

ICC Germany-Magazin

6

INTERNATIONALE HANDELSGESCHÄFTE

Sprachenrisiko in Kaufverträgen
LEI im internationalen Handel
Geschäftsgeheimnisse schützen

STREITBEILEGUNG

Deutschland als Schiedsstandort
Chinas "Neue Seidenstraße"

SPOTLIGHT

SAP-Vorstand Mucic zur
künstlichen Intelligenz



Strategische Partner

COHAUSZ & FLORACK

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

COMMERZBANK

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

C/M/S/ Law . Tax

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

HERBERT SMITH FREEHILLS

Herbert Smith Freehills Germany LLP
Dr. Patricia Nacimiento, Partnerin
Co-Head deutsche Praxisgruppe Dispute Resolution
Neue Mainzer Strasse 75, 60311 Frankfurt am Main

HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK

Heuking Kühn Lüer Wojtek
Partnerschaft mit beschränkter
Berufshaftung von Rechtsanwälten und Steuerberatern
Dr. Elke Umbeck/Ulrike Gantenberg, Partner
Co-Heads Praxisgruppe Dispute Resolution
Georg-Glock-Str. 4, 40474 Düsseldorf

HypoVereinsbank Unternehmer Bank Member of UniCredit

UniCredit Bank AG
Katharina Michael, Managing Director
Head of Trade Finance Sales Germany
Global Transaction Banking
Arabellastr. 12, 81925 München

McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP

McDermott Will & Emery
Rechtsanwälte Steuerberater LLP
Dr. Thomas Hauss | Rechtsanwalt, Partner
Dispute Resolution/Commercial Agreements
Stadttor 1, 40219 Düsseldorf

TrustBills

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



Oliver Wieck

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Bedingungen für den globalen Handel entwickeln sich stets weiter. Beunruhigend ist allerdings, dass dies aktuell nicht mehr im Konsens, sondern unilateral erfolgt. Dadurch sind Handelskonflikte vorprogrammiert, ein „tit for tat“ schadet letztlich auch denjenigen, die den Konflikt losgetreten haben. Die transatlantische Lösung liegt bereits in der Schublade: Nie war die Zeit günstiger als jetzt, das Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) als Grundlage für weitere Gespräche zu einem gemeinsamen Zollabbau und einer engeren regulatorischen Zusammenarbeit zu machen. Denn auch China hat Pläne für die eigene geostrategische Ausrichtung im Rahmen der Initiative: „One Belt, One Road“ und eines Investitionsprogramms von 900 Milliarden US-Dollar in rund 100 Staaten.

Die Europäische Union muss ihre eigenen Prioritäten für Wachstum und die Förderung von Innovation setzen. Künstliche Intelligenz (KI) entwickelt sich zu einem der wichtigsten Treiber für Produktivität und Wachstum, von der Staaten, Unternehmen und Zivilgesellschaft gleichermaßen profitieren werden. Um die öffentliche Akzeptanz zu erhöhen und unerwünschte Folgen auszuschließen, sollten Rahmen und Grenzen im Umgang mit KI definiert werden. Luka Mucic, Finanzvorstand der SAP SE, macht auf Seite 8 deutlich, welchen Beitrag die (Digital-)Wirtschaft dazu leisten kann.

Drängende wirtschaftspolitische Herausforderungen stehen auch auf der Tagesordnung der neuen ICC-Führung (Seite 7). Neuer Generalsekretär ist seit Anfang Mai John Denton, der bis Ende 2017 eine australische Rechtsanwaltskanzlei leitete und bis zu seinem Wechsel ICC-Vizepräsident war. Der neue ICC-Vizepräsident Paul Polman, CEO von Unilever, wird sich im Juni der Wahl zum ICC-Präsidenten stellen. Er verfügt über eine beeindruckende Unternehmensbilanz und es ist ihm außerdem gelungen, das Thema Nachhaltigkeit im Kerngeschäft von Unilever zu verankern.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre!

Oliver Wieck

Generalsekretär

Internationale Handelskammer (ICC) in Deutschland

Editorial



ICC Spotlight

> Interview

Andrew Wilson 6

Neue internationale Führung 7

Luka Mucic
KI – intelligenter als der Mensch? 8

ICC und UN

Dr. Patricia Nacimiento und Sylvia Schenk
Wirtschaft und Menschenrechte 12

Dr. Xaver Ditz
Finanzierung der SDGs 16

Niels Matteo Vincenzo Böhm
Digitalisierung & nachhaltige Entwicklung 18



Internationale Handelsgeschäfte

Rüdiger Geis, Markus Wohlgelassen und Dirk Oliver Haller
LEI – von der Pflicht zur Kür 22

Klaus Vorpeil
Sprachrisiko in der internationalen Vertragspraxis 28

Dr. Nicolas Wiegand und Dr. Tom Christopher Pröstler, LL.M.
Investitionsschutz entlang der Seidenstraße 32

Prof. Dr. Gerhard Wagner
Schiedsstandort Deutschland 36

Dr. Stefan Dittmer und Dr. Mirko Vianello
Schutz von Geschäftsgeheimnissen 40

Daniel von Brevern
Haftung für Kartellrechtsverstöße 46

Dr. Stefan Osing
Das neue Bauvertragsrecht 50



Aus den ICC-Kommissionen

Erik Schäfer
Schiedsgerichtsbarkeit und ADR 54

Werbung & Verantwortung 57

Marc Bauer
Leere Kisten – viele Möglichkeiten 58

Dr. Henning Tabbert
Compliance auf einen Blick 60

Dr. Philipp Engelhoven
Kartellrechtliche Selbstanzeigen 62



ICC Germany intern

Strategische Partner 2

Editorial 3

Inhalt 4

> Interview
Dr. Volker Treier 64

Neuerscheinungen 66

Incoterms® 2010 trainieren 67

Veranstaltungen 68

Highlights 69

Ansprechpartner
ICC Germany 70

ICC Germany Magazin | Mai bis November 2018

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

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

Redaktion:
ICC Germany: Dr. Katrin Rupprecht (Leitung),
Bundesanzeiger Verlag GmbH: RA Jörg Schick,
Angela Scholz

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

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

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

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

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

Anzeigenpreise:
Es gilt die Anzeigenpreisliste 2017/2018.

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

Druck:
Appel & Klünger Druck und Medien GmbH,
Bahnhofstr. 3, 96277 Scheckenlohe

Titelbild:
© koya79 – istockphoto.com

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

Sonderausgabe AW-Prax

ICC-Observer Status

Nachgefragt beim ICC-UN-Repräsentanten

Andrew Wilson ist vom Pariser Headquarter nach New York gewechselt. Dort hat er zum Februar 2018 die Leitung des ICC-Büros bei den Vereinten Nationen übernommen. Wir haben nachgefragt nach seinen Zielen für die künftige Ausgestaltung der UN-Arbeit der ICC.



Andrew Wilson im Februar 2018 bei seinem offiziellen Antrittsbesuch bei UN-Generalsekretär António Guterres als Ständiger Beobachter der ICC bei der UN. Zuvor war Wilson Global Communications Director der ICC in Paris. Davor war er Policy Director bei ICC UK sowie in verschiedenen politischen Funktionen bei Non-Profit-Organisationen und in der Wirtschaft aktiv, u.a. bei Nike und dem International Policy Network.

ICC Germany: 2016 wurde die ICC als UN-Observier anerkannt. Was bedeutete dies für die ICC als Organisation?

Andrew Wilson: Wir hatten im ersten Jahr eine dramatische Lernkurve. Erst einmal ging es darum herauszufinden, wie wir mit dem neuen UN-Observier Status überhaupt in das Ökosystem der UN passen. Schließlich sind wir die erste und einzige Wirtschaftsorganisation innerhalb der UN mit diesem Status.

Inzwischen ist es uns gelungen, erste Themen zu definieren und zu setzen: auf unsere Initiative hin hat die UN die globale Lücke in der Handelsfinanzierung in Höhe von 1,6 Millionen US-Dollar auf ihre Agenda gesetzt. Außerdem haben wir im Juni 2017 „aus dem Stand“ das erste Forum zu den Nachhaltigkeitszielen (SDGs) veranstaltet – mit 1.500 Teilnehmern die größte Wirtschaftsveranstaltung in der Geschichte der UN.

ICC Germany: Was sind die Ziele für 2018?

Andrew Wilson: Wir haben drei Themenfelder als Schwerpunkte identifiziert. Erstens bieten wir den Mitgliedern ein konstantes Monitoring der UN-Arbeit: Was sind die wichtigsten Themen, die die UN bewegen; welche für die Wirtschaft relevanten Themen stehen auf der Agenda?

Zweitens wird unsere Interessenvertretung stärker entlang der ICC-Aufgaben und Ziele ausgerichtet: Wie können wir die hohe Expertise der ICC-Kommissionsarbeit besser mit der UN-Arbeit verknüpfen? Dies ist im vergangenen Jahr schon ganz gut gelungen, aber wir wollen dies noch stärker strategisch verankern.

Das dritte Thema ist Visibilität und Zugang zur UN, gerade auch der Leitungsebene von global tätigen Unternehmen. Wir brauchen den Dialog der Unternehmenslenker mit den UN-Verantwortlichen und den Regierungen, damit die beiderseitigen Herausforderungen und Möglichkeiten besser verstanden und gemeinsam adäquate Lösungen gefunden werden können.

ICC Germany: Wo befindet sich die ICC-Vertretung in New York?

Andrew Wilson: Unser Büro ist fußläufig vom UN Hauptquartier erreichbar. ICC Germany und seine Mitglieder sind jederzeit eingeladen, vorbeizukommen. Die Welt der UN ist faszinierend. Wir müssen allerdings geduldig sein: es braucht viel Zeit, bis sich 193 Mitgliedsländer auf eine gemeinsame Sicht der Dinge einigen.

Neue internationale Führung

Zum neuen Generalsekretär der Internationalen Handelskammer (ICC) wurde John W.H. Denton gewählt, eine global anerkannte Führungskraft in den Bereichen Wirtschaft, Recht und Politik. Der CEO von Unilever Paul Polman wurde zum neuen Vizepräsidenten der Organisation gewählt. Im Juni 2018 stellt er sich dem ICC World Council zur Wahl als neuer ICC-Präsident.



John Denton, Generalsekretär

Im März wählte der ICC World Council in Tokio John Denton zum neuen ICC-Generalsekretär ab Mai dieses Jahres. Denton gehörte zuvor bereits seit 2016 dem ICC-Präsidium als Vizepräsident an.

Denton war CEO bei der führenden australischen Sozietät Corrs Chambers Westgarth und ist Experte und Berater für globale Politik, internationalen Handel, Investitionen und Infrastruktur. Als Mitglied der ICC G20 CEO-Advisory Group wirkte Denton an den Business 20-Treffen der globalen Wirtschaft mit. Für seine Verdienste in der Wirtschaft und Flüchtlingspolitik wurde Denton 2015 zum Officer of the Order of Australia (AO) ernannt.



Paul Polman, Vizepräsident

Der CEO von Unilever wurde im März einstimmig vom ICC World Council zum neuen Vizepräsidenten gewählt. Zum Juni 2018 soll er auf der Sitzung des World Council in Paris zum Nachfolger des amtierenden ICC-Präsidenten Sunil Bharti Mittal gewählt werden. Polman gilt als Vorreiter im Bereich „unternehmerische Nachhaltigkeit“, die sich bei Unilever inzwischen im Kerngeschäft niederschlägt.

2015 wirkte Polman als Mitglied des vom UN-Generalsekretär eingesetzten High Level Panels aktiv an der Ausarbeitung der UN-Nachhaltigkeitsziele (SDGs) mit und setzt sich seitdem als UN SDG Advocate für die Erreichung dieser Ziele ein. Unilevers Multi-Stakeholder-Modell sowie das besondere Engagement von Paul Polman im Bereich „Klima und Nachhaltigkeit“ wurden mit zahlreichen Auszeichnungen honoriert.

Nikolaus Schultze, Policy Director

Nikolaus Schultze ist der neue Director of Policy and Global Affairs der ICC. Zuletzt war er COO an der World Maritime University in Schweden und zuvor Assistant Director-General am Global Green Growth Institute (GGGI) in Seoul, Korea.

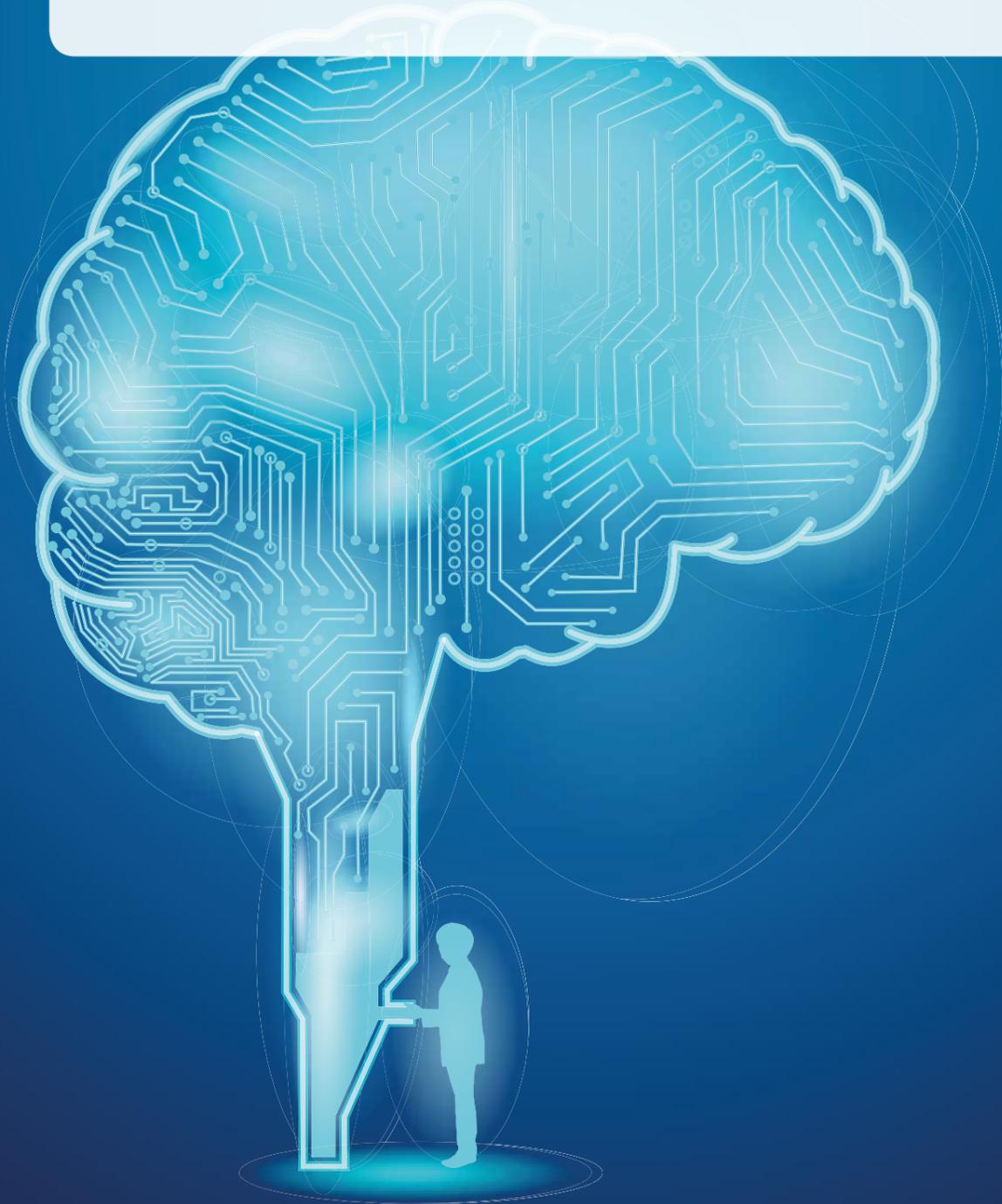
Schultze war in leitender Position bei der UN und der IFAD engagiert und in verschiedenen Führungs- und Vorstandspositionen bei Schweizer Finanz- und Beratungsunternehmen tätig. Er beriet u.a. das Umweltprogramm der Vereinten Nationen (UNEP) und die Schweizer Regierung zu Strategien für erneuerbare Energien und CO₂-Finanzierung.

Intelligenter als der Mensch?

Potenziale und Grenzen der künstlichen Intelligenz

Luka Mucic, Finanzvorstand der SAP SE

Künstliche Intelligenz entwickelt sich zu einem der wichtigsten Treiber für Produktivität und Wachstum. Staaten, Unternehmen und Zivilgesellschaft werden von der Technologie profitieren. Um unerwünschte Folgen auszuschließen, sollten wir Bedingungen und Grenzen definieren.



© tofimax - istock.com

„*Europa sollte groß angelegte Forschungs- und Innovationscluster für künstliche Intelligenz schaffen.*“

Eine Technologie mit enormen Potenzialen

Der Beitrag der künstlichen Intelligenz (KI) zum Wirtschaftswachstum wächst von Tag zu Tag. Bis 2030 wird der Technologie ein Anteil am weltweiten Bruttoinlandsprodukt von 1.600 Milliarden US-Dollar zugemessen (PWC, „Seizing the Prize“, 2017). Der Einsatz wird sich durch nahezu alle Branchen ziehen und helfen, die Lebensqualität der Menschen zu verbessern, beispielsweise in Bereichen wie dem Gesundheitswesen, dem Katastrophenschutz und der öffentlichen Sicherheit. Autonomes Fahren kann die Zahl der Unfälle drastisch reduzieren. Intelligente Nutzung von Wetterdaten kann dazu beitragen, Vorsorge bei Erdbeben oder Flächenbränden zu verbessern und Menschenleben zu retten, noch bevor sich die eigentlichen Katastrophen ereignen. Ärzte können mit vorausschauenden Analysemethoden Patienten behandeln, noch bevor Patienten irreparable Schäden erleiden. Der nachhaltige Einsatz von KI wird die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Wirtschaftsregionen maßgeblich beeinflussen – nicht nur durch spektakuläre neue Möglichkeiten, sondern auch durch „langweilige“ Effizienzgewinne, beispielsweise im automatisierten und selbstlernenden Abgleich von Rechnungen und Zahlungseingängen. Europas Chancen liegen hier vor allem im Bereich der „intelligent enterprises“, also in der Frage, wie gut Unternehmen hierzulande in der Lage sind, künstliche Intelligenz in ihre Geschäftsabläufe zu integrieren.

Wohl begründete Skepsis in Europa

Die USA und China sind derzeit führend in der Entwicklung von KI. Hierzulande werden aber nicht alle KI-Anwendungen als erstrebenswert angesehen. In Europa

gibt es hohe ethische und rechtliche Standards, die eine ebenso rasche Entwicklung und Anwendung von KI-Technologien zunächst schwieriger erscheinen lassen, etwa im Datenschutz. Die EU hat die Allgemeine Datenschutzverordnung (GDPR) verabschiedet. In Zukunft hängt sehr viel davon ab, wie die GDPR von den Datenschutzbehörden umgesetzt wird. Ziel sollte es sein, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen der Gewährleistung des Datenschutzes und dem Florieren datengetriebener Geschäftsmodelle zu finden. Befürchtungen bestehen auch mit Blick auf den Arbeitsmarkt. 15% aller Arbeitsplätze, so die OECD („2017 Employment Outlook“), könnten durch KI automatisiert werden. Gerade in diesem Zusammenhang sind Werte und ethische Fragestellungen zu berücksichtigen. Um es klar zu sagen: Jegliche Entwicklung und Anwendung von künstlicher Intelligenz muss unserer Ansicht nach Europäischen Werten und Rechtsstandards entsprechen, um hier eingesetzt werden zu dürfen. Dies ist im eigenen Interesse der Entwickler, denn KI kann in Europa nur dann erfolgreich werden, wenn sie eine breite gesellschaftliche Akzeptanz findet.

KI muss transparent sein

Die Funktionsweise von KI-Anwendungen muss nachvollziehbar sein. Algorithmen, die Entscheidungen treffen ohne dass für Betroffene erkennbar wäre, auf welcher Datengrundlage und mit welcher Funktionsweise die Entscheidung zustande kommt, sind keine gute Idee. Auch nicht für diejenigen, die sie heute vielleicht schon betreiben. Wir meinen, es sollte eine Selbstverpflichtung derjenigen geben, die solche Algorithmen entwickeln und anwenden. Letztlich sollte der Mensch



Luka Mucic, Finanzvorstand der SAP SE. Zu seinem Vorstandsbereich gehören u.a. die Rechtsabteilung und der Bereich Datenschutz des Unternehmens.

immer noch Herr über die Arbeitsweise der von ihm geschaffenen Technologien sein. Natürlich werden nur Sachkundige verstehen, wie solche Algorithmen funktionieren, aber wir sehen es als wichtig an, dass diese Funktionsweise offen und nachvollziehbar ist. Ebenso wichtig ist, dass die Daten, die hierzu genutzt werden, breit verfügbar sind und nicht Teil eines Monopols werden.

Selbstverpflichtung der Industrie

SAP ist gerade dabei einen Code of Conduct zu erstellen, in dem wir festlegen wollen, wie wir als Software-Entwickler mit der Nutzung von KI verfahren wollen. Wir wollen damit nicht nur unsere eigene Umgangsweise mit dem Thema regeln, sondern unseren Code of Conduct öffentlich machen und so einen Beitrag zum Dialog in der Gesellschaft über KI leisten. Die öffentliche Diskussion sollte idealerweise in eine konsensfähige und wirkungsvolle Selbstverpflichtung der Industrie münden. Diese muss aus der Praxis kommen und für die Praxis geeignet sein. Staatliche Regulierung ist dabei nicht unbedingt förderlich.

Wir glauben, dass sich KI noch eine ganze Weile auf der Basis des bestehenden Regulierungsrahmens

entfalten kann. Zum Beispiel, wenn es um Haftungsrechte (Wer haftet, wenn bei automatisierten Entscheidungen Schaden entsteht?) oder um die Ausnutzung von geistigen Eigentumsrechten geht (Wem gehören Algorithmen zu künstlicher Intelligenz?) oder auch beim Zugriff von selbstlernenden Technologien auf Datenstrukturen (Wie sieht die Trainingsgrundlage aus, auf deren Basis Algorithmen lernen?). Es wird beispielsweise kontrovers diskutiert, ob Eigentumsrechte an Daten geschaffen werden sollten – was die meisten derer, die die Materie kennen, ablehnen. Automatisierte Entscheidungsfindung zieht auch Verbraucherschutzfragen nach sich: Wie neutral oder objektiv sind Algorithmen, die darüber entscheiden, ob und unter welchen Bedingungen eine Person einen Bankkredit bekommt oder eine Versicherungspolice? Man kann hier rechtlich gesehen verschiedene Richtungen einschlagen, die entweder beschränkender oder freiräumiger ausgestaltet werden können. Unser Plädoyer ist hier, Testfelder für Anwendungen von KI zu schaffen, den öffentlichen Dialog zu stärken und auf der anderen Seite das Vertrauen dahinein zu setzen, dass die Rechtsrahmen, die wir unserem Wirtschaften in den letzten Jahren und Jahrzehnten gegeben haben, auch in der Lage sind, die meisten Probleme, die sich im Bereich der KI ergeben können, zu lösen.

Was zu tun ist

Sechs Punkte sollten aus unserer Sicht jetzt angestoßen werden:

1 Politische Entscheider in Europa sollten unserer Auffassung nach in einen gut informierten Dialog mit den relevanten Teilhabern treten, um zu diskutieren, welchen Rahmen und welche Grenzen KI in Europa haben sollte. In Frankreich gibt es dazu bereits Ansätze. Die Diskussion sollte am besten in den verschiedenen Gremien der EU und auch in den Mitgliedsstaaten stattfinden.

2 KI wird sich auf den Arbeitsmarkt auswirken. Viele Arbeitsplätze werden sich verändern. Einige Aufgaben werden künftig teilautomatisiert oder ganz von Maschinen erledigt. Gleichzeitig entstehen neue Arbeitsplätze. Beispielsweise werden Datenwissenschaftler mit einer breiten Wissensbasis gebraucht, die Algorithmen trainieren können und die in der Lage sind, aus Analyse-Ergebnissen umsetzbare Handlungsempfehlungen abzuleiten. Entsprechend müssen Arbeitnehmern die Fähigkeiten vermittelt werden, KI zu nutzen, anstatt mit ihr zu konkurrieren.

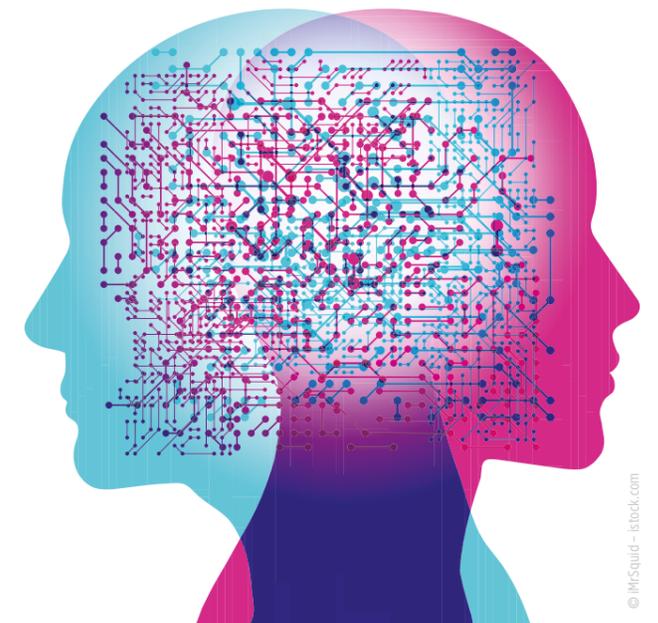
3 Europa sollte groß angelegte Forschungs- und Innovationscluster für KI schaffen, die mit denen in den USA und China konkurrieren können. Es gibt vielversprechende KI-Programme an mehreren Forschungseinrichtungen in Europa, die skaliert und auf europäischer Ebene besser koordiniert werden sollten.

4 Die politischen Entscheidungsträger müssen für einen geeigneten Rechtsrahmen in der EU sorgen, der einen Binnenmarkt für Produkte und Dienstleistungen der künstlichen Intelligenz schafft, Rechtssicherheit bietet und Risiken im Zusammenhang mit KI begrenzt. Der geltende Rechtsrahmen ist ausreichend robust und kann auch auf KI angewendet werden. Gleichzeitig sollten wir die bestehenden Regelungen überprüfen, um sicherzustellen, dass wir uns bei Innovation nicht selbst ausbremsen. Schwerpunkte wären dabei Datenschutz und Privatsphäre, Verbraucherschutz, Haftung und Schutz des geistigen Eigentums. Regulierungsinitiativen für KI sollten auf europäischer Ebene koordiniert werden.

5 Wichtig ist die offene Verfügbarkeit von Trainingsdaten für die KI. Je mehr Daten dafür bereitstehen, desto mehr Algorithmen können lernen und desto besser werden die Ergebnisse von KI sein. Die Daten müssen qualitativ hochwertig, glaubwürdig und aktuell sein und in maschinenlesbaren Formaten vorliegen. Regierungen, Industrie und Bürger schaffen in Europa jeden Tag eine Fülle wertvoller Daten. Hier müssen wir technische, administrative und kulturelle Hürden überwinden, um diese Datensätze europaweit für KI zugänglich zu machen, auch wenn unterschiedliche Ansätze für öffentliche Daten, Geschäftsdaten und personenbezogene Daten verfolgt werden sollten. SAP ermutigt die Europäische Kommission, eine Expertengruppe einzusetzen, die Empfehlungen ausarbeiten soll, wie die Verfügbarkeit von Trainingsdaten für KI in Europa erleichtert werden kann.

6 Ein Verhaltenskodex für gute Geschäftspraktiken im Bereich der KI könnte dazu beitragen, Bedenken aufzunehmen und entsprechende Vorgaben zu machen. Ein solcher Kodex könnte als marktorientierte Alternative zu einer KI-spezifischen staatlichen Regulierung dienen. Eine geeignete Plattform für solche Initiativen könnte die Internationale Handelskammer (ICC) sein, die bei der Etablierung weltweit anerkannter Geschäftsstandards und -richtlinien bisher sehr erfolgreich war.

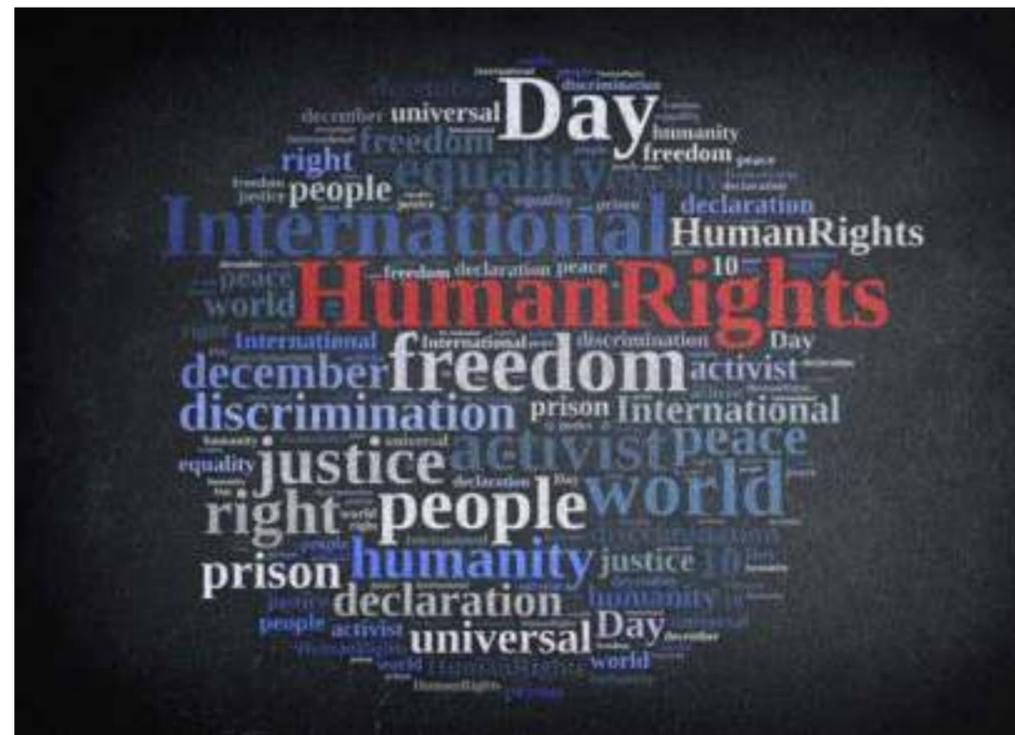
¹ Eine ausführliche Betrachtung der Potenziale und Grenzen von künstlicher Intelligenz aus Sicht der SAP findet sich im Bericht „European Prosperity Through Human-Centric Artificial Intelligence“. Das Thought-Leadership-Whitepaper ist online unter www.sap.com zu finden.



Wirtschaft und Menschenrechte

Globale Verantwortung von Unternehmen

Durch den Nationalen Aktionsplan (NAP) zur Umsetzung der UN-Leitlinien für Wirtschaft und Menschenrechte (UNGPs) verlangt die Politik, dass Unternehmen Sorgfalt für die Einhaltung der Menschenrechte im Unternehmen, aber auch in der Liefer- und Wertschöpfungskette übernehmen. Auch im Bereich des Investitionsschutzes werden Menschenrechte zu einem wichtigen Kriterium. Dies macht deutlich, dass Menschenrechtsschutz ein Querschnittsthema für Unternehmen ist – von CSR, Compliance, Governance bis hin zu den Rechtsabteilungen.



Hintergrund

Kinderarbeit, ausgebeutete Arbeiter oder die Verunreinigung von Trinkwasser bei der Gewinnung von Erdöl – die Palette möglicher Auswirkungen unternehmerischen Handelns ist breit. In Zeiten des Internets kann ein Vorfall irgendwo auf der Welt neben den konkreten Folgen für die betroffenen Menschen zudem finanzielle Konsequenzen haben, die Reputation einer Marke empfindlich treffen, Beschäftigte, Kunden und Partner verunsichern oder gar abschrecken. Die Wirtschaft übernimmt deshalb schon im eigenen Interesse Verantwortung für die Achtung der Menschenrechte insbesondere im Kerngeschäft. Besonders herausfordernd ist jedoch die Einhaltung in weltweit vernetzten Produktions- und Handelsbeziehungen.

Im Juni 2011 verabschiedete die Menschenrechts-Kommission der Vereinten Nationen die UN-Leitlinien für Wirtschaft und Menschenrechte.

Darin wird die Verpflichtung der Staaten, „die Menschenrechte und Grundfreiheiten zu achten, zu schützen und zu gewährleisten“, ergänzt um die Anerkennung der Rolle von Wirtschaftsunternehmen, „dem gesamten geltenden Recht Folge zu leisten und die Menschenrechte zu achten“. Außerdem geht es um die „Notwendigkeit, Rechten und Verpflichtungen im Fall ihrer Verletzung angemessene und wirksame Abhilfemaßnahmen gegenüberzustellen.“

Die aus diesen Prinzipien abgeleitete Verantwortung von Unternehmen verlangt nicht nur, dass sie selber keine Menschenrechtsverletzungen verursachen oder zu solchen beitragen. Sie sollen darüber hinaus versuchen, negative Auswirkungen auf die Menschenrechte zu verhüten oder zu mindern, wenn sie nur über Geschäftsbeziehungen damit unmittelbar verbunden sind. Angesprochen werden ausnahmslos alle Unternehmen, lediglich hinsichtlich „Umfang und Komplexität der Maßnahmen“, die zur Erfüllung der Verpflichtung notwendig sind, kann nach Größe, Branche usw. sowie vor allem aber der Schwere der möglichen Menschenrechtsverletzungen differenziert werden. Dies bedeutet, dass grundsätzlich jedes Unternehmen zumindest seine Risiken prüfen und dann entscheiden muss, was an konkreten Schritten notwendig ist.

Wesentliche Bestandteile einer unternehmerischen Menschenrechtspolitik sind:

- Das Bekenntnis zur Achtung der Menschenrechte
- Eine detaillierte Risikoanalyse unter Einbeziehung von Betroffenengruppen (Stakeholder) im Unternehmen und bei Zulieferern
- Die Entwicklung von Verfahren zur Vermeidung von Menschenrechtsverletzungen – integriert in alle Geschäftsbereiche
- Die Überprüfung der Wirksamkeit getroffener Maßnahmen
- Kommunikation, insbesondere Rechenschaftslegung gegenüber Stakeholdern bis hin zu offiziellen Berichten
- Die Wiedergutmachung von Beeinträchtigungen bzw. ein Beitrag dazu durch rechtmäßige Verfahren, insbesondere auch die Einrichtung von Beschwerdemechanismen

Der Nationale Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte

Die EU-Kommission hat im Rahmen ihrer CSR-Strategie 2011 alle Mitgliedsstaaten aufgefordert, Nationale Aktionspläne zur Umsetzung der UN-Leitlinien für Wirtschaft und Menschenrechte zu entwickeln. Während andere Länder zum Teil in Gesetzen einzelne Verpflichtungen für die Wirtschaft normiert haben (z.B. Modern Slavery Act, Großbritannien; Loi de Vigilance, Frankreich), drehte sich ein wesentlicher Teil der Diskussion in Deutschland um die Kontroverse freiwillige Selbstverpflichtung kontra gesetzlichen Mindestvorgaben. Schließlich wurde in einem rund zweijährigen Prozess unter Einbeziehung verschiedener Ministerien, Institutionen, Verbänden und NGOs der Nationale Aktionsplan erarbeitet und von der

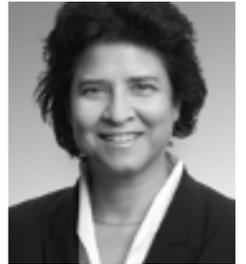
Bundesregierung im Dezember 2016 beschlossen. Darin sind keine bindenden Verpflichtungen für Unternehmen enthalten, allerdings wird damit gedroht, „weitergehende Schritte bis hin zu gesetzlichen Maßnahmen“ zu prüfen, falls das gesteckte Ziel, die Integration menschenrechtlicher Sorgfalt in die Unternehmensprozesse von „50% aller in Deutschland ansässigen Unternehmen mit über 500 Beschäftigten bis 2020“, nicht erreicht wird. Der Koalitionsvertrag von CDU, CSU und SPD vom Februar 2018 setzt sich für eine „konsequente Umsetzung“ des NAP ein und bekräftigt, bei unzureichender Implementierung bis 2020 „national gesetzlich tätig“ zu werden und auch für eine EU-weite Regelung einzutreten.

Die Umsetzung in der Praxis

Bis 2020 sollte die deutsche Wirtschaft nicht warten. Und das nicht nur, weil die neue Bundesregierung die freiwilligen Verpflichtungen sonst in nationales Gesetz wandeln will. Die Global Player haben sich angesichts des internationalen Erwartungsdrucks bereits auf den Weg gemacht und entsprechende Systeme aufgebaut, um ihren Verpflichtungen nachzukommen. Im weltweiten Wettbewerb muss Made in Germany heutzutage nicht nur gute Wertarbeit beinhalten, sondern allgemeingültige Werte berücksichtigen. Dies gilt gleichermaßen für den Mittelstand mit seinem hohen Exportanteil. Dabei kann der Aufwand für die menschenrechtliche Sorgfalt durchaus eingegrenzt werden. Unternehmen, die sich bereits in der Nachhaltigkeit engagieren, sind daran gewöhnt, sich um Risiken in der Lieferkette zu kümmern, insbesondere die Einhaltung von Arbeitsstandards – ILO-Normen – sicherzustellen. Ein Compliance-System enthält Prozesse und Maßnahmen, die in ähnlicher Weise auf ein Menschenrechts-Konzept übertragen werden können. So hat die Daimler AG z.B. ihr Human-Rights-Respect-System an dem bestehenden Compliance-System ausgerichtet (siehe Artikel ICC Germany-Magazin Ausgabe 4, S. 24f.). Dies hat nicht nur die Entwicklung vereinfacht, sondern konnte auf dem Vorverständnis aller Beteiligten aufbauen und damit den Umsetzungsprozess beschleunigen. Wichtig ist es für die Praxis, angesichts der vielfach vorhandenen Ungenauigkeiten von Begriffen wie CSR, Nachhaltigkeit, Compliance und menschenrechtlicher Sorgfalt den Überblick zu behalten, klare Strukturen bzw. Verantwortlichkeiten festzulegen und Schnittstellen sinnvoll zu koordinieren.

Menschenrechte und Schutz von Auslandsinvestitionen

International tätige Unternehmen sollten sich darüber hinaus bewusst sein, dass sie bei Auslandsinvestitionen immer häufiger auch gestiegenen gesetzlichen



Dr. Patricia Nacimiento

ist Partnerin bei der internationalen Anwaltskanzlei Herbert Smith Freehills, Frankfurt und Co-Head der Deutschen Praxisgruppe Dispute Resolution. 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.



Sylvia Schenk

ist Consultant bei der internationalen Anwaltskanzlei Herbert Smith Freehills, Frankfurt. Sie ist als Rechtsanwältin spezialisiert auf Compliance, Menschenrechte sowie Sportrecht und als Schiedsrichterin am internationalen Court of Arbitration for Sport (CAS) in Lausanne tätig.

Anforderungen an den Menschenrechtsschutz genügen müssen. Im Zielland einer Investition erlassene Gesetze und andere staatliche Maßnahmen zum Schutz der Bevölkerung, können den Wert der Investition beeinflussen und unter Umständen Grundlage für ein Verfahren vor einem internationalen Investitionsschiedsgericht sein. Schiedsgerichten kommt dabei die Aufgabe zu, die im Völkerrecht verankerten Menschenrechte mit den Rechten des Investors aus einem Investitionsschutzabkommen in Einklang zu bringen. In dem Fall *Saur International v. Argentinien* erklärt das Schiedsgericht z.B., dass Investitionsschutz und Menschenrechte (hier der Zugang zu Wasser) auf gleicher Stufe stehen. Die regulierenden Staaten argumentieren in der Regel, dass die Erhöhung des Menschenrechtsstandards in ihrem Land eine gewisse Beschneidung von Investorenrechten rechtfertige.

Da in den älteren Investitionsschutzabkommen eine direkte Bezugnahme auf Menschenrechte aber in der Regel fehlt, haben sich viele Schiedsgerichte bei der Berücksichtigung dieses Arguments bisher oft zurückhaltend gezeigt. Auch hier ist das Bewusstsein für die Problematik aber gestiegen. Die in der öffentlichen Debatte an der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit geäußerte Kritik hat insofern deutliche Wirkung gezeigt. So enthalten die von der Europäischen Union kürzlich abgeschlossenen Freihandelsabkommen EFTA (mit Singapur) und CETA (mit Kanada) eine ausdrückliche Klausel bezüglich des Schutzes der Menschenrechte und betonen das Recht der Staaten zur Regulierung menschenrechtsrelevanter Materien. Die Unternehmen sollten sich daher auch in dieser Hinsicht darauf einstellen, dass der Schutz ihrer Auslandsinvestitionen in Zukunft stärker von der Einhaltung hoher Menschenrechtsstandards abhängen wird.



ICC-Stellungnahme zu Wirtschaft und Menschenrechte

Es ist die Pflicht der Staaten, die Rahmenbedingungen für Menschenrechtsschutz zu sichern. Gleichwohl haben die Unternehmen eine wichtige Rolle innerhalb ihrer Geschäftstätigkeit. Bei dem Thema „Menschenrechte“ setzen Politik und Wirtschaft auf internationaler Ebene auf die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte von 2011. Diese sind weltweit Standard: Mehr als 40 Staaten haben Nationale Aktionspläne (NAPs) auf Basis der Leitprinzipien verschiedet oder sind derzeit dabei einen NAP zu entwickeln.

Im vergangenen Jahr initiierten einzelne Staaten auf UN-Ebene allerdings Diskussionen zu einem neuen, rechtsverbindlichen Abkommen zum Thema „Wirtschaft und Menschenrechte“. U.a. Ecuador hat im September 2017 erstmals ein Dokument mit „Elementen“ für einen rechtlich bindenden Vertrag vorgelegt. Als Reaktion darauf hat sich die ICC als Vertreter der internationalen Wirtschaft ausdrücklich

gegen diese „Elemente“ ausgesprochen. Grund dafür ist, dass die Initiative für ein neues Regelwerk den entscheidenden Konsens gefährde, der durch die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte bestehe. Zudem sind die vorgeschlagenen „Elemente“ unklar, insbesondere da sich der Anwendungsbereich auf transnationale Konzerne (TNCs) beschränkt.

Die Initiative für ein neues Abkommen bedeutet eher Rückschritt als Fortschritt: Die Diskussion um ein Abkommen wirkt den derzeitigen Bestrebungen der Staaten zur Entwicklung von NAPs entgegen, weil es einen Konsens aufbricht, der bereits 2011 gefunden wurde. Neue Initiativen machen derzeit nur Sinn, wenn die UN-Leitprinzipien dabei nicht in Frage gestellt werden.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission CSR und Anti-Korruption, Jacqueline Albers, S. 70.

SEE HOW WE SEE

Als eine der global führenden Anwaltskanzleien beraten wir weltweit viele der größten und ambitioniertesten Unternehmen und Organisationen.

Unsere Mandanten vertrauen uns bei ihren wichtigsten Transaktionen, Streitigkeiten und Projekten.

HERBERTSMITHFREEHILLS.COM

Finanzierung der SDGs

Wie Steuerpolitik den Erfolg bestimmen kann

Steuerpolitik ist kein eigenständiges UN-Nachhaltigkeitsziel (SDG). Gleichwohl ist offensichtlich, dass gerade auch viele Entwicklungsländer bei der Bekämpfung von Armut und Arbeitslosigkeit scheitern. Eine effiziente Steuerverwaltung ist daher Grundlage dafür, die dringend benötigten finanziellen Mittel zum Aufbau und der Verbesserung der Infrastruktur zu beschaffen und dadurch ein attraktives Umfeld für ausländische Direktinvestitionen zu ermöglichen.

Hintergrund

Bereits in 2015 hat die UN-Generalversammlung die Agenda 2030 mit 17 Zielen zur nachhaltigen Entwicklung von Entwicklungsländern (Sustainable Development Goals – SDG) verabschiedet. Im Zentrum dieses Konzepts, das von der ICC uneingeschränkt unterstützt wird, steht die Förderung des Wirtschaftswachstums, die Verbesserung des Lebensstandards, die Schaffung von Chancengleichheit sowie ein nachhaltiges Management von Ressourcen. Diese politischen Ziele können indessen nur über ein effizientes Steuersystem ohne Korruption gewährleistet werden, da die dafür notwendige Infrastruktur – neben Krediten – nur durch entsprechende Steuereinnahmen erreicht werden kann. Diese Steuereinnahmen müssen dem Staat nachhaltig zufließen.

Behördliche Zusammenarbeit

Die Globalisierung beeinflusst die Besteuerung von Unternehmen sehr stark. Während die Steuern auf Unternehmensgewinne indessen durch die lokalen Finanzbehörden erhoben werden, agiert die Wirtschaft immer internationaler („Business goes global, taxes stay local“). Diese Entwicklung macht es notwendig, dass die nationalen Finanzbehörden zusammenarbeiten und diese Zusammenarbeit effektiv abgewickelt werden kann. Nur gemeinsam können die beteiligten Staaten Prozesse schaffen, internationale Standards setzen und die komplexen Problemstellungen der Besteuerung international tätiger Unternehmen bewältigen. Während die Diskussion auf Ebene der OECD stark durch die weltweit führenden Industriestaaten geprägt wird, dürfen Entwicklungsländer nicht von diesen Entwicklungsprozessen ausgeschlossen werden. Vor diesem Hintergrund sind die Bemühungen der Vereinten Nationen uneingeschränkt zu begrüßen und zu unterstützen, die für international tätige Unternehmen durch die OECD entwickelten Besteuerungsgrundsätze auf Entwicklungsländer zu übertragen bzw. an deren Bedürfnisse anzupassen. Beispielfhaft ist auf die Führung von internationalen Verständigungsverfahren zu verweisen, innerhalb derer die für Unternehmen so schmerzhaft Doppelbesteuerung von Gewinnen vermieden werden kann. Verständigungsverfahren führen zu einem gerechten Interessenausgleich der involvierten Staaten und sind dazu geeignet, Steuerschlupflöcher zu schließen. Eine Zusammenarbeit zwischen Finanzbehörden ist darüber hinaus notwendig, um die „aggressive“ Steuerplanung global agierender Unternehmen zu bekämpfen. Die Praxis zeigt, dass nur in Ausnahmefällen Entwicklungsländer unmittelbar in solche Steuergestaltungsinstrumente involviert sind.

Erhöhung der Transparenz

Wenn es einen wesentlichen Trend der internationalen Unternehmensbesteuerung der letzten Jahre gibt, dann die Transparenz. Während früher die Finanzbehörden

ICC POSITION PAPER

TAX AND THE UNITED NATIONS SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

Introduction

The International Chamber of Commerce (ICC), as the world business organization, works to promote open, rules-based multi-lateral trade and investment, the market economy system, sustainable economic growth, responsible business conduct and a global approach to regulation. ICC supports business' contribution to peace, prosperity and inclusive growth. In the area of taxation, ICC seeks to promote transparent and non-discriminatory treatment of foreign investments and earnings that eliminates tax obstacles to cross-border trade and investment.

Beitrag der ICC zur First Global Conference vom 14. - 16. Februar 2018 bei den UN in New York. Veranstalter waren der Internationale Währungsfonds, die OECD, die Vereinten Nationen (UN) und die Weltbank. Die ICC wurde vertreten von Susana Bokobo, Stellvertretende Vorsitzende der ICC-Steuerkommission, Tax Exploration and Production (E&P) Global Policies Leader, Repsol, und Janine Juggins, Executive Vice President Global Tax, Unilever, bei der Diskussion „Tax, BEPS and the SDGs“.

eine „Holschuld“ von steuerrelevanten Informationen bei dem Unternehmen hatten, werden ihnen heute solche Informationen häufig „auf dem Tablett serviert“. Besonders offenkundig wird dies beim sog. Country-by-Country Report, wonach den internationalen Finanzbehörden die Gewinnallokation im Konzern weltweit in einer Tabelle präsentiert wird. Es ist und sollte selbstverständlich sein, dass derartige Finanzinformationen auch den Finanzbehörden von Entwicklungsländern zur Verfügung gestellt werden. Man muss aber auch sehen, dass eine solche Transparenz in vielen Fällen zulasten des Steueraufkommens der weltweit erfolgreichen Industriestaaten (auch Deutschland!) führen wird. Entwicklungspolitisch werden die Entwicklungsländer einen angemessenen Teil des weltweit entstehenden „Gewinnkuchens“ für sich in Anspruch nehmen wollen. Dies vermutlich zu Recht, da nur so das Steueraufkommen zur Erreichung der SDG zur Verfügung steht.

Leistungsgerechte Besteuerung und Steuerwettbewerb

Die Steuersysteme von Entwicklungsländern entsprechen häufig noch nicht den Standards, wie wir sie in Industriestaaten kennen. Beispielsweise werden oft unangemessen hohe Quellensteuern auf bestimmte Zahlungen (z.B. für Lizenzen oder Dienstleistungsentgelte) erhoben, oder es werden bestimmte Aufwendungen von einem steuerlichen Betriebsausgabenabzug ausgenommen. Derartige

Besteuerungssysteme verhindern ausländische Direktinvestitionen und sollten abgeschafft bzw. gemindert werden. Darüber hinaus ist eine effiziente Verwaltung – wie in der EU auch das Beispiel Griechenland zeigt – Grundlage eines jeden funktionierenden Staates. Daher sind die Entwicklungsländer – mit Unterstützung der Vereinten Nationen und den Regierungen der Industriestaaten (z.B. G20) – aufgerufen, alles zu tun, um eine effiziente Steuerverwaltung aufzubauen. Es versteht sich von selbst, dass diese korruptionsfrei arbeiten muss.

Fazit

Nur durch ein effektives, transparentes und kooperatives Steuersystem können die durch die Vereinten Nationen entwickelten Ziele zur nachhaltigen Entwicklung in Entwicklungsländern umgesetzt werden. Die derzeitigen Entwicklungen im internationalen Steuerrecht hin zu mehr internationaler Transparenz und internationaler Zusammenarbeit zwischen den Finanzbehörden bieten auch für Entwicklungsländer die Chance, ihre Steuerpolitik neu auszurichten. Im Zentrum sollten dabei die Verbesserung der Verwaltungseffizienz, die Bekämpfung der Korruption sowie die Einführung eines investitionsfreundlichen Steuerumfeldes für ausländische Investoren stehen.



Dr. Xaver Ditz

ist Partner und Steuerberater bei Flick Gock Schaumburg, Bonn. Er ist Mitglied der ICC Task Force zum Thema Tax & SDGs.



Digitalisierung & nachhaltige Entwicklung

Die transformative Kraft der Digitalisierung zur Erreichung der SDG

Bis 2030 wollen die Vereinten Nationen 17 nachhaltige Entwicklungsziele – die sog. Sustainable Development Goals (SDGs) – erreichen. In weniger als 12 Jahren soll dadurch eine gerechtere und nachhaltigere Welt geschaffen werden. Auf dem Weg zu diesen ambitionierten Zielen ist Informations- und Kommunikationstechnologie unverzichtbar. Sie leistet einen wertvollen Beitrag für mehr Lebensqualität, Verteilungsgerechtigkeit sowie Ressourceneffizienz und Umweltschutz.

UN und die Agenda 2030

Eine Welt ohne Armut, in der es keine Geschlechterungleichheit mehr gibt, gute Gesundheitsfürsorge und Bildung für alle verfügbar ist und wirtschaftliche Entwicklung nicht mehr auf Kosten der Umwelt geht. Das ist die ehrgeizige Vision, die 193 Staaten bei der Generalversammlung der Vereinten Nationen 2015 in die Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung gegossen haben. Ziel ist es, allen 8,5 Milliarden Menschen wirtschaftlichen Fortschritt und Wohlstand zu ermöglichen – im Einklang mit sozialer Gerechtigkeit und mit Rücksicht auf die ökologischen Grenzen des globalen Wirtschaftswachstums. Den Kern der Agenda 2030 bilden 17 Ziele für eine nachhaltige Entwicklung: die SDGs. Neu ist, dass die Ziele universell anwendbar sind – für Industriestaaten ebenso wie für Entwicklungsländer – und erstmals alle drei Dimensionen der Nachhaltigkeit berücksichtigen: Soziales, Umwelt und Wirtschaft.

ICT und nachhaltige Entwicklung

Die Digitalisierung verändert die Welt, in der wir leben. Internet of Things, ortsunabhängige Konnektivität, Echtzeitverfügbarkeit von Daten, Virtualisierung, Augmented Reality und künstliche Intelligenz verbreiten digitale Lösungen mit beispielloser Geschwindigkeit

und Reichweite. So hat es nur 24 Jahre gedauert, um 70 % der afrikanischen Bevölkerung südlich der Sahara Zugang zu Mobilfunknetzen zu ermöglichen und damit die Zugangs- und Partizipationsmöglichkeiten der ärmsten Menschen der Welt zu verbessern.

Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT) ist ein wichtiger Verbündeter bei der Erreichung der SDGs bis 2030. Die transformative Kraft digitaler Lösungen spielt dabei eine zentrale Rolle. Die Global e-Sustainability Initiative (GeSI), ein Verband aus Unternehmen, staatlichen Organisationen und NGOs, analysiert den Beitrag von ICT für nachhaltige Lösungen und stellt Know-how und Best Practices bereit. Studien von GeSI zeigen, dass kein einziges Land – auch nicht die G8 – auch nur die Hälfte der SDGs vollständig erreicht hat. Jedes vierte Land weltweit hat sogar Aufholbedarf bei allen SDGs. Um diese Lücke zu füllen, kann ICT einen zentralen Beitrag leisten.

Die Agenda 2030 führt „ICT“ explizit in den Detailzielen von vier der 17 SDGs auf. Eine Studie von Accenture und GeSI zeigt auf, dass digitale Lösungen sogar zur Überwindung der Herausforderungen aller 17 SDGs bis 2030 zentrale Wegbereiter sein können.



In Bezug auf ICT sind alle drei Dimensionen der Nachhaltigkeit relevant: Ökologie, Ökonomie und Soziales. So können digitale Lösungen unter anderem dabei helfen, den Verbrauch von Ressourcen zu reduzieren, Stromnetze zu stabilisieren, Arbeitsabläufe zu vereinfachen oder die medizinische Versorgung weiter zu verbessern. Dabei ist die Telekommunikationsinfrastruktur ein entscheidendes Fundament für eine nachhaltige Gesellschaft, denn nur mit Hilfe des Breitbandausbaus kann die Digitalisierung voranschreiten.

Für die folgenden SDGs ist insbesondere ICT unverzichtbar:

SDG #9 – Eine belastbare Infrastruktur aufbauen, inklusive und nachhaltige Industrialisierung fördern und Innovationen unterstützen. Den Zugang zur Informations- und Kommunikationstechnologie erheblich erweitern sowie anstreben, in den am wenigsten entwickelten Ländern bis 2020 einen allgemeinen und erschwinglichen Zugang zum Internet bereitzustellen

Um dieses Ziel zu erreichen, bedarf es Investitionen in die Infrastruktur. Im Fokus steht dabei die Netzinfrastruktur. Schnellere, flächendeckend verfügbare Datendienste, sichern wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und gesellschaftliche Teilhabe. Bis 2030 können 2,5 Milliarden Menschen zusätzlich vernetzt werden.

Smart Manufacturing und Smart Logistics können eine nachhaltige Industrialisierung fördern, die sowohl wirtschaftliche als auch ökologische Vorteile bietet. Im Jahr 2030 können sie gemeinsam Kosteneinsparungen in Höhe von 982 Milliarden US-Dollar ermöglichen. Dazu kommt die hohe Ressourceneffizienz, die Energieeinsparungen von 5,3 Milliarden MWh und Kraftstoffeinsparungen von 267 Milliarden Liter möglich macht.

Im Hamburger Hafen verbessert Smart Logistics den Verkehrsfluss der Lkw-Transporte. Hierzu werden

alle relevanten Verkehrs- und Infrastrukturdaten erfasst und in Echtzeit analysiert. Die Ergebnisse dienen dazu, die Verkehrsteilnehmer z.B. über Wartezeiten, alternative Routen oder freie Parkplätze zu informieren.

SDG #4 – Inklusive, gerechte und hochwertige Bildung gewährleisten und Möglichkeiten des lebenslangen Lernens für alle fördern

Der Breitbandausbau ermöglicht vielen Menschen den Zugang zu digitalen Bildungsmedien. Medienkompetenz ist daher ein wichtiger Schlüssel zur Chancengleichheit und gesellschaftlichen Teilhabe. So setzen wir uns dafür ein, Menschen unabhängig von sozialer Herkunft und persönlichen Fähigkeiten einen kompetenten und sicheren Umgang mit neuen Technologien zu ermöglichen. Mit Projekten und Initiativen in Deutschland und Europa richten wir uns an Kinder und Jugendliche ebenso wie an Erwachsene und Menschen im höheren Lebensalter. Mit der „Teachtoday“-Initiative vermitteln wir direkte Medienkompetenz. Die Deutsche Telekom Stiftung unterstützt dabei zahlreiche Projekte im MINT-Bereich.

SDG #11 – Städte und Siedlungen inklusiv, sicher, widerstandsfähig und nachhaltig machen

In Städten entsteht ein Großteil der weltweiten CO₂-Emissionen. Gleichzeitig können sie auch Treiber und Ausgangspunkt einer nachhaltigen Entwicklung sein. Digitale Lösungen werden eine wichtige Rolle bei der nachhaltigen Urbanisierung spielen und die Städte intelligenter und nachhaltiger machen – Smart Cities. Innovative Lösungen, wie intelligente Straßenbeleuchtung, die Lichtintensität und Energieverbrauch auf der Grundlage von Fußgänger- und Verkehrsaufkommen steuern, oder Smart-Metering-Lösungen zur Optimierung des Wassermanagements können, den Ressourcenverbrauch drastisch reduzieren.



Niels Matteo Vincenzo Böhm

ist Senior Expert Public and Regulatory Affairs bei der Deutschen Telekom AG in Bonn. Dort begleitet er aus dem Team European Affairs heraus die Aktivitäten der Deutschen Telekom bei ICC Germany und der ICC-Kommission Digital Economy.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Digital Economy, Mareike Günther, S. 70.

LEI – von der Pflicht zur Kür

Der „digitale Personalausweis“ eines Unternehmens

Viele Banken führen Wertpapier- und andere Geschäfte für ihre Firmenkunden seit Januar 2018 nur noch aus, wenn deren Legal Entity Identifier (LEI) vorliegt. Wahrscheinlich betrachten viele Unternehmen diesen LEI zunächst als weiteren regulatorischen Auswuchs. Doch aus der lästigen Pflicht kann dank der weltweit einheitlichen Identifizierung juristischer Personen ein entscheidender Impuls zur Beschleunigung, Effizienzsteigerung und Kosteneinsparung im internationalen Handel werden.



Wie entstand der LEI?

Als der Zusammenbruch von Lehman Brothers vor zehn Jahren die globale Finanzkrise auslöste, war kaum erkennbar, wer von den beteiligten Parteien davon in welchem Umfang betroffen war. Es gab kein einheitliches globales Identifikationssystem, sodass das Engagement einzelner Kontrahenten nicht zuverlässig zu bewerten war. Im April 2009 beauftragten deshalb die zwanzig wichtigsten Industrie- und Schwellenländer (G20) auf ihrem Gipfeltreffen das Financial Stability Board (FSB), das globale Finanzsystem zu überwachen und Empfehlungen für die weltweit eindeutige Identifizierung juristischer Personen auszusprechen. So entstand der LEI als international standardisierte und weltweit gültige zwanzigstellige Kennung für Teilnehmer am Finanzmarkt, also beispielsweise für Unternehmen, Banken oder Investmentfonds. Die Finanzmarkttrichtlinie Markets in Financial Instruments Directive (MiFID II) sowie die neu erlassene Verordnung Markets in Financial Instruments Regulation (MiFIR) verpflichten Banken, die Aufsichtsbehörde über alle ausgeführten meldepflichtigen Transaktionen für ihre Kunden zu informieren. Zur eindeutigen Identifizierung des Kunden ist dabei dessen LEI anzugeben.

Welche Geschäfte sind meldepflichtig?

Die Vorschriften der MiFID II und MiFIR betreffen Geschäfte („Wertpapierdienstleistungen“ und „Anlagentätigkeit“), die im Kundenauftrag in sog. „Finanzinstrumente“ getätigt werden. Als Finanzinstrumente gelten übertragbare Wertpapiere wie Aktien, Anleihen, Zertifikate und Fondsanteile sowie Derivate wie Swaps, Futures und Optionen. Wenn ein Produkt mit einer Internationalen Wertpapierkennnummer (ISIN) gekennzeichnet ist, handelt es sich in der Regel um ein Finanzinstrument im Sinne von MiFID II.

Wer braucht einen LEI?

Grundsätzlich sind alle juristischen Personen wie GmbHs, AGs, GbRs, aber auch KGs und OHGs, die Geschäfte in Finanzinstrumenten tätigen wollen, LEI-pflichtig. Das gilt auch für Verkäufe oder Überträge aus Depotbeständen und Instrumente wie Derivate oder ETFs. Nicht betroffen sind Kassageschäfte in Währungen und Rohstoffen.

Der einmal erteilte LEI ist ein Jahr gültig. Danach muss er verlängert werden, um die Aktualität der Daten sicherzustellen. Dabei werden die Referenzdaten von der LEI-Vergabestelle erneut gegenüber einer Drittquelle validiert. All dies ist kostenpflichtig: In der Regel

fallen für den Erstantrag 80 Euro an und für die Verlängerung 70 Euro. Aktuell sind weltweit ca. 1,1 Mio LEI's vergeben, davon in Deutschland ca. 100.000.

Welche Daten enthält der LEI?

Die von der Internationalen Organisation für Normung entwickelte ISO-Norm 17442 definiert einen Satz von LEI-Referenzdaten als die wesentlichsten Elemente der Identifikation:

- Offizieller Name
- Registrierte Anschrift
- Land der Gründung
- Codes für die Darstellung der Ländernamen und ihrer Unterbereiche
- Datum der ersten LEI-Zuweisung, der letzten Aktualisierung der LEI-Daten und den Ablauftermin.

Diese „Visitenkartendaten“ werden als „Level 1-Daten“ bezeichnet. Sie geben Antwort auf die Frage „Wer ist wer?“. Seit Mai 2017 wird im Schritt 2 begonnen, mittels LEI auch die Frage nach „Wer gehört wem?“ zu beantworten. Mit dieser Erweiterung kann die Muttergesellschaft eines Rechtsträgers bestimmt und umgekehrt die Rechtsträger, die einer Muttergesellschaft gehören, ermittelt werden. Ein weiterer möglicher Ausbauschritt könnte z.B. auch Angaben zum ultimativen wirtschaftlich Berechtigten enthalten.

Sobald die Daten zu den Muttergesellschaften für den gesamten LEI-Bestand verfügbar sind, bietet die Global Legal Entity Identifier Foundation (GLEIF) eine einzigartige und kostenlose Datenquelle – und das nicht nur für Geschäfte in Finanzinstrumenten.

Gerade für Investoren wäre zur Erfüllung von individuellen Allokationsvorgaben sowie zur Vermeidung von Clusterrisiken bei ihren Investitionen eine eindeutige Branchenklassifizierung durch den LEI eine große Erleichterung, wie es z.B. bei der WZ2008 des Statistischen Bundesamts der Fall ist.

Welche Perspektiven bietet der LEI für den weltweiten Handel?

Der Know-Your-Customer-Prozess (KYC) und damit verbunden die Feststellung der Identität von Beteiligten an einem Handelsgeschäft nimmt mit zunehmenden Anforderungen von Seiten der Regulatoren immer mehr Zeit in Anspruch. Je mehr Beteiligte an



Rüdiger Geis

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

einer Lieferkette im grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungsverkehr und für die Berichterstattung an öffentliche Stellen (z.B. Zoll, Steuerbehörden usw.) zu identifizieren und überprüfen sind, desto höhere Kosten treten auf. Gegenwärtige Identifizierungs- und Verifizierungsprozesse nutzen in der Regel mehrere Datenbanken, in denen die jeweiligen Beteiligten häufig mit unterschiedlichen Namens- und Adresssätzen geführt werden. Ein Beispiel: Die Export-Import KG kann auch unter Ex-IM KG oder ExIm Kommanditgesellschaft oder anderen Kombinationen im jeweiligen System aufgeführt sein. Wenn man jetzt noch mögliche unterschiedliche Schreibweisen in der Adresse hinzuzählt (z.B. einmal Straße, einmal Str.), können schnell zehn oder mehr Datensätze für die gleiche Firma vorhanden sein.

Weitere Kostenersparnisse können durch eine deutliche Reduzierung von sog. „false positives“, also ein erster Hinweis auf eventuelle sanktionsrelevante Beteiligte, die sich bei weiteren, oft manuellen Prüfungen als falsche Treffer z.B. wegen Namensgleichheit oder ähnlicher Namen herausstellen.

Eine McKinsey-Studie zum Thema LEI geht bei einer konsequenten Verwendung und damit verbundenem höheren Automatisierungsgrad diverser Prüfungsschritte, allein für im internationalen Handel tätige Banken, von Kosteneinsparungen zwischen 250 und 500 Millionen US-Dollar pro Jahr aus.

Wie nutzen Banken den LEI?

Mit dem LEI steht eine weltweit einheitliche und eindeutige Datenbasis zwecks Identifizierung zur Verfügung, das gerade international tätige Unternehmen und Banken im internationalen Handel nutzen können, um Kosten zu reduzieren. Eine einheitliche Verwendung des LEI kann damit auch dazu führen, dass Banken Geschäftsbeziehungen, die aufgrund zu hoher Kosten für KYC nicht rentabel waren, nun wieder ertragsbringend eingehen können. Damit kann der LEI auch einen wichtigen Schritt zur Financial Inclusion, also insbesondere den wiedergewonnenen Zugang von kleineren Firmen und kleineren Banken im Ausland zum internationalen Handel, unterstützen.

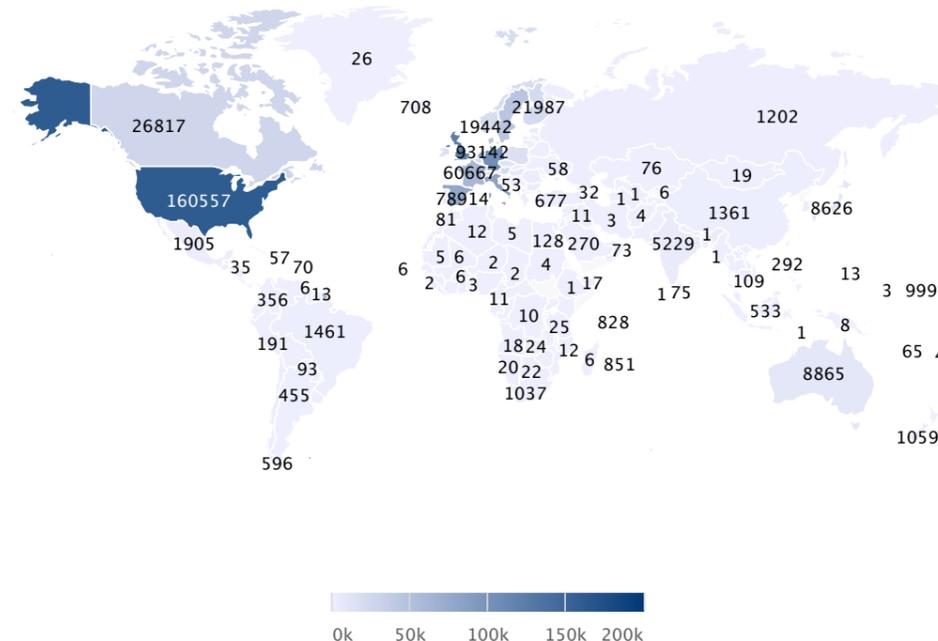
Ein typisches Anwendungsgebiet könnte das dokumentäre Auslandsgeschäft sein. Viele der damit im Vorfeld und bei der Abwicklung verbundenen Arbeitsschritte erfordern eine Identitätsprüfung und einen Abgleich der im Geschäft Beteiligten. Dies können zum einen der Exporteur oder Importeur, zum anderen aber auch Beteiligte wie z.B. der Frachtführer

sein. Dies ist ein manueller, zeitraubender Prozess, da die eindeutigen Kennzeichnungen weder in den SWIFT-Nachrichten noch in den eingereichten Dokumenten enthalten sind, die zwischen den Banken ausgetauscht werden. Mit dem LEI könnte dieser Aufwand reduziert werden.

Wie nutzen FinTechs den LEI?

Selbst bei reduziertem Aufwand kann das dokumentäre Auslandsgeschäft allein den bestehenden Finanzierungs- und Risikoabsicherungsbedarf in den globalen Handelsbeziehungen nicht decken. Laut WTO werden bereits heute mehr als 85 % des weltweiten Handels auf offener Rechnungsbasis, meist in Verbindung mit Zahlungszielen, abgewickelt. Mit fortschreitendem Ausbau von internationalen Wertschöpfungsketten wird dieser Prozentsatz weiter steigen. Gerade bei langjährigen Geschäftsbeziehungen scheuen Unternehmen den hohen prozessualen Aufwand und die damit verbundenen Kosten des dokumentären Auslandsgeschäfts. Für die deutsche Exportwirtschaft ist das eine große Herausforderung. Denn viele Unternehmen suchen nach Lösungen für das Liquiditäts- und Risikomanagement im Zusammenhang mit einzelnen oder revolving Handelsforderungen gegen Unternehmen im Ausland. Der Einsatz moderner Technologien ermöglicht ein neues Lösungsspektrum. FinTechs ersetzen administrativen Aufwand durch Vollautomatisierung und die First Mover in diesem Bereich bieten bereits Lösungen für den Verkauf von Handelsforderungen. Sie verschlanken regulatorische und administrative Prozesse: So werden heutzutage die Forderungsprüfung, die Zahlungsabwicklung sowie die Bereitstellung von notwendigen Verträgen für den regresslosen Verkauf von Handelsforderungen von Software bzw. web-basierten Plattformen übernommen. Zudem erschließen FinTechs neue Kapitalquellen wie z.B. Versicherungen, Asset-Manager und Unternehmen als Käufer von Handelsforderungen. FinTechs knüpfen so ein Netzwerk aus diversen Stakeholdern und schaffen damit einen Markt, der flexibel und schnell die beste Finanzierungs- und Risikoabsicherungslösung ermittelt.

Dieses Geschäftsmodell setzt auf eine eindeutige Identifizierung von Unternehmen in verschiedenen Ländern innerhalb kürzester Zeit. Der Prozess, die ausländischen Geschäftspartner zu identifizieren, ist jedoch nur schwer ohne ein globales Verzeichnis durch Vollautomatisierung darstellbar. Je nach Land gelten unterschiedliche Identifizierungsmerkmale und Regeln als verbindlich, in Deutschland z.B. die Handelsregisternummer plus Registergericht. Das



Übersicht zu den erteilten LEI-Vergaben nach Ländern | © www.gleif.org

bedeutet, dass eine Software auf hunderte verschiedener lokaler Datenbanken oder Verzeichnisse zugreifen müsste. Der LEI bildet somit die Grundvoraussetzung für Finanzierungslösungen die einer globalen, digitalisierten Wirtschaft gerecht werden. Er ermöglicht eine eindeutige Identifizierung des Geschäftspartners unabhängig von den regionalen Handhabungen. Das findet bereits heute praktische Anwendung und ebnet Unternehmen den Weg zu neuen Finanzierungsquellen. Unter Angabe des LEI des Handelspartners, können deutsche Unternehmen auf TrustBills individuelle Forderungen an verschiedene Unternehmen in diversen europäischen Ländern mit wenigen Mausklicks verkaufen.

Zusätzlich wird dem LEI eine Schlüsselrolle bei der Errichtung von (inter-)nationaler Lieferkettenfinanzierung zukommen. Lieferanten, die in ihren Heimatländern nur geringe Finanzierungsmöglichkeiten vorfinden, profitieren dann durch einen erleichterten Zugang zu transaktioneller Liquiditätsgenerierung. Das wird dem internationalen Handel nochmals Auftrieb verleihen. Durch die konsequente Verbreitung des LEI fällt ein großes Hemmnis weg, das insbesondere die Schwellenländer bisher an einer vollen Partizipation am Welthandel gehindert hat.

Wie nutzen Unternehmen den LEI?

Für eine Vielzahl an Unternehmen in Deutschland greift die LEI-Pflicht – und zwar nicht nur für große Konzerne oder vermögensverwaltende Betriebe. Auch der klassische Mittelständler, der sich bei einem Exportgeschäft mit dem Kauf eines Währungsderivates gegen Devisenkurschwankungen absichert, muss einen LEI vorweisen können. Denn: Die Verpflichtung ist nicht vom Umfang der Kapitalmarktgeschäfte abhängig, sondern beginnt praktisch mit der ersten Transaktion einer juristischen Person. Insbesondere bei Betrieben, die im Import- oder Exportgeschäft tätig sind, ist der LEI damit auch im klein- und mittelständigen Unternehmensbereich ein wichtiges Thema.

Gleichwohl tun Unternehmer gut daran, beim Blick auf den LEI nicht nur die Pflicht, sondern auch die Kür im Auge zu behalten. Angesichts der rasant fortschreitenden Digitalisierung in der Unternehmensfinanzierung und der Entwicklung innovativer Finanzierungsmodelle kann der LEI sozusagen als „digitaler Personalausweis“ eines Unternehmens dienen, der den effizienten Zugang zu neuen Finanzierungsformen bietet. Da mithilfe des LEI bislang arbeitsintensive Prozesse wie Identitäts- und



Dirk Oliver Haller

ist Vorstand der DFT Deutsche Finetrading AG. Er blickt auf langjährige Erfahrung im Bereich Handel und Unternehmensfinanzierung zurück, bevor er 2011 die DFT AG gründete. Sie zählt zu den bundesweit führenden Anbietern im Segment der bankenunabhängigen Finetrading-Finanzierung.

Bonitätsprüfung erheblich vereinfacht und beschleunigt werden können, ist zu erwarten, dass schon bald LEI-basierte Finanzierungsprozesse auf den Markt gebracht werden, die gerade für kleine und mittelständische Unternehmen neue Optionen bieten. Ob Forderungsverkauf, Finetrading oder Exportfinanzierung: Das neue Identifikationsverfahren kann – wenn es effizient eingesetzt wird – bei der Finanzierung kleinerer und mittelgroßer Summen ganz neue Türen öffnen. Auch die DFT Deutsche Finetrading AG prüft derzeit als einer der bundesweit führenden Anbieter von Finetrading-Finanzierungen, inwieweit durch das neue Identifikationsverfahren Prozesse noch effizienter gemacht werden können.

Den überschaubaren Kosten für die Erstaussstellung und jährliche Verlängerung des LEI steht ein beachtenswertes Zukunftspotenzial gegenüber. Wenn LEI-basierte neue Finanzierungsmodelle an den Markt gebracht werden, kann es sich durchaus lohnen, auf freiwilliger Basis am neuen Identifikationsverfahren teilzunehmen und damit neue Wege in der Unternehmensfinanzierung zu erschließen.

Fazit

Aus der lästigen Pflicht kann ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg zur weiteren Digitalisierung der weltweiten Handelsgeschäfte werden. Voraussetzung wäre, dass sich der LEI dort genauso etabliert wie bei Finanzinstrumenten. Innerhalb der Internationalen Handelskammer (ICC) gibt es Überlegungen, wie man die Nutzung des LEI weiter verstärken und für Handelsgeschäfte optimal nutzen kann.

Einfach online: So erhalten Sie Ihren LEI

Der LEI kann online bei jeder zugelassenen Vergabestelle beantragt werden. Die Vergabestelle prüft die eingegebenen Daten. Wenn alles okay ist oder erforderliche Korrekturen vorgenommen worden sind, erteilt sie den LEI. Alle Vergabestellen sind auf den Internetseiten der Global Legal Entity Identifier Foundation (GLEIF) unter www.gleif.org/de/ aufgelistet. Am einfachsten ist es natürlich, eine



ICC Trade Register Report 2017

Die ICC erstellt jährlich einen ICC Trade Register Report. Die gesammelten Marktdaten geben einen guten Überblick über das geringe Ausfallrisiko der verschiedenen Formen der Handelsfinanzierung. Der Report ist Grundlage eines umfassenden Dialogs der Wirtschaft mit der Politik zur Regulierung im Bereich der globalen Handelsfinanzierung. In diesem Jahr geht der Report auch auf LEI im Sinne eines „digitalen Personalausweises“ für Unternehmen ein, den die G20 im Jahr 2010 erstmals gefordert hat und den nun bereits 600.000 Unternehmen beantragt haben. Der Report geht davon aus, dass die globale Umsetzung eine positive Auswirkung auf die Einbeziehung von KMU in die Handelsfinanzierung haben und ebenso bei Vorkehrungen gegen Finanzkriminalität nützlich sein wird. Daher sei es zu begrüßen, wenn Regierung und Organisationen die Umsetzung des Vorhabens unterstützen.



Bundesanzeiger Verlag

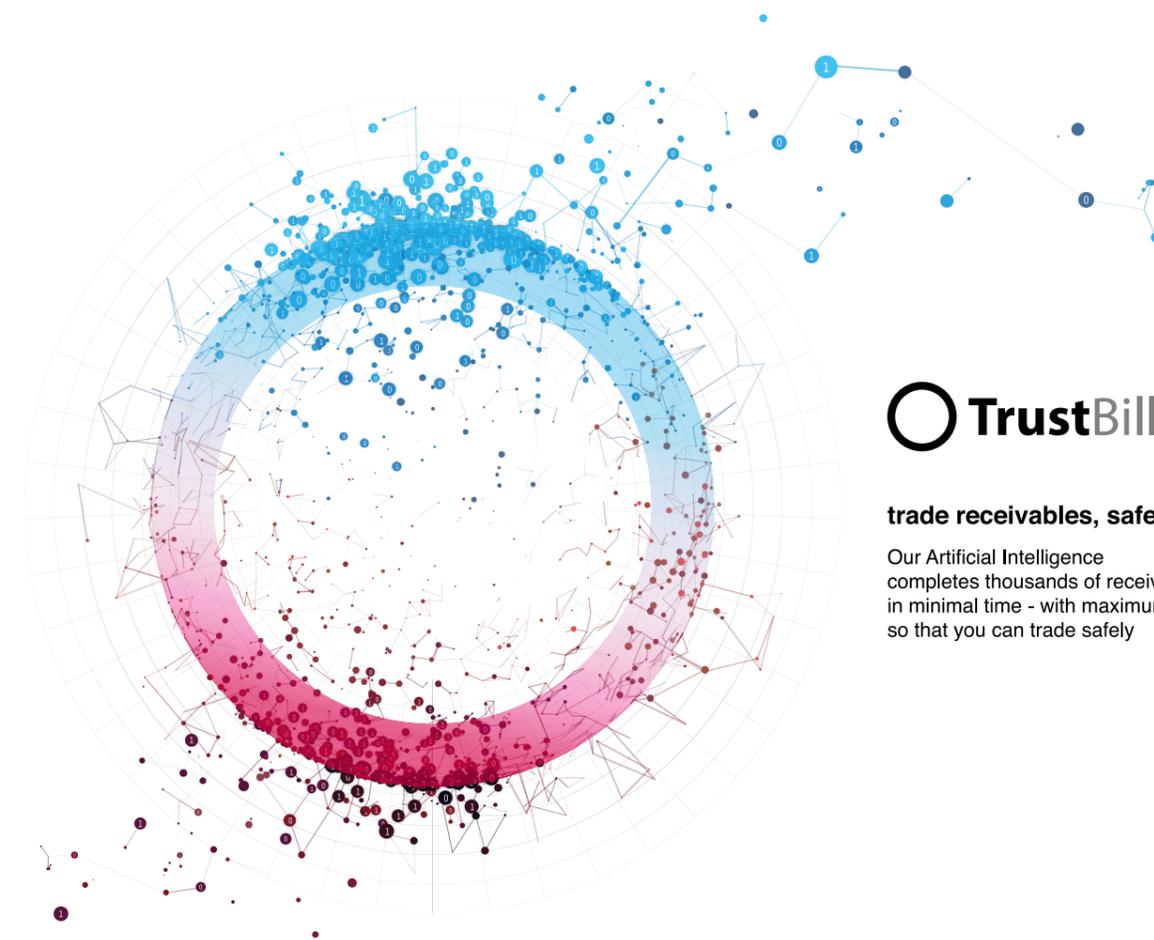
Vergabestelle in der eigenen Landessprache auszuwählen, für Deutschland beispielsweise den Bundesanzeiger Verlag. Tipps sowie Fragen und Antworten (FAQ) zur Nutzung des LEI finden Sie unter: www.leireg.de. Oder wenden Sie sich an den Service des Bundesanzeiger Verlags unter: 0800 - 123 43 35.

Deutschland ist Mittelstand. Wir sind die Mittelstandsbank.



www.commerzbank.de/mittelstandsbank

Bei einer Befragung von Finanzchefs nach den Top-3-Banken im deutschen Firmenkundengeschäft durch das Magazin FINANCE belegte die Commerzbank erneut Platz 1. FINANCE, Ausgabe 03/04 2018



trade receivables, safely

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

Sprachrisiko in der internationalen Vertragspraxis

Vertragssprache als wichtiges Instrument der Vertragsgestaltung

Die Vertragssprache – gerade auch das Englische – stellt einen Risikofaktor bei der Verhandlung und Gestaltung internationaler Verträge dar, der oftmals verkannt wird. Bei einem sensiblen Umgang mit Fremdsprachen sowie mit geeigneten Vertragsklauseln und Vertragstechniken kann dieses Risiko reduziert werden. Vorsicht ist jedoch vor Übersetzungen geboten.



Sprache als Risikofaktor

Unter dem „Sprachrisiko“ ist zu verstehen, wer die Folgen zu tragen hat, wenn bei rechtsgeschäftlichen Erklärungen eine der Vertragsparteien deren Inhalt wegen nicht ausreichender Sprachkenntnisse entweder gar nicht versteht oder inhaltlich missversteht. Es trifft diejenige Vertragspartei, die sich über den Bedeutungsinhalt einer rechtsgeschäftlichen Erklärung oder von Vertragsklauseln irrt. Bei den in der Praxis verwendeten englischsprachigen Vertragsklauseln werden Rechtsbegriffe aus dem angloamerikanischen Rechtskreis verwendet, ohne dass den Parteien – trotz sicherer Sprachkenntnisse! – deren Bedeutung immer klar ist.

Die Rechtsordnung, die das Zustandekommen eines Vertrags und die Wirksamkeit der Willenserklärung

bestimmt, also das Vertragsstatut, entscheidet grundsätzlich auch über das Sprachrisiko. Danach wird allerdings lediglich das Auslegungsstatut geregelt. Bei der Vereinbarung des deutschen Rechts gelten die Auslegungsregeln des deutschen Rechts. Jedoch ist bei der Auslegung englischer Vertragstexte trotz der Wahl des deutschen Rechts das angloamerikanische Rechtsverständnis anzuwenden.

Wird ein von englischen Juristen in englischer Sprache verfasster Vertragstext dem deutschen Recht unterstellt, besteht die Gefahr einer doppelten Disparität, und zwar einerseits zwischen dem anwendbaren materiellen Recht für den Vertrag sowie der Vertragssprache und andererseits zwischen dem anwendbaren deutschen Recht sowie dem Rechtsverständnis der Rechtsordnung, nach der der Text konzipiert worden ist.

representations and warranties	representation = bestätigende Erklärungen zu bestimmten vergangenen oder gegenwärtigen Tatsachen warranty = vertraglich vereinbarte Zusicherung
covenants	Zusicherungen, die die andere Vertragspartei als Nebenpflicht zu einem bestimmten Tun oder Unterlassen verpflichten
condition	besonders wichtige Vertragspflicht, deren Verletzung anders als etwa ein breach of warranty grundsätzlich die Beendigung des Vertrags zur Folge hat
condition precedent	Rechtsbedingung
event of default	Kündigungsrecht
termination	Kündigungsklausel

Einige häufige in englischen Verträgen verwendete Formulierungen, die im deutschen Recht so nicht bekannt sind und daher vom deutschen Vertragspartner häufig anders interpretiert werden.

Englische Begriffe und deren Bedeutung

Werden in angloamerikanischen Verträgen Klauseln vereinbart, um den Rahmenbedingungen des Common Law zu entsprechen, kennzeichnet dies Verträge stärker als das vereinbarte anwendbare Recht. Zwischen den Übersetzungen der Rechtsbegriffe des angloamerikanischen Rechtskreises und dem „entsprechenden“ Begriff nach deutschem Recht besteht oftmals keine inhaltliche Deckungsgleichheit. Beispielsweise entspricht die „guarantee“ in der Regel einem bürgerschaftsähnlichen Recht, nicht jedoch einer abstrakten Garantie nach deutschem Recht.

Auch bei allgemeinen Begriffen kann es zu Missverständnissen kommen, beispielsweise, wenn sich eine Partei bei einem dem deutschen Recht unterliegenden englischsprachigen Vertrag verpflichtet, sich mit „best efforts“ um die Zielerreichung zu bemühen. Das Verständnis der allgemeinsprachlichen Übersetzung mit dem Begriff „nach besten Kräften“ verkennt den nach angloamerikanischem Recht im Zweifel höheren Pflichtenmaßstab. In englischen Verträgen wird hinsichtlich des Umfangs der Leistungsverpflichtungen einer Partei oftmals die Formulierung „best endeavours“, „reasonable endeavours“ oder „all reasonable endeavours“ verwendet, was sich kaum zutreffend übersetzen lässt. Bei „best endeavours“ obliegt es der verpflichteten Partei, alle Maßnahmen zu ergreifen, die in ihrem Machtbereich liegen und der Erreichung des gewünschten Ergebnisses dienen. „Reasonable endeavours“ verlangen hingegen eine ausgewogene Abwägung vor dem Hintergrund wirtschaftlicher Überlegungen.

Vermeintlich der Allgemeinsprache zuzuordnende Begriffe können versteckte Rechtsbegriffe darstellen, wie etwa „provided that“. Während darunter in der englischen Allgemeinsprache Bedeutungsinhalte wie „unter der Bedingung, dass“, „in dem Verständnis, dass“ etc. zu verstehen sind, bedeutet dieser Begriff in der englischen Rechtssprache eine Ausnahme, nicht jedoch eine Bedingung, wenn sich nicht durch Auslegung etwas anderes ergibt. „Notwithstanding“ bedeutet bei wörtlicher Übersetzung „ungeachtet“ und betrifft in Vertragsdokumentationen Vertragsklauseln, mit denen Vorrang vor anderen Vertragsbestimmungen eingeräumt werden soll.

Tipp: Falls vertraglich geregelt werden soll, dass eine bestimmte Vertragsklausel andere Vertragsbestimmungen unberührt lassen soll, empfiehlt es sich, „subject to“ oder „without prejudice to“ zu verwenden. Der Begriff „without prejudice“ bedeutet in einem Gerichtsverfahren verwendet werden kann, es sich nicht um das letzte Wort des Unterzeichners zu einer Angelegenheit handelt oder etwas nicht als Präzedenzfall im Sinne des Common Law verwendet werden kann.

Tipp: Für die Begründung von Vertragspflichten sollte „shall“ verwendet werden. Hinsichtlich der Formulierung vertraglicher Rechte einer Vertragspartei, denen korrespondierende Pflichten der anderen Vertragspartei gegenüberstehen, bietet sich „is entitled to“ an.



Klaus Vorpeil

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.

Übersetzungen zur Ausschaltung des Sprachrisikos?

Vorsicht bei Übersetzungen! Aufgrund der Systemgebundenheit juristischer Fachbegriffe gibt es keine juristische Fachsprache, in der Rechtsbegriffe international die gleiche Bedeutung haben. Bei Übersetzungen juristischer Texte muss der Bedeutungsinhalt eines Begriffs aus der einen in eine andere Rechtssprache übertragen werden, etwa bei dem Begriff „indirect and consequential damages“.

Tipp: Bei rechtsverbindlichen Texten sollte selbst dann, wenn eine Übersetzung von einem professionellen Übersetzer angefertigt wird, eine Kontrolle durch den beratenden Anwalt erfolgen, der fachlich in der Lage ist, rechtsvergleichend zu übersetzen.

Reduzierung des Sprachrisikos durch Sprachklauseln

Tipp: Besteht die Vertragsdokumentation aus mehreren Sprachversionen, sollte einer Fassung ausdrücklich der Vorrang eingeräumt werden. Zusätzlich kann geregelt werden, dass es sich bei der anderen Sprachversion lediglich um eine unverbindliche Übersetzung handelt. Falls alle Sprachfassungen verbindlich sein sollen, kann additiv und/oder alternativ vereinbart werden, welche Vertragsfassung vorrangig sein soll, soweit sie inhaltlich nicht deckungsgleich sind. Wenn die Sprachfassungen – was nicht empfehlenswert ist – gleichrangig sein sollen, weil keine Partei sich bei den Verhandlungen durchsetzen konnte, bietet sich eine Klausel an, die zumindest im Falle eines inhaltlichen Widerspruchs einer der Vertragsklauseln den Vorrang einräumt.

Tipp: Die Korrespondenzsprache für die Durchführung des Vertrags sollte ebenfalls festgelegt werden. Insbesondere bei technischen Großprojekten können Anforderungen hinsichtlich der sprachlichen Fähigkeiten der verantwortlichen Personen vereinbart werden.

Reduzierung des Sprachrisikos durch Vertragstechniken

Tipp: Bei mangelnder Deckungskongruenz zwischen bestimmten Fachtermini in einer englischsprachigen Vertragsdokumentation und der von der Vertragspartei abweichenden Sprache einer Vertragspartei sollte bei bestimmten relevanten Begriffen der „entsprechende“ deutsche Begriff in Klammern ergänzt werden. Gesetze, die es mit anderer inhaltlicher

Ausgestaltung auch in anderen Staaten gibt, werden funktional so übersetzt, wie es dem internationalen Begriffsverständnis entspricht, und dabei ein Hinweis auf das Land aufgenommen, um dessen Gesetz es geht.

Beispielsweise werden das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) mit „German Civil Code“ übersetzt und das Handelsgesetzbuch (HGB) mit „German Commercial Code“. Bei anderen Gesetzen wird eine englischsprachige sinntreue Übersetzung verwendet und der Originaltitel in Klammern hinter die Übersetzung gesetzt.



Weitere Informationen bietet auch die aktuelle ICC-Publikation „Drafting and Negotiating International Commercial Contracts. A practical guide, with ICC model contracts“ (ICC-Publikationsnummer 788E). Darin sind neben Kurzfassungen der ICC-Musterverträge umfassende Anmerkungen zum anwendbaren Recht, der Streitbeilegung sowie zum Entwurf, der Verhandlung und dem Abschluss internationaler Verträge enthalten. Zu beziehen über www.iccgermany.de

NEU!

Profitieren Sie von der jahrzehntelangen Erfahrung der Internationalen Handelskammer



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



AUTORENINFO

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

Bernstorff

ICC-Muster Internationaler Kaufvertrag

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

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

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

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

IHRE VORTEILE

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

AUS DEM INHALT

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



Bundesanzeiger Verlag
www.bundesanzeiger-verlag.de

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

E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger.de
Telefon: 0221/97668-291/-315 · Fax: 0221/97668-271
in jeder Fachbuchhandlung
Bundesanzeiger Verlag GmbH · Amsterdamer Str. 192 · 50735 Köln

Investitionsschutz entlang der Seidenstraße

Schiedsgerichtsbarkeit und Chinas neue „Seidenstraßengerichte“

Mit der Neuen Seidenstraßeninitiative („Belt and Road Initiative“ bzw. „BRI“) hat die Volksrepublik China ein Investitionsprogramm von immensem Ausmaß aufgelegt. Im Rahmen der Initiative werden viele Milliarden Euro in Staaten entlang der historischen Seidenstraße investiert. Der Großteil des investierten Geldes kommt dabei aus China. Nun hat China angekündigt, eigene Handelsgerichte für internationale Streitigkeiten zu schaffen.



One Belt, One Road

— Silk Road Economic Belt
 - - - Maritime Silk Road Initiative

Neben den ökonomischen und politischen Themen, die sich im Rahmen der Seidenstraßeninitiative für Europa, die internationale Gemeinschaft und international tätige Unternehmen ergeben, wirft die chinesische Initiative Fragen zur internationalen Streitbeilegung auf. Denn bisher hat sich China nicht eindeutig zur Anwendung der existierenden Streitbeilegungsmechanismen, insbesondere der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit, im Rahmen seiner Seidenstraßeninitiative positioniert. Verschiedene Stellen haben aber betont, dass Schiedsgerichte oft zu westlich und insbesondere angelsächsisch geprägt seien. Daher müsse es im Rahmen der Seidenstraßeninitiative auch andere Streitbeilegungsmöglichkeiten, wie eine spezielle staatliche BRI-Gerichtsbarkeit, geben. Im Januar 2018 hat das chinesische Oberste Volksgericht diese Ankündigungen in die Tat umgesetzt und in Beijing, Shenzhen und Xian drei besondere BRI-Gerichte geschaffen.

Die Neue Seidenstraße

Die 2013 durch den chinesischen Staatspräsidenten Xi Jinping ausgerufene Neue Seidenstraßeninitiative soll die Handelswege und Transportrouten der alten Seidenstraße erneuern und zu einer nachhaltigen ökonomischen Entwicklung der Anrainerstaaten beitragen. Dazu soll auf dem Landweg ein neuer Wirtschaftskorridor von China über Zentral- und Vorderasien bis nach Europa entstehen („Belt“), während ein zweiter Wirtschaftskorridor zu Wasser von Südostasien über China, Südasien, Ost- und Nordafrika ebenfalls bis nach Europa führen soll („Road“).

Entlang beider Korridore sollen zahlreiche neue Projekte zur Verbesserung der Transport-, Energie- und Kommunikationsinfrastruktur verwirklicht werden. So sollen bestehende Eisenbahn-, Straßen- und Pipelineverbindungen ausgebaut und neue angelegt werden. Häfen sollen modernisiert, erweitert und besser angebunden, neue Kraftwerke und Stromtrassen sollen gebaut werden. Dazu sollen Kommunikationsnetze erweitert und auf den neusten Stand gebracht werden. Flankiert werden sollen diese Infrastrukturprojekte durch abzuschließende Freihandelsabkommen entlang der neuen Wirtschaftskorridore.

Durch die Neue Seidenstraße möchte China, neben effizienteren Transportwegen in die Industrienationen West- und Mitteleuropas, insbesondere in den Anrainerstaaten der Seidenstraße größere Absatzmärkte für chinesische Produkte und neue Handelspartner für chinesische Unternehmen schaffen. Als willkommenen Nebeneffekt stärkt China durch die Investitionen zudem seinen Einfluss in den BRI-Ländern. Bei diesen

handelt es sich um 64 asiatische, europäische und afrikanische Staaten, die China offiziell in das Seidenstraßenprogramm aufgenommen hat (die vollständige Liste ist unter www.yidaiyilu.gov.cn abrufbar). In Europa sind 21 Länder Ost- und Südosteuropas beteiligt, darunter alle 11 östlichen EU-Mitgliedsstaaten. Ganz außen vor sind die west- und mitteleuropäischen Industrienationen jedoch nicht.

Zwar finanziert China einen Großteil der BRI-Investitionen selbst. Dabei bedient es sich, neben seiner eigenen Entwicklungsbanken wie der China Development Bank und der China Export-Import Bank, insbesondere des eigens für die Initiative aufgelegten Seidenstraßenfonds, der mit 55 Milliarden US-Dollar dotiert ist. Daneben werden wichtige BRI-Projekte aber auch durch multinationale Entwicklungsbanken (MDBs) finanziert. Zuvorderst involviert sind die Asia Infrastructure Investment Bank (AIIB) und die New Development Bank (NDB). Beide Banken wurden in den letzten Jahren neu geschaffen und von China (mit)initiiert. An der 2014/15 gegründeten und mit 50 Milliarden US-Dollar gezeichnetem Grundkapital ausgestatteten NDB sind die BRICS-Staaten, also Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika, beteiligt. Die 2015/16 gegründete AIIB hat dagegen 61 Mitglieder, einschließlich 19 europäische Staaten, sowie weitere 23 designierte Mitglieder. Von ihren 93 Milliarden US-Dollar bisher gezeichnetem Grundkapital hat China als größter Geldgeber 29,78 Milliarden US-Dollar beigetragen, während Deutschland mit 4,48 Milliarden US-Dollar insgesamt viertgrößter – und größter europäischer – Geldgeber ist. Mit ihrem regionalen Fokus auf Osteuropa, Zentralasien und Teile des Nahen Ostens ist zudem die mit 29,3 Milliarden US-Dollar gezeichnetem Grundkapital ausgestattete European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) in Infrastrukturprojekten entlang der Neue Seidenstraße aktiv. China ist der EBRD 2016 als 67. Anteilseigner beigetreten. Mit einer Einlage von nur 0,29 Milliarden US-Dollar bleibt der chinesische Einfluss in der EBRD jedoch begrenzt.

Durch ihre Anteile an den MDBs sind daher auch die westlichen Industrienationen an den BRI-Investitionen beteiligt. Weiter betont China regelmäßig, dass die Neue Seidenstraßeninitiative ein inklusives Projekt ist. Wie die Einbeziehung der EBRD in einzelne Projekte zeigt, sind daher auch Kooperationen mit Institutionen und Staaten außerhalb der BRI-Länder möglich.

Für deutsche und europäische Unternehmen kann die Seidenstraßeninitiative zudem neue Aufträge bringen.



Dr. Nicolas Wiegand

ist Managing Partner von CMS Hongkong und leitet die dortige Praxisgruppe Dispute Resolution. Er ist regelmäßig mit Streitigkeiten aus dem Bereich Infrastruktur und Anlagenbau, Handel und Investitionsschutz entlang der Neuen Seidenstraße befasst.



Dr. Tom Christopher Pröstler, LL.M.

ist Rechtsanwalt im Geschäftsbereich Dispute Resolution bei CMS in Berlin und Hongkong. Einen Schwerpunkt seiner Tätigkeit bilden große Infrastruktur- und Anlagenbauprojekte sowie technologiebezogene Streitigkeiten mit Bezug zu Belt and Road Staaten.

Zwar zeigen die Erfahrungen der vergangenen fünf Jahre, dass BRI-Projekte regelmäßig an chinesische Unternehmen vergeben werden – was oft schon durch die wenig transparenten Vergabeverfahren sichergestellt wird. Als Subunternehmer, Technologiegeber oder Kooperationspartner können aber auch westliche Unternehmen zum Zug kommen.

Rechtsstreitigkeiten entlang der Neuen Seidenstraße

Seitdem die Neue Seidenstraßeninitiative vor fünf Jahren ausgerufen wurde, haben chinesische (Staats-) Unternehmen ihre Investitionen in die 64 BRI-Staaten kontinuierlich intensiviert. So flossen nach offiziellen chinesischen Statistiken 2017 insgesamt 14,4 Milliarden US-Dollar von China in die BRI-Staaten, 2015 waren es demnach sogar 18,5 Milliarden US-Dollar. Laut einem Bericht der Agentur Fitch waren 2017 BRI-Projekte mit einem Gesamtvolumen von rund 900 Milliarden US-Dollar geplant oder in der Ausführung begriffen. Mit diesen immensen Investitionen kommt natürlich auch ein erhebliches Potenzial an Rechtsstreitigkeiten. Dieses Potenzial ist umso größer als die politischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen in den BRI-Staaten sehr unterschiedlich sind. Zudem befinden sich unter den BRI-Staaten einige Hochrisikostaaten.

Veranstaltungshinweis



Am 13./14. September 2018 diskutieren verschiedene Schiedsorganisationen und weitere Interessierte in Hamburg in den Räumlichkeiten der Handelskammer Hamburg und der Universität Hamburg zum Thema: „China's Belt and Road Initiative - Opportunities and Challenges for International Dispute Resolution and Contracting“. Die Veranstaltung findet auf Initiative und anlässlich des 10. Geburtstags der CEAC statt und wird von ICC Germany unterstützt. Weitere Informationen: www.ceac-arbitration.com



Grundsätzlich stehen für die rechtliche Absicherung von BRI-Projekten die üblichen Möglichkeiten zur Verfügung. Neben einer guten Vertragsgestaltung, einschließlich einer sinnvollen Rechtswahl und wirkungsvollen Streitbeilegungsklausel, ist dies insbesondere das internationale Investitionsschutzrecht. In beiden Fällen bietet sich zudem die internationale Schiedsgerichtsbarkeit als Streitlösungsmechanismus an. Mit wenigen Ausnahmen wie Äthiopien, Jemen und Turkmenistan sind die BRI-Staaten Mitglieder der New York Convention, nach der sie verpflichtet sind internationale Schiedssprüche zu vollstrecken. Zudem hat China mit 56 der Empfängerstaaten Investitionsschutzabkommen abgeschlossen. Allerdings stammen zahlreiche dieser Investitionsschutzabkommen aus den späten Achtziger- und frühen Neunzigerjahren, als China noch regelmäßig selbst Investitionsempfänger war. Dementsprechend sehen viele der chinesischen Abkommen nur einen sehr beschränkten Investorenschutz vor. So können Schiedsgerichte in einigen Fällen nicht über die Rechtmäßigkeit einer Enteignung an sich, sondern nur über die Höhe der zu zahlenden Entschädigung entscheiden. Auch sehen ältere Abkommen nur ad hoc und keine institutionellen Schiedsgerichte vor.

Chinas Ziel ist es, herkömmliche Schiedsverfahren ebenso wie Investitionsschiedsverfahren im Zusammenhang mit der Neuen Seidenstraße verstärkt innerhalb des Landes zu verhandeln. Die China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC), die größte auch international tätige Schiedsinstitution der Volksrepublik, hat zwei neue Schiedszentren geschaffen. Zum einen das am 8. September 2017 eröffnete CIETAC Silk Road Arbitration Center im zentralchinesischen Xian, dem Ausgangspunkt der alten Seidenstraße, welches sich speziell um herkömmliche Streitigkeiten kümmern soll. Zum anderen das CIETAC Investment Dispute Settlement Center in Beijing. Letzteres soll gemeinsam mit dem bereits bestehenden CIETAC Hongkong Arbitration Center Investitionsschiedsverfahren nach der neuen CIETAC Investitionsschiedsgerichtsordnung administrieren, welche am 1. Oktober 2017 in Kraft getreten ist.

China schafft BRI-Gerichtsbarkeit

Dennoch gab es schon seit längerer Zeit Hinweise, dass China die Schiedsgerichtsbarkeit alleine nicht für ausreichend ansieht. Zwar betonten sowohl chinesische Regierungsvertreter als auch das chinesische Oberste Volksgericht, dass Streitigkeiten im Rahmen von BRI-Projekten auf rechtllichem und nicht auf diplomatischem Weg gelöst werden sollen. Gleichzeitig wurde aber immer wieder der zu starke westliche, und

insbesondere angelsächsische Einfluss in internationalen Schiedsverfahren gerügt. Als Alternative oder Ergänzung wurde daher wiederholt eine eigene, staatliche BRI-Gerichtsbarkeit genannt.

Ende Januar 2018 hat das Oberste Volksgericht diese Pläne nun in die Tat umgesetzt und drei internationale Handelsgerichte für BRI-Streitigkeiten geschaffen. Das erste Gericht wird, wie das CIETAC Silk Road Arbitration Center, in Xian geschaffen. Es soll sich um Streitigkeiten aus dem BRI-Überlandkorridor kümmern. Das zweite Gericht wird im südchinesischen Shenzhen entstehen und Streitigkeiten im Zusammenhang mit der neuen Wasserstraße verhandeln. Das dritte Gericht schließlich wird in Beijing angesiedelt und die Oberbehörde der beiden anderen bilden. Bisher ist wenig über die Ausgestaltung der neuen BRI-Gerichte bekannt. Es bleibt abzuwarten, wie China die Verfahren vor den neuen Gerichten gestalten wird und wie diese in das bestehende internationale Recht eingebettet werden sollen. Von diesen Fragen wird es abhängen, ob die neuen Gerichte eine wirkliche Alternative zu Schiedsgerichten darstellen können.

Bemerkenswert ist, dass China in den letzten Jahren ein verstärktes Interesse an den beiden anderen staatlichen, auf internationale Verfahren ausgerichteten Gerichten, nämlich dem Singapore International Commercial Court und den Gerichten des Dubai International Financial Centre, gezeigt hat. Mit ersterem hat das Oberste Volksgericht im August 2017 gegenseitige Anerkennungs- und Kooperationsvereinbarungen unterzeichnet, während das Shanghaier Höhere Volksgericht mit letzterem schon seit 2016 eine Kooperation pflegt. Zudem hat China am 12. September 2017 das Haager Gerichtsstandsübereinkommen (HGÜ) unterzeichnet. Auch wenn es dieses noch ratifizieren muss, hat China damit einen ersten wichtigen Schritt zur Vollstreckbarkeit seiner Gerichtsurteile im Ausland unternommen.

Chinesische Gerichtsbarkeit vs. Schiedsgerichte

Für an BRI-Projekten beteiligte deutsche und europäische Unternehmen, aber auch für osteuropäische BRI-Staaten ist Vorsicht geboten, wenn es um die Verhandlung von Streitbeilegungsklauseln geht. Auch wenn chinesische Akteure versichern, dass die neuen in China geschaffenen Schiedszentren und Gerichte eine neutrale, effiziente und kostengünstige Konfliktlösung ermöglichen sollen, ist der sich automatisch ergebende Heimvorteil der chinesischen Partei nicht einfach abzutun. In den meisten Fällen wird es daher sinnvoll sein, auf eine neutralere Streitbeilegung zu bestehen.

In Frage kommt hier insbesondere Schiedsgerichtsbarkeit an einem neutralen Ort und unter Anwendung eines neutralen Sachrechts. Gerade für kontinentaleuropäische Parteien bietet es sich an, auf die chinesischen Vorbehalte gegenüber einer zu angelsächsisch geprägten Streitlösung einzugehen und auf der gemeinsamen kontinentalen Rechtstradition aufzubauen. Dem noch bei vielen international tätigen Anwälten und Unternehmensjuristen vorhandenem Reflex, englisches oder ein anderes angelsächsisches Sachrecht als vermeintlich neutrales Recht vorzuschlagen, sollte widerstanden werden. Besser sind hier eine durchdachte, detaillierte Vertragsgestaltung sowie die Wahl eines Rechts aus der kontinentalen Rechtsfamilie. Selbst chinesisches Recht kann hier in Frage kommen, da es ebenfalls dieser Rechtsfamilie angehört und in weiten Teilen auf europäischem und deutschem Recht aufbaut.

Daneben sollten eine Schiedsinstitution mit ausreichend Erfahrung in der Administration von Schiedsverfahren mit kontinentaler Prägung sowie ein Schiedsort mit effizienten und schiedsfreundlichen Gerichten gewählt werden. Sofern sich kein europäischer Schiedsort aushandeln lässt, kommt man in Asien kaum um Hongkong oder Singapur herum. Denn japanische und südkoreanische Schiedsorte werden für chinesische Parteien regelmäßig noch weniger akzeptabel sein als solche in Europa, und ansonsten nimmt die Zuverlässigkeit der Gerichte deutlich ab. Obwohl es sich bei beiden Orten um angelsächsische Jurisdiktionen handelt, lassen sich an ihnen auch kontinental geprägte Schiedsverfahren führen. In Hongkong und, ab diesem Jahr, Singapur existieren zudem Case Management Teams der ICC, welche in der Administration solcher Verfahren geübt sind.

Fazit

Wo immer möglich, sollte die Wirtschaft auf eine neutralere Streitbeilegung bestehen. Für viele Unternehmen aus BRI-Staaten, oder auch für die Staaten selbst, wird es jedoch aufgrund der starken Stellung chinesischer Akteure innerhalb der Neuen Seidenstraßeninitiative in der Praxis vermutlich nicht möglich sein, neutrale Streitbeilegungsklauseln durchzusetzen. Insofern werden die neuen chinesischen BRI-Schiedszentren und -gerichte in Zukunft beweisen müssen, ob sie tatsächlich ein neutrales Forum bieten können oder ob die Streitbeilegung zukünftig ein ernsthaftes Problem im Rahmen von BRI-Projekten wird.

Schiedsstandort Deutschland

Attraktivität des deutschen Marktes stärken

*Der Markt für internationale Schiedsverfahren ist hart umkämpft. Zu den beliebtesten Schiedsorten zählen London, Paris, Hongkong, Singapur, Genf, New York und Stockholm. Auf welchen Faktoren beruht die Entscheidung zur Wahl eines Schiedsstandorts? Was ist aus Sicht der Unternehmen wichtig? Kann Deutschland zu einem führenden Standort werden? Ein Überblick.**



© AlexLMK - istock.com

Hintergrund

Der Markt um internationale Schiedsverfahren ist hart umkämpft. Die etablierten Schiedsstandorte genießen in diesem Wettbewerb klare Standortvorteile. Diese beruhen auch auf sog. lock-in-Effekten. Haben sich Parteien bzw. ihre Berater an die Infrastruktur, die Dienstleister, das Schiedsverfahrensrecht und die dieses interpretierende Rechtsprechung einer Jurisdiktion erst einmal gewöhnt und vor Ort entsprechende Kontakte aufgebaut, werden sie nicht an einen anderen Schiedsplatz wechseln, der dieselbe Qualität bietet oder die gewohnte ein wenig übertrifft. Für die Informationstechnologie gilt die Faustregel, dass neue, konkurrierende Produkte die etablierten Platzhirsche um den Faktor 10 übertreffen müssen – sog. 10X-Regel – wenn sie diesen Marktanteile abnehmen wollen. Das lässt sich auf Märkte für Schiedsverfahren sicher nicht übertragen, doch es zeigt an, wie schwer es ist, den Marktführern erfolgreich Konkurrenz zu machen.

Denkt man an deutschsprachige Schiedsorte, so steht häufig die Schweiz im Fokus. Deutschland, so die vorherrschende Wahrnehmung, spielt als Schiedsort keine Hauptrolle. Tatsächlich fanden im Jahr 2017 in Deutschland 24 ICC-Schiedsverfahren statt, in der Schweiz hingegen nicht weniger als 90. Dieser Vergleich zeigt, dass der deutsche Schiedsort keineswegs hoffnungslos ist, sondern im Wettbewerb durchaus bestehen kann. Auf der anderen Seite liegt auf der Hand, dass der deutsche Markt noch viel Entwicklungspotenzial hat. Dieses Potenzial zu realisieren ist keine triviale Aufgabe. Will man den Schiedsort Deutschland attraktiver gestalten, muss man sich vergegenwärtigen, dass der Schiedsort von den Parteien gewählt wird. Es kommt also darauf an, welche Faktoren für die Parteien internationaler Streitigkeiten den Ausschlag geben.

Faktoren für Schiedsortwahl

Von welchen Erwägungen lassen sich Parteien leiten, wenn sie in einer Schiedsklausel in ihrem kommerziellen Vertrag oder später in einer Schiedsvereinbarung den Schiedsort wählen? Wichtig ist zunächst das an dem jeweiligen Ort geltende Schiedsverfahrensrecht, denn mit dem Ort des Schiedsverfahrens wählen die Parteien auch das anwendbare Verfahrensrecht (§§ 1025, 1043 ZPO). Dies muss anspruchsvollen Standards genügen, in seiner Anwendung vorhersehbar sein und von einer schiedsfreundlichen Judikatur gepflegt werden. Deutschland hat mit der Transformation des UNCITRAL Modellgesetzes über die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit im Jahr 1998 den Anschluss an die internationalen Standards

hergestellt. Da das Modellgesetz zudem für sämtliche Schiedsverfahren, unter Einschluss interner Streitigkeiten verallgemeinert wurde, gibt es inzwischen eine reichhaltige Rechtsprechung zu den im X. Buch der ZPO versammelten Transformationsnormen. Dieser Fundus an Urteilen sorgt für Rechtssicherheit und Vorhersehbarkeit. Hinzu kommt, dass das deutsche Prozessrecht keine ausufernde Sachverhaltsaufklärung durch Pflichten zur Vorlage von Dokumenten kennt und auch sonst durchweg um Kostenbegrenzung bemüht ist. Diese Tradition prägt auch die deutsche Schiedspraxis. Im Vergleich zu Schiedsverfahren etwa in England oder der Schweiz sind deutsche Verfahren günstig. Das in Deutschland auch von anderen Sektoren bekannte gute Preis-/Leistungsverhältnis ist ein wichtiger Vorteil im Wettbewerb der Schiedsorte.

Deutsche Expertenkommission für Schiedsverfahrensrecht

Das „Frischhalten“ des Schiedsverfahrensrechts und der dazu gehörigen Praxis ist allerdings eine Daueraufgabe. Deshalb ist es für den Schiedsort Deutschland eine gute Nachricht, dass das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz eine Expertenkommission eingesetzt hat, die die behutsame Weiterentwicklung des Modellgesetzes in seiner deutschen Fassung auslotet. Mit einem Reformgesetz, das wichtige Themen wie die Mehrparteienschiedsgerichtsbarkeit und den Emergency Arbitrator anpackt und das Formerfordernis für Schiedsvereinbarungen liberalisiert, kann die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands gestärkt werden. Darüber hinaus ist zu hoffen, dass die schiedsbezogenen Annexverfahren vor staatlichen Gerichten nutzerfreundlicher ausgestaltet werden, insbesondere durch Zulassung von Englisch als Gerichtssprache und durch eine weiterreichende Konzentration der Zuständigkeit bei einigen wenigen Oberlandesgerichten. Vor übertriebenen Erwartungen an die Reform des Schiedsverfahrensrechts ist allerdings zu warnen. Das geltende Recht ist bereits in guter Verfassung. Wesentliche Veränderungen ließen sich nur erreichen, wenn der deutsche Gesetzgeber dem Vorbild Frankreichs und der Schweiz folgte und das Schiedsverfahrensrecht in einen Teil für interne Streitigkeiten und einen zweiten für internationale Disputes aufteilte. Dann ließen sich die Vorschriften für internationale Schiedsverfahren „aggressiv“ liberalisieren. Auf der Sollseite eines solchen Schritts stünde die Einheit des Schiedsverfahrensrechts und der damit verbundene Reichtum an konkretisierender Judikatur. Hier gibt es keine einfache Lösung.



Prof. Dr. Gerhard Wagner

lehrt Bürgerliches Recht, Wirtschaftsrecht und Ökonomik an der Juristischen Fakultät der Humboldt-Universität zu Berlin und ist Leiter des englischsprachigen Masterstudiengangs „International Dispute Resolution“ an dieser Universität.

Reformbedarf BGB

Die Parteien blicken bei der Wahl des Schiedsorts aber nicht allein auf das Verfahrensrecht, sondern auch auf das materielle Recht. Auf den ersten Blick mag dies überraschen, denn es ist ohne weiteres möglich, das eine vom anderen zu entkoppeln, also beispielsweise in einem deutschen Schiedsverfahren schweizerisches Recht anzuwenden. Tatsächlich entscheiden sich die Parteien jedoch in der Regel gegen eine solche Spaltung und wählen das materielle Recht und das Schiedsverfahrensrecht „im Paket“. Wenn dabei dem einen oder anderen Bestandteil überhaupt eine Führungsrolle zukommt, dann dem materiellen Recht. Deshalb ist es für den Erfolg des Schiedsorts Deutschland so wichtig, dass das materielle Recht den Interessen der Parteien entgegenkommt. An dieser Stelle besteht wohl der größte Nachholbedarf. Zwar verfügt Deutschland über ein modernes Privatrecht, das auf den Prinzipien der Privatautonomie und der Vertragsfreiheit beruht und den Parteien effiziente Anreizsysteme anbietet. Zudem wird das deutsche Vertragsrecht von kompetenten Gerichten konkretisiert und fortgebildet, wodurch der Ausgang von Rechtsstreitigkeiten vorhersehbar und berechenbar wird. Dies bietet Rechtssicherheit auch im Schiedsverfahren und erleichtert die gütliche Beilegung von Rechtsstreitigkeiten, weil sich der Vergleichsbereich wohl definieren lässt.

Für Wirtschaftsunternehmen ist das deutsche Vertragsrecht dennoch häufig nicht attraktiv genug, und zwar aus einem einzigen Grund: Der Inhaltskontrolle vorformulierter Vertragsklauseln am Maßstab des AGB-Rechts (§§ 307 ff. BGB). Für eine solche Inhaltskontrolle gibt es im Rechtsverkehr zwischen Unternehmen und Verbrauchern (B2C), der von Massenverträgen bestimmt wird, sicher gute Gründe. Für Verträge zwischen Wirtschaftsunternehmen, die häufig ein erhebliches Volumen haben und von den Beteiligten unter Einschaltung von Anwaltsteams ausgehandelt werden, gilt dies jedoch nicht. Tatsächlich sind nach geltendem Recht ausgehandelte Vertragsklauseln als Individualvereinbarungen kontrollfrei (§ 305b BGB). Nach der Rechtsprechung des BGH gilt dies jedoch nur für die einzelne Klausel, über die tatsächlich verhandelt wurde, nicht aber für die übrigen Vertragsbestimmungen, die von der Gegenpartei lediglich zur Kenntnis genommen wurden. Die Judikatur des BGH ist in den Details nicht ganz einheitlich, und sie ist vor dem Hintergrund des geltenden Rechts, das die Gerichte ermahnt, bei der Anwendung des AGB-Rechts auf die Gewohnheiten und Gebräuche des Handelsverkehrs „angemessen Rücksicht zu nehmen“ (§ 310 Abs. 1 S. 2 BGB), auch nicht zwingend. Gleichwohl wäre

es wünschenswert, wenn der Gesetzgeber klarstellen würde, dass Handelsverträge zwischen Unternehmen nicht der Inhaltskontrolle unterliegen, wenn beide Seiten bei Vertragsschluss genau wussten, worauf sie sich einließen. Damit könnte der Trend zur Umgehung der AGB-Kontrolle durch Wahl des schweizerischen Rechts – und in der Folge eines schweizerischen Schiedsorts – gebrochen werden. Mit einem solchen Schritt könnte sich das materielle Recht von der Achillesferse zum Trumpf des Schiedsstandorts Deutschland entwickeln.

Weiche Faktoren für Schiedsortwahl

Welche weiteren Faktoren kann der Schiedsort Deutschland in die Waagschale werfen? Die Qualität der Gerichte ist bereits angesprochen worden, zu ergänzen wäre die exzellente Verfassung der auf Schiedsverfahren spezialisierten Anwaltschaft. Dass deren Expertise auch in internationalen Verfahren gefragt ist, zeigt sich in den Statistiken der ICC. So wirkten im Jahr 2017 nicht weniger als 90 Deutsche als Schiedsrichter an ICC-Verfahren mit, obwohl nur 24 Verfahren in Deutschland stattfanden. Im Vergleich dazu bringen es Schweizer Schiedsrichter auf die verhältnismäßig geringe Zahl von 116 Schiedsrichtermandaten, obwohl die Zahl der in der Schweiz stattfindenden Schiedsverfahren dreimal so hoch ist. Die relativ große Zahl deutscher Schiedsrichtermandate liegt sicherlich auch daran, dass viele deutsche Parteien an ICC-Verfahren beteiligt sind. Allerdings besteht kein zwingender Nexus zwischen der Herkunft der Partei und der Nationalität des von ihr bestellten Schiedsrichters, wie die Investitionsschiedsgerichtsbarkeit belegt. Deshalb ist die hohe Zahl deutscher Schiedsrichtermandate ein Beleg für das Vertrauen in die deutschen Schiedsanwälte. Der Umstand, dass Deutsch nicht die lingua franca des Rechts- und Wirtschaftsverkehrs ist, schadet der deutschen Anwaltschaft nicht, denn für die entsprechend spezialisierten Berufsträger stellt die englische Sprache keine Hürde dar. Auch sprachgewandte Court Reporter und Dolmetscher stehen in Deutschland zur Verfügung.

Schließlich ist nicht zu verkennen, dass bei der Wahl des Schiedsorts „weiche“ Faktoren eine Rolle spielen. Dazu zählen die Ausstattung und Verfügbarkeit der Hotels, die Qualität von Flughäfen und der sonstigen Verkehrsinfrastruktur, die Attraktivität der Landschaft und – aus deutscher Sicht leider auch – das Wetter. Am Wetter ist bekanntlich nichts zu ändern, und auch die übrigen Faktoren entziehen sich dem Einfluss des Gesetzgebers, der Gerichte und der Anwaltschaft. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern ist die

Infrastruktur in Deutschland durchaus qualitativ, jedoch kein wirklicher Trumpf. Die wesentlichen Wettbewerber – Frankreich, das Vereinigte Königreich, die Schweiz – stehen nicht schlechter da. Auch die föderale

Struktur Deutschlands mit seinen zahlreichen Großstädten bei gleichzeitigem Fehlen einer strahlenden Metropole spielt eine Rolle.

Fazit

Vor dem Hintergrund dieser Realien ist es sinnlos, Deutschland als glitzernde Alternative zu den etablierten Schiedsorten etablieren zu wollen. Was die Streitbeilegung Made in Germany ausmacht, ist vielmehr Verlässlichkeit, Vorhersehbarkeit und Berechenbarkeit sowie ein gutes Kosten-/Nutzen-Verhältnis. In Zeiten, in denen viele Unternehmen streitige Rechtsansprüche als Wirtschaftsgüter ansehen, Erwartungswerte berechnen und diese den Kosten gegenüberstellen, die bei der Nutzung alternativer Streitbeilegungsmechanismen voraussichtlich anfallen, ist dies nicht gering zu schätzen. „The German way of arbitration“ hat deshalb gute Chancen, im internationalen Wettbewerb zu bestehen, wenn die gebotenen Reformen angepackt werden.

* Die Überlegungen beruhen auf der Studie „Rechtsstandort Deutschland im Wettbewerb – Impulse für Justiz und Schiedsgerichtsbarkeit“, München, C.H. Beck, 2017.

Schiedsort Deutschland



ICC Germany hat einen neuen Flyer entwickelt, der gerade auch im Ausland für den Schiedsstandort werben soll. Ironisch wird mit den deutschen Tugenden geworben, um die Vorteile Verlässlichkeit, Vorhersehbarkeit und Berechenbarkeit sowie ein gutes Kosten-/Nutzen-Verhältnis zu bewerben.

Schutz von Geschäftsgeheimnissen

Wie sich Unternehmen auf die Rechtsänderung einstellen müssen

Etwas im Schatten der allseits anhaltenden Aktivitäten zur praktischen Umsetzung der Vorschriften der Datenschutzgrundverordnung kommt nahezu zeitgleich eine weitere Rechtsänderung auf uns zu. Die Rede ist von der EU-Richtlinie 2016/943 zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen, die von den Mitgliedstaaten bis 9. Juni 2018 in das jeweilige nationale Recht umzusetzen ist. Deutschland ist durch die lange Zeit der Regierungsbildung in Verzug. Unabhängig davon werden die Gerichte die Maßgaben der Richtlinie ab diesem Zeitpunkt anwenden. Die Rechtsänderung ist für Unternehmen aller Branchen, nicht zuletzt die KMU, von großer Bedeutung. Deshalb gilt es, keine Zeit zu verlieren, wenn es darum geht, sich auf die neuen Vorschriften einzustellen. Dieser Beitrag blickt auf die wesentlichen Rechtsänderungen infolge der Richtlinie und offeriert praktische Anregungen zur Umsetzung im Unternehmen.

Hintergrund

Die Vorschriften der Richtlinie treffen in Deutschland auf ein gesetzlich nur spärlich bestelltes Feld, auf dem in erster Linie die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs Orientierung liefert. Ändern wird die Richtlinie insbesondere die Voraussetzungen des Schutzes von Geschäftsgeheimnissen, aber auch die Bestimmung der Schranken des Geheimnisschutzes und nicht zuletzt die Rechtsdurchsetzung in gerichtlichen Verfahren – bis jetzt eine besonders auffällige Schwachstelle: Wegen des Gebots der Öffentlichkeit des Verfahrens lief der Verletzungskläger stets Gefahr, im Zuge des Prozesses nicht nur das Geheimnis, dessen Schutz er verteidigen wollte, sondern damit letztlich auch den Prozess zu verlieren.

Neue Schutzvoraussetzungen

Nach derzeitiger Rechtslage unterfällt eine Information dem Geheimnisschutz, wenn sie nicht offenkundig ist und der Inhaber der Information den Willen hat, die Information geheim zu halten. Dieser Wille wird im Prozess vermutet, braucht also zunächst vom Kläger nicht dargelegt zu werden.

Die Richtlinie knüpft den Geheimnisschutz an eine Kombination aus drei Anforderungen, die Kennern des TRIPS-Abkommens bekannt vorkommen werden. Zwei der drei Voraussetzungen sind denen nach deutschem Recht zumindest ähnlich:

- Die Information darf nicht offenkundig sein (wobei die Richtlinie dieses Merkmal etwas anders als das deutsche Recht bestimmt);
- Die Information muss infolge ihres geheimen Charakters einen kommerziellen Wert haben.

Die Ähnlichkeit des zweiten genannten Kriteriums mit dem „Geheimhaltungswillen“ nach deutschem Recht beruht darauf, dass die Vermutung dieses Willens sich oft aus dem kommerziellen Wert einer nicht offenkundigen Information schöpft. Objektiv erforderlich ist dieser kommerzielle Wert nach deutschem Recht aber nicht. Vielmehr kann auch an Informationen, denen objektiv kein kommerzieller Wert zukommt, etwa an der Information über den Einsatz verbotener Verfahren oder Substanzen, ein Geheimhaltungsinteresse bestehen. Hierin besteht eine erste, nicht ganz unwesentliche Änderung durch die Richtlinie.

Für die Praxis weitaus relevanter ist aber die Erforderlichkeit „angemessener“ Geheimhaltungsmaßnahmen

durch den Inhaber der Information. In den Worten der Richtlinie:

- Die Information ist Gegenstand von den Umständen entsprechenden angemessenen Geheimhaltungsmaßnahmen der Person, die die rechtmäßige Kontrolle über die Informationen besitzt.

Der rechtmäßige Inhaber der Information muss als Kläger im Verletzungsprozess also darlegen, dass nicht nur die Information nicht offenkundig und deshalb kommerziell wertvoll ist, sondern er tatsächlich den Umständen angemessene Maßnahmen getroffen hat, um die Geheimhaltung sicherzustellen. Umgekehrt wird der Verletzer stets versuchen, sich durch die Behauptung zu verteidigen, dass die Information schon im Ausgangspunkt keinem Geheimnisschutz unterliegen könne, weil der Kläger es versäumt habe, angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen zu treffen.

Angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen

„Den Umständen entsprechende angemessene Maßnahmen“ können technisch-organisatorische Maßnahmen wie die Einrichtung von IT-Sicherheitsstrukturen zum Schutz von Datenbeständen, die Sicherung von Betriebsgeländen, die Entwicklung von Richtlinien und Verfahren im Unternehmen oder vertragliche Maßnahmen, insbesondere Vertraulichkeitsvereinbarungen, sein. Letzteres hat Auswirkungen auf die Gestaltung solcher Vereinbarungen; viele heute noch gebräuchliche Klauseln werden zukünftig nicht mehr ausreichen.

In allen Fällen besteht die Herausforderung darin zu bestimmen, welche Maßnahmen als „den Umständen entsprechend angemessen“ gelten können. Der Gesetzgeber wird den Unternehmen dabei wahrscheinlich wenig helfen. Die Gerichte werden Einzelfallentscheidungen und in diesem Zuge – hoffentlich – auch zur Verallgemeinerung geeignete Beurteilungskriterien entwickeln.

Schon jetzt lässt sich sagen, dass die Intensität der Maßnahmen von dem kommerziellen Wert und der „Flüchtigkeit“ der geheimen Information abhängen wird. Und die Unternehmen werden sich darauf einstellen müssen, dass sich die Frage der Angemessenheit der getroffenen bzw. zu treffenden Maßnahmen dynamisch entwickelt. Wegen des rasanten technischen Fortschritts, auch in den Händen möglicher Täter



Dr. Stefan Dittmer

ist Partner bei der Dentons Europe LLP. Er berät Unternehmen, insbesondere aus den Branchen Technologie und Medien, zu allen Aspekten des gewerblichen Rechtsschutzes einschließlich Fragen des Lizenzvertragsrechts und vertritt diese in gerichtlichen Streit- und Schiedsverfahren. Er ist Co-Chair der ICC Task Force zum Thema Trade Secrets.



Dr. Mirko Vianello

ist bei BASF als Senior Legal Counsel in der Abteilung Global Intellectual Property zuständig für Belange des gewerblichen Rechtsschutzes, von Forschungs- und Entwicklungsverträgen sowie des Medienrechts. Davor war er als Rechtsanwalt in der Kanzlei Danckelmann und Kerst tätig. Er ist Mitglied der ICC Task Force zum Thema Trade Secrets.

der Betriebsspionage, müssen Prozesse und technische Maßnahmen laufend überprüft und aktualisiert werden. Was heute als angemessen gilt, kann morgen schon zu lasch sein.

Schranken des Geheimnisschutzes

Was die Schranken des Geheimnisschutzes betrifft, an dieser Stelle nur kurze Hinweise:

Die Richtlinie privilegiert den Whistleblower tendenziell stärker als bisher, auch dadurch, dass geheime Informationen über gesetzeswidrige Praktiken schon per se keinem Geheimnisschutz mehr unterliegen können. Derzeit kann nur § 34 StGB (rechtfertigender Notstand) den Whistleblower vor Strafe schützen. Ausdrücklich bestimmt die Richtlinie, dass sich der Schutz von Geschäftsgeheimnissen nicht auf Fälle erstrecken soll, in denen die Offenlegung eines Geschäftsgeheimnisses insoweit dem öffentlichen Interesse dient, als ein regelwidriges Verhalten, ein Fehlverhalten oder eine illegale Tätigkeit von unmittelbarer Relevanz aufgedeckt wird. Um einen darauf begründeten Vorwurf, Whistleblowing-Aktivitäten zu sehr einzuschränken, zu entgegenen, wäre in praktischer Hinsicht z.B. die Einrichtung einer Whistleblowing-Hotline ratsam.

Die Rückwärtsanalyse („Reverse Engineering“), also der Versuch, Produkte zurückzuentwickeln, rückzubauen, zu dekompileieren oder zu disassemblieren oder zu versuchen, den Quellcode aus dem Objektcode abzuleiten, um etwa einer Funktionsweise auf den Grund zu gehen, ist nach den Vorschriften der Richtlinie ausdrücklich gestattet; in Deutschland ist sie weitgehend untersagt (wird aber dennoch verbreitet praktiziert). Die Gestattung bewirkt eine Angleichung des Rechts an die Rechtsordnungen vieler anderer Staaten, nicht zuletzt der USA. Es steht den Unternehmen aber weiterhin frei, Verbote des Reverse Engineering vertraglich miteinander zu vereinbaren.

In Bezug darauf, in welchem Umfang Arbeitnehmer befugt sind, im Betrieb erlangte Informationen im Falle eines Wechsels zu einem anderen Unternehmen dort zu verwerten, wird sich nicht viel ändern.

Rechtsdurchsetzung

Das gegenwärtige Verfahrensrecht stellt den Kläger oft vor das Dilemma, seinen Anspruch nicht ohne Offenlegung der geheimen Information durchsetzen zu können. Es beginnt schon damit, dass er einen hinreichend bestimmten Klageantrag stellen muss, der die geheime Information beschreibt. Die Rechtsprechung versucht,

dem Kläger an dieser Stelle entgegenzukommen, was aber oft nicht gelingt. Die grundsätzliche Öffentlichkeit des weiteren Verfahrens tut ihr Übriges, den Verletzten von einer gerichtlichen Durchsetzung seines Anspruchs abzuhalten, will er nicht Gefahr laufen, sein Geheimnis endgültig zu verlieren.

Die Richtlinie gestattet es nun, auf Antrag des Klägers oder, falls ein Mitgliedstaat es so möchte, von Amts wegen den Zugang zu Dokumenten und Anhörungen zu beschränken, gerichtliche Anordnungen zu treffen, die die Nutzung des offenbaren Geheimnisses zu verbieten, und in einer nicht vertraulichen – also der Veröffentlichung zugänglich – Fassung einer gerichtlichen Entscheidung solche Passagen zu schwärzen, die das Geschäftsgeheimnis enthalten. Die Praxis muss zeigen, ob diese Maßnahmen ausreichen, um einen hinreichenden Geheimnisschutz im gerichtlichen Verfahren zu gewährleisten. Vorerst sind die Unternehmen gut beraten, vorsichtig zu sein und – wie bisher – Schiedsverfahrensabreden in Vertraulichkeitsvereinbarungen und andere Verträge aufzunehmen, die eine Offenlegung von Geschäftsgeheimnissen zum Gegenstand haben.

Das Bedürfnis nach Wahrung der Vertraulichkeit auch während eines Prozesses ist auch für den Beklagten von praktischer Bedeutung. Nehmen wir den Fall, dass sich eine dem Patentverletzungsverdacht unterliegende Handlung in der geschützten betrieblichen Sphäre des Verdächtigen abspielt; dieser hat ein berechtigtes Interesse an der Geheimhaltung seiner Handlung, jedenfalls so lange die angebliche Verletzung nicht bewiesen ist. Auch kann es dem vermeintlichen Verletzer eines Patents gelungen sein, ein alternatives Verfahren oder eine neue Vorrichtung zu entwickeln, die das Patent nicht verletzt, die er aber geheim halten will. Schließlich könnte die Gefahr drohen, dass der Patentinhaber bei einer Besichtigung im Betrieb des Wettbewerbers im Rahmen einer Inaugenscheinnahme Informationen über weitere, nicht mit der Lehre des Klagepatents zusammenhängende Aspekte der Fertigung erhält, die der vermeintliche Verletzer berechtigterweise geheim halten will.

Als Maßnahmen zur Wahrung der Vertraulichkeit von Geschäftsgeheimnissen werden in solchen Fällen das „in camera“-Verfahren, das „Black Box“-Verfahren und das sogenannte „Düsseldorfer Verfahren“ diskutiert: Das „Düsseldorfer Verfahren“ ist ein eigenständiges, dem Hauptverfahren vorgelagertes, Beweisverfahren, bei dem der Kläger (Patentinhaber) selbst von der Beweisaufnahme ausgeschlossen bleibt. Erst wenn der Richter den Verstoß für wahrscheinlich hält, werden

die Informationen auch dem Kläger bekannt gegeben. Allerdings kann diese Verfahrensart weder die Offenbarung der vertraulichen Informationen im Hauptsacheverfahren verhindern, noch ist das Verfahren – so der heutige Stand der Rechtsprechung – anwendbar, wenn Klagegegenstand der Vorwurf der Verletzung eines Geschäftsgeheimnisses ist.

Beim „Black Box“-Verfahren offenbart die Person, die mit vertraulichen Informationen betraut ist, die betreffenden Informationen lediglich an einen neutralen Sachverständigen, der die für den Prozess relevante Frage beantwortet. Das Gericht erster Instanz stützt sich dann auf diese Entscheidung, ohne sie weiter zu prüfen. Ein solches Black Box-Verfahren hat den erheblichen Vorteil, dass das Geschäftsgeheimnis keinen Eingang in die Gerichtsakten findet. Allerdings verstößt es nach geltendem Verfahrensrecht gegen den Unmittelbarkeitsgrundsatz. Diese Lösung ist daher für den Know-how-Verletzungsprozess ungeeignet.

Im Zuge eines „in camera“-Verfahrens werden die vertraulichen Informationen nur dem Richter vorgelegt, was ausreicht, damit sie Gegenstand des Verfahrens werden. Dadurch, dass die Informationen der anderen Partei vorenthalten werden, ist diese nicht in der Lage, die Schlussfolgerungen des Richters zu beurteilen, was dem Recht auf Anhörung widersprechen könnte. Vertretbar wäre dies allenfalls dann, wenn die Offenlegung des Geschäftsgeheimnisses im Gerichtsverfahren die verfassungsrechtliche Gewährleistung der Eigentumsrechte gefährden würde oder die Offenlegung gegenüber der anderen Partei, insbesondere wenn es sich dabei um einen Konkurrenten handelt, den fairen Wettbewerb behindern würde. Die Richtlinie beschreitet einen Mittelweg, indem sie es den Gerichten gestattet, den Zugang zu Informationen zu beschränken, gleichzeitig aber vorschreibt, dass mindestens ein Angehöriger der Partei und ein Rechtsbeistand Zugang zu den Informationen erhalten müssten.

Praktische Implementierung



Die ICC IP Commission hat sich schon im Zuge der Richtlinienggebung für die Interessen der Unternehmen engagiert. Derzeit beschäftigt sich eine Arbeitsgruppe der IP Commission mit der Entwicklung einer Handreichung für Unternehmen, die die anstehenden



© christodrey - shutter.com

Rechtsänderungen beleuchtet und ins Verhältnis zu einem schon 2016 in Kraft getretenen neuen Bundesgesetz in den USA, dem „Defend Trade Secrets Act“, stellt. Hinter dieser Arbeit steht die Intention, die Mitgliedsunternehmen auf beiden Seiten des Atlantiks über das in ihrer jeweiligen Heimat geltende neue Recht zu informieren, gleichzeitig aber auch das Verständnis für die Rechtslage auf der jeweils anderen Seite zu vertiefen, um damit nicht zuletzt die transatlantische Kooperation auf den Feldern Forschung und Entwicklung zu erleichtern. Die Handreichung wird auch konkrete Vorschläge dafür enthalten, wie im Unternehmen mit der Identifizierung von Geschäftsgeheimnissen und mit Maßnahmen zum Geheimnisschutz praktisch verfahren werden kann. Wir geben nachstehend hierfür einen Ausblick:

→ Die Geschäftsgeheimnis-Richtlinie verlangt zwar nicht die „Etikettierung“ von Geschäftsgeheimnissen. Dennoch wird es kaum möglich sein, den Verlust eines Geschäftsgeheimnisses geltend zu machen, ohne die als vertraulich erachteten Informationen zu identifizieren und anschließend auch zu dokumentieren. Unter der „Dokumentation“ ist in diesem Fall die Nutzbarmachung von Informationen zur weiteren Verwendung zu verstehen. Ziel der Dokumentation ist es, schriftlich oder auf andere Weise dauerhaft niedergelegte Informationen (Dokumente) gezielt auffindbar zu machen. Erst wenn Geschäftsgeheimnisse damit dem Unternehmen selbst bekannt sind, lassen sie sich schützen. Die einfache Kenntnis einzelner Mitarbeiter genügt nicht. Werden Geschäftsgeheimnisse nämlich nicht im Unternehmen selbst dokumentiert, würden sie – ganz ohne Zutun Dritter – bereits dann verloren gehen, wenn diese Mitarbeiter das Unternehmen verlassen.



© iStockphoto - iStock.com

- Um besser identifiziert werden zu können, sollten Dokumente mit Geschäftsgeheimnissen außerdem gekennzeichnet werden. Dies könnte wie folgt geschehen: „GESCHÄFTSGEHEIMNIS DER [Namen des Unternehmens] – STRENG VERTRAULICH [oder VERTRAULICH]. Alle Rechte vorbehalten.“ Um zu verhindern, dass im Umkehrschluss angenommen wird, alles was nicht derart gekennzeichnet ist, sei kein Geschäftsgeheimnis, sollte nach Möglichkeit auch auf Folgendes hingewiesen werden: „Die Kennzeichnung dieser Information als <<Geschäftsgeheimnis>> bedeutet nicht, dass ein anderes Dokument, das keine solche Bezeichnung enthält, kein Geschäftsgeheimnis darstellt.“ Wenn Dateien nicht physisch beschriftet werden können, sollte das oben Genannte in einem Dokument am selben Ort wie diese Dateien gespeichert werden.
- Meist dürften die bereits bestehenden Klassifizierungskategorien für Informationen hingegen auch zur Einordnung von Geschäftsgeheimnissen ausreichen. Es ist jedenfalls nicht ratsam, die Klassifizierungskategorien zu erweitern, um „Geschäftsgeheimnissen“ eine gesonderte Klassifizierung zuzuweisen. Diese wäre kontraproduktiv, wenn man den Schutz der Richtlinie auch für nicht als „Geschäftsgeheimnis“ klassifizierte vertrauliche Informationen in Anspruch nehmen will.
- Neben den vorbenannten Dokumentationsmaßnahmen stehen als angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen – wie oben schon kurz erwähnt – vor allem solche technischer, vertraglicher und organisatorischer Art zu Verfügung. Angemessen ist eine Geheimhaltungsmaßnahme, wenn sie dazu geeignet ist, dem risiko- und wertabhängigen Geheimhaltungsbedürfnis Rechnung zu tragen.

- Zu den technischen Maßnahmen zählen vor allem der Werkschutz als personeller und technischer Schutz des Standorts und der Informationsschutz als Schutz des Wissensvorsprungs vor unberechtigtem Zugriff und Kenntniserlangung. Unternehmen, die beim Informationsschutz den internationalen Standard ISO 27001 erfüllen, können sich von einer unabhängigen Zertifizierungsstelle zertifizieren lassen, was den Vorteil eines erleichterten Nachweises bringt, dass sie identifizierte Risiken angemessen gemanaged und Restrisiken entsprechend vorab vereinbarter Vorgaben richtig gepflegt haben.
- Zu den vertraglichen Maßnahmen zählen insbesondere Geheimhaltungsvereinbarungen. Diese sollten an den Einzelfall angepasst sein und keine sog. „Besenklauseln“ enthalten, d.h. möglichst exakt angeben, welche Informationen vertraulich zu behandeln sind, welche Maßnahmen zu deren Schutz ergriffen werden sollen und den Empfänger verpflichten, dies auf Anfrage nachzuweisen. Ob die Vereinbarung von – gegebenenfalls pauschalieren – Vertragsstrafen für den Fall der Verletzung von Geheimhaltungspflichten zum Zwecke der Abschreckung und des Nachweises der Werthaltigkeit der anvertrauten Informationen sinnvoll ist, sollte von Fall zu Fall entschieden werden.
- Auch gilt es zu bedenken, dass eine Geheimhaltungsvereinbarung nicht der „Kontamination“ mit Geschäftsgeheimnissen der anderen Vertragspartei, also der ungewollten Offenlegung durch die andere Partei, vorzubeugen vermag. Hier wäre an Klauseln zu denken, die dies verhindern, etwa eine Vereinbarung über die Nichtvertraulichkeit von Gesprächen, einem Ablehnungsrecht bei Übermittlung an die unzuständige Person oder eine Rückmeldungsverbotsklausel.
- Es ist ratsam, Mitarbeiter und Geschäftspartner in eine organisatorische Struktur einzubinden, die ihnen die Mitnahme bzw. unerlaubte Weitergabe von Geschäftsgeheimnissen erschwert. Geschäftsgeheimnisse sollten restriktiv und nur sorgfältig ausgewählten Mitarbeitern bzw. Geschäftspartnern offenbart werden. Informationsflüsse können aufgeteilt werden, um Sicherheitslücken durch Segmentierung zu minimieren. Wichtig erscheint auch die Sensibilisierung für den Schutz von Geschäftsgeheimnissen durch Schulungsmaßnahmen und laufende Benachrichtigung über etwaige Neuigkeiten in rechtlicher,

technischer und organisatorischer Sicht. Dazu zählen auch Maßnahmen, die im Zusammenhang mit der Beendigung der Geschäftsbeziehung zu treffen sind, etwa den scheidenden Mitarbeiter an seine Verpflichtung zu erinnern, Geschäftsgeheimnisse nicht offenzulegen. Nicht zu vernachlässigen ist auch die Förderung der Mitarbeiterzufriedenheit bzw. -bindung durch Boni und Garantien. Unzufriedene Mitarbeiter stellen eine der größten Gefahren für den Verlust von Geschäftsgeheimnissen eines Unternehmens dar.

Dies alles ist vor allem deshalb von Belang, da dem Verlust von Geschäftsgeheimnissen letztlich nur präventiv begegnet werden kann. Zu einem umfassenden Informationsschutzkonzept gehört daher auch ein systematisches Monitoring, etwa durch eine den Datenschutz beachtende Datenverfolgungstechnik. Sollte es dennoch zum Verlust von Geschäftsgeheimnissen kommen, müssen Verstöße dokumentiert und geahndet werden.

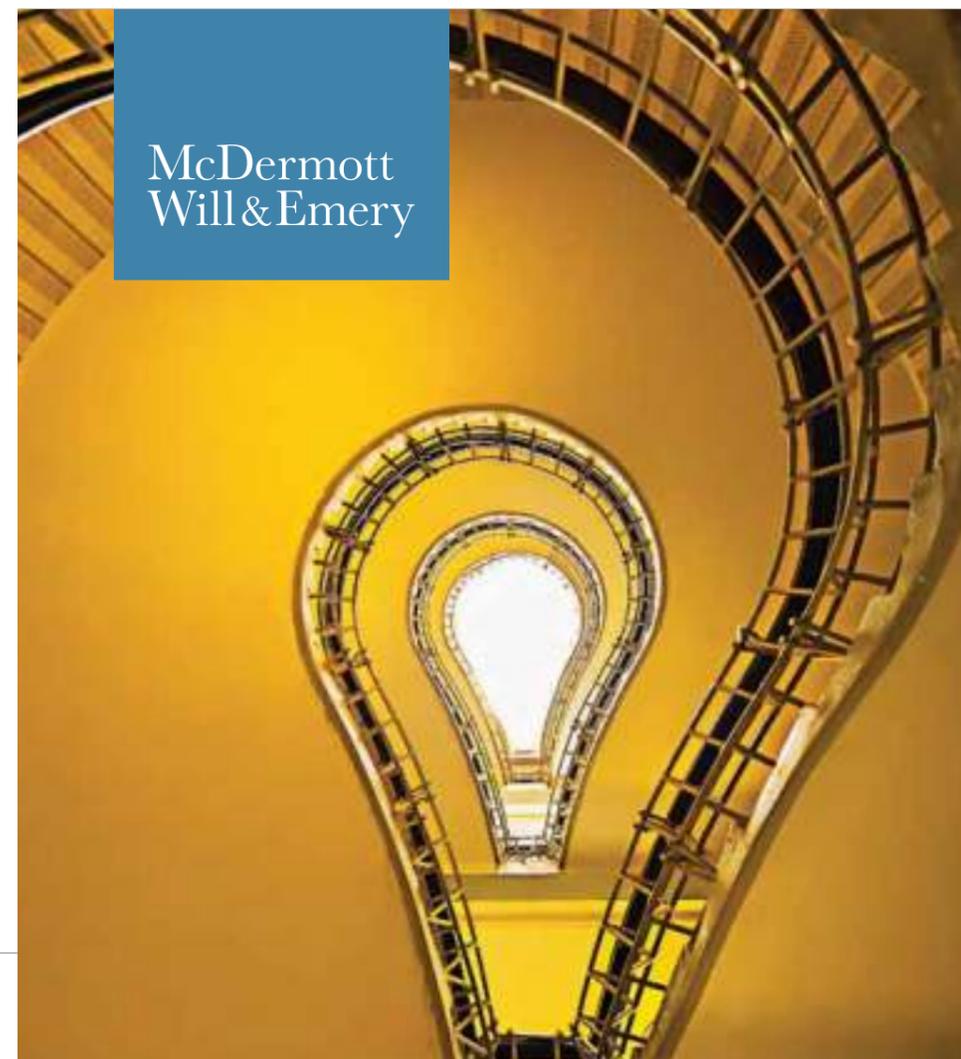
Festhalten lassen sich alle diese Maßnahmen z.B. in einer unternehmensinternen Richtlinie zu Geschäftsgeheimnissen. Allein die Existenz eines solchen Verhaltenskodexes kann schon ein erster Nachweis dafür sein, dass im betreffenden Unternehmen Maßnahmen ergriffen wurden, die dem Schutz von Geschäftsgeheimnissen dienen.

Fazit

Die Rechtsänderung infolge der Richtlinie sollte für die Unternehmen Anlass sein, ihre Prozesse im Umgang mit Geschäftsgeheimnissen kritisch zu überprüfen und – soweit nötig – an die Erfordernisse der Richtlinie anzupassen. Dazu gehört auch, Prozesse zu installieren, die eine laufende Überprüfung gewährleisten, ob die getroffenen Maßnahmen solche sind, die es im Falle einer Geheimnisverletzung gestatten, den vorgesehenen Rechtsschutz effektiv in Anspruch zu nehmen.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Gewerblicher Rechtsschutz, Dr. Katrin Rupprecht, S. 70.



McDermott Will & Emery

Innovative solutions to elevate your business.

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

www.mwe.com



Düsseldorf | Frankfurt a. M. | Köln | München

Haftung für Kartellrechtsverstöße

Manager können persönlich in Anspruch genommen werden

Es ist fast schon eine Binsenweisheit, dass Kartellrechtsverstöße für Unternehmen teuer sind. Weitaus weniger bekannt ist, dass Manager auch persönlich für solche Verstöße haften können. Eindrücklich zeigt dies eine derzeit beim Landgericht Dortmund gegen einen Manager anhängige Klage auf Schadensersatz in dreistelliger Millionenhöhe.



© Anastasia_New - istock.com

Hintergrund

Das Bundeskartellamt verhängte 2012 und 2013 wegen der Beteiligung an einem Kartell Bußgelder von insgesamt 191 Millionen Euro gegen ein Industrieunternehmen. Das bebußte Unternehmen forderte anschließend die Geldbußen von einem ehemaligen Manager (Geschäftsführer und Bereichsvorstand) wegen Verstoßes gegen seine Geschäftsführerplichten zurück. Der Manager bestritt, an dem Kartellverstoß beteiligt gewesen zu sein bzw. davon gewusst zu haben und verweigerte die Zahlung. Das Unternehmen erhob daraufhin Klage vor dem Arbeitsgericht Essen. Das Arbeitsgericht wies die Klage ab, da nicht hinreichend dargelegt sei, dass der Manager von dem Verstoß gewusst habe bzw. davon hätte Kenntnis haben müssen. Das Landesarbeitsgericht Düsseldorf wies die gegen das Urteil des Arbeitsgerichts Essen gerichtete Berufung als unbegründet zurück. Es könne offen bleiben, ob der Manager seine Pflichten verletzt habe. Das Bundeskartellamt habe die Geldbuße gegen das an dem Kartellverstoß beteiligte Unternehmen, nicht jedoch gegen den oder die verantwortlichen Manager verhängt.

Auf die Revision des klagenden Unternehmens hob das Bundesarbeitsgericht das Urteil des Landesarbeitsgerichts auf und verwies die Sache zur neuen Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurück. Das Landesarbeitsgericht habe rechtsfehlerhaft angenommen, dass die Arbeitsgerichte zuständig seien. Nach § 87 Satz 2 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) seien aber ausschließlich die Zivilgerichte zuständig, wenn die Entscheidung über eine Rechtsstreitigkeit ganz oder teilweise von einer kartellrechtlichen Vorfrage abhängt. Das Landesarbeitsgericht hat den Rechtsstreit mit Beschluss vom 29. Januar 2018 nunmehr an das Landgericht Dortmund verwiesen. Da das Landesarbeitsgericht die Rechtsbeschwerde zugelassen hat, wird voraussichtlich zunächst nochmals das Bundesarbeitsgericht mit der Sache befasst, um den Verweisungsbeschluss zu überprüfen. Sofern das Bundesarbeitsgericht die Verweisung bestätigt, wird der Rechtsstreit dann vor dem Landgericht Dortmund, mehr als fünf Jahre nach Klageerhebung, praktisch wieder von vorne verhandelt.

Können Unternehmen Geldbußen auf Manager abwälzen?

Unabhängig von der für alle Beteiligten unerfreulichen Odyssee durch die Instanzen verschiedener Gerichtsbarkeiten, stellt sich eine imminent wichtige Frage: Können Unternehmen, die von einer Kartellbehörde

wegen eines Kartellrechtsverstoßes bebußt werden, die Geldbuße von dem oder den verantwortlichen Managern als Schadensersatz zurückverlangen? Die Geldbußen, die das Bundeskartellamt, die Europäische Kommission oder sonstige Kartellbehörden wegen Kartellrechtsverstößen verhängen, steigen stetig. Dreistellige Millionenbeträge sind durchaus keine Seltenheit. Der Aufsichtsrat einer Aktiengesellschaft ist nach der ARAG/Garmenbeck-Entscheidung des Bundesgerichtshofes verpflichtet, durchsetzbare Schadensersatzansprüche gegen die Vorstandsmitglieder zu verfolgen. Es ist dementsprechend nicht verwunderlich, dass Aktiengesellschaften, aber auch andere bebußte Unternehmen, prüfen, ob sie die für den Verstoß verantwortlichen Manager in Anspruch nehmen können.

Ob ein solcher Regress möglich ist, ist in der Rechtsprechung bislang nicht entschieden und in der Literatur umstritten. Das Landesarbeitsgericht Düsseldorf hat sich in seiner ersten Entscheidung klar „managerfreundlich“ positioniert. Das bebußte Unternehmen könne den durch die verhängten Bußgelder entstandenen Schaden nicht auf den (vermeintlich) verantwortlichen Manager abwälzen. Es lasse sich nicht mit dem differenzierten kartellrechtlichen Sanktionssystem vereinbaren und laufe seinem spezial- und generalpräventiven Zweck zuwider, wenn Unternehmen die gegen sie verhängten Geldbußen auf die verantwortlichen Manager abwälzen könnten. Die Entscheidung des Landesarbeitsgerichts ist vielfach kritisiert worden. Eine Geldbuße sei ein grundsätzlich ersatzfähiger Schaden. Auch sei nicht erkennbar, warum bei kartellrechtlich veranlassten Geldbußen etwas anderes als bei sonstigen Geldbußen gelten solle. Schließlich führe die Entscheidung des Landesarbeitsgerichts dazu, dass die Eigentümer bzw. Anteilseigner des bebußten Unternehmens einseitig belastet und die Manager einseitig begünstigt werden.

Dementsprechend war die Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts mit großer Spannung erwartet worden. Zur Enttäuschung vieler Beobachter, entzog sich das Bundesarbeitsgericht diesen Erwartungen, indem es sich und die Arbeitsgerichtsbarkeit insgesamt als nicht zuständig ansah. Es wird daher letztlich dem Landgericht Dortmund und in der Folge vermutlich dem Oberlandesgericht Düsseldorf und dem Bundesgerichtshof obliegen, zu klären, ob Unternehmen Geldbußen auf die verantwortlichen Manager abwälzen können. Der Ausgang ist offen. Aber der Hinweis des Landesarbeitsgerichtes Düsseldorf auf das „differenzierte



Daniel von Brevren

ist Rechtsanwalt und Partner bei McDermott Will & Emery in Düsseldorf. Er berät Unternehmen sowie Vorstände, Geschäftsführer und andere Manager zu allen Fragen des Kartellrechts.

kartellrechtliche Sanktionssystem“ dürfte auch bei den Zivilgerichten auf viel Sympathie stoßen. Denn die vom Bundeskartellamt verhängten Geldbußen (und gleiches gilt für die von anderen Kartellbehörden verhängten Geldbußen) sind auf die jeweiligen Unternehmen „zugeschnitten“. Die Geldbuße richtet sich maßgeblich nach den von dem Kartellverstoß betroffenen Umsätzen. Darüber hinaus gilt eine Obergrenze (bis zu 10% des konzernweiten Gesamtumsatzes), die die Kartellbehörde bei der Ermittlung und Verhängung der Geldbuße berücksichtigen muss. Es ist schwer nachvollziehbar, warum ein Manager für eine Geldbuße einstehen soll, die ohne Berücksichtigung seiner persönlichen Verhältnisse ermittelt wurde. Darüber hinaus lässt sich auch nicht begründen, dass bei der Bußgeldbemessung eine an der Leistungsfähigkeit des Unternehmens orientierte Obergrenze anwendbar ist, während sich der Manager im Falle des Regresses nicht auf eine vergleichbare Obergrenze berufen kann. Schließlich wäre zu befürchten, dass der mit Unternehmensgeldbußen verfolgte Abschreckungs- und Präventionszweck nicht mehr erreicht würde, wenn die – unmittelbar von dem Kartellverstoß profitierenden – Unternehmen die Geldbußen von den – jedenfalls nicht unmittelbar profitierenden – Managern zurückverlangen könnten.

Schadensersatz, persönliche Geldbußen und strafrechtliche Sanktionen

Neben der möglichen Inanspruchnahme für Unternehmensgeldbußen können Manager auch unmittelbar selbst für Kartellrechtsverstöße verantwortlich gemacht werden. Die Art und der Umfang der persönlichen Verantwortlichkeit richten sich maßgeblich danach, wo der Kartellrechtsverstoß begangen wird bzw. wo er sich auswirkt, und welche Behörde bzw. welches Gericht den Verstoß verfolgt. Zu unterscheiden sind insbesondere Schadensersatz, persönliche Geldbußen sowie strafrechtliche Sanktionen.

Kartellrechtsverstöße (z.B. ein Preiskartell) können zu Schäden bei Kunden, Lieferanten oder sonstigen Geschäftspartnern der Kartellanten führen. Es ist mittlerweile anerkannt, dass die Geschädigten den Schaden von den am Kartellverstoß beteiligten Unternehmen ersetzt verlangen können. In Europa ist die Stellung der Geschädigten im Rahmen der sog. „privaten Durchsetzung“ des Kartellrechts deutlich gestärkt worden. Dabei stehen Schadensersatzansprüche gegen Unternehmen im Mittelpunkt. Durchaus denkbar ist aber auch, dass Geschädigte versuchen, den Schadensersatzanspruch unmittelbar gegen die beteiligten Manager durchzusetzen. In der Praxis sind Schadensersatzansprüche

von Kartellgeschädigten gegen Manager eher die Ausnahme, da Ansprüche gegen Unternehmen leichter durchsetzbar und Unternehmen regelmäßig solventer als Privatpersonen sind.

In den meisten Ländern gilt, dass Kartellbehörden bzw. -gerichte Geldbußen nur gegen die an dem Kartellverstoß beteiligten Unternehmen, nicht aber die beteiligten Mitarbeiter, verhängen können. Jedenfalls in Deutschland ist die Situation anders. Das Bundeskartellamt kann verantwortliche Manager des kartellbefangenen Unternehmens persönlich bebußen. Das Bundeskartellamt macht von dieser Möglichkeit grundsätzlich in allen Verfahren, in denen Bußgelder gegen Unternehmen verhängt werden, Gebrauch. Die gesetzliche Obergrenze für persönliche Geldbußen ist eine Million Euro. In der Praxis nimmt das Bundeskartellamt ein Jahresgehalt des betroffenen Managers als Richtschnur, um die persönliche Geldbuße zu bemessen.

In vielen Ländern drohen den verantwortlichen Managern zwar keine persönlichen Geldbußen, dafür aber Gefängnisstrafen. Dies gilt z.B. in den USA, Kanada, Australien und Japan. In Europa sind Gefängnisstrafen für Kartellrechtsverstöße unter anderem in Dänemark, Frankreich und dem Vereinigten Königreich vorgesehen. Dabei handelt es sich keinesfalls um ein theoretisches Risiko. Gefängnisstrafen werden verhängt und müssen angetreten werden. So wurde z.B. bereits Ende der 90er Jahre ein am Vitaminkartell beteiligter Schweizer Manager eines Pharmaunternehmens an die USA ausgeliefert und musste dort eine mehrmonatige Gefängnisstrafe absitzen. Aufsehen erregte auch der Fall eines italienischen Managers, der vor sämtlichen Instanzen, einschließlich des Bundesverfassungsgerichtes, versuchte, seine Auslieferung durch Deutschland an die USA zu verhindern – und letztlich erfolgreich blieb. Nach deutscher Gesetzeslage kann die Staatsanwaltschaft Kartellrechtsverstöße nur dann verfolgen, wenn es sich um einen sog. „Ausschreibungsbruch“ (bid rigging) handelt. Darüber hinaus gibt es immer wieder Diskussionen, ob alle Kartellrechtsverstöße strafrechtlich sanktioniert werden sollten.

Fazit

Der Aufsichtsrat einer Aktiengesellschaft und vergleichbare Gremien anderer Unternehmen sind grundsätzlich verpflichtet, sorgfältig zu prüfen, ob sie Schäden, die dem Unternehmen entstanden sind, von den verantwortlichen Managern zurückverlangen können. Bislang ist zwar nicht abschließend geklärt, ob und in welchem Umfang entsprechende Schadensersatzansprüche gegen Manager im Hinblick auf wegen Verstoßes gegen Kartellrecht verhängte Geldbußen überhaupt durchsetzbar sind. Es ist auch nicht zu erwarten, dass diese Frage in absehbarer Zeit abschließend geklärt wird. Die Risiken für Manager, dass sie für Kartellrechtsverstöße in Anspruch genommen werden, bestehen aber unabhängig davon. Neben möglichen Schadensersatzforderungen kommen persönliche Geldbußen sowie strafrechtliche Sanktionen in Betracht. Um das Risiko einer kartellrechtlichen Haftung sowohl des Unternehmens

als auch des Managers zu vermeiden, kann es daher aus Unternehmens- und aus Managementsicht nur eine Strategie geben: Kartellrechtsverstöße und zwar insbesondere schwere Kartellrechtsverstöße, müssen vermieden werden. Dies setzt voraus, dass die verantwortlichen Manager (ebenso wie alle mit Kunden, Lieferanten und sonstigen Geschäftspartnern in Beziehung stehenden Mitarbeiter) regelmäßig und gründlich kartellrechtlich geschult werden. Dabei kann es nie das Ziel sein, alle Manager zu „Kartellrechtsexperten“ auszubilden. Entscheidend ist, dass bei den Managern ein Verständnis dafür entwickelt wird, welche Verhaltensweisen möglicherweise kritisch sind und deshalb vorab kartellrechtlich geprüft werden müssen. Wenn Manager dies beherzigen, lässt sich das Risiko, dass das Unternehmen sowie gegebenenfalls auch der Manager für Kartellrechtsverstöße in Anspruch genommen wird, gut beherrschen.



Deutsches Toolkit für kartellrechtliche Compliance

Im Rahmen der Berichterstattung über Kartellrechtsverstöße stehen vorwiegend Großunternehmen im Fokus. Aber kleine und mittelgroße Unternehmen („KMU“) sind in der Praxis genauso von den existenzgefährdenden Kartellbußen betroffen. Daher liegt seit März 2018 nun das ICC KMU Toolkit auf Deutsch vor, das von Praktikern für Praktiker entwickelt wurde. Es beschränkt sich auf eine Skizze wesentlicher wettbewerbsrechtlicher Regeln (Kartellverbot, vertikale Beschränkungen, Missbrauch von Marktmacht), die auch Nicht-Juristen leicht verständlich ist, sowie die

wesentlichen Maßnahmen für ein wirksames Risikomanagement. „Auch KMUs können ohne weiteres effektive Compliance-Maßnahmen umsetzen. Es ist dafür nicht erforderlich, dass sie einen in Großunternehmen oft anzutreffenden ‚Compliance-Apparat‘ schaffen“, sagt Dr. Boris Kasten, General Counsel Europe sowie Head of Competition Law bei der Schindler Management AG. Er hat als Co Vice-Chair der ICC-Arbeitsgruppe Compliance and Advocacy an der Erstellung der ICC Toolkits zur kartellrechtlichen Compliance mitgewirkt.

Das neue Bauvertragsrecht

Was ist bei internationalen Anlagenbauverträgen zu beachten? Mit Beginn des Jahres 2018 hat der deutsche Gesetzgeber das Bauvertragsrecht auf neue Füße gestellt. Die neuen Regelungen werden die bisherige Praxis grundlegend ändern und Auswirkungen auf internationale Anlagenbauverträge haben. Ein Überblick.



Im Laufe der Zeit hat sich das private Baurecht zu einer komplexen Spezialmaterie entwickelt. Die bisherigen überschaubaren Regelungen zum Werkvertragsrecht wurden den besonderen Anforderungen des Bauvertragsrechts nicht mehr gerecht. Zum 1. Januar 2018 trat deshalb im Zuge der „Reform des Bauvertragsrechts und zur Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung“ das neue Bauvertragsrecht in Kraft. Mit ihm wurden zahlreiche Änderungen des Werkvertragsrechts vorgenommen und Neuregelungen geschaffen bzw. bereits aus der VOB/B bekannte Regelungen in das BGB übernommen. Die gravierendsten Neuregelungen befinden sich in den §§ 650a - 650v BGB. Dort werden nunmehr die verschiedenen Bauvertragstypen ausdrücklich geregelt. Das Gesetz kennt jetzt unter anderem den Bauvertrag, den Architektenvertrag, Verbraucherbaupvertrag und den Baurägervertrag.

Der neue Bauvertrag

Die Regelungen über den Bauvertrag finden sich in §§ 650a - 650h BGB. Ein wesentlicher und während des Gesetzgebungsverfahrens umstrittener Punkt der Reform war das neue Anordnungsrecht des Bestellers, das bisher nur die VOB/B kannte. Künftig wird der Bauherr auch auf Grundlage des BGB den Bauunternehmer anweisen können, den bisher geschuldeten Leistungsumfang nachträglich zu erweitern oder zu verändern. Er kann solche Veränderungen notfalls auch gegen den Willen des Bauunternehmers durchsetzen. Der neu geschaffene § 650b BGB macht es möglich. Eine Änderung des Werkerfolgs kann etwa darauf beruhen, dass sich die Vorstellungen des Bestellers geändert haben oder er bei der Planung Dinge nicht berücksichtigt hat. Änderungen zum Erreichen des vereinbarten

Werkerfolgs können beispielsweise veranlasst sein, wenn sich die Rechtslage oder behördliche Vorgaben geändert haben oder die ursprüngliche Leistungsbeschreibung lücken- oder fehlerhaft war. Um sich einer unerwünschten Änderung des Leistungsumfangs zu entziehen, bleibt dem Bauunternehmer nur noch der Einwand der Unzumutbarkeit, § 650b Abs. 1 S. 2 und 3 BGB. Ob die Änderung des vertraglichen Werkerfolgs für den Unternehmer unzumutbar ist, hängt von einer interessengerechten Abwägung der Gesamtumstände des jeweiligen Einzelfalles ab.

Bevor der Besteller sein Anordnungsrecht ausüben kann, sollen die Parteien zunächst darauf hinwirken, Einvernehmen zu erzielen, nicht zuletzt über die Mehr- oder Mindervergütung infolge der Änderung. Der Unternehmer muss hierüber ein Angebot erstellen. Bleiben die Bemühungen, sich über die Vertragsänderung zu einigen, innerhalb von 30 Tagen erfolglos, kann der Besteller die Änderung einseitig anordnen. Die Anordnung bedarf nach § 650b Abs. 2 BGB der Textform.

Die Ausübung des Anordnungsrechts wirkt sich auch auf die geschuldete Vergütung aus. Für die Bestimmung der nunmehr geschuldeten Vergütung steht dem Unternehmer ein Wahlrecht zu. Gem. § 650c Abs. 1 BGB können die Mehr- oder Wenigerleistungen nach den hierfür tatsächlich erforderlichen Kosten abgerechnet werden, wobei zusätzlich Zuschläge für allgemeine Geschäftskosten sowie Wagnis und Gewinn einkalkuliert werden können. Alternativ kann der Unternehmer für die Berechnung der Vergütung für den Nachtrag auf seine Urkalkulation zurückgreifen, § 650c Abs. 2 BGB. Dieses Wahlrecht kann der Unternehmer für jeden Nachtrag jedoch nur einheitlich ausüben.

Der neue Architektenvertrag

Begrüßenswert sind auch die neu geschaffenen Regelungen zum Architektenvertrag in §§ 650p - 650t BGB. Ein wichtiger Punkt sieht vor, Architekten und Ingenieure im Rahmen ihrer gesamtschuldnerischen Haftung mit dem ausführenden Bauunternehmer zu entlasten. Der Auftraggeber hatte dabei bislang das Wahlrecht, ob er den Bauunternehmer auf Nacherfüllung oder den Planer auf Schadensersatz in Anspruch nimmt. Um eine vorschnelle Inanspruchnahme des Architekten bei schnell zu behebbenden Mängeln zu verhindern, gilt mit der neuen Regelung in § 650t BGB nun das Primat der Nacherfüllung. Solange der Auftraggeber nicht den ebenfalls für den Baumangel haftenden Bauunternehmer erfolglos zur Mängelbeseitigung aufgefordert

hat, kann der Planer seine Inanspruchnahme verweigern. Die Entlastung greift allerdings nur bei Überwachungsfehlern. Beruht der Mangel auf fehlerhafter Planung, kann der Besteller den Architekten unmittelbar in Anspruch nehmen.

Der neue Verbraucherbaupvertrag

Nach der gesetzlichen Definition im neuen § 650i BGB ist ein Verbraucherbaupvertrag ein Vertrag, durch den der Unternehmer von einem Verbraucher zum Bau eines neuen Gebäudes oder zu erheblichen Umbaumaßnahmen an einem bestehenden Gebäude verpflichtet wird. Gegenstand eines Verbraucherbaupvertrages können demnach nur größere Baumaßnahmen sein. Untergeordnete Bauten, wie z.B. der Bau einer Garage werden davon nicht erfasst. Der Verbraucherbaupvertrag bedarf gem. § 650i BGB der Textform. Vor seinem Abschluss muss der Bauunternehmer eine Baubeschreibung in Textform zur Verfügung stellen, § 650j BGB. Die Anforderungen an die Baubeschreibung sind in Art. 249 § 2 EGBGB geregelt. Da der Verbraucherschutz auch im privaten Baurecht groß geschrieben wird, steht ihm auch hier ein Widerrufsrecht zu, § 650i BGB. Mit dieser Regelung hat der Gesetzgeber besonders den Vertrieb schlüsselfertiger Häuser im Blick, bei dem Verbraucher mit zeitlich begrenzten Rabattangeboten zum schnellen Vertragsschluss veranlasst würden. Die Widerrufsfrist beträgt zwei Wochen. Die Frist läuft allerdings nur, wenn der Unternehmer den Verbraucher über sein Widerrufsrecht in Textform belehrt hat. Ein Widerrufsrecht steht dem Verbraucher dann nicht zu, wenn der Verbraucherbaupvertrag notariell beurkundet wurde. Der Verbraucher ist in diesem Fall vor übereilten Bindungen ausreichend geschützt.

Der neue Baurägervertrag

Auch die nunmehr in den §§ 650u und 650v BGB zum Baurägervertrag getroffenen Regelungen sind ein interessantes Novum. Der neu eingefügte Baurägervertrag enthält nicht nur werkvertragliche, sondern auch kaufvertragliche Komponenten. Für erstere sind die Vorschriften aus dem Werkvertragsrecht anwendbar, während für den Teil, der auf die Verschaffung des Eigentums am Baugrundstück gerichtet ist, das Kaufrecht gilt. Dies ordnet der neue § 650u Satz 2 und 3 BGB an. Obwohl sich im Rahmen des Bau- sowie des Architektenvertrages überwiegend Verweisungen auf das allgemeine Werkvertragsrecht finden, ist dies beim Baurägervertrag nicht der Fall. Für ihn gelten einige Besonderheiten. Hier gilt das Recht zur freien Kündigung oder einer Kündigung aus wichtigem Grund nicht. Im Baurägervertrag



Dr. Stefan Osing

ist Partner bei Heuking Kühn Lüer Wojtek und spezialisiert auf Immobilien- & Baurecht, Gesellschaftsrecht/M&A sowie Prozessführung/Schiedsgerichtsbarkeit.

sind die kauf- und werkvertraglichen Elemente sehr eng miteinander verknüpft. Diese sollen gegenüber einem vertragstreuen Bauträger nicht durch eine freie Kündigung des Erwerbers getrennt werden können. Die Möglichkeit einer freien Kündigung würde zu unbilligen Folgen für den Bauunternehmer führen. Eine solche könnte beispielsweise sein, dass der Erwerber das Grundstück mit den bis zur Kündigung erbrachten Leistungen verlangen und dann mit einem anderen Bauunternehmen weiterbauen könnte. Ebenso würde ein freies Kündigungsrecht ermöglichen, den Bauträgervertrag bereits vor Beginn der Bauarbeiten zu kündigen und dann auf dem Baugrundstück mit einem anderen Unternehmer zu bauen. Dies liefe dem eigentlichen wirtschaftlichen Ziel eines Bauträgervertrages zuwider. Angesichts der Einheitlichkeit des Vertrages soll es zudem nicht möglich sein, sich teilweise aus dem Bauträgervertrag zu lösen. Stattdessen soll nur eine Gesamtabwicklung des Vertrages nach wirksamer Rücktrittserklärung möglich sein.

Das Anordnungsrecht des Bestellers findet im Bauvertrag ebenfalls keine Anwendung. Dieses würde insbesondere im Geschosswohnungsbau zu Problemen führen, so die Gesetzesbegründung. So wäre etwa ein Anordnungsrecht eines einzelnen Erwerbers in Bezug auf das Gemeinschaftseigentum kaum denkbar. Auch die Vorschriften über die Bauhandwerkersicherungshypothek gem. § 650e BGB finden im Rahmen eines Bauträgervertrages keine Anwendung. Dies resultiert daraus, dass das Grundstück, auf dem gebaut wird, (noch) nicht im Eigentum des Bestellers steht. Das für den Verbraucherbauvertrag geltende Widerrufsrecht gilt beim Bauträgervertrag ebenfalls nicht. Durch die Beurkundungspflicht und die Pflicht des Notars, den Vertragsentwurf zwei Wochen vor der Beurkundung vorzulegen, ist der Verbraucher in ausreichendem Maße vor Übereilung geschützt. Auch die für den Verbraucherbauvertrag gem. § 650m BGB vorgesehene Begrenzung von Abschlagszahlungen auf 90% der vereinbarten Gesamtvergütung kommt im Rahmen eines Bauträgervertrages ebenfalls nicht zur Anwendung. Die beim Bauträgervertrag zulässigen Abschlagszahlungen ergeben sich aus § 3 Abs. 2 Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV).

Änderungen im Werkvertragsrecht

Über die Regelungen der einzelnen Verträge hinaus, sah der Gesetzgeber auch Handlungsbedarf bei den allgemeinen werkvertraglichen Regelungen. So hat er nunmehr das Kündigungsrecht aus wichtigem Grund ausdrücklich im Gesetz geregelt. Nach dem neuen § 648a BGB, der für alle Werkverträge gilt, können beide

Vertragsparteien den Werkvertrag ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist aus wichtigem Grund kündigen. Für alle Werkverträge wurde auch die fiktive Abnahme neu geregelt. Zukünftig greift die Abnahmefiktion immer dann ein, wenn der Unternehmer dem Besteller nach Fertigstellung des Werkes eine angemessene Frist zur Abnahme gesetzt hat und der Besteller die Abnahme nicht innerhalb dieser Frist unter Angabe mindestens eines Mangels verweigert hat, § 640 Abs. 2 BGB.

Der internationale Anlagenbauvertrag

Der Anlagenbauvertrag wurde von der bisherigen Rechtsprechung vordringlich als Werkvertrag kategorisiert. Ob sich nach der Einführung des neuen Bauvertragsrechts etwas daran ändert und der Anlagenbauvertrag nunmehr einem der neu eingeführten Vertragstypen unterfallen wird, bleibt abzuwarten.

Ein internationaler Anlagenbauvertrag unterliegt nationalem Vertragsrecht und unterliegt damit uneingeschränkt den sich aus dem jeweilig geltenden Vertragsrecht ergebenden Auswirkungen und Besonderheiten. Entgegen einer oft zu lesenden jedoch missverständlichen Formulierung gibt es kein „internationales Baurecht“ oder „internationales Anlagenbaurecht“. Das gilt uneingeschränkt auch für solche Anlagenbauverträge, die auf einem der gängigen Vertragsmuster basieren, wie z.B. FIDIC, NEC3, MF1 usw. Wenn also beispielsweise ein FIDIC-Anlagenbauvertrag dem deutschen Recht unterliegt, dann unterliegt er grundsätzlich auch dem deutschen AGB-Recht mit der Folge, dass viele Bestimmungen dieses FIDIC-Vertrages der Inhaltskontrolle standhalten müssen, was vornehmlich nicht der Fall ist.

Internationale Anlagenbauverträge beinhalten nahezu ausnahmslos Rechtswahlklauseln, die ausdrücklich festlegen, welchem Recht die vertraglichen Regelungen unterliegen. Den Vertragsparteien steht es frei zu wählen, welches Recht für ihren Vertrag gelten soll. Es ist nicht erforderlich, dass das von den Vertragspartnern gewählte Recht irgendeinen Bezug zu den Parteien oder zum Vertragsgegenstand hat. Diese Freiheit gilt jedoch nicht uneingeschränkt. Bestimmte zwingende Kernvorschriften des eigentlich (ohne Rechtswahl) geltenden Rechts entfalten uneingeschränkte Wirkung. Neben dem AGB-Recht gehören dazu, zu den aus deutscher Sicht wichtigsten Anwendungsfällen, die zwingenden Normen aus dem Werkvertragsrecht und dem neuen Bauvertragsrecht. Dazu gehört vor allem die Regelung über die Abnahme nach § 640 BGB. Die Abnahme als Hauptpflicht werk- bzw.

bauvertraglicher Vereinbarungen ist nicht abdingbar. Sie ist lediglich in Bezug auf ihre Form, den jeweiligen Zeitpunkt sowie im Hinblick auf ihre Voraussetzungen dispositiv. Auch die sich nunmehr im Bauvertragsrecht befindlichen Regelungen über die Sicherungsmöglichkeiten des Bestellers sind ebenfalls nicht abdingbar. Nach § 650e und § 650f BGB hat der Auftragnehmer einen unabdingbaren Anspruch auf Sicherung seiner Vertragsvergütung durch Hypothek oder Bürgschaft und zwar in voller Höhe.

ICC Dispute Boards Rules

Die ICC bietet auch Dispute Boards-Regeln an, die insbesondere bei großen Bauvorhaben oder im Anlagenbau Anwendung finden. Die Experten sind mit allen Umständen und Einzelheiten des Vertrages vertraut und können daher schnell sachgerechte Entscheidungen treffen, um Verzögerungen im Projektverlauf zu verhindern.

www.iccgermany.de



Fazit

Es bleibt festzuhalten, dass die Vereinbarung internationaler Anlagenbauverträge stets einen engen Bezug zu dem jeweiligen nationalen Recht hat. Aus Sorge sich möglicherweise einem für den Vertragspartner unbekanntem fremdländischen Recht auszusetzen, bestand in der Praxis bisher die Tendenz, alle relevanten Punkte im Vertrag ausdrücklich und detailliert zu regeln, sodass für das jeweilige nationale Recht, mit Ausnahme des zwingenden Rechts, kein Anwendungsraum mehr bestand.

Das neue Bauvertragsrecht macht durch seine detaillierten Regelungen nunmehr den Weg frei, von langwierigen Einigungsprozessen Abstand zu nehmen und auf die nunmehr bestehenden gesetzlichen Regelungen zu vertrauen. Es bleibt abzuwarten, ob die Vertragsparteien eines internationalen Anlagenbauvertrages künftig davon Gebrauch machen werden.

Anzeige



Get ready for tomorrow Brexit-Symposium 20. – 21.11.2018 in Soest, NRW

- Vorträge zu Brexit-Auswirkungen auf den Handel mit Großbritannien
- Podiumsdiskussionen mit internationalen Referenten zu Zoll- und Außenhandelsthemen
- Lunch-to-Lunch-Veranstaltung mit Abendprogramm

www.brexit-symposium.de

KGH Customs Services GmbH
Kurze Straße 19 – 21, 59494 Soest
info@brexit-symposium.de, Tel.: 02921 70437-40
kgcustoms.com



Schiedsgerichtsbarkeit und ADR

Möglichkeiten der Mitarbeit in der Kommission

Die ICC Commission on Arbitration and ADR tritt im Vergleich zum weltbekannten Schiedsgerichtshof der ICC mit seinem Sekretariat in der öffentlichen Wahrnehmung eher zurück. Gleichwohl spielt diese Kommission nicht nur anlässlich der Gestaltung neuer ICC Regeln im Bereich Konfliktlösung eine wichtige konsultative Rolle. Sie fungiert auch als Denkfabrik (Think Tank) und ermöglicht über die von den Nationalkomitees entsandten Praktiker aus Wirtschaft und rechtsberatenden Berufen auch den Austausch, der notwendig ist, um im Bereich der internationalen Streiterledigung qualitativ führend zu bleiben. Das ist in einem dynamisch wachsenden zunehmend geographisch multipolaren Umfeld ein bestimmender Einflussfaktor.



Übersicht

Die Kommission für Internationale Schiedsgerichtsbarkeit und ADR der ICC befasst sich nicht nur satzungsgemäß mit den verschiedenen Ordnungen der ICC zur Streiterledigung, sondern ist auch eine Art Denkfabrik, die sich in Arbeitsgruppen (Task Forces) mit aktuellen Themen befasst und dazu Berichte veröffentlicht. Da die Nationalkomitees auch die Mitglieder in die Arbeitsgruppen entsenden, ist eine Vielfalt an beruflichen Hintergründen gewährleistet, die in ihrer Internationalität und Qualität andernorts nicht zu finden ist. Besondere Beachtung gefunden haben zuletzt sicherlich der Bericht zu Fragen der Steigerung der Zeit- und Kosteneffizienz von Schiedsverfahren, der eine Vielzahl von Anregungen enthält; oder der ständig fortgeschriebene Bericht zur nationalen Vollstreckungspraxis unter dem New Yorker-Übereinkommen 1958. Gleichwohl wird leicht unterschätzt, was die Kommissionsberichte leisten können. Denn der breite Spielraum, den nationale Schiedsgesetze und die ICC SchO Parteien und Schiedsrichtern bei der Verfahrensgestaltung lässt, gibt Raum,

hergebrachte und vor nationalen Gerichten in Gesetz gegossene prozessuale Regeln zu hinterfragen und in einem kollektiven trial & error Prozess laufend zu verbessern. So konnte der Verfasser seine Erkenntnisse aus einer ICC Arbeitsgruppe zu Sachverständigen in Schiedsverfahren², in Kommentare mit Anregungen zur Verfahrensordnung für das einheitliche Patentgericht (UPC)³ einfließen lassen. Inhaltlich befassen sich die Berichte der Arbeitsgruppen mit Themen, die für Schiedspraktiker auch außerhalb der Anwendung der diversen ICC-Ordnungen zur Streiterledigung von nachhaltigem Interesse sind.

Neuere Historie und Organisationsstruktur der Kommission

Die Internationale Handelskammer mit Sitz in Paris (ICC) ist über die nationalen Komitees international abgestützt und erledigt einen guten Teil ihrer Sachaufgaben als Wirtschaftsverband durch verschiedene Kommissionen⁴, in denen die entsandten Fachleute selbstlos mitwirken. Ein besonders bekanntes Produkt einer dieser Kommissionen

sind beispielsweise die Incoterms[®]-Regeln⁵. Die Kommission für Internationale Schiedsgerichtsbarkeit und ADR der ICC („Kommission“⁶) ist vorbereitend für alle Konfliktlösungsordnungen der ICC, also in erster Linie die ICC SchO federführend verantwortlich, wobei die Entscheidung über die Inkraftsetzung nicht in ihren Händen liegt, sondern in jenen der Leitung der ICC.

Um die Arbeit an den verschiedenen Regeln möglichst effizient zu gestalten, sind nicht nur von den nationalen Komitees entsandte Vertreter Mitglied der Kommission, sondern qua Amt auch die Mitglieder des Internationalen Schiedsgerichtshofs der ICC. Die Kommissionsarbeit wird vom sog. Steuerungskomitee („Steering Committee“) strukturiert, dem die Kommissionspräsidentin und die Vizepräsidenten angehören. Diese werden durch ein Sekretariat organisatorisch unterstützt, das vom Sekretariat des Schiedsgerichtshofs gestellt wird⁷. Die Präsidiumsmitglieder werden von der Institution für eine Amtszeit ernannt, also nicht von den Kommissionsmitgliedern gewählt. Den Vorsitz der jährlich zweimal stattfindenden Kommissionssitzungen führt die Präsidentin oder bei deren Verhinderung ein Vizepräsident. Die Kommission hat, das darf man wohl sagen, eine für transnationale ständige Konferenzen eher typische und über viele Jahrzehnte gewachsene, implizite Konsultationsstruktur, die auf Konsensentscheidungen gerichtet ist. Das bedeutet, dass ihre Arbeit nicht spürbar von Geschäftsordnungsfragen bestimmt wird.

Ebenso wie die internationale Schiedsgerichtsbarkeit unterliegt die Kommissionsarbeit einer ständigen Modernisierung. Der Autor kennt die Kommissionsarbeit noch aus seiner Zeit als Counsel beim ICC Schiedsgerichtshof Ende der 80er Jahre, als die Sitzungen in Paris die Aura eines gediegenen Herrenklubs ausstrahlten und sich auf Themen der Entwicklung des Schiedsrechts konzentrierten. Der Fokus lag, in einem ungefähr zehnjährigen Rhythmus, auf Überarbeitungen der ICC Schiedsgerichtsordnung bzw. auch anderer, teils neuer Konfliktlösungsordnungen.

Die Kommissionsarbeit

Zur Jahrhundertwende brachte die Präsidentschaft von Paul Gélinas und seines Führungsteams eine Wende, indem zunächst sog. Foren eingerichtet wurden, um bestimmte Themenbereiche genauer zu untersuchen. Erwiesen sich diese als relevant, wurden erstmals sog. „Task Forces“ (Projektgruppen) eingerichtet. Die Vorsitzenden dieser Gruppen berichten bis heute der Kommission anlässlich von deren Sitzungen⁸ mündlich und erarbeiten im Regelfall einen schriftlichen Bericht, der kostenlos herunterladbar veröffentlicht wird⁹, sobald er

von der Kommission nach offener Aussprache genehmigt wurde. Zwar existieren die informellen Foren heute nicht mehr, aber die Arbeit in den Projektgruppen ist fortlaufender und tragender Bestandteil der Kommissionsarbeit geworden. Die Ergebnisse in Form der Berichte sind für die Praxis bestimmt und sofort verwertbar für jeden.

Projektgruppen werden häufig von zwei Vorsitzenden („co-chairs“) geleitet, um (rechts-) kulturellen Einseitigkeiten an der Basis entgegen zu wirken. Während der oder die Vorsitzende(n) der Projektgruppen vom Steering Committee in Konsultation mit den ICC Organen bestimmt werden, obliegt es den nationalen Komitees der ICC, die Mitglieder zu entsenden. Sie können dabei auch Personen benennen, die nicht Kommissionsmitglied sind.

Trends

Die Globalisierung und Ausweitung der Tätigkeiten der Kommission haben das Interesse der Schiedspraktiker an dieser Institution in aller Welt wachsen lassen. Das hat dazu geführt, dass ICC-Nationalkomitees ihr Benennungskontingent heute nicht nur ausschöpfen, was früher nicht der Fall war, sondern auch Interessenten absagen müssen. Es hat auch dazu geführt, dass die Kommissionssitzungen schon von der Teilnehmerzahl her heute bar jeder Altherrenklubatmosphäre sind. Ganz natürlich hat sich auch ein Generationenwechsel eingestellt, der das Durchschnittsalter der Mitglieder senkt. Zudem haben sich in den letzten Dekaden viele bestens qualifizierte und ehrgeizige Juristinnen einen Platz in der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit erarbeitet. Die Zeiten, in denen man die weiblichen Mitglieder der Kommission an einer Hand abzählen konnte, sind damit vorbei. Auch Herkunft und kultureller Hintergrund der Kommissionsmitglieder sind heute breiter gestreut. Im Kleinen werden so globale Trends abgebildet.

Mitarbeit in der Kommission

Für das einzelne Kommissionsmitglied kann die Mitgliedschaft mehr als eine zusätzliche Zeile im Lebenslauf sein. Insbesondere dann, wenn es die Möglichkeit ergreift, den internationalen Austausch mit Kollegen zu nutzen und aktiv bei einzelnen Projekten der Kommission mitzuarbeiten. Das kann im Rahmen der Überarbeitungen der verschiedenen Streiterledigungsordnungen der ICC erfolgen oder in den Arbeitsgruppen. Beides kann helfen, bei einem breiteren Fachpublikum in aller Welt, die Kenntnis des internationalen sowie nationalen Schiedsrechts oder auch ganz praktischer Aspekte des Verfahrensablaufs zu vergrößern. Derartige Chancen bieten nicht viele Schiedsinstitutionen.



Erik Schäfer

ist Partner der Kanzlei COHAUSZ & FLORACK Patent- und Rechtsanwälte. Er berät Mandanten in den Bereichen Geistiges Eigentum und verwandte Gebiete, Vertragsrecht, internationales Wirtschaftsrecht und Schiedsgerichtsbarkeit & Mediation. Er war zudem Co-Vorsitzender der ICC-Task Force „IT and Arbitration“ und „Expertise Proceedings“ und Mitglied mehrerer Task Forces wie jenen zu eDisclosure oder Emergency Arbitrators.

- 1 Siehe <http://library.iccwbo.org/dr-commissionreports.htm>
- 2 Siehe http://library.iccwbo.org/content/dr/COMMISSION_REPORTS/CR_0041.htm?l=Commission+Reports; http://library.iccwbo.org/content/dr/COMMISSION_REPORTS/CR_0039.htm?l=Commission+Reports
- 3 Siehe <https://www.unified-patent-court.org/>; <https://www.unified-patent-court.org/news/draft-rules-procedure-updated-march-2017>
- 4 Siehe <https://iccwbo.org/>
- 5 Siehe <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/>
- 6 Siehe <https://iccwbo.org/dispute-resolution-services/commission-on-arbitration-and-adr/>
- 7 Siehe <https://iccwbo.org/leadership/#leadershipadr>
- 8 Siehe Heute kommt die Kommission jährlich zweimal zusammen; nämlich im Frühjahr in Paris und im Herbst am wechselnden Ort der IBA Jahreskonferenz, also 2018 in Rom.
- 9 Siehe <https://iccwbo.org/find-a-document/>, z.B. <https://iccwbo.org/publication/effective-management-of-arbitration-a-guide-for-in-house-counsel-and-other-party-representatives/>; <https://iccwbo.org/publication/decisions-on-costs-in-international-arbitration-icc-arbitration-and-adr-commission-report/>



Deutsche Co-Vorsitzende der ICC-Schiedskommission

Die ICC hat Susanne Gropf-Stadler, Lead Counsel Litigation, Siemens AG, zur stellvertretenden Vorsitzenden der Kommission Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation ernannt. Sie ist seit 2014 bei der Siemens AG Lead Counsel Litigation. In

dieser Funktion verantwortet sie weltweit sämtliche Rechtsstreitigkeiten innerhalb des Konzerns und entwickelt geeignete Strategien für die Führung von Rechtsstreitigkeiten vor nationalen Gerichten und Schiedsgerichten. Vor dieser Aufgabe übte sie die Funktion General Counsel der Division Mobility des Sector's Infrastructure & Cities mit globaler Verantwortlichkeit aus. Zuvor leitete sie mehrere Jahre die Abteilung Compliance Legal der Siemens AG.

Aktuelle Task Forces der ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit und ADR

Task Force on Arbitration of Climate Change Related Disputes

Das Ziel der Arbeitsgruppe ist es herauszufinden, wie ICC Schiedsgerichtsbarkeit und andere Streitbeilegungsverfahren genutzt werden können, um Streitfälle mit Bezug auf Klimawandel, Energie und Umwelt zu lösen.



Deutscher Co-Chair: Dr. Ragnar Harbst, Baker & McKenzie LLP

Task Force on Maximizing the Probative Value of Witness Evidence

Die Task Force verfolgt das Ziel, einen Bericht mit Verfahrensanweisungen und Empfehlungen zu erstellen, die den Beweiswert von Zeugenaussagen in internationalen Schiedsverfahren verbessern soll.

Task Force on Emergency Arbitrator Proceedings

Die Task Force untersucht die bisherigen Erfahrungen mit dem ICC-Eilschiedsverfahren. Die Ergebnisse der Arbeitsgruppe dienen Parteien, Anwälten und Schiedsrichtern, die Verfahren mit Eilschiedsgerichtsbarkeit nutzen oder diese in Betracht ziehen.

Task Force on Trusts and Arbitration

Die Task Force zielt darauf ab, spezifische Probleme von Kartellen und der Schiedsgerichtsbarkeit zu identifizieren. Erarbeitet wird zurzeit eine Schiedsklausel für kartellrechtliche Streitigkeiten zusammen mit einem Begleitvermerk angesichts der Entwicklungen im Bereich der Kartellverfahren.

Task Force on National Rules of Procedure for Recognition and Enforcement of Foreign Awards pursuant to the New York Convention of 1958

Die Task Force erstellt einen Leitfaden mit praktischen Informationen und soll Interessierten erste Hilfestellung leisten, sobald die Anerkennung und Vollstreckung von ausländischen Urteilsprüchen in einem oder mehreren Ländern geprüft wird. Der Leitfaden deckt derzeit 79 Länder ab und soll in der dritten, aktualisierten Auflage erscheinen.

Working Group on the Report on "Construction Industry Arbitrations"

Diese Arbeitsgruppe aktualisiert die letzte Ausgabe des Berichts von 2004, um die Entwicklungen innerhalb der Bauindustrie und des Anlagenbaus in der Streitbeilegung zu berücksichtigen.

Werbung & Verantwortung

E-Learning zu verantwortungsvoller Marketingkommunikation

Die Bildungsinstitution der Internationalen Handelskammer (ICC), ICC Academy, bietet ab sofort einen kostenfreien E-Learning-Kurs „Ethical Marketing and Advertising“ (EMA) an. Er dient der Sensibilisierung bei der Konzeption, dem Design und der Umsetzung einer verantwortungsvollen Marketingkommunikation. Der Kurs basiert auf der Grundlage des „Konsolidierten Kodex der ICC zur Praxis der Werbe- und Marketingkommunikation“.



Der ICC E-Learning-Kurs „Ethical Marketing and Advertising“ (EMA) ist kostenfrei. www.icc.academy

Vom Kleinstunternehmen bis hin zu großen multinationalen Unternehmen und Organisationen - alle nutzen Marketing in irgendeiner Form, um über ihre Produkte oder Dienstleistungen zu informieren und ihren Absatz zu steigern. Verbraucher erwarten heute von Marken und Unternehmen, dass diese transparent und gesellschaftlich verantwortlich über ihre Geschäftstätigkeit und ihr Produktangebot kommunizieren. Hier setzt der Kurs an, der sich an Unternehmensverantwortliche, Vermarkter, Werbeagenturen und Universitäten weltweit richtet.

Der zweistündige, interaktive E-Learning-Kurs besteht aus sechs Lektionen: Neben der Vermittlung von Grundlagen zum ICC-Kodex und einem Ausblick zur Bedeutung verantwortungsbewusster Werbung erhalten die Kursteilnehmer Informationen zu den verantwortungsbewussten Marketingprinzipien in Bezug auf Kunden, Gesellschaft und Wettbewerber. Zusätzlich bietet er Einblicke in das digitale Marketing und die Werbung. Zum besseren Verständnis der Prinzipien beinhaltet jeder Kursabschnitt Video-Beispiele, Lernübersichten

und Fallstudien. Zudem sollen Selbsteinschätzungen und ein virtueller Coach Teilnehmer zum Reflektieren anregen. Der Kurs basiert auf einer Unterrichtseinheit, die mit der renommierten internationalen Business School INSEAD entwickelt wurde. Der Kurs selbst ist kostenfrei, Teilnehmer können gegen eine geringe Gebühr eine EMA-Zertifizierungsprüfung absolvieren.



„Der ICC-Kodex legt global geltende Mindestanforderungen für die kommerzielle Kommunikation fest. Viele Regelwerke des Deutschen Werberats, der Selbstkontrolleinrichtung der Werbewirtschaft in Deutschland, basieren auf diesen Vorgaben. Der neue E-Learning-Kurs ist ein überaus hilfreiches Angebot, um die selbstgesetzten Standards der Werbebranche praxisgerecht anwenden zu können.“ Julia Busse, Geschäftsführerin des Deutschen Werberates.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit und ADR, Oliver Wieck; S. 70.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Marketing & Werbung, Dr. Katrin Rupprecht, S. 70.

Leere Kisten – viele Möglichkeiten

Zollabwicklung von Mehrwegverpackungen

Effiziente Logistiksysteme sind für den internationalen Handel elementar. Fehlende Standards für die Zollabfertigung von Mehrwegverpackungen führen zu unnötigen Kosten und Zeitverzögerungen. Nun gibt es Hoffnung auf eine internationale Lösung.

Hintergrund

Container und Paletten haben wesentlich zum Siegeszug der Globalisierung beigetragen. Standardisierte Lademittel und Verpackungen haben es ermöglicht, die Transportkosten drastisch zu senken und den Warenumsatz erheblich zu beschleunigen. Beigetragen zum Siegeszug des Containers hat auch die Container-Convention aus dem Jahr 1972: Dieses internationale Übereinkommen legt fest, dass Container konkludent, also ohne die Erfordernis einer Zollanmeldung oder der Hinterlegung einer Sicherheitsleistung die Grenzen passieren können. Das gilt unabhängig davon, ob sie leer oder gefüllt sind. Auch für Paletten gelten ähnliche Regelungen, wobei bei diesen nach dem Material unterschieden wird: Für gegen Insektenbefall behandelte Holzpaletten bestehen deutliche Vereinfachungen beim Grenzübertritt, für Kunststoffpaletten oder Metallpaletten hingegen nicht. Vollends unübersichtlich ist es bei den zahlreichen anderen Verpackungsformen und Behältnissen, in denen Waren über die Grenzen transportiert werden und die leer wieder zurückkommen. Die Unterschiede in der Behandlung an der Grenze sind gravierend und sie sind unvorhersehbar.

Bunte Verpackungsvielfalt

Verpackungen und Lademittel, die für mehrere Ladezyklen vorgesehen sind, können aus unterschiedlichen Materialien bestehen und unterschiedliche Formen haben. Es kann sich um Gestelle beispielsweise für den Transport von Fensterscheiben oder Gebäudeteilen handeln, um Ampullen, um Metallfässer, Kanister oder um Kunststoffkisten. Der UN/ECE-Verpackungscode unterscheidet fast 400 Arten von Verpackungen. Die meisten davon können mehrfach über die Grenze gehen. Gerade die stapelbaren Kunststoffkisten spielen bei der Teileversorgung in Fabriken und beim Kanban-System eine herausragende Rolle. Sie zirkulieren als Pendelverpackungen permanent zwischen den Werken.

Für die Verwendung von einheitlichen Mehrwegsystemen spricht neben der Standardisierung innerhalb von Branchen, die sie ermöglichen, auch noch ein anderes Argument: Der Umweltschutz. Es ist offensichtlich, dass es ressourcenschonend ist, wenn ein Behälter häufig verwendet wird, anstatt ihn jedes Mal entsorgen zu müssen. Worin besteht nun das Problem, dass es sich einige Unternehmen überlegen, wieder Einwegsysteme zu verwenden?



© venimo - istock.com

Bunte Abfertigungsvielfalt

Ein erhebliches Problem stellt die unvorhersehbare Grenzabfertigung dar. Unproblematisch ist in der Regel die Abfertigung von Waren, die in Mehrwegbehältern verpackt sind. Warenart, Zollwert und Warenursprung werden angemeldet, die Verpackung interessiert üblicherweise nicht. Anders sieht es aus, wenn die Verpackungen leer die Grenzen passieren sollen. Sofern sie verkauft werden und somit ein Handelsgut darstellen, sind sie der üblichen Zollbehandlung unterworfen. Wenn sie allerdings nicht verkauft, sondern lediglich zum Wiederauffüllen zurücktransportiert werden, sollte dies idealerweise ohne größere Formalien möglich sein. In den meisten Fällen ist das auch so, aber beileibe nicht immer. Bestehende Zollverfahren, wie die Abfertigung als Rückware sind untauglich für Mehrwegverpackungen. Daher wird die ganze Bandbreite zöllnerischer Maßnahmen angewendet.

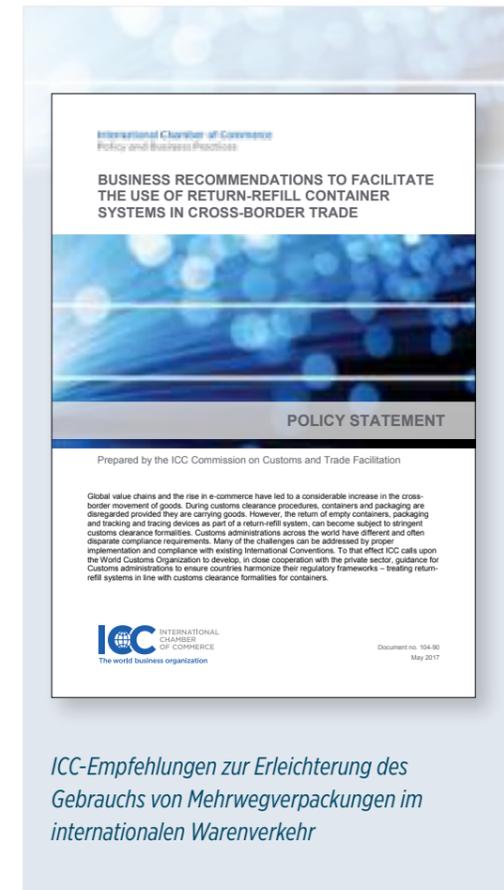
Dazu gehören unter anderem:

- Zölle und Steuern werden erhoben, bei jedem Zyklus erneut
- Fristen für die Wiederausfuhr der Behälter werden gesetzt
- Die Behälter sollen nummeriert und in jeder Zollanmeldung exakt angemeldet werden
- Der Ursprung der Behälter soll mit einem Ursprungszeugnis nachgewiesen werden

Weil keine taugliche Regelung besteht, wie mit diesen Verpackungen umgegangen werden soll, herrscht das Zufallsprinzip. Dieses verursacht hohe Kosten – so hohe, dass manche Unternehmen die Umstellung auf Einwegsysteme erwägen. Ein standardisierter Abfertigungsprozess wird verhindert.

Interessenvertretung

Wie kann eine Lösung aussehen? Klar ist, dass dieses Thema nicht unmittelbar eingängig und erklärungsbedürftig ist. Eine lokale Lösung ist unzureichend, da es sich um ein globales Problem handelt. Nachdem im Zollarbeitskreis der IHK Region Stuttgart immer wieder Probleme mit Mehrwegverpackungen thematisiert worden sind, hat die IHK das Thema im Rahmen der Interessenvertretung aufgegriffen. Zunächst war es notwendig, festzustellen, ob Probleme mit Mehrwegverpackungen überhaupt eine größere Relevanz



ICC-Empfehlungen zur Erleichterung des Gebrauchs von Mehrwegverpackungen im internationalen Warenverkehr

haben. Hierzu wurde das Thema auf die Tagesordnung der Kommission für Zoll und Handelserleichterungen der Internationalen Handelskammer gesetzt (ICC Commission on Customs and Trade Facilitation). Die Kommission setzt sich aus Mitgliedern zahlreicher Länder und Branchen zusammen. Es stellte sich heraus, dass es sich bei der Zollabfertigung von Mehrwegverpackungen um ein weltumspannendes Problem handelt. Daraufhin verabschiedete die ICC im Jahr 2017 eine Position zur formlosen und abgabenfreien Grenzabfertigung von Mehrwegverpackungen.

Weitere Entwicklung und Fazit

Inzwischen wird die Zollbehandlung von Mehrwegverpackungen von einer Arbeitsgruppe der Weltzollorganisation (WCO) thematisiert. Auch die Welthandelsorganisation (WTO) hat sich 2017 mit dieser Fragestellung auseinandergesetzt. Es ist gelungen, Mehrwegverpackungen auf die internationale Handelsagenda zu setzen. Jetzt geht es darum, bald eine praktische Lösung zu finden, die für Wirtschaft und Verwaltung gleichermaßen akzeptabel ist und die auch möglichst die Sicherheitseinrichtungen wie GPS-Tracker mit einschließt.



Marc Bauer

ist Referatsleiter Internationaler Warenverkehr der IHK Region Stuttgart und Mitglied der ICC-Kommission für Zoll und Handelserleichterungen. Er verfügt über langjährige Erfahrung in den Themen Zoll, Exportkontrolle und Ursprungsrecht.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Zölle und Handelserleichterungen, S. 70.

Compliance auf einen Blick

Das neue Standardwerk für Unternehmen

Das kürzlich erschienene „ICC Business Integrity Compendium“ ist ein Meilenstein auf dem Weg zur weiteren Festigung der Grundsätze verantwortungsvollen Handelns im Wirtschaftsleben.



Hintergrund

In vielen Unternehmen in den unterschiedlichen Märkten dieser Welt hat sich in den letzten Jahrzehnten die Erkenntnis durchgesetzt, dass sie durch verantwortungsvolles Handeln einen Beitrag zur Verbesserung ihrer Gesellschaft leisten können. Während der Wille, die maßgeblichen Gesetze einzuhalten, weit verbreitet ist, bestehen doch oft Unsicherheiten, wie sich dieses Ziel am besten erreichen lässt. Zudem existieren nicht überall auf der Welt gleich hohe gesetzliche Standards, sodass auch insoweit in der einen oder anderen Rechtsordnung bei Unternehmen die Frage aufkommen

mag, ob die bloße Einhaltung von Gesetzen schon ausreichend sein kann. Das ICC Business Integrity Compendium bietet für beide Fälle Orientierung und Handlungsanleitungen. Es enthält weltweit einheitliche Standards für verantwortungsvolles Handeln und gibt Unternehmen gleichzeitig die Instrumente an die Hand, um deren Einhaltung sicherstellen zu können.

natürlich auch die diesbezüglichen Empfehlungen für KMUs Bestandteil des Compendiums.

Interne und externe Hinweisgeber helfen Unternehmen oft, an der richtigen Stelle Nachforschungen anstellen zu können. Die Einrichtung eines Hinweisgeber-Systems ist daher von großer Bedeutung für die Aufklärung potenzieller Verstöße. Mit den Empfehlungen zu Geschenken und Einladungen enthält das Compendium daher einen weiteren, äußerst praxisrelevanten Teil. Hier stellt sich schließlich häufig im Geschäftsleben die Frage, ob man sich noch im Rahmen des Üblichen hält, oder ob das Überschreiten der „roten Linie“ zu befürchten ist. Schließlich sind auch Anti-Korruptions-Vertragsklauseln ein Hilfsmittel, um bestimmte Risiken vertraglich zu minimieren. Die ICC-Klauseloptionen sowie eine Anleitung zu ihrer Auslegung bilden daher den Abschluss des ICC Business Integrity Compendiums. Erfreulich ist, dass das ICC Business Integrity Compendium das Thema „Collective Action“, also das gemeinsame Handeln gegen Korruption, an verschiedenen Stellen beleuchtet und es als probates Mittel zur Schaffung fairerer Marktbedingungen vorschlägt.

Fazit

Das Compendium stellt eine äußerst gelungene Gesamtdarstellung der ICC-Empfehlungen im Zusammenhang mit verantwortungsvollem Geschäftsgebaren dar. Ebenso sollte in Unternehmen eine übersichtliche Darstellung der dort konkret geltenden Regelwerke existieren. Neben der durch das Management kommunizierten und vorgelebten Einstellung zu integrem Verhalten und zielgerichtetem Training für die Mitarbeiter des Unternehmens, stellen verständliche, gut strukturierte und leicht auffindbare interne Regelwerke einen wesentlichen Baustein eines erfolgreichen Compliance-Systems dar. Sowohl der operative Mitarbeiter als auch der Compliance-Spezialist müssen in einem Unternehmen jederzeit in der Lage sein, schnell und niedrigschwellig auf leicht verständliche interne Regelwerke zugreifen zu können.

Standards und Instrumente für Unternehmen jeder Größe

Das Compendium führt zunächst die ICC-Regeln zur Korruptionsbekämpfung auf, gefolgt von den Leitlinien zum verantwortungsvollen Einkauf. Die 22 Beispielfälle des RESIST-Leitfadens zeigen nachfolgend anhand des typischen Ablaufs eines Projektes Lösungsansätze, zur Vermeidung von Korruption in den verschiedenen Projektphasen sowie Handlungsoptionen, sollte es zur Forderung einer Bestechungszahlung kommen. Da die Einbindung von Dritten dazu genutzt werden kann, um über diese illegale Zahlungen abzuwickeln, bilden die Richtlinien zum Einsatz von Agenten, Mittlern und anderen dritten Parteien den vierten Baustein. Die mit dem Einsatz von Dritten verbundenen Risiken können insbesondere dadurch vermindert werden, dass eine Geschäftspartnerprüfung (Due Diligence) die nötige Transparenz herstellt, um dessen Integrität beurteilen zu können. Insoweit sind



Dr. Henning Tabbert

ist Syndikusrechtsanwalt in der Compliance-Abteilung der Siemens AG. Er ist für Rechtsfragen und interne Regelwerke sowie Verbandsarbeit zu Compliance-Themen zuständig.

Compliance PLUS



Compliance PLUS

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

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

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

Kartellrechtliche Selbstanzeigen

Die aktualisierte 2. Auflage des ICC Leniency Manual

Unternehmen, die einen Kartellverstoß festgestellt haben, können eine Selbstanzeige erstatten, um die Konsequenzen ihres Verstoßes abzumildern. Dabei ist die 2. Auflage des ICC Leniency Manual eine große Hilfe. Allerdings besteht für grenzüberschreitend tätige Unternehmen noch immer der Nachteil, dass insbesondere die nationalen Kartellbehörden in verschiedenen Ländern ihre Kartellverfolgung nicht koordinieren und unabgestimmt - doppelt - sanktionieren.



Hintergrund

Im Kartellrecht kommt es auf Schnelligkeit an. Sobald Unternehmen festgestellt haben, dass eine Selbstanzeige aufgrund eines Kartellrechtsverstoßes sinnvoll ist, um das Unternehmen möglicherweise vollständig oder teilweise vor einer Sanktionierung durch Kartellbehörden zu bewahren, muss schnell gehandelt werden. Darüber hinaus sollte umgehend geprüft werden, auf welche Länder sich das begangene Kartell auswirkt und wo deshalb eine Selbstanzeige erfolgen muss, um die Vorteile einer Selbstanzeige zu erlangen. Dafür liefert das ICC Leniency Manual, das aktuell in einer zweiten Auflage erschienen ist, wertvolle praktische Hinweise. Weil die nationalstaatliche Kartellverfolgung nicht abgestimmt, sondern parallel jeweils durch die nationalen Kartellbehörden erfolgt, müssen Unternehmen schnell einen Überblick über die einschlägigen Rechtsordnungen und die dort geltenden Verfahrensabläufe erhalten. Deshalb enthält das ICC Leniency Manual für

die wichtigsten Rechtsordnungen eine Darstellung der zuständigen Behörden und ihrer Verfahrensabläufe sowie eine Darstellung der möglichen Erleichterungen bei einer Selbstanzeige in Bezug auf die Sanktionierung.

Grenzüberschreitendes unternehmerisches Handeln

Wenn es zu einem Kartellverstoß gekommen ist, stehen grenzüberschreitend tätige Unternehmen vor großen Herausforderungen. In vielen Rechtsordnungen erhält das erste Unternehmen, das einen Kartellverstoß anzeigt, besonders weitreichende Erleichterungen in Bezug auf die Sanktionierung. Das gilt z.B. in Deutschland. Das Bundeskartellamt gewährt einem Unternehmen, das ein unentdecktes Kartell als erstes anzeigt, eine Bußgelderleichterung von 100 %. Das bedeutet, dass der erste Kronzeuge kein Bußgeld

zahlen muss, wenn er vollumfänglich mit dem Bundeskartellamt kooperiert und nicht der „Rädelsführer“ des Kartells war. Ein zweites Unternehmen, das dasselbe Kartell erst nach dem ersten Unternehmen anzeigt, kann nur noch auf eine Bußgeldreduktion um 50 % hoffen. Das zeigt, wie wichtig es ist, ein entdecktes Kartell sehr schnell anzuzeigen.

Was aber ist zu tun, wenn sich ein Kartell nicht nur in einem Land auswirkt? Grenzüberschreitend tätige Unternehmen müssen in solchen Fällen sehr schnell (am besten am selben Tag) prüfen, in welchen Ländern sich das begangene Kartell ausgewirkt hat. In jedem Land, in dem sich das Kartell ausgewirkt hat, ist eine separate Selbstanzeige bei den Kartellbehörden notwendig. Wird dabei ein Land übersehen, droht für dieses Land eine vollständige Sanktionierung durch die Kartellbehörden.

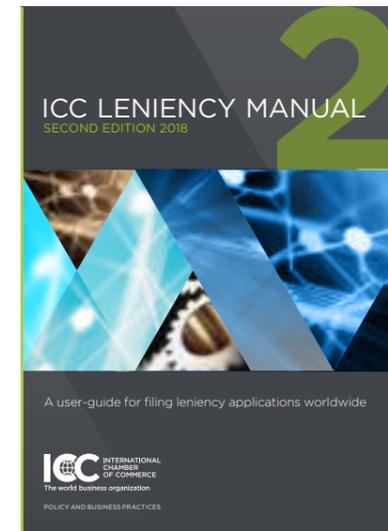
Die Ermittlung der betroffenen Länder und der geltenden Verfahrensgrundsätze ist sehr aufwendig und ohne Berater in den jeweiligen Ländern kaum machbar. Es muss für jedes Land geprüft werden, ob überhaupt die Möglichkeit einer Selbstanzeige besteht, welche Formalitäten eingehalten werden müssen, welche Konditionen für eine Selbstanzeige gelten und welche Sanktionierungserleichterungen möglich sind.

ICC Leniency Manual

Das ICC Leniency Manual kann eine solche Beratung im Einzelfall nicht ersetzen. Allerdings ermöglicht es Unternehmen und ihren Beratern, schnell einen Überblick über die Verfahrensordnungen der jeweiligen Länder zu erlangen. Dieser Überblick ist insbesondere in den ersten Tagen nach Entdeckung eines Kartells äußerst wertvoll, um planen und organisieren zu können, in welchen Ländern zu welchem Zeitpunkt Maßnahmen erforderlich sind. Aufgrund der graphischen Darstellung der jeweils geltenden Verfahrensabläufe nach Einreichung der Selbstanzeige im ICC Leniency Manual lässt sich leicht ein Aktionsplan für alle betroffenen Länder erstellen. Insoweit ist das ICC Leniency Manual auch eine wertvolle Unterstützung für anwaltliche Berater, die Anwälte in mehreren Jurisdiktionen koordinieren sollen.

Ne bis in idem

Es wäre wünschenswert, wenn die nationalen Gesetzgeber oder z.B. der europäische Gesetzgeber mit Einbindung des ECN (European Competition Network) die Kartellverfolgung und Sanktionierung aufeinander abstimmen würden. Bis heute drohen Unternehmen bei einem Kartellverstoß in mehreren Ländern Sanktionen



durch die Kartellbehörden der jeweiligen betroffenen Staaten. Dadurch kommt es zu einer Häufung der Kartellbußgelder. Insbesondere besteht keine Verfahrensgarantie, die besagt, dass eine nationale Kartellbehörde eine bereits erfolgte oder drohende weitere Sanktionierung einer anderen Kartellbehörde bußgeldmindernd berücksichtigen muss. Die aktuelle Rechtslage verstößt insoweit gegen den in den meisten Ländern verankerten Verfassungsgrundsatz ne bis in idem. Nach diesem verfassungsrechtlich garantierten Recht, darf niemand wegen derselben Tat mehrmals bestraft werden.

Jedenfalls innerhalb der Europäischen Union und innerhalb des ECN könnte dieser Zustand leicht abgestellt werden. Der europäische Gesetzgeber könnte aufgrund der bereits erfolgten Kompetenzübertragung im Bereich des Wettbewerbsrechts leicht Regeln schaffen, die für die nationalen Kartellbehörden der Mitgliedsstaaten vorsehen, dass keine doppelte Sanktionierung ein und desselben Kartells erfolgen darf. Das geschieht derzeit offenbar aufgrund von fiskalpolitischen Gründen nicht. Im kleinen Rahmen gibt es eine gewisse Vereinheitlichung schon im EU-Kartellrecht. Wenn die Europäische Kommission im Anwendungsbereich des EU-Kartellrechts ihr Evokationsrecht ausübt, ist es den nationalen Kartellbehörden aufgrund Artikel 11 Abs. 6 VO 1/2003 nicht mehr möglich, die Unternehmen separat zu sanktionieren. Allerdings zeigt die Praxis, dass die Europäische Kommission von ihrem Evokationsrecht nur restriktiv Gebrauch macht und es bis heute gängige Praxis der nationalen Kartellbehörden ist, Unternehmen doppelt zu bestrafen. Bislang hat der europäische Gesetzgeber insoweit keinen Vorstoß gewagt. Umso wertvoller ist daher nun das in der 2. Auflage vorliegende ICC Leniency Manual.



Dr. Philipp Engelhoven

ist Rechtsanwalt und Partner bei Esche Schümann Commichau. Er berät in allen Bereichen des deutschen und europäischen Kartellrechts sowie zu handels- und vertriebsrechtlichen Fragen. Zudem unterstützt er Mandanten bei der Einführung von Compliance-Programmen. Er ist Mitglied der ICC Task Force zum Leniency Manual.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Wettbewerb, Frau Jacqueline Albers, S. 70.

Kammern global

Globale Dienstleistungen und Rückgrat der Weltwirtschaft

Die World Chambers Federation (WCF) ist die globale Kammerorganisation der ICC. Dr. Volker Treier, stellvertretender Hauptgeschäftsführer des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), ist deutsches Mitglied im General Council des WCF. Wir haben nachgefragt zur Rolle der Organisation und den deutschen Interessen.



Dr. Volker Treier, stellvertretender Hauptgeschäftsführer und Moritz Hundhausen, DIHK, beim Weltkammerkongress vom 19. bis 21. September 2017 in Sydney.

ICC Germany: Die IHKs sind regional organisiert, welche Rolle spielen internationale Themen?

Volker Treier: Jede IHK hat einen internationalen Bereich. Die IHKs unterstützen deutsche Unternehmen bei Fragen des internationalen Geschäfts von A bis Z. Der Service umfasst dabei sowohl die Ausstellung von Dokumenten für den internationalen Warenverkehr, etwa Ursprungszeugnisse, als auch Beratungen zu Zollfragen oder Ländersprechtagen. Jährlich geben die IHKs zu internationalen Themen mehr als 570.000 Auskünfte und führen mehr als 3.000 Veranstaltungen durch. Und ein ganz wichtiger Punkt: Gleichzeitig bieten die IHKs ihren Mitgliedsunternehmen über das Netzwerk der Auslandshandelskammern (AHKs) in über 90 Ländern der Welt Brücken in die globalen Märkte.

ICC Germany: Welche ICC-Angebote sind dabei für die IHK-Organisation besonders wichtig?

Volker Treier: Als Erstes fallen mir dabei natürlich die Carnets ATA ein. Dieser Reisepass für Produkte ist ein tolles Instrument – gerade für den Mittelstand, um

Zollbürokratie und Zollgebühren schlank handhaben zu können. Von großem Wert sind aber auch die globalen Arbeitsgruppen der ICC. Für die international engagierten Unternehmen ist eine Global Governance ihrer Themen von herausragender Bedeutung. Dafür steht nicht zuletzt auch die ICC. Dass sich IHKs und DIHK hier auf Basis der Erfahrungen ihrer Mitgliedsunternehmen einbringen können, ist wichtig. Mit der ICC hat man dann auf weltweiter Ebene ein ganz wichtiges Sprachrohr für die Belange der Wirtschaft.

ICC Germany: Alle zwei Jahre findet der globale Kammerkongress statt, zuletzt im September 2017 in Sydney. Welche Eindrücke haben Sie von dem Kongress mitgenommen?

Volker Treier: Die Kammerwelt rund um den Globus ist bunt. Aber viele Herausforderungen für die Unternehmen sind durchaus vergleichbar. Gerade daher ist es wichtig, den Schulterschluss und den Austausch zu suchen. Der World Chambers Congress ist dafür eine hervorragende Gelegenheit. Es wird diskutiert, gefachsimpelt, Blaupausen werden gezeigt und es werden konkrete Lösungen für

Unternehmen diskutiert. Die Kammern veranschaulichen damit aber auch, was sie beitragen, um globale Herausforderungen zu meistern – etwa beim Thema Migration oder der Ausbildung. Ich finde, wir hatten in Sydney insbesondere wichtige Gespräche zur Mobilität und Qualifizierung von Fachkräften. Das ist ein Thema, welches in Zeiten von weltweit festzustellenden Migrantenströmen und Fachkräfteengpässen an Relevanz gewinnt.

ICC Germany: Der nächste Weltkammerkongress findet im Juni 2019 in Rio statt. Warum sollten sich Kammervertreter den Termin jetzt schon im Kalender notieren?

Volker Treier: Weil es darum geht, von anderen zu lernen. Weil die Kontakte, die man knüpfen kann, wichtig sind, um den eigenen Mitgliedern die Tür zu einem Unterstützungsnetzwerk zu öffnen und sie vor allem im internationalen Kontext besser zu unterstützen. Und man erweitert den Horizont. Man sieht, wie Kollegen aus aller Welt die Probleme und Herausforderungen

der Unternehmen lösen wollen. Ich denke, das sind wichtige Gründe, um im Juni 2019 nach Rio zu reisen.



Bereits jetzt im Kalender vormerken: Der nächste Weltkammerkongress findet vom 12. bis 14. Juni 2019 in Brasilien statt!



Eindrücke vom Weltkammerkongress im September 2017 in Sydney. Bild oben rechts: Dr. Volker Treier während der Keynote. Bild unten rechts: Rona Yircali, WCF-Ehrenpräsident, und Peter Mihok, WCF-Präsident, bei der Preisverleihung: Der vormalige Kammer-Hauptgeschäftsführer Prof. Dr. Hans-Jörg Schmidt-Trenz (Mitte) nahm den Weltkammerpreis für das weltbeste Bildungsprojekt, den „6-Punkte-Plan zur Integration von Flüchtlingen“ der Handelskammer Hamburg, entgegen.

Neuerscheinungen

Retention of Title: A practical ICC guide

Um das Recht des Verkäufers an seiner Ware bis zur vollen Kaufpreiszahlung zu sichern, werden häufig Klauseln zum Eigentumsvorbehalt in die allgemeinen Verkaufsbedingungen aufgenommen. Gerade bei grenzüberschreitenden Verkäufen ist es schwierig, ob und wenn ja welche Klauseln zum Eigentumsvorbehalt ein- bzw. durchgesetzt werden können.

Die ICC hat anknüpfend an den Erfolg der vorherigen Auflagen eine 3. überarbeitete Version von Retention of Title: A practical ICC guide to legislation in 37 countries herausgegeben. Das Handbuch, das nur in elektronischer Form erhältlich ist, enthält eine Reihe von Beiträgen nationaler Experten, die zu den rechtlichen Rahmenbedingungen zum Eigentumsvorbehalt in den jeweiligen Rechtsordnungen der Länder Stellung nehmen und erklären wie die entsprechenden gesetzlichen Vorschriften anzuwenden sind. Es richtet sich an Unternehmer, Anwälte und Fachanwender. Durch eine Vielzahl von Beispielklauseln wird den Vertragsparteien geholfen, nachzuvollziehen, wie die gängige Praxis in Bezug auf ein bestimmtes Land ist und ob der Rückgriff auf die Klauseln zum Eigentumsvorbehalt eine angemessene Lösung zum Schutz des Verkäufers darstellt.

In dem Handbuch wird u.a. auf die Länder Brasilien, China, Russland, die USA und viele Staaten der EU wie Deutschland eingegangen. Sollten weitere Länder dieser Übersicht hinzugefügt werden, werden diese den Käufern der digitalen Version des Handbuches zur Verfügung gestellt.

Edited by Emily O'Connor
ICC Publ.-Nr. @801E (nur als e-book lieferbar)
ISBN: 978-92-842-0487-8, 2018, 45,00 €



ICC Model Contract – Joint Venture

Gerade für kleine und mittlere Unternehmen kann es bei Transaktionen aus wirtschaftlichen Gründen sinnvoll sein, ein Joint Venture mit einem anderen Unternehmen einzugehen. Komplexere Transaktionen erfordern häufig spezifische Kenntnisse und Fachwissen, sodass sie auch von Großunternehmen nicht immer alleine durchgeführt werden können.

Ein fairer Interessenausgleich in den vertraglichen Regelungen eines Joint Ventures erleichtert nicht nur die Einigung der beteiligten Parteien, sondern verringert das Potenzial für Dispute z.B. über angemessene finanzielle und personelle Beteiligung innerhalb des Joint Ventures. Der ICC Model Contract – Joint Venture bietet Nutzern einen fairen, ausgeglichenen Vertragstext, der entweder auf die individuellen Bedürfnisse angepasst oder auch in seiner Gesamtheit genutzt werden kann.

Er deckt alle wesentlichen Fragen eines Joint Ventures ab. Angefangen mit dem Vertragsabschluss über den Finanzierungsplan, Organisation und Entscheidungswege sind zudem auch alle relevanten finanziellen und rechtlichen Aspekte für die Durchführung und Beendigung eines Joint Ventures erfasst. Dazu gehört z.B. das Thema Sicherheiten, Versicherungen, Steuern, aber auch Haftungs- sowie Beendigungsklauseln. Streitbeilegungsmechanismen sind auch Teil des Vertragswerkes.

ICC Publ.-Nr. 780E 2018,
ISBN: 978-92-842-03765,
ca. 50 Seiten, 73,83 €



Incoterms® 2010 trainieren

Deutschsprachige E-Learning-Plattform

Häufig führt die Anwendung der Incoterms® als internationaler Handelsbrauch zu Problemen aufgrund von falscher Anwendung oder mangelndem Wissen. Dies kann zu erheblichen finanziellen Einbußen führen. Die neue Online Incoterms®-E-Learning Plattform ermöglicht den Nutzern die richtige Verwendung der einzelnen Regeln und vermittelt ein umfangreiches Hintergrundwissen.

Die Online Incoterms®-E-Learning Plattform wurde in Kooperation von Bundesanzeiger Verlag und ICC Germany entwickelt. Sie erlaubt es Anwendern anhand von insgesamt 41 interaktiven Fallbeispielen die korrekte Nutzung der 11 einzelnen Klauseln zu erlernen. Die neue Online-Plattform richtet sich in erster Linie an Ausführungsverantwortliche und Mitarbeiter in ex- und importierenden Unternehmen.

Die ausgewählten Fälle sind typische Beispiele aus der Praxis und behandeln Standard-, Sonder- und Problemfälle aus Käufer- und Verkäufersicht. Sie zeigen den Nutzern, welche verschiedenen Punkte im jeweiligen Fall zu beachten sind, wo finanzielle Fallen und rechtliche Fallstricke sind und ob die jeweilige Klausel durch Individualvereinbarungen erweitert bzw. abgeändert werden sollte. Ziel der Online-Plattform ist nicht nur die theoretische Wissensvermittlung, sondern, den Nutzer in die Lage zu versetzen, die Incoterms® in der Praxis korrekt zu gebrauchen und durch eine genaue Darstellung der einzelnen Klauseln diese von den anderen abzugrenzen. So erfährt der Nutzer, welche Klauseln ausschließlich für den See- und Binnenschifftransport anwendbar sind und welche unabhängig von der gewählten Transportart zur Anwendung kommen. Zusätzlich werden Praxisbeispiele, Checklisten, Arbeits- und Anwendungshilfen zur Verfügung gestellt.

Für die Durcharbeitung aller einzelnen Incoterms®-Klauseln und Fallbeispiele werden ca. 5 Stunden benötigt. Dabei ist es möglich, jederzeit zu schon absolvierten Einheiten zurückspringen. Nach jeder Einheit besteht zudem die Möglichkeit, die Erläuterungen zu den einzelnen Klauseln auch als PDF-Datei herunterzuladen und zu speichern. Ein Glossar steht direkt in der Online-Plattform zur Verfügung. Es definiert nicht nur die wichtigsten Begriffe, die in der Plattform im Gebrauch sind, sondern verweist – sofern einschlägig – auch direkt auf die jeweilige Rechtsgrundlage.

Für die inhaltliche Ausarbeitung zeichnet Prof. Dr. Graf von Bernstorff verantwortlich. Er verfügt über langjährige praktische Erfahrungen aus seiner Tätigkeit als Rechtsanwalt, Referent und Buchautor im Bereich des internationalen Wirtschaftsrechts. Er ist für die ICC Germany e.V. als zertifizierter Incoterms®2010-Trainer und als Mitglied der internationalen ICC Kommission für internationales Handelsrecht und Praxis für die Weiterentwicklung von Incoterms® aktiv.

Ebenfalls in Zusammenarbeit mit dem Bundesanzeiger Verlag gibt es nun auch die Möglichkeit, sowohl das Regelwerk, als auch Kommentar und Trainingshandbuch online zu nutzen. Alle Informationen dazu finden Sie auf der Website. Zum neuen E-Learning-Angebot: <https://shop.bundesanzeiger-verlag.de/unternehmensrecht/incotermsr-2010-online-1/>



Die Publikationen sind über den Webshop der ICC zu beziehen:



Veranstaltungen

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

03.05.2018	Frankfurt/Main	3. Arbitration Day
24.05.2018	Stuttgart	Frühjahrstagung 2018 ICC Germany (auf Einladung)
29.05.2018	Berlin	Einkaufsverträge bei internationalen Beschaffungsaktivitäten
04.06.2018	München	IP & Streitbeilegung - Anwendung im gewerblichen Rechtsschutz
05.06.2018	Hamburg	Schadensersatz bei Kartellrechtsverstößen
13.06.2018	Frankfurt	Sanctions in the financial sector
14.06.2018	Frankfurt	Geldwäsche: Anforderungen und Risiken für Unternehmen
29.06.2018	München	International Tax Conference
05.09.2018	Berlin	3. Globale Debatte ICC Germany zum Thema Green Finance bei der DZ BANK (auf Einladung)
11.09.2018	Hamburg	Außenhandel KOMPAKT Zahlungssicherung Tag 1: Finanzierung und Zahlungssicherung
12.09.2018	Hamburg	Außenhandel KOMPAKT Zahlungssicherung Tag 2: Zahlungssicherung und Incoterms
05.11.2018	Essen	Die deutsche Wirtschaft vor der UN-Klimakonferenz
15./16.11.2018	Potsdam	Herbsttagung 2018 ICC Germany (auf Einladung)

Weitere Informationen unter www.iccgermany.de

Internationale Kommissionssitzungen (nur für Mitglieder)		
15.05.2018	New York	ICC-Kommission Steuern
30.05.2018	Paris	ICC-Kommission CSR & Anti-Korruption
30.05.2018	Paris	ICC-Kommission Handels- und Investitionspolitik
19.06.2018	Paris	ICC-Kommission Wettbewerb
17.-19.09.2018	Peking	ICC-Kommission Gewerblicher Rechtsschutz
06.10.2018	Rom	ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit und ADR

Highlights

IP & Streitbeilegung

Alternative Streitbeilegung gewinnt für den gewerblichen Rechtsschutz an Bedeutung. So wird das Einheitliche Patentgericht (EPG) für Einheitspatente und europäische Patente ein Mediations- und Schiedszentrum anbieten. Zudem rückt das Thema in der politischen Diskussion ins Blickfeld. Die Europäische Kommission vertritt in ihrer Mitteilung zum Umgang mit standardessentiellen Patenten den Standpunkt, dass Streitigkeiten mit Schlichtungs- und Schiedsverfahren zügiger und kostengünstiger beigelegt werden können.

Wer die Instrumentarien der alternativen Streitbeilegung im gewerblichen Rechtsschutz nutzbar machen will, muss über Anbieter und Abläufe, Vor- und Nachteile, rechtliche Fallstricke und strategische Gesichtspunkte informiert sein. Wann macht es Sinn, sich für Schiedsverfahren bzw. eine gerichtliche Auseinandersetzung zu entscheiden? Wie kann man Schiedsverfahren und Mediation effizient und kostengünstig einsetzen? Besonderer Wert wird darauf gelegt, dass erfahrene Praktiker ihr Wissen teilen und für die Teilnehmer ausreichende Gelegenheit zu Fragen und Diskussion besteht. Zum Programm und Anmeldung: www.iccgermany.de

**IP und Alternative Streitbeilegung
Anwendung von Mediation und Schiedsverfahren
im gewerblichen Rechtsschutz
4. Juni 2018, München**



Veranstalter

Mit freundlicher Unterstützung von

Internationale Steuerkonferenz

Nach dem Erfolg der letztjährigen gemeinsamen internationalen Steuerkonferenz zum Thema BEPS im Juni 2017 in München fiel die Entscheidung nicht schwer, daraus eine jährliche Veranstaltung von BIAC, Business-Europe und ICC zu machen. Die Konferenz diskutiert die Herausforderungen der internationalen Steuerpolitik mit Vertretern aus Wirtschaft und Politik wie nationalen Ministerien, EU-Kommission und der UN.

von ICC Germany (Bild), wird die Luncheon Speech geben. Schwerpunkte des Nachmittagsteils der Konferenz sind die Themen „Dispute Prevention and Dispute Resolution“ (u.a. mit Prof. Dr. Christian Kaeser, Siemens) und „Future of Profit Taxes“.



In diesem Jahr dreht sich alles um das große Thema Digitalisierung und die Zukunft der Gewinnbesteuerung. So wird im ersten Teil der Konferenz das Thema „Digitalization of Tax and Tax Functions“ behandelt. Im Anschluss steht das Thema „Taxation of Digital Business Models“ auf der Agenda. Herr Dr. Brandt, Präsident

**hbw Conference Center,
Haus der Bayerischen Wirtschaft,
Max-Joseph-Straße 5, 80333 München
29. Juni 2018, 09.00 Uhr – 17.30 Uhr,**



Ansprechpartner



Oliver Wieck · Generalsekretär

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

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



Dr. Katrin Rupprecht · Leitung Kommunikation

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

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



Jacqueline Albers · Policy Director, Sustainability & Compliance

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

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



Mareike Günther · Junior Policy Manager

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

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



Jessica Franke

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

- Büro des Generalsekretärs



Manuela Schulze

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

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



Urike Froeb

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

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

N.N.

Fon: +49 (0) 30 - 200 7363 16

- Zölle und Handelserleichterung
- Handelsrecht und -praxis
- Steuer



Nicht alles ist Recht, aber Recht ist in Allem, mit dem sich die Autoren von This Century's Review befassen.

Weitere Informationen finden Sie auf thiscenturysreview.com.



Internationale Prozessführung

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