

ICC Germany-Magazin

8

RECHT UND HANDEL

Incoterms® 2020

Modernisierung des AGB-Rechts?

STREITBEILEGUNG

Sanktionen und Schiedsverfahren

Evaluation Eilschiedsrichter

IMPULS

Osram-CEO Berlien zu den Auswirkungen globaler Handelshemmnisse



Quo vadis Welthandel?

Globaler Ansatz am Scheideweg: Zwischen Handelskonflikten, WTO-Reform und Digitalisierung

Strategische Partner

BUSSE
DISPUTES

COHAUSZ & FLORACK

C/M/S/
Law . Tax

HERBERT
SMITH
FREEHILLS

HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK

HypoVereinsbank
Unternehmer Bank
Member of UniCredit

McDermott
Will & Emery
RECHTSANWÄLTE STEUERBERATER LLP

TrustBills

Die ICC wird 100!



Liebe Leserin, lieber Leser,

die ICC feiert in diesem Jahr ihren 100. Geburtstag. Highlights sind der ICC Global Summit on Peace and Prosperity am 27./28. Mai in Paris, fünf regionale Events in Lagos, Athen, Bogotá, Dubai und Hongkong sowie natürlich die Veröffentlichung der Incoterms® 2020 im Herbst.

1919 wurde die ICC von Unternehmern aus den USA, Großbritannien, Belgien und Italien gegründet. Kurz nach dem 1. Weltkrieg verstanden sie sich auch als „Merchants of Peace“, verbunden in der Erkenntnis, dass Völker, die miteinander Handel treiben, weniger Krieg miteinander führen. Sie setzten sich dafür ein, dass die Schranken im internationalen Handel abgebaut werden und global gültige Standards die Gestaltung internationaler Verträge vereinfachen.

Wer hätte damals gedacht, dass die Ideen und Ideale der Gründungsväter der ICC 100 Jahre später in ernsthafte Gefahr geraten? So stellen wir uns heute wieder die Frage: Wie kann das regelbasierte Handelssystem gerettet und reformiert werden? Neue Herausforderungen sind: Wie kann der digitale Handel so gestaltet werden, dass auch mittelständische Anbieter von der Digitalisierung profitieren? Wie schaffen wir ein inklusives Wachstum, an dem alle Menschen partizipieren und das nachhaltig gestaltet ist?

Diese und andere Fragen werden in der aktuellen Ausgabe unter den Themenschwerpunkt „Quo vadis Welthandel?“ aufgegriffen, den Sie ab S. 6 lesen können. Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre!

Ihr Oliver Wieck
Generalsekretär
Internationale Handelskammer (ICC) in Deutschland

ICC INTERNATIONAL
CHAMBER
OF COMMERCE
@100 years



Quo vadis Welthandel?

- „Me first“ wird scheitern 6
Ein Plädoyer für einen freien und gerechten weltweiten Handel
von Dr. Olaf Berlien
- > Interview**
- Handelspolitik neu ausrichten 10
Wirtschaft bringt sich in den WTO-Reformprozess ein
von Nikolaus Schultze
- Partner und systemischer Wettbewerber 12
Wie gehen wir mit Chinas staatlich gelenkter Volkswirtschaft um?
von Dr. Stefan Mair
- Inklusiver Handel 16
Wie Unternehmen Verbesserungen in Auslandsmärkten erreichen
von Patrick Kruschel

Digitalisierung der Wirtschaft

- Künstliche Intelligenz verstehen 18
Nur wer die Technik begreift, kann in Anwendungen denken
von Patrick van der Smagt
- Digitalisierung der Handelsfinanzierung 22
Verabschiedung des ICC-Fahrplans zur Digitalisierung
von Rüdiger Geis
- Exportkontrolle im digitalen Zeitalter 26
ITK-Technologien und mobiles Arbeiten als Herausforderung
von Manuel Schwab
- Digitalisierung von Traditionspapieren 30
Herausforderung der Handelsdigitalisierung am Beispiel des Konnossements
von Dr. Tim Schommer, LL.M.
- Die schleichende Revolution 34
Wie die Digitalisierung Rechtsabteilungen verändert
von Jörg Vocke

Internationaler Handel und Recht

- Incoterms® 2020 38
Die neuen ICC-Handelsklauseln stehen kurz vor der Veröffentlichung
von Christoph Martin Radtke
- Kommt die AGB-Reform? 42
Die deutsche Wirtschaft braucht ein modernes Vertragsrecht
von Christian Steinberger

- Industrie 4.0 44
Hochgepreisenes deutsches Patentrecht als Standortnachteil?
von Uwe Wiesner
- ICC-Musterverträge 48
Hilfreiche Instrumente für die Rechtsbeziehung mit selbstständigen Vertriebspartnern
von Klaus Vorpeil



Streitbeilegung

- Emergency Arbitrator 52
ICC evaluiert die Erfahrungen mit Eilschiedsverfahren
von Katharina Peters, LL.M. und Dr. Daniel Busse, LL.M.
- Ein Jahr nach der *Achmea*-Entscheidung des EuGH 56
Wie geht es weiter mit dem Investitionsschutz innerhalb der EU?
von Susanne Schwalb und Dr. Nicolas Wiegand
- Schiedsverfahren mit Embargohintergrund 60
Wer trägt die Kosten für die Sanktionspolitik der USA?
von Dr. Anke Meier und Dr. Bärbel Sachs
- > Interview**
- Schon im Vertrag mitdenken 62
Wirtschaftliche Sanktionen & internationale Schiedsverfahren
von Dr. Patricia Nacimiento



Aus den ICC-Kommissionen

- Trust in Arbitration 64
Die neue ICC-Schiedsklausel für Truststreitigkeiten
von Tina Wüstemann
- Menschenrechte in Lieferketten 66
Kooperation und Kapazitätsaufbau statt Regulierung
von Natascha Waltke
- > Interview**
- Inkrementelle Innovationen 68
Stete Verbesserungen als Grundlage für Disruptionen
von Mathias Karlhuber

ICC Germany

- Strategische Partner 2
- Editorial 3
- Inhalt 4
- Neuerscheinungen 69
- Schiedsexperten von morgen 70
ICC YAF lud nach München ein
von Arne Fuchs, LL.M. (GWU) und Maximilian Pika
- Veranstaltungen 72
- Highlight 73
- Ansprechpartner ICC Germany 74

ICC Germany Magazin | Mai bis Oktober 2019

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

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

Redaktion:
ICC Germany: Dr. Katrin Rupprecht (Leitung);
Cecilia Szabó, Redaktion Recht, Köln,
www.redaktion-recht.de;
Bundesanzeiger Verlag GmbH: RA Jörg Schick,
Angela Scholz

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

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

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

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

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

Anzeigenpreise:
Es gilt die Anzeigenpreisliste 2019.

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

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

Titelbild:
© italianestro – istockphoto.com

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

Sonderausgabe AW-Prax

„Me first“ wird scheitern

Ein Plädoyer für einen freien und gerechten weltweiten Handel

Dr. Olaf Berlien, CEO der OSRAM Licht AG und Mitglied des Präsidiums von ICC Germany

Strafzölle sind nur auf den ersten Blick die frühen Anzeichen eines Rückfalls in Zeiten protegierter lokaler Märkte. In Wirklichkeit sind sie lediglich eine Reaktion auf viel früher stattgefundene Verwerfungen. Der Sündenfall war, global akzeptierte Regeln zum Vorteil einiger Wachstumsmärkte außer Kraft zu setzen.



© AvigatorPhotographer - istockphoto.com

„Das Schützen des freien Wettbewerbs wird nicht mehr gelingen, wenn Märkte dabei isoliert betrachtet werden.“



© OSRAM

Jahrzehntelang galt freier Handel als Heilsbringer der globalen Wirtschaft. Und das bleibt richtig. Freier Handel bedeutet globalen Wettbewerb und sorgt dafür, dass keine Wirtschaft und keine Industriebranche unter dem wärmenden Mantel des nationalen Protektionismus ihre Ineffizienzen pflegen kann. Gerade ärmere Länder haben kräftig profitiert: Durch ihr niedriges Lohnniveau wurden in signifikantem Maß globale Produktionskapazitäten dorthin verlagert. So stieg das Volkseinkommen und in der Folge auch das Lohnniveau, wodurch sich dort wiederum Absatzmärkte für alle entwickelten.

Natürlich kam die reine Lehre des globalen fairen Handels auch schon in den vergangenen Jahrzehnten nur eingeschränkt zur Aufführung. Protektionismus von Industrien und die Abwehr von Firmenübernahmen aus Nachbarländern gab es auch innerhalb der EU. Doch wer Teile seines Marktes abschottete, um angeblich essenzielle nationale Player zu schützen, brachte schon immer seine Bürger um den Zugang zu den bestmöglichen Technologien. Das Ursprungsland der Gelbwestenbewegung spürt dies gerade: Zugindustrie und Versorgungsunternehmen scheinen alleine kaum noch wettbewerbsfähig und können gar nicht schnell genug mit starken Partnern aus dem benachbarten Ausland fusionieren.

Importzölle als Reaktion auf andere Markthindernisse

Insbesondere Zollschranken erhöhen unnötig Kosten auf dem globalen Spielfeld. Bestenfalls müssen von Weltkonzernen lediglich Logistikströme umgeleitet werden, um Zölle zu vermeiden. Schlimmstenfalls werden einwandfreie Produktionsstätten geschlossen und neue Fabriken innerhalb der betreffenden Zollgrenzen gebaut. Das dafür erforderliche Kapital steht dann nicht für die Entwicklung von Innovationen zur Verfügung. Letztlich bezahlen dafür dann die Verbraucher.

Ein essenzieller Angriff auf den freien Welthandel ist die „Me first“-Einstellung, deren Ursprung nur scheinbar in den USA liegt. Wenn sich jeder dem freien globalen Handel widersetzt und sich isoliert, ist das für alle schlecht. Wenn sich alle dem freien Handel verschreiben, ist das für alle gut. Wenn sich aber alle – außer mir – an die Regeln des freien Handels halten, ist das für mich noch besser.

Sobald eine Wirtschaftsmacht groß genug ist, Ausnahmeregelungen für sich durchzusetzen, beginnt die Zersetzung des Free-Trade-Ideals. Zugang zu unserem Markt? Nur mittels Gemeinschaftsfirmen

mit inländischer Beteiligung! Solche Ausnahmen für bestimmte Märkte waren der Sündenfall, den die Weltgemeinschaft niemals hätte zulassen dürfen. Die vielen einsetzenden Stimmen, die Ähnliches fordern und ihre jeweiligen Märkte schützen und teilweise abschotten wollen – das war nicht nur zu erwarten, sondern geradezu unausweichlich. Wobei es nicht verwerflich ist, wenn Regierungen die Spielregeln zu ihren Gunsten versuchen zu ändern. Die anfängliche Maximalforderung ist schließlich Ausgangspunkt vieler Verhandlungen.

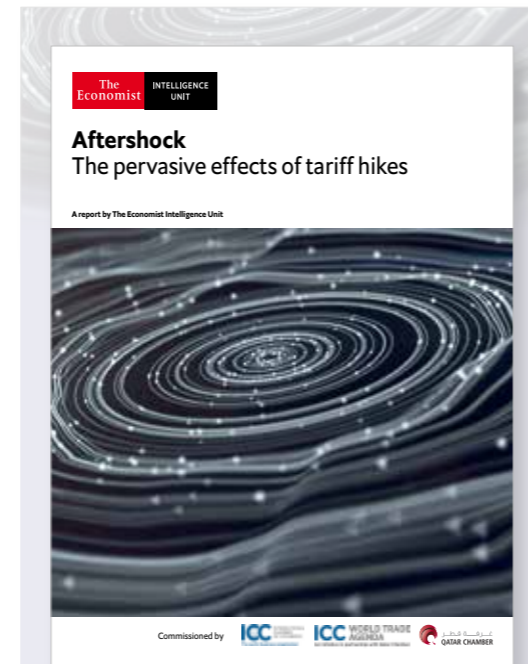
Ungerechtigkeiten sorgen für Ablehnung jahrzehntelang akzeptierter Regeln

Nur sollten andere Länder nicht auf solche asynchronen Vereinbarungen eingehen, denn der Mensch strebt nicht nur nach Wohlstand, sondern zuvorderst nach Gerechtigkeit. Nicht umsonst offenbart sich die Natur des Menschen in psychologischen Experimenten wie diesem: Jeder von 20 Teilnehmern erhält 20 Euro. Wenn nun jeder die Wahl hat, 10 Euro davon an einen einzigen Mitspieler abzugeben und dafür anschließend 12 Euro vom Spielleiter erhält – sodass jeder statt 20 anschließend 22 Euro hat, einer aber 210 Euro. Die meisten lehnen das ab, auch wenn sie natürlich hinterher ebenfalls bessergestellt wären als vorher. Aber unserem Gerechtigkeitssinn widerstrebt es, dass einer so viel mehr profitiert als alle anderen.

Von daher ist die Einhaltung der fairen Regeln des Fair Trade von ausnahmslos allen die Grundvoraussetzung, dass der freie Handel eine Chance auf allgemeine Akzeptanz hat. Regelsysteme müssen weltweit gelten. Insofern wird das Schützen des freien Wettbewerbs nicht mehr gelingen, wenn Märkte dabei isoliert betrachtet werden und einige Marktteilnehmer gar nicht daran denken, sich an die Regeln zu halten.

Fazit: Welthandel auf dem Prüfstand

Von daher stehen wir tatsächlich am Scheideweg: Hat der freie Welthandel, der uns jahrzehntelang wirtschaftlichen Aufschwung gebracht hat und sicherlich einen guten Teil dazu beigetragen hat, dass es ein Menschenleben lang keinen Weltkrieg mehr gab, noch eine Chance? Oder fragmentiert sich die Welt wieder in regionale Märkte mit vielen individuellen lokalen Einschränkungen? Noch sind die Weichen nicht unwiderruflich gestellt, aber die



ICC-Studie zu Strafzöllen

US-amerikanische Strafzölle und Gegenmaßnahmen von China und der EU belasten den internationalen Handel. Die ICC hat im Januar 2019 gemeinsam mit dem englischen Magazin „The Economist“ eine Untersuchung veröffentlicht. Sie beleuchtet die negativen Folgen von Strafzöllen anhand von vergleichbaren Maßnahmen in der Vergangenheit. Der Bericht "Aftershock: The pervasive effects of tariff hikes" hat insbesondere die unerwarteten Folgen im Blick. So kam es infolge von Vergeltungsmaßnahmen auch zu weiteren Arbeitsplatzverlusten in dem Land, das zuerst Maßnahmen initiiert hatte. Zudem wurden Haushalte mit geringem Einkommen deutlich stärker in Mitleidenschaft gezogen als Haushalte mit höheren Einkommen.

aktuellen Entwicklungen bieten Anlass zur Sorge. Wichtig ist nun: Unverhältnismäßige Einschränkungen von Marktzugängen müssen schnell fallen. Wettbewerbsverzerrungen durch Subventionen gehören unverändert auf den Prüfstand. Und Zolltarife sollten regelmäßig durchleuchtet und zumindest harmonisiert werden, wo sie nicht ersatzlos entfallen können.



MITGLIED WERDEN - GLOBALISIERUNG GESTALTEN

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

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

Handelspolitik neu ausrichten

Wirtschaft bringt sich in den WTO-Reformprozess ein

In der heutigen Zeit stehen Multilateralismus und das regelbasierte globale Handelssystem unter zunehmendem Druck. Strafzölle, Quoten und andere protektionistische Maßnahmen werden salonfähig. Die ICC hat deshalb den „Global Dialogue on Trade“ initiiert und global tätige Unternehmen aufgefordert, Vorschläge zur Reform des multilateralen Handelssystems zu machen. Wir haben bei Nikolaus Schultze, Global Policy Director der ICC, nachgefragt.



Im Januar 2019 diskutierte John W.H. Denton AO, Generalsekretär von ICC, mit WTO-Generaldirektor Roberto Azevêdo, Wirtschaftsvertretern und der japanischen G20-Präsidentschaft zu den ersten Ergebnissen des Global Dialogue on Trade.

ICC Germany: Die ICC hat den „Global Dialogue on Trade“ initiiert. Warum?

Schultze: Es ist uns allen bewusst, dass sich die Welthandelsorganisation (WTO) in einer kritischen Lage befindet – das lesen wir jeden Tag mit Sorge in der Presse. Wir gingen ja alle davon aus, dass die globalen politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen eine feste Basis darstellten, dass diese sozusagen unantastbar seien. Wir sehen aber nun, dass alles möglich ist – bis hin zur Infragestellung der Existenz der WTO. Wir sind ja die Nutznießer dieses geregelten Systems. Es fehlte auch in der letzten Dekade in keinem Positionspapier von uns, den Wirtschaftsverbänden, ein klares Bekenntnis zum regelbasierten Handelssystem und der WTO. Gleichzeitig hat die Wirtschaft – u.a. wegen größerer Erfolgsaussichten – neben dem multilateralen Ansatz auch den Abschluss bilateraler bzw. regionaler Handelsabkommen befürwortet.¹ Dass inzwischen die WTO selbst infrage gestellt wird, war wirklich ein Weckruf für uns: Es zeigte sich deutlich, dass wir uns für die Organisation engagieren müssen, dass wir unsere Vorstellungen zur Reform der WTO thematisieren sollten und wir nicht einfach Zuschauer bleiben können. Damit sagen wir nicht, dass die WTO perfekt funktioniert.

Aber sie ist das Beste, was wir haben, und deshalb müssen wir alles daran setzen, um diese Organisation durch Reformen zu stärken.

ICC Germany: Wie funktioniert der Prozess? Gibt es erste Ergebnisse?

Schultze: Wir haben – in engem Austausch mit der WTO – die „Global Dialogue on Trade“-Plattform geschaffen und sie während der Weltbank/IWF-Tagungen im Oktober 2018 lanciert. Zahlreiche Unternehmen, darunter natürlich auch Mitglieder von ICC-Germany, Think Tanks sowie internationale Organisationen wie die OECD und regionale Entwicklungsbanken haben sich zu einem breiten Themenspektrum ausgetauscht. Die erste Auswahl von Schwerpunktthemen erfolgte im November und es wird zurzeit über die Rolle der staatlich geförderten Firmen und deren (illegalen) Subventionen, über die Praxis der sogenannten plurilateralen Verträge sowie über die zunehmende Rolle des digitalen Handels in der Weltwirtschaft debattiert. Erste Erkenntnisse wurden anlässlich des World Economic Forums (WEF) Ende Januar in Davos bekannt gegeben. Dazu gehören beispielsweise die Notwendigkeit, die Transparenz der

direkten und indirekten Subventionen zu verbessern, flexible Ansätze zur Gestaltung neuer Handelsthemen zu entwickeln und die Einbindung von mittelständischen Unternehmen in den globalen digitalen Handel zu erleichtern.

ICC Germany: Wie stellt die ICC sicher, dass die Vorschläge im weiteren Reformprozess auch berücksichtigt werden?

Schultze: Die oben erwähnten Themen, über die zurzeit noch debattiert wird, sind nur die ersten, die ausgewählt wurden. Damit wird die Arbeit noch nicht getan sein. Weitere wichtige Debatten werden stattfinden. Die Reform der Welthandelsorganisation wird – das wissen wir alle – nicht von einem Tag auf den anderen möglich sein. Aber wir können nicht länger abwarten und dürfen nicht abseits stehen. Der „Global Dialogue on Trade“ ist die sogenannte „zweite Schiene“, die neben der „ersten Schiene“ der verschiedenen Staaten beziehungsweise Staatengruppierungen steht. Wir sind uns bewusst, dass künftig beide Prozesse miteinander verknüpft werden müssen. Dies ist das gemeinsame Ziel von der WTO und der ICC und wir haben bereits Kontakt mit den wichtigsten G20-Sherpas aufgenommen, darunter auch im Kanzleramt in Berlin. Anlässlich des WEF in Davos haben wir einen Austausch zwischen Roberto Azevêdo, Generaldirektor der Welthandelsorganisation, John W.H. Denton AO, Generalsekretär von ICC, Wirtschaftsvertretern und der japanischen G20-Präsidentschaft organisiert. Wir werden uns aktiv an der nächsten Handels- und Investitionsarbeitsgruppe (TIWG-2) in Tokio beteiligen. Und wir stehen in engem Dialog mit der französischen G7-Präsidentschaft, damit unsere Empfehlungen auch in diesem Rahmen vorgetragen werden können.

ICC Germany: Was sind die Herausforderungen beim Thema digitaler Handel?

Schultze: Der weltweite Handel befindet sich in einem Wandel, dessen Ausmaß wir uns noch vor ein paar Jahren kaum vorstellen konnten. Die internationalen Handelsverträge und Bedingungen müssen diesen Entwicklungen gerecht werden. Im Rahmen der WTO gibt es bereits plurilaterale Vereinbarungen zum Beispiel im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens, die es einigen Vorreiterstaaten erlauben, untereinander die Rahmenbedingungen für einen geregelten Zugang gemeinsam festzusetzen. Damit wird die sonst übliche Konsens-Notwendigkeit im Rahmen der multilateralen Vereinbarungen überbrückt. Ende 2017 wurden bei der WTO-Ministerrunde in Buenos Aires erstmals plurilaterale Verhandlungen zum Thema „Digitaler Handel“ auf multilateraler Ebene gestartet und auch im Januar 2019 in Davos hat sich eine Mini-Runde zu diesem Thema getroffen. Wir unterstützen diesen pragmatischen Ansatz von plurilateralen Verhandlungen der Willigen, solange sie sich am WTO-Regelwerk und Vorgaben orientieren.

¹ <https://globaldialogueontrade.org/content/uploads/2018/10/revitalizing-multilateral-governance-at-the-world-trade-organization.pdf>



Nikolaus Schultze, Global Policy Director der ICC



Der „Global Dialogue on Trade“ wurde von der ICC in engem Austausch mit der WTO initiiert. Es nehmen rund 70 zwischenstaatliche Organisation, Unternehmen und Think Tanks teil. Aus Deutschland sind u.a. adidas, BASF, Daimler, IFA und die Bertelsmann-Stiftung aktiv. Weitere Informationen: www.globaldialogueontrade.org

Partner und systemischer Wettbewerber

Wie gehen wir mit Chinas staatlich gelenkter Volkswirtschaft um?

Dr. Stefan Mair ist Mitglied der Hauptgeschäftsführung des BDI und Mitglied im Hauptausschuss von ICC Germany.

Lange sah es so aus, als würde sich China durch die Integration in die Weltwirtschaft bei der Ausgestaltung seines Wirtschaftssystems allmählich auf die liberalen, offenen Marktwirtschaften zubewegen. Diese Konvergenzthese ist nicht mehr haltbar. China entwickelt sich strukturell kaum mehr in Richtung Marktwirtschaft und Liberalismus, sondern ist im Begriff, sein eigenes politisches, wirtschaftliches und gesellschaftliches Modell zu verwirklichen. Gleichzeitig prägt China als aufstrebende Wirtschaftsmacht andere Märkte und auch die internationale Wirtschaftsordnung. Das chinesische Modell einer Hybridwirtschaft mit stark lenkendem, staatlichem Einfluss tritt damit in einen systemischen Wettbewerb zu liberalen Marktwirtschaften.

„Partnerschaft bedeutet aber auch, die eigenen Interessen kenntlich zu machen.“



Nach über vier Jahrzehnten Wirtschaftsreformen und Öffnung stellt Chinas Wirtschaftssystem heute eine Mischform dar, die staatswirtschaftliche und marktwirtschaftliche Elemente vereint. Auch wenn zwischen Unternehmen in China, insbesondere im Konsumgüterbereich und bei einfachen Dienstleistungen, ein harter Wettbewerb herrscht, ist der Wirtschaftsprozess insgesamt durch vielfältige Eingriffsmöglichkeiten staatlicher Stellen ins Marktgeschehen geprägt. Der Staat übt nach wie vor eine starke direkte und indirekte Rolle bei der Allokation von Ressourcen aus.

Kooperation ist notwendig – trotz Konkurrenz

Der Wettbewerb zwischen Chinas Wirtschaftsmodell und liberalen Marktwirtschaften wird den weiteren Fortgang der Globalisierung maßgeblich prägen. Offen ist, ob daraus ein Mit-, Neben- oder Gegeneinander der unterschiedlichen Systeme wird. Unter Xi Jinping betreibt China eine selbstbewusstere und aktivere Außen- und Außenwirtschaftspolitik. China hat mittlerweile eine wichtige Rolle bei der Gestaltung der internationalen Ordnung inne; die Globalisierung kann nur mit China gestaltet, globale Probleme wie die Klimaerwärmung nur mit China gelöst werden. Neue internationale Institutionen wie die von China initiierte Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB), können Impulse für die dringend notwendige Weiterentwicklung der internationalen Ordnung bringen. Chinas Anstrengungen, den globalen Ordnungsrahmen mitzugestalten, stehen

aber nicht immer mit dem deutschen und europäischen Interesse nach einer regelbasierten, auf Prinzipien der Offenheit und Nicht-Diskriminierung beruhenden globalen Ordnung im Einklang.

Auch unter der Prämisse eines neuen Systemwettbewerbs gilt jedoch: Als dynamisch wachsender Markt bleibt China einer der wichtigsten wirtschaftlichen Partner. An einer konfliktorientierten wirtschaftlichen, politischen und technologischen Einhegung Chinas oder einer Entkoppelung von China hat die deutsche Industrie kein Interesse. Systemische Differenzen und Divergenzen bedeuten nicht zwangsläufig Konflikt, sondern erfordern ein verlässliches und belastbares Schnittstellenmanagement. Kooperation ist notwendig – trotz Konkurrenz. China ist eine Stütze der Weltwirtschaft. China, Deutschland und die EU haben ein gemeinsames Interesse an Zukunftsgestaltung.

In der Diskussion um die richtigen Lösungsansätze und Instrumente zum Umgang mit China zeigt sich, dass der Grat zwischen Anpassung mit Beibehaltung der liberalen, sozialen und offenen marktwirtschaftlichen Ordnung und einer protektionistischen Abschottung eigener Märkte und Eingriffen in die liberale Wirtschaftsordnung schmal ist. Maßnahmen der aktuellen US-Administration deuten darauf hin, dass der Schutz vor chinesischen Wettbewerbsverzerrungen schnell in Protektionismus abgleiten kann. Deutschland und die EU müssen bei den Reaktionen gegenüber China

© LuisPortugal - istockphoto.com



das richtige Maß treffen. Das gilt für die Offenheit unserer Volkswirtschaft, das gilt aber auch für die Frage, wieviel Industriepolitik Deutschland und die EU brauchen.

Europa muss seine Hausaufgaben machen

Wenn Deutschland und die EU auch in Zukunft mit der aufstrebenden Weltmacht China konkurrieren wollen, muss Innovation in der EU gestärkt werden. Die Stärkung der Wirtschaftsstandorte Deutschland und EU ist eine Grundvoraussetzung, damit Firmen im Wettbewerb mit der staatlich gelenkten Wirtschaft Chinas bestehen können. Deutschland und die EU können sich nicht auf der vermeintlichen Gewissheit ausruhen, dass unser Modell einer offenen Gesellschaft und einer liberalen und sozialen Marktwirtschaft gegenüber dem chinesischen System langfristig gesamtwirtschaftliche Vorteile mit sich bringt. Ohne in unsere Infrastruktur zu investieren, unsere Bildungssysteme zu verbessern und die Forschung und Entwicklung in Zukunftsbranchen zu fördern, haben wir wenig Chancen, mit einem China zu konkurrieren, das genau diese Dinge tut. Vor diesem Hintergrund gewinnen viele seit Langem von der deutschen Industrie vorgebrachte Forderungen zur Erhöhung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen an Dringlichkeit.

Diese Anstrengungen müssen in einen europäischen Rahmen eingebettet werden. Den wirtschaftlichen und politischen Herausforderungen durch China ist kein EU-Mitgliedstaat alleine gewachsen. Gemessen am BIP ist die EU der global größte Binnenmarkt. Diese wirtschaftliche Stärke sollte die EU insbesondere gegenüber China und den USA stärker in politisches Selbstbewusstsein übertragen. Nur ein starkes und in

seinem Handeln geeintes Europa kann seine Interessen und Werte gegenüber der aufstrebenden Weltmacht China behaupten. Dazu müssen aber weitere Schritte bei der Vertiefung der Wirtschafts- und Währungsunion, der Stärkung von Forschung, Innovation und Industrie, der Weiterentwicklung des Binnenmarkts, der Ausrichtung des EU-Haushalts an Wachstum, Zusammenhalt und äußerer Stärke und des Ausbaus der digitalen Wirtschaft gemacht werden. Zudem sollte die EU eine aktive Außenwirtschaftspolitik betreiben und die außen-, entwicklungs- und sicherheitspolitische Zusammenarbeit stärken.

Wettbewerbsinstrumente anpassen

Der EU fällt auch die zentrale Aufgabe zu, staatswirtschaftlich induzierten Marktverzerrungen im Binnenmarkt zu begegnen. Hier müssen ggf. „Lücken“ in unserem Regelwerk geschlossen werden. Ein positives Beispiel hierfür ist die Reform der Antidumping-Grundverordnung. Auch bei der Modernisierung der handelspolitischen Schutzinstrumente ist der EU ein wichtiger Schritt gelungen, die Verfahren zu straffen, transparenter zu gestalten und die Zusammenarbeit mit der europäischen Wirtschaft zu stärken. Ausländische Investitionen – auch solche aus China – sind in Deutschland und der EU grundsätzlich willkommen. Die grundlegende Investitionsfreiheit muss in der EU aufrechterhalten werden. Abweichungen von diesen Prinzipien darf es nur in wenigen klar abgesteckten Feldern geben. Der Schutz von öffentlicher Ordnung und Sicherheit ist ein allgemein akzeptiertes Kriterium für staatliche Eingriffe in Investitionsentscheidungen. Problematisch ist allerdings der weltweit zu beobachtende Trend, dass Regierungen den Begriff der nationalen Sicherheit immer mehr ausweiten, um den „Zugriff“ ausländischer Investoren auf „schützenswerte“ Technologien einzuschränken.

Unsere Wettbewerbsinstrumente sind zwar auf dem Papier gut, adressieren aber nicht oder nur in ganz ungenügendem Maße marktverzerrende Praktiken oder gezielte staatliche Förderung, die von außen in den EU-Binnenmarkt hereingetragen werden. Dies führt derzeit zu Wettbewerbsnachteilen für unsere Unternehmen. Deshalb sind bestehende wettbewerbsrechtliche Instrumente auf nationaler und EU-Ebene auf ihre Effektivität hin zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen oder neue Instrumente zu schaffen. So sind z.B. die Kontrollmöglichkeiten der EU-Kommission hinsichtlich der Wettbewerbs- bzw. Rechtskonformität von Angeboten bei öffentlichen Ausschreibungen in der EU bei Angeboten von Nicht-EU-Unternehmen nicht ausreichend.

Gemeinsam mit China den Multilateralismus stärken

Die hohe Innovationskraft und Leistungsfähigkeit der deutschen Industrie kann im internationalen Wettbewerb nur dann bestehen, wenn der ordnungspolitische Rahmen der Weltwirtschaft ein Level Playing Field im Wettbewerb garantiert. Für die deutsche Industrie ist es deshalb ein Hauptanliegen, das multilaterale Handelssystem zu stärken und zu modernisieren. Dafür bietet die WTO einen naheliegenden und ordnungspolitisch sauberen Weg.

Angesichts der aktuellen Krise multilateraler Institutionen reicht dieser nicht aus. Auch außerhalb der WTO, in der G20, G7 und der OECD bedarf es verstärkter Anstrengungen. Wo immer möglich, sollte Deutschland bzw. die EU China hier aktiv einbeziehen und seine Mitverantwortung bei der Lösung der gemeinsamen Aufgaben anmahnen. China gegenüber sollte auch signalisiert werden, dass wir zur Kooperation bereit sind, wenn die Ziele und Regeln von Institutionen und Projekten, wie der AIIB oder der BRI, im Einklang stehen mit etablierten internationalen Normen.

Fazit

Angesichts des entstehenden Systemwettbewerbs mit China reicht es aber nicht, bei der Ausgestaltung der globalen Wirtschaftsordnung auf Kooperationserfolge mit China zu setzen. Die deutsche Industrie steht international mit ihren Forderungen hinsichtlich Chinas Wirtschaft nicht allein. Die Abstimmung mit Partnern anderer liberal geprägter Marktwirtschaften gewinnt zunehmend an Bedeutung. Akteure der deutschen und europäischen Politik sollten sich stärker mit gleichgesinnten Partnern, insbesondere offenen und liberal geprägten Marktwirtschaften, koordinieren. Auch mit den USA sollte trotz derzeitiger handelspolitischer Differenzen weiterhin eine Abstimmung in China-bezogenen Fragen angestrebt werden. Die USA bleiben geopolitisch der wichtigste Partner für die EU.

Partnerschaft bedeutet aber auch, eigene Interessen kenntlich zu machen und Strategien des Partners, die den eigenen Interessen schaden – wie containment oder de-coupling – entgegenzutreten. Die deutsche Industrie ist weiterhin an einem engen wirtschaftlichen Austausch mit China interessiert und lehnt eine gezielte und politisch forcierte wirtschaftliche Entflechtung ab.



Online-Anwendung,
Jahresabonnement 348,- €
(inkl. 19% MwSt.), Einzelplatzlizenz,
Mehrplatzlizenzen auf Anfrage

www.comply-plus.de

+ enthaltene Fachliteratur

Bundesanzeiger Verlag (Hrsg.)

comply.Plus

Die Datenbank für Compliance und Datenschutz

Ein gut funktionierendes Compliance-System erfasst die gesamte Organisation und erfordert eine sorgfältige Auswahl und Zusammensetzung von, an die Bedürfnisse angepassten, Maßnahmen. So wird der Wert des Unternehmens bzw. der Organisation nachhaltig erhöht und ein rechtskonformes Umfeld für das operative Geschäft hergestellt.

Die Datenbank comply.Plus gibt Ihnen einen umfassenden Überblick über alle relevanten Themenbereiche der Compliance und vermittelt Ihnen konkrete Umsetzungshinweise durch erfahrene und ausgewiesene Praktiker. Dabei erfasst der thematische Querschnitt der integrierten Fachinformationen klassische Compliance-Themen wie z.B. Korruptionsprävention genauso wie die neuen Datenschutzanforderungen der DS-GVO.

NEU!

IHRE VORTEILE

- kompakte und aktuelle Darstellung der wesentlichen Compliance-Themen in Unternehmen und Organisationen
- konkrete Umsetzungshinweise von Kollegen aus der Praxis und aus der Wissenschaft
- Auslegungshinweise zu neuen Normen
- zahlreiche Abbildungen, Tabellen, Praxishinweise und Anwendungsbeispiele sowie Arbeitshilfen
- automatische Zusendung der Zeitschrift „comply.“









Reguvis
Bundesanzeiger Verlag

E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger.de
Telefon: 0221/9 76 68-291/-315 · Fax: 0221/9 76 68-271
in jeder Fachbuchhandlung
Bundesanzeiger Verlag GmbH · Amsterdamer Str. 192 · 50735 Köln

comply-plus.de
Jetzt 4 Wochen testen!

Inklusiver Handel

Wie Unternehmen Verbesserungen in Auslandsmärkten erreichen

Von Philipp Kruschel, Leiter der Geschäftsstelle der Allianz für Handelserleichterungen.

Die Allianz für Handelserleichterungen setzt sich dafür ein, den grenzüberschreitenden Warenverkehr zu vereinfachen. Gemeinsam mit Partnern in Entwicklungs- und Schwellenländern sollen Zollverfahren vereinfacht, Kosten gesenkt und Abläufe beschleunigt werden. Warum ein Engagement sich für Unternehmen lohnt.

Nichttarifäre Handelshemmnisse verursachen jedes Jahr hohe Kosten für Unternehmen. Barrieren wie komplizierte Zollvorschriften und intransparente Verfahren sind erheblich. Daher wurde das WTO-Abkommen über Handelserleichterungen abgeschlossen, das 2017 in Kraft getreten ist. Die WTO-Mitgliedstaaten haben Entwicklungs- und Schwellenländern zugesagt, diese bei der Umsetzung des Abkommens zu unterstützen. Die angestrebten Handelserleichterungen sollen die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen innerhalb von Lieferketten verbessern und die Unternehmen vor Ort im regionalen und internationalen Wettbewerb stärken. In der Deutschen Allianz für Handelserleichterungen engagieren sich deutsche Unternehmen wie BASF, Bolloré, Bosch, Daimler, DHL, HP, Krones und Siemens sowie Verbände und Regierungsinstitutionen in Deutschland und Partnerländern für eine effizientere Zollabwicklung.

Wie Handelshemmnisse abgebaut werden

Zusammen mit allen Partnern werden in der Allianz Länder ausgewählt, die an einer Zusammenarbeit interessiert sind und in denen Unternehmen über die entsprechende Expertise verfügen. Gemeinsam mit den Regierungen der Partnerländer, Unternehmen und Verbänden werden dann konkrete Projekte identifiziert, ein gemeinsames Konzept entwickelt und anschließend umgesetzt.

Nach Abschluss eines Projekts wird evaluiert und geprüft, ob die gewonnenen Erfahrungen und Erkenntnisse auf andere Länder übertragen werden können. Dieser Ansatz zeigt bereits konkrete Erfolge: so stieg seit dem Start des Projekts in Montenegro im Mai 2016 die Zahl der Expresssendungen, die innerhalb einer Stunde nach ihrer Ankunft freigegeben wurden, bis Juni 2018 von 25 auf 53 %. Inspiriert vom Erfolg des Projekts, setzen weitere Länder des westlichen Balkans, u.a. Albanien, Bosnien-Herzegowina, Kosovo und Nord-Mazedonien, die gleiche Reform mit dem Ansatz der Allianz um.

In welchen Ländern sich Unternehmen einbringen können

Unternehmen können in einem jährlichen Ideenwettbewerb neue Vorschläge für Projekte in allen Entwicklungs- und Schwellenländern einreichen oder sich in bereits laufende Projekte einbringen. Die Allianz plant und implementiert Projekte in verschiedenen Ländern. Denn Kosten und Zeiteinsatz pro Einfuhrsendung unterscheiden sich in den verschiedenen Ländern deutlich und summieren sich zu erheblichen Beträgen. Mit dem gemeinschaftlichen Projekten sollen jetzt die Import-/Exportverfahren vereinfacht und effizienter gestaltet werden. Ein Fokusland ist Indonesien, das in den letzten Jahren bereits erhebliche Fortschritte bei der Verbesserung des Investitions- und Geschäftsklimas



Daniela Zehentner-Capell, Referatsleiterin Handel, Globalisierung, Investitionen, Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)

„ In der Deutschen Allianz für Handelserleichterungen arbeitet die Bundesregierung mit der Wirtschaft und Partnerländern daran, Handelsbarrieren im Rahmen des WTO-Welthandelsabkommens abzubauen. Gemeinsam machen wir Handels- und Zollprozesse fairer und effizienter.“



Steven Pope, Vice President Customs & Regulatory Affairs, DHL Express Europe

„ Die Deutsche Allianz für Handelserleichterungen bietet uns und vielen anderen deutschen Unternehmen die Möglichkeit, an nachhaltigen Veränderungen mitzuwirken und gemeinsam mit der Bundesregierung durch klar definierte, ergebnisorientierte Projekte Handel in Partnerländern zu vereinfachen.“

gemacht hat. Ein Ziel des gemeinsam mit dem indonesischen Handelsministerium geplanten Projekts ist die Entwicklung eines Risikomanagementsystems für Importdokumentation und Marktüberwachung. Ein risikobasierter Ansatz soll den Grenzbehörden helfen, durch gezielte und selektive Kontrollen unregelmäßige Handelsvorgänge aufzudecken, ohne dabei jede Sendung individuell prüfen zu müssen.

In der Ukraine und in Brasilien führt die Allianz aktuell einen Dialog mit relevanten Interessengruppen aus Privatwirtschaft und öffentlichem Sektor zu Handelshemmnissen und möglichen Erleichterungen. So hat

die Ukraine nach Ratifizierung des WTO-Abkommens für über 45 % der Maßnahmen Unterstützung bei der Umsetzung angefordert. Für das Land könnte eine engere Zusammenarbeit zu einer stärkeren Integration der heimischen Wirtschaft in den internationalen Handel führen. Brasilien erlebt seit 2013 eine schwierigere wirtschaftliche Entwicklung, nicht zuletzt wegen fallender Rohstoffpreise. Handelserleichterungen sind ein wesentliches Mittel um hier gegenzusteuern. Durch beschleunigte Ein- und Ausfuhr von Vorprodukten kann Brasilien lokale Unternehmen enger in globale Wertschöpfungsketten einbinden und gleichzeitig die Wertschöpfung im Land steigern.

Die Allianz für Handelserleichterungen wird von der GIZ getragen und deutschen Wirtschaftsverbänden unterstützt, wie zum Beispiel von BDI, DIHK, BGA und ICC Germany. Unternehmen können ihre praktische Expertise einbringen, um konkrete und messbare Verbesserungen zu erreichen.



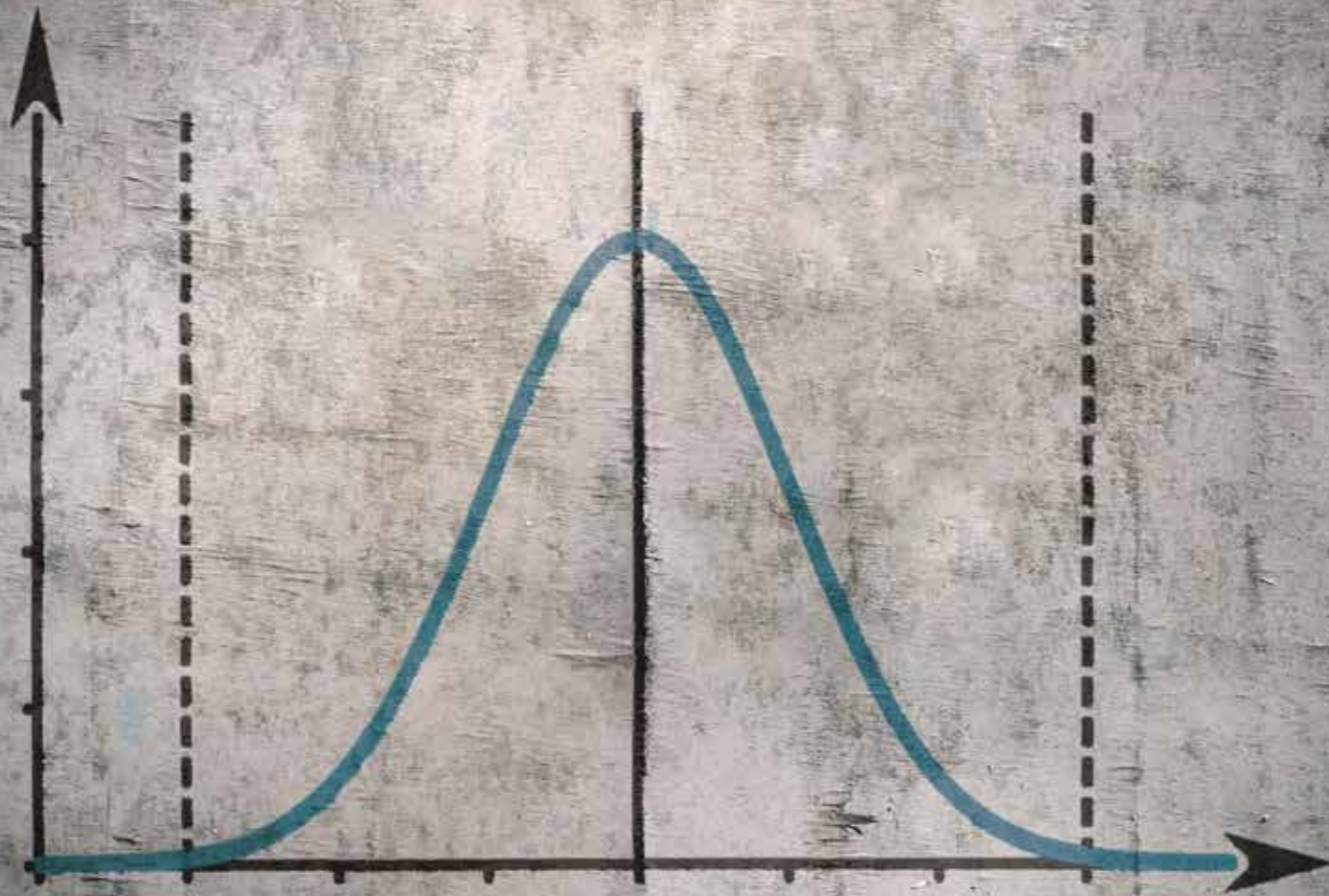
Weitere Informationen für Unternehmen, die ein Interesse an der Mitarbeit haben, bietet Philipp Kruschel, Leiter der Geschäftsstelle der Allianz für Handelserleichterungen (tradefacilitation@giz.de)



Künstliche Intelligenz verstehen

Nur wer die Technik begreift, kann in Anwendungen denken

Über kaum ein Thema wird derzeit in Deutschland so viel gesprochen wie über künstliche Intelligenz (KI). Doch jedes zweite Unternehmen will auf künstliche Intelligenz verzichten, so eine aktuelle PwC-Studie. Und in der öffentlichen Diskussion überwiegen negative Szenarien. Wir haben nachgefragt bei Patrick van der Smagt, Leiter der KI-Forschung bei Volkswagen AG, warum dies so ist. Sein Fazit: Nur wer versteht, wie KI überhaupt funktioniert, kann das Potenzial erkennen, einschätzen und richtig nutzen.



© benjaminec - istockphoto.com

Gauß ist Normal

Der zentrale Grenzwertsatz (central limit theorem) wurde 1733 von Abraham de Moivre postuliert, von Pierre-Simon Laplace 1812 erweitert und 1901 von Alexandr Lyapunov umfassend bewiesen:¹ eine unendliche Anzahl von Zufallsvariablen ist immer Normal verteilt. Oder einfacher gesagt: wenn ich eine Messung genügend oft wiederhole, dann kann ich die Verteilung der Messdaten gut genug durch eine Normale Verteilung (auch als Gaußsche Verteilung bekannt) darstellen.

Warum ist das wichtig? Für eine Verteilung wie die Gaußsche gibt es eine Formel, die diese genauestens beschreibt. Passen Daten zu der Verteilung, dann muss ich also nicht diese Daten speichern, sondern nur die entsprechende Formel. Und diese Formel kann durch nur zwei Zahlen dargestellt werden: der Mittelwert und die Varianz. Das macht das Speichern und die Weiterverarbeitung sehr effizient. Kurz gesagt: die Normale Verteilung ist kostengünstig und universell einsetzbar, um Daten jeglicher Art darzustellen ...

Daten

...wenn es viele Daten sind. Damit haben wir den Grund, weshalb neurale Netze² – heutzutage populistischer als „deep learning“ bekannt – so datenhungrig sind. Es gibt aber noch einen zweiten, eher technischen Grund: da neurale Netze sogenannte parametrisierte Modelle sind, die eine bestimmte (aber große) Anzahl einstellbare (= zu lernende) Parameter haben, sind auch viele Daten notwendig, um diese sinnvoll zu bestimmen. Zu wenige Daten führen schnell zu overfitting, wobei das neurale Netz nur diese wenigen Daten gut darstellen kann, aber nicht auf neue Daten generalisiert.³

Neurale Netze gehören heutzutage zu den mächtigsten statistischen Werkzeugen eines Machine-Learners, dessen Interesse es ist, Zusammenhänge zwischen Daten zu finden. Mathematisch schreibt man gerne $p(y|x)$, das heißt, ich suche die Wahrscheinlichkeit von (Entscheidung) y gegeben (Beobachtung) x , z. B: die Wahrscheinlichkeit p , dass in einem bestimmten Bild x , ein Baum zu sehen ist ($y=1$) oder nicht ($y=0$). Dank neuronalen Netzen ist es heutzutage eine relativ einfache Aufgabe. Vorausgesetzt natürlich, dass genügend Bilder „mit“ bzw. „ohne“ Baum vorliegen, und dass jemand sich die Mühe gemacht hat, diese Bilder dann auch

entsprechend zu kategorisieren. Beim maschinellen Lernen reden wir von „labeln“ oder „annotieren“.

Die Anforderungen an einen geeigneten Datensatz sind dreierlei. Erstens, es müssen genügend Daten vorliegen, damit ich meine Gaußsche Annahme machen kann. Zweitens, diese Datenpunkte müssen sauber gelabelt sein. Drittens, die Daten müssen voneinander unabhängig sein. Der letzte Punkt ist beispielsweise nicht erfüllt, wenn ich nur einen Ton benutzen möchte, um zu bestimmen, ob ich gerade die 1. oder 2. Symphonie von van Beethoven höre.

Sind diese Voraussetzungen gegeben, dann sind statistische Methoden wie neurale Netze sehr gut geeignet, um uns bei wiederkehrenden monotonen Arbeitsabläufen zu unterstützen. Denn gerade bei solchen Arbeitsabläufen machen Menschen oft Fehler, da unser Gehirn immer wieder versucht, neue, effizientere Lösungen zu finden. Wir explorieren durchgehend und riskieren damit „Flüchtigkeitsfehler“.

Dieses Paradigma, von Menschen-gelabelten Daten zu lernen, ist zwar mächtig, aber auch begrenzt. Hat ein neurales Netzwerk eine bestimmte Abhängigkeit zwischen Daten aus Beispielen gelernt, dann ist dessen Anwendung effizient möglich. Ändert sich aber die Abhängigkeit, dann gibt es keine bessere Lösung als erneut Daten aufzunehmen und zu labeln, und das neurale Netzwerk mit den neuen Daten zu trainieren. Vor allem der erste Schritt ist kostspielig und aufwändig und verhindert den autonomen Einsatz von solchen Methoden, weil viele Daten notwendig sind.

Anomalieerkennung ist a-Normal

Das in der Produktion vielleicht bekannteste Anwendungsbeispiel von modernen maschinellen Lernen ist die Anomalieerkennung. Im Produktionsprozess hört ein Meister es sofort, wenn eine Maschine nicht richtig läuft. Nicht weil diese ein bekanntes Geräusch macht, sondern weil das Geräusch unbekannt ist. Bei der Anomalieerkennung ist der Name Programm. Es geht hier um die Erkennung von Daten, die der Normalen Verteilung nicht getreu sind. Wie können entsprechende Daten zur Verfügung gestellt werden? Der „Normalfall“ kann vielleicht gut mit der normalen Verteilung beschrieben werden, aber die Ausreißer eben

◀ Die Normal- oder Gauß-Verteilung findet in der Statistik Anwendung. Ihr Kurvenverlauf ist symmetrisch, Median und Mittelwert sind identisch. Die Normalverteilung findet häufig bei großen Grundgesamtheiten ihre Anwendung – so ist zum Beispiel die Körpergröße in Deutschland „normalverteilt“.



Patrick van der Smagt

forscht seit den achtziger Jahren an neuronalen Netzen. Damals für seine Masterarbeit, später für seine Dissertation, dann für die Robotik am DLR, als Professor an der TUM, für mehrere Startups und jetzt als Leiter des Münchner Machine Learning Research Labs bei Volkswagen AG.



Am 25. September 2018 veranstaltete die ICC anlässlich der UN-Generalversammlung in New York einen Round Table zum Thema Künstliche Intelligenz im Kontext nachhaltiger Entwicklung, Bild oben rechts John Denton, ICC-Generalsekretär. Aus Deutschland dabei Patrick van der Smagt, Leiter der KI-Forschung bei Volkswagen.

nicht, gerade weil sie so selten auftreten. Das bietet einen Ansatz, um diese Daten zu erkennen. Lernen von Menschen-annotierten Ausreißern geht aber nicht; dafür sind es zu wenige. Anomalieerkennung ist ein Spezialfall beim maschinellen Lernen und die Entwicklung von entsprechenden Methoden eine Forschungsfrage.

Lernen ohne Lehrer

Bislang wurde gezeigt, dass „Machine-Learning“-Methoden von gut strukturierten, gelabelten Daten leben und somit von menschlicher Vorarbeit abhängig sind. Im Gegensatz dazu lernen Lebewesen aber den Hauptteil ihrer Fähigkeiten ohne Lehrer; die wenigsten Fähigkeiten lernen wir durch nachmachen. Wichtiger ist die eigenständige oder überwachte Exploration. Formaler: Die meisten sensomotorischen und kognitiven Fähigkeiten werden von Tier und Mensch durch das Beobachten der Perzeption-Aktionsschleife ergattert. Können moderne „Machine-Learning“-Methoden dies nicht auch?

Viele Forschergruppen weltweit haben gezeigt, dass die Kombination von verstärkendem Lernen (*reinforcement learning*) und neuronalen Netzen dies ermöglicht. Wenn so ein System autark Aktionen ausführen kann und dessen Ergebnis ermittelt bekommt – zum Beispiel bei einem

Computerspiel – ist es in der Lage, eine effiziente, und in Theorie sogar optimale, Lösung zu finden. Es erreicht dies, in dem es erlernt, was die künftigen Kosten sind für jeden möglichen Schritt in jedem Zustand. Der Trick bei der Sache ist natürlich, dies effizient zu tun, aber noch immer sind hierzu eine erhebliche Anzahl „trial-and-error“-Versuche notwendig; oft sind dies mehrere tausende Versuche. Das ist problemlos machbar bei einem Computerspiel, aber undenkbar in einem Produktionsprozess.

Vorwissen

Was machen Menschen anders? Das Kombinieren von Sinneseindrücken mit Vorwissen ermöglicht es uns, mit nur sehr wenig Beobachtung (hoffentlich) solide Entscheidungen zu treffen. Beispiel Fahrradfahren: einmal gelernt, ist es einfach, auf einem anderen Fahrrad zu fahren, auch wenn dieses größer bzw. kleiner ist, oder auf der Piste neue Skier zu nutzen, auf einer anderen Tastatur zu tippen. Grundfähigkeiten müssen nicht jedes Mal von Grund auf erlernt werden, da das Vorwissen bereits gespeichert ist und dieses mit neuen Beobachtungen kombiniert werden kann.

Wie das in der Wahrscheinlichkeitsrechnung funktioniert, wurde von Thomas Bayes (1701-1761) angedeutet und

später von Laplace formalisiert, nämlich mit der sogenannten Bayes-Formel. Diese beschreibt, dass unsere Erwartung (*posterior*) proportional mit dem Produkt vom Vorwissen (*prior*) mit der Messung (*likelihood*) ist. Einfacher gesagt: Ich kann Vorwissen mit Messungen kombinieren, um eine bessere Schätzung der Wahrheit zu erhalten. Anhand dieser Formel haben „Machine-Learner“ ein Rezept, wie Vorwissen genau verarbeitet werden sollte, vorausgesetzt dass dieses Vorwissen als Wahrscheinlichkeitsverteilung zur Verfügung steht. Und das ist äußerst selten der Fall.

Im Allgemeinen ist nicht geklärt, wie Vorwissen am besten dargestellt werden kann, um in einer statistischen Methode – wie ein neuronales Netzwerk – eingebracht zu werden. Beispiel Konvolutionsnetze: Forscher haben das Vorwissen aus der Bildverarbeitung verwendet, um diesen Netzen eine Struktur zu geben, damit sie effizienter lernen können. Verallgemeinern auf andere Datenarten lässt sich dieser Ansatz aber nicht.

... und Robotik?

Wie zum Beispiel in der Robotik. In der Biologie findet man neuronale Netze nur dann, wenn ein Organismus sich schnell bewegen muss. Der endgültige Ausgang eines Neurons ist die Muskelbewegung. In der Technik sind diese getrennt: Roboter werden meist ohne „Machine-Learning“-Methoden eingesetzt, sowie

andersrum. Wenn auch bereits seit längerem, vor allem von „Machine-Learnern“, intensiv erforscht, ist der Zusammenschluss zwischen Robotik und „Machine-Learning“ kaum in Anwendungen vorhanden. Dafür gibt es zwei Gründe: Erstens der „Datenhunger“ der lernenden Methoden, der von der Hardware nicht bedient werden kann. Zweitens die meist nicht vorhandene beweisbare Sicherheit von den „Machine-Learning“-Methoden. Größere Erfolge müssen hier noch erzielt werden.

Vorsichtig anwenden

Aus den vorgebrachten Argumenten sehen wir: Moderne Methoden des Maschinellen Lernens ermöglichen eine Erleichterung bei wiederkehrenden monotonen Arbeitsabläufen. Sie können Menschen bei deren tagtäglicher Arbeit unterstützen und Zusammenhänge finden, die für uns nicht immer oder manchmal nur „intuitiv“ sichtbar sind.

Gemessen an der rasanten Entwicklung des Maschinellen Lernens in den letzten 10 Jahren, ist es anzunehmen, dass solche Methoden immer weitere Anwendungsfelder abdecken können. Gleichzeitig sind wir aber noch weit davon entfernt, Zusammenhänge mit nur einer geringen Anzahl Daten zu finden und anzuwenden. Ob neuronale Netze das jemals schaffen, bleibt vorerst fraglich. Es ist jetzt der richtige Moment, um Grundlagenforschung zu diesen Themen großflächig zu unterstützen.

Fazit

Es ist nicht zu erwarten, dass unserer Gesellschaft in den nächsten fünf Jahren eine tiefgreifende Umstrukturierung der Beschäftigungsmodelle bevorsteht. Zudem lehrt uns die Geschichte immer, dass ein technologischer Vorsprung zu mehr Beschäftigung führt, statt zum Stellenabbau. Und mit der breiten Anwendung von Methoden des Maschinellen Lernens – der künstlichen Intelligenz – sieht es vorerst nicht anders aus.

Nichtsdestotrotz bieten diese neuen Methoden die Möglichkeit, Daten zu verknüpfen, wo das menschliche Gehirn seine Kapazitätsgrenze

erreicht. Der Umgang mit diesen Methoden sollte wohlbedacht sein, um unsere Gesellschaft und Umwelt zu schützen. Aber wir können auch den nächsten Schritt machen: wie kann Maschinelles Lernen eingesetzt werden, um etwa die 17 Ziele für nachhaltige Entwicklung der Vereinten Nationen zu unterstützen?

Mehrere Initiativen weltweit fokussieren auf diese Themen. In den meisten Fällen tun sich hier Politiker und Geisteswissenschaftler zusammen, um Grundsätze zu definieren. Oft fehlt aber die Anknüpfung an die Forschung zum Thema Maschinelles Lernen.

1 Understanding Probability, Henk Tijms, Cambridge University Press, 2012.

2 Normalerweise „neuronale Netze“ genannt. Dieser Sprachgebrauch ist in Deutschland fast einzigartig. In den meisten anderen Sprachen wird zwischen „neuronale Netze“, solche wie man die in unserem Gehirn findet, und „neurale Netze“, dessen technischem Gegenpol, unterschieden. Dieser Unterschied ist in Österreich Usus.

3 Diese Aussage ist nicht ganz richtig und deshalb mit Vorsicht zu genießen. Es gibt mehrere Methoden, um dieses Overfitting zu verhindern, z.B. early stopping, weight regularisation und Dropout. Auch das Lernen mit sogenannten Bayesschen neuronalen Netzen kann dieses Problem weitgehend lösen, wobei entsprechende Forschungsergebnisse zurzeit nur spekulativ sind.

Digitalisierung der Handelsfinanzierung

Verabschiedung des ICC-Fahrplans zur Digitalisierung

Die Digitalisierung internationaler Handelsfinanzierungen ermöglicht eine bisher ungeahnte Kosten- und Zeiteffizienz. Voraussetzung dafür ist eine verstärkte Standardisierung im digitalen Bereich und einheitliche, von allen Beteiligten akzeptierte Regularien. Dazu hat die Internationale Handelskammer (ICC) eine Roadmap erarbeitet, die sich an Unternehmen, Finanzinstitute und vor allem auch an Regierungen sowie zwischenstaatliche Institutionen und Regulierungsbehörden richtet.

Bisher sind die in der traditionellen Handelsfinanzierung angewandten papierhaften Instrumente wie Import- und Export-Akkreditive sehr arbeitsaufwändig. Die Kosten für die Bearbeitung sind hoch, der gesamte Prozess ist fehleranfällig, langsam und ineffizient. Unternehmen suchen deshalb nach Lösungen, die eine bessere Kontrolle und Transparenz innerhalb ihrer internationalen Wertschöpfungsketten ermöglichen. Banken wiederum entwickeln Instrumente, die die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften unterstützen und den Einsatz von Kapital optimieren. Proaktiv werden verschiedene Technologien eingeführt, die von der optischen Zeichenerkennung (OCR) über künstliche Intelligenz (KI, englisch: Artificial Intelligence (AI)) bis hin zu Distributed Ledger Technology (DLT) und intelligenten Verträgen, sogenannten „Smart Contracts“ reichen. Solche Lösungen umfassen die Digitalisierung der Ausführungsprozesse und einen kontinuierlichen Datenfluss zwischen allen Beteiligten in der Lieferkette.

Alle Beteiligten, insbesondere auch die Politik, müssen eingebunden werden

Die größte Herausforderung auf dem Weg zu einer durchgängigen Digitalisierung ist die Vielzahl an Dokumenten und Akteuren, wie beispielsweise Banken, Zollbehörden, Verlager oder Versicherer, die an den entsprechenden Transaktionen beteiligt sind. Zwar ist die papiergebundene Bearbeitung bei der Ausstellung und Abrechnung durch die neuen Technologien bereits zurückgegangen, doch bei der Überprüfung und Verifizierung von Dokumenten bleibt der physische Dokumentenaustausch das Maß aller Dinge. Das klassische Beispiel ist die Zollabfertigung, die oft noch papierhafte Dokumente im Original verlangt. Das führt dazu, dass bereits eingeführte technische Lösungen kaum Einsparungen von Zeit und Kosten erzielen.

Supranationaler Masterplan

Zur Schaffung einer einheitlichen regulatorischen Infrastruktur für die Digitalisierung der Handelsfinanzierung ist deshalb ein supranationaler Masterplan erforderlich. Nur so lassen sich die bestehenden Hürden bei der digitalen Transformation der Handelsfinanzierung überwinden. Dazu hat die ICC eine Roadmap erarbeitet, die sich an Unternehmen, Finanzinstitute und vor allem auch an Regierungen sowie zwischenstaatliche Institutionen und Regulierungsbehörden wendet.

Die Roadmap sieht einen acht Punkte umfassenden Aktionsplan vor, der als ersten Schritt die Akzeptanz von verifizierbaren PDF-Dokumenten für den Import und Export über alle Regierungsstellen und

angeschlossenen Behörden vorschlägt. Ebenso sollen die Erstellung und Vorlage von Ursprungszeugnissen digital erfolgen.

Im Regulierungsbereich wird unter anderem die Umsetzung der Vorschläge der UN-Kommission für das internationale Handelsrecht (UNCITRAL) in Bezug auf elektronische übertragbare Aufzeichnungen in nationales Recht sowie die Erfüllung der Verpflichtungen aus dem Handelserleichterungsabkommen der Welthandelsorganisation (WTO) aus dem Jahr 2013 angeregt. Dadurch würde ein Bürokratieabbau über mehr als 150 Länder hinweg erzielt werden.

Systemseitig wird die Einführung eines sogenannten „Single-Window-Systems“ durch Behörden und Regierungsstellen gefordert – also standardisierte, digitale Informationen und Datensätze für alle import-, export- und transitbezogenen regulatorischen Anforderungen über einen zentralen Kanal einzureichen und auch digital zurückzuerhalten.

Wie Regierungen die Weichen stellen können

Die ICC-Roadmap wurde in den letzten zwei Jahren entwickelt und anlässlich der Sitzung der ICC-Bankenkommission vom 8. bis 11. April 2019 in Peking verabschiedet. Sie entstand aus der Erkenntnis, dass viel über den digitalen Handel gesprochen wird, aber in einigen Punkten noch eine gemeinsame „Fahrtrichtung“ fehlt. Insbesondere die Einbindung der teils sehr unterschiedlichen Interessen und Anforderungen der Beteiligten bedarf eines gemeinsamen Fahrplans, um die Aufgaben, Rollen und Erwartungen an die einzelnen Gruppen zu verdeutlichen.

Das Engagement nationaler Regierungen und internationaler Organisationen wie der WTO ist für den Erfolg einer Digitalisierung unerlässlich, denn es geht um eine regulatorische Harmonisierung über nationale Grenzen hinweg und ein verlässliches Umfeld, in dem sich neue Regeln und Standards durchsetzen können. Vieles kann von der Industrie oder Interessenvertretungen wie der ICC kommen, für eine Anpassung der Rechtsvorschriften, die Verabschiedung neuer Gesetze im Digitalisierungsbereich, zumeist über Grenzen hinweg, bedarf es einer politischen Unterstützung.

Neben dieser internationalen, übergreifenden Initiative sind parallel nationale Maßnahmen mit allen Beteiligten in der Handelskette anzustreben, um eine zügige, durchgehende digitale Datenkette im Handelsverkehr zu erreichen. Die heute sehr oft mehrfach stattfindende Konvertierung von Daten zu Papier und



Rüdiger Geis

ist Head Trade Affairs im Bereich Firmenkunden der Commerzbank AG. In dieser Funktion hält er engen Kontakt mit vielen Beteiligten, die für die Digitalisierung des Handelsgeschäftes benötigt werden. Zudem ist er Mitglied des Executive Boards der ICC-Bankenkommission in Paris.

ENABLING DIGITAL TRADE; 8 Point Action Plan for Governments

ICC Roadmap for digital trade in the financial services

DIGITAL IMPORT/EXPORT DOCUMENTS	
1	Accept verifiable PDFs of documents for import/export across all Government Departments
2	Allow paperless Certificates of Origin
3	Fulfil UN Food & Agriculture Organisation IPPC ePhyto Hub project obligations Replace paper with digital certification for all food imports
REGULATION	
4	Adopt UNCITRAL ecommerce legislation namely Model Law for Electronic Transferable Records by 2025 Align cross border legal frameworks
5	Fulfil 2013 WTO Trade Facilitation Agreement obligations Simplify cross border customs bureaucracy across 159+ countries
6	Secure a 70-90 country wide WTO eCommerce Agreement by 2020 Provide a common rule book on a sufficient scale to drive innovation
7	Implement an evidence based, regulatory regime for the treatment of low risk trade finance, including reduced capital allocation requirements for digital trade instruments Reduce unnecessary red tape and bureaucracy
SYSTEMS	
8	Implement Single Window Standardized information and documents for all import, export, and transit-related regulatory requirements

Eine Digitalisierung der Handelsfinanzierung würde internationale Handelsge-schäfte vereinfachen. Das Engagement nationaler Regierungen und internationaler Organisationen wie der WTO ist für den Erfolg einer Digitalisierung unerlässlich.



erneute Datenerfassung durch die nächste Partei kann so hoffentlich auf ein Minimum reduziert werden, was sowohl die Fehleranfälligkeit senkt als auch die Bearbeitungszeiten verkürzt.

Dabei ist die Roadmap kein statisches Dokument. Sie wird zeitnah an sich rasch entwickelnde Trends und Innovationen angepasst. ICC Germany und andere nationale Komitees haben zur Roadmap beigetragen und sind in die Umsetzung auf nationaler Ebene eingebunden.

Neue Regeln in Vorbereitung

Neben der Roadmap, die eine langfristige, strategische Vision aufzeigt, entwickelt die ICC regelmäßig ihre eigenen Standards und Richtlinien weiter. So wird es in Kürze ein Update der Regeln für die elektronische Dokumentenvorlage unter Akkreditiven (eUCP – Uniform Customs and Practice for Documentary Credits for Electronic Presentation) und erstmals eine Regelung für elektronische Dokumente unter Inkassos (eURC – Uniform Rules for Collections - Supplement for Electronic Presentations) geben, über die in der nächsten Ausgabe des ICC Germany-Magazins berichtet wird. Hierbei geht es unter anderem um die Akzeptanz von digitalen Import- und Export-Dokumenten, beispielsweise die Zulassung papierloser Ursprungszertifikate.

Angesichts neu aufkommender Technologien wie DLT ist auch ein genereller Rahmen für die verstärkt in Erscheinung tretenden digitalen Plattformen nötig. Zurzeit gibt es mindestens acht Konsortien, die an diversen Neuerungen in der elektronischen Dokumentenabwicklung und im Supply-Chain-Finance-Bereich arbeiten. Jede von ihnen ist daten-gesteuert und erfordert die Festlegung/Definition von bedingten und unbedingten Zahlungsverpflichtungen. Anstatt separat in jedem Konsortium Regel-bücher zu entwickeln, die sich mit der Art und Weise, wie sich die Teilnehmer engagieren, ihren Rollen und Verantwortlichkeiten und den Situationen, in denen eine Zahlungsverpflichtung bestehen kann, auseinander setzen, hat das Executive Committee der ICC Banking Commission eine Arbeitsgruppe eingerichtet, um ein gemeinsames, generelles Regelwerk namens „Uniform Rules for Digital Trade“ zu erarbeiten.

Ziel ist es, einen Rahmen zu entwickeln, in dem die oben genannten Konsortien tätig werden können, indem sie sich bei der Festlegung und Erfüllung ihrer finanziellen Verpflichtungen auf diese Regeln in ihren Prozess- und Technologiekonstrukten beziehen. In diesen Arbeitsgruppen sind Akteure diverser deutscher Banken, unter anderem auch von der Commerzbank, vertreten.

Commerzbank beschleunigt Compliance-Prüfungen

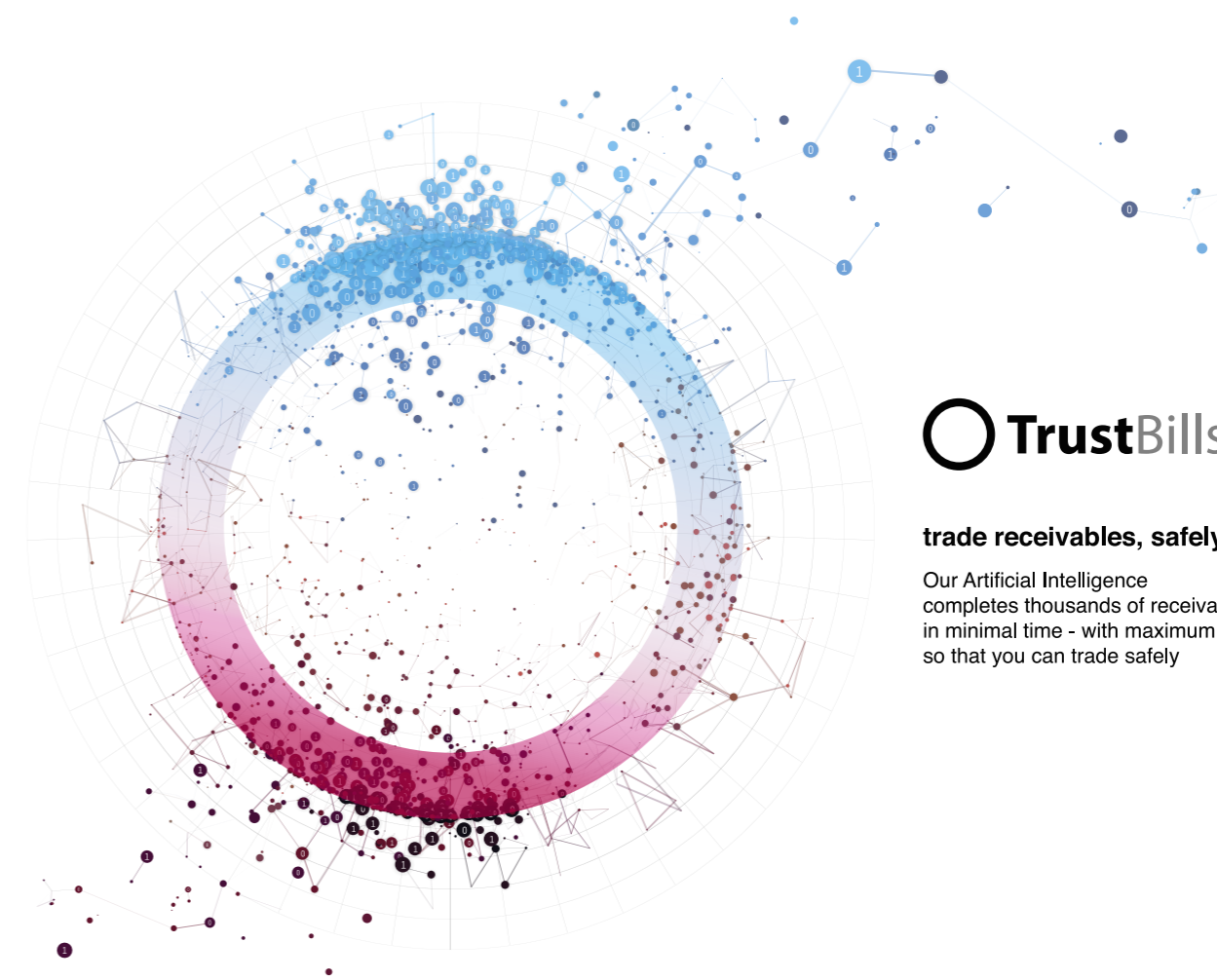
Bis eine komplette Abwicklung von internationalen Handelstransaktionen komplett digital möglich sein wird, bedarf es einiger Zwischenschritte und -lösungen. Neben der Schaffung von gemeinsamen Standards für die Datensätze muss auch an einer effektiveren Bearbeitung der derzeit in weiten Bereichen manuellen Abwicklung gearbeitet werden. Auch die in den letzten Jahren deutliche Verschärfung der Regeln zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismus-Finanzierung erfordern einen verstärkten Technologieeinsatz. Um Abwicklungszeiträume gerade vor diesem Hintergrund zu verkürzen, wird die Commerzbank ausgewählte Compliance-Vorabprüfungen bei der Abwicklung von Handelsfinanzierungsgeschäften bis 2020 automatisieren.

Durch eine intelligente Automatisierung kann damit eine Prüfung der bislang papierhaften Akkreditiv-Dokumente deutlich beschleunigt werden. Im Oktober 2018 hat die Bank eine Pilotphase zur Automatisierung der Antigeldwäsche-Prozesse (AML) gestartet, die einen wesentlichen Teil der Vorabprüfung jedes

Handelsfinanzierungsgeschäfts ausmachen. Dafür kooperiert die Bank seit Kurzem mit dem Fintech Conpend. Hierzu wird ein Schriffterkennungsprogramm (OCR) mit maschinellen Lernverfahren kombiniert, um Daten aus papierhaften Dokumenten zu extrahieren, Muster zu erkennen und Abweichungen festzustellen.

Fazit

Bis zu einer vollständigen Digitalisierung im Handelsbereich wird sicherlich noch einige Zeit vergehen, die ICC legt mit ihrer digitalen Roadmap aber ein gutes Fundament, um hier gemeinsam nach Vorne zu kommen. Die ICC wird sowohl auf internationaler und über ICC Germany auf nationaler Ebene das Gespräch mit den Regulierern und Behörden suchen. Gerade für das Exportland Deutschland sollte eine schnelle und effiziente Abwicklung internationaler Geschäfte Priorität haben.



TrustBills

trade receivables, safely

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

Exportkontrolle im digitalen Zeitalter

ITK-Technologien und mobiles Arbeiten als Herausforderung

Auch Technologien, Software und Know-how unterliegen dem Exportkontrollrecht. Unlängst hat das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) neue Vorgaben zum Thema veröffentlicht. Unternehmen, die Kunden in Embargoländern haben, müssen sich verstärkt mit dem Thema auseinandersetzen und ihre IT-Architektur entsprechend planen. Denn häufig wird nicht bedacht, was in der alltäglichen Praxis tatsächlich alles unter „Ausfuhr“ fällt.



Exportkontrollabteilungen müssen sich mit der unbeabsichtigten „Technologieausfuhr“ über E-Mails und Cloud Computing beschäftigen.

Ausgangslage

In der Welt der Exportkontrolle beschäftigen wir uns mit der Ausfuhr von Gütern. Der Begriff „Ausfuhr“ wird im Folgenden mit der innergemeinschaftlichen Verbringung gleichgesetzt. Ein Blick in das Außenwirtschaftsgesetz verrät dem geneigten Leser, dass „Güter“ nicht nur Waren meint, sondern auch Software und Technologie. Technologie umfasst dabei „auch Unterlagen zur Fertigung von Waren oder von Teilen dieser Waren“ (vgl. § 2 Abs. 2 Nr. 13 Außenwirtschaftsgesetz (AWG)).

Die Ausfuhr von Waren kann relativ einfach geregelt werden. Zumeist besitzen Unternehmen eine Versandabteilung oder einen Warenausgang, über den jede Ausfuhr abgesteuert wird. Dies darf, vereinfacht gesagt, nicht ohne Zustimmung der jeweiligen Abteilung Exportkontrolle erfolgen.

Industrie 4.0 erschwert die Exportkontrolle

Die Ausfuhr von Technologie ist dagegen aufgrund der tatsächlichen Gegebenheiten weitaus schwieriger zu kontrollieren. Mitarbeiter haben Zugang zu E-Mail-Programmen oder Zugriff auf Server. Firmenangehörige reisen weltweit im Rahmen von Projekten oder Serviceaufträgen, sind über Laptops oder Smartphones erreichbar und können mobil arbeiten. Wir befinden uns hier nicht mehr in der dritten industriellen Revolution, der sog. Digitalen Revolution. Vielmehr sprechen wir hier bereits von der Industrie 4.0, also von der Verzahnung von modernen Informations- und Kommunikationstechniken über die gesamten Unternehmensprozesse hinweg. Das Spannungsfeld zwischen moderner IT-Technik und den gesetzlichen Anforderungen der Exportkontrolle ist im Folgenden Gegenstand der Betrachtung.

Im AWG gelistete Technologie

Zunächst ist festzuhalten, dass wir uns im gesetzlichen Rahmen der Art. 3 Abs. 1 EG-Dual-use-Verordnung bzw. § 8 Außenwirtschaftsverordnung (AWV) bewegen. Inhalt dieser Regelungen ist die Ausfuhr und die Genehmigungspflicht jeweils für gelistete Dual-use-Güter bzw. Rüstungsgüter. Des Weiteren gilt es, die tatsächliche Listung der Technologie zur berücksichtigen. Technologie muss, so lesen wir es in der Allgemeinen Technologie Anmerkung, unverzichtbar sein für die Entwicklung, Herstellung oder Verwendung gelisteter Güter und es darf keine Minimumtechnologie sein. Minimumtechnologie „erfasst [...] das unbedingt notwendige Minimum für Aufbau, Betrieb, Wartung oder Reparatur derjenigen Güter [...], die nicht erfasst sind oder für die eine Ausfuhrgenehmigung erteilt wurde“. Unbeachtet bleibt die Ausfuhr an Empfänger, die auf Sanktionslisten erfasst sind bzw. Ausfuhren in ein Embargoland.

Die an sich einfachste und daher erste Art des Technologietransfers, den es zu betrachten gilt, ist die technische Unterstützung. Diese ist legaldefiniert in § 2 Abs. 2 Nr. 16 AWG. Technische Unterstützung kann demnach u.a. auch in mündlicher, fernmündlicher oder elektronischer Weise stattfinden. Allerdings ist diese Art des Technologietransfers nur dann genehmigungspflichtig, wenn sie in Verbindung mit ABC-Waffen, einer militärischen Endverwendung in/für Embargoländer, kerntechnischen Anlagen oder für gelistete Güter der Kommunikationsüberwachung erfolgt. Selbst dann braucht es teilweise noch eine Einbindung oder Unterrichtung seitens des BAFA, um genehmigungspflichtig zu sein (vgl. hierzu §§ 49 ff. AWV). Auch wenn es derzeit eine politische Debatte um die Ausweitung der Anforderungen an eine technische Unterstützung gibt und hier teilweise eine Regelungslücke erkannt werden will, so sind die einschlägigen Artikel zum jetzigen Zeitpunkt klar gefasst.

Ausfuhr von Technologie über Mitarbeiter

Im Folgenden sollen nun physische Ausfuhren betrachtet werden. Mitarbeiter des Einkaufs suchen im Ausland nach neuen Lieferanten und führen im Ausland Verhandlungen, wofür Zeichnungen oder Spezifikationen benötigt werden. Oder Mitarbeiter sprechen im Rahmen von Kooperationen mit Partnern im Ausland. Auch hierfür wird Technologie in verkörperter Form benötigt. Wie eingangs bereits beschrieben, sollten solche physischen Mitnahmen oder Lieferungen nie ohne Zustimmung der entsprechenden Exportkontroll-

abteilung erfolgen, die im Rahmen einer Freigabe die Genehmigungspflicht prüft und eine etwaige Genehmigung zuordnen kann. Ein solcher Standardprozess zur Auslieferung sollte diese Art des Technologietransfers nicht vor allzu große Herausforderungen stellen.

Unbeabsichtigte „Technologieausfuhr“ über E-Mails und Cloud Computing

Sehr viel interessanter stellt sich das Ganze dar, wenn Daten über elektronische Medien übertragen werden (Stichwort email = airmail) oder Daten zum Abruf auf Servern bereitgestellt werden.

Cloud Computing ist sicherlich eine Art der Datenspeicherung, die viele Firmen in der Praxis nutzen. Das BAFA schildert in seinem Merkblatt „Technologietransfer und Non-Proliferation“ die gängigen Fallgestaltungen in diesem Kontext. Es gilt dabei immer zu beachten, dass bereits die Verlagerung des Servers ins Ausland (mit genehmigungspflichtiger Technologie) eine Ausfuhr sein kann. Diese kann allerdings auch vorliegen, wenn Mitarbeitern oder Dritten Zugriffsrechte auf den Server, unabhängig vom Standort, eingeräumt werden.

Hier kommt dem Instrument „Arbeitsanweisungen“ zentrale Bedeutung zu. Auch wenn bei Genehmigungen durch das BAFA auf Abschreibung verzichtet werden kann, so ist es doch ureigenes Interesse und Pflicht der Exportkontrolle im Unternehmen, einen Überblick über den elektronischen Versand von Technologie zu haben. Nur dann kann die Exportkontrolle ihre Aufgabe wahrnehmen und eingreifen, um ggf. eine ungenehmigte Ausfuhr zu verhindern.

Es ist daher immer ratsam, den Technologietransfer per E-Mail zu beschränken und nur in Absprache mit der Exportkontrolle zuzulassen. Hierfür sind klare Regelungen in Form von Arbeitsanweisungen oder Verfahrensanweisungen notwendig. Genauso verhält es sich mit Serverzugriffen. Wenn das Unternehmen Partnern die Möglichkeit einräumt, auf Server zuzugreifen und Daten herunterzuladen zu können, befindet sich ein Unternehmen in einer genehmigungspflichtigen Ausfuhr. Auch hier muss zwangsläufig das Rechte- bzw. Zugriffsmanagement mit der Exportkontrolle abgestimmt sein, um dem Inhalt der (zu beantragenden) Genehmigungen zu entsprechen. Ein regelmäßiger Abgleich zwischen Genehmigung und Unternehmenspraxis ist nötig und kann auch in Arbeitsanweisungen geregelt sein.



Manuel Schwab

ist Leiter der Exportkontrolle eines großen mittelständischen Unternehmens und verfügt über 13 Jahre Erfahrung im Bereich auf Unternehmensseite. Er ist zudem Autor verschiedener Fachbeiträge, Bearbeiter des Heidelberger Kommentars für das Außenwirtschaftsrecht und Herausgeber des Schulungsprogramms „Exportieren, aber sicher: Exportkontrolle leicht vermitteln“.



© Steerpike - istockphoto.com

Unterschätzte Herausforderung: ERP-Systeme

Ein vielfach unterschätztes Thema ist der Zugriff auf ERP-Systeme. Oftmals sind in ERP-Systemen im Materialstammdatensatz Zeichnungen oder Spezifikationen hinterlegt. Besteht nun also die Möglichkeit, dass ein Unternehmensmitarbeiter im Ausland Zugriff auf das ERP-System hat, so sollte intensiv geprüft werden, welche Rechte er besitzt und ob nicht auch hier der Tatbestand einer genehmigungspflichtigen Ausfuhr erfüllt ist. Dies trifft vor allem dann zu, wenn internationale Unternehmen in ihren jeweiligen (ausländischen) Standorten auf das gleiche (inländische) ERP-System zugreifen (können).

In der heutigen Zeit werden Großprojekte oftmals über Landesgrenzen hinweg umgesetzt, es kommt zu Kooperationen. Hier gibt es auf Seiten der Genehmigungsbehörde durchaus Mittel, die Firmen das Leben erleichtern. Diese Kooperationen können im Rahmen von Gemeinschaftsprogrammen in einem

Dieser Beitrag basiert auf einem Vortrag, der im Rahmen der Konferenz „Trade Compliance – neue Herausforderungen für Unternehmen“ im Oktober 2018 gehalten wurde. ICC Germany veranstaltet in Kooperation mit der Kanzlei Noerr regelmäßig Veranstaltungen zum Thema Trade Compliance und Sanktionen. Weitere Informationen zu aktuellen Terminen: www.iccgermany.de



privilegierten Genehmigungsprozess laufen und durch Sammelgenehmigungen eine Vielzahl von Ausfuhrern und Empfängern abdecken. Ein ICP, ein Internes Compliance Programm, ist dann für die Firma allerdings unerlässlich. Hier kann es im Rahmen einer elektronischen Exportkontrolle automatisiert zu Prüfungen der Empfänger und zu etwaigen Sperren kommen. Vielleicht lohnt an dieser Stelle aber auch ein Blick auf die andere Seite des Atlantiks. Findet dort eine Ausfuhr im Rahmen einer End-to-End-Verschlüsselung statt, befindet man sich unter Umständen gerade nicht im genehmigungspflichtigen Sachverhalt der Ausfuhr wieder. Dies könnte auch für deutsche und europäische Unternehmen eine Erleichterung im Sinne eines internationalen „level-playing-fields“ sein.

Know-how-Transfer und AGG

Ein weiterer Punkt, den es in der Betrachtung nicht zu vernachlässigen gilt, ist der Technologietransfer im Rahmen von Offset-Verpflichtungen. Auch wenn das BAFA in seinem Merkblatt selbst häufig von Technologietransfer spricht, muss man erwähnen, dass dieser Begriff nicht (legal)definiert ist. Einig ist man sich, dass hier aber der Know-how-Transfer zwischen zwei Firmen gemeint ist. Viele Kundenländer kaufen heutzutage nicht mehr nur ein Produkt bei uns, sie möchten an der Wertschöpfung durch einzelne Produktionsschritte, durch Zulieferungen oder gar von ganzen Endfertigungslinien profitieren. Hier ist ganz klar zu beachten, dass es für die Ausfuhr von Technologie und Fertigungs-Know-how Genehmigungen bedarf, die wiederum ein Endverbleibsdokument mit Re-Exportvorbehalt beinhaltet. Der Empfänger der Technologie unterschreibt bzw. versichert, dass er die Technologie an sich oder die aus der Technologie hervorgehenden Güter nur in einer bestimmten Weise verwendet. Hier muss sich allerdings jedes Unternehmen nicht nur die Frage stellen, ob es Technologie für die Fertigung nach außen gibt und wie dieser Prozess legal zu begleiten ist. Vielmehr muss man auch prüfen, ob hier nicht ganz spezifisches Wissen (Stichwort „Schlüsseltechnologie“) transferiert wird und ob dies tatsächlich gewollt ist.

Hat man nun im Unternehmen festgestellt, dass man tatsächlich Technologie versenden möchte, sollte man die Allgemeinen Genehmigungen (AGG) nicht aus den Augen verlieren. „AGG first“ – dieser Grundsatz gilt immer. Unter anderem in den AGG 21 oder 25 kann Technologie mittels Allgemeiner Genehmigung ausgetauscht werden. Auch andere Allgemeine Genehmigungen können einschlägig sein, hier gilt es, den Text der AGGs intensiv zu lesen.

Neue Vorgaben des BAFA zu Sammelgenehmigungen

Auch wenn sich die Industrie an manchen Stellen schneller entwickelt als der gesetzliche Rahmen, in dem wir uns bewegen, so ist dieser doch kein stillstehendes Gebilde. Im Dezember 2018 veröffentlichte das BAFA ein neues Merkblatt zu Sammelgenehmigungen im Dual-use-Bereich. Hier ist nicht nur der konzerninterne Technologietransfer als Beispiel einer Genehmigungsfähigkeit unter bestimmten Umständen genannt (z.B. Technologietransfer nur an Tochtergesellschaften, die durch die deutsche Mutter kontrolliert werden oder sich im Mehrheitseigentum der deutschen Mutter befinden). Vielmehr geht das Merkblatt auch auf das „Mobile Arbeiten“ von Mitarbeitern im Ausland ein. Ein erster Schritt in die richtige Richtung, der allerdings bei Firmen, die mit Teil 1 Abschnitt A-Ware umgehen, weitergehen sollte.

Vorsicht ist zudem geboten, wenn ein Unternehmen Technologie hat, die nicht nur genehmigungspflichtig, sondern auch nach dem Geheimschutz (z.B. „VS-NfD“) eingestuft sind. Hier ersetzt die Prüfung der Exportkontrolle nicht die Prüfung nach Geheimschutz oder umgekehrt.

Fazit

Das BAFA als Genehmigungsbehörde kommt in seinem neuen Merkblatt für Dual-Use-Sammelgenehmigungen der Lebensrealität vieler Firmen einen Schritt näher. Man kann dies aber nur als ersten Schritt in die richtige Richtung werten. Um die Schnelligkeit auf Industrieseite und die Verfügbarkeit von Informationen rechtssicher abbilden zu können, bedarf es weiterer, größerer Schritte.



© DSDamon - istockphoto.com

Profitieren Sie von der jahrzehntelangen Erfahrung der Internationalen Handelskammer



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

2017, 238 Seiten, 16,5 x 24,4 cm,
 Buch (Softcover), 89,00 €,
 ISBN 978-3-8462-0837-3

ISBN 978-3-8462-0838-0
 Online-Publikation, 89,00 €

Bundle Bestellnummer 221720191
 Buch und Onlineanwendung, 149,00 €

IHRE 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

Mehr Infos und versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen: shop.reguvis.de/0837-3

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

Bundesanzeiger
 Verlag GmbH
 Amsterdamer Str. 192
 50735 Köln

Reguvis
 Bundesanzeiger Verlag

Digitalisierung von Traditionspapieren

Herausforderung der Handelsdigitalisierung am Beispiel des Konnossements

Die Digitalisierung ist in aller Munde. Es gibt kaum einen Lebensbereich, der vor dem Hintergrund der Digitalisierung nicht vor gravierenden Veränderungen steht. Umso überraschender mutet es an, dass in Teilbereichen unseres Lebens die Zeit stehengeblieben zu sein scheint. So werden heute – wie vor hunderten von Jahren – bestimmte Transportdokumente in Papierform um die Welt geschickt. Dies trifft insbesondere auf Traditionspapiere zu, die den Handel von Ware ermöglichen, die sich auf dem Transport befindet. Der Beitrag gibt einen Einblick in die Herausforderungen der Überführung jahrhundertalter Systeme in das digitale Zeitalter.

Im Folgenden wird kurz in das Thema der Traditionspapiere eingeführt. Sodann werden die rechtlichen Rahmenbedingungen des geltenden Rechts sowie die Bemühungen privater Anbieter skizziert, digitale Lösungen anzubieten. Im Anschluss wird ein Ausblick auf zukünftige Regelungsmöglichkeiten gegeben.

Das Konnossement

Anders als bei üblichen Transportdokumenten (Ladeschein oder Frachtbrief) kann mithilfe von Traditionspapieren das Eigentum an Ware übertragen werden. Das Traditionspapier des internationalen Seetransports heißt Konnossement, englisch „Bill of Lading“. Es handelt sich um eine vom Verfrachter ausgestellte Urkunde, die den Auslieferungsanspruch des legitimierten Inhabers verbrieft, damit dieser im Bestimmungshafen die Herausgabe der Ware verlangen kann. Das Konnossement hat mithin eine Vielzahl von Funktionen: Es stellt eine Quittung dar. Denn der Verfrachter bestätigt, dass er die Ladung zur Beförderung übernommen hat. Es hat eine Beweisfunktion. Denn es belegt, dass der Verfrachter die Güter so übernommen hat, wie sie im Konnossement beschrieben sind. Es hat Legitimationsfunktion. Denn das Gesetz stellt die widerlegbare Vermutung auf (§ 519 Absatz 1 Satz 2 Handelsgesetzbuch (HGB)), dass der legitimierte Besitzer des Konnossements aus dem Konnossement berechtigt ist. Die oben erwähnte Traditionswirkung des Konnossements führt schließlich dazu, dass durch Begebung des Konnossements das Eigentum an der Ware übertragen wird. Diese Funktion ist elementar. Denn sie erlaubt den Handel mit Waren, die sich noch an Bord eines Schiffes befinden. Die Traditionswirkung von Konnossementen wird, nicht zuletzt aufgrund ihrer jahrhundertlangen Verwendung, von den meisten Staaten der Welt anerkannt.

Rechtslage in Deutschland

In Deutschland befinden sich die Vorschriften zum Seetransport im Fünften Buch des HGB. Dieses wurde erst im Jahre 2013 im Rahmen der Seerechtsreform umfassend novelliert. Regelungen zum Konnossement finden sich in den §§ 513 ff. HGB.

Im Zuge der Reform wurde § 516 HGB eingeführt. Gemäß § 516 Absatz 1 HGB ist das Konnossement vom Verfrachter zu unterzeichnen, wobei – wie auch nach altem Recht – die Nachbildung der eigenhändigen Unterschrift durch Druck oder Stempel genügt. Das Formerfordernis in Bezug auf die Ausstellung eines Konnossements ist somit geringer als das Schriftformerfordernis des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB). Dies erscheint auf den ersten Blick verwunderlich: Warum ist die Schriftform bei

der Kündigung einer Mietwohnung erforderlich, bei der Ausstellung eines handelbaren Wertpapiers aber nicht, obwohl mit ihm zum Beispiel die Eigentumsübertragung der Gesamtladung eines Öltankers ermöglicht wird? Die einfache Erklärung der insoweit nachvollziehbaren Entscheidung des Gesetzgebers ist das Massengeschäft des Transportgewerbes. Allein im Hamburger Hafen sind im Jahr 2018 rund 8,7 Millionen TEU (20-Fuß-Standardcontainer) umgeschlagen worden. Diese Zahl gibt eine Vorstellung davon, wie viele Konnossemente tagtäglich ausgestellt werden. Es versteht sich daher von selbst, dass eine elektronische Ausstellung und Weitergabe von Konnossementen den Rechtsverkehr erheblich vereinfachen und den Dokumententransfer beschleunigen würde.

Mit § 516 Absatz 2 HGB wurde eine rechtliche Grundlage für die Verwendung elektronischer Konnossemente geschaffen. Danach sollen elektronische Konnossemente den nach Absatz 1 ausgestellten Konnossementen gleichgestellt werden, „sofern sichergestellt ist, dass die Authentizität und die Integrität der Aufzeichnung stets gewahrt bleiben (elektronisches Konnossement)“. Zu den Funktionen, die das elektronische Konnossement ebenso wie das bisherige, papiergebundene Konnossement erfüllen muss, zählen etwa die oben erläuterte Beweisfunktion, die Traditionsfunktion, die Quittungsfunktion und die Legitimationsfunktion.

In § 516 Absatz 3 HGB wird das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) ermächtigt, „die Einzelheiten der Ausstellung, Vorlage, Rückgabe und Übertragung eines elektronischen Konnossements sowie die Einzelheiten des Verfahrens einer nachträglichen Eintragung in ein elektronisches Konnossement zu regeln“. Bisher hat das BMJV von dieser Ermächtigung keinen Gebrauch gemacht. Ein Grund hierfür liegt darin, dass laut Gesetzesbegründung (Deutscher Bundestag Drucksache (BT-Drs.) 17/10309, S. 93) die Frage, inwieweit überhaupt von der Ermächtigung aus § 516 Absatz 3 HGB Gebrauch gemacht werden soll, davon abhängt, ob sich geeignete Formen und Verfahren in der Praxis abzeichnen. Anders formuliert: Der Gesetzgeber überlässt die Herausforderung, praxiserichte und rechtlich einwandfreie Lösungen für die Schaffung und Übertragung elektronischer Konnossemente zu finden, (zunächst einmal) der Privatwirtschaft.

Dies ist nicht zwingend negativ. Denn es beflügelt nicht nur den Wettbewerb um die beste Lösung. Auch wird vermieden, dass eine gesetzliche Regelung geschaffen wird, die den Erfordernissen der Praxis nicht gerecht wird. Die Zurückhaltung des Gesetzgebers kann auch damit erklärt werden, dass bereits seit Jahren daran gearbeitet wird, entsprechende Verfahren für elektronische



Dr. Tim Schommer, LL.M.

ist Partner der internationalen Anwaltskanzlei Clyde & Co, die im Jahr 2019 ein Büro in Hamburg eröffnet hat. Er ist Privatdozent an der Bucerius Law School und seit knapp 15 Jahren in den Bereichen des Handels-, Seehandels- und Schiedsverfahrensrechts tätig. Ein weiterer Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist das Recht der Digitalisierung.



Die ICC-Publikation „The legal status of electronic bills of lading“ untersucht die rechtlichen Herausforderungen bei der Digitalisierung des Konnossements in unterschiedlichen Rechtsordnungen wie z.B. Deutschland, USA, Großbritannien, China, Indien, Russland, Brasilien sowie den Vereinigten Arabischen Emiraten.



Konnossemente zu entwickeln. So hat das Comité Maritime International (CMI) bereits in den 1990er Jahren ein Regelwerk für die elektronische Ausstellung von Konnossementen ausgearbeitet (*CMI Rules for Electronic Bills of Lading*). Mittlerweile gibt es private Anbieter, die die Verwendung elektronischer Konnossemente im Rahmen geschlossener Systeme anbieten. Beispielfähig zu nennen sind insoweit das BOLERO (Bill of Lading Electronic Registry Organisation) System (www.bolero.net) sowie das ESS (Electronic Shipping Solutions) Databridge System (www.essdocs.com). Bolero und ESS unterliegen ihren eigenen privatrechtlichen Rahmenbedingungen – dem Bolero Rulebook und dem ESS-Databridge Services and Users Agreement. Danach müssen die am Seehandel Beteiligten mit den genannten Privatanbietern Verträge schließen, um die Systeme nutzen zu können.

Die Regelwerke, zum Teil 50 Seiten stark, sind äußerst komplex. Zudem unterliegen sie englischem Recht. Nicht zuletzt aus diesem Grund ist durchaus fraglich, ob die Regelwerke der genannten Anbieter den Anforderungen der Übertragung eines Konnossements nach deutschem Recht genügen. So bestehen zum Beispiel Zweifel in Bezug auf die in der Praxis wichtige Übertragung eines Orderkonnossements. Gemäß § 519 Satz 3 Nr. 3 HGB ist der Konnossementsinhaber nur dann berechtigt, die Herausgabe der Ware zu verlangen, wenn er eine lückenlose Reihe von Indossamenten nachweisen kann. Das Indossament ist ein Vermerk auf der Rückseite des Konnossements, wonach der bisherige Inhaber (Indossant) sein Eigentum an dem Papier mit den damit verbundenen Rechten an den im Indossament Genannten (Indossatar) überträgt. Unter dem Bolero System erfolgt die Übertragung indes mithilfe einer Novation. Rechtsfolge einer Novation ist, dass das ursprüngliche Konnossementsrechtsverhältnis endet und ein neues Rechtsverhältnis mit identischen Rechten und Pflichten begründet wird. Eine Novation entspricht

mithin nicht der Übertragung eines Orderkonnossements nach deutschem Recht. Denn es fehlt an einer lückenlosen Reihe von Indossamenten.

Wegen dieser Rechtsunsicherheit, aber auch wegen der komplex erscheinenden Vertragsbedingungen, schrecken viele am Seetransport Beteiligte vor der Verwendung der genannten Systeme zurück.

Umso interessanter ist, dass mittlerweile auch in Deutschland an Verfahren für E-Konnossemente geforscht wird. Ein Verbundprojekt unter Leitung des Zentrums für Recht der Informationsgesellschaft der Universität Oldenburg untersucht, wie digitale Konnossemente aussehen könnten, die systemäquivalent zu Papier-Konnossementen sind. Das Projekt ist Teil der Förderlinie „Smarte Datenwirtschaft“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). Der Anspruch ist, eine Software zu entwickeln, die mit dem deutschen Recht in Einklang steht. Technisch soll die Aufgabe durch Schaffung eines Blockchain-Konnossements gelöst werden. Die Idee ist, dass der Verfrachter einen *token* erstellt und der Software sodann den Befehl erteilt, die gemäß § 515 Absatz 1 HGB vorgeschriebenen Informationen aufzunehmen. Technische Folge wäre, dass diese Informationen dann untrennbar mit dem *token* verbunden sind und dieser unmittelbar an den „aus dem Papier“ Berechtigten ausgestellt werden kann. Für den Eigentumsübergang an Ware, über die ein *token* ausgestellt wurde, genügt es sodann, eine Transaktion des *tokens* an den Erwerber auf der Blockchain vorzunehmen.

Anders als bei den Privatanbietern wird im Rahmen des Forschungsprojekts ein neutraler Ansatz verfolgt. Es soll keine profitorientierte Organisation die Software verwalten. Außerdem soll die Datensouveränität den Akteuren überlassen werden. Im Hinblick auf die in jüngerer Zeit immer wieder publik gewordenen Datenschutzskandale scheint dies ein guter Ansatz zu sein. (Für weitere Informationen hierzu siehe: www.uol.de/privatrecht/projekt-haptik)

Fazit und Ausblick

Es bleibt abzuwarten, ob es angesichts der weiteren technischen Entwicklung gelingt, ein elektronisches Dokument zu erstellen, welches den Anforderungen des § 516 HGB gerecht wird. Bis geeignete Lösungen im Sinne des § 516 Absatz 2 HGB gefunden sind, bleibt Unternehmen nach deutschem Recht die Verwendung elektronischer Konnossemente verwehrt.

SIEMENS
Ingenuity for life



Mutige Ideen brauchen starke Partner.

Kluge Köpfe, brillante Ideen – und wie weiter? Mit digitalen Technologien unterstützen wir die Verwirklichung. So entstehen Lösungen, die unser Leben, unsere Arbeit und unser Miteinander in der Welt verbessern.

siemens.de

Die schleichende Revolution

Wie die Digitalisierung Rechtsabteilungen verändert

Die Digitalisierung hat bereits seit Jahren erhebliche Auswirkungen auf zahlreiche Arbeitsabläufe in Unternehmensrechtsabteilungen sowie die Arbeitsweise der dort beschäftigten Mitarbeiter. Rechtsabteilungen, die ihre Unternehmen effizient und erfolgreich durch den ständig weiter anwachsenden Dschungel an rechtlichen Regelungen lotsen wollen, müssen Legal Tech in immer weiterem Umfang in ihre Arbeitsabläufe integrieren.



© baena - istockphoto.com

Hintergrund

Rechtsabteilungen sehen sich zwei auf den ersten Blick unvereinbaren Herausforderungen ausgesetzt: Zum einen führt die rasante technische Entwicklung zusammen mit der Globalisierung dazu, dass sie Lösungen für eine immer größer werdende Anzahl von Gesetzen und neuen Geschäftsmodellen in einer Vielzahl von Jurisdiktionen finden müssen. Zum anderen sind sie – wie andere Unternehmenseinheiten auch – permanent dazu aufgefordert, ihre Effizienz zu steigern. Beim Bewältigen dieser Herausforderungen kommt dem Einsatz von digitalen Hilfsmitteln, von Legal Tech, eine entscheidende Bedeutung zu. Digitale Hilfsmittel erlauben es, die Arbeitsabläufe in den Rechtsabteilungen zu optimieren und rechtliche Fragen effizienter zu lösen. Digitale Hilfsmittel versetzen die Rechtsabteilung ferner dazu in die Lage, den operativen Einheiten des Unternehmens Selfservice-Lösungen anzubieten, welche die effiziente Bearbeitung bestimmter rechtlicher Vorgänge ermöglichen, ohne dass die Rechtsabteilung im individuellen Fall eingeschaltet werden muss. Nicht verkannt werden darf allerdings, dass auch die Digitalisierung der Rechtsabteilung nicht durch einzelne disruptive Ereignisse geprägt ist, sondern einer schleichenden Revolution gleicht. Der Rechtsroboter, der einen Großteil der im Unternehmen anfallenden rechtlichen Fragestellungen selbstständig erledigt, bleibt aus heutiger Sicht bis auf weiteres Science Fiction.

Chancen – bereits vorhandene digitale Lösungen

Bei der Diskussion über die Digitalisierung der Rechtsabteilung wird häufig übersehen, dass die schleichende Revolution in vielen Rechtsabteilungen bereits vor Jahren begonnen hat. In der „digitalen“ Rechtsabteilung hat das papierlose Büro Einzug gehalten. E-Mails und elektronische Akten haben Brief und Fax sowie den guten alten Leitzordner nahezu vollständig verdrängt. Matter-Management-Systeme ermöglichen es, E-Mails, Vertragsentwürfe und sonstige Dokumente aller Art in einer elektronischen Akte abzulegen. Gegenüber der analogen Akte bietet die elektronische Akte den Vorteil, dass sie durch alle mit einem Vorgang betrauten Mitarbeiter jederzeit und von überall auf der Welt – Internetzugang vorausgesetzt – aktualisiert und eingesehen werden kann. Diktatsoftware, die gesprochenes Wort direkt in geschriebenen Text umwandelt, hat das klassische Diktiergerät abgelöst. Dies beschleunigt die Arbeit der juristischen Mitarbeiter. Zudem ermöglicht es, Ressourcen in den Sekretariaten der Rechtsabteilung zu sparen oder für höherwertige

Aufgaben einzusetzen. Beim Bearbeiten komplexer rechtlicher Fragen stehen anstelle der mit Gesetzssammlungen, Fachbüchern und Urteilssammlungen stolz gefüllten Bibliothek nunmehr Online-Angebote. Gesetzestexte lassen sich in Deutschland über „gesetz-im-internet.de“ und „dejure.org“ abrufen. Urteile, Fachzeitschriften und Fachbücher stellen mehrere Verlagshäuser schon seit Jahren als Online-Angebote zur Verfügung. Diese Angebote sind jederzeit und überall verfügbar. Sie steigern die Effizienz bei der Lösung rechtlicher Fragen vor allem dadurch, dass relevante Texte mittels Stichwortsuche rasch auffindbar sind und im jeweiligen Text Links auf referenzierte Urteile, Artikel und Fachbücher hinterlegt sind. Per Mausklick wird hierdurch Zugang zu weiterführenden Informationen ermöglicht. Legal-Spend-Management-Lösungen ermöglichen es Rechtsabteilungen, ihre Prozesse für die Mandatierung externer Kanzleien zu optimieren. Die hierdurch erreichte Transparenz über die Tätigkeit und Kosten externer Rechtsberater sowie ein professioneller Mandatierungsprozess machen es möglich, Einsparpotenziale zu realisieren. Zumindest in großen Rechtsabteilungen kommen vermehrt eDiscovery-Lösungen zum Einsatz, die bei komplexen Rechtsstreitigkeiten, der Vorbereitung von M&A-Transaktionen sowie Compliance-Ermittlungen die rasche Analyse großer Datenbestände nach bestimmten Themen und Mustern ermöglichen.

Legal-Tech-Angebote versetzen die Rechtsabteilung darüber hinaus in die Lage, den betreuten Unternehmenseinheiten Selfservice-Angebote zu unterbreiten, die zu einer erheblichen Steigerung der Effizienz und Qualität der Rechtsanwendung im Unternehmen führen. Ein Beispiel hierfür sind Contract Lifecycle Management (CLM)-Systeme, mit deren Hilfe sich alle für einen Vertrag wichtigen Prozessschritte von der Vertragserstellung über die Verhandlungsphase, den Genehmigungsprozess, die digitale Vertragsunterzeichnung, die elektronische Archivierung, bis hin zur Vertragsverwaltung und Vertragsanalyse digitalisieren lassen. Vertragsmuster können mittels solcher Tools von der Rechtsabteilung so konfiguriert werden, dass Mitarbeiter im Vertrieb und Einkauf durch das Beantworten einfacher Fragen einen auf den jeweiligen Einzelfall zugeschnittenen Vertrag generieren können. Die Auswirkungen von Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen auf die Vertragsbeziehungen des Unternehmens lassen sich durch einige CLM-Systeme per Knopfdruck einer ersten Analyse unterziehen. Ein Beispiel hierfür sind die potenziellen Auswirkungen eines harten Brexits auf das Unternehmen. Ob



Jörg Vocke

ist Chief Counsel Technologie in der Rechtsabteilung der Siemens AG. Er verantwortet unter anderem die Rechtsberatung der zentralen Unternehmensforschung von Siemens (Corporate Technology).



Einfuhrabgaben infolge eines Hard Brexits nach den Regelungen in den einzelnen Verträgen vom Unternehmen oder seinem Vertragspartner zu tragen wären, lässt sich mithilfe bestimmter Systeme in Summe sowie auf Ebene des einzelnen Vertrages analysieren. Beim Kommentieren und Überarbeiten von übermittelten Vertragsentwürfen der Gegenseite sind hingegen entsprechend qualifizierte Mitarbeiter der Rechtsabteilung den bisher am Markt angebotenen Lösungen noch weit überlegen. Angesichts der Vielzahl der unterschiedlichen Vertragstypen, der Besonderheiten der zahllosen Einzelfälle und der unterschiedlichen Interessenlagen der Unternehmen, bietet der Legal Tech-Markt zumindest derzeit für die automatisierte Vertragskommentierung keine zufriedenstellenden Lösungen.

Herausforderung – Auswahl der richtigen technischen Lösung

Nicht zu unterschätzen sind die Herausforderungen sowie der zumindest in der Implementierungsphase erhöhte Ressourcenaufwand, um digitale Lösungen in der Rechtsabteilung erfolgreich einzuführen. Zunächst gilt es, die für ihre Digitalisierung geeigneten Arbeitsabläufe im jeweiligen Unternehmen zu identifizieren. Hier gibt es keine Standardlösungen. Für das Einführen und den Betrieb neuer IT-Tools fallen immer Kosten an. Im jeweiligen Unternehmen muss Anwendungsfall für Anwendungsfall kalkuliert werden, ob sich diese Kosten angesichts der zu erwartenden Effizienzgewinne infolge der Einführung einer digitalen Lösung rechtfertigen lassen. Sobald die geeigneten Arbeitsabläufe identifiziert sind, gilt es, in der Vielzahl der Angebote das für ihre Digitalisierung geeignete Tool am Markt auszuwählen. Aspekte wie die Kompatibilität der Lösung mit

den bereits im Unternehmen vorhandenen IT-Systemen, IT-Sicherheit und Datenschutz sowie die Komplexität der Lösung spielen hier eine entscheidende Rolle. Ein Weg zur digitalen Rechtsabteilung ist die Einführung von Insellösungen zur Digitalisierung klar abgrenzbarer Aufgaben und Arbeitsabläufe. Solche Projekte lassen sich mit überschaubarem Aufwand steuern. Sollte sich herausstellen, dass der Mehrwert der Lösung in der Praxis nicht die im Business Case angenommenen Erwartungen erfüllt, ist der wirtschaftliche Schaden in Folge der Fehlinvestition begrenzt. Im Gegensatz dazu haben komplexe „end-to-end“-Lösungen den großen Vorteil, dass sie das Optimieren ganzer Anwendungsbereiche und Prozessketten ohne IT-Schnittstellen ermöglichen. Das Risiko, dass die technische Interaktion und der reibungslose Datenaustausch über einzelne Prozessketten hinweg nicht funktioniert, ist deutlich geringer als bei Insellösungen. Falls die ausgewählte technische Lösung nicht den Erwartungen entspricht, ist das Risiko einer Fehlinvestition allerdings wiederum erheblich größer.

Die Zahl der Anbieter von Legal Tech steigt rasant. Um einen Überblick über die unterschiedlichen Legal-Tech-Anwendungen und deren Anbieter zu erhalten, gibt es zahlreiche Möglichkeiten wie Legal-Tech-Messen, Onlineforen (z.B.: Legaltech News) und Expertengruppen in Branchen- und Berufsverbänden (z.B.: Fachgruppe Legal Tech des Bundesverbandes der Unternehmensjuristen – BUJ).

Kulturwandel – ein entscheidender Erfolgsfaktor

Mindestens so wichtig wie die Auswahl der für das jeweilige Unternehmen und seine Rechtsabteilung

passenden technischen Lösung ist die Einstellung der betroffenen Mitarbeiter zur Digitalisierung ihres Arbeitsumfeldes. Die Einführung digitaler Hilfsmittel zwingt die meisten der betroffenen Mitarbeiter dazu, ihre gewohnte Arbeitsweise zumindest teilweise umzustellen. Zudem darf nicht unterschätzt werden, dass die Einführung von Legal-Tech-Anwendungen meist erhebliche inhaltliche Vorarbeit erfordert. Für fragenbasierte Vertragsmuster, die über ein CLM-Tool zur Verfügung gestellt werden, muss die Rechtsabteilung zunächst einmal geeignete Entscheidungsbäume und Textbausteine entwerfen. Die betroffenen Mitarbeiter in der Rechtsabteilung sowie in Vertrieb bzw. Einkauf müssen Schulungen zur Anwendung des Tools erhalten. Darüber hinaus ist zu beachten, dass es häufig einige Zeit dauert und Nachbesserungen erforderlich sind, bis neue Legal-Tech-Tools wunschgemäß funktionieren.

Diese Herausforderungen müssen bei der Festlegung von Budgets und Zeitplänen sowie der Frage, ob externe Berater erforderlich sind, durch Projektleitung und Entscheidungsträger berücksichtigt werden. Die betroffenen Mitarbeiter in der Rechtsabteilung müssen über diese Herausforderungen offen informiert werden und sie sollten in allen Phasen der Digitalisierung ihrer Abteilung Gelegenheit haben, Kritik und Verbesserungsvorschläge zu äußern. Die Mitarbeiter müssen verstehen, dass die Digitalisierung der Rechtsabteilung eine schleichende Revolution ist, die nicht immer reibungslos verläuft. Professionelle Kommunikation und professionelles Change-Management sind daher unerlässliche Erfolgsfaktoren.

Fazit

Das erfolgreiche Einführen von Legal-Tech-Lösungen durch die Rechtsabteilung setzt voraus, dass Herausforderungen wie die Auswahl der richtigen technischen Lösung sowie der erforderliche Kulturwandel bei den betroffenen Mitarbeitern professionell angegangen werden. Der mit der Einführung von Legal Tech verbundene Aufwand lohnt sich jedoch in vielen Fällen. Bereits heute bieten digitale Hilfsmittel zahlreiche Möglichkeiten, die Arbeitsabläufe in der Rechtsabteilung zu optimieren und den operativen Unternehmenseinheiten Selfservice-Lösungen anzubieten, welche die Qualität und Effizienz der Rechtsanwendung im Unternehmen deutlich steigern.



Web Based Trainings

Web Based Training: Incoterms®

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

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

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

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

SCHULUNGSMATERIALIEN

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

ZIELGRUPPE:

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

Dauer: ca. 280 Minuten

Preis: 195,00€ (zzgl. 19% MwSt.)

FORTBILDEN BEQUEM AM ARBEITSPLATZ

→ www.aw-training-online.de

195,- €
(zzgl. 19% MwSt.)



Wir freuen uns auf Ihre Bestellung:

www.aw-training-online.de/13

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

In Kooperation

Reguvis | Bundesanzeiger Verlag



Incoterms® 2020

Die neuen ICC-Handelsklauseln stehen kurz vor der Veröffentlichung

In den weltweiten Handelsgeschäften regeln die Lieferbedingungen die Rechte und Pflichten von Verkäufer und Käufer rund um den Transport der Ware. Um eine global einheitliche Anwendung und Auslegung der Lieferbedingungen zu ermöglichen, hat die Internationale Handelskammer (ICC) vor mehr als 80 Jahren die Incoterms®-Klauseln entwickelt. Sie haben sich international durchgesetzt und sind inzwischen in rund 90 % aller internationalen Kaufverträge enthalten. Sie tragen wesentlich dazu bei, dass Missverständnisse reduziert und Rechtsstreitigkeiten verhindert werden können. Die aktuelle Version sind die Incoterms® 2010, sie werden zurzeit überarbeitet und an die aktuelle Rechtslage und Handelspraxis angepasst. Die Incoterms® 2020 stehen ab Herbst 2019 zur Verfügung und sie gelten ab dem 1. Januar 2020.



© sanjari - istockphoto.com

Nach ihrer Gründung im Jahr 1919 wurden von der ICC eine Reihe von Regeln und Standards entwickelt, die die Gestaltung internationaler Geschäfte erleichtern und fördern sollten. Fast 20 Jahre nach ihrer Gründung veröffentlichte die ICC im Jahr 1936 die erste Version der Incoterms®-Regeln und schuf damit das wichtigste und bekannteste Regelwerk der ICC. Die Überarbeitung erfolgt seit 1980 alle zehn Jahre und wird weltweit mit großer Aufmerksamkeit verfolgt.

Die Incoterms®-Klauseln setzen weltweit gültige Standards zu den Lieferbedingungen. Die ICC ist sich ihrer Verantwortung bewusst, jede neue Anpassung der Standards erfolgt nach dem von Prof. Jan Ramberg – „Vater“ der modernen Incoterms® – verfolgten Prinzip: „Incoterms should be in pace with trade practice“.

Überarbeitung durch internationale Experten

Die ICC stieß 2016 eine neue Überarbeitung an und bildete noch im selben Jahr ein internationales Redaktionskomitee, das aus neun Fachleuten besteht. Dabei wurde stark auf die unterschiedlichen Nutzergruppen geachtet, vier Experten kommen aus Unternehmen und Verbänden, die fünf weiteren Experten sind im internationalen Handelsrecht spezialisierte Rechtsanwälte. Ebenso spielte die regionale Verteilung eine wichtige Rolle, drei aus Asien, zwei aus den USA und vier aus Europa. Die starke Beteiligung von Fachleuten aus Asien spiegelt die zunehmende Bedeutung der Region im globalen Handel wider. Gerade deutsche Unternehmen, die stark im asiatischen Markt aktiv sind, profitieren davon, wenn die Incoterms® dort eine hohe Akzeptanz haben.

Enge Abstimmung mit den Nutzern

Neben einer engen Abstimmung mit den nationalen Komitees (NCs) wurden die Mitglieder der ICC-Kommissionen „Handelsrecht und -praxis“, „Zölle und Handels erleichterung“ sowie „Banktechnik und -praxis“ in den Überarbeitungsprozess einbezogen. Ebenfalls eingebunden wurden Verbände, wie die Internationale Föderation der Spediteurorganisationen (FIATA), International Union of Marine Insurance (IUMI) sowie das European Shippers Counsel (ESC). Darüber hinaus fanden zwei regionale Konferenzen mit Vertretern aus der Praxis statt, 2017 in China und 2018 in Europa. Aus deutscher Sicht waren rund 20 Experten am Überarbeitungsprozess beteiligt.

Optimale Vermarktung der Incoterms® 2020

Die internationale Redaktionsgruppe der ICC traf sich insgesamt zwölf Mal zu mehrtägigen Arbeitstreffen

und analysierte, diskutierte und bearbeitete über 3.000 Kommentare aus über 40 Ländern. Ein grundlegendes Problem wurde besonders häufig genannt: Millionen von Anwendern setzen die Incoterms® weltweit ein, allerdings ist die Verbreitung der offiziellen Veröffentlichung der Incoterms®-Klauseln außerhalb von Europa und den USA vergleichsweise niedrig. Die Klauseln werden deshalb häufig missverstanden und in vielen Ländern und Regionen falsch angewendet.

Deshalb suchte das Redaktionskomitee zunächst nach Möglichkeiten, die Incoterms® einem größeren Publikum zugänglich zu machen. Diskutiert wurde u.a. über eine digitale Version der Incoterms® 2020 sowie über eine eigene Incoterms®-App. Die Fachleute waren sich darüber einig, dass eine bessere Verbreitung der Incoterms®-Klauseln zu einem marktgerechten Preis, insbesondere in Entwicklungsländern, dringend erforderlich ist.

Transparenter Entscheidungsprozess

Bei der inhaltlichen Überarbeitung der Incoterms® erstellte das internationale Redaktionskomitee im Verlauf der Zeit drei Entwürfe und übermittelte diese an die ICC-Nationalkomitees (NCs). Jedem Entwurf war eine „explanatory note“ mit den wichtigsten Änderungsvorschlägen der NCs beigelegt.

Die Änderungswünsche unterschieden sich teilweise erheblich, teilweise widersprachen sie sich auch. In solchen Fällen versuchte das Redaktionskomitee, eine für alle Seiten angemessene Lösung zu finden. Dabei wurden solche Vorschläge nicht berücksichtigt, die lediglich nationale oder regionale Situationen regeln wollten und die keiner gängigen Handelspraxis entsprachen. In der „explanatory-note“ wurde auf die konträren Standpunkte ausdrücklich hingewiesen und die NCs gebeten, über die vom Redaktionskomitee vorgeschlagene Lösung abzustimmen. Am Ende wurde derjenige Vorschlag berücksichtigt, der die Mehrheit der Stimmen erhielt. Der nach diesen Regeln ablaufende Überarbeitungsprozess war zweifelsohne aufwändig und zuweilen langwierig. Er wird aber nach Überzeugung des Redaktionskomitees dafür sorgen, dass die Incoterms® 2020 der weltweit aktuellen Praxis entsprechen und international akzeptiert werden.

Das internationale Redaktionskomitee legte im Herbst vergangenen Jahres einen umfassenden Textvorschlag für die Incoterms® 2020 vor, der im Rahmen der Kommissionssitzung für Handelsrecht und -praxis im Oktober 2018 in Paris angenommen wurde. Anschließend wurde die endgültige Fassung dem ICC Executive



Christoph Martin Radtke

ist Avocat, Rechtsanwalt sowie Partner der Kanzlei FIDUCIAL LEGAL by LAMY in Paris und Lyon. Herr Radtke ist darüber hinaus als französischer Fachanwalt im internationalen Wirtschaftsrecht sowie der Schiedsgerichtsbarkeit aktiv. Zudem ist er Vorsitzender der Kommission Handelsrecht und -praxis von ICC France und Co-Vorsitzender des internationalen Redaktionskomitees der Incoterms®2020.



Board zur finalen Freigabe vorgelegt. Aktuell läuft der produktionstechnische Prozess, damit dann im Herbst dieses Jahres der globale Launch der Incoterms® 2020 erfolgen kann.

Überblick über strukturelle Änderungen

Neben einer Reihe von inhaltlichen Änderungen, die rechtzeitig zur Veröffentlichung erläutert werden, gibt es zahlreiche strukturelle Änderungen, die das Verständnis und die Anwendbarkeit der Regeln im täglichen Gebrauch erleichtern sollen. Damit sind die Experten einer zentralen Forderung nachgekommen, für eine präzisere Erläuterung und ein besseres Verständnis der Klauseln zu sorgen. Dazu gehören:

- Die 10 Artikel zu jeder Incoterms®-Klausel wurden neu formuliert und neu geordnet. Damit wurde die Nutzung vereinfacht und gleichzeitig die Bedeutung der verschiedenen Erläuterungen einer Klausel verändert. Damit sollten sich künftige Incoterms®-Nutzer nach dem Launch der 2020er Version intensiv beschäftigen.
- Die im Jahr 2010 eingeführten Anwendungshinweise (künftig: „explanatory notes“) wurden überarbeitet, neu formuliert und ergänzt. Die Anpassungen haben auch hier das Ziel, das Verständnis und die Anwendbarkeit der Klauseln zu erleichtern.
- Aufgrund zahlreicher Anfragen der NCs hat das Redaktionskomitee die Einführung in die Incoterms® 2020 erweitert und umgestaltet. Der neue Einführungstext erläutert die Bedeutung und den Anwendungsbereich der Incoterms® im internationalen Handelsgeschäft und gibt wichtige

Hinweise für den praktischen Gebrauch. Hierzu gehören auch FAQs, wie etwa „Was regeln die Incoterms® und was regeln sie nicht?“

Es wird eine Reihe inhaltlicher Änderungen der Incoterms®-Klauseln geben, die bereits mit großer Spannung von der Öffentlichkeit erwartet werden. Die inhaltlichen Neuerungen innerhalb des Regelwerks werden spätestens ab Herbst 2019 kommuniziert.

Geltung der Incoterms® 2020

Die Incoterms®-Klauseln der ICC haben sich überall auf der Welt als globaler Standard durchgesetzt und sie werden von der United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL) unterstützt. Wirksam werden die Incoterms®-Regeln erst, wenn sich die Geschäftspartner im Vertrag darauf einigen. Es ist deshalb unerlässlich, dass Incoterms®-Nutzer den Text und den Anwendungsbereich der verschiedenen Klauseln genau kennen. Die Klauseln EXW oder DDP sind – anders als häufig vermutet – nur in Ausnahmefällen die beste Lösung.

Aktuell gelten die Incoterms® 2010. ICC Germany stellt für Nutzer die aktuell geltende deutsch-englische Fassung zur Verfügung, ab 1.1.2020 werden sie von den Incoterms®2020 abgelöst: www.iccgermany.de – Standards & Regelwerke – Incoterms® 2010.

ICC Germany begleitet die weltweite Veröffentlichung der neuen Incoterms® 2020 mit eigenen Maßnahmen und Kampagnen. Der Text in einer deutsch-englischen Fassung der Incoterms® 2020 wird allen Incoterms®-Nutzern ab Herbst 2019 zur Verfügung stehen.

Incoterms® 2020.de

Am 01.01.2020 treten die neuen Incoterms® 2020 in Kraft. Um alle Marktteilnehmer rechtzeitig zu informieren und zu schulen, veranstaltet ICC Germany gemeinsam mit der DVV-Mediengruppe Tagesseminare zum neuen Regelwerk. Es werden die Änderungen erläutert und ihre richtige Anwendung dargelegt. Im anschließenden Praxisteil steht das Zusammenwirken von Incoterms® und sonstigen Vertragsbedingungen anhand konkreter Beispielfälle im Vordergrund.

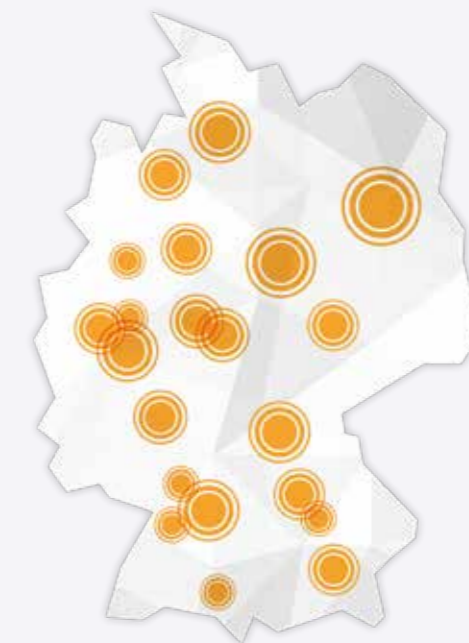
Der Workshop richtet sich an Berufstätige, die im Ein- und Verkauf mit Geschäftsabschlüssen zu tun haben und in diesem Zusammenhang auch geeignete Lieferbedingungen auswählen müssen. Ferner richtet sich das Seminar an Berater, Juristen und Mitarbeiter aus den Industrie- und Handelskammern.

Ort	Tagesseminar jeweils am:
Berlin	17.09.2019/22.10.2019/12.11.2019
Bremen	25.09.2019
Duisburg	21.11.2019
Düsseldorf	24.09.2019/08.10.2019/04.12.2019
Frankfurt	19.09.2019/05.11.2019/10.12.2019
Freiburg	16.10.2019
Friedrichshafen	05.11.2019
Hamburg	12.09.2019/22.10.2019/14.11.2019
Hannover	19.11.2019
Heidelberg	23.10.2019/10.12.2019
Ingolstadt	03.12.2019
Karlsruhe	14.11.2019
Kassel	17.10.2019/06.11.2019/11.12.2019
Köln	15.10.2019
Leipzig	08.10.2019/28.11.2019
Magdeburg	05.12.2019
München	18.09.2019/09.10.2019/13.11.2019
Nürnberg	10.10.2019/07.11.2019/12.12.2019
Osnabrück	26.11.2019
Stuttgart	24.10.2019/27.11.2019/04.12.2019
Ulm	26.09.2019

Wer als Dozent Seminare zu den Incoterms® 2020 anbieten möchte, benötigt dafür die Qualifizierung als Trainer der ICC. Damit soll sichergestellt werden, dass die Vermittlung der richtigen Anwendung der Incoterms® 2020 auf einheitlich hohem Niveau erfolgt. Die Veranstaltung richtet sich an alle Interessenten, die als Trainer, Seminarleiter oder Referenten künftig Seminare zu den Incoterms®2020 durchführen wollen.

Train-the-Trainer in München	16.10.2019
Train-the-Trainer in Hamburg	21.10.2019
Train-the-Trainer in Berlin	24.10.2019
Train-the-Trainer in Köln	04.11.2019
Train-the-Trainer in Frankfurt	12.11.2019

Änderungen vorbehalten. Weitere Informationen zu allen Veranstaltungen und Buchung über www.incoterms2020.de



Weitere Informationen zum Thema, Cagdas Orhan, S. 74.

Kommt die AGB-Reform?

Die deutsche Wirtschaft braucht ein modernes Vertragsrecht

Unternehmen sind auf rechtssichere vertragliche Regelungen angewiesen, um wirtschaftlichen Erfolg zu haben. Die extrem restriktive Anwendung des deutschen Rechts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) verhindert aber gerade belastbare vertragliche Regelungen – große Rechtsunsicherheit und Haftungsrisiken sind die Folge. Damit ist das deutsche Recht – im Vergleich zu anderen, in der Regel viel liberaleren, Rechtsordnungen – unattraktiv. Das belastet nicht zuletzt den exportorientierten Mittelstand. Aber auch zur Regelung innovativer Geschäftsmodelle, z.B. im Industrie 4.0-Bereich, kann das deutsche Recht zum Hemmschuh werden, so etwa für Startup-Firmen. Eine Reform des AGB-Rechts im unternehmerischen Geschäftsverkehr (Business to Business, B2B) ist daher dringend geboten, um den Wirtschafts- und Rechtsstandort hierzulande zu stärken.

Starre AGB-Kontrolle vs. freie unternehmerische Vertragsgestaltung

Die überaus strenge Inhaltskontrolle des deutschen AGB-Rechts – obwohl ursprünglich primär auf Verbraucherverträge zugeschnitten – wird von Gerichten weitgehend analog auch auf Verträge zwischen Unternehmen angewendet. Und dies unabhängig davon, ob es sich um ein In- oder Auslandsgeschäft handelt. Zwar sieht das Gesetz vor, dass die „im Handelsverkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuche“ angemessen zu berücksichtigen sind. In der Praxis ist von dieser Rücksichtnahme aber so gut wie nichts zu bemerken. Im Gegenteil, anstatt eine Differenzierung vorzunehmen geht die höchstrichterliche Rechtsprechung in Deutschland davon aus, dass der Katalog verbotener Klauseln für Verbraucherverträge gemäß §§ 308, 309 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) eine „Indizwirkung“ für den unternehmerischen Geschäftsverkehr hat. Sie legt also den strengen Maßstab des Verbraucherrechts weitgehend auch auf Unternehmensverträge an. Damit kann von der notwendigen und gesetzgeberisch auch beabsichtigten Flexibilität des AGB-Rechts für den B2B-Bereich keine Rede sein. Das deutsche AGB-Recht stellt sich mithin als ein schwerwiegendes Hindernis für die freie unternehmerische Vertragsgestaltung dar.

Noch nicht einmal mit der Notlösung eines Individualvertrags kann sich der Anwender deutschen Rechts behelfen, um der AGB-Kontrolle zu entgehen. Denn die deutsche Rechtsprechung stellt kaum erfüllbare Anforderungen an das individuelle „Aushandeln“. Danach genügt nicht, dass die Parteien über die einzelnen vertraglichen Regelungen sprechen. Vielmehr hat das Unternehmen z.B. jede Haftungsbegrenzungsklausel ernsthaft (mit dem Willen zur Abänderung) zur Disposition zu stellen. Dies betrifft also selbst Regelungen, auf die es vernünftigerweise gar nicht verzichten kann,

ohne unübersehbare Risiken einzugehen. Abgesehen davon ist es aus ökonomischen Gründen in vielen Fällen gar nicht möglich, jeden Vertrag im Einzelnen auszuhandeln, z.B. im Massengeschäft.

Konsequenzen für die Praxis

Die derzeitige Rechtslage behindert die unternehmerische Vertragsfreiheit in unzumutbarer Weise. International absolut übliche Vertragsklauseln können nach deutschem Recht nicht wirksam vereinbart werden. Dies betrifft z.B. essenziell wichtige summamäßige Haftungsbegrenzungen und -ausschlüsse für bestimmte Folgeschäden (insbesondere Produktionsausfall und entgangener Gewinn) sowie branchenübliche Standardverträge. Und dies trotz der ursprünglich gesetzgeberisch intendierten Abgrenzung zu Verbraucherverträgen. Folge sind große Rechtsunsicherheit und Haftungsrisiken. Besonders stark betroffen sind Unternehmen der Industrie 4.0 mit entsprechend innovativen Geschäftsmodellen, für die sich noch keine Zuordnung zu einem bestimmten Vertragstypus entwickelt hat. Gleiches gilt für Unternehmen mit einem hohen Automatisierungsgrad, der eine besonders hohe Abhängigkeit von Standardverträgen bewirkt.

Besonders praxisfremd erscheint dieser Befund, weil Deutschland hier einen absoluten Sonderweg geht. Viele andere Länder, wie z.B. die Schweiz, Österreich, die skandinavischen Länder, England und die USA, behandeln Vertragsklauseln in Unternehmensverträgen im Ergebnis viel liberaler als Deutschland, ohne dass dort von katastrophalen Missständen berichtet wird. Dies belegt für den Bereich der Haftungsbegrenzung auch eine vom Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) selbst in Auftrag gegebene Studie der Universität Osnabrück, die Antworten von über 1.200 Unternehmen auswertet, die Rechtslage in

sechs anderen Ländern vergleicht und ebenfalls klar die Starrheit des deutschen Rechts feststellt. Für Verträge mit Auslandsbezug führt diese Situation oft zu einer Flucht aus dem deutschen Recht – für eine Exportnation ein absolutes Armutszeugnis!

Auswahl bestehender Vorschläge zu einer AGB-Reform

- Studie von Prof. Leuschner/ Universität Osnabrück im Auftrag des BMJV zum Thema „AGB-Recht für Verträge zwischen Unternehmen“ unter besonderer Berücksichtigung von Haftungsbeschränkungen (2014): <http://t1p.de/p5zq>
- Das „Ergebnispapier: Industrie 4.0 – wie das Recht Schritt hält“ empfiehlt ebenfalls dringend die Flexibilisierung des AGB-Rechts im B2B-Bereich, um neue Geschäftsmodelle auf rechtlich belastbarer Basis möglich zu machen. Es wurde erarbeitet von der Arbeitsgruppe „Rechtliche Rahmenbedingungen“ der Plattform Industrie 4.0, die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) sowie vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) gemeinsam mit Vertretern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Gewerkschaften betrieben wird (2016): <http://t1p.de/4d2v>
- Der Deutsche Juristentag (2011 und 2016) sowie der Deutsche Anwaltstag (2014) unterstützen das Reformanliegen.
- Die „Frankfurter Initiative zur Fortentwicklung des AGB-Rechts“, die von Wirtschaftsverbänden und Anwaltskanzleien ins Leben gerufen wurde, hat bereits frühzeitig Lösungsvorschläge entwickelt: <http://t1p.de/imo5> (Stand Juni 2018).
- Branchenübergreifende Verbändeerklärung unter dem Titel „AGB-Recht für Unternehmen modernisieren – Wirtschaftsstandort Deutschland stärken“, u.a. vom VDMA und ICC Germany unterstützt (2018): <http://t1p.de/9gqj>



Notwendigkeit einer Reform – Lösungsansätze

Die notwendige vertragliche Handlungsfreiheit für den unternehmerischen Geschäftsverkehr muss wiederhergestellt werden. Dies hat die deutsche Wirtschaft jüngst mit einer Verbändeerklärung, die rund 15 Verbände unterzeichnet haben, nochmals unterstrichen. Als Lösungsansätze einer Reform kämen unter anderem die Abschaffung der Indizwirkung der §§ 308, 309 BGB im Rahmen der Unangemessenheitsprüfung, die Einführung von tatsächlich in der Praxis umsetzbaren Anforderungen an den Begriff des „Aushandelns“ von Individualverträgen im Sinne von § 305 Abs. 1 S. 2 BGB sowie die spezielle Berücksichtigung innovativer Geschäftsmodelle in Frage. Wichtig ist auf jeden Fall, dass Rechte und Pflichten in B2B-Verträgen wieder ohne weitgehende Einschränkungen durch eine AGB-Kontrolle wirksam definierbar sein müssen.

Ausblick

Die Forderung der deutschen Wirtschaft nach mehr Flexibilität für unternehmerische Verträge wurde vom Koalitionsvertrag aufgegriffen, wonach das AGB-Recht auf den Prüfstand zu stellen ist, um die Rechtssicherheit für innovative Geschäftsmodelle zu verbessern. Dabei ist – und auch das war schon immer ein wichtiges Anliegen der Wirtschaft – die Schutzbedürftigkeit von wirtschaftlich schwächeren Vertragspartnern, insbesondere KMU, zu berücksichtigen.

Die deutsche Wirtschaft fordert das BMJV daher auf, zeitnah Vorschläge für eine Flexibilisierung des AGB-Rechts auf den Weg zu bringen und damit zu einer Stärkung des Wirtschafts- und Rechtsstandortes Deutschland beizutragen.



Christian Steinberger

leitet den Bereich Recht im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA). Er ist Co-Vorsitzender der ICC-Kommission für Handelsrecht und -praxis.

Industrie 4.0

Hochgepriesenes deutsches Patentrecht als Standortnachteil?

Früher waren nicht produzierende Patentverwerter vorwiegend in den USA aktiv und überzogen das produzierende Gewerbe mit Patentklagen. Nach Änderung der dortigen Rechtslage sind deren Aktivitäten in Europa stark gestiegen. In Deutschland beträgt ihr Anteil an den Patentklagen sogar mittlerweile rund 20 %. War früher vor allem der Bereich Telekommunikation betroffen, gerät nun die vernetzte Industrie in den Blick. Eine Nachjustierung des deutschen Patentrechts ist notwendig, um Innovationen im Bereich der Industrie 4.0 zu fördern und nicht in erster Linie die monetäre Verwertung aus Patenten.



Bei hochkomplexen Produkten werden zehntausende Patente implementiert. Im Bild zu sehen: der neue e-Golf bei der Montage.

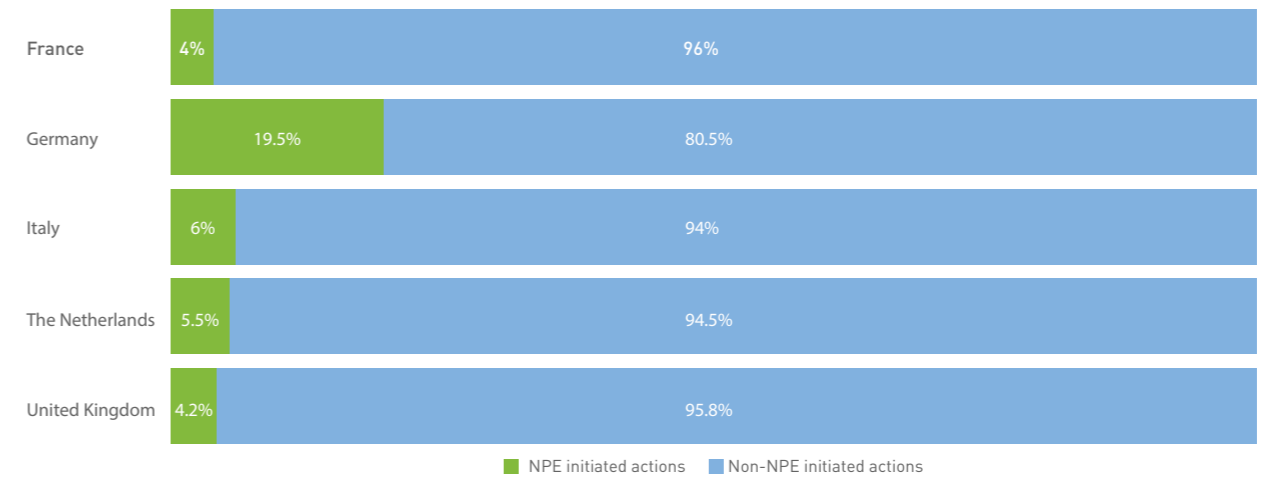
Hochkomplexe Produkte und Patentrecht

In den vergangenen drei Jahrzehnten haben sich für die Wirtschaft die technischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen grundlegend geändert. Dem Fall der Mauer im Jahre 1989 folgte eine beispiellose Öffnung der globalen Märkte. Gefördert wurde diese Entwicklung durch die zunehmende Digitalisierung und Vernetzung nahezu aller Tätigkeitsfelder in Industrie und Handel, aber auch im Privatleben. Damit einher geht ein Trend zum Anstieg der Komplexität vieler Produkte.

Dieser Trend findet sich in unterschiedlich starken Ausprägungen in unterschiedlichen Branchen. Zu nennen sind hier beispielhaft die Elektronik-, Telekommunikations-, Informationstechnik- und Automobilbranche, aber auch andere innovative Branchen wie Biotechnologie und pharmazeutische Industrie.

Parallel dazu hat in den vorgenannten innovativen Technologiefeldern die Patendichte und -breite explosionsartig zugenommen. Beispielsweise sind in technisch hochkomplexen Produkten wie etwa Automobilen, Computern und Smartphones zehntausende, wenn nicht sogar hunderttausende Erfindungen implementiert. Es ist mit dem Internet of Things von einer Fortsetzung dieses Trends auszugehen und schon jetzt ist es vielfach mit wirtschaftlich vertretbarem Aufwand nicht mehr möglich, während der Entwicklungszeit eines neuen Produkts in vollem Umfang festzustellen, welche Patentrechte Dritter möglicherweise verletzt werden könnten.

Parallel wurden auf internationaler Ebene im Gewerblichen Rechtsschutz Fortschritte bei der Weiterentwicklung des Rechts erreicht, insbesondere bei der Harmonisierung des materiellen Rechts und dessen Instrumente zur Durchsetzung. Besonders zu erwähnen



darts-ip

Bild 1: Anteil von NPE-Patentklagen am gesamten Patentklageaufkommen, ausgewertet durch Darts-ip im Zeitraum von 2013 – 2017 in der EU, Quelle: NPE Litigation in the European Union. Facts and Figures, Januar 2018. www.darts-ip.com

sind hier die Richtlinie 2004/48/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 29. April 2004 zur Durchsetzung der Rechte des geistigen Eigentums und auch die Mitteilung der EU-Kommission COM (2017) 712 vom 29.11.2017 zum Umgang mit standardessenziellen Patenten.

Die Umsetzung dieser Harmonisierung schreitet in einzelnen europäischen Ländern unterschiedlich schnell voran. In der jüngeren Vergangenheit sorgen nun insbesondere in Deutschland auf dem Gebiet des Patentrechts Entscheidungen oder Fallbehandlungen der Instanzgerichte auch in den öffentlichen Medien für Schlagzeilen. Unterlassungsverfügungen mit teilweise spektakulären Auswirkungen häufen sich. Aus einer aktuellen Studie (Darts IP) geht hervor, dass in Ländern wie Italien, Frankreich, Großbritannien und den Niederlanden der Anteil nicht produzierender Patentverwertungsgesellschaften (NPE) am nationalen Patentklageaufkommen bei etwa 5 % liegt, in Deutschland hingegen mit 19,4 % bei dem fast Vierfachen dieses Durchschnittswertes (siehe Bild 1).

Klägerfreundliche Praxis nutzt Patentverwertern

Die Ursachen hierfür sind offenkundig. Einige Patentstreitkammern in Deutschland haben eine klägerfreundliche Verfahrenspraxis etabliert, die zum einen eine sehr restriktive Handhabung bei Aussetzungsanträgen vorsieht und zum anderen bei Unterlassungsanträgen keinerlei Verhältnismäßigkeitsbetrachtungen zulässt. Diese Verfahrenspraxis verwundert vor dem

Hintergrund, dass NPE-Klagen im Wesentlichen auf Patente aus der Informations- und Kommunikationstechnik gestützt werden, deren Rechtsbeständigkeit statistisch betrachtet höchst zweifelhaft erscheint. Auch hierzu liegen Untersuchungen vor (siehe Bild 2). Kritisch sind in diesem Zusammenhang die nicht synchronisierten Verfahren von Landgerichten einerseits und dem Bundespatentgericht andererseits. Im Hinblick auf eine faire Risikoverteilung müsste eigentlich die klagende Partei besondere Umstände vortragen, die eine Ablehnung des von der beklagten Partei gestellten Aussetzungsantrages rechtfertigen. Im Ergebnis ist daher bei der Verfahrensgestaltung eine Synchronisierung zwischen den Landgerichten einerseits und dem Bundespatentgericht andererseits geboten.

Aber auch die nahezu automatische Verurteilung zur Unterlassung erscheint nicht gerechtfertigt und führt im praktischen Geschäftsleben insbesondere für deutsche Unternehmen mit einer komplexen Produkt- oder Anlagensituation zu wirtschaftlich indiskutablen Ergebnissen. Kleinste Bauteilumfänge oder Verfahrensabschnitte können zu einem kompletten Systemausfall oder Produktionsstopp führen, wenn dafür eine Unterlassungsverfügung erwirkt werden kann.

Unterlassungsanspruch – ein zweischneidiges Schwert

Zunächst sei vorangeschickt, dass viele der in Deutschland aus Patenten verklagten Parteien selbst aktive Patentanmelder sind und von daher als Innovatoren



Uwe Wiesner

ist Leiter Corporate IP bei der Volkswagen AG und Vorsitzender des Ausschusses für Gewerblichen Rechtsschutz beim Verband der Automobilindustrie (VDA).

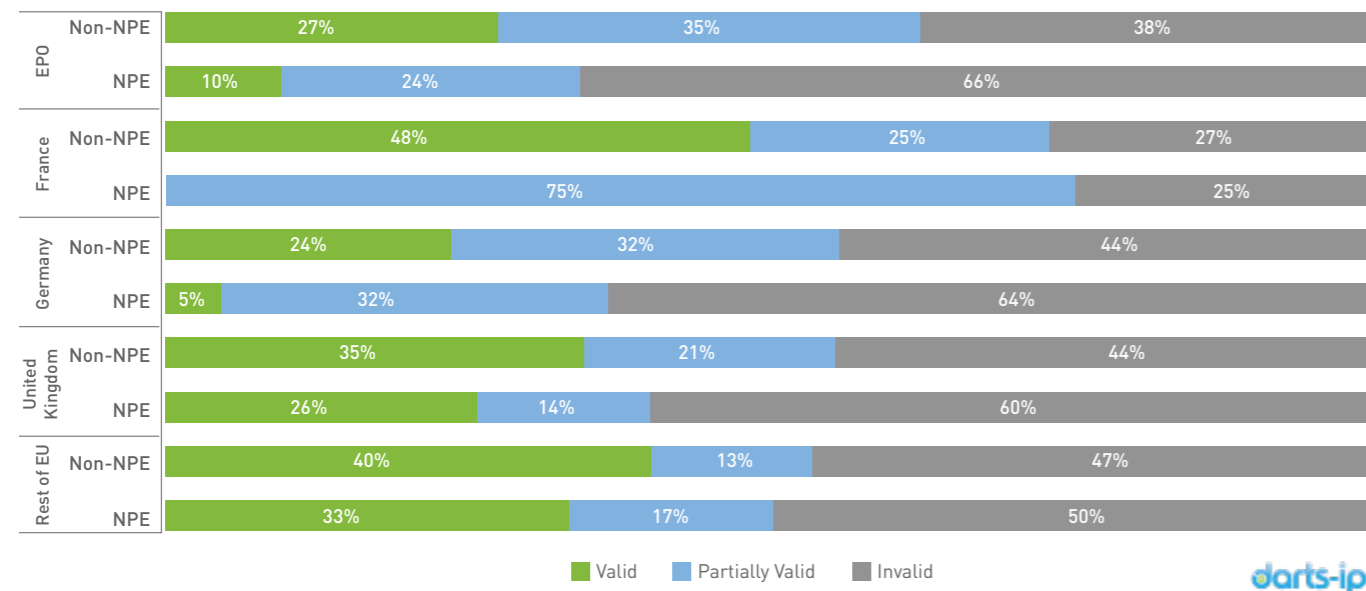


Bild 2: Ergebnisse aus Nichtigkeitsklagen und Einsprüchen vor Gerichten und Patentämtern in der EU im Zeitraum von 2008 bis 2017, aufgeschlüsselt nach Aufrechterhaltung im vollen Umfang (grün), vollständigem Widerruf (grau) oder beschränkter Aufrechterhaltung (blau). Quelle: Darts-ip.

Wert legen auf einen effektiven Patentschutz, um ihren Aufwand für Herstellung, Produktion und Vertrieb in Verbindung mit der Sicherung vieler Arbeitsplätze angemessen amortisieren zu können. Die Beseitigung der vorstehend beschriebenen Nachteile für die deutsche Wirtschaft kann deshalb nicht durch Abschaffung des Unterlassungsanspruchs erreicht werden, zumal auch vor dem Hintergrund zunehmender Produktpiraterie und Billigimporte ein effektiver Patentschutz für Innovatoren weiterhin notwendig ist.

Wichtig ist vielmehr eine angemessene Handhabung des Unterlassungsanspruchs, wie dies beispielsweise in den USA seit der allgemein bekannten ebay-Entscheidung (US Supreme Court Decision in eBay Inc. v. MercExchange, L.L.C.) schon ab Mai 2006 der Fall ist. Es ist nicht bekannt, dass diese Entscheidung negative Auswirkungen auf innovative Unternehmen in den USA hatte.

Moderner patentrechtlicher Rahmen notwendig

Vor diesem Hintergrund ist ein moderner patentrechtlicher Rahmen in Deutschland zu schaffen, der eine Anwendung des Unterlassungsanspruchs auch an einer wirtschaftlichen Folgenbetrachtung orientiert. Natürlich muss es auch in Zukunft möglich sein, durch ein im Patentstreit erwirktes Unterlassungsurteil einen am Markt aktiven Wettbewerber von der Nutzung auszuschließen. Umgekehrt erscheint es jedoch höchst fragwürdig, dem Unterlassungsantrag einer klagenden Partei stattzugeben, die sich selbst in der Klageschrift

als Lizenzagentur präsentiert, also eigentlich ihren Ertrag aus der Nutzung von Erfindungen erzielen möchte. Eine Unterlassung wäre also eher kontraproduktiv und wird demzufolge offensichtlich dazu eingesetzt, systemwidrig nicht den Wert der Erfindung, sondern das Ausfallrisiko des Beklagten zum Maßstab von Zahlungen für Patentrechte zu etablieren. Vorzugsweise wäre daher das Verhältnismäßigkeitsprinzip in den Gesetzeswortlaut zum Unterlassungsanspruch aufzunehmen. In der Zwischenzeit könnte aber auch eine Anpassung der Verfahrensgestaltung bei den Landgerichten schon zu einer Abmilderung negativer Folgen führen.

Fazit

Mit den derzeitigen Rahmenbedingungen im Patentrecht ist es unternehmerisch kaum noch zu verantworten, in Deutschland technologisch und finanziell anspruchsvolle Großinvestitionen zu tätigen. Deren patentrechtliche Anfälligkeit für Unterlassungsverfügungen eröffnet klagenden Parteien eine Drohkulisse, mit der unangemessen große Zahlungsbeträge regelrecht erpresst werden können. Diesen offensichtlichen Missstand gilt es zu korrigieren, sei es durch Anpassungen im Gesetz oder in der Verfahrensgestaltung der mit Patentangelegenheiten befassten Gerichte.

Kompaktes Wissen für den professionellen Aufsichtsrat!



Hrsg.: u.a. Arbeitskreis deutscher Aufsichtsrat e.V. (AdAR)

BOARD
Zeitschrift für Aufsichtsräte in Deutschland

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 Fortbildungswissen 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.

IHRE 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

AUS DEM INHALT

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

Jetzt Abonnent werden!

Sichern Sie sich eine unserer attraktiven Prämien für ein Jahresabonnement.



Reguvis
Bundesanzeiger Verlag

Jetzt versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:

www.betrifft-unternehmen.de/BOARD

E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger.de

Telefon: 02 21/9 76 68 - 315 · Fax: 02 21/9 76 68 - 271

in jeder Fachbuchhandlung

ICC-Musterverträge

Hilfreiche Instrumente für die Rechtsbeziehung mit selbstständigen Vertriebspartnern

Die ICC hat Musterverträge für verschiedene Arten von Vertriebsverträgen entwickelt. Hierzu zählen die Muster für Vertragshändler- und Handelsvertreterverträge. Sie stellen einen praxistauglichen Rahmen für internationale Vertriebsverträge dar und erleichtern den Einsatz von Vertragshändlern und Handelsvertretern im internationalen Geschäft. Jedoch sind rechtliche Gesichtspunkte zu beachten.

Internationale Vertriebsstrukturen

Ein internationaler Warenabsatz erfordert eine gut aufgebaute und kostspielige Organisationsstruktur. Neben einem Direktvertrieb im Ausland oder einem Vertrieb durch eigene Vertriebsgesellschaften in den jeweiligen Absatzländern kommen verschiedene Vertriebsstrukturen mit einem selbstständigen Vertriebspartner in Betracht, insbesondere der Einsatz von Vertragshändlern oder Handelsvertretern. Die ICC hat u.a. hierfür Musterverträge entwickelt.

Rechtsnatur eines Vertragshändlervertrags

Der Vertragshändler vermittelt keine Geschäfte, sondern er kauft die Exportware mit Rabatt bei dem exportierenden Unternehmen und wird auf eigenes Risiko und im eigenen Namen als Wiederverkäufer tätig. Es ist Aufgabe eines Vertragshändlers, ständig Waren eines Unternehmens zu vertreiben. Charakteristisch für einen Vertragshändler ist, dass er keine Provisionen für seine Tätigkeit erhält, sondern sein Verdienst in der Gewinnmarge beim Wiederverkauf besteht.



Ein Vertragshändler ist verpflichtet, den Absatz der Vertragsprodukte effizient in Übereinstimmung mit der Geschäftspolitik des Exporteurs zu fördern und dessen Interessen mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns zu wahren. Er muss sich aktiv und intensiv um den Absatz der Vertragsprodukte bemühen, insbesondere hierfür Werbung betreiben. Ein bereits bestehender Kundenstamm muss gepflegt und erweitert werden. Der Status des Vertragshändlers wird in Art. 3 des ICC-Musters für Vertragshändlerverträge noch einmal ausdrücklich klargestellt. Ihm steht danach grundsätzlich keine Befugnis zu, im Namen und auf Rechnung des Exporteurs zu handeln und diesen zu verpflichten.

Tipp: Exporteur und Vertragshändler vereinbaren in der Regel separate Kaufverträge über die Vertragsprodukte. Der ICC-Mustervertrag für internationale Kaufverträge eignet sich hierfür besonders. Dabei ist die Auswahl der passendsten Incoterms®-Klausel von besonderer Bedeutung, nicht zuletzt auch im Hinblick auf die Realisierung eines zur Zahlungssicherung vereinbarten Akkreditivs.

Rechtsnatur des Handelsvertretervertrags

Nach deutschem Recht ist Handelsvertreter gem. § 84 Handelsgesetzbuch (HGB), wer als selbstständiger Gewerbetreibender ständig damit betraut ist, für einen anderen Unternehmer Geschäfte zu vermitteln oder in dessen Namen abzuschließen. Charakteristisch für den Handelsvertreter ist somit, dass er nicht selbst Vertragspartner des Kunden wird, sondern das Unternehmen, dessen Waren er vertreibt. Der Status des Handelsvertreters wird in Art. 3 des ICC-Musters für Handelsvertreterverträge noch einmal ausdrücklich klargestellt. Dort wird geregelt, dass der Handelsvertreter keine Befugnis hat, im Namen und auf Rechnung des Exporteurs zu handeln und diesen zu verpflichten. Er muss sich

Vertrieb im Ausland: ICC-Musterverträge



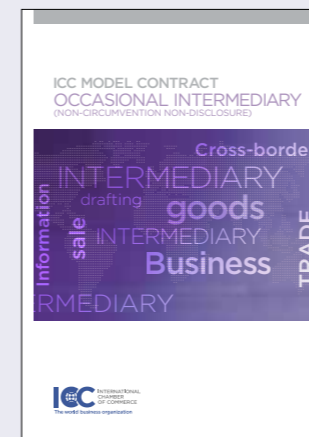
ICC-Publ. 776 E, € 73,83



ICC-Publ. 766 E, € 73,83



ICC-Publ. 773 E, € 73,83



ICC-Publ. 769 E, € 73,83



ICC-Publ. 712 E, € 73,83



Die ICC bietet Musterverträge in englischer Sprache an. Sie stellen für Anwender, Anwälte und Berater gleichermaßen eine wertvolle Hilfe zur Ausarbeitung von internationalen Verträgen dar. Zu beziehen über www.iccgermany.de



Klaus Vorpeil

ist Rechtsanwalt (www.neusselmartin.de) und verfügt über jahrzehntelange Erfahrung als Syndikus bei großen international tätigen Wirtschaftsunternehmen. Seine Schwerpunkte umfassen internationales Wirtschafts- und Vertragsrecht, Außenhandelsfinanzierung sowie Bankrecht. Er hat zahlreiche Veröffentlichungen zu diesen Gebieten verfasst und referiert regelmäßig hierzu.

bemühen, Kaufvertragsabschlüsse bezüglich der Vertragsprodukte in dem Vertragsgebiet nach den Vorgaben des Exporteurs zu vermitteln und dessen Interessen mit angemessener Sorgfalt zu wahren. Zu den Pflichten des Handelsvertreters gehören auch die Pflege der Kundenbeziehungen, die Werbung neuer Kunden und im Zusammenhang damit die Prüfung der Bonität potenzieller neuer Kunden.

Recht der ICC-Muster für Vertragshändler- und Handelsvertreterverträge

Die Konzeption der ICC-Muster für Vertragshändler- und Handelsvertreterverträge beruht darauf, dass es keine einheitlichen rechtlichen Regeln für internationale Verträge dieser Art gibt. Sie bauen daher darauf

auf, dass sie nicht einer speziellen Rechtsordnung unterstehen. Vielmehr sollen lediglich die Regelungen des Vertrags selbst maßgeblich sein sowie die Grundsätze des allgemeinen im internationalen Handel anerkannten Rechts, soweit sie auf diese Verträge anwendbar sind. Gleichwohl ist es den Verwendern der ICC-Mustertexte unbenommen, eine spezielle Rechtsordnung für ihre Rechtsverhältnisse zu vereinbaren. Hierfür sehen diese Rechtswahlklauseln vor.

Tipp: Wenn die Parteien eine spezielle Rechtsordnung vereinbaren, muss sorgfältig darauf geachtet werden, dass die einzelnen Klauseln der ICC-Musterverträge mit den rechtlichen Anforderungen der gewählten Rechtsordnung vereinbar sind. Beispielsweise ist der Ausschluss eines Ausgleichsanspruchs



des Vertragshändlers bzw. Handelsvertreters nach den ICC-Musterverträgen nach deutschem Recht problematisch.

Tipp: Die Anerkennung von Vertragshändlerverträgen bzw. Handelsvertreterverträgen im Ausland verlangt teilweise nach der Rechtsordnung in dem Absatzland die Einhaltung einer Formvorschrift, sodass auf eventuelle länderspezifische Vorschriften zu achten ist, auch wenn für den Vertrag grundsätzlich deutsches Recht gilt.

Nach deutschem Recht stellen die Regelungen über den Handelsvertreter in §§ 84 ff. HGB die wichtigsten gesetzlichen Bestimmungen für den Vertrieb durch Dritte dar, während es für den Vertragshändler keine speziellen gesetzlichen Grundlagen im deutschen Recht gibt. Der Vertragshändlervertrag wird nach deutschem Recht überwiegend als ein Geschäftsbesorgungsvertrag gem. § 675 Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) mit dienstvertraglichen Elementen angesehen. Unabhängig davon finden auf ihn diejenigen zwingenden gesetzlichen Vorschriften für den Handelsvertreter gem. §§ 84 ff. HGB analog Anwendung, die durch eine vertragliche Gestaltung nicht zu dessen Nachteil anderweitig geregelt werden können, soweit seine Funktion im Einzelfall mit der eines Handelsvertreters vergleichbar ist. Dies gilt insbesondere für den nicht im Voraus abdingbaren Anspruch auf einen Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB bei der Beendigung des Vertriebsvertrags.

Tipp: Für einen Vertrieb außerhalb des Gebietes der EU oder des EWR kann nach § 92c Abs. 1 HGB abweichend hiervon vertraglich etwas anderes vereinbart werden.

Sowohl bei Vertragshändlerverträgen als auch Handelsvertreterverträgen ist das Kartellrecht zu beachten. Dies wirkt sich insbesondere bei Verträgen mit einem exklusiven Vertriebsrecht aus.

Tipp: Die Wahl einer konkreten Rechtsordnung kommt in der Praxis nur dann in Betracht, wenn die Parteien eine Gerichtsstandsklausel vereinbaren anstelle einer Schiedsklausel. Wenn die Parteien keine Rechtswahl zu Gunsten einer bestimmten Rechtsordnung treffen, ist eine Schiedsklausel sinnvoller als eine Gerichtsstandsklausel. Denn internationale Schiedsgerichte legen eine internationale Betrachtungsweise zugrunde. Damit wird das Risiko vermieden, welches sich bei der Wahl eines nationalen Gerichts ergeben könnte.

Für die zwischen dem Exporteur und dem Vertragshändler abgeschlossenen Kaufverträge gilt mangels einer anderweitigen Vereinbarung oder Regelung in den Allgemeinen Verkaufsbedingungen des Exporteurs das UN-Kaufrecht (CISG) und mangels einer Regelung im UN-Kaufrecht und einer Rechtswahl subsidiär das Recht am Sitz des Exporteurs.

Ihrer Struktur nach umfassen die ICC-Musterverträge verschiedene Anhänge, da es sich bei Vertragshändlerverträgen und Handelsvertretervertrag um Dauerschuldverhältnisse handelt. Es ist zweckmäßig, diejenigen Vertragsbestandteile, die konkretisiert werden müssen und absehbar während der Vertragslaufzeit Veränderungen unterliegen können, nicht in dem Hauptteil des Vertrags zu regeln. Dies gilt beispielsweise hinsichtlich der Vertragsprodukte und des Vertragsgebiets.

Fazit

Die ICC-Musterverträge für den internationalen Vertrieb stellen nützliche Instrumentarien für den internationalen Vertrieb dar und gewährleisten einen angemessenen Interessenausgleich. Bei der Verwendung dieser Vertragsmuster sind zwingende Rechtsvorschriften zu beachten, sodass eine rechtliche Beratung dabei sinnvoll ist.



Gemeinsam für Kompetenz



AdAR e.V.

Der Arbeitskreis deutscher Aufsichtsrat (AdAR) e.V. ist eine unabhängige Initiative zur nachhaltigen Unterstützung und weiteren Professionalisierung deutscher Aufsichtsräte.

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

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

Ihre Vorteile:

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

Weitere Informationen finden Sie unter www.adar.info



Arbeitskreis deutscher Aufsichtsrat e.V.



Emergency Arbitrator

ICC evaluiert die Erfahrungen mit Eilschiedsverfahren

Eilschiedsverfahren sind in den letzten Jahren immer beliebter geworden. Die ICC war dabei Vorreiter: dort gibt es schon seit 2012 diese Verfahrensoption. Nach 80 Verfahren zog die ICC mit einer Task Force nun Bilanz. Der Bericht wurde im April 2019 veröffentlicht und gibt interessante Einblicke in die praktische Anwendung dieser Verfahrensart. Sind Eilschiedsverfahren damit eine echte Alternative zu Eilrechtsschutz vor staatlichen Gerichten geworden? Wir meinen: Ja!



© DNY59 - iStockphoto.com



Dr. Daniel Busse, LL.M. (Columbia University)

ist ausschließlich in Schiedsverfahren tätig und wird in allen wichtigen Verzeichnissen als herausragender Schiedsrichter genannt. Bei Chambers ist Dr. Busse als einer von nur drei Rechtsanwälten in Deutschland in Kategorie 1 aufgeführt. Er ist sowohl als Parteivertreter als auch als Schiedsrichter tätig (Letzteres in bislang mehr als 50 Schiedsverfahren). Dr. Busse ist Namenspartner der Kanzlei Busse Disputes.

Einführung der Eilschiedsrichterregeln 2012

Lange Zeit waren Parteien einer Schiedsvereinbarung vor der Konstituierung des Schiedsgerichts für einstweiligen Rechtsschutz auf staatliche Gerichte angewiesen. Dies empfanden viele Parteien als unbefriedigend, hatten sie sich mit der Schiedsvereinbarung doch ausdrücklich gegen die staatliche Gerichtsbarkeit entschieden. Daher führten mit der Zeit viele Schiedsorganisationen sog. Eilschiedsverfahren (*Emergency Arbitration*) ein. Im Rahmen der Überarbeitung ihrer Schiedsgerichtsordnung zum 1. Januar 2012 ergänzte auch die ICC mit Art. 29 i.V.m. Anhang V der ICC-Regeln eigene Eilschiedsrichterregeln. Seitdem gelten die Eilschiedsrichterregeln für alle Schiedsvereinbarungen, die nach dem 1. Januar 2012 abgeschlossen wurden und diese nicht ausdrücklich ausschließen (sog. *Opt-out-Prinzip*). Daneben steht den Parteien für einstweiligen Rechtsschutz auch weiterhin der Weg zu den staatlichen Gerichten offen.

Im Jahr 2018 hat die ICC eine Task Force beauftragt, eine umfassende Analyse der bis dahin anhängigen 80 ICC-Eilschiedsverfahren durchzuführen. Der mehr als sechzigseitige Bericht der Task Force wird in diesen

Tagen vorgestellt. Im Rahmen ihrer Auswertung hat die Task Force zudem 46 Länderreports bei den ICC-Nationalkomitees zum Status von Eilschiedsrichtern in den verschiedenen Jurisdiktionen sowie zur Vollstreckbarkeit der Beschlüsse in Auftrag gegeben. Der umfangreiche Bericht der Task Force analysiert sowohl verfahrens- als auch materielle rechtliche Themen rund um die bisherigen Eilschiedsverfahren und gibt damit interessante Einblicke in die Welt des Eilschiedsverfahrens.

Was ist ein Eilschiedsverfahren?

Bis ein Schiedsgericht konstituiert ist und seine Arbeit aufnehmen kann, dauert es oft mehrere Wochen. Es gibt jedoch Situationen, in denen Parteien kurzfristig Rechtsschutz benötigen, um einen Zustand vorläufig zu sichern oder zu regeln. So mag der Gegner damit drohen, eine Erfüllungsgarantie zu ziehen, oder die Parteien streiten um eine Weiterbelieferungspflicht bei Just-in-time-Lieferketten.

Sind die ICC-Eilschiedsrichterregeln anwendbar, kann die betroffene Partei entscheiden, ob sie einstweiligen Rechtsschutz vor staatlichen Gerichten oder vor

einem Eilschiedsrichter sucht. Beide Verfahren haben gemeinsam, dass zum Zeitpunkt der Antragstellung noch keine Klage erhoben sein muss. Allerdings muss bei einem Eilschiedsverfahren die Schiedsklage innerhalb von zehn Tagen nach Antragstellung eingereicht werden. Die Entscheidung zwischen diesen Rechtsschutzmöglichkeiten hängt davon ab, was für die Partei wichtiger ist: Eilschiedsverfahren zeichnen sich durch ihre Vertraulichkeit, besondere Expertise des Eilschiedsrichters und territoriale Neutralität aus. Staatliche Gerichte bieten (jedenfalls in Deutschland) die Möglichkeit einer Entscheidung innerhalb weniger Tage oder sogar Stunden ohne vorherige Anhörung der Gegenseite (sog. *ex-parte-Entscheidung*) und damit einen Überraschungseffekt. Zudem sind Entscheidungen staatlicher Gerichte leichter vollstreckbar.

Entscheidet sich eine Partei für das Eilschiedsverfahren, wird dieses durch einen Antrag beim ICC-Sekretariat eingeleitet. Anders als im klassischen Schiedsverfahren wird der Eilschiedsrichter durch den Präsidenten des ICC-Gerichtshofs ernannt. Oftmals ähnelt das Eilschiedsverfahren einem „Minitrial“ mit zwei Schriftsatzrunden und einer mündlichen Verhandlung. Am Ende bekommen die Parteien dann eine begründete Entscheidung – was nach unserer Erfahrung sehr zur Befriedung einer Vertragsbeziehung beitragen kann. Regelmäßig sind solche Verfahren in maximal 15 Tagen abgeschlossen.

Ergebnisse der Task Force

In ihrem unlängst veröffentlichten Bericht zieht die ICC Task Force eine äußerst positive Bilanz aus den ersten 80 Eilschiedsverfahren. Die Ergebnisse der Task Force zeigen, dass sich die ICC-Regeln bewährt haben und in der Praxis hervorragend angenommen werden. Daher sieht die Task Force auch keinen Änderungsbedarf hinsichtlich des geltenden Regelwerks. Modifikationen der entsprechenden ICC-Regeln sind somit nach unserer Einschätzung zeitnah nicht zu erwarten.

Die Auswertung der Task Force zeigt, dass Eilschiedsverfahren schnelle Entscheidungen bringen und damit eine echte Alternative zu staatlichen Eilverfahren sind. Die Dauer des Verfahrens ist beim einstweiligen Rechtsschutz naturgemäß ein kritischer Faktor. Dem tragen die ICC-Regeln durch kurze Fristen Rechnung. Die Ernennung des Eilschiedsrichters hat innerhalb von zwei Tagen zu erfolgen. Dieser hat dann ab Übergabe der Akten innerhalb von 15 Tagen seinen Beschluss zu erlassen. Dieser Zeitrahmen ist ambitioniert, aber auch – dies zeigt die Auswertung der Task Force – realistisch. In der weit überwiegenden Anzahl der Fälle wurde der Eilschiedsrichter innerhalb von zwei Tagen ernannt. Oft

ging dies sogar deutlich schneller. Der Beschluss des Eilschiedsrichters erging in fast allen Verfahren innerhalb der 15-Tages-Frist oder wenige Tage danach.

Vorschläge zur Erhöhung der Verfahrenseffizienz

Allerdings kommt die Task Force auch zu dem Ergebnis, dass Eilschiedsverfahren noch deutlich effizienter und damit auch schneller sein könnten. Die ICC-Regeln eröffnen dem Eilschiedsrichter und den Parteien ein hohes Maß an Flexibilität hinsichtlich der Gestaltung des Verfahrens, da sie kaum feste Vorgaben enthalten. Vorbehaltlich etwaiger Vereinbarungen der Parteien oder zwingenden Rechts kann der Eilschiedsrichter daher das Eilverfahren nach seinem Ermessen an die Besonderheiten des Einzelfalls anpassen. Eilschiedsrichter nutzten diese Freiheit in den Augen der Task Force noch zu wenig. Viele der bisherigen Eilschiedsverfahren seien einem eher klassischen Ablauf gefolgt: Zwei Schriftsatzrunden, eine mündliche Verhandlung. Die Task Force plädiert daher dafür, das Verfahren zukünftig stärker auf die individuellen Bedürfnisse anzupassen. Zu diesem Zweck enthält der Bericht eine Vielzahl konkreter Vorschläge dazu, wie das Verfahren gestrafft werden könne. Hilfreich sei insbesondere eine frühe telefonische Verfahrenskonferenz. Zudem sollen Eilschiedsrichter stärker als in normalen Schiedsverfahren auf die Einhaltung von Fristen achten und die Anzahl und den Umfang der Schriftsätze limitieren. Die Task Force legt Eilschiedsrichtern zudem die ICC-Regeln für beschleunigte Verfahren („Expedited Procedures Rules“ – soweit im Einzelfall zulässig) ans Herz.

Einstweilige Anordnungen möglich?

Manchmal benötigt eine Partei allerdings innerhalb weniger Tage einstweiligen Rechtsschutz. Der Bericht der Task Force zeigt, dass das Eilschiedsverfahren häufig auch in solchen Fällen eine Option ist. Zwar ist eine echte *ex-parte-Entscheidung* nach den ICC-Regeln praktisch unmöglich und nach Ansicht der Task Force auch unzulässig. Allerdings geht aus dem Bericht der Task Force hervor, dass jedenfalls in einem Fall ein Eilschiedsrichter vor Eingang der Erwiderung des Antragsgegners eine einstweilige Sicherstellungsanordnung (*freezing order*) erlassen habe, die auf den einstweiligen Erhalt des Status quo während des Eilschiedsverfahrens gerichtet war. Auch das ICC-Sekretariat geht davon aus, dass solche einstweiligen Anordnungen möglich sind. Dies ist jedoch durchaus nicht unumstritten. Dennoch zeigt sich, dass auch in besonders eiligen Fällen Eilschiedsverfahren in Betracht gezogen werden sollten.



Katharina Peters, LL.M. (Hamline University)

ist Senior Associate in der Kanzlei Busse Disputes. Sie vertritt Mandanten in Schiedsverfahren und Verfahren vor staatlichen Gerichten. Ihr besonderer Fokus liegt dabei auf Auseinandersetzungen im Energiesektor und auf baurechtlichen sowie allgemeinen handelsrechtlichen Streitigkeiten.

Kosten von Eilschiedsverfahren

Interessant ist ein Eilschiedsverfahren auch mit Blick auf die Kosten. Anders als in staatlichen Verfahren sind diese nicht vom Streitwert abhängig. Eine Übersicht über die durchschnittlich in den Eilverfahren angefallenen Kosten enthält der Bericht der Task Force nicht. Allerdings sind die von der ICC veranschlagten Kosten absolut vertretbar, berücksichtigt man den zeitlichen Aufwand eines Eilschiedsrichters. Der vom Antragsteller zu entrichtende Kostenvorschuss für ein Eilschiedsverfahren beträgt USD 40.000. Darin enthalten sind die Verwaltungskosten der ICC mit USD 10.000 sowie das Honorar und die Auslagen des Eilschiedsrichters mit USD 30.000. Die ICC behält sich vor, das Honorar und die Verwaltungskosten unter bestimmten Umständen zu erhöhen. Ob dies in den bisherigen Fällen vorgekommen ist, lässt sich dem Bericht der Task Force nicht entnehmen. Die finale Festsetzung und Verteilung der Kosten erfolgt durch den Eilschiedsrichter im Rahmen seines Beschlusses. In ihrem Bericht setzt sich die Task Force insbesondere mit der Kostenverteilung auseinander. Sie kommt zu dem Ergebnis, dass die Kostenverteilung überwiegend auf Basis des in Schiedsverfahren üblichen *costs-follow-the-event*-Prinzips erfolgte.

Entwicklung von Best-Practice für Eilschiedsverfahren

Darüber hinaus setzt sich die Task Force in ihrem Bericht detailliert damit auseinander, welche Anforderungen an einen zulässigen und begründeten Antrag auf Anordnung einer Eilmaßnahme zu stellen sind. Die ICC-Regeln geben hier lediglich vor, dass die beantragten dringenden

Sicherungs- und vorläufigen Maßnahmen nicht bis zur Bildung des Schiedsgerichts warten können. Die Task Force kommt zu dem Ergebnis, dass die bisherigen Fälle keine einheitliche Herangehensweise erkennen lassen. Hier will die Task Force mit ihrem Bericht Abhilfe schaffen und Anleitung geben. Der Bericht enthält daher detaillierte Ausführungen dazu, nach welchen Kriterien Eilschiedsrichter sich mit Fragen der Anwendbarkeit der ICC-Regeln, der Zuständigkeit, Zulässigkeit und Begründetheit auseinandersetzen sollten. Damit ist der Bericht aus unserer Sicht sowohl für Anwälte als auch Eilschiedsrichter eine hilfreiche Quelle und wird zukünftig dazu beitragen, dass sich in Eilschiedsverfahren eine eigene *best practice* entwickelt.

Frage der Vollstreckbarkeit

Die Task Force beschäftigt sich in ihrem Bericht auch eingehend mit der Problematik der Vollstreckbarkeit und kommt zu dem Ergebnis, dass dieses Problem keinesfalls überbewertet werden sollte. Wie allen Schiedsgerichten fehlt es auch dem Eilschiedsrichter an Vollstreckungsbefugnissen. Daher bedarf es für die Vollstreckung der Mithilfe staatlicher Gerichte. Da Eilschiedsverfahren größtenteils jedoch eine Erscheinung des letzten Jahrzehnts sind, sind sie den Gesetzen der meisten Länder (noch) unbekannt. Dies gilt auch für Deutschland. Dennoch steigt die Zahl der Eilschiedsverfahren stetig – was zeigt, dass sich die Nutzer von Fragen der Vollstreckbarkeit nicht abschrecken lassen. Parteien unterwerfen sich in der Regel freiwillig der Schiedsgerichtsbarkeit.

Die Auswertung der bisherigen Fälle legt nahe, dass in einer großen Mehrheit der Fälle die Parteien die Anordnungen des Eilschiedsrichters auch freiwillig befolgen. Eine Vollstreckung ist daher nur in wenigen Fällen überhaupt erforderlich. Hierzu trägt auch bei, dass ein Eilschiedsverfahren nach den ICC-Regeln unweigerlich das Schiedsverfahren in der Hauptsache nach sich zieht. Es liegt daher nahe, dass Parteien im Falle einer Nichtbefolgung negative Konsequenzen im Rahmen des Schiedsverfahrens fürchten. Denn das Schiedsgericht der Hauptsache kann nach den ICC-Regeln über Ansprüche entscheiden, die sich im Zusammenhang mit der Einhaltung oder Nichteinhaltung von Eilbeschlüssen ergeben können. Die Frage der Vollstreckbarkeit sollte daher keinesfalls überbewertet werden. Zudem zeigt ein Blick in den dem Bericht beigefügten tabellarischen Länderreport über die Vollstreckbarkeit von Eilschiedsbeschlüssen in 46 Ländern, dass die Zahl der Länder, die ihre Vollstreckbarkeitsregeln auf Entscheidungen von Eilschiedsrichtern ausweiten, stetig wächst.

Zusammenfassung

Der Bericht der ICC Task Force zeigt, dass das Eilschiedsverfahren in den letzten Jahren zu einer ernstzunehmenden Alternative zu Eilverfahren vor staatlichen Gerichten geworden ist. Das Eilschiedsverfahren ermöglicht einen effektiven Rechtsschutz im Rahmen der Schiedsgerichtsbarkeit auch dann, wenn noch kein Schiedsgericht konstituiert ist. Die Ergebnisse der Task Force zeigen, dass sich die Verfahrensregeln der ICC für Eilschiedsverfahren bewährt haben. Änderungsbedarf hinsichtlich des geltenden Regelwerks sieht die Task Force nicht, sodass Modifikationen der entsprechenden ICC-Schiedsregeln eher nicht zu erwarten sind. Mit Einsatz der richtigen *Case Management Tools* können Eilschiedsverfahren äußerst effizient und auf den jeweiligen Fall zugeschnitten geführt werden – hierzu gibt die Task Force Empfehlungen, die möglicherweise von Eilschiedsrichtern in der Zukunft verstärkt aufgegriffen werden. Dazu gehört beispielsweise eine einleitende telefonische Verfahrenskonferenz sowie Verfahrenstechniken, wie sie in den ICC-Regeln für beschleunigte Verfahren („*Expedited Procedures Rules*“) angewendet werden.

In Zeiten, in denen Schiedsverfahren oftmals durch ihre lange Dauer auffallen, kommt die Task Force zu dem Ergebnis, dass die Mehrzahl der ICC-Eilschiedsverfahren innerhalb von wenigen Wochen entschieden wird. Die Ernennung des Eilschiedsrichters dauert in der Regel maximal zwei Tage. In fast allen Fällen lag eine Entscheidung des Eilschiedsrichters innerhalb der vorgesehenen

15 Tage oder wenige Tage danach vor. Auch mit Blick auf die Kosten kann ein Eilschiedsverfahren interessant sein, da diese unabhängig vom Streitwert sind. Der vom Antragsteller zu entrichtende Kostenvorschuss für ein Eilschiedsverfahren beträgt USD 40.000. Darin enthalten sind die Verwaltungskosten der ICC sowie das Honorar und Auslagen des Eilschiedsrichters. Die finale Festsetzung und Verteilung der Kosten erfolgt durch den Eilschiedsrichter in seinem Beschluss. Überwiegend erfolgt die Kostenverteilung auf Basis des *costs-follow-the-event*-Prinzips.

Entscheidungshilfe für die Praxis

Ob eine Partei auf das ICC-Eilschiedsverfahren oder auf staatlichen Eilrechtsschutz zurückgreift, sollte jeweils im Einzelfall abgewogen werden. Sind besondere Expertise, Vertraulichkeit und territoriale Neutralität wichtig, jedoch ein Überraschungseffekt nicht notwendig, ist der Eilschiedsrichter vielfach die bessere Option. Auch das oft zitierte „Vollstreckungsproblem“ verliert bei näherer Betrachtung viel von seiner Bedeutung. Weitgehend alternativlos ist das staatliche Eilrechtsschutzverfahren nur dann, wenn es um einstweilige Maßnahmen gegen Dritte geht, die nicht der Schiedsvereinbarung unterworfen sind, oder wenn in Fällen besonderer Dringlichkeit Entscheidungen ohne vorherige Anhörung der Gegenseite erlassen werden müssen (sog. *ex-parte*-Entscheidungen).



Eilschiedsverfahren werden gut angenommen: Der Bericht der ICC Task Force zum Eilschiedsverfahren evaluiert die ersten 80 ICC-Verfahren. Weitere Informationen unter www.iccgermany.de



ERFAHREN.
INTERNATIONAL.
KONFLIKTFREI.

*Schiedsverfahren:
busse-disputes.com*

Ein Jahr nach der Achmea-Entscheidung des EuGH

Wie geht es weiter mit dem Investitionsschutz innerhalb der EU?

Das Achmea-Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) hat die Karten für den Investitionsschutz innerhalb der Europäischen Union (EU) neu gemischt. Investoren aus der EU müssen künftig eine noch sorgfältigere Risikoabwägung vornehmen, wenn sie in anderen Mitgliedstaaten investieren.



COUR DE JUSTICE
DE L'UNION
EUROPÉENNE

© carterdayne - istockphoto.com

Zum Hintergrund

Auf Vorlage des Bundesgerichtshofs (BGH) hat der EuGH in seinem *Achmea*-Urteil vom 6. März 2018 Vorschriften in Investitionsschutzabkommen zwischen EU-Mitgliedstaaten (Intra-EU BITs) für mit dem Unionsrecht unvereinbar erklärt, soweit sie für Streitigkeiten zwischen Investoren eines Mitgliedstaats und einem anderen Mitgliedstaat eine Streitbeilegung durch Schiedsgerichte vorsehen.¹ Dem EuGH zufolge widersprechen solche Investor-Staat-Schiedsverfahren in Intra-EU BITs dem in Artikel 344 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) niedergelegten Prinzip der loyalen Zusammenarbeit, da Schiedsgerichte keine „Gerichte“ der Mitgliedstaaten sind und daher den EuGH in Vorabentscheidungsverfahren nach Artikel 267 AEUV nicht anrufen können. Zugleich werde dadurch der eigene Charakter des Unionsrechts in Frage gestellt. Daraufhin hat der BGH mit Beschluss vom 31. Oktober 2018 den *Achmea*-Schiedsspruch aufgehoben, welcher auf Grundlage des Niederlande-Slowakei BIT ergangen war.² Damit fand die mehr als sechsjährige Auseinandersetzung um die Aufhebung von Zwischen- und Endschiedsspruch in der Sache *Achmea v. Slowakei* vor deutschen Gerichten ihren (vorläufigen) Schlusspunkt.

Reaktionen von Schiedsgerichten in Intra-EU Investitionsschiedsverfahren

Nach dem *Achmea*-Urteil des EuGH wurden mit Spannung die ersten Entscheidungen von Schiedsgerichten in laufenden Intra-EU Investitionsschiedsverfahren erwartet, die über den Einwand der fehlenden Zuständigkeit mangels wirksamer Schiedsvereinbarung zu befinden hatten.

Die Zuständigkeitsrüge war in Intra-EU Investitionsschiedsverfahren auch schon vor dem EuGH-Urteil von den beklagten Mitgliedstaaten, unterstützt durch die EU-Kommission als *amica curiae*, regelmäßig erhoben, jedoch von den Schiedsgerichten unisono verworfen worden.³ Mit dem *Achmea*-Urteil des EuGH stellte sich die Frage, ob die Schiedsrichter in laufenden Schiedsverfahren ihre Zuständigkeit nun ablehnen würden. Nach gut einem Jahr geht die Tendenz hin zu einem klaren Nein.

Die meisten der seither veröffentlichten Entscheidungen beschäftigten sich mit der Zuständigkeit auf Grundlage des Energiecharta-Vertrags (ECT). Hierzu gehört auch das Verfahren des schwedischen Energiekonzerns Vattenfall gegen Deutschland, in dem das Schiedsgericht am 31. August 2018 eine Entscheidung

über „*the Achmea issue*“ erlassen und seine Zuständigkeit bejaht hat.⁴ Von den ECT-Schiedsgerichten wurde hervorgehoben, dass es sich bei dem Energiecharter-Vertrag – anders als bei einem Intra-EU BIT – um ein multilaterales Abkommen handelt, dem die Europäische Union neben ihren Mitgliedstaaten selbst als Vertragspartei beigetreten ist.⁵ Die Beurteilung der eigenen Zuständigkeit richte sich zudem nicht nach dem Unionsrecht, sondern nach völkerrechtlich anerkannten Auslegungsgrundsätzen.⁶ Danach gebe es keine Anhaltspunkte dafür, dass die ECT-Parteien Intra-EU Streitigkeiten von der Streitbeilegung durch Schiedsgerichte hatten ausschließen wollen.⁷

Auch in laufenden Schiedsverfahren auf Grundlage von Intra-EU BITs haben erste Schiedsgerichte das *Achmea*-Urteil des EuGH für nicht übertragbar erklärt. So hat das Schiedsgericht in *UP v. Ungarn* ausgeführt, dass es sich – anders als in *Achmea* – um ein ICSID-Verfahren handle, auf das allein die ICSID-Konvention und die ICSID-Schiedsregeln Anwendung fänden.^{8,9} Die Überprüfung eines auf dieser Basis ergangenen Schiedsspruchs liege damit nicht in den Händen eines mitgliedstaatlichen Gerichts, sondern sei alleinige Aufgabe eines ICSID *ad hoc*-Komitees.

Reaktion der EU-Kommission und der Mitgliedstaaten

Die EU-Kommission fordert bereits seit längerem die Abschaffung von Intra-EU BITs. In einer Mitteilung vom 19. Juli 2018 an das Europäische Parlament und den Rat äußerte sie sich zu den aus ihrer Sicht zu ziehenden Konsequenzen aus dem *Achmea*-Urteil und forderte die Mitgliedstaaten erneut zur baldigen Beendigung der Intra-EU BITs auf.¹⁰

Dieser Aufforderung sind die Mitgliedstaaten nunmehr in drei am 15./16. Januar 2019 veröffentlichten Erklärungen gefolgt, wenn auch in nach nationaler Interessenlage unterschiedlichem Umfang: 22 der Mitgliedstaaten (darunter auch Spanien, Italien und Deutschland) haben unter anderem erklärt, ihre Intra-EU BITs bis zum 6. Dezember 2019 zu beenden, Schiedsgerichte in laufenden, von „ihren“ Investoren eingeleiteten Intra-EU BIT-Schiedsverfahren und sogar – über die Aussage des EuGH hinaus – ECT-Verfahren auf die rechtlichen Folgen des *Achmea*-Urteils hinzuweisen und die Aufhebung bzw. Nichtdurchsetzung von bestehenden Intra-EU Schiedssprüchen betreiben zu wollen. Ferner haben sich die Mitgliedstaaten verpflichtet, laufende Intra-EU BIT- sowie



Dr. Nicolas Wiegand

ist Partner der Kanzlei CMS Hasche Sigle und vornehmlich vom Standort Hong Kong aus als Parteivertreter und Schiedsrichter in Europa, der Asien-Pazifik-Region und dem Nahen Osten tätig. Er hat an über 100 internationalen Schiedsverfahren nach den Schiedsregeln aller maßgeblichen Schiedsinstitutionen (insbesondere ICC, HKIAC, UNCITRAL, SIAC und DIS) sowie zahlreichen Investitionsschiedsverfahren (ICSID, UNCITRAL) mitgewirkt.

ECT-Schiedsverfahren von Investoren, die unter der Kontrolle des jeweiligen Mitgliedstaats stehen, zu beenden. Zugleich wurden Investoren aufgefordert, keine weiteren Intra-EU Schiedsverfahren einzuleiten.¹¹

Die Mitgliedstaaten Finnland, Luxemburg, Malta, Slowenien und Schweden haben diese Verpflichtungen im Hinblick auf Intra-EU BITs ebenfalls übernommen. Bei Verfahren nach dem ECT möchten sie hingegen nicht einer Beurteilung des EuGH auf Vorlage eines mitgliedstaatlichen Gerichts vorgreifen.¹²

Ungarn schließlich hat die Intra-EU BIT Verpflichtungen übernommen, sich aber nicht zur Beendigung laufender Schiedsverfahren von Investoren unter staatlicher Kontrolle verpflichtet.¹³

Konsequenzen für bereits ergangene Intra-EU Schiedssprüche

Die Mitgliedstaaten haben einstimmig erklärt, rechtskräftige Schiedssprüche oder Vergleiche, die bereits vor Erlass des *Achmea*-Urteils nicht mehr aufgehoben werden konnten und freiwillig erfüllt oder zwangsweise durchgesetzt wurden, nicht antasten zu wollen. Für Schiedssprüche, die diese Voraussetzungen nicht erfüllen, steht jedoch zu erwarten, dass die Mitgliedstaaten in Zusammenarbeit mit der EU-Kommission alle rechtlichen Möglichkeiten ausschöpfen werden, um deren Vollstreckung zu verhindern.

Dies zeigen bereits die Aufhebungsverfahren betreffend zwei Schiedssprüche gegen Polen und Spanien vor dem schwedischen Appellationsgericht in Stockholm (*Svea hovrätt*).¹⁴ Spanien hat dort auch eine Vorlage an den EuGH zur Vereinbarkeit der Schiedsklausel im ECT mit dem Unionsrecht beantragt.¹⁵ Auch die von Ungarn in zwei ICSID-Verfahren eingeleiteten Wiederaufnahmeverfahren belegen, dass die Mitgliedstaaten das *Achmea*-Urteil als Zäsur im innereuropäischen Investitionsschutz sehen.¹⁶ Andererseits: Der erste dieser Wiederaufnahmeanträge wurde vom ICSID-Schiedsgericht kürzlich abgelehnt.¹⁷ Mit welchem Erfolg die Rechtsbehelfe in den übrigen Verfahren verbunden sein werden, wird sich mit der Zeit zeigen.

Bei der Vollstreckung scheinen zunächst diejenigen Investoren, deren Schiedssprüche nach der ICSID-Konvention oder mit Schiedsort außerhalb der EU erlassen wurden, im Vorteil zu sein. Hier kommt kein Aufhebungsverfahren vor einem mitgliedstaatlichen Gericht in Betracht. Eine Entscheidung des schwedischen Bezirksgerichts in Nacka vom 23. Januar 2019 zur Nichtvollstreckung eines ICSID-Schiedsspruchs gegen Rumänien lässt jedoch Zweifel an der These aufkommen, dass sich Intra-EU ICSID-Schiedssprüche innerhalb der EU leichter vollstrecken lassen werden.¹⁸ Das Gericht hielt die Vollstreckung für mit dem unionsrechtlichen Prinzip der loyalen Zusammenarbeit für unvereinbar, da sie einer Entscheidung der EU-Kommission, wonach es sich bei dem von Rumänien an die schwedischen Investoren zu leistenden Schadensersatz um unzulässige Staatsbeihilfen handle, zuwiderlaufe. Zwar hat sich das Gericht nicht direkt mit der Anwendbarkeit des *Achmea*-Urteils befasst. Es zeigt jedoch, dass mitgliedstaatliche Gerichte auch bei der Vollstreckung von ICSID-Schiedssprüchen in Intra-EU Streitigkeiten dem Unionsrecht Vorrang gegenüber der völkerrechtlichen Vollstreckungsverpflichtung einräumen könnten.

Konsequenzen für künftige Investitionen innerhalb der EU

Für Investoren aus der EU, die Investitionen in anderen Mitgliedstaaten bereits getätigt haben oder solche erwägen, ergeben sich kurz- und mittelfristige Auswirkungen aus den Entwicklungen rund um das *Achmea*-Urteil: Kurzfristig dürfte die Einleitung von Investitionsschiedsverfahren gegen Mitgliedstaaten für in der EU ansässige Investoren selbst vor der formellen Beendigung von Intra-EU BITs mit deutlichen Risiken behaftet sein. Zwar geht die Tendenz der angerufenen Schiedsgerichte dahin, die Zuständigkeit in Intra-EU Investitionsstreitigkeiten weiterhin zu bejahen.

Spätestens auf der Anerkennungs- und Vollstreckungsebene stellen sich jedoch erhebliche Probleme, welche die Risikoabwägung im Vorfeld eines Verfahrens maßgeblich beeinflussen.

Mittelfristig dürfte die Möglichkeit von Intra-EU Investitionsschiedsverfahren gänzlich entfallen. Zwar erscheint die von den Mitgliedstaaten in ihren Erklärungen vertretene Auffassung, wonach die über die Beendigung der Intra-EU BITs hinaus für einen gewissen Zeitraum Schutz gewährenden *Sunset*- oder *Grandfathering*-Klauseln in diesen Abkommen unwirksam sein sollen, rechtlich fragwürdig. Dennoch können sich Investoren aus der EU auch während der Laufzeit solcher Übergangsklauseln nicht mehr darauf verlassen, auf die Streitbeilegungsklausel in Intra-EU BITs zurückgreifen zu können. Selbst wenn sie es können, stellt sich auch hier danach das Problem der Vollstreckungsmöglichkeiten.

Aus Sicht der EU-Kommission ist ein Rückgriff auf die Intra-EU BITs auch nicht nötig, da durch die unionsrechtlichen Grundfreiheiten und das Sekundärrecht ein einheitliches materielles Schutzniveau gewährleistet werde, das zur Verwirklichung des Binnenmarktes genüge. In der Praxis erweist sich dieser unionsrechtliche Investitionsschutz jedoch als lückenhaft. Auch hinsichtlich der Effektivität des Rechtsschutzes bestehen weiterhin erhebliche Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten. Folglich werden Investoren bei Investitionen innerhalb der EU künftig eine noch sorgfältigere und länderspezifische Risikoabwägung vornehmen müssen, die auch das Gerichtssystem des jeweiligen Mitgliedstaats einbezieht.

Fazit

Die *Achmea*-Entscheidung des EuGH hat zu gespaltenen Reaktionen geführt: Völkerrechtlich fühlen sich die befassten Schiedsgerichte an die Entscheidung nicht gebunden und bejahen weiterhin ihre Zuständigkeit. Politisch haben sich die Mitgliedstaaten auf die Beendigung des völkerrechtlich verankerten Investitionsschutzes innerhalb der EU verständigt. Für Investoren aus EU-Mitgliedstaaten bedeutet dies bei Investitionen innerhalb der Union ein geringeres Schutzniveau, das eine umfassende länderspezifische Risikoabwägung erforderlich macht.

- 1 *Slowakische Republik v. Achmea BV*, C-284/16, EuGH-Urteil v. 6.3.2018 (ursprüngliches Schiedsverfahren: UNCITRAL, PCA Case No. 2008-13).
- 2 BGH, Beschluss v. 31.10.2018, I ZB 2/15 (OLG Frankfurt am Main).
- 3 So. z.B. in *Charanne and Construction Investments v. Spain*, SCC Case No. V 062/2012, Laudo Final v. 21.1.2016; und *Eiser Infrastructure Limited and Energía Solar Luxembourg S.à r.l. v. Kingdom of Spain*, ICSID Case No. ARB/13/36, Award v. 4.5.2017.
- 4 *Vattenfall AB and others v. Federal Republic of Germany*, ICSID Case No. ARB/12/12, Decision on the *Achmea* Issue v. 31.8.2018.
- 5 *Masdar Solar & Wind Cooperatief U.A. v. Kingdom of Spain*, ICSID Case No. ARB/14/1, Award v. 16.5.2018, S. 679-682; *Greentech Energy Systems A/S, et al v. Italian Republic*, SCC Case No. V 2015/095, Award v. 23.12.2018, S. 398-399.
- 6 *Vattenfall v. Germany* (s. Fn. 4 oben), S. 166-167; *Greentech v. Italy* (s. Fn. 5 oben), S. 397.
- 7 *Vattenfall AB v. Germany* (s. Fn. 4 oben), S. 207; *Masdar v. Spain* (s. Fn. 5 oben), S. 313-314; *Greentech v. Italy* (s. Fn. 5 oben), S. 338.
- 8 Internationales Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (Englisch: *International Centre for Settlement of Investment Disputes*, ICSID).
- 9 *UP (formerly Le Chèque Déjeuner) and C.D Holding Internationale v. Hungary*, ICSID Case No. ARB/13/35, Award v. 9.10.2018, S. 255. Ähnlich wohl auch die Begründung im noch unveröffentlichten Schiedsspruch v. 29.1.2019 in *Sodexo Pass International SAS v. Hungary*, ICSID Case No. ARB/14/20.
- 10 Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, Protection of intra-EU investment v. 19.7.2018, abrufbar unter <http://ec.europa.eu/transparency/reg-doc/rep/1/2018/EN/COM-2018-547-F1-EN-MAIN-PART-1.PDF>
- 11 Declaration of the Representatives of the Governments of the Member States of 15 January 2019 on the Legal Consequences of the Judgment of the Court of Justice in *Achmea* and on Investment Protection in the European Union, abrufbar unter https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/business_economy_euro_banking_and_finance/documents/190117-bilateral-investment-treaties_en.pdf
- 12 Declaration of the Representatives of the Governments of the Member States of 16 January [2019] on the Enforcement of the Judgment of the Court of Justice in *Achmea* and on Investment Protection in the European Union, abrufbar unter <https://www.regeringen.se/48ee19/contentassets/d759689c0c804a9ea7af6b2de7320128/achmea-declaration.pdf>
- 13 Declaration of the Representative of the Government of Hungary of 16 January 2019 on the Legal Consequences of the Judgment of the Court of Justice in *Achmea* and on Investment Protection in the European Union, abrufbar unter <http://www.kormany.hu/download/5/1b/81000/Hungarys%20Declaration%20on%20Achmea.pdf>
- 14 *PL Holdings S.à.r.l. v. Republic of Poland*, SCC Case No. V 2014/163; *Novenergia II – Energy & Environment (SCA) (Grand Duchy of Luxembourg)*, SICAR v. The Kingdom of Spain, SCC Case No. 2015/063.
- 15 *Konungariket Spanien ./ Novenergia II – Energy & Environment (SCA)*, SICAR, Mål nr T 4658-18.
- 16 *Dan Cake S.A. v. Hungary*, ICSID Case No. ARB/12/9; *Edenred S.A. v. Hungary*, ICSID Case No. ARB/13/21.
- 17 *Edenred S.A. v. Hungary*, ICSID Case No. ARB/13/21, Decision on Revision v. 7.2.2019.
- 18 *Ioan Micula Viorel Micula, S.C. European Food S.A, S.C. Starmill S.R.L. and S.C. Multipack S.R.L. ./ Rumänien, Entscheidung des Nacka Tingsrätt v. 23.1.2019, Ärende nr Å 2550-17* (ursprüngliches Schiedsverfahren: ICSID Case No. ARB/05/20).



Susanne Schwalb

ist Counsel im Münchner Büro von CMS Hasche Sigle. Sie agiert als Parteivertreter und Sekretär des Schiedsgerichts in internationalen Schiedsverfahren. Schwerpunkt ihrer Tätigkeit sind internationale Handelsschiedsverfahren, insbesondere im Bereich Post-M&A, Gesellschafter- und Vertriebsstreitigkeiten, sowie Investitionsschiedsverfahren, insbesondere Anlagenbau und Daseinsvorsorge.

Schiedsverfahren mit Embargohintergrund



Wer trägt die Kosten für die Sanktionspolitik der USA?

Immer mehr Unternehmen stellen ihre Geschäfte mit von den USA sanktionierten Ländern oder Personen ein und kündigen bestehende Verträge auf. All dies stellt die Geschäftspartner vor allem in Ländern wie Iran und Russland vor große Herausforderungen, die sie häufig durch Schiedsverfahren zu lösen versuchen. Der Sanktionshintergrund bringt dabei einige Besonderheiten mit sich, die bereits im Vorfeld zu einem Schiedsverfahren adressiert werden müssen.

Hintergrund: Sekundärsanktionen der USA

Seit dem Jahr 2018 üben die USA in einem bisher nicht dagewesenen Maße über sog. Secondary Sanctions Druck auf Unternehmen aus Drittstaaten aus, auf Geschäfte mit sanktionierten Ländern oder Personen zu verzichten. Damit regulieren die USA verstärkt auch Geschäfte ohne jeglichen Berührungspunkt mit den USA, um ihre außenpolitischen Interessen weltweit durchzusetzen. In kurzer zeitlicher Abfolge erließen die USA sanktionierende Maßnahmen mit Bezug auf Russland und Iran, die auch auf europäische Unternehmen massive Auswirkungen haben:

Im April 2018 nahm die US-Behörde Office of Foreign Assets Control (OFAC) eine Vielzahl von russischen Oligarchen und Unternehmen auf seine schwarze Liste, die sog. Specially Designated Nationals (SDN) List. Mit dem bereits im August 2017 erlassenen Countering Americas Adversaries Through Sanctions Act (CAATSA) hatte der US-Kongress das Regime der Russland-Sanktionen zu sog. Secondary Sanctions gemacht, die auch extraterritorial bei Geschäften ohne jeglichen US-Konnex Anwendung finden.

Nach diesen Sekundärsanktionen drohen auch nicht-US-Unternehmen und insbesondere nicht-US-Banken empfindliche Repressalien, sollten sie „signifikante Transaktionen“ mit den gelisteten Personen und Unternehmen durchführen. Die angedrohten Repressalien für die Verletzung von Secondary Sanctions reichen über den Entzug von Banklizenzen in den USA bis zu einer eigenen Listung, was letztlich den finanziellen Ruin eines Unternehmens bedeutet.

Im Mai 2018 kündigte US-Präsident Trump sodann an, die vor dem Abschluss des Nuklearabkommens geltenden Secondary Sanctions gegenüber Iran wieder aufleben

zu lassen. Die Wiedereinführung dieser Sekundärsanktionen folgte dann im Mai und im November 2018.

Herausforderungen für global agierende Unternehmen

Die wirtschaftliche Bedeutung des Geschäfts mit den gelisteten Personen in Russland und deren Unternehmen bzw. des Geschäfts mit Iran ist enorm. Aus diesem Grund sehen sich viele europäische Unternehmen vor der Herausforderung, die Geschäfte weiter zu betreiben und sich Risiken unter US-Recht auszusetzen oder die Geschäfte mit ihren russischen bzw. iranischen Geschäftspartnern zu beenden. Die Beendigung der Geschäftsbeziehung stellt die Geschäftspartner vor wirtschaftliche Herausforderungen. Denn sie sind nach dem Grundsatz *pacta sunt servanda* davon ausgegangen, dass ihre Geschäftspartner die Verträge einhalten und ihren Verpflichtungen nachkommen werden. Das einseitige Aufkündigen der Geschäftsbeziehungen zieht mitunter große Streitigkeiten über die temporäre oder dauerhafte Befreiung von der Vertragserfüllung, Kündigungsrechte, und Schadensersatzforderungen nach sich. Hier können beträchtliche Summen auflaufen, etwa wenn Lieferungen ausbleiben und dadurch Anlagen stillstehen und Werke nicht mehr produzieren können.

Schiedsverfahren mit Embargohintergrund

Viele der Streitigkeiten werden unserer Erfahrung nach in Schiedsverfahren ausgetragen, weil internationale Verträge typischerweise Streitbeilegungsklauseln enthalten, die nicht zu den staatlichen Gerichten eines Vertragspartners führen, sondern vor internationale Schiedsgerichte. Schiedsvereinbarungen in einem Vertrag bleiben nach ganz überwiegender Ansicht auch dann wirksam, wenn ein zugrunde liegender Vertrag unwirksam sein/werden sollte.

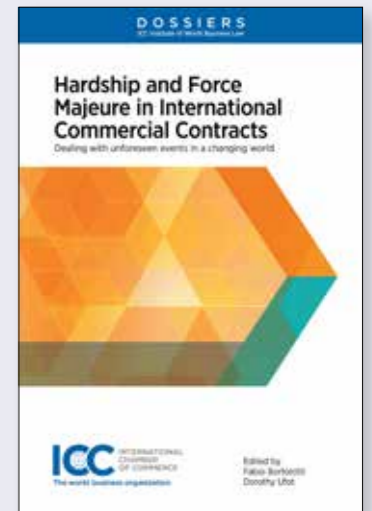
Zentrale rechtliche Frage in den Schiedsverfahren ist häufig, ob sich eine Partei aufgrund der Sanktionen auf eine *Force Majeure* berufen kann, die es ihr gestattet, temporär oder dauerhaft die Vertragsdurchführung einzustellen oder ggf. sogar ein Kündigungsrecht auszuüben. Ob diese Vorgehensweise verfügbar ist, hängt typischerweise von der individuellen Ausformulierung und damit der individuellen Reichweite der *Force Majeure*-Klausel im zugrundeliegenden Vertrag ab. Oftmals werden in den Vertragsverhandlungen Standardformulierungen verwendet oder aus anderen Verträgen herüberkopiert, ohne dass sich die Parteien Gedanken zu der konkreten Reichweite machen. Sie versäumen es daher häufig, sanktionsbezogene Konstellationen überhaupt zu berücksichtigen. Selbst wenn die *Force Majeure*-Klausel weit gefasst ist, hängt es vom anwendbaren Recht ab, ob es der *Ordre Public* zulässt, dass eine Partei sich überhaupt auf Sanktionen berufen kann. Bei extraterritorial anwendbaren Sanktionen kommt die Schwierigkeit hinzu, dass Gegenmaßnahmen, wie die im August 2018 verschärfte EU Blocking Regulation die Compliance mit extraterritorialen Sanktionen wie den US Secondary Sanctions gegenüber Iran von vornherein untersagen. Deutsche staatliche Gerichte haben davon unabhängig entschieden, dass drohende Strafen aus den USA kein hinreichender Entschuldigungsgrund sind. US-Gerichte sehen dies naturgemäß grundlegend anders.

Die konkrete Rechtswahl der Parteien entscheidet darüber, welche Konsequenzen Embargos für die Parteien haben. Das vom Schiedsgericht anzuwendende Recht wird typischerweise in dem der Streitigkeit zugrunde liegenden Vertrag bestimmt sein. Ansonsten bestimmt nach den Schiedsregeln führender Schiedsinstitutionen das Schiedsgericht das anwendbare materielle Recht, siehe beispielsweise Art. 21.1 der ICC-Schiedsregeln. Neben dem *Force Majeure*-Argument stehen den Parteien je nach anwendbarem Recht andere Rechtsinstitute zur Verfügung, beispielsweise die Frustration Doktrin nach common law oder Hinderungsgründe wie in Art. 79 UN-Kaufrecht. Gerade weil das Berufen auf den Sanktionshintergrund zu den skizzierten Schwierigkeiten führen kann, besteht die noch stärkere Notwendigkeit, andere mögliche Ansatzpunkte zu untersuchen.

Schiedsrichterauswahl und prozessuale Fragen

Schiedsverfahren mit Embargohintergrund werfen mithin viele materiell-rechtliche Fragen auf, die einer besonders guten Vorbereitung des Schiedsverfahrens bedürfen. Ein besonders zentraler Aspekt ist dabei die Auswahl des Schiedsgerichts. Nach den Schiedsregeln vieler Schiedsinstitutionen haben die Parteien das Recht, einen Schiedsrichter auszuwählen, wie beispielsweise

Die ICC bietet der Wirtschaft eine *Force Majeure*-Klausel als Grundlage für eine angemessene vertragliche Regelungen für höhere Gewalt und Unzumutbarkeit. Diese wird aktuell überarbeitet. Die aktuelle ICC-Publikation (2018) gibt einen Überblick zum Thema und der Rechtsprechung.



unter Art. 12.4 der ICC-Schiedsregeln. Es bietet sich an, die Auswahl sorgfältig mit Blick darauf zu treffen, wie in der Jurisdiktion des Schiedsrichters die Embargosituation beurteilt wird.

Zudem stellen sich verschiedene administrative und prozessuale Fragen, die sich daraus ableiten, dass das Schiedsverfahren nicht nur den Umgang mit Personen und Unternehmen auf Sanktionslisten erfordert, sondern auch Zahlungen von oder an solche Parteien. Führende Schiedsinstitutionen haben bestätigt, dass sie grundsätzlich Schiedsverfahren mit Embargohintergrund administrieren, hierfür aber besondere Vorsichtsmaßnahmen anwenden. Die ICC beispielsweise hat die besonderen Vorkehrungen für solche Schiedsverfahren in einer Mitteilung an Parteien und Schiedsrichter zusammengefasst. Die Einhaltung dieser Compliance-Vorgaben stellt sicher, dass nicht durch das Schiedsverfahren selbst Sanktionsverstöße drohen.

Fazit

Schiedsverfahren sind das häufigste Forum zur Beilegung von Vertragsstreitigkeiten, die sich aus Embargos ergeben. Während es naturgemäß viele unterschiedliche Konstellationen gibt, ist diesen Schiedsverfahren gemein, dass die *Force Majeure*-Klauseln von besonderer Bedeutung sind. Schiedsverfahren geben den Parteien größeren Gestaltungsspielraum als staatliche Gerichte, die sie insbesondere bei der Auswahl der Schiedsrichter nutzen sollten. Administrative und prozessuale Besonderheiten erfordern die Einhaltung von Compliance-Vorschriften, damit nicht das Schiedsverfahren selbst zu einem Sanktionsverstoß führt.



Dr. Anke Meier

ist Partnerin und Mitglied der Practice Group Prozessführung, Schiedsverfahren & ADR bei Noerr LLP. Sie ist auf Schiedsverfahrensrecht und internationale Prozessführung spezialisiert und verfügt über langjährige Erfahrung in der Handels- und Investitionsschiedsgerichtsbarkeit.



Dr. Bärbel Sachs

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

Schon im Vertrag mitdenken

Wirtschaftliche Sanktionen & internationale Schiedsverfahren

Wenn Unternehmen von Sanktionen betroffen sind, wirkt sich das auf die von ihnen abgeschlossenen Verträge aus. Dies führt häufig zu Auseinandersetzungen und Schiedsverfahren. Was Unternehmen im Vorfeld tun können, haben wir nachgefragt bei Dr. Patricia Nacimiento, Partnerin und Leiterin der deutschen Praxisgruppe Dispute Resolution von Herbert Smith Freehills.

ICC Germany: *Worauf ist aus Unternehmenssicht zu achten?*

Dr. Nacimiento: Immer mehr Staaten und Personen sind von Sanktionen betroffen, gleichzeitig werden die Sanktionen restriktiver und ein Verstoß kann strafrechtliche Folgen haben. Sanktionen können und müssen daher bereits bei Vertragsverhandlungen bedacht werden. Das Sanktionsregime ist sehr vielfältig und die Parteien haben daher zunächst sorgfältig zu prüfen, welche spezifischen Sanktionen sie betreffen. Dies gilt insbesondere bei extraterritorialen Maßnahmen aus Drittstaaten. Besondere Beachtung erfordern die Rechtswahl sowie die Vereinbarung eines passenden Streitbeilegungsmechanismus, hier insbesondere die Wahl des Schiedsortes. Soweit Sanktionen zur Anwendung kommen, können diese nicht durch eine entsprechende Rechtswahl umgangen werden. Je nach Rechtslage, können Sanktionen dazu führen, dass der Vertrag nichtig ist oder unmöglich wird. Es gibt aber eine Reihe von Vorkehrungen, die die Parteien treffen können. Dazu gehört nicht nur der Abschluss geeigneter Versicherungen. Vielmehr sollten die Parteien gezielt die Auswirkungen möglicher Sanktionen vertraglich regeln und nicht alleine einer *Force-Majeure*-Klausel überlassen. Das umfasst Klauseln über die vertragliche Risikoverteilung oder ein Kündigungsrecht soweit von der Versicherung gefordert. Die Parteien können auch vereinbaren, dass der Vertrag nicht gekündigt, sondern nur zeitweilig ausgesetzt werden darf, wobei eine zeitliche Befristung vorzusehen ist. Auch sollte vereinbart werden, welche Partei die Kosten der Aussetzung trägt.

ICC Germany: *Welche rechtlichen Auswirkungen haben Sanktionen im Schiedsverfahren?*

Dr. Nacimiento: Sanktionen können zu vielfältigen Einwendungen im Verfahren führen. So kann eine Partei sich darauf berufen, dass der Vertrag nicht erfüllt oder gekündigt werden kann. Eine wirksame *Force Majeure*-Klausel befreit eine Partei vorübergehend oder endgültig von ihren Pflichten zur Vertragserfüllung. Dies aber nur, soweit der Vertragsschuldner keine Genehmigung einholen konnte. Auch im Zeitpunkt der

Vollstreckung können Sanktionen relevant werden, da der Schiedsspruch unter Umständen gegen den Ordre Public-Grundsatz verstoßen könnte oder aber der Gläubiger die Zahlung wegen eines sanktionsbedingten Zahlungsverbots verweigert.

ICC Germany: *Welche praktischen Auswirkungen haben Sanktionen auf das Schiedsverfahren?*

Dr. Nacimiento: Sanktionen beinhalten etwa Embargos, Ein- und Ausfuhrbeschränkungen, Reise- und Visaeinschränkungen sowie allgemeine Zahlungsbeschränkungen. Die praktischen Auswirkungen der Sanktionen betreffen daher sämtliche Akteure des Schiedsverfahrens: Die Parteien und ihre Anwälte, die Schiedsrichter und die Schiedsinstitutionen. Jeder einzelne Beteiligte muss sorgfältig prüfen, welche persönlichen Pflichten und Risiken jeweils bestehen. Schiedsrichter und Anwälte müssen – gerade in ihrem eigenen Interesse und zur Vermeidung strafrechtlicher Risiken – eigene Nachforschungen zu Reichweite und Implikationen von Sanktionen anstellen. Dies kann dazu führen, dass sie behördliche Genehmigungen einholen müssen, bevor sie beauftragt oder bestellt werden können. Dieselben Sorgfaltspflichten treffen auch die Institutionen. Sanktionen können die Möglichkeiten der Parteien einschränken, die Kostenvorschüsse einzuzahlen und dies kann zu erheblichen Verzögerungen führen.

Schiedsverfahren und Sanktionen

Schwerpunktthema des 4. Arbitration Days von ICC Germany mit Unterstützung von Herbert Smith Freehills am 24. Mai 2019 in Frankfurt werden Schiedsverfahren im Kontext von Sanktionen sein. Zudem wird der Präsident des Internationalen Schiedsgerichtshofs der ICC, Alexis Mourre, über Neuigkeiten berichten: www.iccgermany.de



Dr. Patricia Nacimiento

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



HERBERT
SMITH
FREEHILLS

Bringing the best to you

We can help you thrive in the global economy. With 27 offices spanning Asia, Australia, Europe, the Middle East and the US, we deliver the expertise you need, wherever you need it.

Taking the time to understand your business and combining this with deep sector expertise we can bring a new perspective to your operations and work with you to identify opportunities and manage risk in today's uncertain marketplace.

When disputes arise, we can help you achieve the optimum outcome on complex, high value and often multi-jurisdictional disputes.

HERBERTSMITHFREEHILLS.COM

Trust in Arbitration

Die neue ICC-Schiedsklausel für Truststreitigkeiten

Trusts werden heute vermehrt auch im kontinental-europäischen Rechtsraum verwendet. Sie können etwa dazu dienen, den Bestand eines Unternehmens unabhängig davon abzusichern, ob Erben vorhanden sind. Die neue ICC-Schiedsklausel für Truststreitigkeiten folgt dem Bedürfnis zur schiedsrichterlichen Streitbeilegung und zeigt den Trend, Trusts und Schiedsgerichtsbarkeit miteinander zu vereinen.

In Deutschland stehen Stiftungen nach wie vor im Vordergrund, wenn es um die langfristige Unternehmenssicherung geht. Infolge zunehmender Mobilität der Bevölkerung spielt der angelsächsische Trust jedoch vermehrt auch in Deutschland und anderen kontinental-europäischen Staaten eine Rolle. Als Beispiel sei der Zuzug einer australischen Unternehmerin nach Deutschland mit im angelsächsischen Rechtskreis errichteten Trusts genannt. Trusts des *Common Law* dürften ferner im Rahmen der Nachfolge- und Steuerplanung von deutschen Staatsangehörigen mit Wohnsitz in einem

common law-Staat relevant sein oder beispielsweise bei Investitionen von Deutschen in US-Immobilien. Oft befinden sich dabei substanzielle (Geschäfts-) Vermögenswerte in komplexen Trust- und Gesellschaftsstrukturen, was im Streitfall – insbesondere bei grenzüberschreitenden Sachverhalten – zu langwierigen, parallelen Gerichtsverfahren führen kann.

Das deutsche Recht kennt weder den Trust noch vergleichbare Rechtsinstitute und im Gegensatz zu anderen kontinental-europäischen Staaten (bspw. Schweiz, Italien, Liechtenstein) wurde das Haager Trust Übereinkommen von 1985 von Deutschland nicht ratifiziert. Dies bedeutet jedoch nicht, dass Trusts aus deutscher Sicht nichtig ist. Vielmehr ist der Trust als Institut des anglosächsischen Rechtskreises analog den Systembegriffen der deutschen Kollisionsnormen in ein Rechtsinstitut des deutschen Rechts umzudeuten. Zudem bestehen Sonderregeln im Erbschafts- und Schenkungssteuergesetz (ErbStG) zur Besteuerung von Trusts.

Schiedsgerichtsbarkeit als Alternative?

Bei Trust-Prozessen geht es nicht nur um die pflichtgemäße Verwaltung dieser Trusts durch den sog. Trustee (interne Truststreitigkeiten), sondern Trustgesellschaften werden vermehrt auch von Erben oder Gläubigern des Gründers (Settlor) des Trusts eingeklagt (externe Truststreitigkeiten). Interne Trustprozesse finden in den typischen offshore Trust-Jurisdiktionen wie Cayman, Bermuda, Bahamas, BVI oder den Channel Islands statt, zu denen oft keine der involvierten Parteien einen Bezug hat. Ein neutrales Forum mit neutralen prozessualen Regeln wie es in Schiedsverfahren der Fall ist, wird in solchen Fällen vom Gründer und den Begünstigten eher akzeptiert. Dieselben Argumente, welche im internationalen Geschäftsverkehr für die Schiedsgerichtsbarkeit sprechen, gelten auch in Bezug auf Trust-Auseinandersetzungen. Ein zentraler Punkt ist dabei die Vertraulichkeit, da es sich bei Truststreitigkeiten oft um substanzielles Geschäfts- oder Privatvermögen von wohlhabenden Unternehmern handelt, die

negative Publizität durch Prozesse vermeiden wollen. Einige Staaten, welche das Institut des Trusts kennen (Bahamas, Malta, Guernsey, Liechtenstein und einige US-Staaten) haben deshalb entsprechend reagiert und in den letzten Jahren Gesetze zur Trustschiedsgerichtsbarkeit erlassen, um die Wirksamkeit von (einseitigen) Schiedsklauseln in Trusturkunden zu gewährleisten (vgl. § 1066 D-ZPO). Ähnliche Reformbestrebungen, einseitige Schiedsklauseln (z.B. in letztwilligen Verfügungen, Statuten, Stiftungen oder Trusts), gesetzlich zu verankern, sind gegenwärtig in der Schweiz und Neuseeland pendent.

Die neue ICC-Schiedsklausel für Truststreitigkeiten

Die ursprüngliche Version der ICC-Schiedsklausel für Truststreitigkeiten stammt aus dem Jahre 2009. Angesichts der konstanten Zunahme von Truststreitigkeiten – oft mit substanziellem Streitwert – während der letzten Jahre und dem Potenzial für Schiedsgerichtsbarkeit in diesem Bereich, sah sich die *ICC Commission on Arbitration and ADR* veranlasst, eine neue Task Force einzusetzen, um die bisherige Klausel im Lichte dieser Entwicklungen wie auch der 2012 und 2017 erfolgten Änderungen der ICC-Schiedsregeln anzupassen.

Die Errichtung eines Trusts wird nicht als Vertrag, sondern als einseitige Rechtshandlung des Settlers qualifiziert. Nachdem einseitige Schiedsklauseln in Trust- und Stiftungsdokumenten in Staaten mit fehlender gesetzlicher Normierung nach wie vor Anlass zu Kontroversen geben, ist die neue ICC-Schiedsklausel (2018) für Truststreitigkeiten entsprechend als Schiedsvereinbarung zwischen den ursprünglichen Parteien der Trust-Urkunde, d.h. dem Settlor und dem Trustee, formuliert. Die Nachfolger des ursprünglichen Trustee und der sog. Protektor, welche typischerweise die Trusturkunde, in welcher die Schiedsvereinbarung enthalten ist, nicht unterzeichnen, gelten infolge Übernahme ihres Amtes als an die Schiedsklausel gebunden. Die Begünstigten wiederum unterwerfen sich der neuen ICC-Schiedsklausel, sobald sie gegenüber dem Trust Ansprüche geltend machen, Ausschüttungen erhalten oder anderweitig begünstigt werden.

Die neue ICC-Schiedsklausel enthält zudem eine speziell auf Truststreitigkeiten zugeschnittene Vertraulichkeitsbestimmung, welche mit dem anwendbaren Truststatut in Einklang steht. Je nach Sitz des Schiedsgerichts und anwendbarem Trustrecht, sind Fragen der Schiedsfähigkeit sowie der Bindung der Begünstigten an die Schiedsvereinbarung (*non-signatories*) länderspezifisch gesondert zu prüfen.



Die neue ICC-Schiedsklausel ist auf interne Truststreitigkeiten zwischen Trustee (bzw. Protektor), Settlor und/oder den Begünstigten zugeschnitten. Schiedsrichterliche Streitbeilegung im Falle von externen Truststreitigkeiten bedingt eine Schiedsvereinbarung im entsprechenden Vertragswerk zwischen Trustee und Dritten (Vertragspartner) bzw. eine Einigung sämtlicher involvierten Parteien nach Streitausbruch.

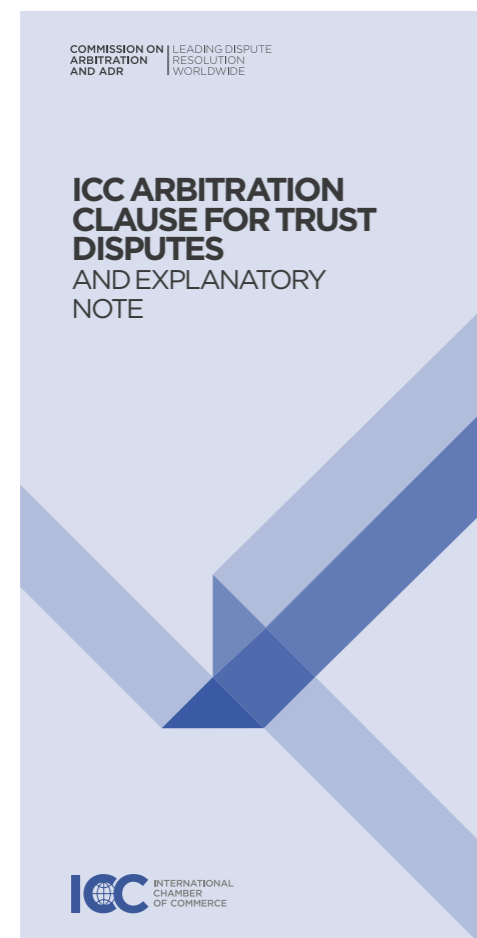
Fazit

Truststreitigkeiten nehmen in den letzten Jahren zu, wobei es regelmäßig um substanzielle Vermögenswerte geht. Die Gründer und Begünstigten dieser Strukturen scheinen vermehrt ein neutrales Forum vor einem Schiedsgericht einem Gerichtsverfahren in einem der typischen offshore Trust-Jurisdiktionen vorzuziehen. Die Initiative der ICC sowie die Bestrebungen in verschiedenen Ländern, Gesetzgebung zugunsten der Schiedsgerichtsbarkeit von Truststreitigkeiten einzuführen, zeigen eine klare Tendenz, der Schiedsgerichtsbarkeit von Truststreitigkeiten zum Durchbruch zu verhelfen. Das Gebiet der Trustschiedsgerichtsbarkeit ist allerdings noch jung und es fehlt an entsprechenden Entscheidungen, da es dauern wird, bis die in den Trusturkunden enthaltenen Schiedsklauseln getestet werden. Beim Einbau von Schiedsklauseln in Trusturkunden ist daher auf jeden Fall ein lokaler Trust- und Schiedsgerichtsexperte beizuziehen und wenn möglich sollte der Sitz des Schiedsgerichts wie auch das anwendbare Trustrecht in einem schiedsgerichtsfreundlichen Staat gewählt werden.



Tina Wüstemann

ist Partnerin bei der schweizerischen Anwaltskanzlei Bär & Karrer AG und Leiterin der Privatkunden-Abteilung. Sie berät seit über 20 Jahren Privatkunden und Führungskräfte bei komplexen internationalen Nachlass- und Nachfolgeplanungsfragen. Sie vertritt zudem Mandanten in Schieds- und Prozessverfahren, insbesondere in grenzüberschreitenden Erb- und Truststreitigkeiten. Tina Wüstemann war Co-Chair der ICC Task Force on Trust and Arbitration.



Die neue ICC-Schiedsklausel für Truststreitigkeiten wurde im Oktober 2018 veröffentlicht. Zu beziehen über www.iccgermany.de.



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

Menschenrechte in Lieferketten

Kooperation und Kapazitätsaufbau statt Regulierung

Die Achtung von Menschenrechten in Lieferketten und die Rolle von Unternehmen in diesem Zusammenhang werden seit Verabschiedung der UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte intensiv diskutiert. Mit dem Nationalen Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte (NAP) möchte die Bundesregierung die Leitprinzipien umsetzen und gemeinsam mit der Wirtschaft Liefer- und Wertschöpfungsketten nachhaltiger gestalten. Gleichzeitig findet auf internationaler Ebene im Rahmen einer intergovernmentalen UN-Arbeitsgruppe eine Diskussion über ein mögliches völkerrechtliches Abkommen statt, welches eine Lieferkettenhaftung für international tätige Unternehmen einführen soll.

Menschenrechte sind für die deutsche Wirtschaft ein sehr wichtiges Anliegen. Schließlich fühlen sich die Unternehmen dem Leitbild des „Ehrbaren Kaufmanns“ verbunden. In einer global vernetzten Welt tragen deutsche Unternehmen mit ihrem internationalen Engagement positiv zur wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Entwicklung in Entwicklungs- und Schwellenländern, und damit zu Wachstum und Wohlstand, bei. Viele Unternehmen leisten durch dieses Engagement sowie die Entwicklung von innovativen Produkten und Dienstleistungen zusätzlich einen Beitrag zur Erreichung der Nachhaltigen Entwicklungsziele der UN.

Die Bundesregierung hat Ende 2016 einen Nationalen Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte (NAP) verabschiedet. Mit dem NAP sollen die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte umgesetzt und damit die menschenrechtliche Lage entlang der Liefer- und Wertschöpfungsketten in Deutschland und weltweit verbessert werden. Generell ist Unterstützung beim Kapazitätsaufbau in Unternehmen, wenn es um menschenrechtliche Sorgfalt in der Lieferkette geht, wichtig. Eine Verlagerung von staatlichen Verantwortlichkeiten auf Unternehmen sollte jedoch nicht stattfinden. Gesetzliche Regelungen zur menschenrechtlichen Sorgfalt sind der falsche Weg.

Beispielsweise stehen Betriebe beim Bezug von Rohstoffen, bei der Einhaltung von Arbeitsstandards oder der Bekämpfung von Korruption vor großen Herausforderungen in der Lieferkette. Die Einflussmöglichkeiten auf Zulieferer sind nur begrenzt, viele örtliche Rahmenbedingungen gar nicht beeinflussbar.

Aktuelle Umsetzung des NAP

Erklärtes Ziel der Bundesregierung ist es, durch den NAP die UN-Leitprinzipien praktisch anwendbar zu machen und Pflichten und Verantwortlichkeiten für Staat und Wirtschaft aufzuzeigen. Der NAP sieht einerseits Maßnahmen der Bundesregierung vor. So soll z.B. die Ausübung menschenrechtlicher Sorgfalt bei der öffentlichen Auftragsvergabe, der Außenwirtschaftsförderung und der Subventionsvergabe eine größere Rolle spielen. Außerdem werden alle deutschen Unternehmen aufgefordert, die fünf im NAP definierten Kernelemente menschenrechtlicher Sorgfalt umzusetzen.

Die fünf Kernelemente sind:

1. Grundsatzklärung der Unternehmensleitung zur Achtung der Menschenrechte,
2. Einrichtung eines Verfahrens zur Ermittlung tatsächlicher und potenziell nachteiliger Auswirkungen auf die Menschenrechte (Risikoanalyse),
3. Maßnahmen zur Abwendung negativer Auswirkungen und Überprüfung der Wirksamkeit dieser Maßnahmen (Abhilfe),
4. Berichterstattung,
5. Einrichtung eines Beschwerdemechanismus.

Die Bundesregierung hat im Dezember 2018 rund 7.000 Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern angeschrieben und angekündigt, dass 2019 und 2020 im Rahmen einer repräsentativen Umfrage die Umsetzung der Kernelemente überprüft werden wird. Sollte die Überprüfung ergeben, dass weniger als 50 % der betroffenen Unternehmen diese fünf Schritte angemessen in ihre Prozesse integriert haben, wird man weitere Schritte bis hin zu gesetzlichen Maßnahmen prüfen.

Herausforderungen für die Unternehmenspraxis

Unklar für viele Unternehmen bleibt derzeit, wie die geforderten Schritte mit verkraftbarem Aufwand implementiert werden können und was „angemessen“ ist. Viele Unternehmen haben komplexe Lieferketten. Die tatsächlichen Möglichkeiten der Einflussnahme von Unternehmen auf die Zulieferer variieren stark, je nach Unternehmensgröße, -struktur und Marktposition. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen haben oft nur begrenzten Einfluss und geringe Kontrollmöglichkeiten bei der Einhaltung der Standards vor Ort.

Der NAP spricht wichtige Themen an, sieht aber vor allem in Unternehmen einen Hebel, um Missstände – auch in einzelnen Ländern – zu adressieren. Es ist jedoch eine staatliche Aufgabe, Sozial- und Umweltstandards durchzusetzen und Menschenrechte zu schützen, auch in Entwicklungs- und Schwellenländern. Diese staatliche Verantwortung darf weder in den Gaststaaten noch von Deutschland aus auf die Unternehmen übertragen werden.

Dass die Einführung menschenrechtlicher Sorgfaltspflichten und eine Lieferkettenhaftung für Unternehmen, verbunden mit Klagerechten, dennoch auf

unterschiedlichen Ebenen diskutiert werden, ist wenig zielführend. Solche Regelungen können zu erheblicher Rechtsunsicherheit und nicht begrenzten Haftungsrisiken führen, ohne dass sich die Standards vor Ort signifikant verbessern. Außerdem können die Internationalisierung von KMU und entwicklungspolitische Ziele gefährdet werden.

Fazit

Statt neue Hürden aufzubauen, sollte die Politik Betriebe unterstützen, mit Informationen zu Menschenrechtsrisiken in Lieferländern, mit Maßnahmen zur Kapazitätsentwicklung und dem Aufbau von Know-how. Auch Initiativen im Rahmen der UN sollten darauf ausgerichtet sein, Unternehmen einerseits Hilfestellung zu geben und andererseits Staaten anzuhalten, bestehende völkerrechtliche Vereinbarungen zu implementieren und durchzusetzen, um somit auf eine Angleichung der Wettbewerbsbedingungen durch ein stärkeres internationales Level-Playing-Field hinzuwirken.



Natascha Waltke

ist Leiterin des Referats CSR, Sonderprojekte im Bereich Gesundheitswirtschaft, Beschäftigung, Organisationsentwicklung beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und Delegierte der ICC-Kommission Corporate Responsibility & Anti-Korruption.



International Organisation of Employers
Organisation Internationale des Employeurs
Organización Internacional de Empleadores
The Global Voice of Business



THE BUSINESS AND INDUSTRY ADVISORY COMMITTEE



INTERNATIONAL
CHAMBER
OF COMMERCE
The world business organization



Stellungnahme zu Diskussionen der intergovernmentalen UN-Arbeitsgruppe über ein mögliches völkerrechtliches Abkommen

Im Juni 2014 hat der UN-Menschenrechtsrat die Ecuador-Initiative zu einem neuen völkerrechtlichen Vertrag zum Thema „Transnationale Unternehmen und Menschenrechte“ angenommen. Die Resolution hat den Grundstein für die Gründung einer intergovernmentalen Arbeitsgruppe mit dem Mandat, einen international rechtlich bindenden Vertrag zum Thema „Transnationale Unternehmen und Menschenrechte“ zu verhandeln, gelegt. 2018 hat die Arbeitsgruppe einen ersten Textentwurf („zero draft“) vorgelegt. Danach sollen Staaten unter anderem dafür sorgen, dass Unternehmen zu menschenrechtlichen Sorgfaltprüfungen auch in Hinblick auf ihre Auslandsgeschäfte verpflichtet werden. Der Entwurf sieht auch Haftungstatbestände für globale Lieferketten vor.

Die Internationale Handelskammer (ICC) hat den Entwurf, zusammen mit dem Internationalen Arbeitgeberverband (IOE), Business at OECD (BIAC) und BusinessEurope,

Ende 2018 im Detail analysiert und kritisiert. Ein solches Abkommen würde die Umsetzung der UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte gefährden. Zudem trägt der Entwurf der Komplexität von globalen Lieferketten und Vorteilen, die globaler Handel und Auslandsinvestitionen mit sich bringen, keine Rechnung. Die geplante zivilrechtliche Haftung von Unternehmen für ihre Lieferketten würde kontraproduktive entwicklungspolitische Konsequenzen nach sich ziehen. Unternehmen können nicht für die Handlungen von Dritten in Lieferketten die Verantwortung übernehmen. Das intransparente Erarbeitungsverfahren wurde ebenfalls kritisiert.

Die Arbeiten im Rahmen der intergovernmentalen Arbeitsgruppe gehen weiter. Mitte 2019 soll ein überarbeiteter Entwurf vorgelegt werden. ICC wird die Debatte weiterhin kritisch begleiten.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Corporate Responsibility & Anti-Korruption, Jacqueline Albers, S. 74.

Inkrementelle Innovationen

Stete Verbesserungen als Grundlage für Disruptionen

Innovationen sind ein Wachstumstreiber – und notwendig für die Lösung globaler Herausforderungen wie Klimawandel, Ernährungssicherheit und Gesundheitsfürsorge. Das neueste ICC Research Paper beschäftigt sich mit inkrementeller Innovation, der schrittweisen Verbesserung von Produkten und Dienstleistungen. Wir sprachen mit Mathias Karlhuber, Partner bei Cohausz & Florack und Patentberichterstatler der IP-Kommission der ICC.



Mathias Karlhuber

ist Partner bei Cohausz & Florack in Düsseldorf. Er ist seit 20 Jahren als Patentanwalt tätig und beschäftigt sich hauptsächlich mit dem strategischen Aufbau und der Verwertung von Patentportfolios größerer mittelständischer Mandanten.



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



Bedeutung. Sie bringen oft den entscheidenden Fortschritt hin zur Marktreife. So können sie zum Beispiel zu mehr Kosteneffizienz führen. Nehmen Sie die Windkraft! In den letzten Jahrzehnten wurden die Bauteile von Windrädern immer weiter optimiert. Das Ergebnis ist heute eine deutlich höhere Effizienz: So ist seit den frühen 80er Jahren der Preis für Windenergieanlagen pro Watt von 3,5 auf 1,9 US-Dollar gesunken, die Turbinenkapazität aber um mehr als das Zwanzigfache gestiegen. Mehr Kosteneffizienz für die Hersteller kann selbstverständlich auch dazu führen, dass die Preise für die Verbraucher sinken. Und: Auf die Benutzerfreundlichkeit, die Zuverlässigkeit – ja, auf die gesamte Qualität von Produkten und Dienstleistungen können schrittweise Verbesserungen erhebliche Auswirkungen haben. Die Pharmabranche ist hierfür ein gutes Beispiel: Bei neuen bahnbrechenden Medikamenten ist meist noch viel Forschungsaufwand nötig, damit Patienten und letztlich unser gesamtes Gesundheitssystem davon profitieren.

ICC Germany: Welchen Beitrag leistet das Patentsystem für die Förderung inkrementeller Innovationen?

Karlhuber: Das Patentsystem schafft wichtige Anreize für Unternehmen, ihre Produkte stetig weiterzuentwickeln, innovativ zu sein. Schutzrechtsinhaber können durch Patente verhindern, dass Dritte ihre Entwicklungen nutzen, verkaufen oder zum Weiterverkauf anbieten. Die hohen Investitionen in Forschung und Entwicklung können so durch Schutzrechte abgesichert und gegebenenfalls sogar durch Lizenzentnahmen kompensiert werden. Patente sind damit Monopole auf Zeit – und für die innovative Wirtschaft von unschätzbarem Wert. Von diesem System profitieren auch Akteure in Schwellenländern – und kleine und mittlere Unternehmen ebenso wie Konzerne. Über das Potenzial von Schutzrechten sind sich viele von ihnen heute im Klaren. Sie wissen, dass gerade kleine Änderungen ein Produkt oder eine Dienstleistung oft erst attraktiv machen. Bisweilen sind die Schutzrechtslage im Markt und die damit verbundenen Risiken recht unüberschaubar. Um hier die richtigen Fäden zu ziehen, ist eine klare Patentstrategie erforderlich.

ICC Germany: Inkrementelle Innovationen: Das klingt in Zeiten disruptiver Technologien eher nach Abstellgleis als nach Überholspur...

Karlhuber: Der Eindruck täuscht. Radikale Innovationen finden in den meisten Fällen ihren Weg in unser tägliches Leben nur auf Basis von vielen kleinen Schritten. Umgekehrt kann auch die innovative Kombination bekannter Technologien zu radikalen Veränderungen in unserem Leben führen. Ein anschauliches Beispiel ist der iMac von Apple: Die Technologien, die bei seiner Markteinführung 1998 zum Einsatz kamen, waren fast allesamt Industriestandards – zum Beispiel der USB-, Ethernet- und Modem-Anschluss. Dennoch war das Gerät eine echte Innovation, weil es diese Technologien geschickt miteinander kombiniert und schrittweise verbessert hat. Das hat, wie wir wissen, zu großen Veränderungen in dem Markt für PCs geführt.

ICC Germany: Welche konkreten Vorteile können inkrementelle Innovationen haben?

Karlhuber: Inkrementelle Innovationen sind für Unternehmen und für die Gesamtwirtschaft von großer

Neuerscheinungen

ICC Dispute Resolution Bulletin

Wer als Schiedsrichter oder Parteienvertreter mit der ICC-Schiedsordnung oder den ICC-Mediationsregeln zu tun hat, für den ist das „ICC Bulletin Dispute Resolution“ unentbehrlich. Das Bulletin, das als e-Book vierteljährlich erscheint, enthält kurze Zusammenfassungen der Schiedssprüche des ICC-Schiedsgerichtshofes und trägt so zur Rechtsfortbildung bei. Zudem enthält es Berichte über aktuelle Schiedsthemen sowie Neuigkeiten vom Schiedsgerichtshof und aus der Schiedsgerichtsbarkeit in verschiedenen Ländern. Im Redaktionsbeirat des Bulletins sind 20 Schiedsexperten aus allen Teilen der Welt vertreten.

Einmal jährlich erscheint im Bulletin eine umfangreiche Statistik zu den anhängigen Schiedsverfahren. Darin sind u.a. die Schiedsverfahren nach Regionen, Branchen, Herkunft der beteiligten Parteien sowie Höhe der Streitwerte aufgeschlüsselt. Ebenso finden sich weitere Informationen, wo Schiedsverfahren stattfinden, ob ein oder mehrere Schiedsrichter am Verfahren beteiligt sind und aus welchen Regionen und Ländern die Schiedsrichter kommen. Zudem sind Verfahren der gütlichen Streitbeilegung wie Mediation, Dispute Boards oder DOCDEX berücksichtigt.

Für Mitglieder von ICC Germany ist der Bezug des „ICC Bulletin Dispute Resolution“ kostenfrei. Wenn Sie bzw. Ihre Organisation Mitglied bei uns sind und Sie das Bulletin erhalten wollen, wenden Sie sich bitte an: manuela.schulze@iccgermany.de



Bezug für Nicht-Mitglieder: ICC Publ. @17BUL2, Jahresbezug 2019, 180,00 €

ICC-Schiedssprüche 2012-2015

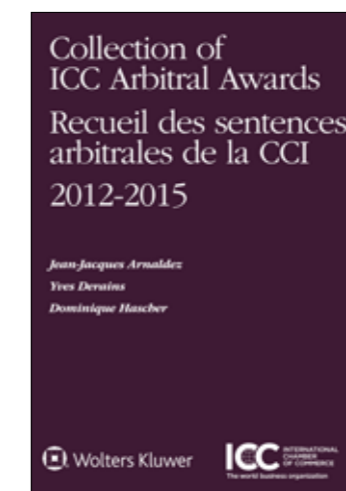
Collection of ICC Arbitral Awards 2012-2015-Jean-Jacques Arnaldez, Yves Derains, Dominique Hascher

Gemeinsam mit dem Internationalen Schiedsgerichtshof gibt die ICC das Buch „The Collection of ICC Arbitral Awards 2012-2015“ heraus. Die Publikation enthält wichtige ICC-Schiedssprüche aus dem genannten Zeitraum, interessante Fallunterlagen sowie Kommentare und Beiträge zu einzelnen Schiedssprüchen.

Das Werk ist eine unverzichtbare Referenz für alle, die sich für internationale Schiedsgerichtsbarkeit interessieren und verstehen wollen, welche Überlegungen Schiedsrichter bei der Interpretation und Anwendung von Vertragsklauseln, internationalen Konventionen und dem internationalen Kaufrecht anstellen.

Ebenso gibt es wertvolle Hinweise für Praktiker, die mit der Gestaltung von Schiedsklauseln in internationalen Verträgen betraut sind. Querverweise zum Glossar sollen das Verständnis der Schiedssprüche und ihrer Begründungen erleichtern. Ebenso enthalten ist eine chronologische Übersicht der Schiedssprüche sowie ein Schlagwortverzeichnis.

Die aktuelle Veröffentlichung ergänzt die bisherigen sechs Publikationen für die Zeiträume 1974-1985, 1986-1990, 1991-1995, 1996-2000, 2001-2007 und 2008-2011.



ICC-Publ. 987 E, 283,55 €



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

Schiedsexperten von morgen

ICC YAF lud nach München ein

Am 17. Januar 2019 traf sich der deutsche Schiedsnachwuchs auf Einladung von ICC YAF bei der Kanzlei Hengeler Mueller in München. Das Schiedsnetzwerk bietet Interessierten im Alter von bis zu 40 Jahren ein Forum zum Auf- und Ausbau von Expertise sowie einen Erfahrungsaustausch mit renommierten Schiedsexperten. Wir haben nachgefragt bei Arne Fuchs, Partner bei McDermott Will & Emery, dem Repräsentanten des ICC YAF für Europa und Russland.



Beim ICC-Schiedsnetzwerk YAF diskutierten Schiedsinteressierte zu aktuellen Entwicklungen. Panelteilnehmer von links nach rechts: Dr. Daniel Engel, Hengeler Mueller, Arne Fuchs, McDermott Will & Emery, Dr. Lisa Beisteiner, zeiler partners, Paul Salazar, Siemens AG, und Jiří Urban, KPMG.



**Arne Fuchs,
LL.M. (GWU)**

ist Partner im Frankfurter Büro der internationalen Kanzlei McDermott Will & Emery Rechtsanwälte & Steuerberater, LLP. Er ist auf internationale Streitbeilegung spezialisiert und wurde 2017 vom Internationalen Schiedsgerichtshof der ICC zum Repräsentanten der ICC YAF für Europa und Russland ernannt.

Die englischsprachige Veranstaltung des ICC YAF in München war die Erste des neuen Jahres 2019. Sie war somit prädestiniert für das Year in Review-Format und stand unter dem Titel: „The Year 2018 – What lies behind us and what is ahead?“ Um diese Fragen in der Runde von rund 50 Teilnehmern zu diskutieren, schilderten vier Praktiker ihre Sichtweise auf das Schiedsjahr 2018. So konnten die Teilnehmer sowohl Einblicke in die Perspektive des Rechtsanwalts als auch in diejenigen des Schadensexperten und des In-House Counsel erhalten.

Vom Wettbewerb der Regeln und Full Parity des ICC Court

Nach einer Begrüßung sowie einer kurzen Vorstellung des ICC YAF, fasste Dr. Lisa Beisteiner, Partnerin, zeiler.partners, aus Wien zunächst die wichtigsten Änderungen institutioneller Schiedsregeln zusammen. Vielen Änderungen liege das Streben nach Effizienz zu Grunde. So setzen die neuen Wiener Regeln den Anreiz für Schiedsrichter, 40 % mehr Vergütung zu erhalten, wenn das Schiedsverfahren effizient geführt wurde. Die aktualisierte Schiedsordnung aus Hongkong wiederum führte mit der Early Determination Procedure ein Werkzeug ein, um evident unschlüssige Schiedsklagen abzuweisen. Dr. Beisteiner begründete

das gemeinsame Streben nach Effizienz mit dem steigenden Wettbewerb der Schiedsinstitutionen, sowohl untereinander, als auch zunehmend mit internationalen, englischsprachigen Spruchkörpern staatlicher Gerichte wie etwa in Paris oder Singapur. Sie erwähnte auch einen im Jahr 2018 vom Internationalen Schiedsgerichtshof der ICC erreichten Meilenstein. Als weltweit führende Schiedsinstitution setzt die ICC hier Maßstäbe für die Wettbewerber: Erstmals wurde volle Parität zwischen Männern und Frauen bei der Besetzung des Courts mit seinen 176 Mitgliedern erreicht. Ein weiterer Wettbewerb wurde 2018 im Bereich des soft law (insbesondere) für die Beweiserhebung in internationalen Schiedsverfahren eröffnet: So stehen den Regeln der International Bar Association (IBA) nun die sog. Prague Rules gegenüber, welche explizit dem kontinentaleuropäischen Rechtssystem verschrieben sind.

Jahresrückblick Investitionsschutzrecht

Dr. Daniel Engel, Senior Associate, Hengeler Mueller, aus München erörterte die wichtigsten Entscheidungen des Jahres 2018 in der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit. Vortrag und Diskussion galten neben den Entscheidungen in Masdar v. Spain und Everest Estate v. Russia insbesondere dem Urteil des Europäischen

Gerichtshofs in Sachen Achmea vom 6. März 2018, welches den Investitionsschutzvertrag zwischen den Niederlanden und der Slowakischen Republik aufgrund seiner spezifischen Regelungen zu dem durch ein Schiedsgericht anzuwendenden Recht für unvereinbar mit dem Unionsrecht erklärte (zum Thema auch ein Beitrag im Magazin, S. 56 f.).

Die In-House Perspektive: „Increase efficiency, reduce costs“

Paul Salazar, Senior Counsel, Siemens AG, aus München begann seine Zusammenfassung mit jener Maßgabe, nach der als In-House Counsel zunehmend zu handeln sei: „Increase efficiency and reduce the company's costs“. Im Hinblick auf besondere Entwicklungen behandelte er die Prague Rules, die Datenschutz-Grundverordnung, Legal Tech, das Thema Gleichstellung in der Schiedsgerichtsbarkeit sowie die Suche nach neuen Foren, beispielsweise für Schiedsverfahren in Lateinamerika und Afrika.

Schadensberechnung

Abschließend erörterte Jiří Urban, Associate Director, KPMG, aus Prag das Jahr 2018 aus Sicht eines Schadensexperten. Er hob die kontinuierlich wachsende Höhe von Schadensersatzforderungen hervor, welche sich zum Beispiel in einem Anstieg des

durchschnittlichen Streitwerts in ICSID-Verfahren in den letzten zwei Jahren widerspiegeln. Dies könne das Resultat einer strategischen Entscheidung von Klägern sein, die erkannt haben, dass Schiedsgerichte in der Vergangenheit im Durchschnitt 40 % der eingeklagten Summe zusprachen. Vor diesem Hintergrund plädierte er für präzise und kritische Analysen der Schadenshöhe durch Schiedsgerichte und dafür, den Ansatz „splitting the baby“ zu verwerfen.

Über ICC YAF

ICC YAF ist weltweit mit mehr als 10.000 Mitgliedern das größte Netzwerk seiner Art. Es steht Mitgliedern der Anwaltschaft, anderer Institutionen und Unternehmensvertretern, den Hauptnutzern der ICC-Schiedsregeln, offen. Gerade diese Perspektivenvielfalt zeichnet das Netzwerk aus. Das Ziel des ICC YAF ist es, aktuelle Fragestellungen der Schiedsgerichtsbarkeit aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu beleuchten und Wissen an weniger erfahrene Teilnehmer weiterzugeben. Weitere Infos zur Mitarbeit bei ICC YAF: www.iccwbo.org/dispute-resolution-services/professional-development/young-arbitrators-forum-yaf/



Maximilian Pika

ist Associate im Frankfurter Büro von McDermott Will & Emery Rechtsanwälte & Steuerberater, LLP. Er ist in der internationalen Streitbeilegung tätig.



ONE TEAM. ONE MISSION.

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

ERFAHREN SIE MEHR ÜBER UNSER
BERATUNGSANGEBOT UNTER MWE.COM.

**McDermott
Will & Emery**
RECHTSANWÄLTE STEUERBERATER LLP



McDermott Will & Emery conducts its practice through separate legal entities in each of the countries where it has offices. This communication may be considered attorney advertising. Previous results are not a guarantee of future outcome.



Veranstaltungen

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

06.05.2019	Düsseldorf	Geschäftsgeheimnisse im Unternehmen schützen
16.05.2019	Frankfurt	Frühjahrstagung 2019 (für Mitglieder)
23.05.2019	Hamburg	Schadensersatz bei Kartellrechtsverstößen
24.05.2019	Frankfurt	4. Arbitration Day
28.06.2019	München	International Tax Conference
10.09.2019	Essen	Die deutsche Wirtschaft im Kontext der internationalen Klimapolitik
27.09.2019	Frankfurt	4. Globale Debatte: Unternehmensverantwortung neu denken
28./29.11.2019	München	Herbsttagung 2019 ICC Germany (auf Einladung)
2. Halbjahr 2019	Deutschlandweit	Seminare zu den Incoterms® 2020 (Terminübersicht S. 41)

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

Der Countdown läuft: Im Herbst 2019 veröffentlicht ICC weltweit die neue Version der Incoterms®, die ab dem 1. Januar 2020 in Kraft tritt. Die aktualisierte Fassung wurde an die neuen, globalen Handelspraktiken angepasst und löst damit die Incoterms® 2010 ab. ICC Germany stellt die englisch-deutsche Version der Incoterms® zur Verfügung. Sichern Sie sich am besten noch heute Ihr Exemplar.

BUCH VORBESTELLEN **E-BOOK VORBESTELLEN**

Weitere Informationen zu allen Veranstaltungen www.iccgermany.de beziehungsweise www.incoterms2020.de

ICC-Veranstaltungen international		
28.05.019	Paris	Centenary Summit zum 100. Geburtstag
18.06.2019	Lagos	Centenary Regional Afrika
21.09.2019	Seoul	ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation
7.-10.10.2019	Paris	ICC-Kommission für Banktechnik- und Praxis
Oktober 2019	Athen	Centenary Regional Europa
13.11.2019	Bogotá	Centenary Regional Südamerika
Januar 2020	Dubai	Centenary Regional Mittlerer Osten
21.02.2020	Hongkong	Centenary Regional Asien

Highlight



Rückblick Pre-COP-Event 2018, links: Prof. Dr. Bernhard Lorentz, EY, Rita Schwarzelühr-Sutter, Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesumweltministerium, Dr. Donatus Kaufmann, thyssenkrupp. Mitte: Dr. Werner Brandt, Präsident ICC Germany. Rechts: Dr. Reinhold Achatz, thyssenkrupp, Gabriele Schmiedel, Siemens, Prof. Dr. Andreas Pinkwart, NRW-Wirtschaftsminister.

Jetzt vormerken: 10. September 2019 in Essen Die deutsche Wirtschaft im Kontext der internationalen Klimapolitik

2018 diskutierten über 120 Teilnehmer aus Wirtschaft, Wissenschaft, der Zivilgesellschaft und Politik zu den Herausforderungen im Kontext des Klimawandels. Auch in diesem Jahr veranstaltet ICC Germany am 10. September 2019 in Essen ein Event rund um das Thema internationale Klimapolitik und die Beiträge und Lösungen der deutschen Wirtschaft zum Klimaschutz. Gemeinsam mit thyssenkrupp, HSBC Deutschland, Siemens, E.ON, EY,

dem BDI, DIHK, econsense und KlimaDiskurs.NRW wollen wir auf die wenige Monate später stattfindende Klimakonferenz in Chile (COP25) blicken. 2019 wird sich die Wirtschaft dabei mit den Stakeholdern über aktuelle Entwicklungen wie das deutsche Klimaschutzgesetz sowie Digitalisierung als Transformationshilfe von Klimaschutz austauschen. Wir freuen uns, wenn Sie dabei sind!



Oben links: Dr. Hans-Jörn Weddige, thyssenkrupp, Martin Frick, UNFCCC, Michaela Spaeth, Auswärtiges Amt, Niels Schuster, EU-Kommission. Unten links: Carola von Schmettow, Sprecherin des Vorstands HSBC Deutschland, Rechts: Philip Nuyken, BDI beim interaktiven Teilnehmerworkshop.



Weitere Informationen zur Veranstaltung: Jacqueline Albers, S. 74.

Ansprechpartner



Oliver Wieck · Generalsekretär

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

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



Urike Froeb

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

- Assistentin des Generalsekretärs
- Mitgliederbetreuung und -verwaltung



Dr. Katrin Rupprecht · Leitung Kommunikation

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

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



Jacqueline Albers · Policy Director, Sustainability & Compliance

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

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



Mareike Günther · Junior Policy Manager

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

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



Cagdas Orhan · Leitung Business Development

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

- Zölle und Handelserleichterung
- Handelsrecht und -praxis
- Steuer



Manuela Schulze

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

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

Compliance PLUS



Compliance PLUS

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

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

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

JETZT
4 Wochen
kostenlos
testen
beck-online.de



Internationale Prozessführung

Wir verfügen über langjährige Erfahrungen auf dem Gebiet der Prozessführung und der alternativen Streitbeilegung wie internationalen Schiedsverfahren und Adjudikation. Wir beraten Sie umfassend von der gründlichen Ermittlung komplexer wirtschaftlicher und technischer Sachverhalte über die Entwicklung von Konfliktlösungsstrategien bis zur erfolgreichen gerichtlichen und außergerichtlichen Durchsetzung ihrer Interessen. Leistungsstarke Partner und ihre Teams beraten Sie individuell. Damit findet Heuking Kühn Lüer Wojtek für jede Herausforderung den richtigen Ansatz. Der Beratung unserer etwa 400 spezialisierten Rechtsanwälte und Steuerberater vertrauen nationale und internationale Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung sowie Verbände und öffentliche Körperschaften.