Streit entscheidet.

Mit dem Übereinkommen zur Beendigung bilateraler Investitionsschutzverträge zwischen den Mitgliedstaaten der Europäischen Union vom 5. Mai 2020 („Kündigungsabkommen") hat sich dies nun dramatisch geändert. In dem Kündigungsabkommen, welches am 29. August 2020 in Kraft getreten ist, haben nämlich 23 Mitgliedstaaten[1] unter Federführung der Europäischen Kommission („Kommission") ihre intra-EU BITs für beendet erklärt.[2] Insgesamt sind 132 BITs betroffen. Nur Großbritannien, Finnland, Irland,[3] Österreich und Schweden haben dem Druck der Kommission standgehalten und eine Unterzeichnung abgelehnt.

Vom Achmea-Urteil zum Kündigungsabkommen

Der Abschluss des Kündigungsabkommens erfolgte ungefähr zwei Jahre nach dem Urteil des Gerichtshofs der Europäischen Union („EuGH") in Sachen Slowakische Republik v. Achmea (C-284/16) vom 6. März 2018 („Achmea-Urteil"). In diesem Urteil hat der EuGH befunden, dass eine Bestimmung „wie Art. 8 des Abkommens zwischen dem Königreich der Niederlande und der Tschechischen und Slowakischen Föderativen Republik"[4] nicht mit bestimmten Vorschriften des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union („AEUV") vereinbar sei.

In der sehr knappen Urteilsbegründung stützte sich der EuGH maßgeblich darauf, dass ein unter dem niederländisch-slowakischen BIT gebildetes Schiedsgericht gemäß Artikel 8 des BIT nicht nur die in dem BIT selbst verankerten Rechte zur Streitentscheidung anzuwenden habe, sondern auch das geltende nationale Recht des Gaststaats. Der EuGH befand, dass dies jedenfalls auch potenziell Vorschriften des Unionsrechts betreffen könnte und daher – mangels Befugnis des Schiedsgerichts, Vorabentscheidungsanfragen an den EuGH zu richten – die Auslegung des Unionsrechts durch den EuGH nicht gesichert sei.[5] Zudem begründe ein Angebot, Streitigkeiten mit einem ausländischen Investor vor einem Schiedsgericht auszutragen, einen Verstoß gegen das unionsrechtliche Gebot des Vertrauens in die Gerichte der anderen Mitgliedstaaten. Das Achmea-Urteil folgte auf eine langandauernde Kampagne der Kommission gegen intra-EU BITs. Diese blieb faktisch zwar lange erfolglos, weil die Argumente der Kommission in Schiedsverfahren, in denen sie als amicus curiae auftrat, wiederholt als rechtsfehlerhaft zurückgewiesen wurden. Mit dem Achmea-Urteil „im Rücken" gewann die Kommission dann aber die Oberhand. Wenngleich sich das Urteil ausdrücklich nur auf den dort streitgegenständlichen BIT und den konkreten Wortlaut von dessen Artikel 8 zur Anwendung nationalen Rechts durch das Schiedsgericht bezog, verkündete die Kommission, dass der EuGH nunmehr bestätigt habe, dass alle intra-EU BITs – auch solche die (wie die Mehrzahl der Abkommen) gerade keine Vorschrift „wie Art. 8 des BIT"[6] zur Anwendung nationalen Rechts enthalten – gegen Unionsrecht verstoßen. Alle in intra-EU BITs enthaltenen Angebote zur Durchführung eines Schiedsverfahrens seien pauschal unwirksam und die intra-EU BITs von den Mitgliedstaaten aufzuheben. Bei Nichtbefolgung dieser Forderung drohten Vertragsverletzungsverfahren.

Mehrere Staaten, die in Schiedsverfahren beklagt waren, hatten sich diese Argumentation selbst schon seit geraumer Zeit zu eigen gemacht, um den gegen sie gerichteten Klagen schon auf Zulässigkeitsebene den Boden zu entziehen. Ein Jahr nach Erlass des Achmea-Urteils, hat die Kommission dann auch einen

Arne Fuchs, LL.M. (GWU)

ist Rechtsanwalt und Partner aus dem Frankfurter Büro der Kanzlei McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP. Er ist Global Co-Chair der Gruppe für internationale Schiedsverfahren und Dispute Resolution und vertritt Mandanten in Investor-Staat-Schiedsverfahren ebenso wie in handelsrechtlichen Schiedsverfahren.
afuchs@mwe.com

Pauline Walde

ist Associate aus dem Frankfurter Büro der Kanzlei McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP. Sie ist auf internationale Streitbeilegung spezialisiert.
pwalde@mwe.com

© TongSur – istockphoto.com

Großteil der übrigen Mitgliedstaaten zu einer Erklärung bewegen können, dass intra-EU BITs beendet würden.[7] Mit der Unterzeichnung des Kündigungsabkommens erfolgte nun die Umsetzung dieser Erklärung.

Bemerkenswert: Beabsichtigte Aufhebung sog. Sunset Clauses

Neben der Tatsache, dass sich die Mitgliedstaaten unter Führung der Kommission mit dem Kündigungsabkommen gegen völkerrechtliche Verträge wenden, die rechtsstaatliche Mindeststandards gewährleisten und eine friedliche, entpolitisierte Streitbeilegung ermöglichen, ist besonders bemerkenswert, dass auch die Art und Weise in der dies geschieht, rechtsstaatlich bedenklich ist. Das Kündigungsabkommen beendet nämlich nicht nur die betroffenen intra-EU BITs, es erklärt auch sog. Sunset Clauses für unwirksam.[8]

Diese Bestimmungen wurden bei Abschluss der BITs eigens aufgenommen, um ein Mindestmaß an Rechtssicherheit für langfristige Investitionen zu gewährleisten. Grundsätzlich können BITs nämlich regelmäßig nach Ablauf einer Mindestvertragsdauer (ex nunc) gekündigt werden. Da Auslandsinvestitionen aber oft hohe Anfangskosten beinhalten, die sich erst über lange Laufzeiten amortisieren können, garantierten die Sunset Clauses, dass Investitionen die vor der Kündigung des Abkommens getätigt wurden, auch nach dessen Kündigung noch für einen bestimmten Zeitraum (im Regelfall 10–20 Jahre) geschützt sind. Mit Aufhebung dieser Regelung ändert das Kündigungsabkommen also nicht nur die Rahmenbedingungen für neue Investitionen, auch Investoren, die in der Vergangenheit Auslandsinvestitionen im Vertrauen auf den Schutz des BITs im Krisenfall getätigt haben, stehen nun ohne Schutz da. Diese Regelung ist mit rechtsstaatlichen Prinzipien wie dem Rückwirkungsverbot, der Rechtssicherheit und dem Vertrauensschutz nur schwer vereinbar.

Auswirkung auf (laufende) Schiedsverfahren

Im Grundsatz bestimmt das Kündigungsabkommen, dass Schiedsangebote in den betroffenen BITs nicht als Grundlage für Schiedsverfahren dienen können. Über die Bedenken bzgl. der Aufhebung der Sunset Clauses hinaus, mag dies grundsätzlich für die Zukunft rechtlich möglich sein. Das Kündigungsabkommen geht aber darüber hinaus und stellt auch detaillierte Regelungen auf, wie mit Schiedsverfahren umzugehen sei, die bereits vor dessen Inkrafttreten auf Basis der betroffenen Abkommen eingeleitet wurden. Dabei unterscheidet das Kündigungsabkommen zwischen drei Kategorien, je nach Verfahrensstand: „neue“[9], „anhängige“[10] und „abgeschlossene“[11] Schiedsverfahren. Bemerkenswerterweise wird für diese Einteilung jedoch nicht auf das Datum des Kündigungsabkommens abgestellt, sondern auf den 6. März 2018 – das Datum des Achmea-Urteils.

Nur auf Schiedsverfahren, die zu diesem Zeitpunkt „abgeschlossen“ waren, soll das Kündigungsabkommen keine Auswirkungen haben. Um als abgeschlossen zu gelten, reicht es aber nicht, dass vor dem 6. März 2018 ein endgültiger Schiedsspruch ergangen ist. Vielmehr müssen auch etwaige Anfechtungsversuche des Staates gescheitert und Vollstreckungsmaßnahmen „ordnungsgemäß“ abgeschlossen gewesen sein.[12] Faktisch wird so der Anwendungszeitraum des Kündigungsabkommens noch weiter nach hinten verlagert. Anfechtungs- bzw. Annullierungsverfahren erstrecken sich oft über erhebliche Zeiträume. Staaten, die einen ergangenen Schiedsspruch nicht befolgt haben, werden privilegiert.

Als „anhängige“ Verfahren gelten alle Schiedsverfahren, die vor dem 6. März 2018 eingeleitet wurden und noch nicht im engen Sinne des Kündigungsabkommens abgeschlossen wurden. Für sie sieht das Kündigungsabkommen sog. „Übergangsmaßnahmen“ vor.[13] Danach haben Investoren die Wahl zwischen einem rechtlich unverbindlichen „strukturierten“ Dialog mit dem Gaststaat zur Findung eines Vergleichs und einem Verfahren vor den nationalen Gerichten des Gaststaats. Beide Optionen scheinen (bestenfalls) nicht vollständig durchdacht worden zu sein. Zum einen erklärt das Kündigungsabkommen nicht, was geschehen soll, wenn in dem strukturierten Dialog keine Einigung erzielt werden kann. Es scheint, dass der Investor dann eben leer ausginge. Zum anderen muss ein Investor, um seine Ansprüche vor nationalen Gerichten weiterverfolgen zu dürfen, auf alle Rechte und Ansprüche nach dem BIT sowie auf die Vollstreckung ergangener Schiedssprüche unwiderruflich verzichten. Er muss dann ein neues Verfahren bei null beginnen. Dies ist für einen Investor, der bereits viel Zeit, Geld und Ressourcen in ein Schiedsverfahren investiert hat, alles andere als eine wirtschaftlich sinnvolle Alternative. Des Weiteren ist fragwürdig inwieweit die Möglichkeit Ansprüche gegen den Gaststaat vor einem unabhängigen, unparteiischen und spezialisierten Schiedsgericht durchzuführen gleichwertig mit einem Verfahren vor den nationalen Gerichten des Gaststaats ist. Insoweit sei daran erinnert, dass die Kommission selbst bereits sowohl gegen Polen als auch gegen Ungarn vorgegangen ist, weil sie Unabhängigkeit der Justiz und Rechtstaatlichkeit in diesen Ländern gefährdet sah.[14] Erst am 29. April 2020 – also wenige Tage vor Unterzeichnung des Kündigungsabkommens – hat die Kommission erneut ein Vertragsverletzungsverfahren gegen Polen eingeleitet, wieder aufgrund einer Gefährdung der Unabhängigkeit polnischer Richter.[15] Im Global Competitiveness Report 2019 wurde die richterliche Unabhängigkeit von Kroatien mit 2,4, von Polen mit 2,7 und von Ungarn mit 3 von 7 möglichen Punkten bewertet.[16]

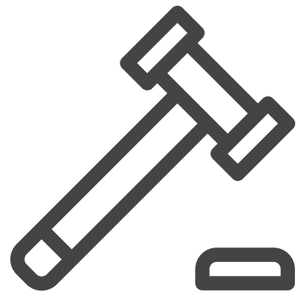
Als „neue“ Verfahren gelten schließlich alle Schiedsverfahren, die am oder nach dem 6. März 2018 eingeleitet wurden.[17] Für diese sollen nicht einmal die Übergangsmaßnahmen greifen.

Neben grundsätzlichen Erwägungen zu rechtsstaatlichen Standards, dürfte für die wenigen Staaten, die das Kündigungsabkommen nicht unterzeichnet haben, die Erwägung, ihre Investoren mit anhängigen Verfahren vor solch einer misslichen Lage zu schützen, eine entscheidende Rolle gespielt haben. Zum Beispiel führen mehrere österreichische Banken derzeit ICSID-Verfahren gegen Kroatien unter Berufung auf das kroatisch-österreichische BIT. Das schwedische Staatsunternehmen Vattenfall AB verklagt die Bundesrepublik Deutschland auf Schadensersatz im Zusammenhang mit dem beschleunigten Atomausstieg nach dem Reaktorunglück in Fukushima.[18] Die Interessen deutscher Investoren im EU-Ausland wurden von der Bundesregierung leider nicht entsprechend bedacht.

Die Folgen des Kündigungsabkommens und was Investoren nun beachten müssen

Aufgrund der erheblichen rechtsstaatlichen Bedenken bzgl. des beabsichtigten Regelungsgehalts des Kündigungsabkommens, ist es fraglich, wie Schiedsgerichte zukünftig hiermit umgehen werden. Völkerrechtlich können (und müssen) sie eine unabhängige Bewertung der relevanten Rechtsfragen vornehmen. Insbesondere im Zusammenhang mit der rückwirkenden Anknüpfung des Kündigungsabkommens und der beabsichtigten Aufhebung der Sunset Clauses erscheint es möglich, dass sie hier zu anderen Ergebnissen als von der Kommission und den Mitgliedstaaten beabsichtigt kommen.[19] Insoweit besteht aber erhebliche Rechtsunsicherheit.

Man kann jedoch zwei Dinge mit Bestimmtheit sagen. Erstens wird das Kündigungsabkommen erheblichen prozessualen Aufwand (und damit Kosten) in Schiedsverfahren unter einem der betroffenen BITs verursachen. Zweitens gibt es einen absoluten politischen Willen, Schadensersatzzahlungen im Zusammenhang mit intra-EU-Investitionsschiedsverfahren zu verhindern. Selbst wenn ein Schiedsgericht nicht der Linie des Kündigungsabkommens folgen sollte und Investoren einen Sieg in einem intra-EU-Schiedsverfahren erzielen können, steht die Werthaltigkeit des Schiedsspruchs in den Sternen. Dieser wird sicherlich nicht freiwillig von dem betroffenen Staat befolgt werden und angesichts der vorgegebenen Rechtsansicht haben auch Vollstreckungsmaßnahmen in Staaten, die das Kündigungsabkommen unterschrieben haben, keine Aussicht auf Erfolg. Bei Vollstreckungsmaßnahmen außerhalb der EU ist ungeachtet der Rechtslage mit erheblichem politischen Widerstand zu rechnen.[20] Dies gilt gleichermaßen für die unmittelbar betroffenen BITs wie für den Energiechartavertrag, bzgl. dessen die Kommission und die Mitgliedstaaten bereits angekündigt haben, sich „zu einem späteren Zeitpunkt“ damit zu befassen. So verdeutlicht die Tatsache, dass die Kommission im unmittelbaren Nachgang zum Kündigungsabkommen ein Vertragsverletzungsverfahren gemäß Artikel 258 AEUV gegen Großbritannien eingeleitet hat, weil dieses das Kündigungsabkommen nicht unterzeichnet hat, eindrucksvoll, dass es mehr um Ideologie als um die Anwendung von (Unions-)Recht geht. Zur Erinnerung: das Kündigungsabkommen wurde am 5. Mai 2020 unterzeichnet – mehrere Monate nach dem Brexit am 31. Januar 2020.



© TongSur – istockphoto.com

Deutsche Investoren mit bestehenden Investitionen in anderen Mitgliedstaaten oder solche, die in der Zukunft Investitionen dort tätigen möchten, müssen vor diesem Hintergrund besonders vorsichtig sein. Neue Investitionen sollten über eine Tochtergesellschaft in einem Nicht-Mitgliedstaat strukturiert werden, um sicherzustellen, dass sie nachhaltig von den Schutzmechanismen eines starken Investitionsschutzabkommens gegen politische Risiken profitieren können. Auch im Falle von bereits getätigten Investitionen ist eine Restrukturierung durchaus möglich, solange sich noch kein Streit mit dem Gaststaat abzeichnet. Vor dem Hintergrund des Brexit könnte Großbritannien hier zukünftig eine attraktive Option bieten. Hier lohnt es sich, einen erfahrenen Investitionsschutzrechtler zu Rate zu ziehen, der mit wenig Aufwand Hilfestellung leisten kann.

Fazit

Das Kündigungsabkommen markiert den Höhepunkt einer langangelegten Kampagne der Kommission gegen Investitionsschutz innerhalb der EU. Wenngleich rechtlich unter verschiedenen Aspekten fragwürdig, wird hiermit faktisch ein historischer Wendepunkt zum Nachteil grenzüberschreitender Investitionen gesetzt. Das Unionsrecht alleine bietet mit den weiterhin fehlenden Individualrechtsschutzmöglichkeiten schlicht keinen vergleichbaren Rechtsrahmen zur Absicherung gegen politische Risiken. In Anbetracht der gegenwärtigen Renaissance des Nationalismus und Populismus wäre dieser heute aber erforderlicher denn je. Es ist daher besonders bedauerlich, dass die Kommission nicht parallel zu ihrem Kampf gegen völkerrechtliche Investitionsschutzabkommen jedenfalls effektive Schritte unternommen hat, um die entstehenden Rechtsschutzlücken auf Ebene des Unionsrechts abzufedern. Bisher hat sie lediglich öffentliche Konsultationen zu diesem Thema eingeleitet – im Mai 2020. Selbst wenn ein politischer Wille bestünde, tatsächlich zum Schutz von intra-EU-Investitionen tätig zu werden, wären konkrete Maßnahmen aller Erfahrung nach also noch Jahre entfernt. Investoren bleibt daher einstweilen nur der Weg, Auslandsinvestitionen über Drittstaaten mit starken Investitionsschutzabkommen zu tätigen, um diese für den Krisenfall abzusichern.

1 Zu den 23 Mitgliedstaaten gehören Belgien, Bulgarien, Kroatien, Zypern, Tschechien, Dänemark, Estland, Frankreich, Deutschland, Griechenland, Ungarn, Italien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta, die Niederlande, Polen, Portugal, Rumänien, Slowakei, Slowenien und Spanien.

2 Siehe Artikel 2(1) des Kündigungsabkommens und dessen Anhang A.

3 Es muss jedoch angemerkt werden, dass Irland das einzige intra-EU BIT mit Tschechien bereits im Jahr 2011 gekündigt hat. Der Schutzmechanismus der sog. Sunset Clause endet mit dem Jahr 2021.

4 EuGH, C-284/16, Urteil vom 6. März 2018 (Slowakische Republik v. Achmea BV), Abs. 62.

5 Siehe EuGH, C-284/16, Urteil vom 6. März 2018 (Slowakische Republik v. Achmea BV), Abs. 56-58.

6 EuGH, C-284/16, Urteil vom 6. März 2018 (Slowakische Republik v. Achmea BV), Abs. 60.

7 Siehe https://ec.europa.eu/info/publications/190117-bilateral-investment-treaties_en.

8 Siehe Artikel 2(2) und 3 des Kündigungsabkommens. Es enthält zudem eine entsprechende Vorschrift für vor dem Kündigungsabkommen beendete intra-EU BITs bei denen die Sunset Clauses bisher nicht angegriffen wurden. Siehe Artikel 3 des Kündigungsabkommens.

9 Siehe Artikel 1(6) des Kündigungsabkommens.

10 Siehe Artikel 1(5) des Kündigungsabkommens.

11 Siehe Artikel 1(4) des Kündigungsabkommens.

12 Siehe Artikel 6 des Kündigungsabkommens. Ein „abgeschlossenes Schiedsverfahren" ist gemäß Artikel 1(4) des Kündigungsabkommens „ein Schiedsverfahren, das mit einer Einigung der Vertragsparteien endete, oder in dem vor dem 6. März 2018 ein endgültiger Schiedsspruch ergangen ist, wobei a) der Schiedsspruch vor dem 6. März 2018 ordnungsgemäß vollstreckt worden sein muss, selbst wenn ein damit verbundener Anspruch auf Rechtskosten nicht erfüllt oder vollstreckt wurde, und zu diesem endgültigen Schiedsspruch am 6. März 2018 kein Verfahren zur Anfechtung, Überprüfung, Aufhebung, Annullierung, Durchsetzung oder Wiederaufnahme oder ähnliches Verfahren anhängig war, oder b) der Schiedsspruch vor dem Zeitpunkt des Inkrafttretens dieses Übereinkommens aufgehoben oder annulliert wurde".

13 Siehe Artikel 8-10 des Kündigungsabkommens.

14 Siehe z.B. EuGH, C-619/18, Urteil vom 24. Juni 2019 (Kommission v. Polen); EuGH, C-286/12, Urteil vom 6. November 2012 (Kommission v. Ungarn).

15 Siehe https://ec.europa.eu/germany/news/20200429-rechtsstaatlichkeit-polen-ungarn_de.

16 Klaus Schwab, World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2019 (http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf), pp. 175, 271, 467.

17 Siehe Artikel 1(6) des Kündigungsabkommens.

18 Das Verfahren wird zwar unter dem multilateralen Energiecharta-Vertrag geführt, die politischen Erwägungen lassen sich aber übertragen.

19 Wenn ein Schiedsgericht zum Beispiel bereits eine Entscheidung über die eigene Zuständigkeit getroffen hat, könnte dies ein Indikator sein, dass dieses sich nicht nachträglich gegen die eigene Zuständigkeit aussprechen wird.

20 Ein Beispiel dafür ist der Fall Micula v. Rumänien I (ICSID Case No. ARB/05/20). Auch hier hat die Kommission versucht die Vollstreckung des Schiedsspruchs zu verhindern und ist vor US-Gerichten als amicus curiae aufgetreten und hat zum Verfahren Stellung genommen.

McDermott Will & Emery
RECHTSANWÄLTE STEUERBERATER LLP

CONSISTENT EXCELLENCE.

Arbeitsrecht | Corporate Finance | Datenschutz/Cyber-Security | Gesellschaftsrecht/Mergers & Acquisitions | Gewerblicher Rechtsschutz | Gesundheitswesen, Pharma und Medizinprodukte | Immobilienwirtschaftsrecht | Investmentrecht | Kartellrecht | Konfliktlösung/Prozessrecht | Nationale & Internationale Schiedsverfahren | Öffentliches Recht | Private Equity | Restrukturierung & Insolvenz | Steuerrecht/Private Client | Telekommunikation/Medien/Technologie

ERFAHREN SIE MEHR ÜBER UNSER BERATUNGSANGEBOT UNTER MWE.COM.

FRANKFURT/MAIN • DÜSSELDORF • KÖLN • MÜNCHEN

©2020 McDermott Will & Emery. For a complete list of entities visit mwe.com/legalnotices. This may be considered attorney advertising. Prior results do not guarantee a similar outcome.

Europäische Geschäfte neu im Fokus

Absicherung von Liefergeschäften in unsicheren Zeiten

Mittelständische Unternehmen tragen im Ex- und Importgeschäft zurzeit ein besonders hohes Risiko, auch innerhalb der Europäischen Union. Aufgrund der höheren Unsicherheit, Volatilität und des Insolvenzrisikos der Geschäftspartner steigt der Bedarf nach Absicherung, insbesondere bei Lieferbeziehungen, die auf „Open Account“ liefen oder bei denen es bislang keine Absicherung gab.

© oatawa - istockphoto.com

Der EU-Markt wurde bei Handelsgeschäften bislang als beinahe risikofreier Markt eingeschätzt, in dem vermeintlich gleiches (weil „harmonisiertes“) Recht gilt und keine „Länderrisiken“ bestehen würden. Daher wurden in diesem Markt oft Maßnahmen unterlassen, die im weltweiten Export sonst selbstverständlich sind, wie eine sorgfältige Vertragsgestaltung, die Überprüfung der Bonität des ausländischen Geschäftspartners und Einsatz von geeigneten Bankdienstleistungen zur Forderungssicherung und risikomindernden Abwicklung des Liefergeschäfts. Dies dürfte sich im Zuge der aktuellen Krise ändern, sodass auch hier zentrale Fragen gestellt werden müssen: Wie lassen sich Forderungen aus dem Liefergeschäft auf geeignete Weise absichern, ohne den Geschäftsablauf zu beeinträchtigen? Gibt es global anerkannte Instrumente oder muss für jedes Außenhandelsgeschäft nach neuen Wegen gesucht werden? Wie kann man auf Störungen durch unvorhersehbare Ereignisse, wie die Corona-Pandemie, angemessen reagieren?

Damit wird es zukünftig noch wichtiger, auf eine geeignete Vertragsgestaltung im Exportgeschäft, Zahlungssicherung durch Kreditversicherung sowie Dienstleistungen der Banken zur Forderungs- und Zahlungssicherung und bei der Abwicklung des Geschäfts (z.B. durch dokumentäre Dienstleistungen) zu setzen.

1. Vertragsgestaltung anpassen

Gerade innerhalb der EU mangelt es oft an Risikobewusstsein und es wird zu häufig auf formlose Geschäftsabschlüsse gesetzt. Unter dem Eindruck der Corona-Krise wird immer wieder die Fragestellung thematisiert, ob sich durch die Pandemie gestörte Verpflichtungen bestehender Geschäfte mit Hinweis auf „Force Majeure“ aussetzen oder ganz aufheben ließen. Dabei muss untersucht werden, welche Vertragspartei welche Leistung zu erbringen hätte und wer von beiden die ihr obliegenden Verpflichtung nicht in der vereinbarten Form erfüllen kann. Dabei kann es durchaus ein Ergebnis sein, dass ein Leistungshindernis nur vorübergehend besteht und die Leistung zu einem verspäteten Zeitpunkt (und eventuell in veränderter Form) noch nachgeholt werden kann. Zeigt der Vertrag keine Lösungsmöglichkeit für die Behebung des Leistungshindernisses, muss geklärt werden, welcher Vertragspartner das Risiko dafür zu tragen hat, dass eine zugesagte Leistung nicht erfüllt wird. Dieser Aspekt der „Risiko- bzw. Gefahrtragung“ spielt ja bekanntlich auch eine wichtige Rolle bei der Anwendung von Lieferbedingungen (z.B. bei Einsatz einer Klausel der Incoterms 2020), aus der eine Lösung dieser Fragestellung hergeleitet werden kann.

Da „Force Majeure“ aber kein feststehendes Rechtsinstitut ist, das sich im Übrigen ohnehin auch nach der Rechtsordnung des Staates zu richten hat, die für das jeweilige Vertragsverhältnis zur Anwendung gelangt, kam man zu der Erkenntnis, dass die Problematik von Corona-bedingten Leistungshindernissen ohne im Vertrag bereits vorhandene ausdrückliche Force-Majeure Regelung immer von Fall zu Fall und individuell zu beurteilen sei. Immerhin soll es – unter der engen Voraussetzung, dass sich die Grundlage eines bestehenden Geschäfts schwerwiegend verändert hat und es ferner auch im Interesse beider Geschäftspartner ist – nur im Einzelfall möglich sein, eine Vertragsanpassung (z.B. nach § 313 BGB) zu erreichen.

Daher besteht die Empfehlung, in künftigen Geschäftsabschlüssen eine Regelung aufzunehmen, falls durch Aufkommen höherer Gewalt Leistungshindernisse zu befürchten sind. Die Internationale Handelskammer (ICC) hat hierzu am 25.3.2020 neue Musterklauseln veröffentlicht (ICC Force Majeure and Hardship Clauses 2020, vgl. Artikel), bei deren Anwendung als weltweit anerkannte Textmuster mit einer breiteren Akzeptanz bei Geschäftsabschlüssen gerechnet werden kann. Ein Force Majeure-Ereignis im Sinne der ICC-Musterklauseln liegt vor, wenn ein Vertragshindernis außerhalb der angemessenen Kontrolle einer leistungspflichtigen Vertragspartei liegt, ferner dessen Eintritt zum Zeitpunkt des Geschäftsabschlusses noch nicht vorhersehbar war und schließlich die Auswirkungen des Hindernisses von der leistungspflichtigen Partei nicht vermieden werden konnten.

2. Bankdienstleistungen mit Absicherungen nutzen

Neben dem Einsatz einer speziellen Force Majeure/Hardship-Klausel – oder auch anstelle einer solchen Klausel – kommt es auch in Betracht, eine Zahlungssicherung durch Verabredung einer geeigneten Zahlungsbedingung zu erreichen, die dem Lieferanten einer Leistung gegenüber sicherstellt, dass er seine Geldforderung erfüllt bekommt, auch wenn die direkte Geldzahlung des Vertragspartners ausfällt oder sich verspätet. Hier kommt vor allem der Einsatz von Bankdienstleistungen in Betracht, wie sie seit langem – und sehr bewährt – vor allem in den Instrumenten der Zahlungssicherung durch Bankgarantien und Dokumentenakkreditive bestehen und ergänzt werden durch weitere Formen (wie etwa durch das bankengestützte Dokumenteninkasso), wobei alle diese Dienstleistungen durch die Bank des zahlungspflichtigen Geschäftspartners zu erbringen sind. In Betracht kommt die Variante eines Einsatzes von Bankdienstleistungen immer dann,

Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff

ist Rechtsanwalt und Professor für internationales Wirtschaftsrecht. Er ist Autor einer Vielzahl aktueller Fachbücher für die Außenhandelspraxis und Mitglied der ICC-Kommission für internationales Handelsrecht. Für ICC Germany ist er als Seminartrainer zu den Themen „Zahlungssicherung“, „ICC-Musterkaufvertrag“ und „Incoterms 2020“ tätig.

Guidance paper on the impact of COVID-19 on trade finance transactions issued subject to ICC rules

DISCLAIMER

ICC endorses no responsibility in this guidance paper which is aimed only at sharing practical views and guidance from experts in the management of Trade Finance transactions during this exceptional period of time.

All decisions taken with regard to a trade finance transaction that follows this guideline will be understood to be taken under the full responsibility and agreement of the parties involved.

1. EXECUTIVE SUMMARY

(i) Up until recently, as with the volcanic eruption in Iceland of 2010, banks and guarantors (collectively described herein as "Bank" or "Banks") have, to varying degrees, remained open for business, with the result that the question of whether or not force majeure could be applied, as a defence to non-performance, had not been considered. However, as the situation continues to evolve, it appears that some Banks are in the process of being closed or operating under reduced working hours and/or reduced staffing levels.

(ii) Banks in a number of countries have started to ask whether the novel coronavirus ("COVID-19") may be considered to be an interruption of its business or an event that is beyond the control of Banks, *as is referenced in the force majeure provisions of UCP, eUCP, URDG, URC, eURC, URR and URBPO (collectively described herein as "ICC rules").*

The stance taken in ISP98 is referred to separately in this paper and in the context of the issue under discussion.

(iii) The answer to the question in (ii) is: *even where a trade finance transaction is made subject to ICC rules, depending on the applicable law it will require a court or tribunal with jurisdiction, or a government or regulatory authority to make a decision as to whether an event of force majeure is to be declared.*

In the event of such a decision being taken it must be communicated to all parties in the transaction according to the applicable law.

It is not for ICC to pronounce whether any particular set of event(s) amount to a force majeure event. In this respect, attention is drawn to the content of paragraph 2 (v). This paper does, however, give indications, in relation to ICC rules only, on the factors which may be relevant in arriving at such a conclusion.

(iv) In order to adapt to the current extraordinary circumstances, it is quite feasible that all parties could agree to modify specific articles of the ICC rules. However, it is strongly recommended that careful attention is paid, and professional advice is sought, as to the implications of any proposed change(s) in the rules and any such modifications should only be implemented while circumstances dictate. It should not be forgotten that a very simple way to resolve most issues is to encourage and promote dialogue between the commercial parties, as well as between the issuing bank and the nominated/confirming bank, or the counter-guarantor and the guarantor.

(v) Questions have also been raised on many associated issues including, but not limited to, delivery and examination of documents, liaison with applicants and beneficiaries, different places for presentation, document examination period, definition of a banking or business day, events covered by 'interruption of business' under force majeure

Handelsfinanzierung in unsicheren Zeiten

Die ICC hat im April 2020 einen Leitfaden „Guidance paper on the impact of COVID-19 on trade finance transactions issued subject to ICC Rules" veröffentlicht, welchen Einfluss höhere Gewalt auf Zahlungssicherungsinstrumente hat. Die ICC zeigt darin auf, wie bestimmte Klauseln der ICC-Bankenregeln in einem Akkreditiv oder einer Bankgarantie angepasst werden können, um Störungen in den Geschäftsabläufen der Banken zu begegnen.

wenn ein Geschäftspartner in Vorleistung geht und es dem Geschäftspartner über die Einräumung eines Zahlungsziels ermöglicht, die Gegenleistung erst zu einem späteren Zeitpunkt zu erbringen.

Damit der Einsatz eines Bankinstruments gelingen kann, sind neben einer zwischen den Geschäftspartnern entsprechend zu vereinbarenden Zahlungsbedingung weitere Voraussetzungen zu erfüllen: Eine Bank wird ein abstraktes Zahlungsversprechen, wie es Bankgarantie oder Akkreditiv darstellen, nur abgeben, wenn der Bankkunde über eine ausreichend gute Bonität verfügt.

Dass die herkömmlichen Bankdienstleistungen – trotz aller aktuellen Entwicklungen der digitalen Welt – immer noch eine große Bedeutung für die weltweiten Unternehmensaktivitäten haben, zeigen die in regelmäßigen Abständen von der ICC herausgegebenen Publikationen (ICC Global Survey on Trade Finance 2020). Selbst Dokumentenakkreditive stellen trotz ihrer Komplexität danach sehr gefragte Zahlungssicherungsinstrumente dar und kommen den Statistiken der ICC-Publikation zufolge auch im EU-weiten Unternehmensgeschäft nach wie vor überaus häufig zur Anwendung.

Wichtig sind an dieser Stelle zwei Feststellungen. Zum einen haben Force Majeure-Klauseln in Unternehmensverträgen (wie etwa die ICC Force Majeure Clauses 2020) keine Auswirkung auf die Abwicklung der Zahlungssicherungsinstrumente von Banken. Zahlungsversprechen der Banken sind vom Grundgeschäft der Unternehmen immer unabhängig, wie es sich für Dokumentenakkreditive beispielsweise ausdrücklich aus Art. 4 ERA 600 (ICC-Richtlinien für Dokumentenakkreditive) ergibt. Zum anderen stellt sich gerade im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie auch die Frage, ob die Banken sich auf die Regelungen über höhere Gewalt berufen können, wenn die Bankkunden ein Zahlungssicherungsinstrument auf Basis von ICC-Richtlinien vereinbart haben. Die ICC hat sich dazu entsprechend geäußert (siehe Kasten).

3. Weitere Möglichkeiten der Zahlungssicherung

Neben den Möglichkeiten der Zahlungssicherung über die Vertragsgestaltung, die unmittelbar zwischen den Geschäftspartnern erfolgt, auf deren Vertragsverhältnis sich Leistungshindernisse direkt auswirken, besteht weiterhin die Möglichkeit des Leistungserbringers, sich gegen das Risiko des Forderungsausfalls Schutz über eine Kreditversicherung zu suchen, was – je nach Fallkonstellation und je nach Vorliegen der dafür zu beachtenden Voraussetzungen – durch Zusagen staatlicher und / oder privater Kreditversicherer geschehen kann.

Daneben besteht schließlich auch noch die Variante, ein Zahlungsausfallrisiko dadurch auszuschließen, dass eine Einzelforderung oder ein ganzer Forderungsbestand regressfrei verkauft wird, sei es – je nach Erfüllen der dafür zu beachtenden Voraussetzungen – im Wege des Factorings oder aber einzelfallweise im Wege der Forfaitierung.

Internationaler Handel und Recht

Fazit

Im Ergebnis lässt sich festhalten, dass Unternehmen sich bei Vorliegen pandemieverursachter Leistungshindernisse nur dann sicher vor Regressforderungen ihres Geschäftspartners schützen können, wenn sie in künftige Geschäftsabschlüsse entsprechende Schutzregelungen (etwa in Form von Force Majeure / Hardship-Clauses) aufnehmen. Daneben bietet es sich an, immer dann, wenn dem Geschäftspartner ein Zahlungsziel eingeräumt wird, auszubedingen, dass die Bank des Forderungsschuldners die pünktliche und vollständige Bezahlung (durch abstraktes Zahlungsversprechen) zusichert. Hier kommt dann vor allem der Einsatz von Bankgarantien oder Akkreditiven in Betracht. Lassen sich dagegen die vertragsgestützten Schutzmechanismen nicht durchsetzen, bleibt dem Forderungsinhaber noch die Variante, sich Schutz durch Kreditversicherung oder Forderungsverkauf zu suchen.

Die neuen Publikationen wie der ICC Global Survey on Trade Finance 2020 berücksichtigen bereits die Auswirkungen von COVID-19 auf die weltweiten Bankdienstleistungen im Bereich der Handelsfinanzierung: Handelsfinanzierungsprodukte sind auch in den kritischen Phasen der Corona-Pandemie verfügbar und zugänglich, was auf die hohe Widerstands- und Anpassungsfähigkeit der Handelsfinanzierung zurückzuführen ist.

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 Risikomanagement erfordern daher den Einsatz passender Werkzeuge.

MICs Exportkontroll-Management-Software ECM bietet das.

ECM 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

Auf einen Klick

Wettbewerbsvorteile aus Freihandelsabkommen nutzen

Nachdem bereits im letzten Jahr EU-Freihandelsabkommen mit Singapur und Japan in Kraft traten, dürfen europäische Firmen seit August 2020 auch nach Vietnam Waren aus exportstarken Branchen wie Automobil, Maschinenbau und Chemie zollfrei ausführen. Vor allem Deutschland als größter Exporteur innerhalb der EU profitiert davon. Doch unter welchen Bedingungen? Die Regelungen der Präferenzabkommen zählen zu den komplexesten Bereichen des Zollrechts. Eine genaue Prüfung der jeweiligen Vorgaben und ihre Einhaltung bedeuten für Unternehmen immensen Zeit- und Arbeitsaufwand. Digitale Lösungen können helfen, die zollrechtlichen Wettbewerbsvorteile richtig einzusetzen.

© bong thyunjung – istockphoto.com

Digitalisierte Lösungen helfen dabei, den Überblick zu behalten und Vorteile aus EU-Freihandelsabkommen zu nutzen.

Das Freihandelsabkommen mit Vietnam steht beispielhaft für die vielfältigen Vergünstigungen, die Unternehmen beim Warenaustausch zwischen der Europäischen Union und zahlreichen Drittländern und Handelszonen in Anspruch nehmen können. Im Fall von Vietnam sind innerhalb der kommenden zehn Jahre umfangreiche Lockerungen der Beschränkungen geplant. Das Ziel ist es, den Handel zwischen der EU und dem südostasiatischen Land zu 99 % zollfrei zu gestalten. Zwar ist die Anwendung der Handelsabkommen rein formal nicht verpflichtend. Steigender Wettbewerbsdruck und die zunehmende Anzahl betroffener Länder zwingen Unternehmen jedoch dazu, die im jeweiligen Abkommen festgelegten Präferenzregeln im internationalen Geschäft zu nutzen.

Um in den Genuss der vergünstigten Zölle zu kommen, müssen Unternehmen nachweisen können, dass ihre gehandelten Waren bestimmte, im Präferenzabkommen festgelegte Ursprungsregeln erfüllen. Sie definieren, welche Be- oder Verarbeitungen an den (Vor-)Materialien durchzuführen sind, um der eigengefertigten Ware einen Ursprung zu verleihen. Üblicherweise erhält eine Ware ihren präferenzrechtlichen Ursprung also durch eine „ausreichende Be- oder Verarbeitung“ im Herstellungsland. Gerade in neueren Freihandelsabkommen, wie beispielsweise zwischen der EU und Vietnam, weichen die Verarbeitungslisten allerdings teils deutlich ab. Dadurch wird die korrekte Ursprungsbestimmung zusätzlich erschwert.

Der Alltag: Verwaltungsstau und Fehlerteufel statt freiem Handel

Um den Ursprung einer Ware zu ermitteln und eine Präferenzkalkulation durchführen zu können, benötigen Unternehmen eine Vielzahl an spezifischen Informationen aus der gesamten Wertschöpfungskette. Die im Außenhandel tätigen Unternehmen setzen häufig auf Standardsoftware, um den technischen und fachlichen Anforderungen der Handelsregeln nachzukommen. Die wachsende Vielfalt der Freihandelsabkommen hingegen macht es für Unternehmen noch schwerer, Verzollungs-Prozesse korrekt zu bewerten und auszuführen, ohne den Handelsfluss nachhaltig zu bremsen.

Um alle Vorgaben der Lieferantenerklärungen für innergemeinschaftliche Lieferungen oder Ursprungsnachweise zu erfüllen, verbringen die zuständigen Mitarbeiter oft viel Zeit mit der manuellen Recherche auf einschlägigen Zoll-Websites und der Auswahl und Dokumentation der richtigen Daten. Aufgrund der komplexen Ursprungsregelungen und laufender Veränderungen im breiten Spektrum der Handelsabkommen ist es extrem aufwändig, rechtskonforme Unterlagen zu erstellen.

Darüber hinaus ist in vielen Unternehmen unklar, wer für die Prozesse rund um Warenursprung und Präferenzkalkulation (WuP) eigentlich zuständig ist. Oft wird die Verantwortung abteilungsübergreifend auf Einkauf, Vertrieb, IT und, falls vorhanden, die Zollabteilung verteilt. Auf diese Weise wird der Informationsfluss mit jeder Schnittstelle fehleranfälliger. Umfrageberichten zufolge liegt die durchschnittliche Fehlerquote der Angaben von Unternehmen bei 30 bis 40 %.

Freie Wege mit der richtigen Zollsoftware

Dank digitalem Datenmanagement können Unternehmen ihre WuP-Prozesse schlank halten und effizienter steuern. Der Umstieg auf ein geeignetes System ist dabei unkomplizierter, als die meisten denken. Die für den Einstieg notwendigen Daten, wie Lieferantenstammdaten und Bestellhistorie, können aus einem Vorsystem für die gängigen WuP-Prozesse meist direkt exportiert und über flexible Schnittstellen importiert werden.

Durch integrierte Updateservices für Abkommensregeln und Kumulierungszonen entfällt außerdem die umfangreiche Recherche- und Pflegearbeit. Anstelle von aufwändig manuell erstellten Tabellen tritt nun ein übersichtlicher Workflow, mit dem anhand von Checklisten und Plausibilitätsprüfungen das Anlegen und Pflegen von Lieferantenerklärungen fast zum Kinderspiel wird.

Greifen Unternehmen auf Lösungen von Anbietern zurück, die Mitglied im Bundesverband der Zollsoftware-Hersteller (BVZH) sind, profitieren sie von der schnelleren und vereinfachten Abwicklung ihrer WuP-Vorgänge. Durch den standardisierten Austausch der Lieferantenerklärungen über die elektronische BVZH-Schnittstelle reduziert sich zudem der Prüfaufwand der Daten für alle beteiligten Geschäftspartner. Die gesetzliche Verpflichtung, über den Zeitraum von zehn Jahren alle Lieferantenerklärungen aufzubewahren, wird hierdurch wesentlich vereinfacht. Werden darüber hinaus noch sämtliche Präferenzkalkulationen im WuP-System transparent dokumentiert, haben Sie ein weiteres, entscheidendes Ziel erreicht: die Rechtssicherheit.

Um durch die Handelsabkommen einen echten Wettbewerbsvorteil zu gewinnen, müssen Unternehmen in der Lage sein, ihre komplette Liefer- und Produktionskette schnell zu bewerten und sicher zu steuern. Hierbei kann die Simulation von Präferenzkalkulationen unterstützen: bereits vor der tatsächlichen Produktion haben Unternehmen die Möglichkeit festzustellen, ob eigengefertigte Produkte in bestimmten Ländern präferenzberechtigt sind. So lassen sich für Exportunternehmen entscheidende Zeit- und Kostenersparnisse realisieren.

Um auf die jeweiligen Erfordernisse des Geschäftsumfelds optimal reagieren zu können, punkten moderne WuP-Systeme darüber hinaus mit zahlreichen praxisorientierten Zusatzfunktionen, wie Web-Portal für den Datenaustausch mit Zulieferern, einer Chargenverfolgung, der Ermittlung des maximalen Einkaufspreises für Zukaufteile sowie der Anbindung von Dokumentenmanagementsystemen.

Fazit

Bei der Überlegung, ob im Außenhandel tätige Unternehmen die Regeln internationaler Handelsabkommen in Anspruch nehmen sollten, empfiehlt es sich immer, Aufwand und Nutzen sorgfältig abzuwägen.

Nehmen Unternehmen geeignete Systemlösungen in Anspruch, um ihre WuP-Prozesse digital zu verwalten und zu steuern, profitieren sie oftmals schneller und einfacher von den möglichen Wettbewerbsvorteilen. Neben einer robusten, auf die Geschäftsprozesse optimierten Software ist dabei eine kompetente und umfassende Betreuung durch die Softwareanbieter entscheidend.

Thomas Maulbeck

ist Vertriebsleiter bei der TIA innovations GmbH und berät seit 14 Jahren Unternehmen im Bereich elektronische Zollabwicklung und Außenhandel.

Internationale Streitbeilegung

„Für den Schiedsgerichtshof ist die Krise eine Chance“

Alexis Mourre, Präsident des ICC-Gerichtshofs im Interview

Der Präsident des ICC-Gerichtshofs, der seit 2015 an der Spitze der weltweit führenden Schiedsgerichtsinstitution steht, hat zum Juni 2021 seinen Rücktritt bekannt gegeben. Er blickt auf seine Präsidentschaft zurück, erklärt, warum es der richtige Zeitpunkt ist und wie er sich die Zukunft seiner Nachfolge vorstellt.

ICC Germany: *Warum haben Sie sich entschieden, als Präsident des ICC-Gerichtshofs zurückzutreten?*

Mourre: In den letzten fünf Jahren Präsident des ICC-Gerichtshof zu sein, war mir eine Freude, eine Ehre und natürlich eine große Verantwortung. Abgesehen von meinem persönlichen Wunsch, wieder in die freie Praxis zurückzukehren und mich eventuell meiner Lehrtätigkeit stärker zu widmen, möchte ich zwei Gründe nennen: Erstens habe ich 2018 eine Regelung eingeführt, die besagt, dass kein Mitglied des ICC-Gerichtshofs sein Amt länger als zwei aufeinanderfolgende Amtszeiten ausüben darf. Es wäre seltsam, diese Regelung nicht auch in meinem Fall anzuwenden. Zweitens ist eine der Schlüsselrollen des Präsidenten, neue Ideen und Projekte anzustoßen, um sicherzustellen, dass die Institution immer führender Innovationstreiber bleibt. Naturgemäß lässt dieser Antrieb nach zwei Amtszeiten nach.

ICC Germany: *Können Sie uns etwas über den Auswahlprozess für Ihre Nachfolge erzählen?*

Mourre: Ein wesentliches Merkmal unserer Governance-Regeln ist, dass der Präsident des ICC-Gerichtshofs von einem Auswahlkomitee aus anerkannten Schiedspraktikern gewählt wird, die vollkommen unabhängig vom ICC-Gerichtshof sind. Es handelt sich demnach um ein vollständig transparentes und offenes Verfahren. Der neue Präsident wird die Verantwortung dafür tragen, dass der ICC-Schiedsgerichtshof hinsichtlich seiner Integrität, seiner Transparenz und der Qualität seiner Dienstleistungen auch die beste Institution bleibt. Ich bin all den engagierten Experten sehr dankbar, die diesem Prozess einen Teil ihrer kostbaren Zeit widmen.

ICC Germany: *Wie hat sich das Arbeitsumfeld des ICC-Gerichtshofs während Ihrer Präsidentschaft entwickelt?*

Mourre: Es ist heute aufgrund der wachsenden Anzahl von Schiedsgerichtsinstitutionen ein vielfältigeres und wettbewerbsintensiveres Umfeld. Dennoch hat der ICC-Gerichtshof die Zahl seiner Fälle deutlich erhöht und ist weiterhin die weltweit am häufigsten bevorzugte Institution. Wir beobachten auch ein stetiges Wachstum des durchschnittlichen Streitwerts von ICC-Schiedsverfahren, der jetzt bei über 140 Millionen US-Dollar pro Fall liegt. Wichtig für diesen Erfolg waren die Erhöhung der Zeit- und Kosteneffizienz und der Transparenz der Verfahren, die Verschärfung der ethischen Verhaltensstandards für Schiedsrichter und Anwälte, die Steigerung der Diversität und des globalen Charakters durch zwei neue Case Management-Teams in São Paolo und Singapur sowie zwei Vertretungen in Shanghai und Abu Dhabi. Ein weiterer wichtiger Schritt zur Erweiterung der Reichweite unserer Institution war die Gründung der Arbeitsgruppe zur Neuen Seidenstraße sowie zu Afrika.

ICC Germany: *Der ICC-Gerichtshof aktualisiert derzeit die ICC-Schiedsgerichtsordnung. Welche Änderungen sind vorgesehen?*

© ICC Germany

Alexis Mourre beim Arbitration Day von ICC Germany im Mai 2019 in Frankfurt.

Mourre: Die vorgeschlagenen Änderungen liegen der ICC-Kommission für Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation zur Kommentierung vor und sollten Ende des Jahres vom ICC-Vorstand genehmigt werden, damit sie im Januar 2021 in Kraft treten können. Es werden keine drastischen Änderungen sein, aber sie werden die Qualität und die Effizienz der ICC-Schiedsverfahren sowie die Arbeit des ICC-Gerichtshofs erheblich verbessern. Beispielsweise werden wir den Schwellenwert für die Opt-out-Anwendung unserer beschleunigten Verfahren auf vier Millionen US-Dollar anheben. Es wird auch neue Bestimmungen zur Drittfinanzierung geben, die es den Gerichten ermöglichen, Anwälte mit Interessenkonflikt aus den Verfahren auszuschließen. Wir entwickeln ebenfalls neue Regeln, um die Anzahl der Investor-Staat-Schiedsverfahren zu steigern und die Arbeit des ICC-Gerichtshofs flexibler zu gestalten. Die neuen Regeln werden dann in einer überarbeiteten Version in unseren Richtlinien erscheinen.

ICC Germany: *Wie steht es um die Digitalisierung in der Schiedsgerichtsbarkeit?*

Mourre: Die ICC-Schiedsgerichtsordnung bietet den Parteien und Gerichten bereits die Möglichkeit, ein vollständig papierloses Schiedsverfahren durchzuführen, wenn sie dies wünschen. Wir müssen jedoch noch mehr tun. Aktuell prüfen wir die Möglichkeit, eine vollständig interaktive Plattform für Schiedsgerichte und Parteien anzubieten. Ebenfalls sollten Parteien und Schiedsrichter den Stand ihres Falles, einschließlich seiner Finanzierung, aus der Ferne prüfen können. Ich hoffe, dass dies bald verwirklicht werden kann.

ICC Germany: *Wie hat COVID-19 die Schiedsgerichtsbarkeit verändert?*

Mourre: Wir befinden uns seit März 2020 in einer Krisensituation, in der Institutionen, Schiedsrichter und Parteien zusammenarbeiten müssen, um Verzögerungen zu reduzieren, die andernfalls durch eine Verschiebung von Anhörungen entstehen würden. Ein Leitfaden des ICC-Gerichtshofs unterstützt Parteien und Schiedsrichter dabei, Anhörungen per Videokonferenz zu organisieren, und gibt Empfehlungen, wie technische Schwierigkeiten bei der virtuellen Befragung von Zeugen vermieden werden können. Ich selbst habe kürzlich Anhörungen von Zeugen aus der Ferne organisiert, und es hat sehr gut funktioniert. Es ist zu hoffen, dass nach COVID-19 mehr Anhörungen aus der Ferne stattfinden werden. Bei der Entscheidung über die physische oder virtuelle Anhörung per Videokonferenz, müssen die Schiedsrichter jedoch alle relevanten Umstände sorgfältig berücksichtigen. In vielen Fällen wird die physische Anwesenheit eines Zeugen oder eines Sachverständigen ein wesentlicher Vorteil bleiben, insbesondere beim Kreuzverhör.

ICC Germany: *Was sind die Herausforderungen für die kommende Präsidentschaft?*

Mourre: Er oder sie wird einer Institution vorstehen, die naturgemäß global aufgestellt ist und damit kultursensibel geführt werden muss. Wir haben in dieser Richtung viele Fortschritte gemacht, und ich hoffe, dass der ICC-Gerichtshof künftig auf diesem Weg weitergeht bei Themen wie Innovation, Online-Schiedsgerichtbarkeit oder der Einhaltung des Zeit- und Kostenaufwands bei Schiedsverfahren.

Schiedsklauseln dominieren in internationalen Verträgen

Führende Position des Internationalen Schiedsgerichtshofs der ICC

Eine aktuelle Kurzumfrage von Germany Trade & Invest (GTAI) zur Verwendung von Schiedsklauseln in internationalen Verträgen zeigt: Bei den befragten Unternehmensjuristen im deutschsprachigen Raum ist der ICC-Schiedsgerichtshof die am häufigsten gewählte Institution für die Streitbeilegung. Wir haben nachgefragt bei Dmitry Marenkov, Senior Manager Ausländisches Wirtschaftsrecht bei Germany Trade & Invest, und James Menz, Senior Expert Litigations, Group Global Litigation bei der Bombardier Transportation GmbH.

ICC-Germany: *Wann und wo setzen deutschsprachige Unternehmen auf Schiedsverfahren?*

Marenkov: Über 80 % der Befragten im deutschsprachigen Raum setzen bei Verträgen mit Geschäftspartnern aus dem Nicht-EU-Ausland bevorzugt auf Schiedsklauseln, und zwar entweder als „einfache" Schiedsklauseln oder als mehrstufige Streitbeilegungsklauseln, die die Durchführung von Verhandlungen und/oder einer Mediation vor Einleitung eines Schiedsverfahrens voraussetzen. Bei Verträgen mit dem EU-Ausland zieht eine knappe Mehrheit, vermutlich aus Kostengründen, einen Gerichtsstand in Deutschland vor. Jedoch bevorzugen rund 45 % der Umfrageteilnehmer auch bei EU-internen Streitigkeiten Schiedsklauseln. Bei Konstellationen, in denen man von der Verwendung von Schiedsklauseln absehen würde, wurden Fälle mit einem geringen Streitwert sowie Sachverhalte ohne Auslandsbezug genannt. Bemerkenswert ist, dass nach Meinung von mehr als 2/3 der Befragten Schiedsverfahren schneller als internationale Gerichtsverfahren sind. Weniger als 3 % der Umfrageteilnehmer gaben an, dass Schiedsverfahren teurer und langsamer als internationale Gerichtsverfahren sind.

James Menz, Bombardier Transportation GmbH

Dmitry Marenkov, Germany Trade & Invest

ICC-Germany: *Warum setzen Unternehmen auf Schiedsklauseln?*

Marenkov: Die Teilnehmer der GTAI-Umfrage haben die „klassischen" Vorteile angeführt: an erster Stelle die Vollstreckbarkeit von Schiedssprüchen, gefolgt von einfacherer Konsensfähigkeit in internationalen Vertragsverhandlungen. Ebenfalls wichtig sind die Vertraulichkeit des Schiedsverfahrens sowie die Möglichkeit der Wahl der Schiedsrichter und der Verfahrenssprache. Deutlich dahinter folgen die kürzere Dauer von Schiedsverfahren und die Flexibilität.

Menz: Bei Bombardier Transportation schätzen wir dies ähnlich ein, wobei für unser Unternehmen die Möglichkeit der Schiedsrichterwahl und die Vertraulichkeit von besonderer Bedeutung ist. Die Vollstreckbarkeit von Schiedssprüchen ist für uns weniger wichtig, auch weil in vielen Industrien der Grad der freiwilligen Befolgung hoch ist. Dies ist teils dem Interesse am Erhalt des Rufs als vertragstreuer Partner oder der Geschäftsbeziehung, allerdings vor allem auch dem grundsätzlich gut funktionierenden New Yorker Übereinkommen geschuldet, wonach die Nichtbefolgung eines Schiedsspruchs in vielen Fällen lediglich eine teure und aussichtslose Verzögerungstaktik bedeutet. Im Zuge der Corona-Krise (Stichwort „virtuelles Verfahren") wird der Vorteil der flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten im Schiedsverfahren möglicherweise an Bedeutung gewinnen.

ICC-Germany: *Welche Aspekte einer Schiedsvereinbarung sind aus Sicht eines Unternehmens besonders relevant?*

Marenkov: Gemäß GTAI-Umfrage steht das anwendbare Recht an erster Stelle und die Schiedsinstitution und der Schiedsort auf den Plätzen zwei und drei. Die Verfahrenssprache und das auf die Schiedsklausel anwendbare Recht folgen dahinter. Nach Entstehen der Streitigkeit ist häufig keine Einigung mehr, auch über prozessuale Fragen, zu erzielen. Daher sollte die Schiedsvereinbarung gut durchdacht sein und nicht selbst zusätzliches Streitpotenzial liefern.

Internationale Streitbeilegung

Menz: Der Umstand, dass Schiedsort, Institution und anwendbares Recht nicht gleichlaufen müssen, eröffnet Verhandlungsspielräume. Sind nicht alle Präferenzen durchsetzbar, würden viele Unternehmen wohl den Schiedsort als wichtigsten Aspekt bewerten, jedenfalls vorausgesetzt, es stehen Institutionen von vergleichbarer Qualität zur Auswahl. Er bestimmt das anwendbare Schiedsrecht, die für Unterstützungshandlungen und Aufhebungsanträge zuständigen Gerichte und hat mittelbaren Einfluss auf die Besetzung des Schiedsgerichts. Das materiell anwendbare Recht ist in der Praxis oft zweitrangig, weil es in den meisten Schiedsverfahren um strittige (nicht selten technische) Sachfragen oder abschließende Vertragsregeln geht, deren Auslegung international zunehmend ähnlichen Prinzipien folgt.

ICC-Germany: *Wonach suchen deutschsprachige Unternehmensjuristen die Schiedsinstitution aus?*

Menz: Ausschlaggebend bei der Wahl der Schiedsinstitution sind gemäß Umfrage vor allem deren Bekanntheitsgrad und Ansehen, der Gleichlauf von Institution/Schiedsort/anwendbares Recht, sowie die Besonderheiten der jeweiligen Schiedsordnung. Daneben spielen Gesichtspunkte wie der Sitz der Schiedsinstitution, persönliche positive und negative Erfahrungen aus vorherigen Schiedsverfahren, die Höhe der Gebühren und die Verfügbarkeit von qualifizierten Schiedsrichtern eine Rolle.

Marenkov: Laut unserer Umfrage – Mehrfachnennungen möglich – werden Schiedsklauseln am häufigsten zu Gunsten der Internationalen Handelskammer ICC (70 %), gefolgt von der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit DIS (61 %) vereinbart. Die führende Position der ICC in Deutschland ist nicht überraschend, wenn man die hohe Zahl von ICC-Schiedsverfahren mit Beteiligung deutscher Parteien und Schiedsrichter berücksichtigt. Auch die 2018 durchgeführte Studie des Queen Mary College der University of London ermittelte die ICC als die international bevorzugteste Schiedsinstitution.

ICC-Germany: *Was sind die Gründe für die Wahl des Schiedsortes? Kann man Deutschland auch international noch attraktiver machen?*

Menz: Bei den Teilnehmern der Umfrage führt der Schiedsort Deutschland vor der Schweiz, Paris und Singapur. Wichtig bei der Wahl des Schiedsortes sind für uns und andere Unternehmen vor allem das anwendbare Schiedsrecht und die Kompetenz der staatlichen Gerichte am Schiedsort. Nicht selten besteht die ausländische Vertragspartei auf einem neutralen Drittland, weswegen deutsche Unternehmen in internationalen Verträgen an andere Schiedsorte ausweichen. Um den Schiedsort Deutschland attraktiver zu machen, müsste er auch sprachlich internationaler werden und im Ausland von den verschiedenen Stakeholdern stärker und gemeinschaftlicher vermarktet werden. Auch eine Zuständigkeitskonzentration in Schiedssachen bei wenigen OLGs und eine kluge Reform des 10. Buchs der ZPO könnten den Ruf des Schiedsorts stärken.

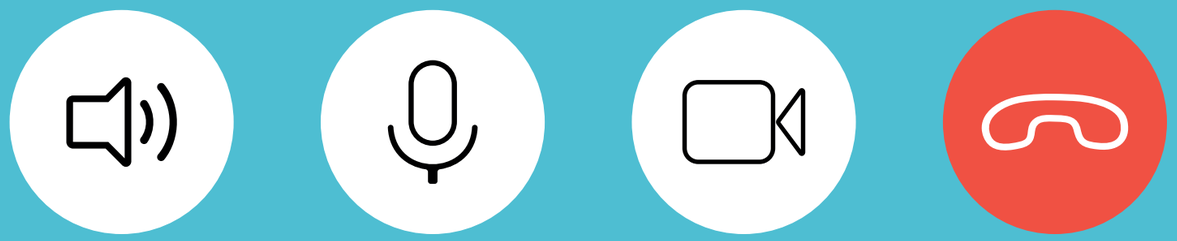
Marenkov: In Gesprächen auf internationalen Konferenzen, z.B. in Osteuropa, erlebe ich immer wieder, wie wenig im Ausland über die Schiedsgerichtsbarkeit in Deutschland bekannt ist. Bei Aufzählung von möglichen Optionen im Bereich der internationalen Streitbeilegung kommt Deutschland mitunter gar nicht vor. Dabei bringt Deutschland alles mit, um eine viel bedeutendere Position auf der Arbitration-Weltkarte einzunehmen. Dafür ist meines Erachtens deutlich mehr Präsenz im Internet und auf Veranstaltungen notwendig, insbesondere in Regionen mit traditionell hoher Affinität zu Deutschland sowie in Ländern, die Nachholbedarf bei der Entwicklung der Schiedsgerichtsbarkeit haben. Nicht immer lässt sich ein Schiedsort in Deutschland durchsetzen. Es sollte aber zumindest zu den Optionen gehören.

Germany Trade & Invest hat im Juni 2020 die Ergebnisse einer Kurzumfrage zur Verwendung von Schiedsklauseln in grenzüberschreitenden Verträgen veröffentlicht. Über 100 Unternehmensjuristen und Wirtschaftsanwälte aus dem deutschsprachigen Raum nahmen teil. www.gtai.de/schiedsgerichtsbarkeit

Schiedsverfahren 2.0

Technik – Fluch oder Segen?

Anders denken mit der Pandemie: Über die Chancen, Grenzen und Risiken von virtuellen Verhandlungen bei Schiedsverfahren. Und über erste Erfahrungen aus der Praxis, die zeigen, dass eine sorgfältige Vorbereitung wesentlich ist.



© Tania Bondar – istockphoto.com

Höhepunkt eines Schiedsverfahren ist für Parteien, ihre Verfahrensbevollmächtigten und das Schiedsgericht die meist mehrtätige, wenn nicht sogar mehrwöchige, mündliche Verhandlung, das sogenannte Hearing. An einem neutralen Ort, in internationalen Verfahren gern auch in einem Drittstaat, treffen sich die Parteien, ihre Rechtsanwälte und das Schiedsgericht mit einer Vielzahl von Zeugen und Sachverständigen, Assistenten, Übersetzern und Court Reportern in Konferenzräumen von Hotels, Institutionen oder Kanzleien. Es wird plädiert, debattiert, gestritten, nach Lösungen oder Verständnis gesucht, und besonders gern Zeugen und Sachverständige dem (Kreuz-)Verhör unterzogen. Manchmal eröffnet diese intensive Kohabitation der Parteien in den Hearing-Räumlichkeiten auch – z.B. Dank des kurzen Kontakts der Vorstände vor der Kaffeemaschine – neue Lösungen für den Rechtsstreit. Doch wie soll ein solches Ereignis zu Pandemie-Zeiten möglich sein? Nationalitäten und Anreisende aus unterschiedlichsten Ländern lassen sich derzeit kaum an einem Ort in geschlossenen Räumen quarantänefrei unter Einhaltung von Abstandsregeln verlässlich versammeln.

Kein Hearing = kein Schiedsspruch? Ist das Warten auf einen Impfstoff das Allheilmittel und kann erst dann wieder international mündlich verhandelt werden? Sicherlich nicht! Absagen von Hearings und das Abwarten der weiteren Entwicklung ist insbesondere in Anbetracht der zeitlichen Perspektivlosigkeit keine Alternative. Die Parteien haben Anspruch auf Rechtsgewähr, auf Durchführung ihres Verfahrens. Genau dieses Recht und die korrespondierende Pflicht des Schiedsgerichts, das Verfahren zügig zu führen und den Rechtsstreit zu bescheiden, stellt Althergebrachtes auf den Kopf. Dies gilt insbesondere für Verfahren, die vor der Pandemie eingeleitet wurden, und in denen Parteien und Schiedsgericht im „alten Trott" Effizienzmaßnahmen nicht optimierend eingesetzt hatten. Was passiert mit den internationalen Schiedsverfahren, in denen Schriftsatz-Bundles mehrere Umzugskisten füllen und die geplanten fünf bis sieben Hearing-Tage in einer (nicht-)europäischen Hauptstadt mit beispielsweise 25 Zeugen und sechs Sachverständigen schon in „alten" Zeiten kaum sinnvoll zu gestalten schien?

Anders denken ist erforderlich! Wurden im Frühjahr 2020 teils Hearings in Anbetracht des Shutdowns überstürzt abgesagt, so entwickelt sich nun eine Kultur und Erfahrung, mündliche Verhandlungen anders zu gestalten und virtuell durchzuführen.

Die Schiedsinstitutionen reagierten im Frühjahr 2020 in einer gemeinsamen Stellungnahme[1] schnell auf die neuen Umstände und forderten Parteien und Schiedsgerichte auf, die Fortführung von Verfahren und die Durchführung der Hearings konstruktiv zu erörtern, neue Wege zu beschreiten und die Auswirkungen der Pandemie auf die Verfahren zu reduzieren. Bereits am 9. April 2020 veröffentliche die ICC eine umfangreiche Übersicht mit Handlungsempfehlungen zur effizienten Verfahrensgestaltung in der Pandemie und zur Durchführung von virtuellen Hearings.[2] Zudem hielten eine Vielzahl der Institutionen im Frühjahr Videokonferenzen ab, um den Austausch der Schiedsrechtler über ihre Erfahrungen mit virtuellen Hearings zu fördern. Kanzleien und Institutionen veröffentlichten mittlerweile umfangreiche Checklisten, Aufsätze und Protokolle, die den Gedankenaustausch fördern und inspirieren sollen.[3]

Die Diskussion betrifft das „Ob" der Durchführung eines virtuellen Hearings und im Bejahungsfall das „Wie". Fundamentaler Kerngedanke des Schiedsverfahrens ist die Parteidisposition. Besteht Einigkeit zwischen den Parteien die mündliche Verhandlung virtuell durchzuführen, so ist dies für das Schiedsgericht zunächst bindend. Weigert sich eine Partei strikt, virtuell zu verhandeln, so muss das Schiedsgericht entscheiden. Manch beklagte Partei nutzt die Pandemie mit akademisch wohlklingenden Argumenten, um das Verfahren zu verzögern und lehnt eine virtuelle Verhandlung ab. Das Schiedsgericht muss dann unter Berücksichtigung des jeweiligen Einzelfalls entscheiden, ob es gegen den Willen einer Partei den Rechtsstreit virtuell verhandelt und den Schiedsspruch möglicherweise allein aufgrund der virtuellen Verhandlung angreifbar macht. Die von den Parteien vereinbarten institutionellen Schiedsregeln und das Recht am Schiedsort sind zu berücksichtigen. Sie geben aber oft keine verlässliche Aussage zu den Voraussetzungen, unter denen ein Hearing virtuell zulässig ist. Und selbst wenn, so bleibt die Durchführung eines virtuellen Hearings mit einer obstruktiv handelnden Partei (die z. B. regelmäßig wegen (angeblich) technischen Problemen nicht virtuell anwesend sein wird) eine tatsächliche Herausforderung für die Verfahrensbeteiligten.

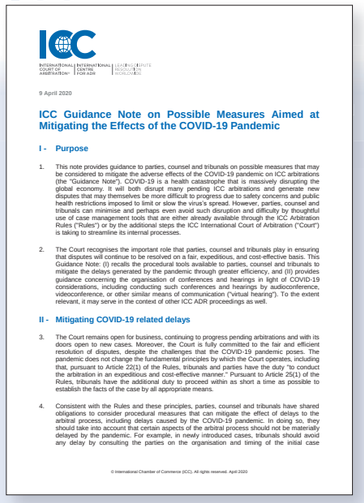
Bedenken gegen virtuelle Hearings bestehen oft nicht nur in befürchteten IT-technischen Unzulänglichkeiten, sondern in der Sorge, den gegnerischen Sachverständigen oder Zeugen nicht ausreichend „kontrollieren" zu können. Es könne bei virtueller Befragung nicht verhindert werden, dass ein Zeuge tatsächlich einen Souffleur, Teleprompter oder sonstige Hilfsmittel für die Aussage nutzt, die bei einer persönlichen Vernehmung nicht zur Verfügung stünden – und keiner würde diese unzulässige Unterstützung bemerken

Ulrike Gantenberg

ist Co-Leiterin der Praxisgruppe Dispute Resolution bei Heuking Kühn Lüer Wojetk und auf internationale Schiedsverfahren spezialisiert. Sie tritt als Parteivertreterin und als Schiedsrichterin auf und hat in diesen Funktionen in den vergangenen Monaten umfangreiche Erfahrungen mit virtuellen Hearings gesammelt.

und verhindern können. Auch seien der Eindruck der Befragten und deren Aussage für die Bewertung der Glaubhaftigkeit und Glaubwürdigkeit virtuell kaum zuverlässig und nachvollziehbar. Allein der so wichtige Augenkontakt falle in einem virtuellen Hearing aus. So sei die Kommunikation zwischen den verschiedenen Teilnehmern einer Partei ausgeschlossen, wenn sich die Teilnehmer individuell in eine Videokonferenz einloggen, was eine ordnungsgemäße Parteivertretung verhindern soll. Auch wird oft die Sicht geäußert, in technisch komplexen Sachverhalten sei eine Tatsachenaufklärung virtuell unmöglich. Diese und viele weitere durchaus berechtigte Themen sind zu lösen, wenn das Schiedsgericht mit den Parteien die Frage des „Wie“ des virtuellen Hearings erörtert.

Jedes Schiedsverfahren ist aufgrund des zugrundeliegenden Sachverhalts, der beteiligten Nationalitäten, des anwendbaren Rechts und der vorherrschenden Interessen einzigartig, so dass es keine „one size fits all“-Lösung für das „Wie“ der Durchführung des virtuellen Hearings gibt. Der Einzelfall ist zu klären. Der “one-size fits all“-Ansatz liegt aber unbedingt in



ICC

INTERNATIONAL COURT OF ARBITRATION | INTERNATIONAL CENTRE FOR ADR | LEGAL RULE | STATE PROCEEDING | PROCEEDING

9 April 2020

ICC Guidance Note on Possible Measures Aimed at Mitigating the Effects of the COVID-19 Pandemic

I - Purpose

1. This note provides guidance to parties, counsel and tribunals on possible measures that may be considered to mitigate the adverse effects of the COVID-19 pandemic on ICC arbitrations (the "Guidance Note"). COVID-19 is a health catastrophe that is massively disrupting the global economy. It will both disrupt many pending ICC arbitrations and generate new disputes that may themselves be more difficult to progress due to safety concerns and public health restrictions imposed to limit or slow the virus's spread. However, parties, counsel and tribunals can minimise and perhaps even avoid such disruption and difficulty by thoughtful use of case management tools that are either already available through the ICC Arbitration Rules ("Rules") or by the additional steps the ICC International Court of Arbitration ("Court") is taking to streamline its internal processes.

2. The Court recognises the important role that parties, counsel and tribunals play in ensuring that disputes will continue to be resolved on a fair, expeditious, and cost-effective basis. This Guidance Note: (i) recalls the procedural tools available to parties, counsel and tribunals to mitigate the delays generated by the pandemic through greater efficiency, and (ii) provides guidance concerning the organisation of conferences and hearings in light of COVID-19 considerations, including conducting such conferences and hearings by audioconference, videoconference, or other similar means of communication ("virtual hearing"). To the extent relevant, it may serve in the context of other ICC ADR proceedings as well.

II - Mitigating COVID-19 related delays

3. The Court remains open for business, continuing to progress pending arbitrations and with its doors open to new cases. Moreover, the Court is fully committed to the fair and efficient resolution of disputes, despite the challenges that the COVID-19 pandemic poses. The pandemic does not change the fundamental principles by which the Court operates, including that, pursuant to Article 22(1) of the Rules, tribunals and parties have the duty "to conduct the arbitration in an expeditious and cost-effective manner." Pursuant to Article 25(1) of the Rules, tribunals have the additional duty to proceed within as short a time as possible to establish the facts of the case by all appropriate means.

4. Consistent with the Rules and these principles, parties, counsel and tribunals have shared obligations to consider procedural measures that can mitigate the effect of delays to the arbitral process, including delays caused by the COVID-19 pandemic. In doing so, they should take into account that certain aspects of the arbitral process should not be materially delayed by the pandemic. For example, in newly introduced cases, tribunals should avoid any delay by consulting the parties on the organisation and timing of the initial case

© International Chamber of Commerce (ICC). All rights reserved. April 2020

Im April 2020 hat die ICC ein Guidance Paper veröffentlicht, das Vorgaben und Hinweise zur Durchführung von virtuellen Anhörungen macht, so dass Verfahren während der COVID-19-Pandemie mit Zustimmung der Parteien fortgeführt werden konnten. Zukünftig steht zu erwarten, dass Videokonferenzen auch unter Effizienz- und Kostengesichtspunkten häufiger von den Parteien gewählt werden.

einer klaren Kommunikation. Das Schiedsgericht hat es in der Hand, durch klare Kommunikation Bedenken zu erfahren und zu lösen; das Verfahren zu lenken und gemeinsam mit den Parteien das Steuer zum „einfach mal anders denken“ einzuschlagen. Hierzu wird das Schiedsgericht – vielleicht auch wiederholt – mit den Parteien im Vorfeld kommunizieren müssen, in Telefon- oder Videokonferenzen, um zuzuhören. Entscheidend ist zu verstehen, was ist wirklich der Einwand der Partei und wie kann dem begegnet werden. Derartige Gespräche setzen ein aufgeschlossenes Schiedsgericht voraus, das den Sachverhalt nachhaltig kennt und zur Struktur des Verfahrens Vorschläge machen kann.

Gut strukturieren heißt gut verhandeln

Es macht wenig Sinn, eine geplante Verhandlung als mehrwöchiges, physisches Hearing virtuell identisch abzuhalten und sich lediglich auf eine Plattform[4] zu einigen, bei der der Vorsitzende die Hoheit über den ‘Mute-Button‘ hat. Vielmehr ist das Hearing in einer virtuell tauglichen Fassung zu strukturieren. Zehnstündige Sitzungen sind als Videokonferenz nicht zu leisten. Zum einen werden gerade bei internationalen Verfahren je nach beteiligten Nationalitäten / Zeitzonen nur wenige Stunden als allseits zumutbare Schnittmenge für ein Hearing täglich zur Verfügung stehen. Zum anderen ist die Auffassungsgabe und Konzentrationsspanne der Teilnehmer bei virtuellen Veranstaltungen schlicht reduziert. Die Parteien werden glücklich sein, wenn sie netto vier Stunden Hearing am Tag zur Verfügung haben. Ein rigoroses Zeitmanagement mit stündlich wiederkehrenden kurzen Pausen beansprucht das Zeitkontingent im Übrigen zusätzlich. Eine derart reduzierte Verhandlungszeit bedingt die Anpassung der Struktur des Verhandlungsgegenstands. Vielleicht können weniger Zeugen befragt werden, dafür aber kürzer und zielorientierter. Vielleicht muss auch gar nicht jeder der zuvor benannten Zeugen gehört werden, wenn sich die Parteien in Anbetracht der virtuellen Herausforderungen kritisch mit dem bisherigen Vortrag und der Beweislast auseinandersetzen. Möglicherweise ist das Verfahren im Interesse der Effizienz in seiner Gesamtheit sinnvollerweise – auch in fortgeschrittenem Stadium - anders zu strukturieren. Bevor Sachverständige und Zeugen gehört werden, könnten einzelne Themen vorab entschieden werden. Oft erfordert die Entscheidung über Teilthemen keine Zeugenvernehmung, so dass auf ein Hearing ganz verzichtet werden kann oder nur rechtliche Argumente ausgetauscht werden. Hearings zu einzelnen Teilthemen mit grundsätzlicher Entscheidungsrelevanz können zu einer Lösung des gesamten

Rechtsstreits beitragen; anstelle eines riesigen, kaum zumutbaren virtuellen Hearings im Ganzen. Der Kreativität scheinen kaum Grenzen gesetzt zu sein, wie man das Verfahren zur besseren Verdaulichkeit strukturiert. Die aktuelle Pandemie fordert – endlich - die effiziente Verfahrensführung ein. Bisher war dies ein Dauerthema in der Schiedsgerichtsbarkeit[5] mit teils nur geringer praktischer Umsetzung. Effizienz ist zu trennen von dem unsinnigen blinden Aktionismus, virtuell aktiv sein zu wollen und zu müssen. Parteien und das Schiedsgericht brauchen ein gemeinsames Verständnis dessen, wie das Hearing und die Vernehmung der Zeugen und Sachverständigen verlässlich ablaufen.

Gute Vorbereitung

Findet ein virtuelles Hearing statt, so ist dies intensiv vorzubereiten. Zur Sicherstellung eines geordneten Ablaufs bedarf es der vorbehaltslosen Abklärung der technischen Umgebung und Möglichkeiten bei den Hearing-Teilnehmern. Was ist technisch vorhanden, was kann geleistet werden und welche Unterstützung ist bis zum Hearing und währenddessen möglich und zumutbar. Diese Analyse dürfte den Rahmen der Möglichkeiten aufzeigen, an den der Inhalt und die Struktur des Hearings anzupassen ist. Sodann bedarf es der Vorbereitung des Ablaufs und Verhaltens, der Vereinbarung klarer, die Parteien gleichbehandelnder und ein faires Verfahren sicherstellender Regeln. Die Erwartungen der Parteien sind im Vorfeld zu managen. Zum Ablauf und Verhalten der Teilnehmer (Etiquette: wer redet wann und wie und wie zeigt eine Partei an, dass sie etwas sagen möchte, wer und wann stellt den Ton ab, etc.) ist vorbereitend Klarheit zu erzielen. Auch sollten die Parteien die Erklärung abgeben, dass sie den Schiedsspruch wegen der bloßen Durchführung eines virtuellen Hearings nicht angreifen werden.

Eine Vielzahl von weiteren Themen sind im Vorfeld des Hearings zwischen Parteien und Schiedsgericht zu klären, wie z. B. die Feststellung der Präsenz: ab wann ist eine Partei „präsent“ (z. B. durch Einführung von „Hauptrednern“) und wie ist zu verfahren, wenn die Partei (wohl technisch bedingt) aus dem virtuellen Hearing „fliegt“. Nehmen Parteien mit einer Vielzahl von individuell eingewählten Anwälten an einem Hearing teil, kann das Schiedsgericht kaum zuverlässig die Präsenz der Anwälte überwachen („Sack Flöhe hüten“), gleichzeitig intensiv den Zeugen zuhören und am Verhandlungsgeschehen teilnehmen. Dabei ist das Verhandeln ohne Anwesenheit einer Partei ein Risiko für das rechtliche Gehör. Je nach technischer Ausgangslage „fliegt“ regelmäßig der eine oder andere

© Tania Bondar – istockphoto.com

Teilnehmer des Hearings aus der Videokonferenzleitung, ohne dass dies jedes Mal zu einer Unterbrechung des Hearings führen muss und (im Interesse der Durchführung des Hearings) darf.

Ebenso sind die Sicherheit des Plattformanbieters, der Datenschutz und die Vertraulichkeit (nimmt jemand das Hearing auf, wenn ja wer und wem gehören die Rechte, wie lange wird die Aufnahme (wo?) aufbewahrt; keine privaten heimlichen Aufnahmen etc.) sicherzustellen. Weitere Aspekte wie die (Nicht-)Zulassung von Mobiltelefonen im Hearing, Verantwortlichkeit für technisch-logistische Aspekte, die Integration von Übersetzung und Court Reporting, Präsenz und Einsatz von einem permanenten technischen Beistand bei den Teilnehmern vor Ort etc. sind zu klären. Es gibt unzählige Details, die vorzubereiten sind, wie z. B, dass Teilnehmer aus dem Homeoffice familienintern sicherstellen, während des Hearings über ausreichend Breitband zu verfügen, oder das Teilen des Bildschirms zum Vorzeigen von Dokumenten bei der Zeugenbefragung. Unkommentierte Hearing-Bundels sind an verschiedene Orte zu den Teilnehmern zu liefern und es ist zu klären, wie dies erfolgt und kontrolliert wird. Gleiches gilt für die Umsetzung einer „virtual sequestration“, der Isolierung von Zeugen bei Unterbrechung ihrer Aussage. Kurzum, es hilft, gedanklich gemeinsam einen Verfahrenstag mit allen möglichen Ereignissen durchzuspielen und sich zu überlegen, ob und wie dies virtuell abgebildet werden kann und muss.

In dem Interesse der ordnungsgemäßen Durchführung des Hearings ist es für Schiedsgericht und Parteien empfehlenswert, diverse Testläufe gemeinsam im Vorfeld des Hearings durchzuführen, und Unstimmigkeiten mit professioneller technischer Hilfe zu beheben.

Täuschen Zeugen virtuell anders?

Werden in einem Hearing Zeugen gehört, gilt es, sich insbesondere mit den Bedenken der Verfahrensteilnehmer auseinanderzusetzen. Lügen alle Zeugen vor

der Kamera? Muss eine 360-Grad-Kamera-Überwachung oder eine zweite Kamera, die den Bereich hinter dem Bildschirm des Zeugen abbildet, genutzt werden, um Täuschungen bei den Aussagen der gegnerischen Zeugen zu verhindern? Ist der virtuelle Zeuge in Schiedsverfahren wirklich so kriminell, wie Parteien befürchten? Vielleicht reicht eine gute Belehrung durch das Schiedsgericht, das Zeigen des Raums mittels Computerkamera zu Beginn der Vernehmung und das Verbringen des Mobiltelefons und anderer Hilfsmittel außerhalb des Raums nach der Belehrung des Zeugen? Je nach Kameraeinstellung und verwendeter Technik mag das Gesicht des Zeugen sogar virtuell besser zu sehen und seine Körpersprache zu realisieren sein als in einem großen Hearing-Saal, wo der Zeuge regelmäßig auch nicht unmittelbar vor dem Schiedsgericht sitzt.

Vielleicht ist es sogar möglich hybrid zu verhandeln, d.h. nur ein Teil der Teilnehmer nimmt virtuell teil, andere in Gruppen physisch. Solange beide Parteien gleich behandelt werden, dürfte die hybride Teilnahme prozessual unbedenklich sein. Wenn die „Kron-Sachverständigen“ beider Parteien in einem gemeinsamen Raum mit Abstand sitzen und von dort aus virtuell vernommen werden, oder ein Zeuge aus den Räumlichkeiten der Gegenseite, dürfte dies Vertrauen schaffen in die Umstände der Vernehmung und unlautere Kommunikation/Beeinflussung durch die benennende Partei reduzieren. Auch die Parteivertreter und ihre Parteien könnten jeweils in einem Raum sitzen und gemeinsam per Video teilnehmen, oder das Schiedsgericht sitzt gemeinsam in einem Raum. Viele Schiedsinstitutionen bieten ihre Räumlichkeiten für virtuelle Hearings an. Diese sind technisch gut ausgestattet mit verlässlicher Internetanbindung, so dass von dort aus (vielleicht sogar noch mit einem Case-Handler als neutralem Zeugen) Verfahrensteilnehmer wie Zeugen oder Sachverständige teilnehmen könnten.

Die Kommunikation ist innerhalb einer Partei oder des Schiedsgerichts einfacher, wenn diese(s) gemeinsam in einem Raum (mit Abstand) sitzt. Ist dies nicht möglich, empfiehlt sich für die Teilnehmer mehrere Bildschirme/Computer zu nutzen: einen, auf dem die Verhandlung übertragen wird, (wenigstens) einen weiteren, auf dem die Gerichtsakte durchsucht und gelesen werden kann und ein dritter Computer, über den mit dem eigenen Team kommuniziert werden kann (um die zu Missgeschicken einladende Funktion des Chats „alle“ auf der Videokonferenz-Plattform zu vermeiden). Das Zustecken von Zetteln und Flüstern ins Ohr zur internen Kommunikation innerhalb eines Teams, traditionell gern praktiziert, ist bei virtuellen Hearings nach wie vor nicht möglich.

Die Möglichkeiten und Alternativen für die Zusammensetzung des Hearings, die Art der Videoaufnahmen und die Belehrung der Zeugen sind mit den Parteien im Vorfeld klar zu erörtern und Bedenken zu beheben, so dass die Parteien und das Schiedsgericht verlässlich das Hearing durchführen können.

Fazit

Das Vernehmen von Zeugen mittels Videokonferenz in Hearings ist in der Handelsschiedsgerichtsbarkeit nicht neu. Auch in der Vergangenheit wurden einzelne, meist reiseuntaugliche/-willige oder weniger relevante Zeugen über eine Videokonferenzschaltung befragt. Dies funktionierte mehr oder weniger gut. Allerdings saßen dann alle übrigen Verfahrensbeteiligten in einem Raum. In der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit wurden virtuelle Elemente stärker genutzt. Nun ist der Ablauf neu. Neues und Unbekanntes machen oft Angst und schüren Unsicherheit. Es ist die Aufgabe des Schiedsgerichts, durch klare und auch wiederholte Kommunikation mit den Parteien Vertrauen zu schaffen in die ordnungsgemäße (Fort)-Führung des Verfahrens bei Einsatz virtueller Hearings und Verfahrensabläufe aktiv effizient zu gestalten. Die letzten sechs Monate haben vielfach bewiesen, dass dies bei sorgfältiger Vorbereitung und anders denken wunderbar möglich ist. Nur für die unverhoffte Gelegenheit zu Vergleichsgesprächen zwischen den Parteien am Rande eines Hearings muss in der virtuellen Welt nun eine andere Gelegenheit gefunden werden.

1 COVID-19 Joint Statement der AAA, CRCICA; DIS, ICC; ICDR, ICSID, KCAB, LCIA, Milan Chamber of Arbitra-tion, HKIAC, SCC, SIAC, VIAC, IFCAI, https://www.viac.eu/images/documents/Covid-19_Joint_Statement.pdf

2 https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2020/04/guidance-note-possible-measures-mitigating-effects-covid-19-english.pdf

3 Eine umfangreiche Zusammenstellung der aktuellen Checklisten und Guidelines ist zusammengefasst auf der Webseite von DELOS: https://delosdr.org/index.php/2020/05/12/resources-on-virtual-hearings/

4 Die Bandbreite der zur Verfügung stehenden Plattformen ist groß, mit unterschiedlichen technischen und finanziellen Voraussetzungen und Features, wie z.B. Skype, Teams, Webex, Zoom.

5 Vgl hierzu auch die Guidelines der ICC Commission on Arbitration: http://gjpi.org/wp-content/uploads/icc-controlling-time-and-cost.pdf

Kompaktes Wissen für den professionellen Aufsichtsrat!

Hrsg.: u.a. Arbeitskreis deutscher Aufsichtsrat e.V. (AdAR)
BOARD
Zeitschrift für Aufsichtsräte in Deutschland

Erscheinungsweise: 6 Ausgaben im Jahr jeweils zum geraden Monat
Printheft mit ca. 44–48 Seiten, DIN A4, geheftet, Jahresabonnement inkl. Online-Archiv, 268,00 € inkl. MwSt.
ISSN 2192-211X

| Print | Online |

Mitglieder des Deutsches Aktieninstitut e.V. (DAI) erhalten bei der Bestellung von mind. zwei Jahresabonnements 25% Vergünstigung.

Mehr Infos und versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen: ***betrifft-unternehmen.de/BOARD***

Aufsichtsräten kommt in deutschen Unternehmen eine bedeutsame Schlüsselrolle zu. Für die Ausgestaltung ihres Mandates formuliert der Deutsche Corporate Governance Kodex in 5.4.1 nun ausdrücklich eine Pflicht zur ständigen Aus- und Fortbildung. BOARD richtet sich an die Mitglieder der Aufsichtsräte von Aktiengesellschaften und Stiftungen sowie an Verwaltungsbeiräte und deren Berater. Interessante Aufsätze, Beiträge von Kollegen und Rechtsprechungshinweise vermitteln aktuelles Fortbildungs wissen effizient, leicht verständlich und praxisbezogen. Das Online-Archiv bietet eine Rechtsprechungsdatenbank und zusätzlich Urteile im Volltext, auf die der Leser zu jeder Zeit zugreifen kann.

BOARD ist zudem die Mitgliederzeitschrift des Arbeitskreises deutscher Aufsichtsrat e.V. (AdAR) und in dessen Facharbeit zur weiteren Professionalisierung von Aufsichtsräten eingebunden.

AUS DEM INHALT

- Das Aufsichtsratsmandat
- Integrität und Haftung
- Die AR-Sitzung
- Bilanz- und Abschlussprüfung
- Die Hauptversammlung
- Diversity und Mitbestimmung
- Internationalisierung
- Sondersituationen

VORTEILE

- Erschließung von unternehmens- und branchenspezifischen Fachthemen
- Effiziente und flexible Fortbildung mit vertiefenden Informationen
- Erfahrungstransfer von ausgewiesenen Experten und Kollegen
- Thematisierung auch besonderer Bereiche und Situationen (z.B.: Öffentliche Trägerschaft, Bankensektor, GmbH oder SE, M&A, Kartellrecht, Krise und Sanierung)
- Informationen über Termine, Fakten und Mandate

Jetzt Abonnent werden!

Sichern Sie sich eine unserer attraktiven Prämien für ein Jahresabonnement.

Bestell-Hotline: 02 21/9 76 68-291/-315
E-Mail: wirtschaft@reguvis.de
Fax: 02 21/9 76 68-271 | **www.reguvis.de**
In jeder **Fachbuchhandlung**

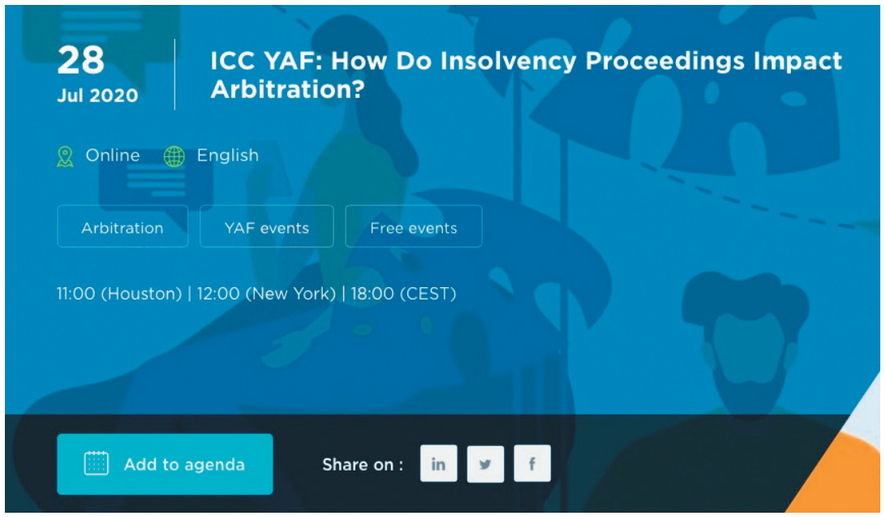
Reguvis
Fachmedien GmbH
Amsterdamer Str. 192
50735 Köln

Reguvis

Internationale Schiedsverfahren und Insolvenz

Welche Auswirkungen hat die Insolvenz einer Partei auf ein Schiedsverfahren?

Schiedsklauseln sind vor allem bei grenzüberschreitenden Verträgen beliebt und sinnvoll. Gerade in internationalen Konstellationen stellen sich aber bei der Insolvenz einer Partei schwierige Fragen. Dies kann erhebliche Auswirkungen auf ein Schiedsverfahren haben.



Auch ICC YAF, das ICC-Netzwerk der Schiedsinteressierten bis 40 Jahre, diskutierte in einem Webinar die potenziellen Auswirkungen

Schiedsverfahrensrecht und Insolvenzrecht stehen in einem Spannungsverhältnis. Das Insolvenzrecht folgt u.a. dem Prinzip der Gläubigergleichbehandlung, sieht ein strenges Verfahren vor und steht unter der Aufsicht staatlicher Gerichte. Mit der Vereinbarung eines Schiedsverfahrens wollen sich die Parteien dagegen von der staatlichen Gerichtsbarkeit weitgehend lösen und ihre Streitigkeit autonom, flexibel und häufig vertraulich beilegen. Die unterschiedlichen Ansätze beider Systeme passen nicht immer zusammen.

Verschärftes Spannungsfeld zwischen Schiedsverfahrens- und Insolvenzrecht

Aufgrund der COVID-19-Pandemie wird das Spannungsverhältnis wohl in doppelter Hinsicht besonders relevant. Zum einen prophezeit etwa Euler Hermes für 2020 und 2021 einen kumulierten Anstieg der weltweiten Insolvenzen um insgesamt 35 %. In Deutschland und einigen anderen europäischen Staaten wird erwartet, dass sich der Anstieg wegen der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht durch das COVID-19 Insolvenzaussetzungsgesetz erst zeitverzögert zeigt. Trotzdem hat es in Deutschland im ersten Halbjahr 2020 bereits eine Häufung von Großinsolvenzen etwa in der Automobil- und Metallindustrie gegeben. Andere Länder wie die USA befinden sich bereits jetzt mitten in einer massiven Pleitewelle (erwarteter Anstieg in 2020 um 47 %).

Zum anderen ist absehbar, dass die finanzielle Schieflage vieler Unternehmen und die sonstigen Beeinträchtigungen des Wirtschaftslebens, wie etwa die Unterbrechung von Lieferketten, zu einem Anstieg von wirtschaftsrechtlichen Streitigkeiten führen werden. Bereits für 2019, und somit noch vor der Pandemie, hat die ICC eine Rekordzahl von 869 neuen Schiedsverfahren registriert.

Überschaubare Auswirkungen bei rein inländischen Schiedsverfahren

Bei rein inländischen Schiedsverfahren mit deutschen Parteien und einem Schiedsort in Deutschland sind die prozessualen Auswirkungen der Insolvenz einer Partei noch überschaubar. Zwar enthalten weder die Insolvenzordnung (InsO) noch die Schiedsverfahrensregeln in der Zivilprozessordnung (§§ 1025 ff. ZPO) oder in den Schiedsordnungen der ICC und anderer Institutionen spezifische Regeln hierzu, dennoch entsprechen die Auswirkungen auf ein Schiedsverfahren weitgehend den Auswirkungen einer Insolvenz auf ein staatliches Gerichtsverfahren.

Mit der Eröffnung des Insolvenzverfahrens geht nach § 80 Abs. 1 InsO die Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis über das Vermögen des Schuldners auf den Insolvenzverwalter über, womit auch die Prozessführungsbefugnis nur noch dem Insolvenzverwalter zusteht. Der Insolvenzverwalter bleibt aber grundsätzlich an eine existierende Schiedsvereinbarung sowohl in Aktiv- als auch in Passivprozessen gebunden und kann sich nur ausnahmsweise etwa mangels Masse auf die Undurchführbarkeit der Schiedsvereinbarung wegen Mittellosigkeit berufen (§ 1032 Abs. 1 ZPO). Eine Bindung des Insolvenzverwalters an eine Schiedsvereinbarung wird außerdem bei insolvenzspezifischen Rechten des Insolvenzverwalters abgelehnt, wie etwa dem Rückgewähranspruch nach insolvenzrechtlicher Anfechtung (§ 143 Abs. 1 InsO), der Einrede der insolvenzrechtlichen Anfechtbarkeit (§ 146 Abs. 2 InsO) oder dem Wahlrecht bei gegenseitigen Verträgen nach § 103 InsO.

Bei Eröffnung des Insolvenzverfahrens während eines laufenden Schiedsverfahrens übernimmt der Insolvenzverwalter die Verfahrensführung in dem zu diesem Zeitpunkt erreichten Stadium und bleibt an zurückliegende Verfahrensschritte gebunden. Anders als im staatlichen Verfahren kommt es aber nicht zu einer automatischen Verfahrensunterbrechung gemäß § 240 ZPO. Das Schiedsgericht muss dem Insolvenzverwalter dennoch rechtliches Gehör gewähren und kann deshalb das Verfahren regelmäßig nicht ohne Weiteres fortsetzen. In einem Passivprozess muss der Gläubiger wie im staatlichen Gerichtsverfahren seine Forderung zunächst zur Tabelle anmelden und im Fall des Bestreitens seinen Leistungsantrag auf einen Feststellungsantrag umstellen.

Internationale Sachverhalte bergen Überraschungspotenzial

In internationalen Schiedsverfahren, wenn etwa die Parteien in unterschiedlichen Ländern ansässig sind und der Schiedsort in einem dritten Land liegt, ist die Beurteilung der Auswirkungen einer Insolvenz auf das Schiedsverfahren deutlich komplexer. Solche Konstellationen bergen erhebliches Überraschungspotenzial, wie frühere Entscheidungen des englischen Court of Appeal und des schweizerischen Bundesgerichts in der Streitigkeit Vivendi ./. Elektrim beispielhaft zeigen. Dort hatte das Bundesgericht die Fortführung eines Schiedsverfahrens mit Schiedsort in der Schweiz nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens über eine polnische Partei mit Verweis auf eine schiedsfeindliche Bestimmung im polnischen Insolvenzrecht abgelehnt, während der Court of Appeal in einem Parallelverfahren mit Schiedsort in England hinsichtlich derselben Partei die polnische Bestimmung nicht für anwendbar hielt.

Auch wenn Polen sein Insolvenzrecht zwischenzeitlich schiedsfreundlicher ausgestaltet hat, weisen die nationalen Insolvenzrechte selbst innerhalb Europas weiterhin erhebliche Unterschiede auf und die Einleitung oder Fortführung eines Schiedsverfahrens nach Insolvenz einer Partei kann im Einzelfall sehr problematisch sein (z.B. in Bulgarien oder Portugal). Wenn das Schiedsgericht zwingende insolvenzrechtliche Regeln nicht beachtet, droht die Aufhebbarkeit des Schiedsspruchs.

Hinsichtlich der Frage, welches nationale Recht jeweils Anwendung findet, bietet innerhalb der EU (mit Ausnahme Dänemarks) die Europäische Insolvenzverordnung (EuInsVO) gewisse Leitlinien. Danach ist für die Auswirkungen des Insolvenzverfahrens auch hinsichtlich der Rechtsverfolgungsmaßnahmen einzelner Gläubiger grundsätzlich das Recht des Landes anwendbar, in dem das Insolvenzverfahren eröffnet wurde (Art. 7 EuInsVO). Soweit ein Schiedsverfahren bereits anhängig ist, bestimmen sich die Auswirkungen allerdings nach dem Recht des Landes, in welchem der Schiedsort liegt (Art. 18 EuInsVO).

Fazit

Die Insolvenz einer Partei kann gerade in internationalen Konstellationen erhebliche Auswirkungen auf ein beginnendes oder laufendes Schiedsverfahren haben. In solchen Konstellationen ist genau zu prüfen, welches nationale Recht auf die jeweilige Frage Anwendung findet und welche Wirkungen das nationale Recht vorschreibt. Mit der Wahl eines günstigen Schiedsortes können die Parteien die Auswirkungen auf das Schiedsverfahren unter Umständen beeinflussen.

Dr. Roland Kläger

ist Partner im Bereich Schiedsverfahren bei HAVER & MAILÄNDER in Stuttgart und seit 2019 ICC YAF Repräsentant für Europa und Russland. Er ist ein erfahrener Parteivertreter und Schiedsrichter in internationalen Schiedsverfahren und vertritt Unternehmen in komplexen Streitigkeiten auch vor staatlichen Gerichten.

Elektronische Schiedssprüche?

Digitale Signatur von Schiedsauftrag und Schiedsspruch: Hoffnung und Wirklichkeit

Die COVID-19-Pandemie hat deutlich gemacht, dass in einem digitalisierten Umfeld, in dem Schieds- aber auch staatliche Gerichte in vielen Ländern digitale Technologien für die Kommunikation im Verfahren einsetzen, digitale Schiedssprüche, die mit einer anerkannten elektronischen Signatur versehen sind, der logische nächste Schritt wären. Dazu ist eine Reihe praktischer und rechtlicher Hürden zu überwinden. Ist ein digitaler, elektronisch unterzeichneter Schiedsspruch überhaupt rechtswirksam erlassen und vollstreckbar?

© MicroStockHub – istockphoto.com

Nach Beobachtung des Autors werden in Schiedsverfahren recht problemlos vermehrt Schriftsätze und Beschlüsse des Schiedsgerichts mit faksimilierten Unterschriften in gegenseitigem Einvernehmen nur in elektronischer Form ausgetauscht. Gleiches gilt für Beweisurkunden. Ohne in die Tiefe gehen zu wollen, kann hierzu darauf hingewiesen werden, dass aufgrund der Formfreiheit für darin enthaltene rechtliche Erklärungen hier im Grundsatz nur dort Wirksamkeitsprobleme auftauchen, wenn ein gesetzlicher Formzwang besteht oder eine abweichende vereinbarte Form. Hier werden an zwei Beispielen aus der geltenden ICC SchO (Stand 08/2020) die Fragen offengelegt, die sich für elektronische Signaturen in Schiedsverfahren stellen, weil Formzwang besteht, nämlich dem Schiedsauftrag und dem Schiedsspruch, für die Unterschriften erforderlich sind.

Unterschriftserfordernis beim Schiedsauftrag

Der Schiedsauftrag (Art. 23 ICC SchO [Stand 08/2020]) ist ein Dokument, das jedenfalls heute für das ICC-Verfahren spezifisch und einmalig ist. Art. 23 (2) ICC SchO sieht vor: „Der Schiedsauftrag ist von den Parteien und dem Schiedsgericht zu unterschreiben." Weil die Parteien die ICC SchO vereinbart haben, handelt es sich hier aus deutscher Perspektive um ein gewillkürtes Schriftformerfordernis. Der Begriff Unterschrift wird nicht autonom in der ICC SchO definiert. Allerdings erlaubt Art. 3 ICC SchO jedenfalls für alle Schriftsätze und schriftlichen Mitteilungen, sowie alle beigefügten Dokumente, die eine Partei einreicht, aber auch Mitteilungen des Sekretariats und des Schiedsgerichts die Zustellung durch eingeschriebenen Brief, Kurierdienst, E-Mail oder jede andere Form der Telekommunikation, bei der ein Sendebericht erstellt wird. Das bringt technisch zwingend die Übermittlung elektronischer Urkunden mit sich. Die derzeit in Arbeit befindliche aktualisierte ICC SchO wird die Nutzung digitaler Technologien noch weiter fördern, erwähnt aber digitale Unterschriften nicht. Bislang wurde zumindest ein von den Schiedsrichtern und Parteien handschriftlich unterzeichnetes Exemplar zu den Akten des ICC Schiedsgerichtshofs gereicht, auch wenn zuvor schon eine elektronische Übermittlung der unterzeichneten Urkunde als gescannte Kopie per E-Mail oder Telekopierer erfolgt war.

Das Unterschriftserfordernis bezieht sich dementsprechend auf eigenhändige, körperliche Unterschriften. Jedoch könnten die Parteien vereinbaren, dass (qualifizierte) elektronische Signaturen ausreichen; und zwar ggf. konkludent dadurch, dass diese schlicht verwendet werden. Nur im Falle, dass der Schiedsauftrag die Schiedsvereinbarung nicht ausfüllend, sondern z.B. erweiternd (Einbezug einer Partei, etc.) modifiziert, könnte hier zu prüfen sein, ob für die Schiedsvereinbarung ein gesetzlicher Formzwang besteht, sowie – bejahendenfalls – ob dieser nach dem anwendbaren Recht durch die elektronische Signatur gewahrt wird (siehe oben). In allen anderen Fällen würde man bei der vereinbarten elektronischen Signatur des Schiedsauftrags von einer Wirksamkeit ausgehen können. Völlig offen ist jedoch, ob der ICC-Schiedsgerichtshof hierin nicht eine Änderung seiner SchO in einem Bereich sehen wird, der gemäß seiner Praxis nicht zur Disposition der Parteien steht. Zumindest in der Außenkommunikation hat sich der ICC-Schiedsgerichtshof bislang nicht dazu geäußert. Jedenfalls bei Verfahren innerhalb der EU zwischen Parteien mit Sitz in der EU sind keine durchgreifenden rechtlichen Bedenken zumindest gegen (konkludent) vereinbarte qualifizierte fortgeschrittene elektronische Signaturen gemäß eIDAS (Verordnung (EU) Nr. 910/2014 nebst dazugehörender Vorschriften) unter dem Schiedsauftrag zu erkennen. Allerdings wird dem ICC-Schiedsgerichtshof an einer global einheitlichen Handhabung gelegen sein, die eine Einzelfallprüfung der in irgendeinem Staat unter dessen Recht geleisteten elektronischen Signatur auch in dem Bereich, in dem Formfreiheit besteht und das Unterschriftenerfordernis gewillkürt ist, vermeidet. Die Frage der Zulässigkeit elektronischer Signaturen unter dem Schiedsauftrag ist also derzeit noch offen. Es ist bedauerlich, dass der ICC-Schiedsgerichtshof zwar die rein digitale Zustellung von Schriftstücken (die meist mit Bitmap-Grafikdateien eingebundene Signaturfaksimile enthalten), einschließlich der Zustellungsfragen in der SchO mit immer detaillierteren Regeln erleichtert, die elektronische Signatur als solche aber außer Acht lässt.

Ist ein digitaler, mit qualifizierter elektronischer Signatur versehener Schiedsspruch hier anerkennungs- und vollstreckungsfähig?

Schiedssprüche (Art. 32-34 ICC SchO) sind Dokumente, deren rechtliche Qualifikation nicht autonom in der ICC SchO erfolgen kann, sondern nur im Kontext der Bestimmungen der lex arbitri am Ort des Schiedsverfahrens (Art. 32.3 ICC SchO), sowie ggf. an den anwendbaren Bestimmungen am Ort an dem er anerkannt bzw. vollstreckt werden soll. Aus Art. 34 ICC SchO folgt, dass die ICC SchO die Unterzeichnung des Schiedsspruchs durch das Schiedsgericht voraussetzt. Insoweit gilt das oben zum Schiedsauftrag Ausgeführte entsprechend. Jedoch wird hier der ICC-Schiedsgerichtshof, im Hinblick auf die lex arbitri, zu Recht strengere Anforderungen stellen; und zwar weil Art. 42 ICC SchO von

Erik Schäfer

Rechtsanwalt Erik Schäfer ist Partner von COHAUSZ & FLORACK, einer interdisziplinären Sozietät von Patent- und Rechtsanwälten, die technische und naturwissenschaftliche Kompetenzen mit juristischen kombiniert. Die Sozietät befasst sich beratend mit allen Aspekten der Verwertung und des Schutzes von Technologien und des geistigen Eigentums (IP).

© bananajazz – istockphoto.com

ihm und dem Schiedsgericht fordert, „ … alle Anstrengungen zu unternehmen, um die Vollstreckbarkeit des Schiedsspruchs sicherzustellen.“ Weil gesichert ist, dass eigenhändig vollzogene authentische Unterschriften auf körperlichen Urkunden das global bestehende Formerfordernis der Unterschrift des Schiedsgerichts unter Schiedssprüchen erfüllen, jedoch bei internationalen Schiedsverfahren mit einer Vielzahl von möglicherweise anwendbaren Rechten und Formerfordernissen auf mangelnder Transparenz beruhende Unsicherheit und divergierender Regelungen zur Anerkennung selbst qualifizierter elektronischer Unterschriften erhebliche rechtliche Risiken bestehen, ist zu erwarten, dass der ICC-Schiedsgerichtshof auf absehbare Zeit auf dem Erfordernis der eigenhändig vollzogenen Unterschrift der Schiedsrichter bestehen wird.

Dies allein bedeutet nicht zwangsläufig, dass elektronisch unterzeichnete Schiedssprüche nicht erlassen und den Parteien zugestellt werden können, wenn die körperlichen, eigenhändig unterschriebenen Urkunden sozusagen als Back-Up vorgehalten werden bzw. ‚nachgeschickt‘ werden. Unterstellt man der Einfachheit halber, dass die elektronischen Unterschriften und die eigenhändigen Unterschriften zeitgleich erfolgen, stellt sich hier zunächst die Frage nach der wirksamen Zustellung des Schiedsspruchs. Sowohl unter dem derzeit noch geltenden Art. 3 ICC SchO, als auch der kommenden überarbeiteten Regelung enthält die ICC SchO Regelungen, die eine rein digitale Zustellung ermöglichen, sowie auch eine Bestimmung des Zugangsdatums. Laut Art. 35.1 ICC SchO „… stellt das Sekretariat den Parteien ein vom Schiedsgericht unterzeichnetes Exemplar zu.“ Laut Art. 35.3 ICC SchO „… verzichten die Parteien [mit der Zustellung gemäß Artikel 35.1] auf jede andere Form der Zustellung oder eine Hinterlegung des Schiedsspruchs durch das Schiedsgericht.“ Dies ist von den Parteien durch Bezugnahme in der Schiedsvereinbarung vertraglich so geregelt. Jedenfalls, wenn die Parteien im einzelnen Verfahren übereinstimmend die Übermittlung des digitalen, mit qualifizierten elektronischen Signaturen versehenen Schiedsspruchs wünschen, sollte das, unter einer sogleich zu erörternden Voraussetzung, möglich sein. Denn laut Art. 35.6 ICC SchO ist „jeder Schiedsspruch … für die Parteien verbindlich. Durch Inanspruchnahme der Schiedsgerichtsbarkeit gemäß der Schiedsgerichtsordnung verpflichten sich die Parteien, jeden Schiedsspruch unverzüglich zu erfüllen; soweit rechtlich zulässig, gilt diese Inanspruchnahme als Verzicht der Parteien auf ihr Recht zur Geltendmachung jedweder Rechtsbehelfe.“ Im Falle einer freiwilligen Erfüllung stellen sich weitere Fragen dann faktisch nicht mehr.

Dies führt zu der zentralen Frage, ob sogar ein digitaler, fortschrittlich elektronisch unterzeichneter Schiedsspruch überhaupt rechtlich als Schiedsspruch und nicht nur als Kopie zu qualifizieren ist. Hier wird es global unter den lex arbitri erhebliche Unterschiede geben. Deshalb wird diese Frage beispielhaft für Deutschland erörtert, wobei eIDAS (grundsätzlich geltend ab Juli 2016) EU-weit gilt und deren Art. 46 bestimmt: „Einem elektronischen Dokument darf die Rechtswirkung und die Zulässigkeit als Beweismittel in Gerichtsverfahren nicht allein deshalb abgesprochen werden, weil es in elektronischer Form vorliegt.“ Nach Art. 25 (2) eIDAS hat „eine qualifizierte elektronische Signatur …die gleiche Rechtswirkung wie eine handschriftliche Unterschrift.“ Laut Art. 25 (2) eIDAS darf „einer elektronischen Signatur … die Rechtswirkung und die Zulässigkeit als Beweismittel in Gerichtsverfahren nicht allein deshalb abgesprochen werden, weil sie in elektronischer Form vorliegt oder weil sie die Anforderungen an qualifizierte elektronische Signaturen nicht erfüllt.“ Allerdings stellt der führende englischsprachige Kommentar zum deutschen Schiedsrecht Böckstiegel/Kröll/Nacimiento (Hrsg.) „Arbitration in Germany“ (2. Aufl. 2015) in der von Schlabrendorff/Sessler bearbeiteten Kommentierung von § 1054 ZPO (S. 345) noch lapidar unter Bezug auf andere Kommentierungen fest, dass die eigenhändige Unterschrift nicht durch eine elektronische Unterschrift ersetzt werden kann. Die Rechtslage hat sich seither nicht nur mit der eIDAS geändert, sondern auch hinsichtlich der Möglichkeit, Urteile staatlicher deutscher Gerichte in Form von digitalen Urkunden elektronisch qualifiziert zu unterschreiben. 2017 wurde mit § 130 a ZPO das elektronische Dokument in das deutsche Zivilverfahren eingeführt, sowie mit § 130 b ZPO eine qualifizierte elektronische Unterschrift der persönlich eigenhändig vollzogenen Unterschrift bei elektronischen gerichtlichen Dokumenten in ihren Rechtswirkungen gleichgestellt. Weil Adressaten dieser Normen die staatlichen Gerichte sind und das 10. Buch der ZPO eine gewisse Autonomie hat, könnte man den Standpunkt vertreten, die Nichterwähnung von elektronischen Unterschriften im Rahmen ihrer Gleichstellung habe das Unterschriftserfordernis aus § 1054 (1) ZPO unberührt gelassen. Technische Gründe, hier einen Unterschied in der Gewährsfunktion von Unterschriften zu machen, bestehen jedenfalls nicht, wenn und soweit die qualifizierten elektronischen Unterschriften auf in der EU ausgestellten Zertifikaten oder im weiteren Ausland erstellten Zertifikaten beruhen, die diesen nach eIDAS gleichgestellt sind. Nach Ansicht des Verfassers ist diese Frage direkt aus den oben zitierten Bestimmungen der eIDAS heraus auslegend zu beantworten. Danach gilt insoweit Art. 25(2) eIDAS. Wegen der rechtlichen Gleichstellung der qualifizierten elektronischen, eIDAS konformen Signatur mit der körperlichen, eigenhändigen Unterschrift bei staatlichen Urteilen ist der Grund entfallen, hier für Schiedsverfahren unter Bezugnahme auf die Formerfordernisse der ZPO für Gerichte strengere Formanforderungen zu stellen. Mangels einer ausdrücklichen Regelung wird eine Klärung hier aber gerichtlich erfolgen müssen. Entscheidungen von OLG liegen bislang nicht vor.

Ist ein digitaler, mit qualifizierter elektronischer eIDAS Signatur unterschriebener Schiedsspruch außerhalb der EU anerkennungs- und vollstreckungsfähig?

Einen Schritt weitergehend stellt sich die Frage, ob ein eIDAS-konformer digitaler Schiedsspruch, der in einem Fall mit Sitz in der EU ergangen ist, nach dem New Yorker Abkommen in einem bestimmten Land, das z.B. kein EU-Mitgliedstaat ist, vollstreckt werden könnte. Obwohl der Autor in diesem Kapitel keine umfassende Analyse für jedes einzelne Land liefern kann, ist es möglich, hier Benchmark-Kriterien zu entwickeln, die wie folgt lauten:

(a) Wenn nach dem Recht des Landes, in dem die Vollstreckung oder Anerkennung beantragt wird, die Gültigkeit einer Signatur durch Verweis auf das am Sitz des Schiedsgerichts geltende Recht bestimmt wird, sollte die fortgeschrittene elektronische Signatur anerkannt werden, es sei denn, dies würde als mit der öffentlichen Ordnung dieses Landes unvereinbar angesehen werden (Art. V 2.b) New Yorker Übereinkommen). Dies könnte der Fall sein, wenn ein solches Land keine gültigen digitalen Signaturen im Allgemeinen oder im gerichtlichen Bereich zulässt und/oder wenn die Justiz technisch nicht ausgerüstet ist oder keine Kenntnisse im Umgang mit elektronischen Signaturen hat.

(b) Wenn, was wahrscheinlicher ist, nach dem Recht eines Landes, in dem die Vollstreckung oder Anerkennung beantragt wird, die Gültigkeit einer Unterschrift unter Bezugnahme auf das örtlich geltende Recht bestimmt wird, gibt es zwei Möglichkeiten: (i) elektronische Signaturen werden im Allgemeinen oder im gerichtlichen Kontext mangels Regelung oder wegen Verbot nicht zugelassen. Dann gilt der elektronisch signierte Schiedsspruch als nicht existent. (ii) Es gibt lokales Recht, das elektronische Signaturen und die Umstände, unter denen sie physischen Signaturen gleichgestellt sind, regelt. In diesem Fall ist die erste ausschlaggebende Frage, ob dieses Gesetz die Anerkennung elektronischer Signaturen vorsieht, die nach ausländischen Gesetzen in verschiedenen PKI ausgestellt werden. Sollte dies der Fall sein, müsste man die faktischen (technischen) Voraussetzungen für eine solche Anerkennung von Rechts wegen und die Konformität der betreffenden Signatur(en) prüfen. Sollte das örtliche Signaturgesetz keine Anforderungen an die PKI und/oder deren autorisierten Betrieb in dem betreffenden Land enthalten, sondern nur Anforderungen an die technischen Merkmale der Signatur als solche, so wäre lediglich zu prüfen, ob diese Anforderungen erfüllt sind oder nicht.

Theorie trifft auf die Realität

Die Mehrheit der Schiedsrichter verfügt international wahrscheinlich weder über eine fortgeschrittene digitale Signatur, noch über die erforderlichen Kenntnisse und elektronischen Werkzeuge oder Mittel zu deren Verwendung.

Auch wenn es Gesetze gibt, die digitale Schiedssprüche, die mit elektronischen Signaturen unterzeichnet sind, erlauben, sind die Gerichte in vielen Ländern unterfinanziert und/oder nicht mit den Mitteln zur Verarbeitung und Überprüfung authentischer digitaler Schiedssprüche ausgestattet. Dies gilt auch für Gerichtsvollzieher und andere Organe die in der Vollstreckungsphase beteiligt sind.

Es existiert oft eine inhärente Unwilligkeit, sich auf der operativen Ebene mit der Technologienutzung überhaupt vertraut zu machen; es sei denn, die Nutzung dieser Technologie ist eine unmittelbare Voraussetzung für die eigene berufliche Tätigkeit. Dies wird durch die plötzliche Verbreitung von Videokonferenzen in Schiedsverfahren belegt, die erst durch die COVID-19-Pandemie Anfang 2020 ausgelöst wurde, weil sonst Stillstand mit seinen wirtschaftlichen Folgen eingetreten wäre. Die Technologie ist seit mehr als einem Jahrzehnt verfügbar.

Vor allem aber fehlt ein einheitlicher, möglichst sicherer, expliziter rechtlicher Rahmen für formgebundene elektronisch unterzeichnete digitale Prozessurkunden in Schiedsverfahren. Wo dieser existiert, fehlt es an zureichender Kenntnis darüber.

Wie sind die Hürden zu überwinden?

Die Lösung des Problems ist ein Aufruf an die etablierten Institutionen und Verbände, die in der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit tätig sind, gemeinsam ein Gremium zu bilden und personell zu besetzen, das den alleinigen Zweck hat, eine Einrichtung zu konzipieren und zu implementieren, die eine sicherere Nutzung der beschriebenen elektronischen Mittel in der globalen Schiedsgerichtsbarkeit ermöglicht. Eine solche Stelle könnte (mit Hilfe oder in Zusammenarbeit mit technischen Anbietern) auf der Grundlage der verschiedenen rechtlichen Regelungen für elektronische Signaturen, Datensicherheit und Datenschutzprozesse konzipieren, die vertrauenswürdig, sicher und stabil sind und die von Institutionen und einzelnen Nutzern gleichermaßen genutzt werden können. Die erforderlichen technischen Werkzeuge könnten als prozesskonform zertifiziert und ihre Beschaffung erleichtert werden. Dies würde insbesondere fortgeschrittene elektronische Signaturen umfassen, die in so vielen Rechtsordnungen, wie rechtlich möglich, zu jedem Zeitpunkt anerkannt sind. Die Einrichtung könnte Anbieter von Vertrauensdiensten zertifizieren, die solche Signaturen anbieten oder in Zusammenarbeit mit diesen, selbst solche Signaturen bereitstellen. Da die Signaturen auch eine Art virtuelle Identität darstellen, könnten die Signaturzertifikate das Mittel für den Zugang zu einem Schiedsgerichts-VPN (leider mit Nutzungseinschränkungen, wenn die Nutzung eines VPN lokal verboten ist) sein, bei dem die Einrichtung der virtuelle „Gatekeeper“ ist. Dies würde die Schiedsgerichtsbarkeit als Institution vor einer ganzen Reihe von Sicherheits- und Datenintegritätsbedrohungen schützen, die im globalen Internet lauern. Dass jede Person im VPN unter ihrer digitalen Identität handeln würde, könnte ein zusätzliches Mittel sein, um Sicherheit und Vertrauen zu schaffen. Natürlich muss der Zugang auf diskriminierungsfreier Basis und zu Kosten gewährt werden, die auf einem erschwinglichen Preisniveau liegen. Für die Nutzung all dieser Möglichkeiten könnte die Stelle (Online-) Schulungen und Schulungszertifizierungen für Benutzer anbieten und den nationalen Gerichten kostenlose Unterstützung anbieten.

Nicht zuletzt wäre eine solche Einrichtung, da sie sich auf das gemeinsame Ansehen ihrer Gründungsmitglieder stützen könnte, in der Lage, bei Regierungen und transnationalen Institutionen Lobbyarbeit für die genannten Zwecke zu betreiben. All dies braucht Zeit. Aber auch das New Yorker Vollstreckungsabkommen hat nicht vom ersten Tag an die heutige Zahl von Mitgliedstaaten gehabt.

Fazit

Elektronische Signaturen unter digitalen Schiedssprüchen sind Teil der Digitalisierung von Schiedsverfahren, wenn diese nicht hinter den technologischen Entwicklungen im Wirtschaftsleben und auch vereinzelt bei der staatlichen Justiz hinterherhinken sollen. Zumindest in einzelnen Staaten, wie – nach Meinung des Autors – Deutschland, sind qualifiziert elektronisch unterzeichnete digitale Schiedssprüche formwirksam und damit grundsätzlich schon heute möglich. Weil ganz erhebliche Unsicherheiten verbleiben, darf dabei nicht einzelnen mutigen Parteien und Schiedsrichtern aufgebürdet werden, eine entsprechende Praxis zu etablieren. Vielmehr sind Institutionen wie die ICC und andere anerkannte Schiedsinstitutionen aufgerufen, ihre Kräfte zu bündeln und die technischen sowie möglichen rechtlichen Voraussetzungen zu schaffen, Schiedsverfahren vollständig zu digitalisieren und die dafür notwendigen Fertigkeiten zu verbreiten.

© Yulia Sutyagina – istockphoto.com

Reguvis

AW NEXT

Die neue Marke für Newcomer in ›
Außenwirtschaft | Zoll | Exportkontrolle

Entdecken Sie den gesamten
AW NEXT–Kosmos und finden Sie das
passende Fachwissen für Ihren Start:

› aw–next.de

Magazin | Fachbücher | E–Learnings | Seminare | uvm.

The show must go on: Der virtuelle Gerichtssaal

Kein Lockdown für die Rechtspflege in England

Innerhalb weniger Tage wurde eine lange geplante mündliche Verhandlung vor dem English High Court zur ersten virtuellen Gerichtsverhandlung in England, die von einer breiten Öffentlichkeit über YouTube verfolgt wurde. Über Staatsgrenzen, rechtliche, praktische und technische Bedenken hinweg, hat diese Verhandlung einen Präzedenzfall geschaffen und damit der virtuellen staatlichen Gerichtsbarkeit international den Weg bereitet.

© posteriori – istockphoto.com

Wenige Tage vor dem Beginn einer lange geplanten mündlichen Verhandlung vor dem Londoner High Court (Case No: FL 2018 000007 in the High Court of Justice, Queen's Bench Division, Commercial Court) drohte COVID-19 einen Stillstand der Rechtspflege zu bewirken. Vertreter einer der Parteien zögerten auch nicht lange, unter Hinweis auf mögliche desaströse Konsequenzen für das Verfahren und die Rechte ihrer Partei, eine Verschiebung zu beantragen.

Wer an einem Gerichtsverfahren in England teilgenommen hat, weiß um Kosten und Aufwand für die Vorbereitung der tage- oder gar wochenlangen mündlichen Verhandlungen. Eine Vertagung – unter den Umständen auf unbekannte Zeit – hätte nicht nur die bereits aufgewandten Kosten vernichtet. Termine für eine mündliche Verhandlung werden in England mit großem zeitlichen Vorlauf vergeben und über einen verbindlichen procedural calendar minutiös vorbereitet. Wenn der vergebene Termin von den Parteien nicht in Anspruch genommen wird, bedeutet dies eine signifikante Verzögerung um Monate oder gar Jahre.

Die Parteivertreter machten eine Reihe von Gründen geltend: technische Unmöglichkeit einer virtuellen Verhandlung mit Verfahrensteilnehmern, die sich über vier Jurisdiktionen verteilten, Versagung eines fairen Verfahrens, oder auch die mögliche Beeinflussung der Zeugen und Sachverständigen mangels ausreichender Kontrolle.

Der Einzelrichter, Justice Teare, bestellte die Parteien am 19. März 2020 zu einer kurzen Anhörung und wies danach den Antrag auf Terminsverlegung ab. In seiner Entscheidung verwies er auf die gerade veröffentlichte Richtlinie des Lord Chief Justices zur Durchführung von mündlichen Verhandlungen während der COVID-19-Krise und entschied: "The court has to be optimistic, rather than pessimistic. It is the duty of all of the parties to seek to co-operate to ensure that a remote hearing is possible." Er erteilte damit den Parteien den Auftrag, die mündliche Verhandlung mit dem geplanten Inhalt, virtuell durchzuführen.

Der Aufforderung des Richters folgend, wurde der virtuelle Gerichtssaal innerhalb weniger Tage eingerichtet. Die Verhandlung, die am 26. März 2020 begann, wurde von weiten Kreisen in und außerhalb Englands über YouTube verfolgt und führte zu einer frühzeitigen Etablierung der virtuellen Gerichtsbarkeit in England.

Die Öffentlichkeit des virtuellen Gerichtsverfahrens

Auf der Grundlage des am 25. März 2020 erlassenen Corona Virus Act konnte auch die Öffentlichkeit des Gerichtsverfahrens sichergestellt werden. Demzufolge konnte ein Richter „...direct that the proceedings are to be broadcast .... for the purpose of enabling members of the public to see and hear the proceedings." Richter Justice Teare entschied ganz pragmatisch, dass "broadcast" auch das live-streaming über YouTube erfasst. Dies führte dazu, dass das virtuelle Gerichtsverfahren von großen Teilen der Fachwelt verfolgt und damit zum Vorbild der virtuellen Gerichtsbarkeit werden konnte.

Über WhatsApp-Gruppen blieben die Parteivertreter in Kontakt und konnten so dem vortragenden Barrister virtuelle Zettel mit Kommentaren zustecken.

Was wird benötigt?

Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein und was wird für die virtuelle Gerichtsverhandlung eigentlich benötigt? Die wichtigste Voraussetzung ist der Wille, pragmatische Lösungen für echte oder vermeintliche Probleme zu finden, die eine unvorhergesehene Situation auslösen kann. Rechtliche und technische Probleme sind leicht auszumachen und können ohne das entsprechende Mindset leicht zu unüberwindbaren Hürden werden. Das englische Beispiel zeigt, wie schnell der Weg geebnet werden kann.

Erst in zweiter Linie kommt es auf technische Lösungen an. Im englischen Verfahren wurde die Videokonferenz-Software Zoom verwendet. Die technische Umsetzung der Verhandlung wurde von einer IT-Consulting-Firma organisiert und gleichzeitig fortlaufend überwacht. Bei jedem Verfahrensbeteiligten wurde im Vorfeld die Ton- und Bildqualität getestet und sichergestellt. Erst danach wurde jeder Verfahrensbeteiligte in den virtuellen Gerichtssaal eingelassen. Der Richter, die Anwälte, die Übersetzer, die Protokollführer, die Zeugen und Sachverständige waren jeweils von zuhause zum virtuellen Gerichtssaal zugeschaltet. Der Richter wurde mit einem kompletten System und der entsprechenden Software ausgestattet. Die IT-Consulting-Firma stellte sicher, dass alle Verfahrensbeteiligten die entsprechende Software zur Verfügung hatten.

Selbst die in einem englischen Gerichtsverfahren erforderlichen „trial bundles" – meistens Kisten voller Unterlagen, die während der mündlichen Verhandlung

Patricia Nacimiento

leitet die deutsche Praxisgruppe Dispute Resolution bei Herbert Smith Freehills und ist auf internationale Schiedsverfahren spezialisiert.

zur Verfügung stehen müssen, stellten kein großes Hindernis auf dem Weg zur virtuellen Gerichtsverhandlung dar. Auch diese wurden dem Richter und allen Verfahrensbeteiligten physisch zur Verfügung gestellt. Zoom ermöglicht es den Parteien, ihren Bildschirm zu teilen und so die Dokumente allen Verfahrensbeteiligten zugänglich zu machen.

Cross-examination mit Übersetzung und Wortprotokoll über vier Jurisdiktionen

Im Verfahren wurden sowohl Zeugen als auch Sachverständige gehört. Wie im englischen Verfahren üblich, erfolgte die Vernehmung im Wege des Kreuzverhörs, der cross-examination. Die Zeugen und Sachverständige verteilten sich über vier Jurisdiktionen und wurden von den in London sitzenden Anwälten befragt. Zum Teil war eine Übersetzung erforderlich. Statt der eigentlich vereinbarten Simultanübersetzung stellten die Parteien kurzfristig auf eine Konsekutivübersetzung um. Mit dieser Änderung sollte technischen Schwierigkeiten vorgebeugt werden und dies war im Wesentlichen das einzige Zugeständnis an die geänderten Verfahrensbedingungen. Von der gesamten Verhandlung wurde, wie üblich, ein Wortprotokoll erstellt. Sowohl die Protokollführer als auch die Übersetzer saßen in London und konnten bei Bedarf eingreifen, um eine korrekte Übersetzung und ein lückenloses Wortprotokoll zu gewährleisten. Auch hier war die entsprechende Technik erforderlich, aber zweitrangig – deutlich wichtiger war die Bereitschaft sämtlicher Verfahrensbeteiligter sich auf das virtuelle Verfahren einzulassen und technische oder sonstige Hürden zu überwinden.

Sind die Verfahrensrechte der Parteien gefährdet?

Nicht alle Parteivertreter begrüßten die virtuelle Gerichtsverhandlung. Neben praktischen und technischen Hürden wurden auch verfahrensrechtliche Bedenken vorgetragen. Insbesondere ging es dabei um die Vereinbarkeit mit verfahrensrechtlichen Grundprinzipien und dem Recht der Parteien auf ein faires Verfahren. Rechtliches Gehör, Gleichheit der Parteien und sonstige Grundrechte der Parteien wurden jedoch auch in der virtuellen mündlichen Verhandlung gewahrt und unter diesem Aspekt waren keine Unterschiede zu einer Präsenzverhandlung zu erkennen.

Weitere Bedenken betrafen die Vernehmungen der Zeugen und Sachverständigen. Wird durch die virtuelle Vernehmung nicht der Zeugenbeeinflussung Tür und Tor geöffnet? Es versteht sich von selbst, dass auch in einer virtuellen Gerichtsverhandlung sämtliche Verfahrensbeteiligte der Redlichkeit verpflichtet sind. Wer hier zweifelt, gibt hier vielleicht mehr über sich preis als auf eine tatsächlich bestehende Gefahr hinzuweisen. Soweit tatsächlich Kontrolle für erforderlich gehalten wird, kann diese auch bei der virtuellen Vernehmung sichergestellt werden.

Fazit

Im konkreten Verfahren hat der verantwortliche Richter Justice Teare nicht nur verhindert, dass signifikanter Zeit- und Kostenaufwand obsolet werden. Über die im aktuellen Fall drohende Wertevernichtung hat der High Court bei der ersten sich bietenden Gelegenheit sämtliche Bedenken aus dem Weg geräumt und bewiesen, dass ein virtuelles Verfahren auch unter Zeitdruck und mit internationalen Verfahrensbeteiligten möglich ist. Er hat damit der virtuellen Gerichtsbarkeit den Weg geebnet und sichergestellt, dass die Rechtspflege vom Lockdown verschont bleibt. Dem Beispiel des ersten englischen virtuellen Verfahrens ist die englische Gerichtsbarkeit dann insgesamt gefolgt. Ohne virtuelle Verhandlung wäre es zu einem Verfahrensstau gekommen, dessen Auflösung wohl Jahre gebraucht hätte und mit größten Rechtsunsicherheiten verbunden gewesen wäre. Diese Entwicklung ist auch für den Rechtsstandort Deutschland, der im Wirtschaftsrecht im internationalen Wettbewerb steht, von hoher Bedeutung.

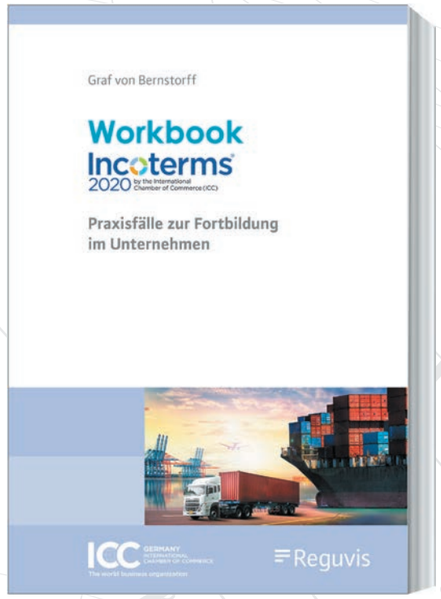
Neue Publikation: Incoterms® 2020-Workbook

Praxisfälle zur Fortbildung im Unternehmen

Das „Workbook Incoterms® 2020 – Praxisfälle zur Fortbildung im Unternehmen“ ist im September 2020 erschienen. Das Buch erläutert die im letzten Jahr überarbeiteten Regeln anhand von konkreten Fällen. Der Nutzer erhält einen schnellen Zugriff auf die wichtigsten Fälle, ein ausführliches Glossar erleichtert das zügige Nachschlagen.

Im Workbook werden anhand von typischen Fällen aus der Praxis die aktuellen Incoterms® 2020-Klauseln erläutert. Standard-, Sonder- und Problemfälle werden sowohl aus Käufer- als auch Verkäufersicht beleuchtet, Fallstricke aufgezeigt und die Frage erörtert, ob und wenn ja wann Individualvereinbarungen sinnvoll sind. Durch die Verknüpfung der abstrakten Klausel mit einem konkreten Fall werden dem Leser die Auswirkungen der jeweiligen Klausel auf das konkrete Geschäft veranschaulicht. Sehr hilfreich ist auch der Vergleich zur gesetzlichen Regelung ohne Vereinbarung einer Incoterms-Klausel, der dem Leser den konkreten Nutzen der Incoterms® 2020 verdeutlicht.

Im ersten Teil werden Missverständnisse aufgezeigt, die in der Praxis bei der Auslegung wichtiger Begriffe wie „Benachrichtigung“, „Erfüllungsort“, „Gefahrtragung“, „Lieferung“, „Transportpapier und -versicherung“ oder „Ware“ entstehen können. Im zweiten Teil werden Schwierigkeiten aus der täglichen Praxis beim Umgang mit den einzelnen Klauseln identifiziert und mögliche Lösungswege aufgezeigt. Besondere Berücksichtigung finden dabei Zoll- und Exportkontrollfragen und Compliance-Themen. Checklisten und ein umfangreiches Glossar erleichtern den Überblick und führen zu einem schnellen Lernerfolg.

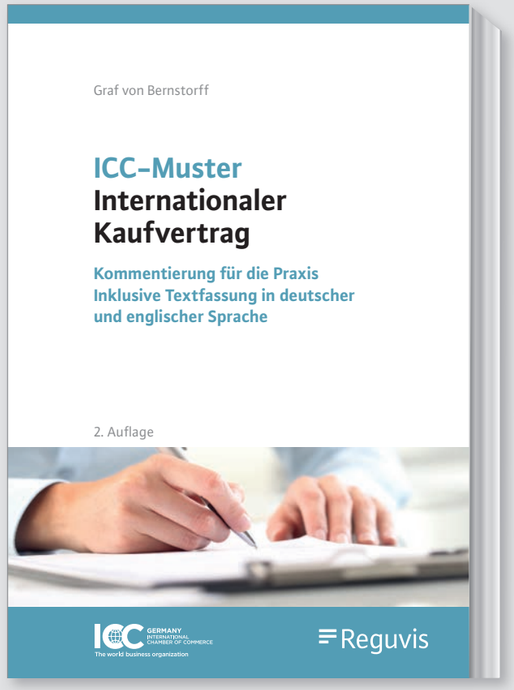


ISBN: 978-3-8462-1110-6
2020, 279 Seiten
16,5 x 24,4 cm, Buch (Softcover)
auch als E-Book verfügbar
€ 54,00

Fazit

Wertvolle Hilfe für die Praxis und damit eine sinnvolle Ergänzung zum deutsch-englischen Regelwerk der Incoterms® 2020. Auch für Incoterms®-Trainer geeignet, die in dem Workbook viele praktische Fallbeispiele für ihre Schulungen finden.

Profitieren Sie von der jahrzehntelangen Erfahrung der Internationalen Handelskammer



NEUAUFLAGE

Graf von Bernstorff
ICC-Muster Internationaler Kaufvertrag
Kommentierung für die Praxis – Inklusive Textfassung in deutscher und englischer Sprache

2., aktualisierte Auflage, 2020, ca. 240 Seiten,
16,5 x 24,4 cm, Buch (Softcover) 99,00 €

ISBN 978-3-8462-1217-2

Erscheinungstermin: Dezember 2020

| Print | Online |

Mehr Infos und versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen: ***shop.reguvis.de/1217-2***

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

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

Die Kommentierung und Vertragsfassung berücksichtigen die aktuellen Incoterms® 2020.

AUS DEM INHALT

- Vertragsmuster auf Deutsch und Englisch
- Kommentierung jeder einzelnen Klausel
- neueste Entwicklungen im internationalen Geschäft
- neueste Handelsregelungen unter Bezugnahme auf die Incoterms® 2020
- neueste Regelungen der Zahlungsverpflichtung

VORTEILE

> direkt einsetzbares Vertragsmuster
> Kommentierung der deutschen Textfassung
> Hinweise zur Anpassung für die eigene Praxis
> verdeutlicht den jeweiligen Handlungsspielraum, je nach Funktion und Risikoabdeckung
> effizient den eigenen Vertrag aufsetzen

AUTORENINFO

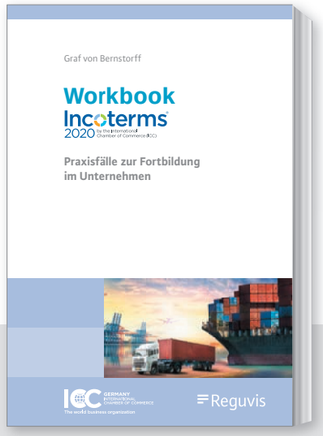
Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff ist seit vielen Jahren als Rechtsanwalt, Referent und Buchautor mit Tätigkeitsbereichen im internationalen Wirtschaftsrecht tätig. Er war Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens mit jahrzehntelanger Erfahrung im nationalen und internationalen Handelsgeschäft sowie der Abwicklung von Im- und Exportgeschäften. Graf Bernstorff ist von der ICC Germany e.V. zertifizierter Incoterms-Trainer und Mitglied der internationalen ICC Kommission für internationales Handelsrecht und Praxis, die unter anderem die neuen Incoterms® 2020 entwickelt hat.

Bestell-Hotline: 02 21/9 76 68-291/-315
E-Mail: wirtschaft@reguvis.de
Fax: 02 21/9 76 68-271 | **www.reguvis.de**
In jeder **Fachbuchhandlung**

Reguvis
Fachmedien GmbH
Amsterdamer Str. 192
50735 Köln

Reguvis

Von Erfahrungen aus der Praxis profitieren!



VORTEILE

> von Trainererfahrung aus der Fortbildung profitieren
> Incoterms®-Regeln verstehen und richtig einsetzen
> anhand von Fällen aus der Praxis lernen
> schneller Zugriff auf die wichtigsten Fälle
> Glossar zum zügigen Nachschlagen

NEU!

Bernstorff
Workbook Incoterms® 2020
Praxisfälle zur Fortbildung im Unternehmen

2020, 279 Seiten, 21,0 x 29,7 cm,
Buch (Softcover), 54,00 €
ISBN 978-3-8462-1110-6

| Print | E-Book | Datenbank |

Mehr Infos und versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen: ***shop.reguvis.de/1110-6***

Wie Sie die neuen standardisierten Handelsklauseln richtig einsetzen!

VORTEILE

> Berücksichtigung der für die Kommentierung wichtigsten Rechtsprechung
> aktuelle Textversion der Incoterms® 2020
> kontextbezogene Erläuterungen zur Vertragsgestaltung
> praxisbezogene Besprechung von Problemfällen
> perspektivische Darstellung der Rechte und Risiken je nach Stellung als Verkäufer oder Käufer

Bernstorff
Incoterms® 2020 der Internationalen Handelskammer (ICC)
Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk

2020, 632 Seiten, 16,5 x 24,4 cm,
Buch (Softcover), 69,00 €
ISBN 978-3-8462-1060-4

| Print | E-Book | Datenbank |

Mehr Infos und versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen: ***shop.reguvis.de/1060-4***

Incoterms® richtig einsetzen und anwenden

VORTEILE

> Incoterms-Klauseln und Incoterms-Regeln in deutscher und englischer Sprache
> Überblick über die Incoterms® und ihre Anwendungsmöglichkeiten
> praxisnahe Erläuterung
> zahlreiche Beispielsfälle
> detaillierte Ablauf-Grafiken
> Fehler und Probleme gezielt vermeiden

Reguvis Fachmedien GmbH ·
International Chamber of Commerce (ICC)
Incoterms® Online
Kommentierung inkl. offiziellem Regelwerk und Fälle aus der Praxis

Jahresabonnement Einzelplatzlizen;
Mehrplatzlizenzen auf Anfrage,
Online-Publikation
ISBN 978-3-8462-0535-8

| Datenbank |

Mehr Infos und versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen: ***shop.reguvis.de/0535-8***

Bestell-Hotline: 02 21/9 76 68-291/-315
E-Mail: wirtschaft@reguvis.de
Fax: 02 21/9 76 68-271 | **www.reguvis.de**
In jeder **Fachbuchhandlung**

Reguvis
Fachmedien GmbH
Amsterdamer Str. 192
50735 Köln

Reguvis

ICC Germany

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 vorbehalten. Aufgrund der aktuellen Lage werden Veranstaltungen als Hybridveranstaltungen geplant, die eine Online-Teilnahme ermöglichen.

15.09.2020	Hamburg	Train-the-Trainer Incoterms® 2020
17.09.2020	Webinar	Zahlungsabsicherung von Liefergeschäften in unsicheren Zeiten
17.09.2020	Webinar	How Can Supply Chain Finance Help Enterprises?
21.09.2020	Berlin	Banken ON SCREEN: Herausforderungen im Kontext der neue EU-Sustainable Finance-Strategie?
23.09.2020	Webinar	Verhandlung von Lieferverträgen in schwierigen Zeiten
20.10.2020	Düsseldorf	PreCOP 2020: Globale Herausforderungen, internationale Klimapolitik und die Rolle der deutschen Wirtschaft
20.10.2020	Frankfurt/M.	Die Incoterms® aus juristischer Perspektive
27.10.2020	Hamburg	Anwenderseminar Incoterms® 2020
05./06.11.2020	Düsseldorf	ICC Germany-Herbsttagung (für Gremienmitglieder)
10.11.2020	München	Incoterms® 2020 für Anwender
13.11.2020	Düsseldorf	Incoterms® 2020 Train-the-Trainer
18.11.2020	Frankfurt	Incoterms® 2020 für Anwender
02.12.2020	Webinar	Verhandlung von internationalen Lieferverträgen
07.12.2020	Webinar	Zahlungsabsicherung von Liefergeschäften
ab 2021		Incoterms® 2020 für Fortgeschrittene

Weitere Informationen: www.iccgermany.de/veranstaltungen bzw. www.incoterms2020.de

Die Reise der Schiedsexperten nach Paris zum ICC-Court – im Februar 2020 vor dem Lockdown.

ICC-Veranstaltungen international		
15.-17.09.2020	*virtuell*	*ICC-Kommission Zölle und Handelserleichterung*
21.10.2020	*virtuell*	*ICC-Kommission Steuerpolitik*
22.10.2020	*virtuell*	*ICC-Kommission Handelsrecht und -praxis*
28.10.2020	*virtuell*	*ICC-Kommission Banktechnik und -praxis*
28.10.2020	*virtuell*	*ICC-Kommission Digital Economy*
13.04.2021	*virtuell*	*ICC-Kommission für Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation*

Datenlieferant der **MADB*** der EU-Kommission und Verlag der „**K und M**“

Mendel

<**Mendel** ist der europäische **Spezialist für weltweite Informationen und Rohdaten (Data Content) für den Außenhandel**. So sind wir u.a. langjähriger Datenlieferant der MADB der EU-Kommission, mit **Mendel**Online Kooperationspartner von Switzerland Global Enterprise (S-GE), Verlag der Konsulats- und Mustervorschriften („K und M") und geben mit FOREIGN TRADE eine vielbeachtete Fachzeitschrift heraus. Jeden Werktag arbeiten tausende Nutzer mit unseren Daten, Informationen und Publikationen.>

<Der Bereich **Mendel**Content umfasst **internationale Waren- und Zolltarifnomenklaturen**, **tarifäre und nichttarifäre Maßnahmen** vieler Bestimmungsländer, **Ursprungsregeln**, **Güterlisten** der Exportkontrolle sowie **Sanktionslisten**. Unsere entsprechenden Datenbanken werden redaktionell integriert, konsolidiert und regelmäßig aktualisiert. Sie besitzen in der Verbindung von Qualität und Quantität ein Alleinstellungsmerkmal. Unser Data Content kann in beliebigen Formaten aufbereitet werden, selbstverständlich werden Schnittstellen von bekannten Software-Anbietern wie z.B. SAP ERP-Systeme, SAP GTS, MIC, AEB, dbh, BEX ... unterstutzt.>

<Sie haben bereits eine **konkrete Anfrage**? Schildern Sie uns Ihren Bedarf und wir lassen Ihnen gerne ein unverbindliches Angebot zukommen. Wir freuen uns, von Ihnen zu hören!>

Kontakt: info@mendel-verlag.de

<Content
</by **Mendel**Content

* Die **Market Access Database** der Europäischen Kommission finden Sie unter: http://madb.europa.eu.
Mendel Verlag GmbH & Co. KG | Wasserstr. 223, 44799 Bochum, Deutschland | Tel.: +49 2302 202930 | E-Mail: info@mendel-verlag.de | Internet: www.mendel-verlag.de

Ansprechpartner

Oliver Wieck · Generalsekretär
Fon: +49 (0) 30 - 200 7363 12 · oliver.wieck@iccgermany.de
- Banking
- Digitale Wirtschaft
- Handels- und Investitionspolitik
- Schiedsgerichtsbarkeit und ADR

Dr. Katrin Rupprecht
Fon: +49 (0) 30 - 200 7363 20 · katrin.rupprecht@iccgermany.de
- Leitung Kommunikation/Redaktionsleitung ICC Germany-Magazin
- Gewerblicher Rechtsschutz
- Marketing und Werbung

Regina Karakina
Fon: +49 (0) 30 - 200 7363 40 · regina.karakina@iccgermany.de
- Umwelt und Energie
- Corporate Responsibility & Anti-Korruption
- Wettbewerbsrecht und -praxis

Mareike Günther
Fon: +49 (0) 30 - 200 7363 15 · mareike.guenther@iccgermany.de
- Banking
- Digitale Wirtschaft
- Handels- und Investitionspolitik
- Schiedsgerichtsbarkeit und ADR

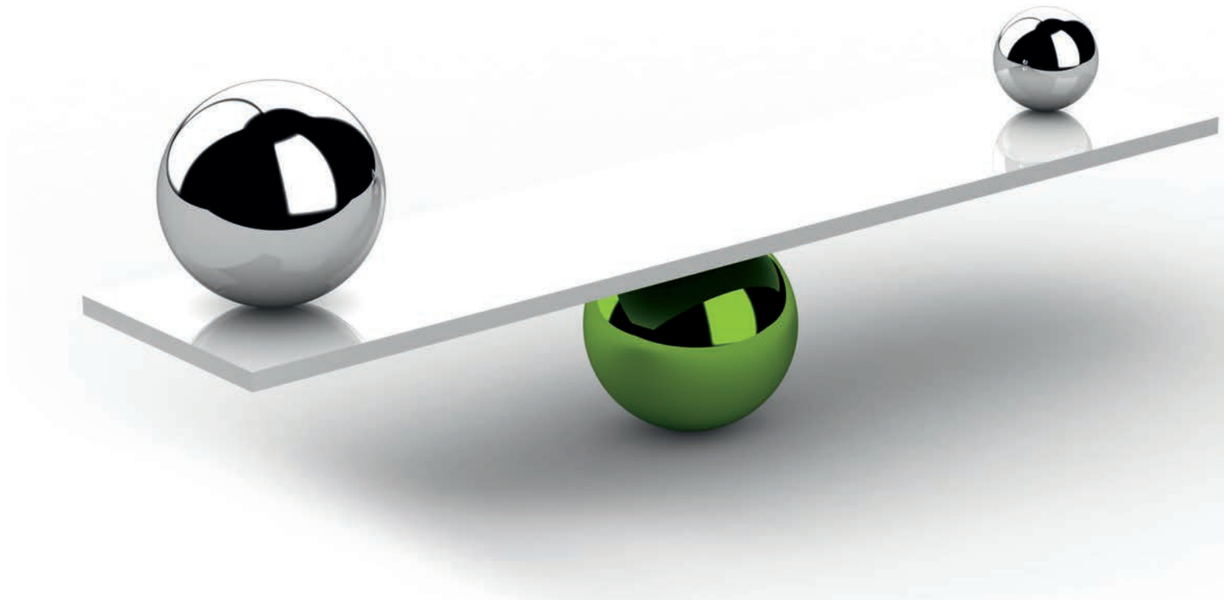
Henriette Hartmann
Fon: +49 (0) 30 - 200 7363 60 · henriette.hartmann@iccgermany.de
- Marketing
- Incoterms® 2020
- Seminare

Samiullah Rajab-Ali
Fon: +49 (0) 30 - 200 7363 10 · samiullah.rajabali@iccgermany.de
- Teamassistenz
- Bestell- und Rechnungswesen

Marija Josimovic
Fon: +49 (0) 30 - 200 7363 11 · marija.josimovic@iccgermany.de
- Assistentin des Generalsekretärs

© ICC Germany/Beatrice Staib

HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK



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 über 400 spezialisierten Rechtsanwälte und Steuerberater vertrauen nationale und internationale Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung sowie Verbände und öffentliche Körperschaften.

www.heuking.de

Berlin Frankfurt München
Chemnitz Hamburg Stuttgart
Düsseldorf Köln Zürich

RECHTSANWÄLTE UND STEUERBERATER

MITGLIED WERDEN & INTERNATIONALEN HANDEL MITGESTALTEN

Die Internationale Handelskammer (ICC) setzt sich für einen inklusiven und nachhaltigen Welthandel ein. Werden Sie Teil unseres Netzwerks und nutzen Sie unsere Mitgliedervorteile:

- Mitgestaltung internationaler Regeln und Standards für Handel und Streitbeilegung
- Unterstützung bei der Verhandlung und Anwendung internationaler Verträge
- Einsatz für nachhaltige und klimafreundliche Geschäftsmodelle
- Vorzugspreise für Seminare zu ICC-Regeln und Richtlinien wie Incoterms® 2020
- Kostenfreie Teilnahme an Events und Fachveranstaltungen

Wir bieten Ihnen
10% Beitragsrabatt im ersten Jahr.
Mehr erfahren: **icc@iccgermany.de**
Und folgen Sie uns

ICC GERMANY
INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization