

ICC Germany-Magazin

12

INTERNATIONALES GESCHÄFT

Auswirkungen der AWG-Verschärfungen
für Investoren?

Digitalisierung des Außenhandels

Chinesisches Exportkontrollrecht

STREITBEILEGUNG

Die neuen ICC-Schiedsregeln

Schadenersatz & Schiedsverfahren

Schiedstrends in Asien



Die richtigen Weichen stellen

Frank Appel: „Die Welt nach Corona“

Michael Bolle: „Mit Start-ups Innovationen vorantreiben“

Michael Hüther: „RCEP ist ein weiterer Weckruf“



KNAAKLEGAL

Wir bieten Ihnen maßgeschneiderte Lösungen in allgemeinen und spezialjuristischen Fragen.

ÜBER UNS

Wir **beraten** und vertreten Sie bei **Vertragsverhandlungen, Vertragsgestaltungen** oder der **Durchsetzung von Ansprüchen im In- und Ausland**, insbesondere im spanischsprachigen Raum. Gleichmaßen stehen wir Ihnen als **Parteivertreter in Schiedsverfahren** oder **als Schiedsrichter** zur Verfügung. Seit 1992 haben wir praktische Erfahrungen im Umgang mit vielfältigen Kulturen und Rechtsordnungen sowie ein internationales Netzwerk aufgebaut. Sie sind der Schlüssel zur erfolgreichen Durchsetzung Ihrer Interessen.

SIE BENÖTIGEN JURISTISCHEN RAT?

Sprechen Sie mit uns. Gerne beraten wir Sie in einem persönlichen Gespräch.

DR. JUR. THOMAS KNAAK

Rechtsanwalt | Cónsul a.h.

T +49(0) 211 - 62 68 96

F +49(0) 211 - 62 25 18

knaak@knaak-legal.de | knaak-legal.de
Grafenberger Allee 277-287 | Eingang C
40237 Düsseldorf | Germany



Liebe Leserin, lieber Leser,



die ICC ist nicht nur eine wichtige Stütze des Welt-handels und setzt internationale Standards, sie hat darüber hinaus auch den Anspruch, die Welt von morgen zu denken. In der aktuellen Ausgabe widmet sich Frank Appel, Vorstandsvorsitzender der Deutsche Post DHL Group, der Bewältigung der Corona-Pandemie und dem Klimaschutz.

Das Unternehmen denkt aktuell darüber nach, wie eine Impfstofflogistik aussehen kann, während die Pharmahersteller die Impfstoffproduktion dynamisch hochfahren. In enger Zusammenarbeit mit den Regierungen soll der Impfstoff dort ankommen, wo er am meisten gebraucht wird. Für die exportorientierte deutsche Wirtschaft ist es wichtig, dass alle Länder und Regionen Zugang zum Impfstoff erhalten. Es genügt nicht, dass lediglich die Bevölkerungen in den Industrieländern geimpft werden. Dies macht die ICC immer wieder auf allen politischen Ebenen deutlich und beziffert in ihrer aktuellen Studie „The Economic Case for Global Vaccinations“ die hohen Verluste auch in Deutschland, wenn der Lockdown in anderen Ländern wegen mangelnder Impfstoffe andauert.

Wenn die Industrie weiterhin innovativ bleiben will, müssen neue Formen der Zusammenarbeit gefunden werden. Große deutsche Unternehmen kooperieren eng mit Startups oder gründen selbst welche. Davon erhoffen sie sich neue Impulse und dies zurecht. Die ICC hat im letzten Jahr gemeinsam mit „Mind the Bridge“ weltweit führende Unternehmen mit dem „Startup Star Award“ ausgezeichnet; die Bosch GmbH gehörte neben SAP und Siemens zu den Gewinnern. Mit Michael Bolle, Mitglied der Geschäftsführung der Robert Bosch GmbH, haben wir darüber gesprochen, was die Erfolgsgeheimnisse von „Open Innovation“ sind (Seite 14).

Asien entwickelt sich zurzeit mit einer Dynamik, die vergleichbar ist mit der industriellen Revolution in Europa zum Ende des 19. Jahrhunderts. Das neue asiatische Freihandelsabkommen RCEP verbindet 15 Staaten, in denen ein Drittel der weltweiten Wirtschaftsleistung generiert wird. Wir haben bei Michael Hüther, Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW), nachgefragt, was dieser „Weckruf“ für die deutsche Wirtschaft bedeutet und welche Schlüsse die Europäische Union daraus ziehen muss. Ein weiterer Beitrag zeigt auf, dass China die Rahmenbedingungen für ausländische Unternehmen durch das neue Exportkontrollgesetz mit seinen extraterritorialen Auswirkungen und unbestimmten Rechtsbegriffen deutlich verschärft hat. Dass asiatische Einflüsse zunehmend auch die internationale Schiedskultur prägen und diese weiterentwickeln, können Sie in einem weiteren Artikel nachlesen. Bei diesem und vielen weiteren Beiträgen unserer Autoren und Autorinnen wünschen wir Ihnen eine angenehme Lektüre!

Oliver Wieck

Generalsekretär, ICC Germany



© ICC

Die richtigen Weichen stellen

„Gemeinsam gestärkt aus der Krise“ 6

Dr. Frank Appel, Vorstandsvorsitzender
von Deutsche Post DHL Group

Netz zum Nutzen 10

Die ICC als internationale Diskussionsplattform
von Thilo Großer

„Mit Start-ups
Zukunftstechnologien vorantreiben“ 14

Im Gespräch mit Dr. Michael Bolle

„RCEP ist ein weiterer Weckruf“ 18

Im Gespräch mit Prof. Dr. Michael Hüther

Internationale Handels- geschäfte und Recht

Wachsende Rechtsunsicherheit
für Investoren 24

Permanente Verschärfungen
des Außenwirtschaftsrechts
von Dr. Philipp Stompfe, LL.M. (London)

Exterritorialität 28

Neues Gesetz: (Re-) Exportkontrolle
made in China
von Dr. Bärbel Sachs und Dr. Johannes Schäffer

Cash bleibt King 32

Fünf Trends im Working Capital Management
von Michael Germann und Inés Lüdke

Das Internet des Handels 34

Der Bau des Nervensystems
der Weltwirtschaft – eine Vision
von Hans J. Huber

Die eUCP v.2.0 38

Vom dokumentären zum
datengetriebenen Auslandsgeschäft
von Dr. David Saive

Nachhaltigkeit und EU-Kartellrecht 42

Status quo, Herausforderungen für
Unternehmen und aktuelle Entwicklungen
von Merit Olthoff

Strategische Partner

CMS
law · tax · future

Internationale Streitbeilegung

Die neue ICC-Schiedsordnung 2021 Was für Nutzer von Schiedsverfahren wichtig ist von Dr. Elke Umbeck und Dr. Jonas Pust	44
Schadensersatz im Schiedsverfahren Was Praktiker beachten sollten von Ulrich Helm und Dr. Christine Merkel	46
Streitbeilegung in Asien Schwerpunkte und Perspektiven: Von Rückkehr zu staatlichen Gerichten über Mediation zu <i>best practice</i> Schiedsverfahren von Dr. Nicolas Wiegand und Maren Wibke Weigl, LL.M. (Hong Kong)	50
Menschenrechte in Schiedsverfahren Sind Schiedsverfahren ein geeignetes Forum für den Schutz von Menschenrechten? von Dr. Patricia Nacimiento	56

ICC Germany

Internationale Standardpraxis für Demand Guarantees ICC-Leitlinien für die Praxis internationaler Bankgarantien von Klaus Vorpeil	60
AGB-Muster für digitalen Handel Mustertext der ICC für B2C-Geschäfte im Internet von Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff	62
Editorial	3
Veranstaltungen	65
Ansprechpartner ICC Germany	66

ICC Germany Magazin | Mai 2021 bis Oktober 2021

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

Verlag:
Reguvis Fachmedien GmbH
Amsterdamer Str. 192, 50735 Köln

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

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

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

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

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

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

Anzeigenleitung:
Henriette Hartmann
ICC Germany e.V. | Internationale Handelskammer
Wilhelmstr. 43G - 10117 Berlin
Telefon: 030/200 7363-60 – Fax: 030/200 7363-69
E-Mail: henriette.hartmann@iccgermany.de

Anzeigenpreise:
Es gilt die Anzeigenpreisliste 2020

Satz und Layout:
Anke Mingé – mail@ankeminge.de

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

Titelbild:
© Deutsche Post DHL Group

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

COHAUSZ & FLORACK

 **HypoVereinsbank**
Unternehmer Bank
Member of  UniCredit

 **HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK**

MAYER | BROWN

 **HERBERT SMITH FREEHILLS**

 **McDermott Will & Emery**
RECHTSANWÄLTE STEUERBERATER LLP

Gemeinsam gestärkt aus der Krise

Dr. Frank Appel, Vorstandsvorsitzender von Deutsche Post DHL Group

Die auch für Deutschland wichtige globale Erholung der Weltwirtschaft wird nur gelingen, wenn alle Länder gleichermaßen Zugang zu COVID-19-Impfstoffen erhalten. Die Deutsche Post DHL Group engagiert sich unter anderem bei der Entwicklung von Logistikkonzepten mit den Regierungen für die Auslieferung von rund 10 Milliarden Impfdosen. Ein Plädoyer für mehr Engagement der Unternehmen bei globalen Herausforderungen wie der Corona-Pandemie und dem Klimawandel.



”

Wir benötigen Solidarität, wenn es darum geht, weniger privilegierte Länder der Welt mit Impfstoff zu versorgen.“

Dr. Frank Appel, Vorstandsvorsitzender von Deutsche Post DHL Group



© Deutsche Post DHL Group

Als ich vor 13 Jahren den Vorstandsvorsitz der Deutschen Post AG übernahm, steckte die Welt mitten in einer Finanzkrise, deren Höhepunkt im September 2008 der Zusammenbruch von Lehman Bros. war. Kaum jemand rechnete damals wohl damit, dass ein gutes Jahrzehnt später erneut eine dramatische Krise die Menschheit unter Stress setzt – dieses Mal ausgelöst durch ein Virus, das innerhalb weniger Monate nahezu den gesamten Globus erfasst hat.

Von den Folgen der Finanzkrise hat sich die Weltwirtschaft relativ gut und schnell erholt. Und ich bin sehr zuversichtlich, dass wir auch die aktuelle Krise überwinden können. Damit das gelingt, müssen sowohl Wirtschaft als auch Politik ihren Beitrag leisten, gemeinsam und in Zusammenarbeit mit anderen Regionen der Welt. Dies ist eine gewaltige Aufgabe – doch darüber dürfen wir den Klimawandel als größte Herausforderung unserer Zeit nicht ausblenden. Zwar sehen wir aufgrund der Corona-Pandemie aktuell einen Rückgang der weltweiten CO₂-Emissionen, nachhaltig ist dieser Trend aber nicht. Wie nach der Finanzkrise werden die Emissionen sprunghaft ansteigen, sobald die Wirtschaft wieder Fahrt aufnimmt.

Globales Impfkonzzept notwendig

Im Kampf gegen das Virus sehen wir glücklicherweise Licht am Ende des Tunnels. Mit dem Fortschreiten der Impfkampagne werden wir Schritt für Schritt in die Normalität zurückfinden. Die zum Teil harsche Kritik

an der politischen Strategie der Europäischen Union zur Impfstoffbeschaffung teile ich im Übrigen nicht. Ich finde es vielmehr ermutigend, dass die EU Zusammenhalt demonstriert und einen internen Verteilungskampf vermieden hat. Auch die Verständigung auf ein Konjunkturprogramm zum Wiederaufbau der Wirtschaft zeigt die Handlungsfähigkeit und Solidarität innerhalb der EU. Genau diese Solidarität benötigen wir, wenn es darum geht, weniger privilegierte Länder der Welt mit Impfstoff zu versorgen. Initiativen wie die Impfallianz Gavi brauchen deshalb dringend politische Unterstützung für ihre wichtige Arbeit.

Deutsche Post DHL Group trägt zur Bewältigung der Pandemie bei

Als weltweit tätiger Logistikkonzern hat die Deutsche Post DHL Group seit Beginn der Pandemie unter teils schwierigen Bedingungen den globalen Warenfluss aufrechterhalten, Lieferketten gesichert und die Welt mit Schutzausrüstungen versorgt. Auch bei der Verteilung von Impfstoffen übernehmen wir eine entscheidende Rolle. Es gilt, weltweit mehr als zehn Milliarden Impfdosen auszuliefern – ein nie dagewesenes Volumen. Damit müssen auch die rund drei Milliarden Menschen erreicht werden, die in Regionen mit weniger gut entwickelter Infrastruktur leben.

Bei der globalen Distribution von Impfstoffen leisten wir mit unserer umfassenden Expertise in der Medizin-logistik einen wichtigen Beitrag. Sowohl bei der

Planung als auch der Durchführung kooperieren wir eng mit Regierungen in aller Welt. Dieser Aufgabe werden wir uns weiter mit aller Kraft widmen, damit die Pandemie möglichst bald überwunden wird. Doch sollten wir auch an die Zukunft denken: Alle Experten sagen, dass die nächste Pandemie nur eine Frage der Zeit ist. Unsere Perspektive muss deshalb über die aktuelle Gesundheitskrise hinausgehen. Wir müssen uns darum bemühen, weltweit verlässliche und resiliente (medizinische) Lieferketten zu installieren, um auch für kommende Herausforderungen gerüstet zu sein.

Als Deutsche Post DHL Group wollen wir außerdem helfen, die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie zu überwinden. Zu diesem Zweck haben wir gemeinsam mit dem Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen (UNDP), dem Global Compact der Vereinten Nationen (UN Global Compact), der Internationalen Handelskammer (ICC) und anderen Unternehmen wie Microsoft und PwC eine „COVID-19 Private Sector Global Facility“ gegründet. Ziel der Zusammenarbeit ist es, den Wiederaufbau nach der Pandemie an lokale Besonderheiten anzupassen und dabei Akzente für eine sozial gerechte und klimaresistente Welt zu setzen. Mit unserer logistischen Kernkompetenz können wir den grenzüberschreitenden Handel in Entwicklungsländern fördern, indem wir zum Beispiel kleine und mittlere Unternehmen in Zollfragen beraten.

„The New Normal“ oder: Verändert die Pandemie unser Leben?

Auch ich frage mich, wie die Welt aussehen wird, wenn wir Corona überwunden haben. Gibt es das oft beschworene „New Normal“ nach der Krise? Ändert sich unser Leben grundlegend? Ich bin davon nicht überzeugt. Menschen werden nach Corona die gleichen Bedürfnisse haben wie zuvor, wir alle werden uns in vielerlei Hinsicht verhalten wie gewohnt: Wir werden reisen, das Zusammensein mit anderen Menschen suchen, in Restaurants, Theater und Kinos gehen. Vermutlich wird die neue Normalität der alten sehr ähneln, das zeichnet sich schon heute ab.

Manche haben in den letzten Monaten prophezeit, die Pandemie werde die Globalisierung zurückdrehen oder ihr sogar ein Ende bereiten. Auch das glaube ich nicht. Im Gegenteil: Ohne die weltumspannende digitale und logistische Infrastruktur wären niemals so schnell medizinische Schutzausrüstungen produziert und bereitgestellt worden. International vernetzte Staaten und Unternehmen kommen besser durch die

Krise, weil sie weniger abhängig von der Entwicklung in einem einzelnen Land sind. Nicht zuletzt die Tatsache, dass bereits ein Jahr nach der weiträumigen Verbreitung des Virus mehrere wirksame Impfstoffe zur Verfügung stehen, wäre ohne die globale Kooperation von Wirtschaft und Wissenschaft nicht denkbar.

Deswegen bin ich überzeugt, dass die Globalisierung weiter fortschreiten wird, die Signale gehen klar in diese Richtung. So sehen wir bereits wieder eine spürbare wirtschaftliche Dynamik in Europa, Nordamerika und China. Trotz der immensen Herausforderungen hat sich die Welt schnell an die Pandemie angepasst. Menschen, Unternehmen und Staaten sind weiterhin bereit, sich zu vernetzen und zusammenzuarbeiten, denn sie erleben die Vorteile, die sich daraus ergeben.

Globale Erwärmung bleibt größte Herausforderung

Mit den Fortschritten bei der Bewältigung der Pandemie rückt die größte Herausforderung unserer Zeit wieder ganz oben auf die Agenda: die Klimakrise. Beim Pariser Klimagipfel 2015 wurde vereinbart, die globale Erderwärmung bis zum Jahr 2100 auf weniger als zwei Grad Celsius gegenüber dem Niveau von vor Beginn der Industrialisierung zu begrenzen. Um dieses Ziel zu erreichen, muss die Wirtschaft klimaneutral werden. Das erfordert Investitionen in Forschung und technische Lösungen sowie eine enge Abstimmung mit der Politik. Denn um Unternehmen den Wandel zu ermöglichen, müssen nicht nur die entsprechenden Technologien zur Verfügung stehen, es braucht auch politische Rahmenbedingungen, die Investitionen absichern, gleichzeitig aber auch Wettbewerbsnachteile verhindern.

Der Transportsektor ist für etwa 14 % der globalen Treibhausgas-Emissionen verantwortlich. Die Logistikindustrie muss also entscheidend zur Erreichung der Pariser Klimaziele beitragen. Als Deutsche Post DHL Group haben wir diese Herausforderung schon lange erkannt und waren 2008 der erste Logistikkonzern, der sich zu einer kontinuierlichen und messbaren Reduzierung von Treibhausgas-Emissionen verpflichtet hat. Als Vorreiter der grünen Logistik betreibt Deutsche Post DHL Group bereits heute die größte Elektroflotte in Deutschland. Mittelfristig werden wir unsere gesamte Brief- und Paketzustellung auf Elektrofahrzeuge umstellen. Als weltweiter Logistiker müssen wir uns aber vor allem um das Thema Luftverkehr kümmern. Ungefähr 65 % der

CO₂-Emissionen von Deutsche Post DHL Group werden durch unsere Flugzeuge verursacht; anders als bei der Zustellung auf der letzten Meile kann uns die Elektromobilität hier nicht helfen. Unser bislang wirkungsvollster Hebel, den wir konsequent einsetzen, ist die kontinuierliche Erneuerung unserer Flotte. So wurden in den letzten Jahren insgesamt 22 neue Boeing 777-Frachtflugzeuge bestellt und größtenteils bereits in Betrieb genommen. Die neuen Flieger sparen im Vergleich zu ihren Vorgängern bis zu 18 % CO₂-Emissionen ein.

Darüber hinaus beschäftigen wir uns intensiv mit der Vermeidung von Emissionen durch den Einsatz alternativer, CO₂-neutraler Kraftstoffe, sogenannter Sustainable Aviation Fuels (SAF). In den letzten Jahren hat sich auf diesem Gebiet sehr viel getan. Mittlerweile gibt es eine große Bandbreite an potenziell nachhaltigen Kraftstoffen, allerdings bisher noch nicht ausreichend verfügbar und damit auch wirtschaftlich nicht konkurrenzfähig. Als großer Flottenbetreiber treiben wir die Entwicklung alternativer Kraftstoffe deshalb in verschiedenen Initiativen voran und setzen uns für Pilotprojekte ein, um SAF in naher Zukunft tauglich für den Massenmarkt zu machen.

In den vergangenen Monaten haben wir unsere Nachhaltigkeitsstrategie überarbeitet und uns noch ambitioniertere Ziele gesetzt. Wie schon 2008 sind wir damit Trendsetter in unserer Branche und hoffen, dass andere unserem Beispiel folgen und ihre Bemühungen ebenfalls intensivieren. Wenn diese Aktivitäten seitens der Politik gut flankiert werden und sie die richtigen Rahmenbedingungen schafft, bin ich überzeugt, dass wir schon bald deutliche Fortschritte erreichen können.

Fazit

Zweifelloos wird die Pandemie noch eine ganze Weile einen Großteil unserer Aufmerksamkeit fordern. Aber wir werden dieses Virus in den Griff bekommen und erkennen, dass wir Krisen nur bestehen, wenn wir sie gemeinsam angehen. Diese Erfahrung wird uns helfen, auch für künftige Herausforderungen Lösungen zu finden. Ich finde, wir haben allen Grund zur Zuversicht, dass uns dies gelingen wird.



Zu den Auswirkungen einer ungleichen Versorgung mit den Impfstoffen hat die ICC gemeinsam mit der WHO in Davos im Januar 2021 die Studie "The Economic Case for Global Vaccinations" vorgestellt, im Bild ICC-Generalsekretär John Denton und WHO-Generalsekretär Tedros Adhanom Ghebreyesus. Die ICC-Studie zeigt, dass eine globale Erholung der Weltwirtschaft nur gelingt, wenn alle Länder Zugang zu COVID-19-Impfstoffen erhalten.

Netz zum Nutzen

Die ICC als internationale Plattform

Von Thilo Großer, freier Journalist

Welthandel, Klimaschutz, Korruptionsbekämpfung, Unternehmenssteuern, Nachhaltigkeit – das sind globale Themen, die international diskutiert werden. Nicht nur die Politik, sondern auch die Wirtschaft erkennt, wie wichtig dabei das Engagement auf internationaler Ebene ist. Unternehmensvertreter werden gefragt und einbezogen, weil sie gebraucht werden. Als Drehscheibe ihrer Beteiligung nutzen sie die Internationale Handelskammer (ICC).



Wirtschaft als Teil der Lösung globaler Herausforderungen

Urs Ruth kann zum Klimawandel vieles sagen. Als Chief Expert Energy and Climate Change bei Bosch hat er an Klimakonferenzen teilgenommen, darunter an der wegweisenden „COP 21“ in Paris. Er kann aber auch über einen Klimawandel anderer Art berichten: Die Atmosphäre für Wirtschaftsvertreter wie ihn hat sich auf dem politischen Parkett in den letzten Jahren verbessert.

Auch dieser Klimawandel ist menschengemacht. „Die Zielsetzungen der Wirtschaftsvertreter ändern sich gerade“, sagt Ruth. „Sie wollen zunehmend zeigen, dass sie hinter den Klimazielen stehen und darin Geschäftspotenziale sehen.“ Immer mehr Unternehmer sehen sich demnach als Partner der Politik, nicht als Gegner. Auch Politiker haben ihre Einstellung überdacht. „Sie selbst können nur Regeln setzen, aber nichts in der materiellen Welt umsetzen. Das muss die Wirtschaft leisten“, begründet Ruth den gemeinsamen Ansatz, wie er vermehrt zu beobachten ist.

Der Klimaschutz ist nur eine der internationalen Großbaustellen, auf denen sich Politik, Gesellschaft und Wirtschaft an Problemlösungen versuchen. Welthandelsbarrieren, Korruptionsbekämpfung, Nachhaltigkeit, Steuerhinterziehung: Jeweils werden Unternehmen verstärkt als Teil der Lösung betrachtet und eingebunden. Ihre Vertreter nutzen die International Chamber of Commerce (ICC) als Plattform, um sich länderübergreifend Einblick und Gehör zu verschaffen.

Weltweite Wurzeln in der Wirtschaft

Vereinte Nationen, G20, OECD: Wo immer die Politik internationale Gremien geschaffen hat, sucht sie sich auch Ansprechpartner in der Wirtschaft. Dabei ist auch die ICC gefragt. Die WTO beispielsweise bittet ICC-Vertreter bei Fachfragen um den „Reality Check“ und will von ihnen „die globale Perspektive der Geschäftswelt kennenlernen“, sagt WTO-Sprecher Bernard Kuiten. Für diese Funktion qualifiziert die Kammer-Organisation mit Sitz in Paris die Zahl ihrer direkten und indirekten Mitglieder, die mehr als 45 Millionen Unternehmen mit rund einer Milliarde Beschäftigten umfasst.

Diese breite Verankerung ist neben der langjährigen Zusammenarbeit der Grund, warum die Vereinten Nationen der ICC Ende 2016 den UN-Beobachterstatus zuerkannt haben – als einziger Wirtschaftsorganisation. „Die ICC repräsentiert die reale Wirtschaft, bestehend aus dem formellen und informellen Sektor, großen

und kleinen Unternehmen, in jeder Branche, in jedem Land“, begründet Andrew Wilson den exponierten Status. Als Ständiger Beobachter bei den Vereinten Nationen leitet er das globale ICC-Team für Politik und externe Angelegenheiten mit mehr als 40 Mitarbeitern in New York, Genf, Brüssel, Singapur und Paris. Die Erwartung an die ICC ist praktischer Natur: „Oft werden wir gebeten, Einblicke in die Realwirtschaft zu geben oder die Mitgliedstaaten zu informieren, wie sie den Privatsektor am besten in die Umsetzung ihrer Verpflichtungen einbinden können.“ Diese Verpflichtungen sind internationale Verträge vieler Art.

Klimaschutz mitgestalten

Bei den UN-Klimakonferenzen spielt die ICC eine besondere Rolle. Als „Focal Point“ fungiert sie als Bindeglied zur Wirtschaftswelt. Mitglieder der ICC-Kommission Umwelt und Energie wie Urs Ruth werden in „Briefings & Hearings“ über den Stand der Verhandlungen informiert oder um Stellungnahmen gebeten. „Die Teilnahme ist für Bosch als Unternehmen und für die Business Community insgesamt sehr wertvoll“, urteilt Ruth. Durch den unmittelbaren Eindruck bei der COP 21 in Paris im Jahr 2015 „haben wir schneller begriffen, was auf uns zukommt.“ Direkt im Anschluss verfasste er für ICC Germany eine Zusammenfassung der Beschlüsse als „Klartext in Laiensprache“. Aus dem Ziel „Klimaneutralität in der 2. Hälfte des Jahrhunderts“ leitete er konkret ab, was das heißt: „Schon 2050 soll die Welt CO₂-neutral sein.“ Das ist keine Wortklauberei. „Auch für Bosch hat das unmittelbare Folgen“, sagt Ruth. Dies zeigt sich beispielsweise besonders deutlich beim Wandel der Mobilitätsbranche vom Verbrennungsmotor zur Elektromobilität. Um möglichst viele Beschäftigte bei diesem Wandel mitzunehmen, braucht es laut Bosch einen gleitenden Übergang. Dabei können und müssen alle Antriebsalternativen dazu beitragen, ehrgeizige Klimaziele zu erreichen. Mit der Klimaneutralstellung seiner weltweit 400 Standorte leistet Bosch zu den Zielen bereits einen Beitrag und hinterlässt nach internen Berechnungen seit 2020 als erstes globales Industrieunternehmen weltweit keinen CO₂-Fußabdruck mehr. Bis 2030 hat Bosch zudem das Ziel, die gesamte Wertschöpfungskette möglichst klimaneutral zu gestalten und damit verbundene Emissionen sowie die Emissionen in der Nutzungsphase der Produkte um 15 % zu senken.



Dr. Urs Ruth,
Bosch



Andrew Wilson,
ICC

Gegen Korruption aktiv werden

In der Korruptionsbekämpfung engagiert sich auch die Siemens AG mit Sabine Zindera für die ICC. Stand das Unternehmen ursprünglich selbst einmal im Fokus staatsanwaltschaftlicher Ermittlungen, wurde der Konzern vor zehn Jahren Vorreiter im Kampf gegen Korruption. Unter dem Motto „Collective Action“ sucht Zindera weltweit Verbündete. „Wir bauen Allianzen und Kooperationen, weil einer allein es nicht schafft“, sagt Zindera, Vice President Legal and Compliance und Leiterin der Abteilung Collective Action & External Affairs. Das Engagement nutze nicht nur Siemens: „Ein fairer Markt hilft uns allen.“

Diesem Ziel widmet sie sich auch in der sogenannten „B20“. Als „Business20“ arbeiten Firmenvertreter der G20 zu, dem politischen Zirkel der wichtigsten Industrie- und Schwellenländer. Zindera nimmt für die Siemens AG und in Verbindung mit der ICC-Kommission Corporate Responsibility & Anti-Korruption seit vielen Jahren an den Beratungen teil. Rund 120 Vertreter der globalen Wirtschaft entwickeln dabei Vorschläge an die Politik zur Korruptionsbekämpfung. Die Empfehlungen der Taskforce landen im Recommendation Booklet oder „Empfehlungsbuch“, wie Zindera es nennt. Im Jahr 2020 enthält es eine Vielzahl an Vorschlägen, etwa zur transparenten Auftragsvergabe oder zur Ermittlung der Hintermänner von Briefkastenfirmen. Die Umsetzung ist den Ländern überlassen. So sehr Zindera Wert legt auf exakte Formulierungen im Schlussdokument, so sehr weiß die Siemens-Managerin auch: „Papier setzt sich nicht selbst um.“

Korruptionsbekämpfung brauche umsichtige und tatkräftige Leute. Deren Netzwerk bilde sich aus persönlichen Beziehungen. „Darum sind Plattformen wie die ICC enorm wichtig“, sagt Zindera.



Sabine Zindera,
Siemens



Thorsten Pinkepank,
BASF

Nachhaltigen Worten Taten folgen lassen

Die Vereinten Nationen haben weitreichende Nachhaltigkeitsziele gesetzt, die sogenannten Sustainable Development Goals (SDGs). An der Ausarbeitung dieser 17 Ziele, die bis 2030 umgesetzt werden sollen, haben auch Unternehmen mitgewirkt. Koordiniert hat diese Mitarbeit die ICC, die sich mit dem SDG Business Forum auch bei der Umsetzung der Ziele engagiert. Auf so eine internationale Bühne zu treten, fällt großen Unternehmen leichter als kleineren. Doch gerade für die sei es sinnvoll, sich Netzwerken wie der ICC oder dem Deutschen Global Compact Netzwerk anzuschließen, sagt Thorsten Pinkepank, Director Sustainability Relations bei BASF: „Sie können ihre Sichtweise einbringen, ohne eigene Ressourcen aufbauen zu müssen.“

Neben Netzwerken, die sich der Nachhaltigkeit in breiter Form annehmen, gibt es zunehmend solche, die sich auf eine Facette konzentrieren. So streben Firmen etwa in der Value Balancing Alliance nach einer Bilanzierungsmethode, die Nachhaltigkeit als Steuerungsgröße praxistauglich verankert. Pinkepank betrachtet die thematische Ausdifferenzierung als Zeichen höherer Reife: „Nachhaltigkeitsmanagement kommt immer mehr in der Breite der Unternehmenslandschaft an.“

Für den höheren Reifegrad spricht auch, dass Manager den Vorwurf „Greenwashing“ oder „Bluewashing“ (bei UN-Beteiligung) inzwischen seltener zu hören bekommen. Bei der Imagepflege trennt sich laut Pinkepank nämlich inzwischen die Spreu vom Weizen: „Die Gesellschaft und die Beteiligten lernen zunehmend besser, ernst gemeinte von aufgesetzten Initiativen zu unterscheiden.“ Indem die Luft für Greenwashing dünner wird, stoßen seriöse Firmenengagements auf positive Resonanz. „Das ist ein guter Trend einer lernenden Gesellschaft.“



Bernard Kuiten,
WTO

Regulierung der Unternehmen mitgestalten

Die ICC wäre keine globale Wirtschaftsorganisation, wenn im Zentrum ihrer Aktivitäten nicht der regelbasierte globale Handel stehen würde. Dazu gehört der Abbau von Handelshindernissen im Großen wie im Kleinen. „Jedes Unternehmen, das grenzüberschreitend aktiv ist, hat ähnliche Probleme“, sagt Christian Kaeser, Global Head of Taxes bei Siemens. Als Vorsitzender der ICC-Steuerkommission ist er an Debatten über Steuerfragen beteiligt, aktuell an der OECD-Initiative gegen Base Erosion and Profit Shifting (BEPS). Sie soll der aggressiven Steuergestaltung internationaler und digitaler Konzerne Grenzen setzen. Aus Wirtschaftssicht können Doppelbesteuerungen und Überschneidungen bestehender Steuerregeln nur durch international abgestimmte Steuerregeln vermieden werden. Kommt es zu Streitigkeiten, könnten diese – so der Vorschlag der ICC – über einen Streitschlichtungsmechanismus beigelegt werden.

Neben solchen ambitionierten Projekten kümmert sich die ICC auch um administrative Hürden, die in der Praxis den Ablauf des Export- und Importgeschäfts stören. Das Abkommen über Handelserleichterungen (TFA), das praktische Fracht- und Zollfragen regelt, ist einer der selten gewordenen Erfolge der Welthandelsorganisation. Bernard Kuiten, Head of External Relations der WTO, führt den Abschluss 2013 auch auf eine damalige Kampagne der ICC zurück. „Sie konnte die politischen Entscheidungsträger überzeugen, dass es von Vorteil für alle ist, wenn Güter an Grenzen schneller abgefertigt werden.“ Vor allem KMU profitieren von den Maßnahmen zur Erleichterung des Handels, da für diese Unternehmen solche Kosten unverhältnismäßig hoch sein können. Die ICC ist zudem einer der Initiatoren der „Global Alliance on Trade Facilitation“, die derzeit weltweit Projekte zur Umsetzung des TFA, das 2017 in Kraft getreten ist, entwickelt und durchführt. „Wir schauen, wo in Schwellen- und Entwicklungs-

ländern noch Probleme bestehen und arbeiten dort an Lösungen mit Regierungsvertretern und Mitgliedsunternehmen. Global tätige Unternehmen, die ihre Expertise einbringen wollen, sind immer willkommen“, sagt Valérie Picard, die die Initiative bei der ICC leitet.

Am WTO-Sitz Genf ist die ICC eine wichtige Stimme. Die WTO – einst exponiertes Feindbild von Globalisierungsgegnern – bemüht sich seit Längerem, viele Interessengruppen einzubinden, etwa im jährlichen „Public Forum“. Hier sitzen Unternehmer anderen Stakeholdern, etwa Umweltschützern, gegenüber. „Es gibt viel mehr Diskussionen und Offenheit als früher“, sagt Kuiten. Nachdem die ICC ihre Vertretung in Genf wiedereröffnet hat, beteiligt sie sich stärker an den Debatten, die in den internationalen Organisationen dieser Stadt geführt werden. Wie groß die Nachfrage nach einer ICC-Vertretung ist, beschreibt Crispin Conroy, der die Aufgabe 2018 übernommen hat: „Der regelmäßige Austausch mit einer globalen Wirtschaftsorganisation, die die reale Wirtschaft repräsentiert, wird von den multilateralen Organisationen außerordentlich begrüßt.“ Auch dieses Willkommen folgt aus konstruktivem Kalkül. „Heute wollen alle den Privatsektor zum Teil der Lösung machen“, sagt Kuiten. „Selbst bei Themen, wo er Teil des Problems ist.“



*Valérie Picard,
ICC*



*Dr. Christian Kaeser,
Siemens*



*Crispin Conroy,
ICC*

„Mit Start-ups Zukunftstechnologien vorantreiben“

Dr. Michael Bolle, Mitglied der Geschäftsführung der Robert Bosch GmbH und Chief Digital Officer und Chief Technology Officer

Die ICC schreibt gemeinsam mit dem Beratungsunternehmen „Mind the Bridge“ die „Corporate Startup Star Awards“ aus. Ausgezeichnet werden Unternehmen, die „Open Innovation“ in Kooperationen mit Start-ups fördern. Im Dezember 2020 gewann Bosch den 2. Platz in der Gesamtbewertung der weltweit führenden 50 Unternehmen, den 1. Platz beim Corporate Startup Accelerator Award und den Regional Award als bestes europäisches Unternehmen. Wir haben bei Dr. Michael Bolle, CTO und CDO von Bosch, nachgefragt, was das Erfolgsgeheimnis von Bosch ist und was zur Verbesserung von Open Innovation in Deutschland notwendig ist.



ICC Germany: *Herzlichen Glückwunsch zur dreifachen Auszeichnung! Was bedeutet für Sie Open Innovation?*

Bolle: Die Auszeichnung freut uns sehr und liefert zusätzliche Motivation und Ansporn. „Open Innovation“ bedeutet bei Bosch, Innovationen in Kooperation mit Partnern zu realisieren. Das können Start-ups, Universitäten, Institute, Erfinder oder andere Unternehmen sein. Bosch ist ein Technologieunternehmen und Innovationsführer in vielen Domänen. Wir nutzen alle Möglichkeiten der „Open Innovation“ und haben darin eine lange Historie. Innovation ist tief in der DNA unseres Unternehmens verankert. Unser Venture-Arm „Robert Bosch Venture Capital (RBVC)“ wurde 2007 gegründet. Seitdem investieren wir weltweit strategisch und erfolgreich in Start-ups.

ICC Germany: *Worin besteht der Vorteil, mit Start-ups zusammenzuarbeiten, und wie werden Innovationen dann in die Produkte von Bosch integriert?*

Bolle: Bei der Zusammenarbeit mit Start-ups geht es uns vorrangig darum, voneinander zu profitieren, zu lernen und Synergien zu heben. Bosch bekommt auf der einen Seite Zugang zu speziellem Know-how, Fertigkeiten und grundlegend neuen Ansätzen, die wir in dieser Form innerhalb unseres Unternehmens in einigen Bereichen nicht haben und die uns etwa eine langwierige Eigenentwicklung ersparen. Start-ups auf

der anderen Seite profitieren unter anderem von unserer Kompetenz in der Industrialisierung, im Zugang zu Kunden und Märkten und damit verbunden natürlich mit der Möglichkeit, erfolgreiche Ansätze im großen Maßstab zu skalieren. Das ist die grundsätzliche Synergie, von der ich spreche. Da Start-ups meist in hochinnovativen, aber auch risikoreichen Feldern unterwegs sind, können wir gemeinsam lernen und das Risiko teilen. Die Integration in unsere Produkte erfolgt auf verschiedenen Wegen: Zum einen werden Start-up-Technologien oft verwendet, um unsere eigenen Prozesse effizienter zu machen, was uns Wettbewerbsvorteile sichert. Sehr häufig handelt es sich dabei um neuartige KI-Modelle. Zum anderen werden Start-up-Technologien auch als „Features“ in unsere Produkte eingebaut beziehungsweise kombiniert. Umgekehrt beliefert Bosch auch Start-ups mit Produkten wie beispielsweise unsere Sensoren oder entwickelt im Auftrag von Start-ups. Dies passiert regelmäßig unter anderem bei unserer Bosch-Tochter ITK Engineering oder der Robert Bosch Engineering & Business Solutions PVT LTD, Indien.

ICC Germany: *Wie sieht der Innovationsprozess in der Praxis aus?*

Bolle: Unser Innovationsprozess orientiert sich an unserem Bosch Innovation Framework. Darin unterscheiden wir bezüglich der Reifephase einer Idee. Ganz grob gesagt, ändern sich die Methoden und Bewertungskriterien für ein Projekt, je nachdem, ob es sich in einer frühen „Explore“-Phase oder in einer

reiferen „Exploit“-Phase befindet. Speziell in der Anbahnungsphase mit den Start-ups greifen wir auf eingeführte Frameworks und Ecosysteme zurück, je nachdem woher der Impuls für eine Partnerschaft stammt. Wenn wir eine genaue Vorstellung davon haben, welchen Partner wir suchen, befinden wir uns in der „Exploit“-Phase und verwenden das Open Bosch Framework, den sogenannten „Venture Client“-Prozess. Damit suchen wir externe Start-ups systematisch anhand interner, klar umrissener Bedarfe, um dann direkt auf die Start-ups zuzugehen. In der „Explore“-Phase dagegen nutzen wir unter anderem Acceleratoren wie etwa den Start-up Harbour in Berlin, in dem wir auf Suchfeldebene nach Partnern und Lösungen suchen.

In manchen Fällen ist es aber unklar, ob eine Zusammenarbeit zielführend ist – vor allem wenn die Ideen radikal neu sind. In diesen Fällen gibt es oftmals noch kein internes Innovationsprojekt und Start-ups suchen den Kontakt zu Bosch, wissen aber, auch aufgrund

unserer Unternehmensgröße, oft nicht direkt, an wen sie sich wenden können. Dafür haben wir Andockpunkte geschaffen, die konsolidieren, priorisieren und den persönlichen Kontakt in die entsprechenden Fachabteilungen herstellen. Neben unserer erfolgreichen Wagniskapital-Gesellschaft RBVC, die direkt in Start-ups investiert, haben wir Anbahnungsmöglichkeiten wie zum Beispiel lokale Connectories geschaffen, mit denen wir einen zwanglosen Austausch und Coworking ermöglichen. Eine kontinuierliche Einrichtung ist zudem Innovate-Bosch. Hierüber können potenzielle Partner ihre Kooperationsidee einreichen. Sollte es für den Fachbereich dann von Interesse sein, wird ein entsprechendes Innovationsprojekt aufgesetzt.

ICC Germany: *Wie verändert sich die Firmenkultur durch die Zusammenarbeit mit Start-ups?*

Bolle: Unsere Unternehmenskultur entwickelt sich ständig weiter. Vor allem die Digitalisierung, künstliche

Ausschreibung des Startup-Awards 2021 – Jetzt bewerben !



2020 belegte Bosch den 2. Platz im weltweiten Ranking. Auch 2021 schreiben ICC und Mind the Bridge den „Corporate Startup Star-Award“ aus. Er richtet sich an Unternehmen, die „Open Innovation“ über Partnerschaften, Inkubatoren oder durch Investitionen in bzw. Akquisitionen von Start-ups fördern. Bis zum Juni 2021 bewerben: mindthebridge.com/corporate-startup-stars.

Intelligenz, aber auch neue Produktfelder wie das AIoT halten uns und unser Umfeld in ständiger Bewegung. Um unsere Kunden und Märkte bestmöglich zu bedienen, brauchen wir Partnerschaften, für die unsere Kultur vorbereitet sein muss. Mit jeder erfolgreichen Partnerschaft senden wir dabei auch wichtige, sichtbare Signale in die Organisation und erzeugen Leuchttürme, an denen sich unsere Kolleginnen und Kollegen orientieren können. Damit vervielfachen wir die Offenheit für externe Impulse und verändern so die Kultur in Breite und Tiefe. Das ist auch der Grund, warum wir jährlich den Open Bosch Award auf der Bosch Connected World (BCW) vergeben, bei dem erfolgreiche Kooperationen mit Start-ups ausgezeichnet und sichtbar gemacht werden.

ICC Germany: *Wie und wie viel investieren Sie mit der Wagniskapitaltochter RBVC?*

Bolle: RBVC investiert weltweit bereits seit 2007 in innovative Technologie- und Geschäftsmodelle, die potenziell eine wichtige strategische Rolle für Bosch spielen können. Ein Team aus internen und externen Venture Capital-Spezialisten mit viel Erfahrung arbeitet

wie ein institutioneller Fund und investiert vor allem in die folgenden vier Technologiefelder: Automatisierung und Elektrifizierung, Energieeffizienz, Softwaretechnologien und Medizintechnik. Hierbei schaut sich RBVC jährlich mehr als 2.500 Start-ups weltweit an. Investitionsaktivitäten reichen von der Seed-Phase, in der wir initial bis zu einer halben Million Euro investieren, bis hin zu Later-Stage sowie Folgerunden. Der Sweet Spot ist bei RBVC die Serie A und B mit Größen von bis zu 10 Millionen Euro initialem Investment. Über vier Fonds verteilt beträgt das Investitionsvolumen heute 620 Millionen Euro. Die Investitionsaktivitäten brachten auch bereits einige erfolgreiche Exits hervor. Beispiele sind Movidius, ein Hersteller von Bildverarbeitungsprozessoren, der von Intel übernommen wurde, und der Funktechnologie-Anbieter Greenpeak, der eine neue Heimat beim Halbleiterproduzenten Qorvo gefunden hat. Mit dem Medizintechnikunternehmen Optomed sind wir an die Börse gegangen. RBVC ist weltweit vertreten mit Büros in Deutschland, USA, Israel und China.

ICC Germany: *Was sind Ihre Lessons Learned für die Zusammenarbeit mit Start-ups?*



© Robert Bosch

© Robert Bosch



Bolle: Die Zusammenarbeit mit Start-ups hat – wenn es richtig gemacht wird – einen positiven Einfluss auf das Geschäft, die Attraktivität für Top-Talente und die Öffentlichkeitsarbeit. Bereits heute und verstärkt in der Zukunft zieht die Konkurrenz um die besten Start-ups an. Das erleben wir in der Praxis, sehen es aber auch in Studien, wie zum Beispiel „The State of Art of Open Innovation – 2020 Report“ von Mind the Bridge. Daher ist es wichtig, für exzellente Start-ups attraktiv zu bleiben. Diese Einsicht und Offenheit brauchen wir über alle Hierarchien hinweg. Interne Prozesse müssen für eine effiziente Arbeit mit Start-ups angepasst werden, zum Beispiel im Einkauf. Letztendlich ist es wichtig, sich klar zu machen, was genau in der Zusammenarbeit mit Start-ups erreicht werden soll. Start-ups befinden sich in unterschiedlichen Reife- beziehungsweise Finanzierungsphasen, und diese müssen zu dem entsprechenden Ziel passen.

ICC Germany: *Was kann die Politik tun, damit die deutsche Industrie Innovationsführer bleibt?*

Bolle: Für uns als innovationsstarkes Technologieunternehmen ist wichtig, dass sich die Politik wirklich auf die Schaffung von innovationsfreundlichen Rahmenbedingungen konzentriert, uns nur ein Ziel

vorgibt und nicht etwa vorschreibt, wie dieses Ziel zu erreichen ist. Das sollten wir der Kreativität und dem Erfindergeist unserer Ingenieure, übrigens nicht nur bei Bosch, sondern im ganzen Land, überlassen.

Über wettbewerbsübergreifende Zusammenarbeit zum Beispiel in öffentlich geförderten Projekten, kann die Politik das Herausbilden von Standards und Normen fördern. Denn es gibt Bereiche, in denen die Technologie weit vorangeschritten ist, es aber noch an einem rechtlichen Rahmen für deren Zulassung fehlt. Das automatisierte Fahren in der Kategorie „Level 2 – handsfree“ ist ein Beispiel hierfür. In den USA und China ist es bereits geregelt und damit erlaubt. In Deutschland fehlt eine entsprechende Regelung. In einigen Bereichen sind gezielte Investments und Förderprogramme gefordert, um zum Stand der Technologie in anderen Kontinenten aufzuschließen und nicht weiter ins Hintertreffen zu geraten. Die künstliche Intelligenz ist so ein Beispiel. Wenn wir die KI-Investments in den USA, in China und in Europa vergleichen, dann müssen wir klar feststellen: In Summe tun wir als Kontinent noch zu wenig. Ich bin der Meinung, die Bundesregierung und die EU-Kommission müssen ihre Anstrengungen weiter verstärken.

© AF-studio – istockphoto.com

„RCEP ist ein weiterer Weckruf“

Prof. Dr. Michael Hüther, Direktor und Mitglied des Präsidiums des Instituts der deutschen Wirtschaft, im Interview

Lange galt Asien als Fabrik der Welt, in der Massenprodukte günstig produziert und exportiert werden konnten. Die Zeiten haben sich deutlich geändert. Der Schwerpunkt der Weltwirtschaft verschiebt sich allmählich nach Osten, sinnbildlich dafür steht das neue Freihandelsabkommen Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), das 15 asiatische Länder von Japan über China bis nach Neuseeland vereint. China ist nicht nur die führende Wirtschaftsmacht in der Region, sondern auch eine politische Kraft. Wir haben bei Prof. Hüther nachgefragt, was diese Entwicklungen für Europa und die deutsche Wirtschaft bedeuten.



© Picture-Alliance

ICC Germany: *Die Asienstaaten umfassen heute 29 % des Welthandels, die EU 33 %. Wo stehen wir in zehn Jahren?*

Hüther: Asien wird sich immer weiter zu einem globalen Gravitationszentrum entwickeln. Die Wirtschaft entwickelt sich dort dynamisch. Das gilt nicht nur für China, sondern auch für die meisten ASEAN-Staaten, wie etwa Indonesien und Malaysia. Um im „Wettbewerb der Großen Mächte“ (Great Power Competition) zu bestehen, müssen die europäischen Staaten ihrerseits das Wachstumspotenzial stärken,

zum Beispiel mit Blick auf digitale Infrastruktur und wachstumsförderliche Strukturreformen. Das europäische Aufbaupaket *NextGenerationEU* kann dafür ein wichtiger Baustein werden, wenn es konsequent für investive Projekte genutzt wird. Doch auch wenn die EU ihre Hausaufgaben macht, wird sie die Verschiebung der wirtschaftlichen Macht nach Asien nicht dauerhaft aufhalten können. Die Verschiebung findet bereits seit der Finanzkrise 2008 statt. Das neue Handelsabkommen RCEP, das Regional Comprehensive Economic Partnership, kann auch als Folge dieser neuen Marktdominanz Asiens interpretiert werden.

In den USA fand der „Pivot to Asia“ schon unter der Obama-Administration statt. Für die EU und in Deutschland wird Asien immer wichtiger. Das zeigt sich darin, dass Berlin und Paris Strategien für den Umgang mit der indo-pazifischen Region entwickelt haben. Für Deutschland geht es dabei auch darum, die einseitige Ausrichtung auf China etwas zu reduzieren und das zukünftige Wachstumspotenzial anderer asiatischer Länder stärker in den Blick zu nehmen. RCEP war auch hier ein weiterer Weckruf.

ICC Germany: *Wie beurteilen Sie das neue Freihandelsabkommen RCEP?*

Hüther: RCEP stellt mit 15 Mitgliedstaaten, die etwa ein Drittel der globalen Wirtschaftsleistung und Weltbevölkerung ausmachen, die größte Freihandelszone der Welt. RCEP hat zwar in dem gerade erwähnten Kontext Signalcharakter und zwingt Europa dazu, die Asienstrategien zu fokussieren, zu konkretisieren und zu beschleunigen. Doch sollte RCEP in seinem handelspolitischen Gehalt auch nicht überbewertet werden. Die ASEAN-Staaten konsolidieren damit ihre zahlreichen bilateralen Abkommen mit den fünf Partnern Japan, Südkorea, Australien, Neuseeland und China. Zwischen diesen Staaten kommt es dabei aber nur begrenzt zu einer weiteren Handelsliberalisierung. Der durchschnittliche Zollsatz auf Handel betrug 2016 im RCEP-Raum etwa 1,6 %. Relevante Zollsensenkungen finden zwischen Japan, Südkorea und China statt. Hier spielt eigentlich die Musik, da – gemessen am BIP der RCEP-Mitgliedstaaten – über 80 % der Wirtschaftsleistung in diesen Ländern stattfindet. Doch werden zwischen diesen Staaten nur etwa 80 % aller Zolllinien abgebaut. Die Senkung wird zudem sehr graduell stattfinden, teilweise über bis zu 20 Jahre gestreckt. Ein weiteres Manko ist, dass unter den aktuellen RCEP-Mitgliedern kein Land ein signifikantes Handelsdefizit aufweist, seitdem Indien die Vereinbarung verlassen hat.

Mit Blick auf alle RCEP-Staaten ist die wohl größte Errungenschaft, dass die enorme Handelsbürokratie verringert wird, die mit den zahlreichen bilateralen Abkommen in der Region einhergeht. Der unübersichtliche Spaghetti-Topf, wie der Handelsökonom Jagdish Bhagwati das Regelungsdickicht bilateraler Abkommen einst bezeichnete, wird damit weitgehend abgeschafft. Eine wichtige Errungenschaft ist die Harmonisierung der Ursprungsregeln bei den bestehenden Verträgen. Die Vereinheitlichung der Vorschriften wird kleinen und mittelständischen Firmen



© Picture-Alliance

in der Region helfen. Trotz geringer Zollsensenkungen ist ein Ausbau bestehender regionaler Lieferketten zu erwarten.

ICC Germany: *Welche Chancen und Herausforderungen bietet das Abkommen für deutsche Unternehmen?*

Hüther: Grundsätzlich muss erst einmal festgehalten werden, dass die konkreten Auswirkungen zum aktuellen Zeitpunkt noch gar nicht abgeschätzt werden können. Dies liegt unter anderem in der hohen Komplexität des Abkommens begründet, in dem die Zölle nach unzähligen Produktgruppen unterteilt werden. Außerdem wissen wir zum heutigen Zeitpunkt noch nicht, wann das Abkommen in Kraft treten wird, da sich die Ratifizierung durch die teilnehmenden Staaten noch in die Länge ziehen könnte. Auch die Reduzierung der Zölle ist auf mehrere Jahre ausgelegt. Aus der deutschen Automobilindustrie sind die ersten Reaktionen jedoch vorsichtig optimistisch. Durch RCEP könnte es beispielsweise möglich werden chinesische Standorte als Exportbasen für ganz Südostasien zu nutzen, da die lokalen Zölle wegfallen. Exporteuren reicht künftig außerdem ein einziges Herkunftszertifikat, um mit allen RCEP-Mitgliedern handeln zu können. Multinationale Konzerne können damit ihre regionalen Wertschöpfungs- und Lieferketten im RCEP-Raum deutlich einfacher managen als bisher.

ICC Germany: *Ist RCEP vor allem ein Erfolg für China?*



Hüther: Zunächst ist RCEP nicht unter der Führung Chinas in Gang gekommen und abgeschlossen worden. Vielmehr haben die ASEAN-Staaten es vorangetrieben. Die chinesische Führung hat das nicht davon abgehalten, RCEP auch als ihren großen Erfolg zu feiern. Zudem hat Peking den Abschluss dazu genutzt, sich als „Liberalisierer“ darzustellen, obwohl es sein Wirtschaftssystem nicht grundlegend anpassen muss. Obwohl einige ASEAN-Staaten sowie Japan und Südkorea erhebliche politische Konflikte mit China haben, ist Peking mit dabei. Das hat damit zu tun, dass China eine so große wirtschaftliche Relevanz in der Region hat.

Der Handel innerhalb Asiens gewinnt aber auch für China zunehmend an Bedeutung, während die Geschäfte mit Europa und den USA zuletzt zurückgingen. Gerade gegenüber den USA unter Donald Trump war die Beteiligung an RCEP für China zweifellos ein Erfolg. Denn Trump hatte sich ja aus TPP, der Trans Pacific Partnership, zurückgezogen, dem von Obama ursprünglich avisierten Handelsabkommen für die Region. TPP war eigentlich ohne China geplant und sollte den Einfluss der USA in der Region sichern helfen. Trump hat damit Präsident Xi Jinping die Wachstumsregion der Zukunft auf dem Silbertablett serviert. Ein geopolitischer Fehler, der seinesgleichen sucht.

Für China ist es ein weiterer Baustein auf dem Weg zur ökonomischen Vormachtstellung in der Welt.

Es ist aber auch ein positives Zeichen dafür, dass ökonomische Handelsliberalisierung und Kooperation auch in Zeiten zunehmender geopolitischer Konflikte noch möglich sind. Gerade in Zeiten, wenn die Weltwirtschaft unter COVID-19 leidet, ist das RCEP ein Weckruf an uns, dass die Freihandelsidee lebt und neue Chancen entstehen können. Dennoch kann Europa durch Handelsumlenkungseffekte, die durch den neuen Mega-Deal entstehen, Handelsvolumen verlieren.

ICC Germany: *Ist das Investitionsabkommen zwischen der EU und China, auf das man sich im Dezember 2020 geeinigt hat, bereits Teil einer europäischen Antwort?*

Hüther: Bislang sind nur Grundzüge und wenige Details des CAI, des EU-China Comprehensive Agreement on Investment, bekannt. Wichtige Informationen sind noch nicht öffentlich; das Europäische Parlament muss erst noch zustimmen. Grundsätzlich gilt aber, dass der Umgang mit China eine große Herausforderung ist. Die EU muss sich immer fragen lassen, ob sie China gerade als Partner, Wettbewerber oder systemischen Rivalen sieht, wie sie es sich in ihrer China-Strategie vom März 2019 selbst vorgenommen hat. Beim CAI steht die Partnerschaft wohl im Vordergrund. Positiv ist sicherlich, dass der Marktzugang für Investoren in einigen Branchen wie der Finanzindustrie verbessert wird. Das macht es für europäische Firmen in China leichter zu agieren. Doch bei der Einhegung der zunehmenden chinesischen Wettbewerbsverzerrungen scheint das CAI nur einen kleinen Schritt zu gehen, bei dem zudem noch nicht klar ist, wie rechtssicher chinesische Zusagen in Sachen Staatsunternehmen und Subventionstransparenz wirklich sein werden. Es sind also allenfalls selektive Fortschritte, aber viele der bestehenden Herausforderungen bleiben.

In puncto systemischer Rivalität ist vor allem das Timing des Abkommens zu kritisieren. Obwohl die chinesische Führung im Jahr 2020 mit eiserner Faust in Hongkong durchgegriffen hat und Menschenrechte auch in Xinjiang weiter mit Füßen tritt, attestiert die EU China auf globaler Ebene weiterhin Satisfaktionsfähigkeit. Schließlich stellt sich die Frage, ob nicht gemeinsam mit den USA mehr möglich gewesen wäre. Die Verkündung eines Abkommens mit China so kurz vor der Amtseinführung von Joe Biden wird auf der anderen Seite des Atlantiks oft als negatives Signal aufgefasst. Für China ist das Abkommen sicherlich ein symbolischer und politischer Gewinn. Es verstärkt das Bild einer EU-chinesischen Zusammenarbeit und könnte zu einer

erschweren transatlantischen Annäherung führen. Für die EU bedeutet das CAI einen erfolgreichen Geschäftsabschluss, für China ist es ein strategischer Gewinn.

ICC Germany: *Wie wird die neue US-Administration unter Präsident Biden auf China reagieren, wird die Hinwendung der USA zu Asien weiter zunehmen?*

Hüther: China wird bei der Biden-Administration handelspolitisch oberste Priorität haben. Der Kurs gegenüber Peking dürfte sich aber in seiner Grundausrichtung nicht wesentlich ändern. Denn der kritische Blick auf das machtpolitisch aufstrebende China und auf die daraus resultierende Gefährdung der US-Vormachtstellung ist eines der wenigen Themen, bei denen in Washington Einigkeit über die Parteigrenzen hinweg besteht. Eine wichtige Frage wird sein, ob Biden die USA in das Folgeabkommen von TPP – also in CPTPP – hineinführen wird, um ökonomisch das Spielfeld nicht allein China mit RCEP zu überlassen. Die Demokraten sind zwar Handelsliberalisierungen gegenüber eher skeptisch, das spricht gegen diesen Schritt. Doch geostrategische Überlegungen würden den Beitritt zu einem auch inhaltlich im Sinne der USA erweiterten CPTPP eigentlich nahelegen. Motivieren könnte Biden auch die Tatsache, dass das Vereinigte Königreich nach Verlassen der EU vorhat, dem CPTPP zusammen mit den USA beizutreten.

ICC Germany: *Was bedeutet die Amtsübernahme Bidens für die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen?*

Hüther: In Bezug auf China gibt es wichtige Gemeinsamkeiten zwischen der EU und den USA. Das gilt zwar weniger mit Blick auf den geostrategischen Konflikt. Aber bei den ökonomisch wichtigen Themen, also den zunehmenden chinesischen Wettbewerbsverzerrungen und eines forcierten Technologietransfers stehen EU und USA inhaltlich Seite an Seite. Das sollte sich auch politisch in einem stärkeren Schulterschluss zeigen. Darüber hinaus stellt sich die Frage, ob es unter Biden auch in den transatlantischen Handelsbeziehungen vorangehen kann. Die Verschärfung der Buy American-Klauseln als eine der ersten Amtshandlungen sind kein allzu gutes Vorzeichen. Dieser Schritt trägt wesentlich dazu bei, ein umfassendes Handelsabkommen wie TTIP, also dem Transatlantic Trade and Investment Partnership, weitgehend auszuschließen. Denn ohne einen besseren Zugang für EU-Firmen zum öffentlichen Beschaffungswesen der USA wird die EU nicht über die Öffnung ihres Agrarmarktes verhandeln, was aber der US-Kongress wohl auch weiterhin zur Voraussetzung für ein Handelsabkommen machen dürfte. Vielleicht

sind kleinere Deals im regulatorischen Bereich möglich. Wichtig wäre aber auch, bestehende Konflikte auszuräumen, etwa über die fragwürdigen Stahlzölle der USA, über die gegenseitigen unerlaubten Flugzeugsubventionen und über die Einführung von Digitalsteuern. Hier dürfte unter Biden deutlich mehr möglich sein als unter Trump.

ICC Germany: Für Europa wichtige Themen wie Arbeitsschutz, Schutz von Menschenrechten und Klimaschutz sind in RCEP nicht enthalten.

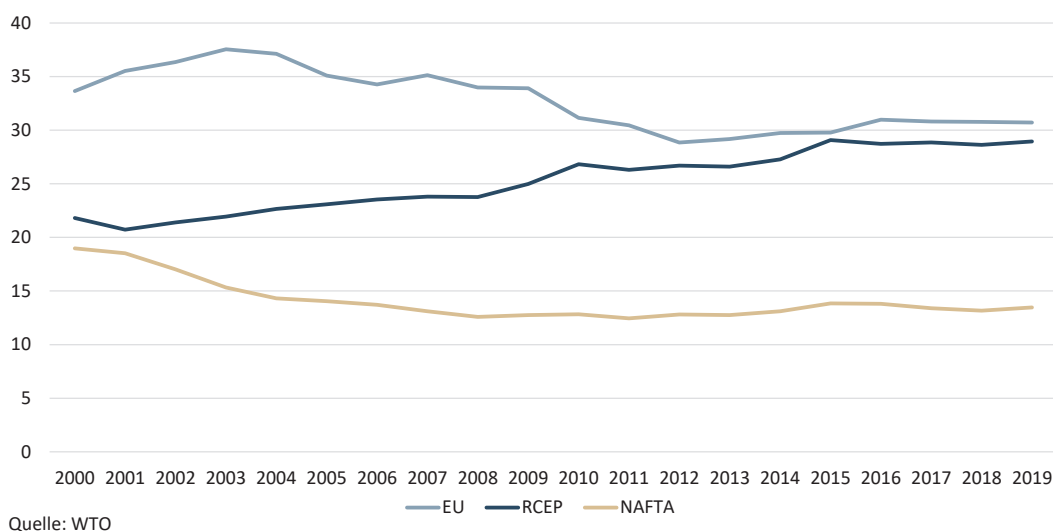
Hüther: Das Fehlen bindender Verpflichtungen Chinas zur Abschaffung von Zwangsarbeit könnte bei der Ratifizierung des CAI in Europa zu einem Stolperstein werden. Gerade das Europäische Parlament hat sich dazu sehr kritisch geäußert. Doch auch bei den eigentlich dringend nötigen Handelsabkommen der EU mit wichtigen ASEAN-Staaten wie Indonesien, Malaysia und Thailand sind Standards zu Nachhaltigkeit und Menschenrechten ein Thema, die wesentlich mit dazu beigetragen haben, einen Abschluss zu verhindern. Auch die zielführende Strategie der EU, mit ASEAN insgesamt ein bi-regionales Abkommen zu schließen, ist daran gescheitert. Das Dienstleistungskapitel beim RCEP geht kaum über die WTO-Standards hinaus. Das Abkommen lässt damit nicht nur die erwähnten wichtigen Bereiche wie den Klima- und Arbeitsschutz, sondern auch das heikle Thema der geistigen Eigentumsrechte weitgehend offen. Die EU muss sich fragen, was die richtige Balance zwischen dem Anspruch, in der asiatischen Region geoökonomisch eine größere Rolle zu spielen, und ihren wertorientierten Ansprüchen ist. Letztere haben in jüngerer Vergangenheit

ein immer größeres Gewicht erhalten. Wenn das CAI in seiner derzeitigen Form abgeschlossen wird, könnte das einerseits durchaus das Vertrauen in unserer transatlantischen Beziehung untergraben und andererseits die Glaubwürdigkeit der EU als normative Kraft in internationalen Handelsbeziehungen in Frage stellen.

ICC Germany: Der politische Druck auf eine Renationalisierung der Lieferketten nimmt zu, durch Corona, aber auch die USA und China. Was bedeutet dies für global tätige Unternehmen?

Hüther: Die Gestaltung von internationalen Wertschöpfungsketten ist in erster Linie Aufgabe der Unternehmen und nicht der Politik. Trotz der massiven Beeinträchtigungen durch die Corona-Krise haben die Lieferketten in sehr weiten Teilen erstaunlich schnell wieder funktioniert. Doch wenn die Politik ernst macht und die Corona-Krise als Vorwand für eine neue Form protektionistischer Industriepolitik nutzen sollte, wird es für viele international tätige Unternehmen schwerer werden. Die erwähnten Buy American-Vorschriften Bidens sind nur ein Beispiel. Die Dual-Circulation-Strategie Chinas ist noch viel grundsätzlicher angelegt und zielt im inneren Kreislauf letztlich auf Importsubstitution. Auch die chinesische Strategie Made-in-China-2025 hat eine ähnliche Zielrichtung. China will sich unabhängiger vom Ausland machen, aber gleichzeitig die Abhängigkeit westlicher Firmen von seinem Markt ausbauen. Das sollte uns noch viel mehr Sorgen machen als das Vorgehen Bidens. Wenn China dieses Konzept wirklich umsetzt, dürfte es immer schwerer werden, den chinesischen Markt über Exporte zu bedienen.

Exportanteil am weltweiten Warenhandel nach Handelszonen. Die Entwicklung zeigt die Verschiebung der Handelsanteile in den letzten zwanzig Jahren





“

Hohe Qualität in der Beratung,
langjährige Erfahrung und
innovative Lösungsansätze –
das ist es, was Heuking ausmacht.

Dr. Wolfgang Kühn

Prozessführung / Schiedsgerichtsbarkeit, Partner, Gründer und Namensgeber

“

**DIE KANZLEI
MIT PERSÖNLICHKEIT(EN)
SEIT 50 JAHREN**

Seit einem **halben Jahrhundert** bietet Heuking Kühn Luer Wojtek seinen Mandanten individuelle Rechtsberatung. Mit vielen Mandanten verbindet uns eine langjährige Beziehung, wir begleiten sie als zuverlässiger Partner in allen Phasen ihrer Entwicklung. **Qualität** und **Zuverlässigkeit** zeichnen uns aus und haben unsere Kanzlei in den letzten Jahren stetig wachsen lassen. Gemeinsam werden wir auch die **Zukunft** erfolgreich gestalten.

www.heuking.de

Berlin
Chemnitz
Düsseldorf

Frankfurt
Hamburg
Köln

München
Stuttgart
Zürich

Wachsende Rechtsunsicherheit für Investoren

Permanente Verschärfungen des Außenwirtschaftsrechts

In den letzten drei Jahren war die deutsche Investitionskontrolle Gegenstand mehrerer Reformen. Der Gesetzgeber hat den geltenden Rechtsrahmen für die Prüfung von Auslandsinvestitionen durch eine deutliche Ausweitung der prüfungspflichtigen Investitionsbereiche erheblich verschärft. Auch die relevanten Schwellenwerte, die den Kontroll-Mechanismus auslösen, wurden gesenkt. Dies hat massive Auswirkungen für potenzielle Investoren und Investitionen in die deutsche Wirtschaft. Ein Überblick.



Die deutsche Investitionskontrolle wird durch das Außenwirtschaftsgesetz (AWG) und die Außenwirtschaftsverordnung (AWV) geregelt, die in den letzten Jahren wiederholt verändert wurden. Die vorgenommenen Reformen haben erhebliche Auswirkungen auf die internationale Investitionspraxis im Zusammenhang mit deutschen Zielunternehmen. Daher wird eine detaillierte Analyse der investitionskontrollrechtlichen Risiken für ausländische Investoren wichtiger denn je, um Transaktionshindernisse, unerwartete Verzögerungen und sogar strafrechtliche Sanktionen zu vermeiden. Dies gilt auch für noch nicht abgeschlossene Transaktionen, die zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der entsprechenden Gesetzesänderungen noch nicht vollzogen sind und daher unter die neuen, strengeren Regeln fallen.

Diese nationalen Entwicklungen sind zudem im Kontext des Inkrafttretens der Verordnung des Europäischen Parlamentes und des Rates zur Schaffung eines Rahmens für die Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen (Verordnung 2019/452) zu sehen, in welcher zwingende Mindestanforderungen und eine „Koordinierungspflicht“ in Bezug auf nationale Kontrollmechanismen festgelegt werden.

Ausgangslage

Traditionell bieten die Länder der EU, insbesondere Deutschland, ein relativ offenes Investitionsregime für ausländische Investoren. Nach den kritisch diskutierten Firmenübernahmen und geplanten Akquisitionen deutscher und europäischer Unternehmen, insbesondere durch chinesische Staatsunternehmen, existiert jedoch eine wachsende Besorgnis in Deutschland und der EU hinsichtlich ausländischer Investitionen durch Nicht-EU-Investoren.

Daher sind die Kontrollmechanismen ausländischer Investitionen zu einem immer wichtigeren Thema bei grenzüberschreitenden Transaktionen geworden, die eine eingehende rechtliche Risikobewertung und -kontrolle vor dem Abschluss der Transaktion erfordern.

Dies wird insbesondere durch die jüngsten Änderungen der geltenden Gesetze in Deutschland deutlich, die zu wesentlich strengeren und umfassenderen Regelungen ausländischer Investitionen führen. Zudem werden die Rechte der zuständigen Behörden hinsichtlich der Überwachung und Beschränkung ausländischer Investitionen erheblich erweitert.

Die nach dem AWG in Verbindung mit der AWV vorgesehene Struktur und der Umfang der Investi-

tionsprüfung sieht vor, dass das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) als zuständige deutsche Behörde eine umfassende Prüfungskompetenz hinsichtlich des Erwerbs von Anteilen an deutschen Zielunternehmen durch Nicht-EU-Investoren besitzt. Von besonderer Bedeutung für ausländische Direktinvestitionen ist die Kontrolle von sektorspezifischen und sektorübergreifenden Investitionen durch Nicht-EU-Investoren.

Änderung der AWV-Schutzbereiche

Definierte Branchen und Absenkung der Eingriffswerte

Bereits im Dezember 2018 hat der deutsche Gesetzgeber die Schwelle des Eintretens der Kontrollbefugnis ausländischer Direktinvestitionen auf den Erwerb von 10% der Stimmrechte in einem deutschen Zielunternehmen, das im Militär- und Verschlüsselungssektor oder im Bereich der kritischen Infrastruktur tätig ist, gesenkt. Zu den kritischen Infrastrukturen gehören derzeit insbesondere Anlagen und Systeme in den Bereichen Energie, Wasser, Lebensmittel, Telekommunikation, Transport, Finanzen, Versicherungen und Gesundheitswesen.

Ausweitungen des Gesundheitssektors

Im Zuge der 15. Gesetzesänderung der AWV, die im Juni 2020 in Kraft trat, wurden die Regeln für die Kontrolle ausländischer Investitionen in Deutschland weiter verschärft, insbesondere wurde der Umfang der Investitionskontrolle erheblich erweitert.

Ausgelöst durch die COVID-19-Pandemie, aber auch getrieben durch die Befürchtung vergleichbarer Krisensituationen in der Zukunft, ist die Bundesregierung zu der Überzeugung gelangt, dass eine sektorübergreifende Investitionskontrolle in ihrer bisherigen Form nicht ausreicht, um die Aufrechterhaltung eines funktionierenden Gesundheitssystems in Deutschland langfristig zu gewährleisten. Die 15. Änderung des AWV erweitert daher den Kreis der berichtspflichtigen Transaktionen mit dem Ziel, ein breites Spektrum ausländischer Beteiligungen an deutschen Zielunternehmen, die im Bereich des Gesundheitswesens und der Infektionskontrolle tätig sind, abzudecken. Der Schwerpunkt der Neuregelung liegt eindeutig auf dem Gesundheitssektor. So werden Impfstoff- und Antibiotikahersteller, Hersteller von medizinischer Schutzausrüstung und Hersteller von medizinischen Gütern zur Behandlung hochansteckender Krankheiten in die Liste der besonders sicherheitsrelevanten Unternehmen aufgenommen.



Dr. Philipp Stompfe, LL.M. (London)

ist Rechtsanwalt im Berliner Büro von Alexander & Partner Rechtsanwälte mbB. Dr. Stompfe ist vorwiegend in der internationalen Prozessführung und Schiedsgerichtsbarkeit tätig. Er vertritt und berät regelmäßig Mandanten in internationalen Handels- und Investitionsschiedsverfahren. Er ist spezialisiert auf nationales und internationales Investitions- und Wirtschaftsrecht. E-Mail: ps@alexander-partner.com

Änderung des AWG – Kriterien für Untersagung

Weiterhin hat die Bundesregierung am 8. April 2020 den Entwurf zur Änderung des AWG beschlossen. Die Änderung wurde am 16. Juli 2020 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht und ist am 17. Juli 2020 in Kraft getreten. Drei Kernbereiche sind bei der Änderung besonders hervorzuheben:

1. Massive Ausweitung der Eingriffsbefugnis

Die Eingriffsbefugnis des BMWi wird erheblich erweitert. Ausländische Investitionen können im Bereich der sektorübergreifenden Investitionsprüfung bereits dann eingeschränkt und untersagt werden, wenn durch den Erwerb die öffentliche Ordnung oder Sicherheit der Bundesrepublik Deutschland oder eines anderen Mitgliedstaates „beeinträchtigt werden könnte“. Bisher war eine „tatsächliche Gefahr für die öffentliche Ordnung oder die Sicherheit der Bundesrepublik Deutschland“ erforderlich. Darüber hinaus sollen nicht nur nationale Interessen, sondern auch Interessen anderer EU-Mitgliedstaaten in die Bewertung einbezogen werden. In der Konsequenz bedeutet dies, dass Sicherheitsbedenken der EU und anderer Mitgliedstaaten eine wesentliche Rolle im Rahmen eines deutschen Prüfverfahrens spielen können.

Der vom Gesetzgeber gewählte Begriff der „Beeinträchtigung“ stellt zudem klar, dass im Sinne der Intensität künftig auch ein geringerer Gefährdungsgrad ausreicht, um Verbote oder einschränkende Maßnahmen zu veranlassen. Damit steigt das Risiko eines Eingriffs durch das Ministerium erheblich. In Zukunft wird das BMWi in der Lage sein, Transaktionen zu verbieten oder Maßnahmen zu verhängen, die auf der bloßen Möglichkeit beruhen, dass die Transaktion „die öffentliche Ordnung oder Sicherheit wahrscheinlich beeinträchtigt“.

2. Schwebende Unwirksamkeit der Transaktion

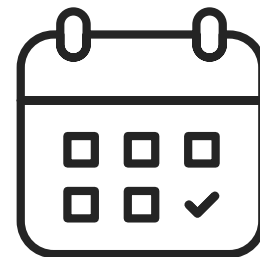
Alle in Deutschland anzeigepflichtigen Transaktionen sind bis zu ihrer Freigabe als schwebend unwirksam zu betrachten. Bisher unterlagen nur sogenannte sektorspezifische Transaktionen, insbesondere im Rüstungsbereich, einer solchen Verpflichtung, während bei allen anderen Sektoren der Transaktionsvorgang bereits während der Prüfung durch das Ministerium abgeschlossen wurde.

Bei vorsätzlicher Verletzung droht eine Freiheitsstrafe von bis zu fünf Jahren, bei Fahrlässigkeit zumindest eine erhebliche Geldstrafe. Verkäufer dürfen Erwerbern nicht die Möglichkeit geben, Einfluss auf

die Zielgesellschaft zu nehmen, bevor die Transaktion vom BMWi genehmigt wurde. Daher muss im Kaufvertrag der Abschluss der Transaktion von der aufschiebenden Bedingung der endgültigen Genehmigung durch das Ministerium abhängig gemacht werden.

3. Etablierung klarer Verfahrensfristen

Die Verfahrensfristen wurden umfassend geregelt. Bisher war die Dauer des Überprüfungsverfahrens nicht vorhersehbar, da der Überprüfungszeitraum mit jedem Informationsersuchen neu begann. Für das Vorverfahren gilt nun eine Frist von zwei Monaten. Wenn das eigentliche Prüfverfahren offiziell eröffnet wird, kommen vier Monate hinzu, in komplexen Fällen ist eine Verlängerung von bis zu acht Monaten möglich.



© rambo182 - istockphoto.com

Auswirkungen für die Praxis

Längere und komplexere Prüfverfahren

Durch die nun höheren Anforderungen der Investitionskontrolle haben die Änderungen des AWG und AWW das Prüfverfahren deutlich komplexer gemacht und somit verlängert. Insbesondere durch die Einbeziehung der Kommission und der anderen Mitgliedstaaten werden sich die Verfahren im Einzelnen verlängern. Um die Gewährleistung einer erfolgreichen Transaktion zu erleichtern wird eine ausführliche Prüfung von Meldepflichten von großer Relevanz sein. Auch die Beantragung einer Unbedenklichkeitsbescheinigung beim BMWi wird erheblich an Bedeutung gewinnen, um schnellstmöglich Rechtssicherheit zu erlangen.

Gesteigerte Due Diligence-Anforderungen

Durch die eingeführten Handlungsverbote soll vermieden werden, dass Informationen oder Technologie abfließen und sicherheitsrelevante Informationen schon während des Verfahrens offengelegt werden. Dies wird in der Praxis besonders bezüglich der Informationen in einer Due Diligence zu beachten sein: Die Qualifikation von einzelnen Informationen als besonders relevant für die öffentliche Sicherheit und

Ordnung muss gegebenenfalls vom Zielunternehmen und dem Verkäufer selbst vorgenommen werden. Da die Transaktion infolge der Änderungen erst nach Freigabe durch das BMWi vollständig erfolgen kann, wird es für Unternehmen, deren Aktivitäten den kritischen Technologien zugeordnet sind in Zukunft umso wichtiger, die Veräußerung eines Unternehmens rechtzeitig umfassend vorzubereiten.

Risiko für Investoren

Den Transaktionsbeteiligten muss bewusst sein, dass das BMWi zukünftig geplante Transaktionen bereits dann verbieten oder unter Auflagen stellen kann, sofern die bloße Möglichkeit existiert, dass die Transaktion die öffentliche Ordnung oder Sicherheit wahrscheinlich beeinträchtigt. Zudem ist zwingend zu berücksichtigen, dass alle in Deutschland anzeigepflichtigen Transaktionen bis zu ihrer Freigabe als schwebend unwirksam zu betrachten sind. Zur Reduzierung der damit einhergehenden Rechtsunsicherheit gewinnt das Instrument der Unbedenklichkeitsbescheinigung erheblich an Bedeutung.

Fazit

Deutschland und Europa profitieren erheblich von offenen Märkten für Waren, Dienstleistungen und Investitionen. Deutsche Unternehmen expandieren ins Ausland und umgekehrt arbeiten allein in Deutschland 3,2 Millionen Arbeitnehmer für 16.817 Unternehmen, an denen ausländische Investoren beteiligt sind (BDI, August/2020). Die traditionelle Offenheit Deutschlands und der EU gegenüber ausländischen Investitionen ist somit eine entscheidende Grundlage ihres Wohlstands und Wettbewerbsfähigkeit und sollte daher weitestmöglich erhalten bleiben. Aus rechtspolitischer Sicht ist festzuhalten, dass den nachvollziehbaren sicherheitspolitischen Bedenken erhebliche wirtschaftspolitische Risiken entgegenstehen.



DEUTSCH-ENGLISCHE ÜBERSETZUNG ICC-HANDBUCH ZU TRANSPORTFRAGEN UND INCOTERMS® 2020

NEU



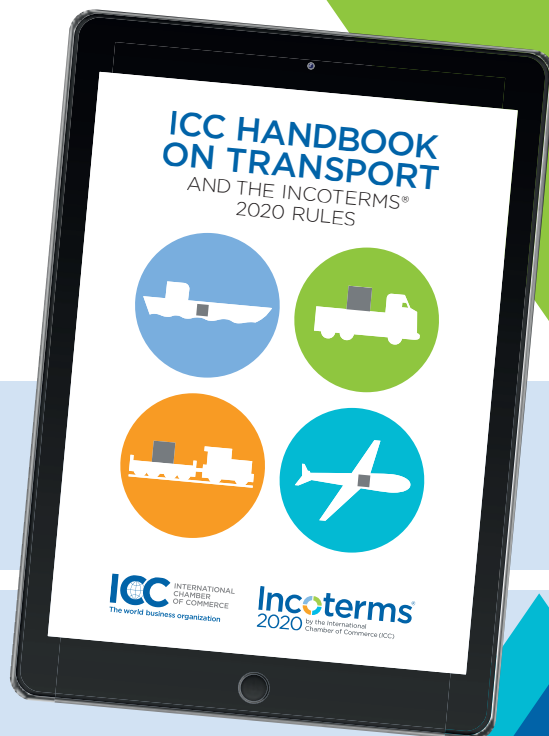
PUBLIKATION

Veröffentlichung im Juni 2021
als E-Book und Printexemplar



SEMINARE

Online-Seminare mit dem Co-Autor der
Publikation, Prof. Dr. Piltz, ab Juni 2021



Mehr erfahren: www.incoterms2020.de • www.iccgermany.de/standards-incotermsr

Exterritorialität

Neues Gesetz: (Re-)Exportkontrolle made in China

Im Dezember 2020 trat das chinesische Exportkontrollgesetz in Kraft. Der Fokus der internationalen Wirtschaft richtet sich ganz besonders auf die mögliche extraterritoriale Anwendung einzelner Regelungen des neuen Gesetzes. Aber auch für nicht-chinesische Unternehmen mit Töchtern in China birgt es besondere Gefahren, namentlich im Umgang mit technischen Informationen vor Ort.



Einleitung

Das chinesische Exportkontrollrecht führte lange ein Schattendasein. Im Zuge der politischen Konflikte der letzten Jahre, primär mit den USA, veröffentlichte die chinesische Führung indes bereits 2017 den ersten Entwurf eines einheitlichen Exportkontrollgesetzes. Nunmehr ist es soweit: Am 1. Dezember 2020 trat das vom Ständigen Ausschuss des Nationalen Volkskongresses in Peking verabschiedete modifizierte „Exportkontrollgesetz der Volksrepublik China“ in Kraft. Welchen Einfluss hat dieses Gesetz auf den internationalen Handel im Allgemeinen, welchen auf deutsche Unternehmen mit Tochtergesellschaft(en) in China im Besonderen?

Re-Exporte und extraterritoriale Reichweite

Das neue chinesische Exportkontrollgesetz fand u.a. deshalb sofortige Beachtung, da seine Reichweite nicht auf Vorgänge in China beschränkt sein soll, sondern extraterritoriale Geltung beansprucht. Der Terminus „Extraterritorialität“ ruft in der deutschen Wirtschaft richtigerweise Assoziationen zum US-Recht hervor, dessen System international die größte Reichweite beansprucht und auch weltweit, etwa über sog. Post Shipment Controls, durchgesetzt wird. Diesem Recht sind die neuen chinesischen Regeln nachgebildet.

Extraterritorialität als solche ist weder dem deutschen noch dem EU-Recht fremd. Das europäische und deutsche Exportkontrollrecht beschränkt sich allerdings, sobald Güter die EU bzw. Deutschland verlassen haben, darauf, über Endverbleibserklärungen sicherzustellen, dass die Güter auch dort verbleiben, wohin ihre Ausfuhr genehmigt wurde. Auf gesetzlicher Ebene greifen jedenfalls, anders als in den USA, keine Genehmigungspflichten. Allenfalls verpflichten Empfänger sich selbst, vorher die deutschen Behörden zu kontaktieren.

Was nun regelt das unter dem Stichwort „Extraterritorialität“ vielfach Erwähnung findende chinesische Exportkontrollgesetz? Es ahmt, zumindest teilweise, das gegenüber Deutschland oder der EU sehr viel weitergehende (Re-)Exportkontrollrecht der USA nach. Vorherige Entwurfsfassungen des chinesischen Exportkontrollgesetzes nahmen sich des Themas Re-Export recht detailliert an. Dies ist jedoch nahezu ersatzlos weggefallen. Der jetzige Artikel 45 greift den Begriff des Re-Exports indes auf, er setzt also ein Re-Exportkontrollrecht voraus. Dies könnte auf gesetzlicher Ebene Genehmigungspflichten für Lieferungen auslösen, die außerhalb Chinas erfolgen, etwa von

Deutschland nach Frankreich. Eine umfassende chinesische Re-Exportkontrolle würde also – analog zur US-amerikanischen – ein enormes Hemmnis für den internationalen Handel bedeuten. Konkret hieße das etwa für deutsche Unternehmen, dass Vormaterialien chinesischen Ursprungs entweder bereits zu kleinen Anteilen oder jedenfalls ab einer bestimmten Menge das Endprodukt „infizieren“ könnten und die Ausfuhr in ein Drittland, aber auch die Versendung innerhalb der EU, unter dem Vorbehalt einer chinesischen Re-Exportgenehmigung stünde. Für chinesische Fertigprodukte würde dies damit, so interpretiert, erst recht gelten.

Bisher ist aber völlig ungeklärt, welche Arten von Re-Exporten genau das Gesetz adressiert, und überdies, unter welchen Voraussetzungen Genehmigungen erforderlich sind. Es bleibt daher abzuwarten, wie die chinesischen Behörden mit dem Terminus Re-Export umgehen, insbesondere welche Reichweite er bekommen soll. Es sind für die Zukunft klarstellende Hinweise der chinesischen Exportkontrollbehörden oder Durchführungsbestimmungen zum Exportkontrollgesetz zu erwarten. Noch ist also nicht gesagt, dass das neue Exportkontrollgesetz den internationalen Handel derart drastisch beeinflussen wird.

Deemed Exports

Der Anwendungsbereich wird jenseits der Ausfuhr kontrollierter Güter auch auf sog. Deemed Exports erweitert (Artikel 2 Absatz 3). Der Begriff Deemed Exports beschreibt Fallkonstellationen eines Technologietransfers, in denen kontrollierte Technologie zwar nicht das Land verlässt, aber durch einen chinesischen Staatsbürger an einen Ausländer weitergegeben wird, womöglich auch nur mündlich. Die Sorge ist, dass der Ausländer das technische Wissen nun durch seine bloße Ausreise, gleichsam im Kopf, mitnimmt – weshalb bereits die Übertragung an ihn unter das neue chinesische Verständnis der Exportkontrolle fällt. Auch dieses Konzept wurde dem (Re-) Exportkontrollrecht der USA nachgebildet.

Das dürfte naturgemäß besondere Herausforderungen für in China ansässige deutsche Unternehmen aufwerfen. Denn die Kooperation zwischen chinesischen und nicht-chinesischen Mitarbeitern steht dann, soweit kontrollierte Technologie vorhanden ist, unter dem Damoklesschwert des Deemed Exports. Ob ein dauerhafter Wohnsitz in China dazu führt, dass der Mitarbeiter als chinesisch anzusehen wäre, ist unklar. In jedem Falle wären Besuche und kurzfristige Entsendungen betroffen. Es müssten daher besondere Compliance-Vorschriften etabliert, Zugangsrechte



Dr. Bärbel Sachs

ist Partnerin bei der Noerr Partnerschaftsgesellschaft mbH 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.



Dr. Johannes Schäffer

ist seit 2016 Rechtsanwalt in diesem Team und berät internationale Mandanten vor allem in Fragen des Exportkontroll-, Sanktions- und Zollrechts.



ggf. beschränkt und, nomen est omen, Chinese Walls errichtet werden.

Je nachdem, wie die chinesischen Behörden mit Re-Exporten umgehen werden, könnten – wiederum gleich dem US-Recht – auch Deemed Re-Exports vom chinesischen Exportkontrollrecht erfasst sein, bspw. die Übertragung von (mit Genehmigung) nach Deutschland transferierter Technologie an einen französischen Mitarbeiter.

Erfasste Güter und Genehmigungsverfahren

Im Vergleich zur bisherigen Rechtslage ist der Anwendungsbereich erweitert worden. Neben Dual-Use-Gütern, Rüstungs- und Nukleargütern unterfallen jetzt auch Waren, Technologien (d.h. spezifische technische Informationen) und Dienstleistungen, die den Erhalt der nationalen Sicherheit und der nationalen Interessen betreffen, der Exportkontrolle. Eine erste veröffentlichte Liste betrifft Produkte mit Verschlüsselungstechnologie. Unbestimmte Rechtsbegriffe wie „nationale Sicherheit und nationale Interessen“ eröffnen den Exportkontrollbehörden einen weiten rechtlichen Spielraum, der auch politischer Einflussnahme Tür und Tor öffnet. Hier könnten essenzielle nationale Verteidigungs- und Sicherheitsinteressen einfließen, nicht minder allerdings handels- und industriepolitische Erwägungen.

Die Genehmigungsbedürftigkeit einer Ausfuhr beurteilt sich in erster Linie anhand von Exportkontrolllisten, soweit veröffentlicht. Allerdings enthält das chinesische Exportkontrollgesetz eine Ermächtigungsklausel, die es den Exportkontrollbehörden erlaubt, auch nicht gelistete Güter exportkontrollrechtlichen Beschränkungen in einem Zeitraum von bis zu zwei Jahren zu unterwerfen. Davon dürften vor allem Emerging Technologies betroffen sein.

Für die Ausfuhr kontrollierter Güter besteht ein verpflichtendes Genehmigungsverfahren. Neu ist, dass in Abhängigkeit vom Wissen oder Wissenmüssen mittels einer Catch-All-Klausel auch nicht gelistete Güter eine Genehmigungspflicht auslösen können, wenn nämlich der Ausfuhrer wusste, hätte wissen müssen oder von den Exportkontrollbehörden informiert wurde, dass die Güter die nationale Sicherheit oder nationale Interessen gefährden, im Zusammenhang mit Massenvernichtungswaffen stehen oder für terroristische Zwecke genutzt werden.

Ausfuhrer können eine Überprüfung der exportkontrollrechtlichen Klassifizierung eines Gutes bei den chinesischen Exportkontrollbehörden beantragen. Das Gesetz verpflichtet die Behörden zu einer zeitnahen

Beantwortung. Davon abgesehen liegt die Klassifizierung selbstredend in der Verantwortung des ausführenden Unternehmens.

Weitere Kernpunkte

1. Keine gesetzliche Verpflichtung zur Einführung eines ICP

Im Gegensatz zum Gesetzentwurf des Jahres 2019 sieht die nun verabschiedete Version des Exportkontrollgesetzes keine Verpflichtung zur Einführung eines Internal Compliance Programs (ICP) mehr vor. Ungeachtet dessen ist die Einführung eines ICP gleichwohl unbedingt zu empfehlen – angesichts der neuen Herausforderungen des chinesischen Exportkontrollgesetzes.

2. Endverbleibserklärung notwendig

Ähnlich anderer Exportkontrollregime verlangt das neue Gesetz vom Ausführer, dem Genehmigungsantrag eine Erklärung über den Endverwender und die Endverwendung in Bezug auf das jeweils kontrollierte Gut beizufügen. Das Gesetz verpflichtet den Endnutzer, die Endnutzung des kontrollierten Gutes nicht zu ändern oder es nicht an Dritte zu übertragen, ohne vorherige Genehmigung durch die chinesischen Exportkontrollbehörden. Einführer und Ausführer müssen eine Änderung des Endnutzers oder der Endnutzung unverzüglich den Behörden melden, sobald sie davon Kenntnis erlangen.

3. Achtung: Black List

Mit dem neuen Gesetz werden auch personen- und länderbezogene Elemente in das chinesische Exportkontrollregime eingeführt. So verweist das Gesetz insbesondere auf die kürzlich erstellte Unreliable Entity List, in die Einführer oder Endnutzer, die gegen die Verpflichtungen aus der Endverbleibserklärung verstoßen, die nationale Sicherheit oder nationale Interessen gefährden oder kontrollierte Güter zu terroristischen Zwecken nutzen, aufgenommen werden.

Betroffene Unternehmen außerhalb Chinas wären von der Versorgung mit chinesischen Gütern abgeschnitten. Auch dieses personenbezogene Element wurde dem (Re-) Exportkontrollrecht der USA nachgebildet. Nicht wenige Beobachter sehen darin die Vorbereitung zu Gegenmaßnahmen bezüglich der Aufnahme Huawei auf die US-amerikanische Entity List.

Bewertung

Für Empfänger von chinesischen Waren und für Unternehmen, die in China tätig sind, stellt das Exportkontrollgesetz einige Hürden auf – die zumindest partiell sicherlich auch den politischen Spannungen der letzten Jahre, speziell im Verhältnis zu den USA, und dem machtpolitischen Armdrücken auf der Weltbühne geschuldet sind. Fest steht leider, dass Unternehmen mit China-Geschäft den neuen Vorgaben des chinesischen Exportkontrollgesetzes erhöhte Aufmerksamkeit widmen sollten, sollen doch Verstöße empfindliche Bußgelder und Sanktionen sowie ein weitreichendes behördliches Untersuchungs- und Eingriffsinstrumentarium nach sich ziehen.

Unternehmen mit Niederlassung in China sollten vorbehaltlich noch ausstehender Konkretisierungen ihre Compliance-Systeme dem neuen chinesischen Exportkontrollregime anpassen, um Compliance-Risiken zu vermeiden. Dies gilt besonders für Klassifizierungsfragen und Deemed Exports. Für deutsche und europäische Unternehmen mit Handelsbeziehungen zu China im Allgemeinen gilt es in erster Linie die weitere Entwicklung hinsichtlich der Regeln zur Re-Exportkontrolle zu beobachten.

Ausblick

Das im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung ohnehin schon sehr schwierige Thema „Exportkontrolle“ nimmt damit an Komplexität weiter zu. Folgen weitere Staaten den Beispielen der USA und Chinas, wäre eine weltweite exportkontrollrechtliche Compliance kaum noch zu beherrschen. Ähnliche Kopfschmerzen dürfte auch eine weitere Reaktion Chinas auf extraterritoriale Maßnahmen der USA – diesmal im Sanktionsbereich – hervorrufen: Erst im Januar erließ die Wettbewerbsbehörde MOFCOM ein Blocking Statute, die Rules on Countering Unjustified Extraterritorial Application of Foreign Legislation and Other Measures, das in erster Linie das Befolgen von US-Sekundärsanktionen verbietet – und auch für in China tätige europäische Unternehmen einige Herausforderungen bereithält.



Cash bleibt King

Fünf Trends im Working Capital Management

Die mit der COVID-19-Pandemie einhergehenden Einschränkungen haben weite Teile der deutschen Wirtschaft hart getroffen. Viele Unternehmen haben deshalb Maßnahmen ergriffen, um zusätzliche Finanzquellen zu erschließen. Eine Möglichkeit besteht darin, die Geldumschlagsdauer zu minimieren, getreu nach dem Motto „Zahle die Rechnungen spät und treibe die Forderungen früh ein“. Kreditinstitute als Intermediäre ermöglichen mit ihren Working Capital-Instrumenten, dass jedes versierte Unternehmen in der Lieferkette dieses Prinzip umsetzen kann, ohne gleichzeitig seine Partner zu schädigen.

Liquidität sicherstellen

Um die Finanzierung auch in schwierigen Zeiten sicherzustellen, standen Kredite der staatlichen Förderinstitute sowie Kapitalmarktinstrumente ganz oben auf der Agenda vieler Finanzverantwortlicher. Mindestens genauso wichtig war es aber für viele Unternehmen, die interne Finanzierungskraft durch die Optimierung des Working Capital zu stärken. Dazu gibt es verschiedene Möglichkeiten, die nicht nur von Großunternehmen, sondern zunehmend auch von immer mehr Mittelständlern nachgefragt werden:

→ Mit Supply Chain Finance, der Lieferantenfinanzierung, maximiert das Unternehmen nicht nur die Dauer der Kreditorenlaufzeit, sondern sichert den Lieferfluss der Zulieferer, die unter anderem aufgrund ihrer Größe nicht die gleiche Finanzkraft besitzen. Der Lieferant profitiert von den in der Regel günstigeren Finanzierungskosten seines Abnehmers.

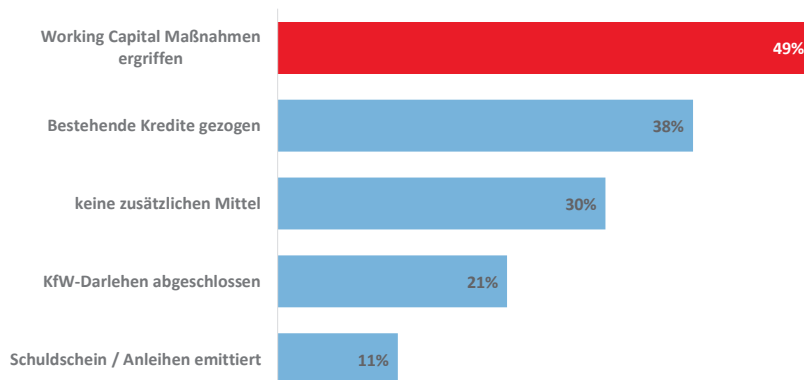
→ Beim Dynamic Discounting setzt das Unternehmen als Finanzierung für die Lieferanten die eigene Liquidität ein und nutzt so intelligent vorhandene Sichtguthaben.

→ Über Working Capital-Finanzierungen lässt sich auch die Debitorenlaufzeit optimieren. Finanzinstitute bieten ein breites Spektrum von Ankauf von Forderungen im Portfolio oder einzelner Debitoren mit und ohne Regress, mit und ohne Plattform revolving oder zum Beispiel zu KPI-relevanten Stichtagen. Neben Factoring als Portfoliolösung gibt es ABS und ABS-ähnliche Strukturen als verbriefte Lösung. Auch das Invoice Financing, die Finanzierung einzelner Rechnungen, erfreut sich steigender Nachfrage, insbesondere bei kleineren mittelständischen Unternehmen.

Die HypoVereinsbank erarbeitet in einem ganzheitlichen Ansatz mit dem Kunden, welche Ziele mit der Optimierung des Working Capital verfolgt werden und macht daraus passgenaue Lösungsvorschläge.

Die Bedeutung von Working Capital Management in Zeiten von Corona

Welche Maßnahmen zur Liquiditätssicherung haben Sie ergriffen?
(Mehrfachnennung möglich)



Quelle: Umfrage im Rahmen eines Webinars DerTreasurer vom 14.07.2020 mit 184 Unternehmen

Supply Chain Finance wird nachhaltiger

Das neue Lieferkettengesetz, welches noch vor der Sommerpause vom Bundestag verabschiedet werden soll, wird Unternehmen verpflichten oder in Haftung nehmen, die im Ausland beschafften Vorleistungen auf etwaige umweltschädliche oder gegen Arbeitsbedingungen verstoßende Produktionsverfahren zurückzuverfolgen.

Über Supply Chain Finance könnten Unternehmen ihren Lieferanten Anreize bieten, besonders nachhaltige Produktionsverfahren zu bonifizieren, indem günstigere Lieferantenkredite bzw. Zahlungsmodalitäten geboten werden. Die Zertifizierung obliegt dabei den Unternehmen.

Supply Chain Finance, bei vielen multinationalen Unternehmen seit Jahren etabliert, findet zudem immer mehr Nachfrage auch im gehobenen Mittelstand. Auch viele Mittelständler wollen ihre strategischen Lieferanten stärker an sich binden. Werden heute nur etwa drei % der weltweiten Handelsströme über Supply Chain Finance finanziert, könnte der Anteil in den kommenden Jahren bis auf 30 % steigen.

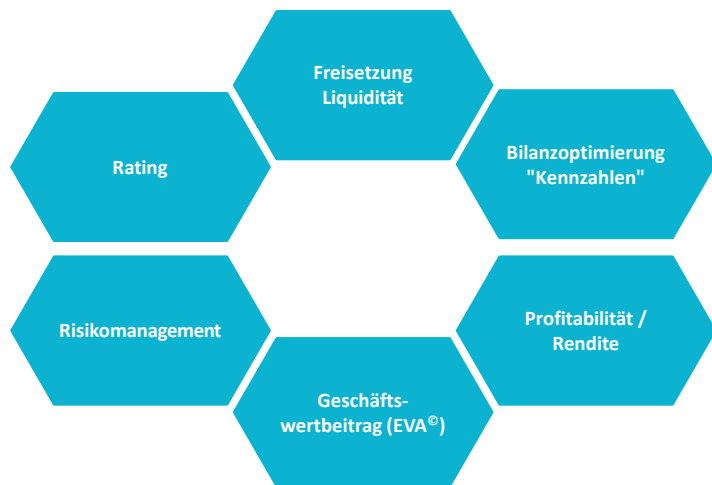
Digitalisierung auf dem Vormarsch

Die COVID-19-Pandemie hat der Digitalisierung einen zusätzlichen Schub verschafft. Digitalisieren steht daher aktuell weit oben auf der Agenda von Finanzverantwortlichen. Viele digitalisieren zunehmend ihre Prozesse, um Kosten zu senken und effizienter zu werden. Neben der Vorratsoptimierung ist die digitale Ein- und Ausgangsrechnung ein zentraler Baustein. Keine Bestellung ohne ERP-Hintergrund (z. B. SAP MM), damit Waren- und Finanzströme workflowgestützt ineinandergreifen.

Eine Reihe von FinTechs haben sich darauf spezialisiert, den Rechnungs-, Bezahl- und Finanzierungsprozess workflowgestützt im Rahmen ihrer Supply Chain Finance-Plattformlösungen anzubieten (inklusive der einer SAP-Integration). Dies wird im deutschen Markt sehr häufig nachgefragt. Zudem bieten FinTechs „multi-funding-Lösungen“, sodass die Kernbanken sowie auch weitere Investoren entsprechend ihrer zugesagten Finanzierungsanteile teilnehmen.

Die Lösungen der FinTech-Szene entwickeln sich dynamisch weiter. Die HypoVereinsbank beobachtet den Markt, setzt als neutraler Partner auf Kooperation mit den FinTechs und unterstützt die Unternehmen beim Aufsetzen einer Ausschreibung.

Gründe für die Optimierung des Working Capital



Treasury Planungs- und Analysetools gewinnen an Bedeutung

Um das Working Capital richtig zu optimieren, gilt es eine Planung aufzusetzen. Hier arbeiten viele Treasurer mit selbstgebaute Excel-Lösungen, da professionelle Tools häufig zu teuer und für den Mittelstand zu komplex sind. Die HypoVereinsbank bietet im Rahmen ihres eBanking-Angebots eine direkte Liquiditätsplanung zur Automatisierung von Cash Forecasts und unterstützt auch beim Aufsetzen der Ausschreibung zur Wahl eines externen Treasury-Systems. Ebenfalls im Angebot sind integrierte Planungswerkzeuge zur Simulation z. B. der Veränderungen des Working Capital auf die Liquidität. Der Einsatz von Data Analytics und Robotics sind ebenfalls auf dem Vormarsch. Neben dem Aufsetzen entsprechender Tools gilt es, insbesondere angesichts des unsicheren wirtschaftlichen Ausblicks, Strukturen zu schaffen, die eine schnelle Anpassung der Liquidität ermöglichen. Das gilt sowohl innerhalb der Unternehmen als auch mit Blick auf die Zusammenarbeit mit Lieferanten und Banken.

Digitaler Fortschritt und steigende Gefahr durch Cyberkriminalität

Mit Beschleunigung der Digitalisierung geht die rasant steigende Cyberkriminalität einher. Ein gelebtes Vier-Augenprinzip, komplexe Passwörter sowie wachsame und geschulte Mitarbeiter können erfolgreich Gefahren abwenden. Die HypoVereinsbank informiert ihre Kunden über die neuesten Maschen und mit welchen Maßnahmen präventiv gehandelt werden kann. Der Abschluss von Cybercrime- sowie Vertrauensschadenversicherungen begrenzen den Schaden im Ernstfall.



Michael Germann

ist Co-Head Global Transaction Banking Germany (GTB) bei der HypoVereinsbank innerhalb der UniCredit Gruppe.



Inés Lüdke

verantwortet das Working Capital Sales der HypoVereinsbank innerhalb der Unternehmerbank.

Das Internet des Handels

Der Bau des Nervensystems der Weltwirtschaft – eine Vision

Die aktuelle Technologie erlaubt eine vollständige digitale Vernetzung globaler Handelsgeschäfte. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen technische Standards geschaffen, Regeln vereinheitlicht und Gesetzgebung international harmonisiert werden. Öffentliche Verwaltungen sind ebenso gefordert in die Digitalisierung zu investieren wie die Handeltreibenden und ihre Dienstleister selbst. Die Effekte sind vielversprechend, der Schlüssel liegt in einer engen Zusammenarbeit der verschiedenen Akteure.



Die Menge global produzierter Waren und Dienstleistungen hat sich in den vergangenen 30 Jahren so gut wie verdoppelt und der damit betriebene Handel mehr als verdreifacht.¹ Viele Bereiche des Produzierens und des Handels wurden digitalisiert, doch eine konsequente Vernetzung der zahllosen digitalen Inseln hat bisher nicht stattgefunden. Daten werden weiterhin auf ausgedruckten oder pdf-Dokumenten zwischen den digitalen Systemen der Beteiligten herumgereicht. Nur wenn dieser Rückstand überwunden werden kann, können die Potenziale der Digitalisierung gehoben und die Prozesse sicherer, zuverlässiger, nachhaltiger und günstiger werden. Gleichzeitig könnten strafbare oder zweifelhafte Geschäftspraktiken – wie handelsbasierte Geldwäsche, Betrug oder schwer nachprüfbarbare Nachhaltigkeitsangaben – überprüft und unterbunden werden.

Im gleichen Zeitraum fand eine äußerst dynamische Entwicklung in der ITK-Wirtschaft statt. Waren Heimcomputer zu Anfang der 90er Jahre noch teuer und Mobiltelefone Luxusgüter, sind Smartphones heute weltweiter Standard. Fast alle Leistungsparameter dieser Handcomputer übertreffen jene damaliger Supercomputer.² Und sie erbringen diese Leistung zu einem winzigen Bruchteil des damaligen Energieverbrauchs. Die erfolgte Miniaturisierung und Integration von Schaltkreisen ermöglicht heute vernetzte Sensoren und Aktuatoren an Maschinen und Alltagsgegenständen, welche ebenso zunehmend überall verfügbar werden, das sog. Internet of Things. Maschinen „sprechen“ miteinander und interagieren mittels Smartphones, Wearables oder Sprachbefehlen ebenso wie mit Menschen. „Ubiquitous Computing“ ist Realität geworden. Datenverarbeitung überall und jederzeit und zu jedem Zweck!

Ebenso rasant entwickelten sich in dieser Zeit das Internet und die Mobilfunknetze.³ Letztere stehen heute global in hoher Qualität zur Verfügung. Satellitenkonstellationen⁴ sind im Aufbau und werden Mobilfunknetze ergänzen und bestehende Anbindungslücken vollständig schließen. Jeder Punkt der Erdoberfläche wird mit hoher Bandbreite und Latenzen unter 100ms vernetzt werden. Produktionsanlagen in Deutschland, Kupferminen in Sambia, Containerschiffe inmitten des Pazifiks und Flugzeuge in der Luft über China oder Brasilien werden so Elemente eines kontinuierlichen Datenaustauschgeschehens. „Ubiquitous Networking“: Datenaustausch überall und jederzeit und zu jedem Zweck.

Durch die Kombination aus Ubiquitous Computing und Ubiquitous Networking sind Endpunkte für menschliche Interaktion mit in Software dargestellten Prozessen nun überall verfügbar. Dies gilt ebenso für Interaktionen zwischen beliebigen Maschinen und den darauf laufenden Software-Prozessen.

Dezentrale Business Networks, DLT, IoT, AI

Die Administration des Außenhandels findet in einer Vielzahl von Systemen statt, die meist in den Rechenzentren der Handelsbeteiligten betrieben werden. Zum Übertragen von Daten zwischen den Systemen kommt an vielen Stellen weiterhin Papier oder Papiersubstitute⁵ mit wenig strukturierten Daten zum Einsatz. Auch die Anbieter von ERP-Systemen haben diesen Raum bisher nur unzureichend erschlossen. Zwar können Datensätze zwischen den ERP-Systemen eines Verkäufers und Käufers ausgetauscht werden, doch scheint es in diesem Szenario an gemeinsamem, „neutralem Grund“ zu fehlen. Denn häufig sind an Datenübertragungen Ereignisse rechtlicher Art gebunden, für welche ein Zeitstempel nebst einer gerichtsfesten Unterschrift gewünscht wird. Die Entwicklung dezentral organisierter Geschäftsnetzwerke,⁶ welche sich zwischen den ERP-Systemen ansiedeln könnten, kann diese Lücke schließen.

Perspektivisch werden auf diesen „Decentralized Business Networks“ alle komplexen Geschäftsabläufe zwischen den Handelnden und ihren Dienstleistern konzentriert werden. Die Interaktionsprozesse von Finanzdienstleistungen, Logistikdienstleistungen, Versicherungen, Verzollungen, Zertifizierung nach Inspektionen, Herkunftsnachweisen und andere erforderliche Services können darin bereitgestellt werden. Benötigte Daten werden in die Netzwerke eingegeben und können ebenso von dort entnommen werden. Fehlerbehaftete Doppel- und Wiedereingaben einmal erfasster Daten werden obsolet. Für nahezu alle Dienstleister rund um Lieferketten entwickeln sich diese Netzwerke zu primären Verkaufspunkten.

In der Regel wird den Netzwerken ein Distributed Ledger⁷ zugrunde liegen, der ein Beschreiben und Ändern der Systeme nur gemeinsam im Konsensus nach vorbestimmten, programmierten Regeln ermöglicht. Dieses „Technische Vertrauen“ erlaubt Automatisierung organisationsübergreifender Geschäftsprozesse in nie gekanntem Ausmaß. Smart Contracts determinieren vereinbarte Regeln und festgelegtes Vorgehen für Geschäftsabläufe in Code und können über Firmengrenzen hinweg programmiert werden.

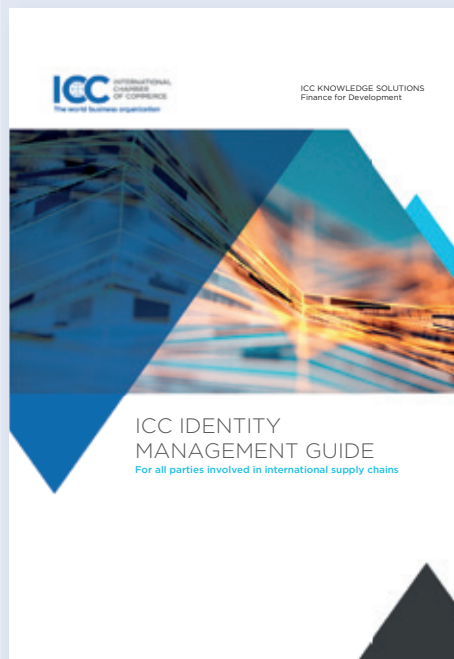


Hans J. Huber

ist Product Owner für Trade Finance Research & Development im DLT Lab der Commerzbank AG. Er arbeitet seit 25 Jahren in internationalen Teams an der Schnittstelle zwischen IT und Fachabteilungen und hat Erfahrungen in der Logistik-, Marketing- und Finanzindustrie.

Für den Datenaustausch zwischen verschiedenen Netzwerken, den Back-Office-Systemen der Teilnehmer und den IoT-Datenquellen und -senken der Umgebung bestehen bereits eine Reihe technischer Standards und Protokolle. Weitere sind in Konzeption und werden entwickelt. Die durchgehende Nutzung von ISO-Standards und Übereinstimmung mit den UNECE Recommendations⁸ wird zu einem herausragenden Qualitätsmerkmal von Handelssystemen. Eine Zertifizierung der Standardkonformität von Handelssystemen wird zur Dienstleistung. Hohe Datendurchlässigkeit zwischen den Netzwerken ist das Ziel und wird so Realität.

Aufwandsfreier Zugriff auf Daten erleichtert wiederum den Einsatz von Künstlicher Intelligenz, Prescriptive und Predictive Analytics, beispielsweise zur Betrugseingrenzung oder zur Erfüllung regulatorischer Pflichten und ermöglicht weitere Big Data-Ansätze. Papier als Datenträger und -transporteur wird in dieser Welt keinen Platz mehr haben und rückständig erscheinen. Oder gar verdächtig. Doch worauf wird dann unterschrieben? Wie wird eine Datenübertragung Rechtsgültigkeit erlangen?



Die ICC unterstützt mit ihrer Bankenkommission die Digitalisierung des Außenhandels. ICC Germany unterhält eine eigene Arbeitsgruppe zum Thema, die mit Nutzern und den entsprechenden Ministerien die regulatorischen Herausforderungen identifiziert. Weitere Informationen erhalten Mitglieder bei Dana Enss, S. 66.

Digitale Identitäten

Digitale Identitäten⁹ für Organisationen, Personen, Gegenstände und Software-Prozesse werden Zugriffsrechte zu den zahlreichen Systemen und Netzwerken und den darauf verwalteten Transaktionen gewähren. Verzeichnisdienste, welche heute Rechte und Rollen in Softwaresystemen vergeben und damit Zugang zu Ressourcen und Diensten in den Firmen regeln, werden nach und nach durch externe Dienste für digitale Identitäten ersetzt und somit ebenso in den Raum zwischen den Firmen migrieren. Rechte und Rollen im Verhältnis zueinander können so programmierbar dargestellt werden.

Eine digitale Identität besteht vereinfacht dargestellt aus einer dezentralen Kennung (Decentralized Identifier)¹⁰ und mehreren daran angehängten, überprüfbaren Beglaubigungen (Verifiable Credential).¹¹ Beide Artefakte wurden von der W3C bereits umfassend standardisiert. Als Identifier bietet sich im Welthandel der Legal Entity Identifier der GLEIF als global eindeutige Kennung eines Unternehmens an. Dem LEI werden Verifiable Credentials angehängt, die einer Organisation oder deren berechtigten Mitarbeitern Zugriff auf Transaktionen in Fremdsystemen gewähren. Digital signiert und damit programmatisch nachprüfbar sind die Verifiable Credentials vom Betreiber des Fremdsystems und jenem, der eine Handelsdokumentation auf dem System bereitstellt.

Ein Beispiel aus dem Bereich digitaler Identitäten: Eine Bank greift zur Bearbeitung eines Akkreditivs auf mehrere Netzwerke zu, in denen sowohl Bestellung, Handelsrechnung, Konnossement als auch Ursprungszeugnis digital verzeichnet sind. Das Zugriffsrecht auf die entsprechenden Transaktionen in diese Fremdsysteme wird der Bank als Verifiable Credential in deren digitale Identität geschrieben, sobald der Käufer in einem B2B- oder Akkreditiv-Netzwerk festlegt, dass die Bank das Akkreditiv eröffnen wird. Die Bank delegiert das Recht zum Zugriff auf diese Datensätze an ihre damit befassten Mitarbeiter, indem sie ein entsprechendes VC in deren digitale Identität überträgt.

Die mittels einer digitalen Identität vorgenommene Transaktion stützt sich auf ein X.509 Zertifikat, welches Teil einer Vertrauenskette ist, die bei der Trust Root endet. Die Autorisierung zu und Authentizität der damit vorgenommenen Transaktion ist technisch gewährleistet und dürfte in Deutschland durch das eIDAS-Durchführungsgesetz und den dazu erlassenen Rechtsverordnungen gedeckt sein. Erforderlich wären gleichgeltende Regelungen in außereuropäischen Rechtsräumen.

Netzwerkeffekte erzeugen

Ähnliche Fragen zu „gesetzlicher Kongruenz“ stellen sich bei der Verwendung elektronischer Aufzeichnungen für Handelsdokumentationen. Bringt es doch wenig Fortschritt, wenn im Exportland die Verwendung elektronischer Aufzeichnungen für Konnossemente und Ladescheine gesetzlich möglich ist, doch im Importland aus rechtlichen Gründen der teure und langsame Rückfall auf Papier erzwungen wird. Gesetzliche Grundlagen für das geschäftliche Agieren in global gespannten Netzwerken sollten vereinheitlicht werden. Die Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (UNCITRAL) hat bereits 2017 einen Vorschlag zur Ausgestaltung nationaler Gesetze vorgelegt, um global gleichartige Rechtsverhältnisse zur Übertragung von Warenwertpapieren anzuregen.¹²

Die Realisierung der Vision eines Internet des Handels bedarf auch auf technischer Ebene großer gemeinsamer Anstrengungen. Technische Standards sorgen für Interoperabilität und sind gemeinsam zu entwickeln und, wo nötig, zu deflationieren. Eine technische Handelssprache mit einheitlichem Vokabular,¹³ einheitlicher Semantik und einheitlicher Syntax wäre anzustreben und würde die Verknüpfung verschiedener Systeme und Netzwerke mittels APIs stark vereinfachen, verbilligen und beschleunigen.

Den Handelsparteien und ihren Dienstleistern wie Banken, Versicherern, Logistikern und Inspektoren stehen große Veränderungen bevor. Diese werden sich auf interne IT- und Prozesslandschaften, Qualifikationen der mit Handelsprozessen betrauter Mitarbeiter und angebotene Produkte erstrecken. Öffentliche Verwaltungen und Zollbehörden sollten in diesem Prozess eine tragende Rolle spielen und idealerweise globale Akzente setzen. Peppol¹⁴ ist ein europäisches Beispiel dafür.

Die Veränderungen werden so umfassend sein, dass sogar große Einzelakteure keine Schlagkraft entwickeln können. Zum Bau eines Netzwerks der Netzwerke bedarf es eines Erfolgsfaktors, den es nur gemeinsam zu schaffen gelingt: Netzwerkeffekte!

Auf der Suche nach Trost und einem noch so geringen Nutzen der gegenwärtigen Pandemie, könnte man hier fündig werden: COVID-19 ist für globale Digitalisierungsbemühungen ein echter Beschleuniger!

Fazit

Der Welthandel wird sich im Verlaufe der Zwanzigerjahre fast vollständig digitalisieren und vernetzen. Systeminseln und papierhafte Dokumentation werden immer schneller in den Hintergrund gedrängt. Ein Nervensystem der Weltwirtschaft entsteht infolge der Konvergenz verschiedener Technologien und wird zunehmend dichter gewoben. Die Fähigkeit zur digitalen Teilnahme am Handelsverkehr wird zur Schlüsselkompetenz und bedarf neuer Prozesse und Fähigkeiten in den Unternehmen. Öffentliche Verwaltungen sollten in ihren Digitalisierungsbemühungen zügig vorangehen und technische Standards fördern. Zusammenarbeit ist gefordert.

- 1 <https://www.bpb.de/nachschlagen/zahlen-und-fakten/globalisierung/52543/entwicklung-des-warenhandels>
- 2 <https://www.small-things.de/der-supercomputer-in-der-tasche/>
- 3 Lag der Fokus zu Beginn des digitalen Mobilfunks noch auf Sprachübertragung, ist diese heute mit unter 1 % des in den Netzen anfallenden Datenvolumens ein quantitatives Randgeschehen. Datenübertragungen überwiegen, verkauft werden Anbindung und GB/Monat, die Gesprächsminute hat als Abrechnungseinheit ausgedient. https://www.dstgb.de/dstgb/Homepage/Publikationen/Dokumentationen/Nr.%20148%20-%20Mobilfunk%20-%20Gestern%20-%20Heute%20-%20Morgen/Doku_148_mobilfunk_030518.pdf
- 4 <https://spacenews.com/one-year-after-kickoff-oneweb-says-its-700-satellite-constellation-is-on-schedule/>
- 5 Ein Beispiel für ein Papiersubstitut ist eine PDF-Datei. Diese wird zwar digital erzeugt und übermittelt, ersetzt aber häufig nur den langsamen Postlauf und unterstützt ohne Weiteres keine programmierten End-to-End-Prozesse.
- 6 <https://www.tradefinanceglobal.com/wp-content/uploads/2020/11/Periodic-Table-WTO-TFG-DLT-Trade-2020.pdf>
- 7 Im Deutschen: Verteiltes Journal. Im allgemeinen Sprachgebrauch: Blockchain. Technisches Verfahren zur Konsens-unterlegten Registratur und Führung geteilter Aufzeichnungen, üblicherweise materieller Art. Im Handel am häufigsten genutzte DLT Frameworks sind Quorum (permissioned Ethereum), Hyperledger Fabric, Indy und Aries, sowie R3 Corda
- 8 https://unece.org/trade/uncetf/tf_recommendations
- 9 vLei von GLEIF: <https://www.gleif.org/en/lei-solutions/gleifs-digital-strategy-for-the-lei/introducing-the-verifiable-lei-vlei>
IDUnion: <https://idunion.org>
- 10 <https://www.w3.org/TR/did-core/>
- 11 <https://www.w3.org/TR/vc-data-model/>
- 12 https://uncitral.un.org/en/texts/ecommerce/modellaw/electronic_transferable_records
- 13 Ein Beispiel ist Core Business Vocabulary im EPCIS Standard von GS1: https://www.gs1.org/sites/default/files/docs/casestudies/gsl_epcis_source_to_shelves.pdf
- 14 Pan-European Public Procurement On-Line, <https://peppol.eu/about-openpeppol/history-of-openpeppol/>

Die eUCP v.2.0

Vom dokumentären zum datengetriebenen Auslandsgeschäft

Die Corona-Krise hat gezeigt, dass die Achillesferse des Auslandsgeschäfts der Einsatz von Papier als Informationsträger ist. Die im Februar 2021 in zweiter Fassung veröffentlichten Richtlinien der Internationalen Handelskammer zur Vorlage elektronischer Dokumente bei Akkreditiven und Inkassi (eUCP v. 2.0) belegen jedoch, dass der Einsatz von Papier überhaupt nicht mehr nötig ist.



© primeimages - istockphoto.com

Die Corona-Pandemie stellte die globale Handelsfinanzierung vor neue, unbekannte Herausforderungen: Partner- bzw. Korrespondenzbanken waren entweder komplett geschlossen oder hatten ihr Personal zumindest teilweise ins Home-Office geschickt. Zwar veröffentlichte die ICC nach Beginn der Corona-Pandemie einen global gültigen Leitfaden, wie man mit der Situation umgeht, aber einmal mehr wurde die Notwendigkeit der Digitalisierung deutlich. Gemeinsam mit den Öffnungsklauseln für elektronische Transportwertpapiere wie Konnossement, Ladeschein und Lagerschein besteht die Möglichkeit, das Akkreditivgeschäft datengetrieben und nicht mehr dokumentär abzuwickeln.

Grundsätzliches und Anwendungsbereich

Die eUCP selbst befassen sich allein mit der Vorlage elektronischer Dokumente im Akkreditiv. Inhalt und Art der Dokumentenprüfung richtet sich weiter nach den UCP 600. Die eUCP sind bewusst als bloße

Ergänzung ausgestaltet worden.¹ Es sollte gerade kein neuartiges Instrument geschaffen werden, sondern das bestehende Akkreditiv um den Einsatz elektronischer Dokumente erweitert werden. Die eUCP finden dann Anwendung, wenn im Akkreditiv deren Geltung ausdrücklich vermerkt wurde (Art. e1 eUCP). Das bedeutet jedoch nicht, dass im späteren Verlauf auch elektronische Dokumente vorgelegt werden müssen. Es ist auch weiterhin zulässig, dass nur Papier vorgelegt wird oder sogar eine „Mixed Presentation“ aus Papier und elektronischer Aufzeichnung erfolgt.²

Stufenverhältnis der Regelungen

Die UCP 600 und die eUCP enthalten die Bestimmungen zum Akkreditivgeschäft. Sie regeln die Beziehung zwischen Exporteur, Importeur und den finanzierenden Banken des betreffenden Exportgeschäfts. Die Erlaubnis, elektronische Dokumente im Akkreditiv nunmehr vorlegen zu können, steht demnach auf der Finanzierungsebene des Geschäfts. Diese

Ebene baut jedoch auf der Ebene des eigentlichen Verhältnisses zwischen Im- und Exporteur sowie der Transportebene auf: Die Parteien des Exports müssen auf der ersten Ebene zunächst vereinbaren, dass überhaupt ein Akkreditiv gestellt werden soll. Bereits im Kaufvertrag werden die Zahlungsbedingungen festgelegt. Diese können dann so weitgehend ausgestaltet sein, dass bereits die unter einem Akkreditiv einzureichenden Dokumente fixiert sind. Erst dann folgt der Akkreditivauftrag an eine Bank. Die vorzulegenden Dokumente, die zum Teil von den UCP ausdrücklich genannt werden, entstammen jedoch bis auf die Handelsrechnung (Art. 18 UCP 600) und das Versicherungsdokument (Art. 28 UCP 600) aus der Ebene des Transports: Im Akkreditiv vorgelegt werden Transportdokumente über verschiedenartige Beförderungen (Art. 19 UCP 600), Konnossemente der Seefracht und Seefrachtbriefe (Art. 20-22 UCP 600), Luftfrachtdokumente (Art. 23 UCP 600), Landfrachtdokumente (Art. 24 UCP 600) sowie Kurier- und Postversandnachweise (Art. 25 UCP 600).

Die Vorlage elektronischer Dokumente im Akkreditiv ist jedoch nur dann überhaupt möglich, wenn diese Dokumente überhaupt in elektronischer Form ausgestellt werden dürfen. Ohne eine Erlaubnis auf transportrechtlicher Ebene, elektronische Transportdokumente auszustellen, laufen die gesamten eUCP ins Leere. Glücklicherweise hat der deutsche Gesetzgeber bereits seit 2013 den Einsatz elektronischer Transportdokumente vollumfänglich erlaubt. Durch den Einsatz digitaler Öffnungsklauseln³ ist es seitdem möglich, Frachtbriefe und Seefrachtbriefe elektronisch auszustellen. Selbst der Einsatz elektronischer Warenwertpapiere wie dem Konnossement⁴ und dem Lade- und Lagerschein ist zulässig! Damit bietet gerade das deutsche Recht die ideale Basis für voll-digitale Auslandsgeschäfte.

Technologieneutralität als Mittel der Wahl

Besonders erfreulich ist, dass sowohl die eUCP als auch das deutsche Recht einen vollständigen technologieneutralen Ansatz gewählt haben. Es wird keiner bestimmten Technologie der Vorzug gegeben. Es kommt sowohl unter den eUCP als auch dem deutschen Recht darauf an, dass die elektronische Aufzeichnung funktionsäquivalent zum papierbasierten Dokument ist.⁵ Dafür genügt es, dass die Identität des Ausstellers erkennbar ist und die enthaltenen Daten nicht verändert werden können (Art. e3 lit. b. iii. eUCP). Das bedeutet, dass ein unter deutschem Recht ausgestellt, elektronisches Konnossement unter den eUCP vorgelegt werden kann.

Die Beteiligten des Akkreditivs sind gem. Art. e5 eUCP von vornherein frei in der Wahl des Formats. Wenn das Format in den Akkreditivbedingungen festgelegt wurde, sind sie im weiteren Verlauf jedoch hieran gebunden. Ansonsten steht es ihnen frei, auch andere Systeme einzusetzen. Sie können dafür sogar blockchainbasierte Systeme einsetzen, sofern diese in der Lage sind, funktionsäquivalente elektronische Aufzeichnungen zu erzeugen.⁶

Der Verwender muss jedoch darauf achten, dass die beteiligten Banken das gewählte Format überhaupt prüfen können. Denn gem. Art. e3 lit. b. vii eUCP gelten elektronische Dokumente nur dann bei der Bank als zugegangen, wenn diese in die Lage versetzt wird, diese überhaupt prüfen zu können.

Versand elektronischer Dokumente

Der größte Vorteil der Digitalisierung liegt in der Beschleunigung und Kostenoptimierung herkömmlicher Abläufe und Prozesse. So ist es im dokumentären Auslandsgeschäft noch immer üblich, dass die Dokumente zum Teil in mehrfacher Ausfertigung den Postlauf antreten. Da es sich jedoch um besonders wichtige und teilweise aufgrund der Wertpapiereigenschaft auch wertvolle Dokumente handelt, werden diese mit teuren Kurierdiensten von einer Partei zur nächsten verschickt. Der damit verbundene Zeit- und Kostenaufwand ist enorm. Nicht zuletzt ist dieser Prozess auch nicht besonders nachhaltig, bedenkt man, dass bei Übersee-geschäften, die Dokumente per Flugzeug verschickt werden. Damit erhöhen sich die Emissionen des eigentlichen Warentransports noch um die Emissionen beim Transport des Papiers.

Im elektronischen Auslandsgeschäft ist all das nicht mehr erforderlich. Elektronische Dokumente können per Mausklick erstellt, bearbeitet und versendet werden. Allerdings liegt es dabei vornehmlich in der Verantwortung des Absenders, dass die Dokumente sicher in das System der Bank gelangen,⁷ wenngleich die Banken auf der anderen Seite für einen ordnungsgemäßen Erhalt der Informationen sorgen müssen. Es empfiehlt sich daher, ein Ende-zu-Ende verschlüsseltes Übermittlungssystem einzusetzen, bei dem nur verschlüsselte Dokumente versendet werden.⁸

Es muss jedoch kein Versand von elektronischen Dokumenten im herkömmlichen Sinne erfolgen. Es ist unter den eUCP auch möglich, einen Link zu einem externen System zu verschicken, auf dem die elektronischen Dokumente abrufbar sind, Art. 7 lit. b eUCP.

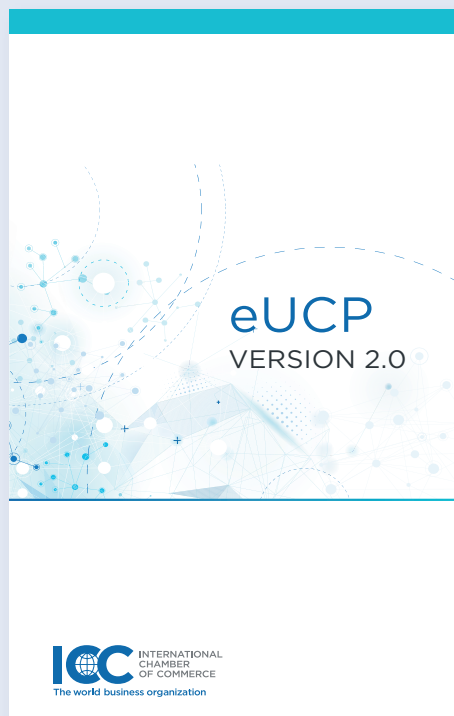


Dr. David Saive

ist Wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität Oldenburg und dort für das Forschungsprojekt HAPTIK (www.haptik.io) verantwortlich, das an der Umsetzung blockchainbasierter Konnossemente arbeitet. Er ist auf die Digitalisierung von Handelsdokumenten und Wertpapieren spezialisiert.

Keine Dokumente, Daten bitte!

Damit ist der Weg eröffnet, sich vom Dogma des Dokuments als Träger von Informationen, sprich Daten, zu lösen. Betrachtet man die Vielzahl von Dokumenten, die im internationalen Handel bisher eingesetzt werden, stellt man fest, dass die darin enthaltenen Informationen zu großen Teilen deckungsgleich sind. Eine Rechnung enthält Angaben über Anzahl, Art und Menge der Waren, deren Preis sowie Absender und Empfänger. Der Lieferschein enthält zwar keine Preisangaben, dafür aber das Gewicht, wobei Gewichtsangaben nicht selten auch in Rechnungen zu finden sind. Frachtbrief und Konnossement enthalten darüber noch Angaben über den Frachtführer bzw. Verfrachter. Ist die Ware an Bord eines Schiffs genommen worden, trägt das Konnossement noch einen entsprechenden Anbordvermerk. Das Ursprungszeugnis enthält noch Angaben über den Ursprung der Ware. Die jeweiligen Dokumente unterscheiden sich im Wesentlichen nicht durch den Inhalt, sondern durch den Aussteller.



Die seit dem 1.7.2019 geltende neue Fassung der Richtlinien der ICC zur Vorlage elektronischer Dokumente bei Akkreditiven und Inkassi wurde jüngst in der zweiten, aktualisierten Auflage veröffentlicht: eUCP v. 2.0. Der Leitfaden ist kostenfrei zu beziehen: <http://iccshop.iccgermany.de/USERS-GUIDE-to-the-eUCP>

Die Rechnung wird vom Verkäufer ausgestellt, das Konnossement vom Verfrachter und das Ursprungszeugnis von den IHKs. Insgesamt entsteht so ein gemeinsam verwalteter Pool von Informationen über:

- Absender und Empfänger der Ware;
- Art, Maß, Zahl, Gewicht und Güte der Ware;
- Herkunft der Ware;
- Preis der Ware;
- Beteiligte Transportpersonen und
- Anbordnahme bei Schiffsladungen.

Bei der Dokumentenprüfung werden die verschiedenen Dokumente gegeneinander und mit den ursprünglich im Akkreditiv vereinbarten Informationen abgeglichen. Ein Prozess der immer noch manuell abläuft. Gerade an dieser Stelle zeigt sich das gesamte Potenzial der eUCP. Statt an jeder Stelle wieder ein vollständig neues Dokument, in mehrfacher Ausführung und in verschiedenen Farben auszustellen, schafft eine gemeinsam geführte Datenbank Synergien. Der Absender trägt in diese Datenbank die Angaben über das Gut und den Preis ein. Bei Anbordnahme kann der Kapitän die Angaben bestätigen oder direkt Abschreibungen an der Ware in der Datenbank notieren. IHKs ergänzen den Warenursprung, Versicherungen die Policennummer. Die Banken des Akkreditivgeschäfts erhalten einen Zugang zu diesem System und können vollautomatisch abgleichen, ob alle Informationen vollständig und korrekt vorliegen.

Ein solches Vorgehen wäre schon heute technisch möglich und rechtlich zulässig. Elektronische Rechnungen sind wegen §14 Abs. 1 S. 8 UStG erlaubt. Elektronische Lieferscheine sind, selbst wenn sie vom Empfänger quittiert wurden, ebenfalls zulässig.⁹ Frachtbriefe, Konnossemente und alle weiteren Transportdokumente sind, wie oben gezeigt, ebenfalls elektronisch ausstellbar. Selbst Ursprungszeugnisse werden heute schon zulässigerweise elektronisch beantragt.¹⁰ Versicherungspolice sind überdies ebenfalls grundsätzlich der Digitalisierung zugänglich. Damit ist der Boden für neue Wege bereitet. Sie müssen nur beschriftet werden.

Keine Angst vor der DSGVO

Dabei muss nicht der Datenschutz als vermeintliche Innovationsbremse gefürchtet werden. Zum einen ist nur eine sehr geringe Anzahl an personenbezogenen Daten auf den Dokumenten, die für das Akkreditivgeschäft relevant sind, enthalten. Handelt es sich bei den beteiligten Unternehmen nicht um Einzelkaufleute, sind es nur die jeweiligen Unterschriften der handelnden Personen, die als personenbezogene Daten einzuordnen sind.¹¹ Die Verarbeitung der Unterschriften ist jedoch

gesetzlich vorgeschrieben, da ohne Unterschrift die zu unterzeichnenden Dokumente unwirksam wären.¹² Dementsprechend ist die Verarbeitung dieser Daten gem. Art. 6 Abs. 1 UAbs. 1 lit. c) DSGVO weiterhin gestattet. Zum anderen bietet die DSGVO genügend Erlaubnistatbestände, um auch die Verarbeitung sonstiger personenbezogener Daten in einer solchen digitalen Datenbank für Akkreditivinformationen zu verarbeiten.

Know-how bewahren – Industrieübergreifenden Austausch wagen

Die Dokumentenvorlage im Akkreditivgeschäft ist der Kristallisationspunkt aller Akteure des internationalen Handels. Die prüfende Bank ist mit Dokumenten konfrontiert, die von Exporteuren, Transportunternehmen, Versicherungen und IHKs ausgestellt wurden und muss diese aus der Perspektive des Akkreditivs bewerten. Die Mitarbeiter, die mit der Dokumentenprüfung betraut sind, verfügen über ein extrem großes Know-how im Umgang mit diesen Dokumenten. Dieses Wissen und diese Erfahrungen sind unbezahlbar und müssen bei der Digitalisierung der Prozesse unbedingt beachtet werden. Denn genau so verschieden, wie die Branchen, aus denen die vorgelegten Dokumente entstammen, sind auch die damit verbundenen Partikularinteressen der Unternehmen. Transportunternehmen benötigen die Transportdokumente in erster Linie, um einen Nachweis für die Erfüllung der Transportverpflichtung zu erbringen. Versicherungen stellen Policen aus, um den legitimierte Inhaber des Versicherungsanspruchs identifizieren zu können. Die Akkreditivfähigkeit dieser Dokumente steht erst an zweiter Stelle und muss von dem Auftraggeber des Akkreditivs mühsam eingefordert werden.

Ein Austausch zwischen Banken und Versicherungen oder Banken und Transportunternehmen ist bewusst nicht gewollt, vgl. Art. 5 UCP 600 und findet in der Realität auch nicht statt. Die Digitalisierung erfordert hier jedoch ein massives Umdenken. Neue, innovative Anwendungen einer Branche nützen wenig, wenn sie von anderen Branchen nicht eingesetzt werden können. So ist eine Plattform, die zwar geeignet ist, elektronische Konnossemente zu erstellen, im Grunde nutzlos, wenn die so erstellten elektronischen Konnossemente von den Akkreditivbanken nicht akzeptiert werden können.

Dieser branchenübergreifende interdisziplinäre und am besten gleich internationale Austausch, gerade zwischen Transportunternehmen und Banken, ist umso drängender, betrachtet man die neuesten Entwicklungen des europäischen Gesetzgebers. Mit der sogenannten

eFTI-VO¹³ 2020/1056, möchte die EU den Datenaustausch zwischen öffentlichen Stellen und Transportbeteiligten über sog. eFTI-Plattformen ermöglichen. Diese sollen alle Frachtbeförderungsinformationen eines Transports beinhalten, auf den die jeweiligen Behörden zur Überprüfung stets zugreifen können. Damit entfällt in Zukunft die papierhafte Überprüfung, z.B. im Rahmen von Fahrzeugkontrollen. Für Transport- und Logistikunternehmen bedeutet dies eine erhebliche Erleichterung, da die Dokumente nun digital vorgehalten werden können und somit z.B. nicht verloren gehen können. Diese Erleichterung würde indes sofort verspielt, müsste neben der eFTI-Plattform noch ein weiteres digitales System eingesetzt werden, zu dem auch Banken oder Versicherungen Zugriff hätten. Sinnvoller wäre es, von vornherein ein System zu entwickeln, das allen Beteiligten, wie oben beschrieben, den Zugriff auf die Daten eines Exportprozesses ermöglicht.

Fazit

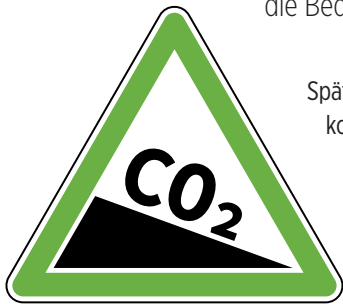
Eine Digitalisierung der Handelsfinanzierung ist möglich. Die Analyse der eUCP und des deutschen Rechts hat gezeigt, dass der rechtliche Rahmen für den voll digitalen Handel schon lange besteht. Digitalisierung kann allerdings nur gelingen, wenn gemeinsam der Anforderungskatalog für ein solches System erarbeitet und umgesetzt wird. Das mag zunächst mühsam klingen, ist doch Kooperation die höchste Form des Egoismus. Nur so ist es möglich, die verschiedenen Interessen der am Handel und der Handelsfinanzierung beteiligten Unternehmen zu bündeln. Der Einsatz wird sich lohnen.

- 1 ICC, Users Guide to the eUCP, S. 19.
- 2 ICC, Users Guide to the eUCP, S. 49.
- 3 Siehe §§ 408 Abs. 3, 443 Abs. 3, 475c Abs. 4, 516 Abs. 2 und 526 Abs. 2 HGB.
- 4 Ausführlich dazu: Saive, Das elektronische Konnossement, 2020, Tübingen.
- 5 Saive/Stabel, Die neuen eLERA v. 2.0, RIW 2020, S. 642 (644).
- 6 Saive/Stabel, Die neuen eLERA v. 2.0, RIW 2020, S. 642 (646).
- 7 Meynell, Commentary on eUCP version 2.0, eURC v. 1.0, 2019, S. 33.
- 8 Saive/Stabel, Die neuen eLERA v. 2.0, RIW 2020, S. 642 (646).
- 9 Saive, Der elektronische Lieferschein, ZdiW 2021, S.
- 10 Siehe die Website der IHKs: euz.ihk.de.
- 11 Saive/Janicki, Datenschutz in elektronischen Frachtdokumenten, RdTW 2019, S. 201 (204).
- 12 Saive/Janicki, Datenschutz in elektronischen Frachtdokumenten, RdTW 2019, S. 201 (206).
- 13 eFTI steht hierbei für electronic freight transport information, deutsch elektronische Frachtbeförderungsinformationen.

Nachhaltigkeit und EU-Kartellrecht

Status quo, Herausforderungen für Unternehmen und aktuelle Entwicklungen

Auf den ersten Blick scheinen die strengen Vorschriften des EU-Kartellrechts Kooperationen zwischen Unternehmen zum Erreichen von Nachhaltigkeitszielen häufig entgegenzustehen. Tatsächlich existieren jedoch Beispiele dafür, dass Nachhaltigkeitsaspekte in diesem Bereich bereits positiv berücksichtigt werden. Angesichts der Impulse verschiedener nationaler Wettbewerbsbehörden und den Bestrebungen der Europäischen Kommission, den Erfolg des European Green Deal mithilfe des EU-Wettbewerbsrechts zu fördern, ist anzunehmen, dass die Bedeutung dieses Themas in Zukunft weiter zunehmen wird.



Spätestens seit der Unterzeichnung des Übereinkommens von Paris im Rahmen der UN-Klimarahmenkonvention und der Bekanntgabe des European Green Deal der Europäischen Kommission ist das Thema Nachhaltigkeit (sustainability) in der gesellschaftlichen und politischen Debatte endgültig angekommen. Auch die Privatwirtschaft hat

dieses Thema als bedeutenden Wettbewerbsfaktor erkannt und nimmt eine immer aktiver werdende Rolle bei der Förderung von Nachhaltigkeitsinitiativen ein. Allerdings hat sich auch die Erkenntnis eingestellt, dass u.a. aufgrund des „first-mover disadvantage“ Unternehmen oftmals nicht eigenständig umfassende Verbesserungen der Klimaschutz- und Umweltziele erreichen können bzw. dafür Einbußen im Hinblick auf ihre Wettbewerbsfähigkeit hinnehmen müssten. Ein anschauliches Beispiel hierfür ist das eines bekannten Deodorantherstellers: Dieser hatte eine Methode entwickelt, Deodorants zu komprimieren. Indem die Durchflussrate reduziert wurde, konnte die Menge an benötigtem Treibgas um 50 % und die des verwendeten Aluminiums um 25 % reduziert werden.¹ So konnte im Ergebnis der CO₂-Fußabdruck jedes einzelnen Deodorants um 25 % gesenkt werden. Das Unternehmen stellte diese Technologie seinen Wettbewerbern zur Verfügung, diese entschieden sich jedoch gegen deren Einführung, weil die Verbraucher – trotz der (wohl unerkannt gebliebenen) Vorteile des Produkts für die Umwelt – ihre Kaufgewohnheiten nicht änderten. Die Technologie setzte sich nicht durch, da Verbraucher ein größeres Deodorant mit mehr Inhalt verbinden. Um das Scheitern technologischer Fortschritte zum Erreichen von Nachhaltigkeitszielen zu verhindern, sind deshalb häufig branchenweite Vereinbarungen über Nachhaltigkeitsaspekte mit einem möglichst breiten Teilnehmerkreis erforderlich.

EU-Kartellrecht – Rechtsunsicherheit bei der Anwendung von Art. 101 III AEUV

Sogenannten Nachhaltigkeitsinitiativen ist gemeinsam, dass sie ein erhebliches Risiko enthalten gegen EU-Kartellrecht zu verstoßen und unzulässige Vereinbarungen gemäß Art. 101 I AEUV darzustellen. Entscheidend ist regelmäßig, ob Kooperationen, durch die Nachhaltigkeitsaspekte gefördert werden sollen, im Einzelfall gemäß Art. 101 III AEUV freigestellt sein können. Dies setzt nach den sog. Horizontalleitlinien der Kommission vor allem voraus, dass die durch den Abbau der Umweltbelastung entstehenden Vorteile für den einzelnen Verbraucher die Kosten der Wettbewerbsbeschränkung überwiegen. Ein Beispiel aus der Entscheidungspraxis der Kommission hierzu ist eine Vereinbarung zur Senkung des Stromverbrauchs von Waschmaschinen (Entscheidung der Kommission vom 24. Januar 1999, Sache Nr. IV.F.1/36.718 – CECED). Diese Vereinbarung zwischen Wettbewerbern war u.a. deswegen freigestellt, weil die zukünftige Einsparung von Energiekosten die den Verbraucher belastende Preiserhöhung für den Kauf einer energieeffizienteren Waschmaschine überkompensiert hatte.

Trotz dieser Grundsätze ist es für Unternehmen und deren Rechtsberater derzeit nur begrenzt möglich, vorherzusehen, ob die Kommission und nationale Wettbewerbsbehörden Vereinbarungen, die Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen, als mit dem Kartellverbot vereinbar ansehen. Dies gilt vor allem für Vereinbarungen, die nicht unmittelbar messbar eine entsprechende Beteiligung des einzelnen Verbrauchers am Gewinn bewirken, sondern ausschließlich gesamtgesellschaftlich relevante und/oder langfristige Vorteile (z.B. die Verringerung von Umweltschäden) aufweisen.

Angesichts dieser Rechtsunsicherheit wäre es zu begrüßen, wenn die Wettbewerbsbehörden präzisieren würden, unter welchen Voraussetzungen eine Verbraucherbeteiligung am Gewinn im Sinne von Art. 101 III AEUV gegeben ist. Das heißt, dass damit nicht nur rein wirtschaftliche Kennziffern, sondern auch positive Auswirkungen auf die Umwelt sowie die Gesamtgesellschaft anerkannt werden.

Aktuelle Entwicklungen

Zur Vereinbarkeit von Kartellrecht und Nachhaltigkeitsvereinbarungen haben sich jüngst hauptsächlich einzelne nationale Wettbewerbsbehörden geäußert. Insbesondere ist hier ein konkreter Leitlinienentwurf der niederländische Wettbewerbsbehörde (ACM) zu erwähnen. An diesem Vorschlag ist hervorzuheben, dass demnach eine mit Art. 101 III AEUV konforme Kooperation keine angemessene, individuelle Verbraucherbeteiligung aufweisen muss, sofern sie eine sog. Umweltschutzvereinbarung darstellt, die zur Erreichung von Nachhaltigkeitszielen, an die die niederländische Regierung durch einen nationalen oder internationalen Standard gebunden ist, effektiv beiträgt. Zuletzt veröffentlichte auch die britische Wettbewerbsbehörde (CMA) Leitlinien zur kartellrechtlichen Vereinbarkeit von Nachhaltigkeitsvereinbarungen. Demgegenüber ist das deutsche Bundeskartellamt bisher vorsichtiger und betont, dass es Nachhaltigkeitsbelangen in seiner bisherigen Praxis primär durch individuelle Guidance (ausreichend) Rechnung trägt.

Parallel zu diesen Entwicklungen hebt die Kommission mittlerweile hervor, dass auch das EU-Kartellrecht einen wichtigen Beitrag zur Erreichung der Ziele des European Green Deal (u.a. Klimaneutralität Europas bis 2050) leisten muss. Nachdem sie bereits im Rahmen einer Konsultation Ende 2020 verschiedene Stakeholder aufgefordert hatte, hierzu Vorschläge einzureichen, analysierte sie diese Beiträge und organisierte hierzu Anfang Februar 2021 eine Konferenz.² Hierauf basierend plant die Kommission bis Ende 2021 eine Konsultation zur Möglichkeit der Überarbeitung ihres Soft Law in den Bereichen „horizontale Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern“ und „vertikale Liefervereinbarungen“. Dadurch sollten zumindest die bereits oben beschriebenen, bestehenden Schwierigkeiten bei der Einbeziehung von Nachhaltigkeitsaspekten im EU-Kartellrecht behoben werden.

Daher ist aufgrund dieser Entwicklungen jetzt der richtige Zeitpunkt für Unternehmen und Verbände,

sich an der Debatte aktiv zu beteiligen. Unter diesem Gesichtspunkt stellt auch das ICC Working Paper „Competition Policy and Environmental Sustainability“ einen wichtigen Beitrag zu dieser Diskussion dar.



Das ICC Working Paper „Competition Policy and Environmental Sustainability“ wurde im November 2020 veröffentlicht und ist unter www.iccgermany.de zu finden.



Merit Olthoff

ist Principal Associate im Berliner/Brüsseler Büro von Freshfields Bruckhaus Deringer. Zu ihren Tätigkeitsschwerpunkten zählen das europäische und deutsche Wettbewerbsrecht mit Fokus auf das EU-Beihilferecht. In letzter Zeit liegen ihre Beratungsfelder im Bereich des European Green Deal und Nachhaltigkeit an der Schnittstelle zum EU Beihilfe- und Kartellrecht.

Fazit

Das EU-Kartellrecht berücksichtigt Nachhaltigkeitsaspekte bereits in gewissem Umfang. Damit es allerdings einen substanziellen Beitrag zur Erreichung von Umwelt- und Klimaschutzzielen leisten kann, muss ein klarer und praktisch umsetzbarer Rahmen geschaffen werden, der Unternehmen eine höhere Rechtssicherheit als bisher gewährleistet. Angesichts der Impulse der vergangenen Monate ist zu erwarten und zu hoffen, dass in diesem Bereich in naher Zukunft weitreichende Entwicklungen bevorstehen.

- 1 Siehe: <https://www.unilever.co.uk/about/innovation/latest-news/compressed-deodorant-cans.html>
- 2 Siehe: https://ec.europa.eu/competition/information/green_deal/index_en.html

Die neue ICC-Schiedsordnung 2021

Was für Nutzer von Schiedsverfahren wichtig ist

Nach gut drei Jahren hat die ICC ihre Schiedsregeln punktuell modernisiert, um aktuellen Entwicklungen wie der Prozessfinanzierung und virtuellen mündlichen Verhandlungen Rechnung zu tragen. Zudem wird das Verfahren insbesondere im Bereich der Mehrparteien- und Mehrvertragsschiedsverfahren behutsam flexibilisiert.

Die neuen ICC-Schiedsregeln sind am 1. Januar 2021 in Kraft getreten und finden damit auf Schiedsverfahren Anwendung, die nach diesem Datum eingeleitet werden. Ein Überblick zu den wichtigsten Änderungen:

Digitalisierung der Verfahrensführung

Virtuelle mündliche Verhandlungen

Das Recht der Schiedsparteien auf eine mündliche Verhandlung gehört zu den Grundprinzipien internationaler Schiedsverfahren. Die neuen Regeln stellen ausdrücklich klar, dass nach Anhörung der Parteien eine mündliche Verhandlung auch durch eine Video-Konferenz, per Telefon oder ein anderes geeignetes Kommunikationsmittel stattfinden kann (Art. 26 (1)). Während Schiedsgerichte ohne Zustimmung der Parteien zuvor nur zurückhaltend entsprechend verfahren sind, bedeutet die ausdrückliche Erlaubnis eine erfreuliche Klarstellung für die Verfahrensbeteiligten. Schiedsgerichte erhalten damit eine sichere Grundlage, um ein sog. „remote hearing“ abzuhalten, auch wenn eine Partei dem nicht zustimmen sollte. Art. 26 (1) sieht die fernmündliche Verhandlung nicht als Ausnahme vor, sondern stellt diese auf eine Stufe neben die Präsenzverhandlung. Besondere Umstände, wie beispielsweise die COVID-19 Pandemie, sind ausdrücklich nicht gefordert, vielmehr soll eine umfassende Abwägung aller Belange des Verfahrens (Streitgegenstand, Notwendigkeit einer Beweisaufnahme, Verfügbarkeit von Zeugen & Experten, Kosten, Besonderheiten des am Schiedsort anwendbaren Schiedsrechts etc.) erfolgen. Die Parteien haben damit keinen Anspruch auf eine Präsenzverhandlung und Schiedsrichter werden animiert, gegenüber beiden Formen offen zu sein.

Bewertung: In der Praxis empfiehlt es sich, bereits bei Beginn des Verfahrens (etwa im Rahmen der Case Managementkonferenz) zu überlegen, ob und in welcher Form eine mündliche Verhandlung erfolgen soll, auch wenn eine endgültige Festlegung unter

Abwägung aller Umstände erst zu einem späteren Zeitpunkt möglich und sinnvoll sein wird.

Elektronische Einreichung der Schiedsklage

Die Verfahrenseinleitung durch Einreichung der Schiedsklage erfolgt nach dem neuen Art. 3 (1) und 4 (4) b grundsätzlich nur elektronisch, ohne dass Schriftsätze samt Anlagen an die ICC übermittelt werden müssen. Allerdings haben die Parteien weiterhin die Möglichkeit, eine förmliche Zustellung zu beantragen (Art. 4 (4) b) und müssen dann – wie gehabt – für jede weitere Partei, jeden Schiedsrichter und das Sekretariat entsprechende Exemplare bereitstellen. Die Regelungen gelten identisch auch für die Klageantwort.

Bewertung: Die Vorschrift bietet eine erfreuliche Flexibilisierung des Verfahrens, ist aber mit Bedacht zu handhaben. Denn das ordnungsgemäße Inkennnissetzen von der Verfahrenseinleitung ist Voraussetzung für eine spätere Vollstreckbarkeit, da andernfalls die Aufhebung des Schiedsspruchs droht (Art. V (1) b) des New Yorker UN-Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche sowie § 1059 (2) Nr. 1 b) ZPO). Es ist daher stets sorgsam zu prüfen, ob insbesondere im Zustellungsstaat erhöhte formelle Anforderungen bestehen.

Mehrparteien- und Mehrvertragsschiedsverfahren

Ein Schiedsverfahren ist grundsätzlich auf die Parteien der Schiedsvereinbarung begrenzt. Dennoch kann beispielsweise bei Lieferketten oder Subunternehmerverträgen eine Einbindung Dritter sachlich sinnvoll sein. Durch die ausdrückliche Anerkennung des Schiedsgerichts und des Schiedsauftrags durch einen Dritten, ist ein Antrag auf Einbeziehung eines Dritten auch in einem späteren Verfahrensstadium zulässig (Art. 7 (5)). Zuvor war nach der Konstituierung des

Schiedsgerichts die Zustimmung sämtlicher Parteien notwendig. Nunmehr entscheidet das Schiedsgericht über die Einbeziehung unter Berücksichtigung u.a. des Verfahrensstands und der prima facie Zuständigkeit des Schiedsgerichts betreffend die dritte Partei.

Die Verbindung von Verfahren (Konsolidierung) ist nunmehr auch möglich, wenn in den Verfahren Ansprüche aus mehreren gleichlautenden Schiedsvereinbarungen geltend gemacht werden (Art. 10 (b)). Dies ermöglicht eine Verbindung von Verfahren mit unterschiedlichen Parteien, vorausgesetzt, diese sind sämtlich Parteien derselben Schiedsvereinbarungen.

Bewertung: Beide Ergänzungen stellen eine sinnvolle Fortentwicklung der vorhandenen Regelungen zu Mehrparteienschiedsverfahren dar. Der sorgfältige Entwurf der Schiedsklauseln bei einer Mehrzahl von Verträgen gewinnt hierdurch zusätzlich Bedeutung.

Transparenz bei Drittfinanzierungen und Parteivertretungen

Wechsel der Parteivertreter

Parteien müssen Änderungen in ihrer Vertretung unverzüglich gegenüber dem Sekretariat und dem Schiedsgericht sowie weiteren Parteien anzeigen (Art. 17 (1)). Nach Anhörung der Parteien kann das Schiedsgericht Parteivertreter ablehnen, die nach Bildung des Schiedsgerichts hinzukommen, wenn hierdurch Interessenkonflikte entstehen (Art. 17 (2)). Hierdurch soll die böswillige Torpedierung des Verfahrens durch die künstliche Herbeiführung von Interessenkonflikten unterbunden werden.

Bewertung: Die Regelung ist für absolute Ausnahmefälle bestimmt.

Offenlegungspflicht bei Prozessfinanzierung

Die Parteien sind nunmehr ausdrücklich verpflichtet, eine Prozessfinanzierung durch einen Dritten offenzulegen (Art. 11 (7)).

Bewertung: Hierdurch sollen relevante Interessen Dritter am Ausgang des Verfahrens erkennbar werden, sodass Schiedsrichter ihre Unparteilichkeit und Unabhängigkeit umfassend beurteilen können.

Weitere Neuerungen

Beschleunigte Verfahren bis drei Millionen Dollar

Die Bestimmungen zum beschleunigten Verfahren in Anhang VI der ICC Schiedsordnung kommen nunmehr

bei einem Streitwert bis USD 3.000.000 zur Anwendung (Art. 30 und Anhang VI). Für Schiedsvereinbarungen, die zwischen dem 1. März 2017 und dem 31. Dezember 2020 geschlossen wurden, gilt weiterhin der alte Schwellenwert von USD 2.000.000. Wie bisher kommen die Regeln automatisch zur Anwendung, wenn die Parteien diese nicht ausdrücklich ausschließen (Art. 30 (3) b)) oder der Gerichtshof diese (auf Antrag einer Partei) im konkreten Fall für unangemessen hält (Art. 30 (3) c)).

Bewertung: Durch die Anhebung des Streitwerts reagiert die ICC richtigerweise auf die geforderte Kosteneffizienz bei geringeren Streitwerten. Beschleunigte Verfahren werden stets von einem Einzelschiedsrichter geführt und sind grundsätzlich binnen sechs Monaten zu beenden.

Ergänzender Schiedsspruch

Sollte ein Schiedsgericht – trotz der Prüfung des Schiedsspruchs durch den Schiedsgerichtshof – nicht abschließend über sämtliche Anträge entschieden haben, kann nunmehr nach Art. 36 (3) ein ergänzender Schiedsspruch ergehen. Damit wird neben der Berichtigung und Auslegung des Schiedsspruchs eine weitere Möglichkeit für eine nachträgliche „Korrektur“ des Schiedsspruchs geschaffen, die in Deutschland auch bei staatlichen Urteilen ähnlich besteht. Der Antrag ist binnen 30 Tagen ab Zustellung des Schiedsspruchs an das Sekretariat (nicht das Schiedsgericht) zu richten.

Bewertung: Es ist zu begrüßen, dass nunmehr nicht nur formelle Fehler, sondern auch Auslassungen in der Entscheidungsfindung nachträglich korrigiert werden können.

Fazit

Die punktuellen Neuerungen tragen der Fortentwicklung der Streitbeilegung durch weitere Flexibilisierungen und mehr Transparenz Rechnung. Die modernisierten Regelungen erfordern informierte Entscheidungen der Verfahrensbeteiligten, beispielsweise bei der elektronischen Übermittlung der Schiedsklage, um die Vollstreckbarkeit von Entscheidungen sicherzustellen und im Einzelfall Nachteile aufgrund von fernmündlichen Schiedsverhandlungen zu verhindern.



**Dr. Elke Umbeck
und Dr. Jonas Pust**

sind Anwälte der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek und regelmäßig in nationalen und internationalen Schiedsverfahren als Parteivertreter und Schiedsrichter tätig.

Schadensersatz im Schiedsverfahren

Was Praktiker beachten sollten

Welche Faktoren beeinflussen die Höhe des zugesprochenen Schadensersatzes? Vor kurzem haben die Queen Mary University (QMU) und PricewaterhouseCoopers (PwC) die Ergebnisse ihrer Studie „Damages awards in international commercial arbitration – A study of ICC awards“ vorgestellt. Diese Ergebnisse sind von großem praktischen Nutzen.



284 Schadensersatzforderungen analysiert

Die Autoren werteten für ihre Studie 180 Schiedssprüche aus, die unter der Schiedsordnung der Internationalen Handelskammer (ICC) ergingen. Diese Schiedssprüche entschieden über insgesamt 284 Schadensersatzforderungen. Die Streitigkeiten stammten aus verschiedenen Sektoren, Industrie (35%) und Energie (23%) waren am prominentesten vertreten. Der Wert der untersuchten Schadensersatzforderungen reichte von einigen Tausend bis etwa vier Mrd. US-Dollar. Die Ergebnisse dieser Untersuchung wurden dabei den Ergebnissen einer Studie über Schadensersatz in Investor-Staat-Schiedsverfahren von PwC gegenübergestellt, um einen Vergleich zwischen Trends in der Handels- und Investor-Staat-Schiedsgerichtsbarkeit zu ermöglichen.

Ergebnis der Studie

Der Durchschnitt des jeweils zugesprochenen Schadensersatzes lag bei den untersuchten ICC-Schiedsverfahren bei 55% des geforderten Betrags und damit

deutlich über dem durchschnittlichen Wert in Investor-Staat-Schiedsverfahren (36% des geforderten Betrags). Die ICC-Schiedsgerichte sprachen also prozentual höheren Schadensersatz zu. Warum? Die Studie macht hierfür eine ganze Reihe von Faktoren verantwortlich: Methode der Schadensberechnung und Einigkeit über diese Methode, Einsatz von Sachverständigen durch die Parteien und ein substantiierter, nachvollziehbarer Vortrag des Schadens.

Relevanz der Berechnungsmethode

Zunächst betonen die Autoren der Studie die Relevanz der von den Schiedsklägern angewandten Methode zur Schadensberechnung und deren jeweilige Akzeptanz durch die Schiedsgerichte. Die Studie nimmt dabei insbesondere auf die folgenden Methoden zur Schadensberechnung Bezug. Alle diese Methoden haben gemeinsam, dass sie gemäß der Differenzhypothese nach § 249 Abs. 1 BGB ermitteln, wie der Schiedskläger stünde, wenn der zum Ersatz verpflichtende Umstand nicht eingetreten wäre, setzen aber unterschiedliche Schwerpunkte:

- Investitionskosten: Bei der „sunk costs“-Methode wird auf die bereits ausgegebenen Beträge abgestellt. Die Betrachtungsweise ist damit rückwärtsgewandt.
- Ertragsorientierung: Im Gegensatz dazu handelt es sich beim „income approach“ um einen zukunftsorientierten Ansatz. Der „income approach“ wird vor allem angewandt, um entgangenen Gewinn zu ermitteln. Geschätzt wird der Gewinn, den der Schiedskläger ohne das Verhalten des Schiedsbeklagten erzielt hätte. Es wird also eine Prognose über den (hypothetisch) künftig erzielten Gewinn angestellt, und zwar mit Hilfe der sogenannten Discounted Cash Flow-Methode.
- Marktansatz: Der „market approach“ ist eine Methode, mit der Wertminderungen ermittelt werden können, indem das zu bewertende Unternehmen mit ähnlichen Unternehmen auf dem Markt, den sogenannten „Comparables“, verglichen wird. Auch hier wird also eine zukunftsorientierte Prognose bezüglich des (hypothetischen) künftigen Unternehmenswerts abgegeben.

In den untersuchten ICC-Schiedsverfahren verwendeten die meisten Schiedskläger zur Quantifizierung ihrer Ansprüche die „sunk costs“-Methode (63%). Die Schiedsgerichte akzeptierten die „sunk costs“-Methode in nahezu allen Fällen (99%), während die Akzeptanz der zukunftsorientierten Ansätze der Schadensberechnung mit 85 % („income approach“) bzw. 86 % („market approach“) etwas niedriger ausfiel. In den untersuchten Investor-Staat-Schiedsverfahren verwendeten die Schiedskläger hingegen vor allem den „income approach“ zur Schadenskalkulation (51%). Diese Methode akzeptierten die Schiedsgerichte jedoch nur in 66 % der Fälle, während die Akzeptanzrate bei der „sunk costs“-Methode in den untersuchten Investitionsschiedsverfahren mit 100 % ähnlich hoch lag wie in den untersuchten ICC-Schiedsverfahren.

Grund für die grundsätzlich hohe Akzeptanz der „sunk costs“-Methode gegenüber dem zukunftsorientierten „income approach“ und „market approach“ ist, dass es bei der „sunk costs“-Methode weniger Raum für Meinungsverschiedenheiten über die tatsächlichen Kosten der geltend gemachten Posten gibt, da diese oft aktenkundig sind. Unstimmigkeiten entstehen bei der „sunk costs“-Methode typischerweise eher in Bezug darauf, ob bestimmte Kosten rechtmäßig in den Anspruch einbezogen werden, aber weniger in Bezug auf die Berechnung des geforderten Betrags. Die niedrige Akzeptanz des „income approach“ und „market

approach“ könnte darauf zurückzuführen sein, dass es bei der Schätzung eines Einkommensstroms bzw. dem Vergleich mit anderen Unternehmen mehr Raum für Unsicherheiten und Meinungsverschiedenheiten gibt. Derartige Prognosen sind daher regelmäßig mit mehr Schwierigkeiten behaftet.

Der Einfluss von Sachverständigengutachten

Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Sachverständigengutachten zur Schadenshöhe eingeholt wird, steigt mit der Höhe des Schadens. Ab einem Betrag von 10 Mio. US-Dollar schaltete die Mehrheit der Parteien (61% der Schiedskläger, 54 % der Schiedsbeklagten) einen Sachverständigen ein. Der Einsatz von Sachverständigen hat dabei nach dem Ergebnis der Untersuchung Einfluss auf die Höhe des zugesprochenen Schadensersatzes. Fälle, in denen der Schiedskläger einen Experten ins Verfahren eingeführt hatte, gingen für den Schiedsbeklagten durchschnittlich besser aus, wenn er ebenfalls einen Experten engagiert hatte (sogenannter „arm's race effect“). Die Schiedsgerichte sprachen demnach im Durchschnitt 41 % des geforderten Betrags zu, wenn beide Parteien Sachverständige hatten. Hatte hingegen nur der Schiedskläger einen Sachverständigen, der Schiedsbeklagte jedoch nicht, lag die Quote mit 69 % des geforderten Betrags weit höher. Die Forscher erklären diese Differenz damit, dass Schiedsbeklagte vor allem dann dazu neigen, einen eigenen Sachverständigen einzuschalten, wenn sie selbst eine eher schwache rechtliche Position haben.

Häufige Kritikpunkte von Schiedsgerichten bei Schadensersatzklagen

Weitere Gründe, die die Höhe des zugesprochenen Schadensersatzes negativ beeinflussen, sind etwa der Mangel an Beweisen und die unzureichende Substantiierung von Schadensersatzansprüchen, gefolgt von falschen oder nicht überzeugenden zugrunde liegenden Annahmen und spekulativen Behauptungen. Diese Kritikpunkte wurden in mehr als der Hälfte der untersuchten Schadensfälle vorgebracht. Die Untersuchung zeigt, dass Schiedskläger, die vom Schiedsgericht wegen der genannten Punkte kritisiert wurden, durchschnittlich nur zwischen 30 und 38 % des beantragten Betrags zugesprochen bekamen – und damit signifikant weniger als im Durchschnitt der 180 untersuchten Fälle, wo die Quote 55 % betrug. Daher sollten Parteivertreter und Gutachter sicherstellen, dass der Schaden nachvollziehbar und hinreichend detailliert vorgetragen und das Vorbringen mit geeigneten Beweisen gestützt wird. Die Methode zur Schadensberechnung muss die zugrunde liegenden Annahmen



Ulrich Helm

ist Partner im Frankfurter Büro von Mayer Brown und leitet die deutsche Praxisgruppe International Arbitration & Litigation von Mayer Brown. Er berät Unternehmen in komplexen Streitigkeiten und im Rahmen außergerichtlicher Verhandlungen, insbesondere bei Energie- und Infrastrukturprojekten.



Dr. Christine Merkel

ist Senior Associate im Frankfurter Büro von Mayer Brown. Sie berät Unternehmen in komplexen Streitigkeiten und im Rahmen außergerichtlicher Verhandlungen, insbesondere bei Energie- und Infrastrukturprojekten.

plausibel begründen und sollte keine spekulativen Behauptungen enthalten. Andernfalls ist die Gefahr groß, dass das Schiedsgericht die Schadensersatzforderung zurückweist.

Unterschiede zwischen Handels- und Investitionsschiedsverfahren

Interessant ist der Befund, dass in Handelsschiedsverfahren im Vergleich zu Investor-Staat-Schiedsverfahren – unabhängig von der angewandten Berechnungsmethode – durchschnittlich ein relativ höherer Betrag zugesprochen wurde. Dies führen die Forscher auf zwei Faktoren zurück.

Erstens komme die Bewertung des gesamten Unternehmens für die Bemessung des Schadens in Investor-Staat-Fällen häufiger vor als in kommerziellen Fällen.

Dies könne dazu führen, dass die Schiedsgerichte mit komplexeren Fragestellungen und einer größeren Anzahl von Entscheidungen konfrontiert werden und dementsprechend zögerten, den vollen geforderten Betrag zuzusprechen.

Zweitens bestehe in der Handelsschiedsgerichtsbarkeit eine größere Einigkeit über die Methodik der Schadensberechnung. In Investor-Staat-Schiedsverfahren sei es wahrscheinlicher, dass ein Schiedsgericht eine andere Bewertungsmethode als die vom jeweiligen Schiedskläger vorgeschlagene anwende. Die Analyse deutet darauf hin, dass ein Wechsel der Methodik tendenziell den Unterschied zwischen dem geforderten und dem zugesprochenen Betrag erhöht. Zudem wurde in Handelsschiedsverfahren häufiger die „sunk costs“-Methode angewandt, welche durchschnittlich zu höheren zugesprochenen Schadensersatzbeträgen führte als andere Methoden.

Empfehlungen

1. Hat der Schiedskläger ein Sachverständigengutachten eingereicht, ist es wegen des „arm's race effects“ ratsam, dass der Schiedsbeklagte zur Unterstützung seiner Position ein eigenes Sachverständigengutachten vorlegt. Parteivertreter sollten dabei sicherstellen, dass der Sachverständige den Anspruch versteht und sich vollständig mit allen Aspekten der Beweise befasst, die für die Quantifizierung des Schadens relevant sind. Dazu ist eine enge Zusammenarbeit mit dem Mandanten besonders wichtig.
2. Die Studie zeigt, dass die Schiedsgerichte bei Anwendung der „sunk costs“-Methode in der Regel einen höheren Betrag zusprachen als bei anderen Berechnungsmethoden. Schadensersatzforderungen, die auf einer rückwärtsgewandten Berechnungsmethode basieren, werden im Durchschnitt häufiger zuerkannt als Schadensersatzforderungen, die auf zukunftsgerichteten Prognosen beruhen. Ferner sollte ein Wechsel der Berechnungsmethoden möglichst vermieden werden.
3. Bei der Entscheidung, ob ein bestimmter Anspruch im Schiedsverfahren geltend gemacht werden soll, sollte die eigene Beweisposition sorgfältig reflektiert werden. Schiedsgerichte legen ein besonderes Augenmerk darauf, ob der Schaden hinreichend substantiiert vorgetragen wurde und ob die der Schadensberechnung zugrunde liegenden Annahmen plausibel und überzeugend sind.



Studie über Schadensersatz in ICC-Schiedssprüchen

Die Zuerkennung von Schadensersatz in der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit ist eines der herausforderndsten und faszinierendsten Themen. Die externe Studie, die von der Queen Mary Universität London und PwC veröffentlicht wurde, liefert wertvollen Input für die Debatte über die Bewertung von Schäden und den Einsatz von Sachverständigen in Schiedsverfahren.



MAYER | BROWN

Arbitration

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

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

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

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

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

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

Americas | Asia | Europe | Middle East

[mayerbrown.com](https://www.mayerbrown.com)

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

Streitbeilegung in Asien

Schwerpunkte und Perspektiven: Von Rückkehr zu staatlichen Gerichten über Mediation zu best practice Schiedsverfahren

Die wachsende Bedeutung des asiatischen Raums zeigt sich auch im Bereich der Streitbeilegung, der rasant wächst. Schiedsverfahren tragen dazu bei, die kulturellen Gegensätze aufzulösen und die wirtschaftliche Integration zu stärken. Ein Überblick über die wichtigsten Entwicklungen.



Mit fast 25 % aller Staaten und rund 30 % der weltweiten Landmasse ist es nicht überraschend, dass der asiatische Kontinent auch wirtschaftlich ein Schwerpunkt ist. Dies spiegelt sich auch in der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit wider. Parteien aus Indien und China führen nicht aufgrund ihrer besonderen Streitlust die Statistiken großer Schiedsinstitutionen an.¹ Vielmehr liegt dies an ihrer wirtschaftlichen Bedeutung in der Region und weltweit.²

Die erheblichen Investitions- sowie Handelsvolumina sind die wirtschaftliche Entsprechung einer Vielzahl rechtlicher Verstrickungen, die aufgrund der immer weiteren Verlagerung von Produktionsstätten, aber auch weiterer Großprojekte im Rahmen der Belt and Road Initiative Chinas („BRI“) zukünftig noch weiter zunehmen werden.

Nach Zahlen der United Nations Statistics Division war China 2018 für 28 % der globalen Produktionsleistung verantwortlich.³ Das Großprojekt BRI soll mittlerweile zu Absichtserklärungen von rund hundertvierzig Ländern geführt haben und wird hinsichtlich möglicher Projektwerte ebenfalls im Gesamtbereich von Milliarden berechnet.⁴

Nicht nur als Jurist ist man sich darüber im Klaren, dass mit der Zahl und Diversität der Verträge auch die entsprechenden potenziell streitigen Fragen zunehmen. Die wachsende Bedeutung des Rechtsstandorts Asien ist daher eine logische Konsequenz. Hier jedoch darf man nicht vergessen, dass die insgesamt 46 Staaten, die Asien zugeordnet werden, nicht als Monolith betrachtet werden können. Verallgemeinerungen können den, auch durch ihre kolonial beeinflusste und wechselhafte Vergangenheit geprägten, teils sehr unterschiedlichen Rechtstraditionen kaum gerecht werden. Im Bereich der internationalen Streitbeilegung kommt allgemeinen Kommentaren wie diesem hier jedoch zugute, dass sich im internationalen Bereich eine gewisse Angleichung erkennen lässt.

Eine andere Perspektive

In der angekündigten Form verallgemeinernd lassen sich trotz aller Unterschiede zwei relativ neue Entwicklungen herausarbeiten, die in Asien Fuß gefasst haben und auch in anderen Teilen der Welt diskutiert werden: die Stärkung der Mediation sowie der Versuch der (Wieder-)Verstaatlichung der internationalen Streitbeilegung.

Stärkung der Mediation

So stellt etwa die „United Nations Convention on International Settlement Agreements Resulting from Mediation“, besser bekannt als Singapore Convention, nicht

nur namentlich das asiatische Pendant zur New York Convention dar. Während Letztere als das seit 1954 existierende Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche wesentlicher Bestandteil internationaler Schiedsgerichtsbarkeit ist, ist die Entwicklung Ersterer Ausdruck einer sich, so die Begleitkommentierung⁵, wandelnden Streitbeilegung. Das Übereinkommen, welches spiegelbildlich die Durchsetzung internationaler Mediationsvereinbarungen behandelt, wurde im Dezember 2018 von der Generalversammlung der Vereinten Nationen verabschiedet und seit seiner feierlichen Erstunterzeichnung am 7. August 2019 von 53 Ländern unterzeichnet.⁶ Zu den frühen Unterzeichnern gehören die beiden Weltmächte USA und China sowie mit Indien und Südkorea zwei weitere der größten asiatischen Wirtschaftsmächte. Insgesamt stammt die Hälfte der bisherigen Unterzeichner aus Asien, womit auch gleichzeitig nahezu der halbe Kontinent (derzeit 21) vertreten ist. Dies ist nicht überraschend, entspricht Mediation traditionell einer vermeintlich „asiatischen“ Präferenz. Tatsächlich jedoch sind es neben den asiatischen vor allem afrikanische Staaten,⁷ die das Übereinkommen bisher unterzeichnet haben. Hinzu kommt, dass die Entwicklung des singapurischen Übereinkommens selbst auf einen Antrag der USA in der UN-Generalversammlung zurückzuführen ist.⁸

Nationale Gerichte mit internationaler Ausrichtung

Als weitere neuere Entwicklung sind Gerichte zu sehen, welche speziell für internationale Streitigkeiten als Alternative zur privaten Schiedsgerichtsbarkeit geschaffen wurden, aber in staatliche Strukturen eingelassen sind.⁹ Vorreiter waren hier zunächst die Dubai International Financial Centre Courts („DIFC“), die bereits 2004 eingerichtet wurden und deren Zuständigkeit 2011 auf sämtliche Zivil- und Wirtschaftsfälle, für die eine Zuständigkeit der DIFC Courts vereinbart wurde, erweitert wurde.¹⁰ Zuvor war diese auf entsprechende Streitigkeiten, die im direkten Zusammenhang mit dem DIFC entstanden, beschränkt.¹¹

Dem folgte Singapur, dessen „Singapore International Commercial Court“ („SICC“) in 2015 errichtet wurde. In China wurden im Jahr 2018 nicht nur ein, sondern gleich zwei sogenannte „Chinese International Commercial Courts“ („CICC“) eröffnet.¹² Sie werden organisatorisch dem Obersten Volksgericht zugeordnet, sodass ihren Entscheidungen der gleiche Rang zukommt.

In den sechs Jahren seit Gründung des SICC hat dieser 77 Fälle gehört, davon 61 seit Januar 2018.¹³ Von seinem selbstgesteckten Ziel, dem englischen Original, dem Commercial Court (England and Wales) Konkurrenz zu machen, ist der SICC damit allerdings noch immer weit



Dr. Nicolas Wiegand

leitet den Bereich Dispute Resolution bei CMS Hasche Sigle, Deutschland, und ist Head des Hong Kong Offices sowie der APAC International Arbitration Gruppe. Er ist in Hong Kong, Singapur und München basiert und spezialisiert sich auf internationale Handels- und Investitionsschiedsgerichtsbarkeit, speziell mit Bezug zu Asien.

Maren Wibke Weigl, LL.M. (Hong Kong)

berät Mandanten sowohl in staatlichen Gerichtsverfahren, nationalen und internationalen Schiedsverfahren als auch bei der vorgerichtlichen Konfliktlösung. Davor hat sie als Assistentin des Schiedsgerichts Verfahrens nach den Regeln der ICC, DIS sowie UNCITRAL Arbitration Rules begleitet.

entfernt — und auch verglichen mit der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit ist das Gericht noch in den Kinderschuhen. So wurden allein von der SIAC 2019 479 Fälle verwaltet.¹⁴ Die ICC hat im gleichen Zeitraum nur für ihr Singapur Case-Management-Büro 130 neue Fälle registriert.¹⁵

Ähnlich sind die Zahlen der CICC zu beurteilen. Deren Website listet aktuell gerade einmal ein Urteil und drei weitere Entscheidungen.¹⁶ Diese Fallzahlen belegen, dass diese Gerichtsformen derzeit zumindest noch keine ernstzunehmende Alternativen zu der bewährten Schiedsgerichtsbarkeit für die Lösung internationaler Streitigkeiten darstellen.

Etablierter sind insoweit die älteren DIFC-Gerichte. Zwar gibt es keine zusammenfassenden Statistiken, allerdings sind die Fälle in einer umfangreichen Datenbank veröffentlicht.¹⁷ Ohne genaue Gesamtzahlen zu nennen, führt das DIFC aus, dass in 2019 16 % mehr Klagen beim erstinstanzlichen DIFC-Gericht eingegangen seien als noch im Vorjahr (mit einem Gesamtklagevolumen von AED 3,1 Milliarden). Allein die Vollstreckungsfälle hätten sich im gleichen Jahr auf 251 belaufen, und das ebenfalls zu den DIFC-Gerichten gehörende Small Claims Tribunal hätte 585 Klagen erhalten.¹⁸

Trotz dieses vermeintlichen Vorsprungs in der Schaffung neuer internationaler Gerichte für Handelsstreitigkeiten ist auch dies jedoch nicht als rein „asiatische“ Entwicklung zu betrachten. Auch in Europa haben Frankreich, Belgien und die Niederlande entsprechende Gesetzgebung verabschiedet oder bereits internationale Gerichte eröffnet, während in Deutschland entsprechende Entwürfe (für zumindest eine entsprechende Kammer) seit 2010 wiederholt im Bundesrat vorgestellt wurden.¹⁹

Bewährte Mechanismen – rechtliche Sicherheit

Neben den vorgenannten Alternativen gilt aber auch in Asien im internationalen Wirtschaftsverkehr nach wie vor und unverändert die Schiedsgerichtsbarkeit als best practice-Empfehlung. Mit Singapur und Hong Kong bietet die Region zwei Schiedsstandorte von globaler Bedeutung. Singapur und Hong Kong finden sich seit Jahren in den Top 5 der weltweit gewählten und präferierten Schiedsorte.²⁰ Grund hierfür ist natürlich einerseits, dass durch den globalisierten Handel Geschäfte zunehmend in Asien stattfinden, und dass streitträchtige Mega-Projekte heutzutage nahezu ausschließlich in Asien beheimatet sind. Dies beschleunigt den Trend hin zu Schiedsorten am Ort des Geschehens, sofern diese eine neutrale und sichere

Plattform für die Streitbeilegung bieten. Eine ernstzunehmende Konkurrenz für die etablierten Schiedsorte in Europa und den USA stellen daher vor allem solche Schiedsorte dar, welche für die vermehrt in Asien auftretenden Streitigkeiten auch internationalen Unternehmen durch ihre Gesetzgebung und Gerichtsbarkeit ein robustes, schiedsfreundliches Umfeld bieten.

Parteien ist bei der Wahl ihres Schiedsortes vor allem eine solche formelle rechtliche Struktur, aber auch die rechtliche Sicherheit für die Durchführung von Schiedsverfahren wichtig.²¹ Beides ist in Asien an verschiedenen Schiedsorten gegeben; dabei ist es wichtig, zwischen dem Rahmen, den Schiedsorte für die internationale Schiedsgerichtsbarkeit bieten, und der aktuellen politischen Lage und Gesetzgebung zu unterscheiden. Die Schiedsgerichtsbarkeit als unabhängige Streitbeilegung durch nicht-staatliche Organe wird durch politisch motivierte Gesetzgebung in anderen Bereichen nicht tangiert. So ist zum Beispiel die Attraktivität des Schiedsortes Hong Kong für Unternehmen aus aller Welt durch neue nationale Regelungen in anderen Bereichen — wie dem National Security Law von 2020 — nicht beeinflusst.

Vielmehr bestätigten die weiterhin steigenden Fallzahlen die kontinuierlich steigende Bedeutung der beiden Standorte Hong Kong und Singapur.²²

Einfluss regionaler Entwicklungen

Neben ihrer globalen Ausrichtung und Bedeutung tragen die asiatischen Schiedsorte und -institutionen aber auch vorherrschenden regionalen Entwicklungen und Bedürfnissen Rechnung. Dies zeigen die Arbeitsgruppen zur BRI sowie Med-Arb-Lösungen (d.h. die Kombination von Schiedsverfahren mit Mediation).²³

Die Bedeutung des wirtschaftlichen Katalysators BRI spiegelt sich auch in dem angrenzenden Feld des Investitionsschutzes wider. Vorherrschendes Streitbeilegungsforum ist dort vor allem die Schiedsgerichtsbarkeit nach den Regeln des International Centre for Settlement of Investment Disputes („ICSID“), mit gelegentlichen Fällen nach den Regeln der Stockholm Chamber of Commerce oder den UNCITRAL-Schiedsverfahrensregeln — kurz: vor allem westliche Institutionen und Rechtstraditionen. Im Jahr 2017 wagten nun aber sowohl die chinesische CIETAC als auch das Singapur SIAC einen Vorstoß und veröffentlichten jeweils eigene Schiedsregeln für Investitionsschutzverfahren.²⁴

Ob diese letztlich, selbst mit dem Rückenwind der BRI, an Bedeutung gewinnen können, bleibt abzuwarten.

Dafür ist die Schiedsszene generell bereits zu global und zu gefestigt in ihren bewährten Foren. Dieses gefestigte Rahmenwerk hat auch Auswirkungen auf den teils verhaltenen internationalen Erfolg der stetig hinzukommenden regionalen Schiedsinstitutionen, die zwar ihre jeweilige nationale (Wirtschafts-)Schiedsgerichtsbarkeit fördern, aber der langjährigen Erfahrung der großen Zentren häufig nur in Fällen mit regionalem Bezug etwas entgegensetzen können.

Auf globaler Ebene vertreten daher nur Singapur und Hong Kong sowie noch mit Abstrichen Seoul und Tokyo die asiatische Schiedsgerichtsbarkeit, und stehen damit neben ihren westlichen Pendanten wie Paris, Genf, Zürich, London, New York oder Stockholm.²⁵



Neue Entwicklung bei Streitigkeiten mit China-Bezug

Welcher dieser Orte letztlich gewählt wird, hat insbesondere bei potenziellen Streitigkeiten zwischen deutschen/europäischen und chinesischen Unternehmen elementare Bedeutung. In dieser Hinsicht hat aufgrund von aktuellen Verbesserungen im einstweiligen Rechtsschutz letztlich Hong Kong die Nase vorn. Neben den bekannten Vorteilen für Streitigkeiten dieser Art kann Hong Kong nun auf die Vereinbarung mit China zur „Zusammenarbeit bei einstweiligen Verfügungen zur Unterstützung von Schiedsgerichten“ vom 2. April 2019 verweisen. Diese Vereinbarung führt zu einer einzigartigen gerichtlichen Kooperation.

Grundsätzlich können staatliche Gerichte (vor allem am Schiedsort) das Schiedsgericht durch einstweilige Verfügung etwa bei der Vermögens- oder Beweissicherung unterstützen. Die Bereitschaft von Gerichten, Parteien einstweiligen Rechtsschutz zukommen zu lassen, wenn der Sitz des Schiedsgerichts in eine andere Jurisdiktion fällt, variiert. So kommt es vor, dass staatliche Gerichte es ablehnen, in „foreign-seated“ Schiedsverfahren, also in Verfahren, in denen der Sitz des Schiedsgerichts im Ausland liegt, unterstützenden, einstweiligen Rechtsschutz zu gewähren.²⁶

China ist ein typischer Vertreter dieser Auffassung. Durch die Vereinbarung zwischen Hong Kong und China können Parteien nun jedoch von der schiedsfreundlichen und bewährten Rechtsstruktur Hong Kongs für ihr Schiedsverfahren gegen chinesische Parteien profitieren und dennoch gleichzeitig zur Vermögens- oder Beweissicherung auf Gerichte der Volksrepublik zurückgreifen, sofern sie als Schiedsort Hong Kong gewählt haben und eine der dort ansässigen Schiedsinstitutionen ihren Fall administriert.²⁷ Dieser Vorteil kann gar nicht überbewertet werden, da Parteien nun schon während eines Schiedsverfahrens die spätere Vollstreckung eines Schiedsspruchs in China absichern und so z.B. verhindern können, dass der Verfahrensgegner die Erfüllung des Schiedsspruchs durch Vermögensverschiebung vereitelt. Bei Vereinbarungen mit chinesischen Geschäftspartnern ist daher schon aufgrund dieser neuen Möglichkeit der Schiedsort Hong Kong als erheblicher Vorteil anzusehen.

Bislang wurde hiervon allein von Parteien in HKIAC-Schiedsverfahren bereits in fünfundzwanzig Fällen Gebrauch gemacht. Die siebzehn hierzu bekannten Entscheidungen chinesischer Gerichte bewilligten die Anträge allesamt, und zwar innerhalb von durchschnittlich nur vierzehn Tagen.²⁸ Die Stellung von Parteien in Fällen mit Bezug zu China, bzw. in denen es auf einstweiligen Rechtsschutz oder vorläufige Sicherung einer zukünftigen Vollstreckbarkeit in China ankommen könnte, wird durch die Wahl Hong Kongs sowie der besagten Schiedsinstitutionen gegenüber Schiedsverfahren an einem anderen Sitz somit bereits tatsächlich gestärkt.

Fazit

Die wirtschaftliche Bedeutung der asiatischen Region hat zu einer Veränderung der internationalen Streitbeilegungskultur beigetragen. Dabei profitieren Parteien sowohl von regionalen Besonderheiten als auch von spezialisierten Schiedsstandorten, die internationalen Standards nicht nur entsprechen, sondern diese entscheidend weiterentwickeln. So machen z.B. neue Möglichkeiten, bei Verfahren gegen chinesische Parteien einstweiligen Rechtsschutz zu erlangen, die Wahl von Hong Kong als Schiedsort bei Geschäften mit chinesischen Partnern noch attraktiver.

- 1 Bei insgesamt 869 bei der ICC registrierten Verfahren im Jahr 2019 stammten insgesamt 147 Parteien aus Indien und 105 Parteien aus China. Bei dem Hong Kong International Arbitration Centre („HKIAC“) liegt China nahezu grundsätzlich auf Platz zwei der Statistiken zur Parteinationalität, wobei der erste Platz von der chinesischen Sonderverwaltungszone Hong Kong eingenommen wird. In den Fällen, die das Singapore International Arbitration Centre („SIAC“) im Jahr 2019 verwaltete, stammten 485 Parteien aus Indien und 76 Parteien aus China (keine Differenzierung nach Sonderverwaltungszone und Volksrepublik). Vgl. ICC, Dispute Resolution 2019 Statistics; Singapore International Arbitration Centre, Annual Report 2019, S. 12, verfügbar unter [https://www.siac.org.sg/images/stories/articles/annual_report/SIAC%20AR_FA-Final-Online%20\(30%20June%202020\).pdf](https://www.siac.org.sg/images/stories/articles/annual_report/SIAC%20AR_FA-Final-Online%20(30%20June%202020).pdf); HKIAC Website Statistics, <https://www.hkiac.org/about-us/statistics>; <http://www.cietac.org/index.php?m=Page&a=index&id=40&l=en> (jeweils zuletzt abgerufen am 21.02.2021).
- 2 Im Bereich Warenimport und -export belegen die Volksrepublik China, die EU-27 sowie die USA die ersten drei Plätze im weltweiten Vergleich. Vgl. für das Jahr 2018 https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/China-EU_-_international_trade_in_goods_statistics#EU_and_China_in_world_trade_in_goods. Indien war im gleichen Jahr der achtgrößte Importeur von Waren sowie auf Platz 13 der weltweiten Warenexporte. Vgl. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=India-EU_%E2%80%9393_international_trade_in_goods_statistics#EU_and_India_in_world_trade_in_goods (jeweils zuletzt abgerufen am 21.02.2021).
- 3 Statista, Felix Richter, China is the world's manufacturing superpower, 18. Februar 2020, verfügbar unter <https://www.statista.com/chart/20858/top-10-countries-by-share-of-global-manufacturing-output/> (zuletzt abgerufen am 21.02.2021).
- 4 So die offiziellen Zahlen, die das International Institute of Green Finance der Pekinger Universität Central University of Finance and Economics in Zusammenarbeit mit den chinesischen Behörden nennt; vgl. <https://green-bri.org/belt-and-road-initiative-quick-info/>. Siehe außerdem: OECD (2018), „The Belt and Road Initiative in the global trade, investment and finance landscape“, in OECD Business and Finance Outlook 2018, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/bus_fin_out-2018-6-en (jeweils zuletzt abgerufen am 21.02.2021).
- 5 Die Travaux Préparatoires sprechen bereits ab 2000 von einem Streitbeilegungsmechanismus, der in verschiedenen Teilen der Welt vermehrt genutzt wird, vgl. Vereinte Nationen, Generalversammlung, Proposal by the Government of the United States of America: future work for Working Group II, Doc. A/CN.9/822, 2. Juni 2014, S. 2.
- 6 Der aktuelle Status lässt sich auf der UN-Website einsehen unter https://treaties.un.org/pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mt_dsg_no=XXII-4&chapter=22&clang=_en.
- 7 Ein Fünftel der Unterzeichner sind afrikanische Staaten, während noch kein Land der Europäischen Union (noch die EU selbst) unterschrieben hat.
- 8 Vereinte Nationen, Generalversammlung, Doc. A/CN.9/822.
- 9 Das Original eines staatlichen Gerichtes mit internationaler Bedeutung gilt der Commercial Court (England und Wales) dessen angenommene Nische letztlich auf der Spezialisierung und der englischen Sprache beruht. Siehe auch: Dorothee Ruckteschler, Tanja Stooss, International Commercial Courts: A Superior Alternative to Arbitration?, Journal of International Arbitration, Vol. 36 Issue 4, 431 – 450.
- 10 DIFC Court Law, DIFC Law No. (16) of 2011 Amending Certain Provisions of Law No. (12) of 2004 Concerning Dubai International Financial Centre Courts, Art. 5(2) of Law No. (16) of 2011.
- 11 Art. 5 Law No. (12) of 2004.
- 12 In Xian und Shenzhen. Die rechtliche Grundlage hierfür wurde vom Obersten Volksgericht der Volksrepublik am 25. Juni 2018 mit Fa Shi [2018] 11 (verfügbar auf Englisch unter <http://cicc.court.gov.cn/html/1/219/208/210/817.html>, zuletzt abgerufen am 21.02.2021) geschaffen. Bereits vier Tage später wurden die beiden CICC eröffnet.
- 13 Liste der Fälle des SICC, abrufbar unter <https://www.sicc.gov.sg/media/case-summaries> (zuletzt abgerufen am 21.02.2021).
- 14 Singapore International Arbitration Centre, Annual Report 2019, S. 12.
- 15 ICC, Dispute Resolution 2019 Statistics, S. 10. In Hong Kong berichtete die HKIAC zeitgleich von 308 neuen Schiedsverfahren (HKIAC Website Statistics).
- 16 Abrufbar unter <http://cicc.court.gov.cn/html/1/219/211/223/index.html> sowie <http://cicc.court.gov.cn/html/1/219/211/376/index.html> (zuletzt abgerufen am 21.02.2021).
- 17 DIFC Courts, Judgements & Orders, verfügbar unter <https://www.difccourts.ae/difc-courts/judgments-orders> (zuletzt abgerufen am 21.02.2021).
- 18 DIFC Courts Bulletin, Edition 15, Januar-Juni 2020, S. 4, verfügbar unter <https://www.difccourts.ae/media-centre/publications/bulletins/building-court-future> (zuletzt abgerufen am 21.02.2021).
- 19 In Frankreich wurden zwei „International Commercial Courts“ in Paris im Jahr 2018 eröffnet. In den Niederlanden gibt es seit 2019 den „Netherlands Commercial Court“. In Belgien wurde der „Brussels International Business Court“ in einem Gesetzesentwurf vorgestellt, scheitert derzeit aber noch an der Verabschiedung. In Deutschland improvisieren verschiedene Gerichte mangels entsprechender Gesetzgebung, indem Kammern auf Englisch beworben werden und von der grundsätzlichen Möglichkeit, Gerichtsverhandlungen gem. § 185 Abs. 2 GVG auf Englisch abzuhalten, Gebrauch gemacht wird. Entsprechende Kammern (beworben für „commercial disputes“ oder „civil cases“) finden sich in Frankfurt, Hamburg, Bonn, Aachen und Köln. Siehe auch: Bundestagsdrucksache 17/2163, 16. Juni 2010, verfügbar unter <https://dipbt.bundestag.de/dip21/btd/17/021/1702163.pdf> (zuletzt abgerufen am 21.02.2021); Dorothee Ruckteschler, Tanja Stooss, International Commercial Courts: A Superior Alternative to Arbitration?, Journal of International Arbitration, Vol. 36 Issue 4, 431 – 450.
- 20 School of International Arbitration, Queen Mary University of London/White&Case LLP, 2018 International Arbitration Survey, S. 9f.
- 21 Queen Mary Survey, S. 10.
- 22 Die HKIAC verzeichnet für 2019 308 und für 2020 318 neue Schiedsverfahren; CIETAC jeweils 617 und 739 internationale Fälle (keine Differenzierung zwischen Streitformen möglich), SIAC im Jahr 2019 479 Fälle (noch keine Daten für 2020) und die ICC in 2019 869 Fälle, wobei 243 von ihren Büros in Hong Kong und Singapore verwaltet wurden (noch keine Daten für 2020 verfügbar); vgl. HKIAC Website Statistics; ICC, Dispute Resolution 2019 Statistics, S. 28; Singapore International Arbitration Centre, Annual Report 2019, S. 12.
- 23 So hat SIAC etwa eine hierfür empfohlene Musterklausel entwickelt, vgl. <https://www.siac.org.sg/model-clauses/the-singapore-arb-med-arb-clause> (zuletzt abgerufen am 21.02.2021).
- 24 SIAC Investment Arbitration Rules, Fassung vom 1. Januar 2017, sowie CIETAC International Investment Arbitration Rules, Fassung vom 1.10.2017.
- 25 Queen Mary Survey, S. 9.
- 26 Siehe BALCO v. Kaiser Aluminium Technical Services, Inc. (2012) 9 SCC 552 (Indien); Gary B. Born, International Arbitration: Cases and Materials, 2nd edition 2015, S. 925ff.
- 27 Art. 2(1) und (2) der Vereinbarung. Siehe für die Liste der akzeptierten Schiedsinstitutionen: https://www.doj.gov.hk/en/community_engagement/press/pdf/list_of_institutions_e.pdf (zuletzt abgerufen am 21.02.2021). Die Vereinbarung gilt wechselseitig, sodass auch bei einem Sitz in der Volksrepublik ein Hongkonger Gericht einstweiligen Rechtsschutz gewähren kann, Art. 6 der Vereinbarung.
- 28 Pressemitteilung der HKIAC vom 27. August 2020, abrufbar unter <https://www.hkiac.org/news/hk-prc-interim-measures-arrangement-hkiac-update> (zuletzt abgerufen am 21.02.2021). Entsprechende Zahlen sind für die anderen Schiedsinstitutionen nicht verfügbar.



Ihr Spezialanbieter für Länderrisikomanagement

Wir unterstützen Sie bei der Erschließung neuer
und der Sicherung bestehender Absatzmärkte.

Überzeugen Sie sich selbst:

Andrejana Wächter, International Banking
Tel.: +49 69 718-2383
E-Mail: andrejana.waechter@oddo-bhf.com

Jutta Röller, International Banking
Tel.: +49 69 718-2235
E-Mail: jutta.roeller@oddo-bhf.com

www.oddo-bhf.com

IHNEN FEHLT DIE VOLLE KONTROLLE ÜBER IHRE SEEFRACHT?

Optimieren Sie Ihren Seetransport

BuyCo wandelt den komplexen, manuellen und fehleranfälligen Containerversand
in einem einfachen, effizienten und sicheren Vorgang um, bei dem alle Beteiligten
problemlos auf einer Plattform zusammenarbeiten können.



| CONTAINER-VERSANDPLATTFORM

- Effizientere Zusammenarbeit mit den Akteuren Ihrer Lieferkette
- Vereinfachtes Management des Containerversands
- Erhöhte Transparenz, um bessere und schnellere Entscheidungen zu treffen

www.buyco.co



Menschenrechte in Schiedsverfahren

Sind Schiedsverfahren ein geeignetes Forum für den Schutz von Menschenrechten?

In jüngerer Vergangenheit gelangten immer häufiger Menschenrechtsverletzungen in den Fokus der Öffentlichkeit, was auch die Frage nach dem effektiven Schutz von Menschenrechten im internationalen Kontext verstärkte. Schiedsgerichtsbarkeit spielt in diesem Zusammenhang eine zunehmend größere Rolle und kann sich zu einem wirksamen Instrument für den Schutz der Menschenrechte entwickeln.

Hintergrund

Nach traditioneller Auffassung wurde der Schutz der in der UN-Menschenrechts-Deklaration von 1948 enthaltenen Menschenrechte international den staatlichen Institutionen zugeordnet. Ähnlich dem deutschen Grundrechtsverständnis sind Menschenrechte zunächst einmal Schutz- und Abwehrrechte gegenüber dem Staat, der für ihre Gewährleistung verantwortlich ist. Spätestens Anfang dieses Jahrtausends wurde aber deutlich, dass Menschenrechte in vielen Ländern nur teilweise oder gar nicht geschützt werden und Unternehmen diese Verantwortung zusätzlich übernehmen müssen, wenn sie dort wirtschaftlich tätig werden wollen. Dies geht über die Sicherung der Arbeits-Standards der International Labour Organisation hinaus.

Von UN-Generalsekretär Kofi Annan wurde deshalb 2005 eine internationale Arbeitsgruppe unter der Leitung des Harvard-Professors John Ruggie eingesetzt, die mit den UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte („UN Leitprinzipien“) ein Instrument zur Sicherung der menschenrechtlichen Verantwortung in Wirtschaftszusammenhängen erarbeitete. Die im Juni 2011 verabschiedeten UN-Leitprinzipien basieren auf der Verantwortung der Staaten, die Menschenrechte in ihrem Staatsgebiet zu schützen, erweitert um die Verpflichtung, die im jeweiligen Land tätigen Unternehmen durch rechtliche Vorgaben bis hin zu Sanktionen dazu anzuhalten, ihrerseits die Menschenrechte zu achten. Für die einzelnen Unternehmen wird die Verantwortung zur Achtung der Menschenrechte abgestuft definiert – je nachdem, ob sie Menschenrechtsverletzungen selber verursachen bzw. dazu beitragen oder aber durch ihre Geschäftstätigkeit damit direkt verbunden sind. Ein wesentlicher Bestandteil der UN-Leitprinzipien ist die Forderung nach effektivem Rechtsschutz.

Effektiver Rechtsschutz bei der Verletzung von Menschenrechten

Grundsätzlich werden Menschenrechtsverletzungen vor staatlichen Gerichten gerügt, unabhängig davon, ob die Verletzung im Verhältnis Individuum und Staat oder aber zwischen Einzelpersonen und z.B. einem Unternehmen stattgefunden hat. Dies führt allerdings in Staaten, in denen die Garantie für eine unabhängige Gerichtsbarkeit nicht gegeben ist, zu Problemen.

In der Öffentlichkeit spielen deshalb zunehmend Fälle der „strategic litigation“ eine Rolle: Eine Nicht-

regierungsorganisation oder eine Gewerkschaft klagt in einem Land mit funktionierender Justiz gegen ein Unternehmen wegen Menschenrechtverletzungen im Ausland. Selbst wenn diese Klage kaum Aussicht auf Erfolg hat, kann das strategische Ziel – die öffentliche Aufmerksamkeit auf ein Problem zu lenken und auf das beteiligte Unternehmen durch den Reputationsschaden Druck zu machen – gelingen.

Investitionsschiedsgerichtsbarkeit

Als konkrete Möglichkeit zum effektiven Rechtsschutz bei Menschenrechtsverletzungen erlangt die Investitionsschiedsgerichtsbarkeit zunehmend Aufmerksamkeit und Bedeutung. Der Investitionsschutz basiert auf völkerrechtlichen Abkommen zwischen zwei oder mehr Staaten. Dem ausländischen Investor werden dabei im jeweiligen Gaststaat bestimmte Schutzstandards eingeräumt. Unter den im Abkommen definierten Voraussetzungen eröffnen sie dem Investor die Möglichkeit, ein Schiedsverfahren gegen den Gaststaat einzuleiten und die Verletzung der zugesicherten Standards geltend zu machen.

Zunehmend werden in diesem Zusammenhang Menschenrechte, ihre Verletzungen und ihr Schutz thematisiert. Bei der Aushandlung neuerer Investitionsschutzabkommen spielt der Schutz von Menschenrechten und eine damit einhergehende Verantwortung der Unternehmen bereits eine Rolle. Es ist zu erwarten, dass künftige Abkommen den Schutz der Menschenrechte einbeziehen werden und damit den Weg zu einem effektiven Rechtsschutz ebnen.

In Schiedsverfahren spielt der Schutz von Menschenrechten bereits jetzt eine zunehmende Rolle. Der Einhaltung und Gewährung von Menschenrechten kommt insbesondere bei der Bewertung staatlicher Regulierungsmaßnahmen eine Rolle zu. Eine wesentliche Fortschreibung dieser Entwicklung zeigt sich in dem Fall „Urbaser v Argentina“ (ICSID Case No. ARB/07/26). Das Schiedsgericht hat hier seine Zuständigkeit für eine ausschließlich auf Menschenrechte gestützte Widerklage (counterclaim) des beklagten Staates bejaht. In der Sache hat das Schiedsgericht auf dieser Grundlage entschieden, dass im internationalen Kontext „the right to water“ ein Menschenrecht ist. Es ist die erste Entscheidung, die sich vertieft mit der Widerklage eines Gaststaates wegen der Verletzung von Menschenrechten durch den klagenden Investor befasst und sich inhaltlich mit der menschenrechtlichen Verantwortung von Unternehmen auseinandersetzt.



Dr. Patricia Nacimienta

ist Partnerin und Leiterin der deutschen Dispute Resolution Praxisgruppe und Mitglied des EMEA Disputes Leadership Teams bei der internationalen Anwaltskanzlei Herbert Smith Freehills. Sie hat über 120 Schiedsverfahren geführt. Einer ihrer Schwerpunkte liegt in der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit. Zudem ist sie u.a. Mitglied der ICC-Kommission ADR und Schiedsgerichtsbarkeit.

„Hague Rules on Business and Human Rights Arbitration“

Diese Entwicklungen in Investitionsschiedsverfahren und die zunehmende Bedeutung von Menschenrechten in der internationalen Debatte generell haben zu der Frage geführt, wie Menschenrechtsverletzungen in oder durch Schiedsverfahren grundsätzlich künftig behandelt werden können. Einen Lösungsansatz versuchen die „Hague Rules on Business and Human Rights Arbitration“ („Hague Rules“) vom 12. Dezember 2019, die von der Business and Human Rights Arbitration Working Group, unter der Leitung von Bruno Simma entwickelt wurden. Sie enthalten eine Schiedsordnung, die auf den 2013 erlassenen Schiedsregeln der United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL Arbitration Rules) basiert.

Damit beziehen sie die besonderen Anforderungen menschenrechtsrelevanter Streitigkeiten ein und sehen Verfahrensregeln für die Schlichtung solcher Streitigkeiten vor. Inhaltlich wurden die ursprünglichen Regelungen vor allem im Bereich Transparenz und Schiedsrichterauswahl menschenrechtlich modifiziert. Das Verfahren soll so weit wie möglich öffentlich sein und die Schiedsrichter sollen über Expertise im Bereich der Menschenrechte verfügen.

Insgesamt stellen die Hague Rules eine Umsetzung der UN-Leitprinzipien auf Verfahrensebene des Schiedsverfahrens dar: Sie stellen ein System zur Verfügung, das es Unternehmen ermöglicht, einen

Abhilfemechanismus für Menschenrechtsverletzungen zu nutzen. Die Entwicklung hin zu einer steigenden Zahl von strategischen Klagen gegen Unternehmen zeigt den zunehmenden Bedarf an Regeln für Schiedsverfahren mit denen auch Menschenrechtsbelange berücksichtigt werden können.

Entwurf zu einem bindenden Abkommen aus dem UN-Menschenrechtsrat

Seit sechs Jahren tagt die im Anschluss an eine entsprechende Resolution des UN-Menschenrechtsrates eingesetzte Arbeitsgruppe, um ein international verbindliches Instrument zu Auswirkungen von Unternehmensaktivitäten auf Menschenrechte zu entwickeln. Hierfür liegt seit Oktober 2020 ein von Ecuador und Südafrika eingebrachter Entwurf vor, der die rechtliche Verantwortlichkeit von Unternehmen für die Achtung der Menschenrechte kodifiziert und die Prävention von Menschenrechtsverletzungen durch eine Sorgfaltspflichtprüfung („due diligence“, Artikel 6) sowie den Zugang zu Rechtsmitteln bei Menschenrechtsverletzungen (Artikel 7) verlangt. Der Vorschlag sieht ein Schiedsverfahren als möglichen Streitbeilegungsmechanismus vor (Artikel 18) und zeigt damit, dass das Schiedsrecht als taugliches Instrument zur Konfliktlösung von menschenrechtlichen Streitigkeiten anerkannt wird. Weiterhin ruft der Entwurf zu einer Auslegung und Implementierung seiner Regelungen in bestehenden und künftigen Investitions- oder Handelsabkommen auf (Artikel 14).

UNGP+10-Prozess

Zum Beitrag der globalen Wirtschaft bei der künftigen Gestaltung der Leitprinzipien (UNGP+10 Prozess) organisierte ICC Germany gemeinsam mit der ICC im April 2021 einen virtuellen Austausch europäischer Unternehmen mit der Leitung der UN-Arbeitsgruppe über Projekte und Initiativen der Wirtschaft und die Herausforderungen der Unternehmen bei der Achtung von Menschenrechten. Sie sind Mitglied von ICC Germany und haben Interesse an einer Mitwirkung?

Melden Sie sich bei
Regina Karakina, S. 66.



Fazit

Die private Schiedsgerichtsbarkeit wird zum aktuellen Zeitpunkt zur Durchsetzung von Menschenrechten noch verhältnismäßig wenig genutzt. Im Rahmen der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit haben menschenrechtliche Fragestellungen bereits eine beachtliche Bedeutung. Wie der mit den Hague Rules verfolgte aktuelle Ansatz zeigt, wird die Bedeutung von Menschenrechten in Schiedsverfahren – und umgekehrt – künftig voraussichtlich weiter zunehmen. Es ist davon auszugehen, dass Investitionsschiedsgerichte zu einem effektiven Schutz der Menschenrechte beitragen können.



HERBERT
SMITH
FREEHILLS

Global vision, Local insight

We are one of the world's leading professional services businesses, bringing together the best people across our 27 offices, to meet all your legal services needs globally. We can help you realise opportunities while managing risk.

With more than 1,000 fee earners worldwide, we have one of the largest dispute resolution teams in the world. Our lawyers are experienced in resolving large and complex international disputes in every major jurisdiction and across all dispute resolution platforms.

We combine technical expertise and experienced advocacy with genuine sector knowledge and regional sensitivity to resolve our clients' most complex international disputes.

Frankfurt

Herbert Smith Freehills LLP
Neue Mainzer Straße 75
60311 Frankfurt am Main
Germany

Düsseldorf

Herbert Smith Freehills LLP
Breite Straße 29-31
40213 Düsseldorf
Germany

Internationale Standardpraxis für Demand Guarantees

ICC-Leitlinien für die Praxis internationaler Bankgarantien

Die ICC hat mit der „International Standard Demand Guarantee Practice for URDG 758“ (ISDGP) erstmals einen praxisorientierten Leitfaden für Garantien auf Anfordern veröffentlicht. Er sorgt bei Banken und Exportunternehmen für noch mehr Klarheit bei URDG-Garantien.

Nutzen von URDG/ISDGP für Bankgarantien

Im internationalen Handel werden immer häufiger Garantien, die den Einheitlichen Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien (URDG 758) unterliegen, verwendet. Die Bank garantiert dem Exporteur mit diesem Zahlungssicherungsinstrument, dass seine Forderung im Garantiefall beglichen wird, auch im Fall der Zahlungsunfähigkeit des Importeurs. Damit kann die Zahlungsgarantie in ihrer Sicherungsfunktion ähnlich einem Akkreditiv eingesetzt werden, allerdings ist die Garantie kostengünstiger als eine Kreditversicherung oder ein Akkreditiv. Die URDG sind u.a. von der Internationalen Vereinigung Beratender Ingenieure (FIDIC) und der Weltbank übernommen worden. Sie werden von der Kommission der Vereinten Nationen für internationales Handelsrecht (UNCITRAL) unterstützt und von verschiedenen nationalen Gesetzgebern als Grundlage für Mustergarantien genommen. Die URDG

- etablieren eine einheitliche Praxis für internationale Bankgarantien,
- vereinfachen die Erstellung von Garantien auf der Grundlage von Mustertexten,
- erleichtern die Verhandlung über Garantien aufgrund des darin geregelten Interessenausgleichs,
- sind leicht verständlich sowie praktikabel und
- vermeiden Missverständnisse und Konflikte sowie kostenintensive Prozesse.

Die neu veröffentlichten ISDGP der ICC sollen die richtige Anwendung der URDG 758 sowie deren einheitliche Auslegung sicherstellen. Bei den ISDGP handelt es sich weder um ICC-Richtlinien noch um einen ICC-Kommentar dazu. Sie dokumentieren die „best practice“ für solche Garantien, für die die URDG 758 gelten, und stellen klar, wie diese unter Berücksichtigung ihres internationalen Charakters auszulegen und anzuwenden sind. Schon bei Akkreditiven hat sich das Instrument eines ICC-Leitfadens zu der Standardpraxis bewährt.

Anwendungsbereich der ISDGP

Der Anwendungsbereich der ISDGP umfasst Garantien auf Anfordern (Demand Guarantees). Dabei handelt es sich um unabhängige Garantien, die häufig als „First Demand Guarantees“ bezeichnet werden. Sie stellen separate und eigenständige Verpflichtungen zwischen dem Garanten und dem Garantiebegünstigten dar. Die ISDGP gelten nicht für akzessorische Sicherungsrechte (z. B. Surety Guarantees und Bürgschaften), die von einem Vertrag „abhängige“ Sicherungsrechte darstellen. Standby Letters of Credit sind zwar ebenfalls unabhängige Sicherungsinstrumente und ähneln einer Garantie auf Anfordern sehr; sie werden aber in der Regel unter den ISP98 oder ERA 600 ausgestellt.

ICC-Regelwerke für Garantien* und SLCs

Sicherungsinstrumente	Demand Guarantees (First Demand Guarantees)	Standby Letters of Credit	Accessory Guarantees / Secondary Guarantees (Surety Guarantees)
ICC-Richtlinien	URDG 758	ISP98 / ERA 600	./.
ICC-Leitfaden zur Standardpraxis	ISDGP	ISBP 745	./.

*Ohne Einheitliche Richtlinien für Vertragsgarantien (ICC-Publikation Nr. 325).

Ausstellung, Avisierung und Änderung

Die Erstellung einer Garantie im internen System des Garanten einschließlich der Unterzeichnung durch Zeichnungsberechtigte stellt nach den ISDGP noch keine Ausstellung der Garantie im Sinne der URDG 758 dar, da sie den Herrschaftsbereich des Garanten noch nicht verlassen hat. Die ISDGP stellen klar, dass die Übermittlung der originalen, unterschriebenen Garantie in Papierform durch den Garanten an seinen Agenten mit der Anweisung zur Übermittlung an den Begünstigten nicht die Voraussetzung für die Ausstellung erfüllt, da dieser unter der Kontrolle des Garanten handelt.

Es besteht keine Verpflichtung der zur Avisierung aufgeforderten Partei, eine Garantie zu avisieren, es sei denn, sie hat sich dazu bereit erklärt. Wenn die betreffende Partei nicht mehr bereit ist, die Funktion der avisierenden Partei wahrzunehmen, sollte sie unverzüglich den Garanten informieren.

Schlägt der Garant dem Begünstigten ohne einen entsprechenden Auftrag des Auftraggebers eine Änderung der Garantie vor, wird diese nach den ISDGP für den Garanten wirksam, wenn sie von dem Begünstigten akzeptiert wird. Sie kann aber mangels einer entsprechenden Vereinbarung den Rückgriff des Garanten auf den Auftraggeber beeinträchtigen.

Vorlage, Anforderung und Extend-or-pay-Verlangen

Es ist erforderlich, dass eine Vorlage bei dem Garanten erfolgt. Eine Vorlage in „elektronischer“ Form und der Begriff „elektronisches“ Dokument umfassen nach den ISDGP grundsätzlich auch digitale Aufzeichnungen. Es kann bei URDG-Garantien vereinbart werden, ob Originale oder Kopien vorlegt werden müssen. Der Leitfaden regelt genau, was darunter zu verstehen ist.

In den ISDGP wird klargestellt, dass sowohl die Anforderung als auch die dabei nach Art. 15 (a) URDG 758 abzugebende begleitende Erklärung von dem Begünstigten unterzeichnet werden müssen. Bei einem Extend-or-pay-Verlangen des Begünstigten muss der Garant innerhalb von maximal fünf Geschäftstagen nach dem Tag der Inanspruchnahme prüfen, ob es sich um eine konforme Inanspruchnahme handelt. Kommt der Garant zu dem Ergebnis, dass bei einem Extend-or-pay-Verlangen eine nicht-konforme Inanspruchnahme vorliegt, muss er seine Ablehnung streng in Übereinstimmung mit Art. 24 URDG 758 erklären.

Prüfung der Vorlage, Zahlung und nicht-konforme Vorlage

Der Leitfaden regelt genau, wann eine „konforme Dokumentenvorlage“ gegeben ist. Hier ist der Spielraum größer als bei Akkreditiven. Der maximale Prüfungszeitraum, der einem Garanten für die Prüfung der vorgelegten Dokumente zusteht, beläuft sich auf fünf Geschäftstage nach dem Datum ihrer Vorlage. Jeder Tag, an dem der Garant für den Geschäftsverkehr regelmäßig geöffnet hat, stellt einen Geschäftstag dar, ungeachtet der Tatsache, ob die Geschäftszeiten nur einen Teil eines Tages abdecken.

Kommt ein Garant zu dem Ergebnis, dass die Voraussetzungen für eine konforme Dokumentenvorlage vorliegen, trifft ihn eine Verpflichtung zur Zahlung des Garantiebetrags in Höhe der Anforderung. Nach der international üblichen Praxis hat die Zahlung innerhalb von drei Werktagen stattzufinden. Der Garant kann keine Aufrechnung gegen eine konforme Inanspruchnahme durch den Begünstigten mit Forderungen erklären, die sich aus dem Rechtsverhältnis zwischen dem Auftraggeber und dem Begünstigten oder dem Garanten im Rahmen des Auftrags ergeben.

Übertragung und Abtretung von Erlösen

Nach einer Übertragung der Garantie muss der Übertragungsempfänger nach den ISDGP die Inanspruchnahme und die begleitende Erklärung unterzeichnen. Dies gilt auch für zusätzliche Dokumente. Eine Anzeige der Abtretung von Erlösen aus der Garantie durch den Begünstigten gegenüber dem Garanten begründet keine Verpflichtung für diesen zur Zahlung der Erlöse aus der Garantie an den Abtretungsempfänger. Das gilt nicht, wenn der Garant dem zugestimmt hat oder das anwendbare Recht dies verlangt.



Klaus Vorpeil

ist Rechtsanwalt der Kanzlei Neussel Martin 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.

Fazit

Die ISDGP halten für die den URDG 758 unterfallenden Garantien auf Anfordern einen international einheitlichen Standard fest. Mit dieser praxistauglichen Auslegungshilfe unterstützt die ICC den internationalen Handel und fördert die Rechtssicherheit im internationalen Garantiegeschäft. Es ist davon auszugehen, dass URDG-Garantien durch die ISDGP noch weiter an Akzeptanz gewinnen werden.

AGB-Muster für digitalen Handel

Mustertext der ICC für B2C-Geschäfte im Internet

Die ICC hat im Sommer 2020 einen AGB-Mustertext veröffentlicht, den Unternehmen für ihre Onlinegeschäfte mit Verbrauchern (B2C) zugrunde legen können. Dabei sind einige wichtige Grundvoraussetzungen zu beachten.



Der Online-Handel boomt, nicht zuletzt bedingt durch die Umstände der Corona-Pandemie. Immer mehr Webshops verkaufen dabei auch ins Ausland. Wenn Online-Händler ihre Produkte über eine Website anbieten, verwenden sie meist AGB, die ihnen eine günstige Rechtsposition für das Vertragsverhältnis mit Kunden geben sollen. Eine AGB-Verwendung ist nicht zwingend, da auch ohne AGB-Einsatz rechtswirksame Kaufverträge entstehen können, die dann dem Gesetzesrecht unterliegen. Hier liegt bereits ein besonders wichtiger Aspekt des neuen ICC-AGB-Mustertextes: Wenn ein Unternehmer AGB gegenüber ausländischen Verbrauchern einsetzt, gelten für Online-Kaufverträge in der Regel mangels anderweitiger Vereinbarung die Bestimmungen des Käuferlandes. Das macht es schwierig, einen allgemein gültigen Mustertext für weltweit einsetzbare Online-B2C-AGB zu erstellen, worauf der ICC-Mustertext auch von vornherein hinweist. Der von einer Arbeitsgruppe der „ICC-Kommission für Handelsrecht und Praxis“ veröffentlichte und kostenfrei auf der ICC-Webseite erhältliche Mustertext weist auf diese Besonderheit bereits auf seiner Titelseite hin und macht deutlich, dass die Musterbedingungen nur als Anhaltspunkt für das Erstellen eigenständig formulierter Online-AGB verwendet werden sollten. Vertiefende Hinweise zur Anwendung des AGB-Musters gibt ein zusätzliches Dokument zu den „Anforderungen einer Mustertext Anwendung in EU- und Nicht-EU-Staaten“. Das Hinzuziehen von Rechtsrat ist dringend empfohlen, wenn ein Unternehmer beabsichtigt, AGB für Online B2C-Geschäfte zu verwenden, schon allein, um etwaige Wettbewerbsverstöße mit der Folge drohender Abmahnungen zu vermeiden.

Grundsätzliches zur Verwendung von AGB im digitalen Handel

Grundsätzlich gilt für die Verwendung Allgemeiner Geschäftsbedingungen, dass diese nur dann Bestandteil werden, wenn der Verkäufer den Kunden spätestens bei Vertragsschluss ausdrücklich auf die AGB hinweist, ihm in zumutbarer Weise die Möglichkeit zur Kenntnisnahme gibt und der Kunde sein Einverständnis erklärt hat. Wer als deutscher Unternehmer AGB im Onlinehandel mit Verbrauchern einsetzen möchte, muss zunächst grundlegende Verbraucherschutznormen beachten, die sich in den §§ 312 ff. BGB in Verbindung mit Art 246 ff. EGBGB befinden. Grundsätzlich ist der Onlinehändler danach verpflichtet, seinen Kunden über die Art des Zustandekommens eines online geschlossenen Vertrages zu informieren sowie darüber, ob – und falls ja, welche – Daten gespeichert werden

und wie der Kunde darauf zugreifen kann. Der Verbraucherschutz verlangt auch, dass die AGB aufzeigen, wie eine online getätigte Bestellung geändert werden kann. Stets geht es zu Lasten des Verkäufers, wenn er unverständliche AGB-Klauseln verwendet; viele gesetzliche Vorschriften dürfen überhaupt nicht durch AGB zulasten des Verbrauchers abgeändert werden. Problematisch kann eine fehlerhafte Verwendung unstatthafter Klauseln in AGB (z.B. Änderung der gesetzlichen Gewährleistung nach § 438 BGB oder der Regelungen zum Übergang der Transportgefahr, §§ 447 und 475 BGB usw.) für den Onlinehändler dann werden, wenn er vom Wettbewerb deshalb kostenpflichtig abgemahnt wird.

Das B2C-AGB-Muster der ICC im E-Commerce

In der zunehmend virtuellen Welt müssen Hersteller und alle diejenigen, die wettbewerbsfähig bleiben wollen, eine Webseite unterhalten, und zwar nicht nur für die Produktwerbung, sondern auch für ihren Warenverkauf an Kunden. Daher sehen sie sich dem Problem gegenüber, dass sie Verbraucherschutzregeln einhalten und daher auch online Lieferbedingungen für Verbrauchergeschäfte (B2C) aufstellen müssen, die erheblich von denjenigen abweichen, die sie sonst beim Verkauf auf normalem Wege (B2B) verwenden. Im B2C-Geschäft müssen besondere Bestimmungen für den Käuferschutz wie etwa vorvertragliche Informationspflichten, Rücktrittsrechte und Zahlungsmethoden, eingehalten werden. Die von der ICC Arbeitsgruppe erstellten Muster Online-B2C-Bedingungen sollen Unternehmen als Grundlage dafür dienen, eigene maßgeschneiderte B2C-Lieferbedingungen zu erstellen. Daher verstehen sich die Online-Muster-Lieferbedingungen der ICC nicht als unmittelbar verwendbare Vertragsklauseln, sondern sie müssen grundsätzlich noch angepasst werden, um dem Verbraucherschutzrecht des Verbrauchers gerecht zu werden.

Der ICC-Mustertext verfolgt dabei das Ziel, die gängigsten weltweit bekannten Verbraucherschutzregeln zu berücksichtigen. Außerdem soll der Nutzer des Mustertextes dazu veranlasst werden, Verbraucherschutzregeln der (Ziel-) Länder zu überprüfen, in denen die Online-AGB-Bedingungen zur Anwendung kommen sollen. Die ICC-Arbeitsgruppe hat daher, ausgehend von den Verbraucherschutznormen der EU (insbesondere der Richtlinie 2011/83 vom 25. Oktober 2011) einen Standardmustertext entworfen, der nur alle typischen Bereiche von B2C-Kaufverträgen für den digitalen Handel umfasst. In einem zusätzlichen Dokument („Anhang für Anforderungen in EU- und



Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff

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

Nicht-EU Staaten“) gibt die ICC weitere Hinweise auf spezifische Anforderungen, die an Online-B2C-AGB gestellt werden. Dieses Zusatzdokument, das derzeit bereits 60 Textseiten umfasst, wird auf der ICC-Website ständig weiter ergänzt und vervollständigt.

Inhaltliche Schwerpunkte des ICC -Musters

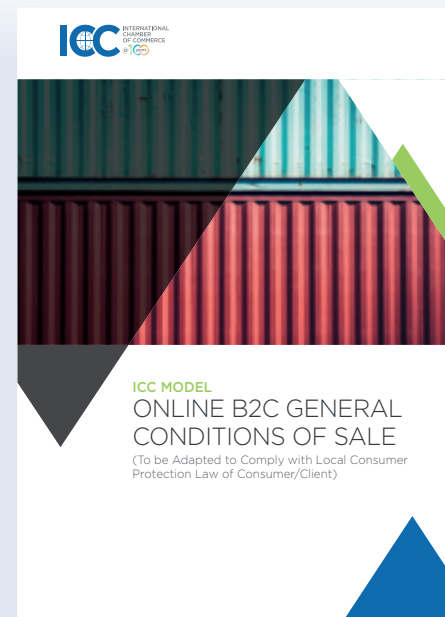
Das ICC-Muster behandelt die wichtigsten Bestandteile eines Kaufvertrags, wie insbesondere (hier nur auszugsweise genannt) das Zustandekommen des Vertrags (Bestellung und Annahmeerklärung), den Kaufpreis und Zahlungs- und Lieferbedingungen, das Rücktrittsrecht des Käufers sowie das anwendbare Recht und die Streitbeilegung.

Das ICC-Muster befasst sich ausschließlich nur mit dem Online-Warenverkauf und schließt daher Dienstleistungen nicht mit ein. Außerdem soll es auch nur von Herstellern angewendet werden, die direkt online über ihre Webseite verkaufen. Kaufgeschäfte über von Dritten betriebene Marktplätze oder eine Vielzahl von Händlern werden vom ICC-Mustertext nicht umfasst.

In Ergänzung zum ICC-Muster befasst sich das umfangreiche Zusatzdokument („Anhang für Anforderungen in EU- und Nicht-EU Staaten“) mit beispielsweise dem Inhalt von B2C-Verkaufs-Webseiten, einschließlich allgemeiner Angaben, die dem Verbraucher zur Verfügung zu stellen sind, ferner Angaben zur Bestellabwicklung und Preisangaben.

Fazit

Mit dem Muster für B2C-AGB für den digitalen Handel stellt die ICC der Unternehmenspraxis ein Textmodell zur Verfügung, das der Formulierung eigener Webseiten-AGB zugrunde gelegt werden kann; von einer bloßen Übernahme des Textmusters ohne Anpassung im Hinblick auf den Einsatz im Zielland des Verbrauchers wird ausdrücklich abgeraten. Die besondere Expertise der ICC-Arbeitsgruppen und die weltweite Akzeptanz von ICC-Mustern unterstützen die Unternehmenspraxis nachhaltig und fördern den unternehmerischen Erfolg auch im Online-Geschäft.



Die ICC bietet einen kostenfrei erhältlichen AGB-Mustertext für Onlinegeschäfte mit Verbrauchern (B2C). Ein zusätzlich erhältlicher Anhang spezifiziert die Anforderungen in EU- und Nicht-EU Staaten.



Für den deutschen Markt hat die ICC Germany gemeinsam mit dem Reguvis-Verlag eine Publikation vorgelegt, die neben dem englischen Originaltext eine deutsche Übersetzung mit Kommentierung und darüber hinaus auch ein kommentiertes dt.-engl. Muster für Online-B2B-Geschäfte enthält. Zudem bietet ICC Germany gemeinsam mit dem Autor am 14.10.2021 das Seminar „AGBs für den digitalen Handel verfassen“ an. Weitere Informationen: www.iccgermany.de

Veranstaltungen

ICC Germany bietet zahlreiche Veranstaltungen und Seminare rund um den globalen Handel und zu ICC-Regelwerken und -Richtlinien an. Mitgliedern von ICC sind die Herbst- und Frühjahrstagung vorbehalten. Aufgrund der aktuellen Lage werden Veranstaltungen als Hybridveranstaltungen geplant, die eine Online-Teilnahme ermöglichen.

10.05.2021	Virtuell	Paneldiskussion: Was können Corporates von Start-ups lernen – und umgekehrt?
11./19./21.05.2021	Virtuell	Dreiteilige Webinarreihe – Verhandlung, Finanzierung und Zahlungsabsicherung internationaler Lieferverträge
20.05.2021	Virtuell	ICC Germany Frühjahrestagung (nur für Mitglieder)
09./24.06.2021	Virtuell	Incoterms® und Transport
08.06.2021	Hamburg	Incoterms® 2020 Train-the-Trainer
18.06.2021	Virtuell	Incoterms® 2020 für Juristen
16.06.2021	Hybrid/Digital	Eröffnung der Veranstaltungsreihe: Internationale Lieferketten der Zukunft – nachhaltig, digital, intelligent
22./23.06.2021	Virtuell	Incoterms® 2020 für Fortgeschrittene
2. Jahreshälfte	Virtuell	Arbitration Days
02./07./09.09	Virtuell	Dreiteilige Webinarreihe – Verhandlung, Finanzierung und Zahlungsabsicherung internationaler Lieferverträge
14.09.2021	Hamburg oder virtuell	Incoterms® und Transport
28.09.2021	Frankfurt/M. oder virtuell	Incoterms® 2020 für Juristen
14.10.2021	Virtuell	AGBs für den digitalen Handel verfassen
18.11.2021	Düsseldorf	ICC Germany Herbsttagung (nur für Gremien)

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

Ansprechpartner

**Oliver Wieck · Generalsekretär**

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

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

**Marija Josimovic**

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

- Assistentin des Generalsekretärs
- Schiedsgerichtsbarkeit und ADK

**Dr. Katrin Rupprecht**

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

- Leitung Kommunikation/Redaktionsleitung ICC Germany-Magazin
- Gewerblicher Rechtsschutz
- Marketing und Werbung

**Regina Karakina**

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

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

**Dana Milena Enss**

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

- Banking
- Digitale Wirtschaft
- Handels- und Investitionspolitik

**Henriette Hartmann**

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

- Marketing
- Incoterms® 2020
- Seminare

**Samiullah Rajab-Ali**

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

- Bestellwesen
- Rechnungswesen
- Mahnwesen

ICC-Forum

THE FUTURE OF INTERNATIONAL SUPPLY CHAINS SUSTAINABLE, DIGITAL, SMART

Eröffnung: 16. Juni 2021

Workshops zu ausgewählten Themen



Details und Anmeldung
www.iccgermany.de
#ICCISC2021

Mit Unterstützung von



MITGLIED WERDEN & INTERNATIONALEN HANDEL MITGESTALTEN

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

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

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

ICC GERMANY
INTERNATIONAL
CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization