

ICC Germany-Magazin

1

Jahresausgabe 2015

GESCHÄFTSANBAHNUNG

Anwendung Incoterms® 2010-Klauseln
Umgang mit Wirtschaftssanktionen

HANDELSFINANZIERUNG

Digitalisierung bei der Außenhandelsfinanzierung

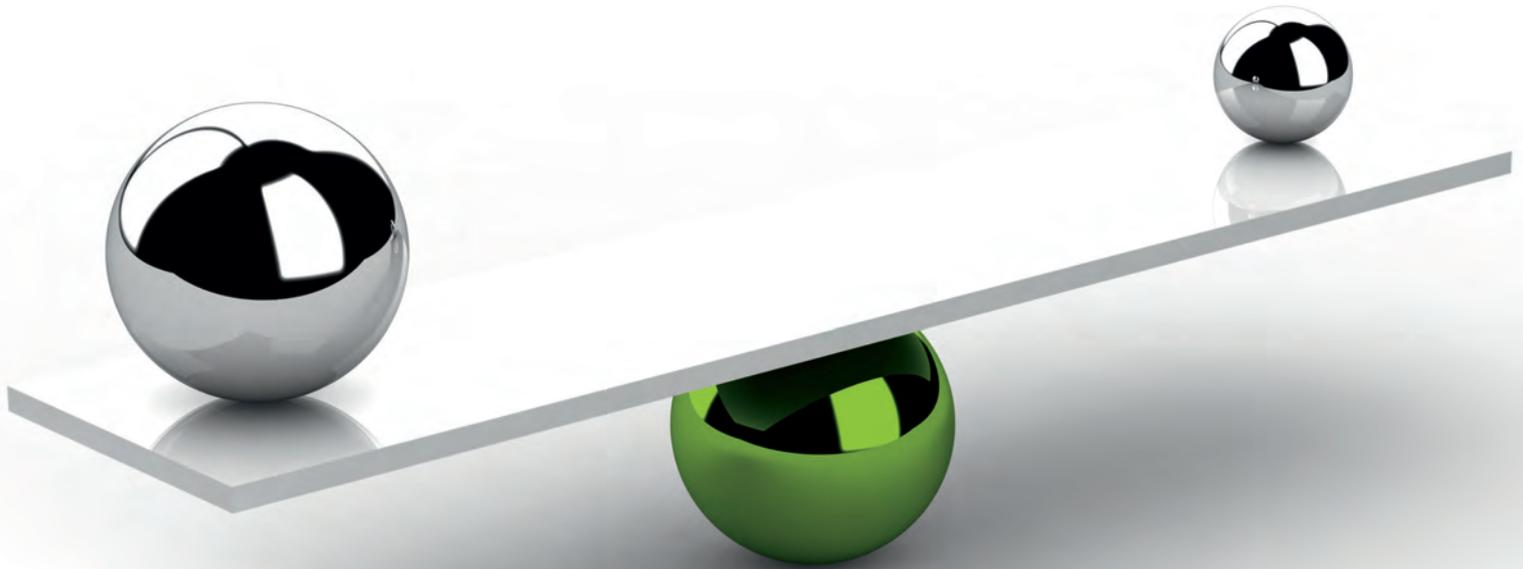
VERTRAGSGESTALTUNG

Risikominimierung durch
Schiedsklauseln

COMPLIANCE

Angebote der ICC





Internationale Prozessführung zielorientiert + effektiv

Wirtschaftliche Streitigkeiten zeichnen sich durch ein hohes Maß an Komplexität aus und haben für die betroffenen Parteien erhebliche Auswirkungen. Sie erfordern daher eine rechtlich kompetente, erfahrene und effiziente Vertretung. Wir verfügen über langjährige Erfahrungen auf dem Gebiet der Prozessführung und alternativen Streitbeilegungsmechanismen wie Schiedsverfahren und Adjudikation und 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.

www.heuking.de

Berlin
Chemnitz
Düsseldorf
Frankfurt

Hamburg
Köln
München
Stuttgart

Brüssel
Zürich



Oliver Wieck

Liebe Leserin, lieber Leser,

die Internationale Handelskammer (ICC) hat sich zum Ziel gesetzt, den internationalen Handel zu erleichtern und zu fördern. Wir als deutsches Nationalkomitee leisten dazu unseren Beitrag, indem wir die Interessen der deutschen Wirtschaft in diesen Prozess einbringen. Gleichzeitig unterstützen wir exportorientierte Unternehmen mit unseren Dienstleistungen beim Ausbau und der Erschließung von Auslandsmärkten. Dies tun wir nun seit 90 Jahren und dieses Jubiläum ist für uns Anlass, mit dem „ICC Germany-Magazin“ neue Wege zu beschreiten.

Incoterms®-Klauseln, Standards für die Handelsfinanzierung, ATA-Carnets oder die privatwirtschaftliche Streitbeilegung im Konfliktfall sind ständige Wegbegleiter des internationalen Handels. Jedes Unternehmen kennt diese ICC-Regeln und Richtlinien und nutzt sie im täglichen Geschäft. Sie sind eine Dienstleistung von der Wirtschaft für die Wirtschaft mit dem Ziel, Handelsgeschäfte rund um den Globus zu erleichtern und zu vereinfachen. Darüber hinaus erarbeiten wir politische Stellungnahmen, damit auf nationaler, europäischer und internationaler Ebene die regulatorischen Weichen für den internationalen Handel richtig gestellt werden.

Das ICC Germany-Magazin, das wir in Kooperation mit dem Bundesanzeiger Verlag realisieren, informiert Sie über Neuigkeiten und Hintergründe unserer politischen Arbeit, der ICC-Regeln und Richtlinien sowie über die weiteren Dienstleistungen der ICC. In der ersten Ausgabe beschäftigen wir uns mit den Themenbereichen Geschäftsanbahnung, Handelsfinanzierung, Vertragsgestaltung, Compliance und Streitbeilegung. Das Magazin richtet sich an Unternehmen, Verbände, Industrie- und Handelskammern und Kanzleien sowie alle anderen, die die Arbeit und Produkte der ICC näher kennen lernen wollen.

Wir wünschen Ihnen viel Freude mit dem Magazin, neue Erkenntnisse und eine interessante Lektüre!

Oliver Wieck
*Generalsekretär
Internationale Handelskammer (ICC) in Deutschland*



Geschäftsanbahnung

Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff Gefahrübergang bei internationalen Kaufgeschäften	12
Georg Klöcker Security Risk Management	16
Dr. Heiner Hugger, LL.M. · Stefan Gentsch, LL.M. · Dr. Alexander Cappel Embargos und Sanktionen	20
Klaus Vorpeil Incoterms® bei internationaler Vertragsgestaltung	24

Handelsfinanzierung

Markus Wohlgeschaffen Digitalisierung bei der Außenhandelsfinanzierung	28
Klaus Vorpeil Handelsgeschäfte sinnvoll absichern	36
Rüdiger Geis Nachhaltigkeitskriterien bei Finanzierungen des Außenhandels	38
Carmen Hummel Der Mittelstand ist exportorientiert ...	42
<hr/>	
> Interview Daniel Schmand „Wirtschaftswachstum, Arbeitsplätze, Frieden“	32
Dr. Sabine Konrad Investitionsschutz im Blickpunkt	48

ICC Germany Magazin
Jahresausgabe 2015

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,
Fred Schuld
Telefon: 02 21/9 76 68-0
Unternehmen und Wirtschaft
E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger-verlag.de
www.bundesanzeiger-verlag.de

Chefredaktion
ICC Germany e.V.: Oliver Wieck

Redaktion:
ICC Germany: Dr. Katrin Rupprecht
Bundesanzeiger Verlag GmbH: RA Jörg Schick,
Angela Scholz, Cecilia Szabo

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.

Erscheinungsweise
Das ICC Germany Magazin erscheint jährlich.

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
Hans Stender
Bundesanzeiger Verlag GmbH
Amsterdamer Str. 192, 50735 Köln
Telefon: 02 21/9 76 68-343 · Telefax: 0221/9 76 68-288
E-Mail: hans.stender@bundesanzeiger.de

Anzeigenpreise
Es gilt die Anzeigenpreisliste 2015.

Satz und Layout
Tabea Minge – FRAU MINGE – graphic design
E-Mail: mail@frauminge.de

Druck
Appel & Klinger Druck und Medien GmbH



Vertragsgestaltung

Georg Graf Waldersee Let's talk about: Nachhaltiges Supply Chain Management	54
Karl Pörnbacher und Philipp Duncker Streitbeilegungsklauseln in Lieferketten	58
<hr/>	
> Interview Prof. Dr. Rolf Trittman Dispute? Resolution!	52
Detlev Kühner Einsatz von Sachverständigen	45



ICC intern

Editorial	3
Veranstaltungen ICC Germany	10
ICC-Publikationen	26
ICC-Akademie	40
DOCDEX-Regeln der ICC	41
Oliver Wieck ICC-Handlungsempfehlungen im Bereich Compliance	62
Mitglied werden	64
ICC richtet Schiedsrichterportal ein	65

> Interview Dr. Werner Brandt „Wir sind ein starkes Netzwerk und Stimme der globalen Wirtschaft“	6
--	---

„Wir sind ein starkes Netzwerk und Stimme der globalen Wirtschaft“

Ein Gespräch mit ICC Germany-Präsident Dr. Werner Brandt

Die Internationale Handelskammer (ICC) fördert offene Märkte und Investitionen und hilft Unternehmen, mit den Herausforderungen und Chancen einer zunehmend integrierten Weltwirtschaft umzugehen. Wie die ICC diese vielfältigen Aufgaben angeht und welche Themen in naher Zukunft Priorität haben, darüber sprachen wir mit Dr. Werner Brandt, Präsident von ICC Germany.

ICC-Magazin: *Sie sind seit mehr als einem Jahr Präsident von ICC Germany. Was macht für Sie das Besondere der Internationalen Handelskammer (ICC) aus, wo liegt ihr Alleinstellungsmerkmal?*

Brandt: Im Unterschied zu vielen anderen Wirtschaftsorganisationen hat die ICC mit Sitz in Paris den Anspruch, durch eigene Standards und Richtlinien zur Erleichterung und Vereinfachung des internationalen Handels beizutragen. Solche Standards können nach meinem Verständnis am besten von der Wirtschaft selbst für die Wirtschaft entwickelt werden und nicht durch den Gesetzgeber. Die ICC stellt dabei sicher, dass die Wirtschaft weltweit in den Prozess eingebunden wird und damit tatsächlich globale Standards entstehen. Dafür setzt die ICC ihre rund 90 nationalen Komitees ein, zu denen auch ICC Germany gehört. Wir sind mit 300 Delegierten aus der deutschen Wirtschaft in den aktuell zwölf internationalen ICC-Kommissionen vertreten, in einigen in führender Stellung als Vorsitzende oder stellvertretende Vorsitzende. Sie erarbeiten Standards zu Handels-, Zoll- und Transportthemen, zur Handelsfinanzierung und zur Schiedsgerichtsbarkeit sowie zum Aufbau unternehmensinterner Anti-Korruptions- und Anti-Kartellsysteme. Maßgeblich für unseren Erfolg ist das Know-how unserer Mitglieder. Wir binden diese Unternehmen, Banken, Kanzleien, Kammern und Verbände frühzeitig in die Arbeit der ICC ein und ermöglichen ihnen dadurch, ihre umfangreiche Expertise in die Entwicklung der Standards einzubringen.

ICC-Magazin: *Um welche Standards und Richtlinien handelt es sich und wie können sie zur Handelserleichterung beitragen?*

Brandt: Zu den bekanntesten ICC-Regeln gehören die Incoterms®, die Akkreditiv- und die Garantie-Richtlinien in der Handelsfinanzierung, Musterverträge für verschiedene juristische Fragestellungen sowie die Schiedsklauseln. Zudem erarbeiten wir globale Verhaltensrichtlinien im Bereich Compliance, der Werbung und zur Nachhaltigkeit im Umweltbereich. Sie erleichtern den Unternehmen die Gestaltung internationaler Verträge und setzen globale Standards für verantwortungsvolles Unternehmenshandeln.

ICC-Magazin: *Welches sind aktuell die wichtigsten wirtschaftspolitischen Themen der ICC?*

Brandt: Ganz vorne steht der Einsatz der ICC für offene Märkte und fairen Wettbewerb. Dies kommt unmittelbar der exportstarken deutschen Wirtschaft zugute, gerade unsere mittelständischen Unternehmen sind heute ganz besonders auf Unterstützung beim Zugang auf die Weltmärkte angewiesen. Tatsache ist, dass derzeit der Zugang auf die weltweiten Märkte nicht nur durch Zollerhöhungen an den Landesgrenzen beschränkt wird, sondern zunehmend im Markt selbst durch diskriminierende Standards und Regulierungen sowie überflüssige Prüfverfahren.

Auch deshalb hat sich die ICC seit Ende 2013 vehement und erfolgreich für die Umsetzung des WTO-Abkommens zu den Handels- und Zollerleichterungen eingesetzt. Nur so kann erreicht werden, dass Zollverfahren beschleunigt und bürokratische Hemmnisse abgebaut werden. Das sog. Bali-Paket kann allerdings nur der erste Schritt zur multilateralen Liberalisierung des Handels sein. Weitere müssen



© ICC Germany

nun im Rahmen des Post-Bali-Prozesses folgen, dazu gehören u.a. der weitere Abbau von Industriezöllen und die Liberalisierung des Dienstleistungssektors.

ICC-Magazin: Welche Rolle spielt die ICC in Foren wie G20 bzw. bei anderen globalen Organisationen wie UN und WTO?

Brandt: ICC-Weltpräsident Terry McGraw ist Co-Chair der B20 Arbeitsgruppe Handel, deren Empfehlungen zum Abbau von Hemmnissen und zu Investitionen in die Infrastruktur regelmäßig Eingang in die G20-Gipfelerklärungen finden. Ab Mitte 2015 hat die ICC außerdem den Vorsitz für den B20 International Business Advisory Council übernommen. Ein Schwerpunkt des diesjährigen türkischen G20-Vorsitzes ist die Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen. Gemeinsam mit der türkischen

Regierung baut die ICC ein Forum für KMU's auf, das den Unternehmen den Zugang zu den Weltmärkten erleichtern soll.

Bei den UN und ihren Unterorganisationen ist die ICC akkreditiert und bringt dort die Sichtweise der Wirtschaft ein. In 2015 steht der UN-Klimagipfel Ende des Jahres in Paris im Mittelpunkt, die ICC agiert hier als Focal Point für die Wirtschaft gegenüber dem UN-Klimasekretariat.

Von zentraler Bedeutung ist unsere enge und gute Beziehung zur WTO. Als Stimme der globalen Wirtschaft sind wir erster Ansprechpartner der WTO und tauschen uns regelmäßig mit Generaldirektor Azevêdo und seinem Team aus. Unsere guten Beziehungen zur US-Regierung und zur indischen Regierung haben einen wesentlichen Beitrag dazu geleistet, dass es im letzten Jahr doch noch zur Verabschiedung des Bali-Abkommens gekommen ist.

Dr. Werner Brandt

ist Präsident der Internationalen Handelskammer (ICC) in Deutschland. Zudem ist er Aufsichtsratsvorsitzender der ProSiebenSat.1 Media AG und der QIAGEN N.V. sowie Aufsichtsratsmitglied der Deutsche Lufthansa AG, OSRAM Licht AG und RWE AG. Brandt war zuvor Finanz- und Personalvorstand der SAP SE.

ICC-Magazin: *Welche weiteren Beispiele für das ICC-Engagement zugunsten der Unternehmen gibt es?*

Brandt: Die ICC engagiert sich überall dort, wo die globale Wirtschaft betroffen ist. Im Einzelfall bedeutet dies auch, dass sich die ICC oder einzelne nationale Komitees z.B. zur Steuergesetzgebung in Mexiko äußern. Dies erfolgte auch deshalb, weil der erste Gesetzesentwurf über Gebühr in die Tätigkeit der internationalen Unternehmen in Mexiko eingegriffen hätte. Ein weiteres Beispiel: Die europäischen nationalen Komitees der ICC haben sich im Rahmen von TTIP ausführlich zum Thema Investor-Staat-Schiedsverfahren geäußert und dabei eine investorfremdliche Position eingenommen.

ICC-Magazin: *Das Thema Compliance gewinnt national und international zunehmend an Bedeutung. Warum ist es auch für den Mittelstand relevant?*

Brandt: In den vergangenen Jahren haben sich viele Unternehmen intensiv mit dem Aufbau unternehmensinterner Systeme zur Vermeidung von Korruption und zur Prävention von Kartellverstößen beschäftigt. Gerade auch im Mittelstand führen die zunehmenden regulativen Anforderungen sowie die Gefahr von Reputationsschäden bei Nichteinhaltung dazu, dass das Bewusstsein für die Notwendigkeit unternehmensinterner Verhaltensregeln wächst. Im Übrigen verlangen global tätige Unternehmen zunehmend von ihren Lieferanten und Geschäftspartnern die Einhaltung von Compliance-Standards. Was liegt dabei näher, als dann auf einen der global geltenden ICC-Standards zurückzugreifen!

Hinzu kommt, dass illegale Preisabsprachen, der Missbrauch marktbeherrschender Positionen oder die Kartellabsprachen zunehmend auch den Mittelstand betreffen. Die ICC unterstützt die mittelständische Wirtschaft weltweit beim Aufbau interner Kontrollsysteme und hat zwei spezielle Leitfäden veröffentlicht: das „ICC Toolkit zur kartellrechtlichen Compliance“ sowie das „ICC SME Toolkit“. Beide Leitfäden bieten Unternehmen einen fundierten und praxisnahen Einstieg in das Thema „Compliance in wettbewerbsrechtlichen Fragen“. Auch hier tut sich also eine ganze Menge!

ICC-Magazin: *Kurz gefragt: Warum sollte ein Unternehmen, eine Bank, eine Kanzlei, Kammer oder ein Verband Mitglied bei ICC Germany werden?*

Brandt: Bei der ICC kombinieren wir die wirtschaftspolitische Flankierung mit der ganz praktischen Unterstützung der Unternehmen im internationalen Handel. Beides erfolgt auf globaler Ebene, und beides wird von der Wirtschaft für die Wirtschaft entwickelt.

Diese Kombination ist einmalig auf der Welt und bietet gerade den Mitgliedern von ICC Germany die Möglichkeit, ihre eigenen Interessen zu internationalisieren. Und eines habe ich bereits festgestellt: Auf globaler Ebene nehmen die Erwartungen an uns weiter zu, das ist eine Herausforderung - aber auch eine große Chance!

Und nicht zuletzt: Ganz zentral sind für unsere Mitglieder auch das Networking und der vertiefte Austausch mit Fachexperten und Führungskräften auf internationaler und nationaler Ebene.

Zur ICC

Die Internationale Handelskammer (International Chamber of Commerce - ICC) fördert offene Märkte und Investitionen und hilft Unternehmen, mit den Herausforderungen und Chancen einer zunehmend integrierten Weltwirtschaft umzugehen. Das globale Netzwerk der ICC umfasst mehr als sechs Millionen Unternehmen, Industrie- und Handelskammern, Verbände und Kanzleien in mehr als 130 Ländern.

ICC-Mitglieder sind in ihren jeweiligen nationalen Komitees engagiert, die ihre Interessen und ICC-Positionen gegenüber der jeweiligen Regierung vertreten. Darüber hinaus repräsentiert die ICC die Interessen der internationalen Wirtschaft gegenüber den Vereinten Nationen, der WTO, den G20 sowie anderen internationalen Organisationen. Weltweit stellen mehr als 3.000 Experten aus dem ICC-Mitgliedskreis branchenübergreifend ihr Know-how und ihre Erfahrungen zur Erarbeitung von ICC-Positionen zur Verfügung.

WIR VERBINDEN MENSCHEN IN EUROPA



www.telekom.com/europa



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

Veranstaltungen ICC Germany

ICC Germany bietet ihren Mitgliedern Veranstaltungen und Seminare u.a. zur Vertragsgestaltung, der Finanzierung und Absicherung von Handelsgeschäften, zu Schiedsverfahren und zu Compliance- Themen an. Darüber hinaus tauscht sich ICC Germany regelmäßig mit den Delegierten über Themen der ICC Kommissionen aus und organisiert jährlich einen Parlamentarischen Abend.



Dr. Volker Treier, stellv. Hauptgeschäftsführer DIHK, begrüßt Teilnehmer der Gemeinschaftsveranstaltung

Am 07. Mai 2015 organisierte ICC Germany gemeinsam mit dem Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) und dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in Berlin die Fachveranstaltung „Förderung und Schutz von Direktinvestitionen: Welche globalen Rahmenbedingungen brauchen wir?“. Vertreter aus Bundestag, Regierung, Wirtschaft und Wissenschaft erörterten im ersten Panel die aktuellen Trends bei weltweiten Direktinvestitionen, direkte und indirekte Beschränkungen, auf die Investoren im Ausland stoßen, sowie die Gestaltung von investorfreundlichen Rahmenbedingungen. Dazu gehören u.a. die Themen Rechtssicherheit, funktionierende Justizsysteme und politische Stabilität.

Das zweite Panel griff die aktuelle Debatte über den Schutz von Investoren vor Schiedsgerichten auf und diskutierte über Ansätze, die Regulierungshoheit der Staaten einerseits und den Schutz von Investoren vor willkürlichen Eingriffen andererseits in Einklang zu bringen. Dabei wurde u.a. deutlich, dass für die Unternehmen ein umfassender Schutz der eigenen Investition ein wichtiges

Kriterium bei der Auswahl des passenden Standortes ist. Unbestritten war auch, dass die aktuellen Regeln und Verfahren zum Investitionsschutz weiterentwickelt und angepasst werden müssen.

Seminar „Embargos und Sanktionen“

ICC Germany organisierte am 19. Mai 2015 das Seminar „Embargos und (Finanz)-Sanktionen: Aktuelle Herausforderungen für Unternehmen und Banken“, das mit mehr als 70 Teilnehmern auf großes Interesse stieß. Hintergrund für die Veranstaltung war, dass die EU in den letzten Jahren in Folge weltweit zunehmender Konflikte deutlich mehr Wirtschaftsembargos und -sanktionen verhängt hat. Aktuell muss die exportorientierte Wirtschaft mehr als 300 Beschränkungen des internationalen Außenwirtschaftsverkehrs gegenüber 25 Ländern beachten. Neben den jüngsten Sanktionen gegenüber Russland gehören dazu auch die Sanktionen gegen den Iran, Libyen und Syrien.



© ICC Germany

v.l.n.r.: Ulrich Ackermann, VDMA; Günther Petrasch, Siemens AG; Dr. Stefan Mair, BDI

Hinzu kommen weitreichende US-Sanktionen, die auch deutsche und europäische Unternehmen und Banken betreffen können.

Zu Beginn hielt Gernot Erler, MdB, Koordinator der Bundesregierung für die zwischenstaatliche Zusammenarbeit mit Russland, Zentralasien und den Ländern der Östlichen Partnerschaft, einen Vortrag zu „Sanktionen gegen Russland: deutsche und europäische Außen- und Wirtschaftspolitik vor neuen Herausforderungen“. Die Teilnehmer erhielten einen aktuellen Überblick über die Ukrainekrise und die Wirksamkeit der Sanktionen gegen Russland aus Sicht der Politik. Anschließend erläuterten Unternehmen und Banken, wie sie mit den steigenden Anforderungen im Außenwirtschaftsverkehr umgehen. Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle beschrieb seine Rolle bei der Kontrolle von Exporten. Was Unternehmen bei der Umsetzung von Sanktionen besonders berücksichtigen sollten und wie Verstöße geahndet werden, erläuterte der

Vertreter der Generalbundesanwaltschaft. Internationale Gerichtsentscheidungen zu Embargos und Sanktionen wurden im abschließenden Panel dargestellt und erörtert.

Seminare zu den Incoterms® - Regeln

ICC Germany bietet des Weiteren regelmäßig Seminare zu den von der Internationalen Handelskammer herausgegebenen Incoterms®-Regeln an. Diese Angebote beinhalten sowohl „Train the Trainer“-Veranstaltungen zur Zertifizierung von Trainern, Seminarleitern und Referenten als auch Workshops für Anwender des Regelwerks. Darüber hinaus erweitert ICC Germany kontinuierlich ihr Fortbildungsangebot mit Seminaren zu internationalem Vertragsrecht, zur Zahlungssicherung im Außenhandel sowie zur ICC-Schiedsgerichtsbarkeit. Bei Bedarf werden auch auf die besonderen Anforderungen eines Unternehmens speziell zugeschnittene Inhouse-Seminare organisiert.

BMHAVOCATS ist eine in Paris ansässige und im internationalen Wirtschaftsrecht tätige Kanzlei deutsch-französischen Ursprungs mit derzeit 10 Partnern. Der Bereich Dispute Resolution wurde in den letzten Jahren kontinuierlich ausgebaut und umfasst neben der Tätigkeit als Schiedsrichter und Mediator die Vertretung unserer oftmals deutschsprachigen Mandanten in Mediations- und Schiedsverfahren, sowie vor den französischen Gerichten.

Martin Hauser: mhauser@bmhavocats.com
 Detlev Kühner: dkuehner@bmhavocats.com

BMHAVOCATS

29, rue du Faubourg Saint Honoré, 75008 Paris
 tel : (33) (0) 1 42 66 63 19 | fax : (33) (0) 1 42 66 64 81 |
 website : www.bmhavocats.com

BMH AVOCATS



Gefahrübergang bei internationalen Kaufgeschäften

Eine vereinbarte Lieferbedingung ist oft besser als die gesetzliche Regelung

In der Praxis des grenzüberschreitenden Warenverkehrs ist es eine alltägliche Problematik, dass eine Warensendung nach Abschluss eines Kaufvertrages, während des Transports oder aber nach Empfang beim ausländischen Käufer verloren geht, sonst wie abhandenkommt, beschädigt oder zerstört wird. Es stellt sich dann die Frage, in wessen Risikosphäre dies geschieht: Hat der Verkäufer noch die Verantwortung für das beschädigte oder abhandengekommene Gut, muss er also eventuell nochmals liefern? Oder hat der Käufer bereits alle Verantwortung auf seiner Seite und muss daher den Kaufpreis zahlen? Die Thematik der „Gefahrtragung“ und des „Gefahrübergangs“ ist für Vertragsparteien im Außenhandel möglicherweise schwer zu überschauen: So ist der Gefahrübergang häufig in nationalen Gesetzen kodifiziert wie auch in internationalen Regelwerken enthalten. Dagegen bietet sich die Vertragsgestaltung z.B. mit der Absprache von Lieferbedingungen als interessenwahrende Alternative an.

Ausgangslage

Im Kaufrecht ist die Regelung des Gefahrübergangs ein zentrales Thema. So ist es von Interesse herauszufinden, welche der Vertragsparteien nach Abschluss eines Vertrages das Risiko des Untergangs, des Verlusts und der Verschlechterung einer Kaufsache trägt und wann das Risiko vom Verkäufer zum Käufer wechselt.

Zur Verunsicherung der Praxis trägt bei, dass es unterschiedliche Ansatzpunkte zur Betrachtung der „Gefahrtragung“ gibt, die auch zu abweichenden Ergebnissen führen können. So haben die Rechtsordnungen der Welt verschiedene Ansätze, wovon sie den Gefahrübergang zwischen den Vertragsparteien abhängig machen. Das internationale (UN-)Kaufrecht (CISG) enthält ebenso Normen zur Gefahrtragung wie freiwillig einsetzbare Regelwerke zu Lieferbedingungen, die beim Vertragsschluss zum Einsatz gelangen können (beispielsweise die Incoterms® 2010). Zudem gibt es die Möglichkeit, die dispositiven Gesetzesbestimmungen zum Gefahrübergang (z.B. §§ 446 und 447 BGB) durch übereinstimmende Parteivereinbarung (z.B. durch eindeutige Lieferbedingungen, etwa durch Wahl einer Klausel der Incoterms® 2010) zu ersetzen.

Das deutsche Recht

Im deutschen Kaufrecht wird von der Grundregel ausgegangen, dass der Eigentümer einer Kaufsache die Gefahr des zufälligen Untergangs, Verlusts und der Verschlechterung trägt. Dies ist eine Folgerung daraus, dass es immer das Problem eines Eigentümers ist, was mit seinem Eigentum geschieht und ob es Schaden nimmt oder abhandenkommt. Der Eigentümer trägt die Sachgefahr, also die Risiken, die von einem Dritten oder aus einer objektiven Sachlage heraus (z.B. Unfall, Naturereignis) zufällig auftreten können. Es ist sein Problem, wenn sich sein Gut zufällig verschlechtert oder sich die Qualität mindert, was auf zufällige Beschädigungen oder sonstige Sachmängel zurückzuführen sein kann.

Bis zur Übergabe der Kaufsache an den Käufer trägt der Verkäufer die Risiken der Verschlechterung und des Untergangs der Kaufsache – der Verkäufer trägt die „Leistungsgefahr“, da er z.B. bei Abhandenkommen der Kaufsache erneut leisten muss. Dies ergibt sich aus § 446 BGB.

Für den Versandkauf gelten spezielle Regelungen nach § 447 BGB. Soweit es nicht gerade um einen Verbrauchsgüterkauf geht, bei dem der Käufer ein Verbraucher ist (und diese Vorschrift ausgeschlossen ist), setzt die Interessenwertung des § 447 BGB voraus:

- Eine Versendung der Kaufsache an einen anderen Ort als den Erfüllungsort (Erfüllungsort), an dem der Verkäufer sonst die zur Erfüllung erforderliche Leistungshandlung vorzunehmen hätte (Leistungsort, vgl. § 269 BGB). Beim Versandkauf bleibt der Leistungsort beim Verkäufer, der jedoch verpflichtet ist, die Kaufsache zum Versand zu übergeben, damit die Kaufsache dem Käufer am Erfüllungsort ausgehändigt werden kann. Im Handelsverkehr handelt es sich meist um Schickschulden und damit um Versandkäufe.
- Der Versand muss auf Verlangen des Käufers erfolgen und die Auslieferung der Sache muss durch den Verkäufer an eine Transportperson erfolgen.
- Da bei § 447 BGB ein zufälliger Untergang der Sache gefordert wird, darf keine Vertragspartei den Untergang zu vertreten haben.

Liegen die genannten Voraussetzungen im Versandkauf vor, muss der Käufer nach § 447 BGB trotz Beschädigung oder Untergangs der Kaufsache den Kaufpreis zahlen.

Die Beweislast trägt für den Zeitpunkt des Gefahrübergangs derjenige, der sich darauf beruft. Der Käufer muss beweisen, dass entweder gar kein Versandkauf vereinbart worden war, dass eine bestimmte (nicht gefahrträchtige, andere) Versandart vereinbart worden war und/oder dass Versendungsfehler des Verkäufers oder seiner Gehilfen vorlagen. Der Verkäufer muss beweisen, dass er die Ware an einen Beförderer übergeben hat, gegebenenfalls kein Verschulden trägt und den Versand weisungsgemäß durchgeführt hat.

Die gesetzlichen Bestimmungen der §§ 446 und 447 BGB sind abdingbar. Der Gefahrübergang kann daher durch Parteivereinbarung zeitlich verlegt, vorgezogen oder verschoben werden und er kann auch vom Eintritt bestimmter Umstände abhängig gemacht werden. Dies ist dann auch der Ansatzpunkt für die Vereinbarung einer Lieferbedingung, die den Zeitpunkt des Gefahrübergangs festlegt: Hier kommt die Anwendung von Incoterms® 2010 in Betracht.

Internationale Regelwerke

Das UN-Kaufrecht folgt dem Traditionsprinzip, wie aus Art. 69 CISG hervorgeht. Danach trägt der Käufer die Gefahr ab Übergabe oder, wenn er die Ware an einem anderen Ort abholen muss, ab der Zurverfügungstellung.



**Professor
Dr. Christoph
Graf von Bernstorff**

Der Autor ist Rechtsanwalt und Professor für internationales Wirtschaftsrecht an der Hochschule Bremen. Er ist Autor des Kommentars „Incoterms® 2010“ sowie zertifizierter Incoterms® 2010 Trainer.

Gefahrübergang	
Der Gefahrübergang ist sehr unterschiedlich geregelt: er kann sich aus <i>Normen</i> ergeben, ist aber stets dispositiv (also durch Parteivereinbarung abänderbar).	
Gesetzliche Regelungen	
<i>Weltweites Prinzip</i> (Rechtsordnungen, die englischem oder französischem Recht folgen)	<ul style="list-style-type: none"> → Prinzipiell erfolgt der Gefahrübergang im Zeitpunkt des Vertragsschlusses, → im Gattungskauf erst mit Individualisierung der Ware → und beim Versandungskauf im Moment der Übergabe an den ersten Beförderer.
<i>Deutsches Recht</i>	<ul style="list-style-type: none"> → Traditionsprinzip: Sachgefahr folgt dem Eigentum; Gefahrübergang daher erst bei Eigentumsübergang, §§ 929 und 446 BGB. → Versandungskauf, § 447 BGB, Gefahrübergang bei Übergabe an den ersten Beförderer
<i>UN-Kaufrecht</i>	<p>(soweit anwendbar, Art. 1 CISG bzw. sofern nicht ausgeschlossen, vgl. Art. 6 CISG)</p> <ul style="list-style-type: none"> → Traditionsprinzip, Art. 69 CISG → Versandungskauf, Art 67 CISG, Übergabe an ersten Beförderer
Regelungen durch Parteivereinbarung sind möglich, da die gesetzlichen Bestimmungen zur Gefahrtragung abänderbar (dispositiv) sind.	
<i>Individuelle Parteivereinbarung</i>	→ Grundsätzlich zulässig, da gesetzliche Regelungen zum Gefahrübergang dispositiv sind.
<i>Standardisierte Parteivereinbarung</i>	→ Zulässig (wie individuelle Vereinbarungen). Typisch ist der Einsatz international anerkannter Standardregelwerke, wie z.B. der Incoterms® 2010. Jede der Klauseln der Incoterms® 2010 beschreibt einen anderen Zeitpunkt des Gefahrübergangs vom Verkäufer auf den Käufer.

Gefahrtragung nach den Incoterms® 2010	
Gefahrtragung	<ul style="list-style-type: none"> → Die Incoterms® legen in den Incoterms®-Regeln (A 5 / B 5) fest, welche der Parteien „alle Gefahren des Verlustes oder der Beschädigung der Ware...“ zu tragen hat. → Ein schädigendes Ereignis muss bei Abschluss des Beförderungsvertrages völlig außerhalb der Reichweite und Kenntnis des Verkäufers sowie seiner Beeinflussbarkeit gelegen haben.
Gefahr	<p>Die Gefahr umfasst</p> <ul style="list-style-type: none"> → den Verlust der Ware durch Diebstahl, → eine Notentladung durch den Transporteur, Fehlleistungen des Transporteurs wie etwa die Auslieferung an den falschen Empfänger (hierzu gibt es Gerichtsurteile), → einen Gewichtsschwund, → diverse Beeinträchtigungen der Ware, wie etwa Unfall, Vandalismus und sonstige Schäden, → unvorhersehbare hoheitliche Eingriffe.

Beim Versendungskauf erfolgt der Gefahrübergang gemäß Art. 67 CISG ab dem Moment der Übergabe an den ersten Beförderer. Wird Ware verkauft, während sie sich auf dem Transportweg befindet, geht nach Art. 68 CISG die Gefahr mit dem Vertragsschluss auf den Käufer über. Die Gefahr wird jedoch bereits im Zeitpunkt der Übergabe der Ware an den Beförderer, der die Dokumente über den Beförderungsvertrag ausgestellt hat, von dem Käufer übernommen, falls die Umstände diesen Schluss nahe legen. Wenn dagegen der Verkäufer bei Abschluss des Kaufvertrages wusste oder wissen musste, dass die Ware untergegangen oder beschädigt war und er dies dem Käufer nicht offenbart hat, geht der Untergang oder die Beschädigung zu Lasten des Verkäufers.

Abdingbarkeit des Gefahrübergangs

Das Grundprinzip des Gefahrübergangs ist abdingbar. Der Moment des Gefahrübergangs kann verlegt, vorgezogen oder verschoben werden. Er darf auch von bestimmten tatsächlichen Erfordernissen abhängig gemacht werden. Die Beweislast für den Zeitpunkt des Gefahrübergangs trifft denjenigen, der sich darauf beruft. Da es damit letztlich auf die Beweisbarkeit einer der Gesetzesregelung widersprechenden Vereinbarung ankommt, empfiehlt es sich in der Praxis, eine Lieferbedingung schriftlich zu fixieren.

Der Einsatz standardisierter Lieferbedingungen wie der Incoterms® 2010, deren wichtiger Bestandteil eine Aufteilung der Gefahrtragung zwischen Verkäufer und Käufer ist, kann daher im Praxis-einsatz nur dringend empfohlen werden.

Ergebnis

Bei internationalen Kaufgeschäften stoßen deutsche Unternehmen fast immer auf einen (Auslands-)Markt, dessen Rechtsverständnis zum Eigentumsübergang und zur Gefahrtragung unterschiedlich ausgeprägt ist. Neben den Regeln des deutschen BGB sind Normen des UN-Kaufrechts zu berücksichtigen.

Da die Gesetzesbestimmungen dispositiv sind, lässt sich durch Einsatz standardisierter Lieferbedingungen wie den Incoterms® 2010 sicherstellen, dass ein Interessenausgleich zwischen den Vertragsparteien hergestellt und zugleich klar gemacht wird, welche der Parteien bis zu welchem Moment der Vertragsabwicklung die Sachgefahr zu tragen hat.

Ahlers & Vogel Rechtsanwälte PartG mbB

Wir beraten mit mehr als 50 Rechtsanwälten vorwiegend mittelständische Unternehmen, deren Geschäft stark von Außenhandelsaktivitäten geprägt ist. Wir unterstützen Sie bei allen Themen rund um die risikoorientierte, rechtssichere Gestaltung, den Abschluss und die Abwicklung von Auslandsgeschäften einschließlich der Zahlungsabsicherung. Bei streitigen Auseinandersetzungen helfen Ihnen unsere in internationaler Prozessführung und Streitbeilegung erfahrenen Rechtsanwälte und Schiedsrichter weiter.

Unsere Spezialgebiete:

- _ Internationale Kauf- und Vertriebsverträge
- _ Internationale Zahlungs- und Finanzierungsfragen
- _ Auslandsrisiken
- _ Steuerrecht, Zollrecht und Exportkontrolle
- _ Internationales Transportrecht
- _ Produkthaftungsrecht
- _ Internationale Streitbeilegung

28203 Bremen, Contrescarpe 21

Tel.: +49 (421) 33 34-0, Ansprechpartner: **Burkhard Klüver**, E-Mail: kluever@ahlers-vogel.de

20459 Hamburg, Scharsteinwegsbrücke 2

Tel.: +49 (40) 37 85 88-0, Ansprechpartner: **Philipp Landers**, E-Mail: landers@ahlers-vogel.de

26789 Leer, Königstraße 32

Tel.: +49 (491) 45 45 229-0, Ansprechpartner: **Dr. Tobias Eckardt**, E-Mail: eckardt@ahlers-vogel.de



Ahlers & Vogel



Security Risk Management

Bewertung und Beherrschbarkeit sicherheitsrelevanter Risiken für Unternehmen

Deutsche Firmen agieren global. Gerade im Mittelstand widmen sich jedoch nur wenige Unternehmen dem Thema Sicherheit systematisch. Angesichts zunehmender politischer Risiken wird dies aber in Zukunft unabdingbar sein. Deshalb ist ein professionelles Sicherheitsmanagement, das Risiken minimiert, für deutsche Unternehmen unerlässlich.



Welche sind die relevantesten Risiken für Europas Industrieunternehmen? Zu dieser Frage hat im Oktober 2014 der Dachverband Europäischer Risikomanagement-Vereinigungen (FERMA) eine Studie veröffentlicht. Hierzu wurden 850 Risiko- und Versicherungsmanager aus 21 Ländern u.a. nach jenen Risiken befragt, die aus ihrer Sicht „einem CEO nachts den Schlaf rauben“. Direkt an erster Stelle stehen **„politische Risiken“** – 2012 wurde dieses Thema noch abgeschlagen auf Platz 9 genannt.

Betrachtet man den globalen Krisen- und Konfliktbogen, so erscheint die Entwicklung eindeutig: Die Anzahl der Konflikte und Kriege steigt laut Global Peace Index stetig. Das Heidelberger Institut für Internationale Konfliktforschung zählte im Jahr 2014 weltweit rund 420 Konflikte und 20 Kriege. Und das Flüchtlingshilfswerk der Vereinten Nationen (UNHCR) vermeldete Mitte Juni 2015, dass heute ca. 60 Mio. Menschen auf der Flucht vor Krieg, Terror und Gewalt seien; soviel wie seit dem Zweiten Weltkrieg nicht mehr.

Immer mehr Konflikte und Kriege weltweit

Das heißt, unsere Welt wird immer unsicherer. Eine wesentliche Entwicklung neben der drastischen Zunahme der Konflikte und der sich verändernden Qualität ihrer Austragung ist, dass Konflikte und Kriege sowie deren Auswirkungen immer näher an Europa heranrücken bzw. bereits hier stattfinden. Rund 20 islamistische Terroranschläge in Europa seit 2004 sowie die täglichen Meldungen über Flüchtlingsströme aus dem Maghreb, der kalte Frieden mit der Russischen

Föderation sowie die Auswüchse der Ukraine Krise am Saum Europas, rücken Konflikte und Kriege in das Alltagsleben der Europäer und führen zwangsläufig zu einer zunehmenden politischen Auseinandersetzung und einer Sensibilisierung innerhalb unserer Gesellschaft. Die wirtschaftlichen Divergenzen innerhalb der Europäischen Union (EU) sowie die zähen Verhandlungen mit der griechischen Regierung sind Indikatoren, die innerhalb der Bevölkerungen Befürchtungen bzgl. der strukturellen Einheit und insbesondere der tatsächlichen Stärke Europas hervorrufen und die allgemeine Verunsicherungen verstärken.

Zudem rückt Deutschland aufgrund der zunehmenden Übernahme von weltweiter Verantwortung im Kontext von NATO, EU und UN immer mehr in den Fokus terroristischer oder krimineller Organisationen. Daher müssen sich auch deutsche Unternehmen diesen Entwicklungen stellen und durch sorgfältiges Sicherheitsmanagement Risiken minimieren.

Deutsche Unternehmen brauchen sichere Handelsrouten

Die europäische, insbesondere aber die wirtschaftliche Prosperität Deutschlands ist auf sichere und funktionsfähige Transport- und Handelsrouten angewiesen. Die deutsche Wirtschaft – egal ob in Niederbayern, im Ruhrgebiet oder in Hamburg ansässig – ist von Primärenergien und Rohstoffen abhängig, um die anhaltende segensreiche Exportstärke unserer Industrien zu behaupten. Die deutsche Wirtschaft investiert laut der Studie „Auslandsinvestitionen in der Industrie“ (DIHK, 2015) zunehmend im Ausland und ist dort gar verwurzelt.



Georg Klöcker

Der Autor ist Geschäftsführer der Gesellschaft für maritime Risikobewertung und Qualitätsbemessung mbH (kurz: Marine Risk & Quality), einem Tochterunternehmen des in Bremen ansässigen Assekuradeurs Lampe & Schwartz. Er ist zudem Sprecher der Projektgruppe ARAS (Alliance for Risk Awareness & Solutions). ARAS berät Industrieunternehmen in Bezug auf die Bewertung und die Beherrschbarkeit sicherheitsrelevanter Risiken in risikointensiven Ländern und Regionen.

Laut einer Umfrage unter rund 2.500 Unternehmen wollen 2015 insgesamt 47 Prozent der Industriebetriebe dafür Kapital in die Hand nehmen. Das sind so viele wie nie zuvor. Neben den Großkonzernen sind es vor allem die „*hidden champions*“, die den guten Ruf Deutschlands im Ausland bestätigen und mehr und die zunehmend im Ausland investieren und operative Unternehmungen gründen. Betrachten wir hierbei die Potentialträger Afrika und Asien vor dem Hintergrund der globalen, aber vor allem der regionalen politischen Entwicklungen, so wird deutlich, dass der Faktor Sicherheit in den Entscheidungsfokus gerät, wenn es z.B. um die Bemessung von Investitionsrisiken, aber auch um die operative Durchführbarkeit innerhalb fragiler oder risikoträchtiger Staaten geht.

Die *Alliance for Risk Awareness & Solutions* (kurz: ARAS, www.a-ras.de) begleitet Industrieunternehmen bei genau diesen Herausforderungen. Neben geopolitischen und

geoökonomischen „Großaufnahmen“ geht es um klar umrissene Unternehmensinteressen, die einen Blick in **Mikrostrukturen** erforderlich machen. Handelt es sich um eine Investition in einer risikointensiven Region Afrikas, sind z.B. wirtschaftliche Risikoimplikatoren relevant sowie die politische Stabilität eines Staates und die Analyse der lokalen Netzwerke, mit welchen ein Unternehmen kooperiert. Handelt es sich um die Sicherheitslage einer Produktionsstätte, sind z.B. Ereignisse materieller Gewaltausprägung für die Sicherheit von Objekten, Anlagen aber vor allem der Mitarbeiter entscheidend.

Im Zentrum stehen die Verlässlichkeit und Aussagekraft der Analysen, welche auf der Grundlage quantitativer und qualitativer Methoden auf mehr als 300 Mio. Datenquellen zurückgreifen, um georeferenziert Detailausagen machen zu können, welche wiederum die Basis von maßgeschneiderten Entwicklungsszenarien, Prognose und Vorausschau bilden.

Risiken sind beherrschbar

Sicherheit wird dann zu einem *Business-Enablement* Faktor, wenn es um die Identifizierung, Bewertung und insbesondere die Beherrschbarkeit von Risiken geht.

Hierzu sind meist vier Elemente wesentlich:

1 Zunächst stellt die Analyse potentieller Risiken und damit die Feststellung der Gefährdungs- und Bedrohungspotentiale eine notwendige Vorbedingung dar. Diese Risikogrundlagenanalyse muss jedoch im Folgeschritt in eine Lagebeurteilung überführt werden, die wiederum auf den Bedarf, die Unternehmensinteressen und -grundsätze sowie auf die geschäftsrelevanten Notwendigkeiten ausgerichtet – also auf Maß geschneidert – sein müssen.

2 Im zweiten Schritt geht es um die Einarbeitung der Analyseergebnisse der ersten Stufe in die vorhandene oder zu entwickelnde Konzeption des Security Risk Management-Systems in Unternehmen. Dieser zweite Schritt ist, wie die Analyse, ein permanenter nicht abschließender Bereich, um Lage, Konzeption und operative Maßnahmen immer in einem optimalen Verhältnis zu halten.

3 Im dritten Schritt müssen die Erkenntnisse aus Schritt 1 und Schritt 2 durch abgestimmte und angemessene Maßnahmen operativ implementiert werden. Über die drei dargestellten Schritte werden Risikolagen sachlich bewertet und damit meist auch beherrschbar, sodass ein Unternehmen sein Risiko einschätzen und bestehende Restrisikowerte bestimmen kann.

4 Diese Restrisiken sollten im vierten Schritt dann über einen Risikotransfer – also über entsprechende Versicherungsleistungen – beherrschbar gemacht werden. Wichtige Grundsätze sind hierbei: das Verständnis und das Know-how bzgl. der potentiellen Risiken, die Verbindung der drei Ebenen: Analyse der Risiken – Sicherheitskonzeption – Implementierung operativer Maßnahmen sowie die Versicherung von Restrisiken anstatt von Schäden!



PERFORMANCE

- connecting all time zones
- 24 hour service

PARTNERSHIP



- relationships to 5,000 banks in about 200 countries ensure our global reach
- relationship driven approach

EXPERTISE



- more than 140 years experience in international trade
- local presence in over 50 countries worldwide

Financial Institutions

International trade is in our DNA.

Founded by merchants in the port city of Hamburg during Germany's industrialisation, Commerzbank boasts 140 years of experience in international trade. We understand cross-border business better than most. Today we handle trade business in 48 currencies in excess of €100 billion a year. Please contact our team and experience how **partnership meets expertise.**

www.fi.commerzbank.com

COMMERZBANK

The bank at your side





Embargos und Sanktionen

Auswirkungen auf Vertragsverhandlung und -gestaltung

Als Exportnation ist Deutschland auf grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr angewiesen. Doch hängt zunehmend von außenwirtschaftsrechtlichen Beschränkungen ab, inwieweit Geschäftsaktivitäten mit Bezug zu bestimmten Märkten durchgeführt werden können. Das musste zuletzt eine Reihe europäischer Banken leidvoll erfahren, die „Strafzahlungen“ in Milliardenhöhe zu leisten hatten, nachdem ihnen verschiedene US-Behörden Verstöße gegen US-Sanktionen vorgeworfen hatten. Der Beitrag untersucht, wie den komplexen Herausforderungen einer politisierten internationalen Wirtschaftsordnung zur präventiven Risikobegrenzung bereits im Stadium der Vertragsverhandlung und -gestaltung effektiv begegnet werden kann.

Hintergrund

BNP Paribas, 2014: 8,97 Mrd. \$.¹ HSBC, 2012: 1,9 Mrd. \$.² Commerzbank, 2015: 1,45 Mrd. \$.³ Diese Zahlen sind nicht etwa wirtschaftliche Kennzahlen dieser Banken, sondern Beträge von „Strafzahlungen“ wegen Vorwürfen von Verstößen gegen US-Sanktionen (z.B. bezüglich Iran). Die etwas irreführend bezeichneten „Milliardenstrafen“ — meist handelt es sich um Vergleiche mit dem US-Justizministerium (*Department of Justice*) oder anderen US-Aufsichtsbehörden (z.B. dem *Office of Foreign Assets Control*) — haben eines bewirkt: Das komplexe System internationaler Sanktionen ist im Bewusstsein der Akteure des globalen Wirtschaftsverkehrs endgültig als wichtiger Bestandteil des Compliance-Management und einer jeden Investitionsentscheidung angekommen.

Grundlagen zu den internationalen Sanktionsregimen

Sanktionen sind außenwirtschaftliche Zwangsmaßnahmen, durch die wirtschaftlicher Druck auf ein Land ausgeübt werden soll, um es zu einem bestimmten Verhalten zu bewegen.⁴ Der praktisch wichtigste Anwendungsfall einer Sanktion ist das Embargo, also die Beschränkung oder völlige Unterbindung des Exports von Waren, Rohstoffen und/oder Kapital in ein oder aus einem Land.⁵ Ein Embargo kann sich gegen bestimmte natürliche oder juristische Personen aus einem Land, die auf Sanktionslisten geführt werden, oder gegen bestimmte Branchen eines Lands richten (z.B. die russische Finanz- und Rohstoffindustrie). Nicht selten werden mehrere Arten von Embargos kombiniert, wie etwa im Fall des Iran-Embargos, das sowohl die Lieferung bestimmter Waren (z.B. Dual-Use-Güter) als auch den Waren- und Zahlungsverkehr mit bestimmten Personen und Gesellschaften beschränkt, von denen man vermutet, dass diese am iranischen Atomprogramm mitwirken.

Sanktionen können durch Beschlüsse des UN-Sicherheitsrats und durch Länder (z.B. die USA) und Staatengemeinschaften (z.B. die EU) verhängt werden. Ziel von UN-Sanktionen sind derzeit etwa 20 Staaten, zu denen neben dem Iran u.a. Kuba, Nordkorea, Russland und der Sudan zählen. Die für deutsche Unternehmen praktisch wichtigsten Sanktionsregime sind die der USA und der EU.

Risiken für europäische Unternehmen

Die Rechtsfolgen der Verletzung von EU-Sanktionen sind durch die EU-Mitgliedsstaaten national geregelt. In Deutschland drohen schlimmstenfalls

Geld- und Freiheitsstrafen für die handelnden natürlichen Personen und Geldbußen von bis zu 10 Mio. € oder mehr für Unternehmen.

Die „Strafzahlungen“ auf Grund von Vorwürfen von Verstößen gegen US-Sanktionen können sehr viel höher sein. Im Fall der Commerzbank bewirkten sie, dass sich ihr Jahresgewinn mehr als halbierte.

Vertragsgestaltung

Unternehmen versuchen zunehmend, den Risiken auf Grund von Sanktionen nicht nur durch allgemeine Compliance-Maßnahmen sondern auch durch Vertragsgestaltung zu begegnen.

In einem durch Sanktionen geprägten Umfeld steht an erster Stelle die Frage einer geeigneten Rechtswahl, deren Bedeutung hier nicht überschätzt werden kann. Ohne eine solche ist es möglich, dass der Vertrag nach europäischem Kollisionsrecht dem Sachrecht des Staates, der Sanktionsziel ist, unterliegt, etwa wenn gem. Art. 4 Abs. 1 a) Rom I-VO bei Kaufverträgen das Recht des Verkäuferstaates oder gem. Art. 4 Abs. 2 Rom I-VO das Recht des Staates zur Anwendung gelangt, in dem die Partei, die die charakteristische Leistung erbringt, ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort hat. Gelangt so z.B. iranisches Recht zur Anwendung, besteht die Gefahr, dass Sanktionen gegen den Iran als unvereinbar mit iranischem Recht und daher nicht als Hinderungsgrund für eine Vertragserfüllung angesehen werden.

Selbst wenn es gelingt, die Anwendbarkeit deutschen Rechts zu vereinbaren, ist damit noch nicht alles getan. Zwar dürfte, wenn die Ausfuhr in den Zielstaat schlechthin verboten ist, ein darauf gerichteter Vertrag gem. § 134 BGB nichtig sein⁶ und ein Fall der Unmöglichkeit beispielsweise in Form eines Leistungserfüllungsverbots vorliegen.⁷

Gegenüber diesen gesetzlichen Regelungen können *Force Majeure*-Klauseln eine interessengerechtere Alternative sein, insbesondere dann, wenn es nicht gelingt, die Anwendbarkeit z.B. deutschen Rechts zu vereinbaren. Hier können die Parteien selbst definieren, welche konkreten Fälle „höherer Gewalt“ welche Rechtsfolgen haben sollen.⁸ Sanktionen gehören in die klassische *Force Majeure*-Fallgruppe der sog. *acts of authority*. Hier kann es sich empfehlen, einen generellen Wegfall der Leistungspflicht bei außenwirtschaftsrechtlichen Beschränkungen zu vereinbaren.⁹

Ist dagegen die Ausfuhr grundsätzlich möglich, bedarf aber der Genehmigung durch eine inländische Behörde (z.B. des Bundesamts für



**Dr. Heiner Hugger,
LL.M.**

Der Autor ist Partner im Frankfurter Büro der internationalen Anwaltssozietät Clifford Chance und leitet deren deutsche Praxisgruppe "White Collar, Regulatory & Compliance". Er berät mit seinem Team bei Ermittlungen, behördlichen und gerichtlichen Verfahren sowie Compliance- und Betrugsbekämpfungsmaßnahmen.



Stefan Gentzsch
LL.M.

Der Autor ist Counsel im Frankfurter Büro von Clifford Chance. Er berät und vertritt Mandanten in komplexen nationalen und grenzüberschreitenden Gerichts- und Schiedsverfahren, insbesondere auf dem Gebiet des internationalen Vertrags- und Verfahrensrechts, bei Post M & A Streitigkeiten sowie im Bereich Commercial und Banking.



Dr. Alexander Cappel

Der Autor ist Senior Associate im Frankfurter Büro von Clifford Chance. Er berät Mandanten zu Fragen der Wirtschaftskriminalität und Compliance, insbesondere bei Ermittlungen, behördlichen oder gerichtlichen Verfahren sowie Compliance- und Betrugsbekämpfungsmaßnahmen.



Ausfuhrkontrolle, BAFA, im Fall von sog. „Dual-Use-Gütern“), ist es sinnvoll, ergänzend zu vereinbaren, dass sämtliche Leistungspflichten unter der aufschiebenden Wirksamkeitsbedingung der Genehmigungserteilung stehen. Falls das nicht möglich ist, sollte jedenfalls an eine Regelung gedacht werden, die sicherstellt, dass die (möglicherweise erheblichen) Verzögerungen durch das Genehmigungsverfahren nicht verzugsbegründend wirken.

Freilich wird auch der Vertragspartner seine Interessen sichern wollen. Er wird, insbesondere wenn es um besonders zeitkritische Projekte (etwa beim Anlagenbau) geht, versuchen, pauschalisierte Schadensersatzansprüche zu vereinbaren. Je nach Verhandlungsposition sollte zumindest versucht werden, dass solche Klauseln ausdrücklich den Fall sanktionsbedingter Verzögerungen ausnehmen.

Ferner kann eine Zweckvereinbarung bezüglich der Verwendung der gelieferten Waren nützlich sein. Inhalt einer solchen Vereinbarung ist die Versicherung seitens des Käufers, dass die gelieferten Waren weder von ihm noch mit seinem Wissen von Dritten im Widerspruch zu geltenden Sanktionen verwendet werden. Zugleich kann positiv ein begrenzter Verwendungszweck umschrieben werden. Inwieweit das kontrollierbar und durchsetzbar ist, mag fraglich erscheinen. Doch ist es eine Maßnahme um zu

belegen, alles Zumutbare getan zu haben, um einen sanktionswidrigen Gebrauch der Waren zu verhindern.

Aus der entgegengesetzten Sicht eines Käufers kann, um überhaupt eine Entscheidungsgrundlage zu haben, eine Informationspflicht des Lieferanten zu allen sanktionsrelevanten Tätigkeiten oder einer etwaigen Nennung einer Ware auf Sanktionslisten vereinbart werden. Sicher kann man hier einwenden, dass gerade derjenige Vertragspartner, der selbst systematisch gegen Sanktionen verstößt, am wenigsten darüber aufzuklären wird. Deshalb empfiehlt es sich, je nach Interessenlage ein vertragliches Rücktrittsrecht, eine Schadensstellung des Käufers oder eine (verschuldensunabhängige) Vertragsstrafe bei Verletzung der Informationspflicht zu vereinbaren, um eine gewisse „spezialpräventive“ Wirkung zu erzeugen.

In jedem Falle ist es ratsam klarzustellen, dass es auf die Wirksamkeit der jeweiligen Sanktionen nicht ankommt, da man andernfalls das Risiko übernimmt, eine Sanktion möglicherweise gerichtlich überprüfen zu lassen.

Insgesamt wird deutlich, dass diese Klauseln den Anwender zwar nicht vor allen Risiken von Sanktionen schützen, aber zivilrechtliche Folgerisiken beherrschbarer machen. Auch die besten vertraglichen Regelungen sind jedoch zahnlos, wenn sie im Streitfall nicht durchgesetzt werden können. Deshalb ist zusätzlich ein

Streitbeilegungsmechanismus empfehlenswert, der ein möglichst faires Verfahren gewährleistet. Als Kompromiss könnte sich die Vereinbarung einer Schiedsklausel empfehlen, die als Schiedsort einen Drittstaat vorsieht.

Europäische Boykottklärungsverbote

Vertragspartner mit einem engen Bezug zu den USA verlangen zunehmend, dass eine umfassende Sanktionsklausel mit der „Pflicht zur Einhaltung aller in den USA und international geltenden Vorschriften in Bezug auf wirtschaftliche Sanktionen“⁴¹⁰ (oder ähnliche Formulierungen) in Verträge aufgenommen wird, um sich präventiv vor Vorwürfen und einer Verfolgung durch die US-Behörden zu schützen. Insoweit ist insbesondere deutschen Unternehmen zur Vorsicht zu raten, da US-Sanktionen teilweise weit über UN-Sanktionen sowie deren Umsetzung in der EU und in Deutschland hinausgehen. Soweit das der Fall ist, besteht das Risiko, dass deutsche Behörden und Gerichte den Vorwurf erheben, die Verwendung einer überschießenden vertraglichen Sanktionsklausel verstoße gegen bestehende Boykottklärungsverbote nach § 7 Außenwirtschaftsverordnung oder Art. 5 VO (EG) 2271/1996, für deren Verletzung Geldbußen von bis zu 500.000 € für die handelnden natürlichen Personen und die betroffenen Unternehmen gesetzlich angedroht sind. Deshalb sollten Unternehmen bei Vertragsverhandlungen sorgfältig prüfen, ob sie derart weite Sanktionsklauseln vereinbaren dürfen.

FAZIT

Sanktionen sind ein stark politisiertes Thema. Unternehmen beklagen häufig, dass durch Sanktionen nicht nur wirtschaftliche Folgen für politische Entscheidungen auf sie abgewälzt, sondern auch erhebliche rechtliche Risiken begründet werden. Hinzu kommt, dass Sanktionsregelungen sehr unübersichtlich sind und ständig geändert werden. Umso wichtiger ist es, bei Vertragsverhandlungen den Gestaltungsspielraum auszuschöpfen, der einem Unternehmen zur Verfügung steht, insbesondere auch, um rechtliche Risiken zu minimieren.

- 1 Vgl. "Hohe Strafe in den USA – BNP Paribas macht Milliardenverluste", Artikel im Handelsblatt vom 31.07.2014 (Abfrage 09.06.2015).
- 2 Vgl. "Geschäfte mit Iran und Drogenmafia: Großbank HSBC zahlt Milliardenstrafe wegen Geldwäsche", Artikel auf Spiegel Online vom 11.12.2012 (Abfrage 09.06.2015).
- 3 Vgl. "USA verhängen Milliardenstrafe gegen Commerzbank", Artikel auf Zeit Online vom 12.03.2015 (Abfrage 09.06.2015).
- 4 Azeredo da Silveira, Trade Sanctions and International Sales, An Inquiry into International Arbitration and Commercial Litigation, S. 1.
- 5 Mehle in Ostendorf/Kluth, Internationale Wirtschaftsverträge, 2013, § 4 Rn. 6 ff.
- 6 Eher implizit: BGH NJW 1994, 858, 859 f.; Ellenberger in: Palandt, 74. Aufl. 2015, § 134 Rn. 18.
- 7 Schon das Reichsgericht hat in RGZ 93, 182, 184 entschieden, dass einem englischen Händler aufgrund des britischen Handelsembargos gegen das Deutsche Reich während des Ersten Weltkriegs eine Leistung an einen deutschen Vertragspartner unmöglich sei.
- 8 Für ein Formulierungsbeispiel vgl. die (umfangreiche) ICC Force Majeure Clause/Hardship Clause 2003, S. 8 ff., ICC-Publikation Nr. 650, online abrufbar unter: <http://store.iccwbo.org/t/ICCProzent20ForceProzent20MajeureProzent20HardshipProzent20Clause>
- 9 Für Formulierungsvorschläge, auch zu den folgenden Klauseln, s. Mehle, Fn. 5, Rn. 178 ff.
- 10 Vgl. American International Group (AIG), Inc., Verhaltenskodex für Dritte, Version 1.0 (2012), S. 4.



www.mic-cust.com

SIE DENKEN AN AUFWENDIGE EXPORTKONTROLLE?

WIR AN AUTOMATISIERTE LÖSUNGEN UND TRANSPARENTE PROZESSE!

Exportkontrolle ist eine herausfordernde Aufgabe für exportierende Unternehmen. Sie müssen dabei auf die Einhaltung zahlreicher, oft komplexer und sich ständig ändernder Regularien achten – Sanktionslistenprüfung, Lizenzbestimmung und Produktklassifizierung (AL, ECCN) sind nur einige davon. Viele Unternehmen mühen sich damit ab ohne das passende Werkzeug dafür einzusetzen.

Automatisieren Sie Ihre Sanktionslistenprüfung mit MIC Denied Party Screening (DPS) Software und verbessern Sie Ihre Compliance!

MIC DPS stellt eine breite Palette an Funktionalitäten zur Verfügung:

- Sanktionslistenprüfung auf Basis eines konfigurierbaren Screening Algorithmus
- Täglich aktuell aufbereitete Listen vom Mendel Verlag, dem Data-Content-Spezialisten für den Außenhandel
- Führung von internen "Black-Lists" und "White-Lists"
- EU, US, UN-Resolution, JP, UK und viele andere Listen
- Web-Service und Batch-Screening-Schnittstellen
- Manuelles Screening und Follow-up-Prozesse
- Integration mit MIC CUST® Export und/oder ERP-Systemen für automatische Sperre der Sendung bei positivem Screening-Ergebnis
- Kompletter Audit-Trail der Screening-Ergebnisse

MIC DPS hilft Risiken und Kosten Ihrer Exportaktivitäten zu reduzieren. Ganz einfach.

Sie wollen mehr über MIC DPS wissen? Kontaktieren Sie uns:

MIC Customs Solutions | Austria | Tel.: +43 (0)732-778496 | sales@mic-cust.com | www.mic-cust.com



mic
customs solutions



Incoterms® bei internationaler Vertragsgestaltung

Die Incoterms® der Internationalen Handelskammer (ICC) stellen weltweit anerkannte Handelsklauseln dar, die den Parteien eines Kaufvertrags eine standardisierte Abwicklung von Handelsgeschäften ermöglichen. Sie regeln die Risiko- und Kostenverteilung sowie den Gefahrübergang und legen die jeweiligen Pflichten der Parteien fest. Neben der Auswahl der jeweils geeignetsten Incotermklausel bei Exportverträgen sind auch die Auswirkungen auf die Ausgestaltung von Dokumenten-Akkreditiven und der Regelungsumfang des UN-Kaufrechts zu beachten.

Bedeutung der Incoterms®

Das international anerkannte Regelwerk der Incoterms® mit seinen Lieferklauseln bietet bei grenzüberschreitenden Handelsgeschäften eine praxisgerechte und – zu Recht – bewährte Grundlage zur Regelung der Verpflichtungen der Parteien des Liefergeschäfts sowie zu dem Gefahrübergang und der Kostentragung. Die internationale Akzeptanz dieses Regelwerks stellt eine enorme Erleichterung der Abwicklung von internationalen Handelsgeschäften dar. Keine der Parteien braucht sich innerhalb des sachlichen Anwendungsbereichs der Incoterms® mit ausländischem Recht zu beschäftigen. Vorteilhaft ist weiterhin, dass durch die Incoterms® nationale Bestimmungen des Kaufrechts, insbesondere zur Gefahrtragung, abgedungen werden können, wenn die daraus resultierenden rechtlichen Konsequenzen nicht gewollt sind.

Incoterms® und UN-Kaufrecht sowie Rechtsprechung

Die Incotermklauseln enthalten zum Teil Begriffe, ohne hierfür eine Definition zur Verfügung zu stellen. Insoweit ist eine zusätzliche Auslegung erforderlich. Wenn es an einer eindeutigen Parteivereinbarung fehlt, können die Regelungen des UN-Kaufrechts (CISG) hierfür herangezogen werden, soweit dieses nach dessen Regelungen auf das betreffende Exportgeschäft anzuwenden ist. Da mit der inhaltlichen Gestaltung der Incoterms® das Ziel verfolgt worden ist, möglichst nicht in Widerspruch zu dem CISG zu treten, kann in Zweifelsfällen bei der Auslegung eine Anlehnung an die Fachbegriffe des CISG erfolgen. Beispielsweise sehen die Incoterms® unterschiedliche Benachrichtigungspflichten des Verkäufers gegenüber dem Käufer vor. Art. 32 Abs. 1 CISG regelt in diesem Zusammenhang z. B. die Pflicht des Verkäufers, dem Käufer eine Versendungsanzeige zu machen und dabei die Ware im Einzelnen zu bezeichnen. Diese Regelung kann ergänzend zur Auslegung der Incoterms® herangezogen werden.

Außerdem ist eine Auslegung der Incoterms® unter Berücksichtigung der Rechtsprechung möglich. So etwa die Rechtsprechung des EuGH zum Erfüllungsort und damit zur Bestimmung des internationalen Gerichtsstands. Die Incoterms® sind damit Bestandteil eines geschlossenen Systems.

Incoterms® und Exportdokumentation

Je nach der Art der Ware und des Beförderungsmittels ist zu entscheiden, welche Incotermklausel verwendet werden soll. Es ist darauf zu achten, dass die Akkreditivgestaltung dessen Ausnutzung durch den Exporteur aufgrund der gewählten Incotermklausel nicht unmöglich macht. Falls etwa FOB vereinbart worden ist und als Akkreditivdokument ein Konnossement vorzulegen ist, scheitert die Akkreditiveinlösung und damit die Zahlung des Kaufpreises, wenn der Käufer kein Schiff ordert. Entsprechendes gilt bei der Vereinbarung EXW, wenn als Akkreditivdokument u. a. ein CMR-Frachtbrief zu präsentieren ist, der Importeur jedoch keinen Frachtführer beauftragt. Zur Vermeidung eines solchen Problems empfiehlt sich die Vereinbarung, dass anstelle eines Konnossements bzw. eines CMR-Frachtbriefs auch ein von dem Exporteur oder einem Dritten ausgestellter Lagerempfangsschein vorgelegt werden kann.

Soweit bei EXW die letzte Teilzahlung erst nach der Abnahme der Ware erbracht werden soll, der Importeur aber etwa noch eine Werkhalle baut, kann es passieren, dass die Halle nicht fertig ist oder sich deren Erstellung erheblich verzögert. Um die daraus folgenden Nachteile auszuschalten, kann in dem Exportvertrag vereinbart werden, dass die letzte Teilzahlung zwar grundsätzlich bei Abnahme zahlbar ist, spätestens jedoch nach Ablauf eines bestimmten Zeitraums nach der Mitteilung über die Versandbereitschaft seitens des Exporteurs.

Eine ähnliche Situation ergibt sich, wenn der Käufer bei DDP die Ware nicht annimmt. Als Lösung käme in Frage, zu vereinbaren, dass der Kaufpreis bei dem Eintreffen der Ware bei dem Importeur zahlbar ist, spätestens jedoch nach Ablauf eines bestimmten Zeitraums nach Eintreffen der Ware dort.

FAZIT

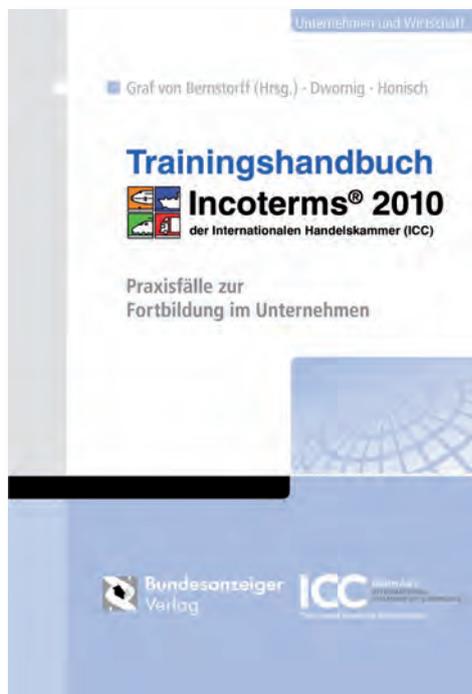
Die Incotermklauseln haben sich in der Praxis bewährt. Durch deren Anwendung können die Vertragsparteien Missverständnissen und Rechtsstreitigkeiten vorbeugen und somit das Geschäft reibungslos abwickeln. Teilweise ist zu der Auslegung der Incoterms® auf das UN-Kaufrecht oder die Rechtsprechung zurückzugreifen. Exportdokumentationen sollten so ausgestaltet werden, dass die Ausnutzung von Akkreditiven bei der Verwendung bestimmter Incotermklauseln gewährleistet ist.



Klaus Vorpeil

Der Autor ist Rechtsanwalt in der Kanzlei NEUSSELMARTIN und verfügt über jahrzehntelange Erfahrung als Syndikus bei großen Wirtschaftsunternehmen. Zu seinen Schwerpunktgebieten zählen internationales Wirtschaftsrecht, speziell internationale Finanzierungen und Sicherheiten im Auslandsgeschäft sowie Bankrecht. Er hat zahlreiche Veröffentlichungen zu diesen Gebieten verfasst und referiert regelmäßig hierzu.

ICC-Publikationen



Incoterms® 2010 englisch-deutsch Die Regeln der ICC zur Auslegung nationaler und internationaler Handelsklauseln

Die Incoterms®-Regeln (International Commercial Terms) definieren die Pflichten von Verkäufer und Käufer bei der Lieferung von Waren. Aktuell regeln elf Incoterms®-Klauseln verbindlich den Gefahrenübergang und die Aufteilung der Kosten zwischen den Vertragsparteien.

Diese sog. Drei-Buchstaben-Klauseln, wie z.B. EXW oder CIF, sind weltweit anerkannte Standardklauseln in internationalen Kaufverträgen. Mit der Verwendung von Standardklauseln zur Lieferung der Ware sind die Pflichten zwischen Verkäufer und Käufer einheitlich geregelt: Missverständnisse und Rechtsstreitigkeiten können dadurch zuverlässig vermieden werden.

Die Incoterms® werden von der Internationalen Handelskammer (ICC) herausgegeben und regelmäßig aktualisiert. Die aktuelle Fassung sind die Incoterms® 2010, die seit dem 01.01.2011 gelten.

Das Buch enthält die deutsche und englische Fassung des Regelwerkes.

ISBN 978-3-929621-71-6
266 Seiten
39,95 €

Incoterms® 2010 der Internationalen Handelskammer (ICC)

Kommentierung für die Praxis
inklusive offiziellem Regelwerk

von Bernstorff, Christoph Graf

Die erweiterte und aktualisierte dritte Ausgabe der Kommentierung berücksichtigt die neueste Rechtsprechung und enthält einen komplett neuen Teil mit Begriffserläuterungen und -erklärungen. Das Werk richtet sich an den Praktiker und bietet konkrete Hinweise – Praxistipps und Beispiele – zu Risiken und Chancen beim Einsatz der jeweiligen Klausel, je nachdem, ob es sich um die Käufer- oder Verkäuferseite handelt.

Neben der aktuellen Fassung der Incoterms® 2010 enthält das Buch kontextbezogene Erläuterungen zur Vertragsgestaltung, eine praxisbezogene Besprechung von Problemfällen sowie eine perspektivische Darstellung der Rechte und Risiken je nach Stellung als Verkäufer oder Käufer.

Der Autor, Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff, ist seit vielen Jahren als Rechtsanwalt, Referent und Buchautor mit Tätigkeitsschwerpunkten im internationalen Wirtschaftsrecht tätig.

ISBN 978-3-8462-0494-8
444 Seiten
52,00 €

Trainingshandbuch Incoterms® 2010 Praxisfälle zur Fortbildung im Unternehmen

von Bernstorff, Christoph Graf (Hrsg.) -
Dwornig, Jan - Honisch, Ute

Das Trainingshandbuch stellt die aktuellen Incoterms® 2010 anhand typischer Fälle aus der Praxis dar. Es behandelt Standard-, Sonder- und Problemfälle aus Käufer- und Verkäufersicht und zeigt auf, was im Einzelfall zu beachten ist, wo Fallen lauern und ob Individualvereinbarungen ergänzt werden sollten. Besondere Berücksichtigung finden auch die Aspekte Zoll, Exportkontrolle und Compliance. Checklisten und Glossar erleichtern den Überblick und führen zu einem schnellen Lernerfolg.

Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff ist seit vielen Jahren als Rechtsanwalt, Referent und Buchautor mit Tätigkeitsschwerpunkten im internationalen

Wirtschaftsrecht tätig und Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens.

Jan Dwornig ist Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht sowie Transport- und Speditionsrecht, seit 2013 Senior Associate der Kanzlei Woedtke & Partner in Düsseldorf.

Ute Honisch ist Zollbeamtin und seit Jahren Mitarbeiterin der Bundesstelle Zollwert beim Hauptzollamt Köln, der bundesweiten Zentralstelle für dieses Teilgebiet des Zollrechts.

ISBN 978-3-8462-0430-6
194 Seiten
49,00 €

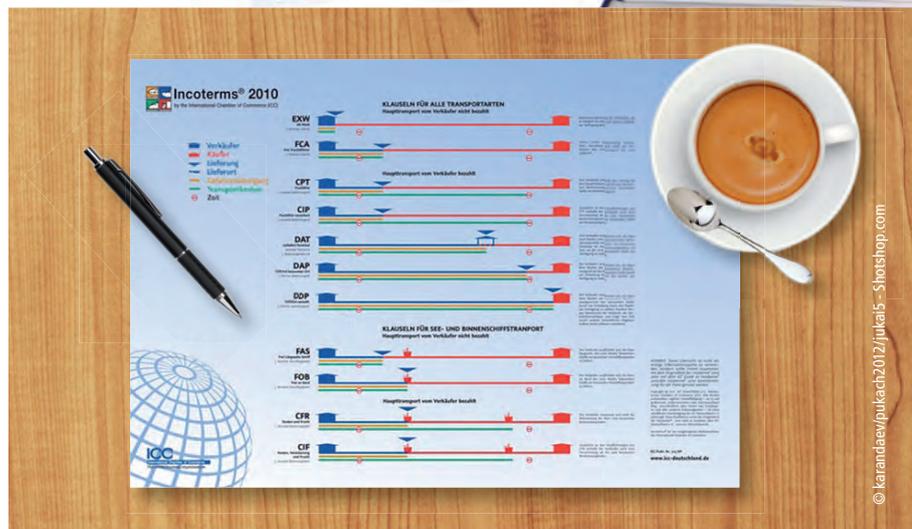
**Incoterms® 2010 Wandkarte,
Schreibtischunterlage oder Lesezeichen**

Für alle diejenigen, die regelmäßig mit Incoterms® arbeiten, gibt es praktische Gedächtnisstützen. Sie bieten einen schnellen Überblick über die elf Klauseln, Lieferort, Gefahrenübergang und Transportkosten. ICC Germany bietet zudem die Möglichkeit, diese mit dem unternehmenseigenen Logo zu personalisieren. Ein besonderes und praktisches Give-away!

Weitere Informationen über den Webshop auf www.iccgermany.de

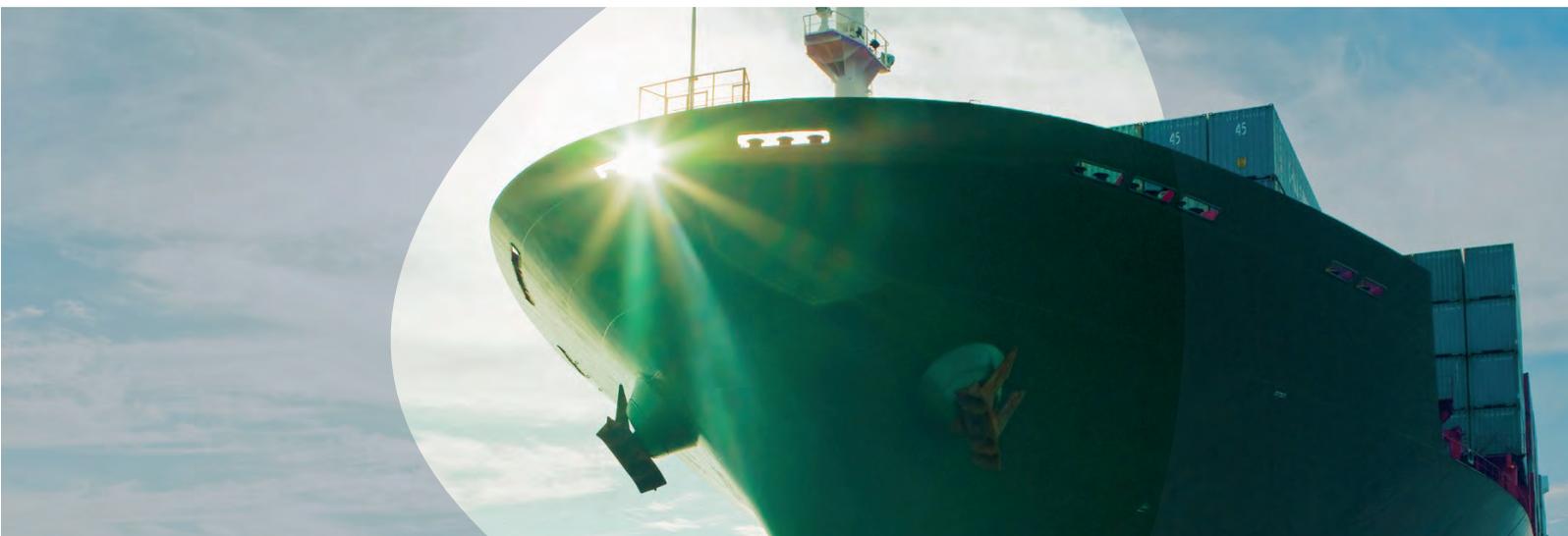


© Erwin Wodicka - Shotshop.de



© karandae/pukach2012/junkals - Shotshop.com

Insurance is Trust.



Underwriting marine risks worldwide since 1858.





Digitalisierung bei der Außenhandelsfinanzierung

Was bringt die Nutzung digitaler Dienstleistungen im Außenhandel?

Für die deutsche Wirtschaft wird die verstärkte Nutzung digitaler Dienstleistungen im Außenhandel zu einem großen Thema. Denn die Wertschöpfungsprozesse der Realwirtschaft haben sich im Verlauf der vergangenen Jahrzehnte grundlegend gewandelt und neue Handelsmöglichkeiten geschaffen. Diese Entwicklung erfordert die Optimierung der Liquidität und finanziellen Risikokontrolle.

Bis zum Fall des „Eisernen Vorhangs“ fand der Großteil der Wertschöpfung vertikal, also innerhalb der Unternehmen statt. Durch die politischen Entwicklungen Ende der 1980er eröffneten sich neue Beschaffungs- und Absatzmärkte. Mehr oder minder zeitgleich nahmen die Logistikkapazitäten sowie die Datenübertragungsmengen und -geschwindigkeiten überproportional zu. Horizontale Outsourcing-Prozesse wurden die Regel. In den letzten Jahren wurden aus diesen eindimensionalen Wertschöpfungsketten multidimensionale Wertschöpfungsnetzwerke.

Internationalisierung der Beschaffungs- und Absatzmärkte weiter ungebrochen

Diese Entwicklung stellt erhebliche Anforderungen an die Optimierung der Liquidität sowie die operationelle und finanzielle Risikokontrolle. Ein Beispiel: Für einen deutschen Maschinenbauer mag es auf den ersten Blick von Vorteil sein, seine Produkte in Euro zu fakturieren und auf Vorkasse zu bestehen. Für den Kunden im Ausland ergeben sich dadurch jedoch zusätzliche Kosten für die Finanzierung sowie die Devisenbeschaffung. Oftmals sind die Kosten im Land des Importeurs erheblich höher als in Deutschland. Zumindest hat der deutsche Exporteur keinerlei Kontrolle darüber. Dies erschwert die finale Preisgestaltung erheblich. Vorteilhafter ist es, wenn der Exporteur seine Produkte in der Währung des Kunden und auf Basis eines Zahlungsziels anbietet. Gemeinsam mit seiner Bank kann er so alle Kosten für die Finanzierung sowie die Absicherung des Umtauschkurses bestimmen und dadurch ein günstigeres Gesamtangebot erstellen.

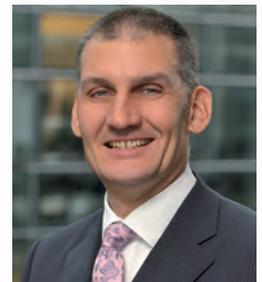
Zur Reduzierung operationaler Risiken und Kosten trägt auch die Digitalisierung traditioneller Zahlungssicherungsinstrumente wie Akkreditive, Inkassi und Garantien bei. Lange Zeit war die Digitalisierung in diesem Bereich nur durch die Verwendung des deutschen DTA-Standards und/oder durch sogenannte bank-proprietäre IT-Portale möglich. Wurden Außenhandelstransaktionen mit

mehreren Banken abgewickelt, so mussten verschiedene Bankportale genutzt werden. Dies war und ist mit vielen Nachteilen verbunden: Zum einen müssen unterschiedliche Zugangsdaten verwaltet werden. Zum anderen entsteht eine Art „Daten-Flickenteppich“, da die Daten der Transaktionen primär bei den einzelnen Banken und nicht im Firmenumfeld gespeichert werden. Datenmanagement ist so nur mit erheblichem, oft manuellem Aufwand möglich. Durch das von SWIFT entwickelte Datenformat MT798, eine Art elektronischer Briefumschlag, dem ISO-Standard 20022 sowie modernen kundenspezifischen Prozessplattformen können nun Daten und Transaktionen einerseits bei den Kunden zentral generiert und gespeichert werden. Andererseits können Außenhandelstransaktionen standardisiert mit mehreren Banken abgewickelt werden. Dies bringt den Vorteil, dass die elektronischen Daten des Wertschöpfungsprozesses aus den ERP-Systemen der Kunden direkt für die Abwicklung verwendet werden können. Operationale Risiken werden dadurch erheblich reduziert. Ein weiterer Vorteil besteht in der Beschleunigung der Prozessabläufe.

Neues Zahlungssicherungsinstrument BPO

Die Funktionsweise der Bank Payment Obligation (BPO) lässt sich extrem vereinfacht mit der eines sehr „schlanken“ elektronischen Akkreditivs vergleichen. Die BPO ist eigentlich nur ein Teil von drei (elektronischen) Funktionalitäten:

- 1 Automatisierter Abgleich von Rechnungsdaten mit dem Liefervertrag und Zahlungsprozess
- 2 Zahlungssicherung durch Transformation des Zahlungsrisikos des Käufers auf dessen Bank
- 3 Liquiditätsgenerierung durch regresslosen Ankauf der BPO bzw. der dadurch abgesicherten Buchforderungen.



Markus Wohlgeschaffen

Der Autor ist Global Head of Trade Products bei der UniCredit. Er verantwortet u.a. den Bereich Innovation und die Implementierung von neuen Außenhandelsprodukten. Er ist Chairman des Global Trade Industry Council (GTIC) der Bankers Association for Finance and Trade (BAFT) sowie Mitglied des Kuratoriums des Fraunhofer-Instituts für Materialfluss & Logistik IML. Seit 2014 ist er Mitglied im Advisory Board der Bankenkommission der Internationalen Handelskammer (ICC).

Nur der erste Schritt, die Etablierung der „Baseline“, ist wirklich zwingend. Dabei erstellen Käufer und Verkäufer über ihre Banken in einer Transaction Matching Application (TMA) die „Baseline“. Sie ist nichts anderes als die Übernahme von wesentlichen Zahlungsbedingungen und Informationen aus dem Liefervertrag. Stimmen Käufer und Verkäufer den Bedingungen der Baseline zu, so ist sie etabliert. Sobald zu einem späteren Zeitpunkt eine Rechnung elektronisch auf die TMA hochgeladen wird und mit den Bedingungen der Baseline übereinstimmt, ist der Verkäufer zur Zahlung verpflichtet. An dieser Stelle wird bereits der erste wesentliche Unterschied zum Akkreditiv deutlich: Die Zahlungsverpflichtung entsteht einzig durch den Datenabgleich mit den Rechnungsdaten. Daraus wird ersichtlich, dass dieses Instrument nur für etablierte Lieferbeziehungen genutzt werden sollte.

Im zweiten Schritt, der Etablierung der BPO, beauftragt der Käufer seine Bank, eine BPO gegenüber der Bank des Verkäufers zu eröffnen. Dies ist ein weiterer Unterschied zum Akkreditiv. Die Zahlungsverpflichtung der BPO-eröffnenden Bank besteht gegenüber der Bank des Verkäufers, nicht gegenüber dem Verkäufer. Der Käufer benötigt eine Kreditlinie wie er sie auch für die Eröffnung von Garantien und/oder Import-Akkreditiven benötigen würde. Für den Verkäufer ergibt sich der Vorteil, dass das Zahlungsrisiko des Käufers durch das seiner Bank ersetzt wird.

Im dritten Schritt kann der Verkäufer bei Bedarf seine durch die BPO abgesicherten Buchforderungen regresslos an seine Bank verkaufen, so Liquidität generieren und seine Bilanz optimieren bzw. verkürzen.

Vorteile der BPO für Unternehmen

Für Unternehmen bietet die BPO drei entscheidende Vorteile: Prozessautomation, Zahlungssicherung und Liquiditätsgenerierung aus Eigenmitteln. Die Bedeutung der Zahlungssicherung wird deutlich, wenn man die Zahlen der Welthandelsorganisation (WTO) bezüglich des grenzüberschreitenden Warenverkehrs genauer betrachtet. Ende 2014 wurden weltweit Waren und Dienstleistungen im Wert von 18 Billionen \$ exportiert. Etwa 20 Prozent (3,5 Billionen \$) wurden durch Akkreditive zahlungsgesichert. Weitere 1,5 Billionen \$ wurden kreditversichert. Mit anderen Worten wurde ein Exportvolumen von rund 13 Billionen \$ auf offener Rechnungsbasis, also ohne jede Zahlungssicherung, abgewickelt. Zu vermuten, dass durch die Schaffung der BPO diese Transaktionen nun zahlungsgesichert werden, wäre sicherlich übertrieben.

Allerdings besteht durch die BPO nun erstmals die Möglichkeit zur Zahlungssicherung und nachgelagerten Liquiditätsgenerierung. Und dies unter Nutzung der von Banken bereits seit vielen Jahren etablierten Korrespondenzbankenbeziehungen, sowie der Kundenbeziehungen und Kreditkapazitäten lokaler Banken. Risiken können dadurch einzeln und nicht, wie bei Kreditversicherungen und/oder Factoring-Gesellschaften üblich, auf Portfoliobasis abgesichert werden.

Die BPO

Die Bank Payment Obligation (BPO) ist eine standardisierte Zahlungsverpflichtung, deren Regeln, die ICC Uniform Rules for Bank Payment Obligations (URBPO), von den Mitgliedern der Internationalen Handelskammer (ICC) in Zusammenarbeit mit dem Zahlungsdienstleister SWIFT entwickelt wurden. Die UniCredit Bank AG hat als eine der ersten Banken Pilotprojekte umgesetzt und bietet ihren Kunden das neue Produkt an.



Compliance im Überblick!



ISBN 978-3-89817-749-8, ca. 1200 Seiten, A4,
Loseblattwerk in 2 Arbeitsordnern, 148,00 €,
inkl. CD-ROM, Ergänzungen bei Bedarf

VORTEILE

- Überblick über die relevanten Compliance Themen im Unternehmen
- Konkrete Organisations- und Umsetzungshinweise
- Erfahrungstransfer von renommierten Kollegen aus der Praxis
- Umfangreiche Arbeitshilfen für die direkte Anwendung
- Individueller Arbeitsordner für das eigene Unternehmen

PRINT + ONLINE = 30% Rabatt



Angebot für Doppelnutzer:
Wenn Sie zusätzlich zu den Arbeitsordnern die Online-Anwendung nutzen wollen, gewähren wir Ihnen darauf 30% Rabatt!

Online-Version mit vielen Extras unter:
www.riu-online.de



**Bundesanzeiger
Verlag**

Jetzt versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:

shop.bundesanzeiger-verlag.de/749-8

E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger.de

Telefon: 0221/9 76 68-291 · Fax: 0221/9 76 68-271
in jeder Fachbuchhandlung



0 1 2 3 4 5 6 7 8 9

2008

2010

2012

2014

2016

2018

2019

„Wirtschaftswachstum, Arbeitsplätze, Frieden“

Ein Gespräch mit Daniel Schmand, dem neuen Vorsitzenden der ICC-Bankenkommission

Die Bankenkommission der Internationalen Handelskammer (ICC) ist ein globales Forum für die Erstellung von Regelwerken für Banken und Unternehmen, vor allem im Bereich der Außenhandelsfinanzierung. Zum 01. Mai 2015 hat Daniel Schmand, Deutsche Bank AG, den Vorsitz übernommen. Wir haben nachgefragt:

ICC-Magazin: Herr Schmand, Glückwunsch zu Ihrer neuen Rolle als Vorsitzender der internationalen ICC-Bankenkommission. Was ging Ihnen durch den Kopf, als man Ihnen die Aufgabe nahelegte?

Schmand: Ich habe mich natürlich sehr gefreut und fühle mich nach wie vorgeehrt, dass man mir diese Aufgabe übertragen hat. Die ICC ist eine großartige Organisation, die in ihrer fast 100-jährigen Geschichte viele bedeutende Impulse in der Unterstützung des Welthandels gesetzt hat. Daher bin ich mir auch der großen Verantwortung bewusst, die die Rolle des Vorsitzenden des Bankenausschusses mit sich bringt.

ICC-Magazin: Welche Impulse werden Sie setzen?

Schmand: Bevor ich den Vorsitz übernommen habe, hatte ich seit Oktober 2011 die Position des Vice Chair in diesem Gremium und habe damit an vielen Initiativen mitarbeiten und die Arbeit der Bankenkommission maßgeblich mitgestalten können. Es wird also keine Revolution geben, eher Kontinuität und eine überlegte Evolution.

Wichtig wird sein sicherzustellen, dass die Bankenkommission sich weiterhin in alle wichtigen Fragen, die den Sektor betreffen, einbringen kann. Diese Organisation ist mit Top-Leuten besetzt, deren aggregierte Meinung Gehör finden muss. Ein Schwerpunkt meiner Arbeit wird daher sein, dazu beizutragen, dass das so bleibt – und das weltweit.

Denn die Bankenkommission vertritt die vielfältigen Interessen von mehr als 120 Mitgliedsländern. Diese Vielfalt werde ich in meiner Arbeit deutlich hervorheben, in enger Zusammenarbeit mit den nationalen Gremien der ICC. Letztlich wird es in meiner Amtszeit darum gehen, die Handelsfinanzierung besser und vor allem sicherer zu machen – dazu gehört dann auch Aufklärungs- und Überzeugungsarbeit.

ICC-Magazin: Genauer, bitte.

Schmand: Mir geht es darum, was im Kern unser Mandat ist. Wir sollten uns immer vor Augen führen, dass die Internationale Handelskammer nach dem Ersten Weltkrieg mit dem Bestreben gegründet wurde, die weltweiten Handelsbeziehungen zu stärken, um damit internationales Geschäft zu fördern, was wiederum Arbeitsplätze und letztlich den Frieden unterstützt. Die Auswirkung der Arbeit der Bankenkommission reicht tief in die Realwirtschaft rein. Wir haben eine wichtige makroökonomische, gesellschaftliche Rolle, dieser Verantwortung müssen wir gerecht werden. Ich möchte also, dass wir uns wieder stärker auf die Wurzeln unserer Mission besinnen – und das alles auf eine sehr nachhaltige Weise.

ICC-Magazin: Sie sprachen die Vielfalt der ICC an. Sind die Entwicklungsländer vernachlässigt worden?

Schmand: Wir haben den Blick sehr stark auf die entwickelten und aufstrebenden Wirtschaftsräume gerichtet und in der Tat müssen wir die Entwicklungsländer stärker berücksichtigen. Gerade dort geht es ja um die Entwicklung von Infrastruktur, die Unterstützung von Wirtschaftswachstum und Wohlstand. Das Thema gehen wir bereits an, auch über Nominierungen: Vinod Madhavan von der Standard Bank ist im April dieses Jahres zum Gremium gestoßen, als deutliches Zeichen für Afrika, wo übrigens auch die nächste Sitzung der ICC-Bankenkommission stattfindet. Und über das ICC-Komitee in Dubai erreichen wir auch immer besser die „Emerging Markets“ im Nahen und Mittleren Osten.

ICC-Magazin: Schauen wir mal auf den Gesamtmarkt. Stichwort Regulierung ...

Schmand: Das ist nach wie vor das dominierende Thema bei der Handelsfinanzierung,



Daniel Schmand

ist Managing Director und Head of Trade Finance and Cash Management Corporates für die Regionen Europa, Naher Osten und Afrika im Unternehmensbereich Global Transaction Banking (GTB) von Deutsche Bank AG. Er ist zudem für die weltweite Koordination der Handelsfinanzierungsaktivitäten der Deutschen Bank zuständig und Vorsitzender der Bankenkommission der Internationalen Handelskammer (ICC).



Daniel Schmand bei einer Panel-diskussion auf dem jährlichen Treffen der ICC-Bankenkommission am 22. April 2015 in Singapur

wie auch für Banken generell. Dabei ist es wichtig, die Chancen zu erkennen, die in der Regulierung liegen, die sogar ganz neue Trends im Markt setzen kann. Banken müssen die Vielzahl der Regulierungen überblicken und richtig umsetzen – das erwarten die Kunden von ihnen. Damit meine ich nicht nur die operative, sondern vor allem auch die „intelligente“ Umsetzung mit Weitblick, mit sehr viel Verständnis der Auswirkungen auf das Geschäft und damit auch auf internationale Handelsfinanzierungen.

ICC-Magazin: *Aber häufig stehen diese Regeln doch im Konflikt mit der Praxis ...*

Schmand: Die Regulatoren versuchen, einheitliche globale Standards zu setzen, was man nur begrüßen kann und unterstützen muss. Es kommt dadurch jedoch auch an manchen Stellen zu neuen Rahmenbedingungen, die mit existierenden Regeln oder Handelsusancen nicht im Einklang sind. Genau hier ist die Rolle der ICC so wichtig: Zum einen sind wir schon früh in neue, globale Regulierungsinitiativen eingebunden und kommentieren diese speziell unter dem Aspekt der Auswirkungen auf den Bereich Handelsfinanzierung; zum anderen sammeln und bieten wir wichtige Marktdaten, zum Beispiel mit dem „ICC Trade Register“, welches speziell die Risikotransparenz der verschiedenen Handelsfinanzierungsmethoden beleuchtet. Dadurch können wir im Austausch mit den Regulatoren fundierte Aussagen treffen und diese mit umfangreichen, langjährigen Daten untermauern. Durch diesen konstruktiven Dialog können wir unbeabsichtigte Konsequenzen regulatorischer Initiativen reduzieren. Erfreulich ist, dass die Handelsfinanzierung als eigenständige Disziplin von Regulatoren wahrgenommen und damit auch das Regelwerk differenziert betrachtet wird.

ICC-Magazin: *Sie sagten, dass Regulierung sogar Trends im Markt setzen kann ...?*

Schmand: Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Eine der größten Neuerungen in den letzten Jahren brachte sicher Basel III und die darin festgeschriebene Höchstverschuldensquote, das „Leverage Ratio“. Das „Leverage Ratio“ unterscheidet nicht nach dem Risiko einer Finanzierung und berücksichtigt auch nicht die bei Handelsfinanzierungen üblichen Exportkreditversicherungen. Das heißt, was bei der Handelsfinanzierung unter dem Gesichtspunkt der Risikobetrachtung positiv ist, hat unter dem Aspekt des „Leverage Ratio“ keine Auswirkungen bis auf die Kosten insbesondere von längerfristigen Finanzierungen. Dies haben auch einige Exportversicherungen erkannt und loten alternative Strukturen der Exportfinanzierung aus, beispielsweise indem sie eigene Treuhandgesellschaften einschalten oder Pfandbrief- oder Verbriefungsprogramme einsetzen. Banken haben dadurch wieder Kapazitäten für Neugeschäft zur Förderung der Wirtschaft – der Vorteil für Banken ist somit auch der Vorteil der Wirtschaft. Nebenbei gibt es auch eine wachsende Anzahl an Kapitalanlegern, die sich speziell für Verbindlichkeiten aus Handelsfinanzierungen nicht zuletzt wegen ihres geringen Risikos interessieren.

ICC-Magazin: *Stichwort Basel III – wo sind hier noch offene Fragen?*

Schmand: Auch wenn Basel III nun schon fast in jedem Mitgliedsstaat umgesetzt und eingeführt ist, gibt es sicher noch einige Punkte, die uns beschäftigen. Grundsätzlich setzen wir uns dafür ein, dass Handelsfinanzierungen mit ihrem vergleichbar geringen Risiko eine entsprechende Behandlung erfahren. Ein Punkt, den wir als ICC immer hervorgehoben haben, ist die Risikobehandlung von Geschäften zwischen Banken. Uns ist es wichtig zu zeigen, dass nicht alle Geschäfte gleich behandelt werden, sondern insbesondere Avale und andere Handelsfinanzierungen risikoarm sind und eine privilegierte Behandlung erfahren müssen – auch im Hinblick auf ihre Bedeutung für die Realwirtschaft. Man darf aber nicht vergessen, dass mit Basel III noch lange nicht das Ende der Basel-Reformen erreicht ist. Einige Teile des Baseler Regelwerkes unterliegen gerade der Revision. Und auch hier ist es für uns in der Bankenkommission eine wichtige Aufgabe, die Bedeutung von Handelsfinanzierungen herauszustellen und unsere Anregungen in das Regelwerk einzubringen.

ICC-Magazin: *Die Handelsfinanzierung ist ein globales Geschäft. Wie kann man heute eigentlich sicherstellen, dass man mit nationalen Regeln im Einklang bleibt?*

Schmand: Die zu beachtenden Regeln sind gerade bei globalen Handelsgeschäften wirklich komplex und betreffen alle Beteiligten, sowohl auf Unternehmens- als auch auf Bankenseite. Es kommt durchaus vor, dass sich Regeln in einzelnen Ländern sogar widersprechen. Die ICC hat dies erkannt und globale Standards in verschiedenen Bereichen entwickelt, zum Beispiel für Dokumenten-Akkreditive, die UCP 600 bzw. ERA 600. Auch Basel III konnte den Konflikt von lokal verschiedenen Standards nicht vollständig lösen: Das „Leverage Ratio“ basiert auf den jeweils lokalen Bilanzierungsstandards und solange diese nicht global einheitlich sind, kann das „Leverage Ratio“ auch nicht einheitlich und damit vergleichbar sein.

ICC-Magazin: *Was sagen Sie zu den Sanktionsklauseln in vielen Akkreditiven?*

Schmand: Wir hören immer wieder von Banken aber auch von Firmen, dass in Akkreditiven Sanktionsklauseln enthalten sind. Für Deutschland ist sowohl bei der Abwicklung als auch bei den Bestätigungen zu beachten, dass derartige Klauseln keine Unvereinbarkeit mit § 7 AWV darstellen. Des Weiteren ist bei einigen Sanktionsklauseln die Unwiderruflichkeit und Unabhängigkeit des Akkreditivs als Produkt, das dem Regelwerk der ICC unterliegt, in Frage gestellt, und die Abwicklung gestaltet sich daher schwierig. Die ICC hat hierzu im Jahr 2014 einen Leitfaden neu veröffentlicht, der sich nicht nur mit dieser Problematik beschäftigt, sondern auch konkrete Beispiele und Lösungsansätze aufzeigt. Deshalb verweise ich nochmal auf die Unwiderruflichkeit und Unabhängigkeit der Produkte, die einem Regelwerk der ICC unterliegen. Durch die Verwendung von weitreichenden Sanktionsklauseln werden die Integrität und das Ansehen von Akkreditiven, die die Sicherstellung der Zahlung gewährleisten sollen, in Frage gestellt, was negative Auswirkungen im internationalen Handelsgeschäft mit sich bringen kann.

ICC-Magazin: *Schauen wir auf Deutschland: Was kann hier passieren?*

Schmand: In Deutschland kann die Abwicklung von Akkreditiven durch Sanktionsklauseln sehr eingeschränkt werden. Die Bestätigung eines Akkreditivs ist ggf. nicht möglich, wenn im Akkreditiv eine Klausel enthalten ist, die mit

§ 7 AWV nicht vereinbar ist, also dem Verbot der Abgabe einer Erklärung im Außenwirtschaftsverkehr, durch die sich ein Inländer an einem Boykott gegenüber einem anderen Staat beteiligt.

ICC-Magazin: *„KYC“, „AML“, „Financial Crime“ sind weitere wichtige Schlagwörter. Können Sie uns hierzu ein paar Informationen geben?*

Schmand: Der „Know Your Customer“-Prozess und Anti-Geldwäsche-Regelungen sind für alle Banken ein wichtiges Thema. Die ICC führt jährlich eine Umfrage durch, die sich unter anderem mit diesem Thema befasst. Die Ergebnisse 2014 zeigen deutlich, dass diese Anforderungen einen negativen Einfluss sowohl auf die Transaktionsabwicklung als auch in der Kundenbeziehung haben. 69 Prozent der Umfrageteilnehmer beschrieben die Anforderungen als erhebliches Hindernis und 70 Prozent der Antworten nannten die Kosten durch die fehlende Harmonisierung der Länder als Problem. Daher zählt das Thema rund um „Financial Crime“ zu den Prioritäten, die wir uns für 2015 gesetzt haben.

ICC-Magazin: *Ihr Mandat geht drei Jahre – Sie haben einiges vor ...*

Schmand: Ich freue mich darauf, zusammen mit meinen Kollegen in der ICC-Bankenkommission die wichtigen Themen im internationalen Handelsgeschäft weiter unterstützend voranzutreiben. 2015 haben wir einen umfangreichen Prioritätenkatalog mit insgesamt 15 Kernthemen definiert. Wir hoffen, dass wir auch in diesem Jahr die rege Diskussion mit Regulatoren und Mitgliedsunternehmen dazu nutzen können, um viele unserer Prioritäten sachgerecht und mit der nötigen Detailtiefe konkret zu adressieren.

Aktuelle Schwerpunkte der ICC-Bankenkommission

- ICC Trade Register & Regulations (i.e. Basel III)
- ICC Rules (UCP, URDG, Official Opinions)
- Financial Crime (KYC/AML), Fraud & Policy/Wolfsberg Principles/De-Risking
- B20-G20 Policy Consultation on Trade Finance
- Market Intelligence, i.e. Global Survey
- Dispute Resolution & DOCDEX
- Factoring & Rules for the Factoring market
- ICC Academy & Online Learning
- Supply Chain Finance & SCF terminology project
- Global investor capital into trade Finance/IITF project
- Guarantees & Rules for the Guarantees market
- Bank Payment Obligation (BPO)
- Forfaiting & Rules for the Forfaiting market
- ECA Backed products/MLT/Export Finance streamline
- Legal Initiatives

Handelsgeschäfte sinnvoll absichern

Sicherungsinstrumente minimieren das Risiko, reduzieren die Kosten und steigern den Erfolg

Zur Besicherung internationaler Handelsgeschäfte stehen verschiedene Sicherungsinstrumente zur Verfügung. Die Internationale Handelskammer (ICC) hat hierfür einen geeigneten Rechtsrahmen geschaffen. Insbesondere im Mittelstand wird dennoch zur Vermeidung eines Kosten- und Zeitaufwands von diesen Möglichkeiten oftmals kein Gebrauch gemacht. Da Sicherungsrechte gleichzeitig auch Liquiditätssteuerrungs- und teilweise auch Finanzierungsinstrumente sind, sollte diese Praxis überdacht werden.

Ausgangslage

Über 80 Prozent aller internationalen Handelsgeschäfte werden gegen offene Rechnung, also ohne ein Sicherungsrecht, abgewickelt. Da die Rechtsdurchsetzung im Ausland nur mit einem größeren Aufwand an Zeit und Kosten möglich ist und es keine Erfolgsgarantie gibt, überrascht dies. Die Beschäftigung mit der vermeintlich schwierigen Materie von internationalen Sicherheiten wird oft bewusst verdrängt. Solange alles gut läuft, werden potentielle Gefahren nicht selten ignoriert. Die Existenz vieler mittelständischer Unternehmen kann aber bei nur einem einzigen größeren fehlgeschlagenen internationalen Geschäft bedroht sein. Daher sollte ein Umdenken stattfinden.

Hierbei ist auch zu bedenken, dass der nach deutschem Recht begründete Eigentumsvorbehalt keine ausreichende Sicherheit bietet, da er mit dem Transport der Ware über die Grenze untergeht.

Zahlungssicherungsinstrumente

Dokumenten-Akkreditive auf der Grundlage der Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive (ERA) sind das klassische Zahlungssicherungsinstrument für internationale Warengeschäfte. Das von dem Grundgeschäft losgelöste, abstrakte Zahlungsverprechen der Akkreditivbank sowie einer gegebenenfalls im Inland eingeschalteten bestätigenden Bank bietet dem Exporteur Sicherheit, dass er den Kaufpreis erhält,



wenn er die Akkreditivbedingungen erfüllt. Das ICC-Regelwerk der International Standard Banking Practice for the Examination of Documents (ISBP) mit seinen Auslegungsregeln zur Akkreditivpraxis hilft dabei.

Als weiteres, von dem Exportgeschäft unabhängiges, abstraktes Sicherungsinstrument kann eine Bankgarantie in Form einer Zahlungsgarantie eingesetzt werden, die der Exporteur auf erstes Anfordern (on first demand) bei der Garantiebank in Anspruch nehmen kann, wenn der Importeur seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt. Soweit der Exporteur gegenüber seinen Vorlieferanten als Importeur auftritt, kann er etwa eine Anzahlungs- oder Gewährleistungsgarantie fordern. Solche Garantien können den Einheitlichen Richtlinien für auf Anfordern zahlbare Garantien (URDG) unterstellt werden. Der Standby Letter of Credit (SLC) ist ein garantieartiges, abstraktes Sicherungsrecht und erfüllt die gleiche Funktion wie eine Garantie. Die ERA gelten auch für SLCs, soweit sie auf diese anwendbar sind, die International Standby Practices (ISP98) befassen sich detailliert mit SLCs.

Bei einer Bank Payment Obligation (BPO) sagt die Bank des Importeurs eine Zahlung gegenüber der Bank des Exporteurs zu, wenn die transaktionsrelevanten Daten bei einem elektronischen Abgleich über eine neutrale elektronische Plattform eine Übereinstimmung ergeben. BPOs gelangen bisher in der Praxis noch selten zum Einsatz, weil die technischen Voraussetzungen hierfür noch nicht flächendeckend vorhanden sind. Zwischen den eingeschalteten Banken gelten die Einheitlichen Richtlinien für Bank Payment Obligations (URBPO).

Für Parteien, die sich aufgrund langjähriger Erfahrungen gegenseitig vertrauen, besteht die Möglichkeit eines Dokumenteninkassos auf der Grundlage der Einheitlichen Richtlinien für Inkassi (ERI).

Zahlungs- und Liquiditätssteuerungsinstrumente

Eine wesentliche Funktion des Dokumenten-Akkreditivs besteht auch darin, dass es – anders als die Bankgarantie – auch der Zahlungsabwicklung dient. Es hat außerdem eine Kreditfunktion für den Exporteur, weil dieser im Hinblick auf die sichere Zahlung aus dem Akkreditiv von seinem Vorlieferanten Waren vor Zahlung des Akkreditivverlustes erhält. Darüber hinaus kann der Exporteur etwa mit einem Dokumenten-Akkreditiv seine Liquidität steuern, da er die Sicherheit hat, bei Vorlage akkreditivgerechter Dokumente Zahlung zu erhalten. Zur Vermeidung von finanziellen Engpässen bieten sich ein Liquiditäts- und Forderungsmanagement durch einen Forderungsverkauf (Forfaitierung) sowie der Einsatz von Zahlungs- und Zahlungssicherungsinstrumenten an. Die Kombination aus einem Dokumenten-Akkreditiv oder einer Zahlungsgarantie mit einer Forfaitierung bewirkt für den Exporteur unter Risikoabwälzung auf den Forderungskäufer (Forfaiteur) die Möglichkeit, sich kurzfristig Kapital und damit Liquidität zu verschaffen. Da Dokumenten-Akkreditive und Bankgarantien neben einer Liquiditätsfunktion auch eine Sicherungsfunktion haben, kommt deren Einsatz nicht erst dann in Betracht, wenn die Möglichkeiten einer Innenfinanzierung ausgeschöpft sind.



Klaus Vorpeil

Der Autor ist Rechtsanwalt in der Kanzlei NEUSSELMARTIN und verfügt über jahrzehntelange Erfahrung als Syndikus bei großen internationalen Wirtschaftsunternehmen. Zu seinen Schwerpunktgebieten zählen internationales Wirtschaftsrecht, speziell internationale Finanzierungen und Sicherheiten im Auslandsgeschäft sowie Bankrecht. Er hat zahlreiche Veröffentlichungen zu diesen Gebieten verfasst und referiert regelmäßig hierzu.



Nachhaltigkeitskriterien bei Finanzierungen des Außenhandels

Die Finanzbranche wird bei einer stärkeren Ausrichtung auf Nachhaltigkeit künftig eine maßgebliche Rolle spielen. Handelsfinanzierungen in den Bereichen „Saubere Energie“ und „Clean Technology“ sind hier zwei wichtige Stichworte, Umwelt-, Sozial- oder Governance-Aspekte spielen aber ebenso eine zentrale Rolle. Dabei geht es stets um einen Beitrag zur Sicherung der weltweiten Ressourcen, also um nachhaltiges Handeln. Eine aktuelle Studie will Politik und Wirtschaft zur aktiven Zusammenarbeit anregen.



Dass die Finanzbranche dabei eine führende Rolle einnimmt und auch einnehmen muss, ist nicht immer allen Beteiligten bewusst: Ein Großteil unserer Arbeit in diesem Bereich findet „hinter den Kulissen“ statt, z. B. in intensiven Gesprächen über Nachhaltigkeitskriterien bei Finanzierungen. Hinzu kommt, dass das Themenfeld des nachhaltigen Handels sehr umfassend ist und sich kontinuierlich erweitert. Gerade für Außenstehende ist es daher oftmals schwierig, mit den aktuellen Entwicklungen Schritt zu halten – geschweige denn vorauszusehen, was in diesem Segment in Zukunft passieren wird.

Studie zur Nachhaltigkeit

Die Commerzbank engagiert sich gemeinsam mit ihren Partnern bereits seit vielen Jahren für Handelsfinanzierungen in den Bereichen „Saubere Energie“ und „Clean Technology“. Darüber hinaus stellen wir bei der Finanzierung von Handelsgeschäften grundsätzlich hohe Anforderungen an die Nachhaltigkeit – seien es Umwelt-, Sozial- oder Governance-Aspekte. Das ist derzeit schon ein Beitrag zur Sicherung der weltweiten Ressourcen.

In diesem Kontext haben wir eine Studie zum Thema Nachhaltigkeit bzw. nachhaltigen Handel in Zusammenarbeit mit Oxford Analytica erstellt.¹ Die Studie soll als Anregung zu einem intensiven Austausch zwischen Politikern, Unternehmen, Nicht-Regierungsorganisationen (NGO) und Verbrauchern über die Auswirkungen eines sich unter Nachhaltigkeitsaspekten wandelnden Handels für die Weltwirtschaft dienen.

Im Zentrum der Studie stehen fünf Treiber, die den nachhaltigen Handel prägen:

- Dazu gehören als Erstes die verschärften **regulatorischen Vorgaben** insbesondere der entwickelten Länder, die auf mehr Nachhaltigkeit ausgerichtet sind und so die globale Handelslandschaft verändern werden.
- Als zweiten Treiber identifiziert die Studie die **zunehmenden Konsumwünsche** der wachsenden Mittelschichten in den Schwellenländern. Sie lassen sich auf Dauer ohne Gefährdung der natürlichen Ressourcen nur mit nachhaltigen Geschäftsmodellen befriedigen.
- Im engen Zusammenhang damit steht als dritter Treiber die Veränderung der **weltweiten Lieferketten**: „Just in time“ könnte zugunsten des „Nearshorings“ an Bedeutung verlieren.

- Der vierte Einflussfaktor sind die weiter **zunehmenden Allianzen aus Unternehmen, NGOs, sozialen Initiativen, Natur- und Verbraucherschützern** sowie der **Politik**: Sie setzen sich gemeinsam für mehr Nachhaltigkeit ein und haben das Potenzial, diesen Trend deutlich zu forcieren.
- Auch **Banken** stehen stärker in der Verantwortung, bei ihren Finanzierungsentscheidungen verstärkt Nachhaltigkeitskriterien anzulegen.

Nachhaltigkeit ist wichtiger Bestandteil langfristiger Strategien

Es herrscht zunehmender Konsens nicht nur in den OECD-Ländern, sondern auch weltweit, dass Nachhaltigkeit ein permanenter Bestandteil jeder unternehmerischen Tätigkeit ist. Die Mehrheit der großen internationalen Unternehmen sieht diesen nachhaltigen Ansatz als wichtigen Bestandteil ihrer langfristigen Strategien und Projekte. Doch es gibt noch kein einheitliches Verständnis darüber, was dies in der Praxis für unternehmerische Nachhaltigkeit und nachhaltigen Handel konkret bedeutet. In der Tat weichen die Auffassungen stark voneinander ab, was im Rahmen des nachhaltigen Handels umgesetzt werden sollte und was nicht. Die Tatsache, dass Unternehmen ökologische, soziale, ethische und Governance-Belange erkennen, bedeutet noch nicht, dass sie auch etwas – geschweige denn genügend – dafür tun. Diese fehlende Konkretisierung von Nachhaltigkeit und nachhaltigem Handel bremst das Engagement der Unternehmen. Damit verbunden ist auch eine besondere Herausforderung für die Politik bei der Entwicklung entsprechender Regulierungen.

Was Unternehmen in erster Linie antreibt, ist nach wie vor ihr Gewinn. Deshalb ist es wichtig, dass viele nachhaltige Initiativen auch Maßnahmen zur Kosteneinsparung und Ertragssteigerung enthalten. Unternehmen öffnen sich umso bereitwilliger dem Thema Nachhaltigkeit, je offensichtlicher dabei ihr wirtschaftlicher Vorteil ist.

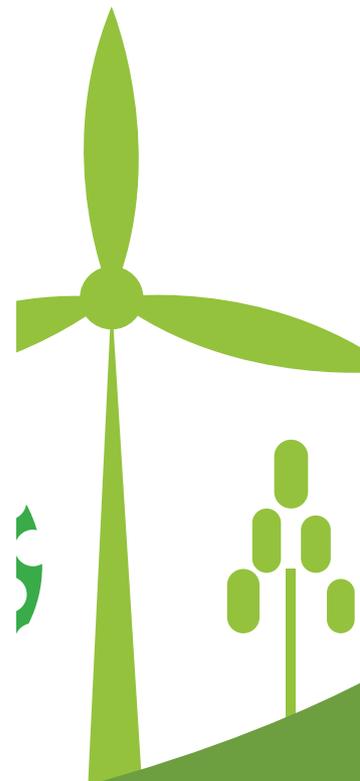
Nachhaltiger Handel steckt noch in den Kinderschuhen. Er wird in den nächsten Jahren wachsen – auch wenn noch ungewiss ist, auf welche Weise und mit welchem Tempo.

¹ Studie zum Download: www.commerzbank.com/Report/Sustainabletrade



Rüdiger Geis

Der Autor leitet das Product Management Trade der Commerzbank AG. Daneben ist er Mitglied des Executive Boards der Bankenkommision der Internationalen Handelskammer (ICC).



ICC-Akademie

eLearning für Professionals im Außenhandel

Im März 2015 wurde in Zusammenarbeit mit der International Enterprise (IE) Singapur die ICC Academy gegründet und damit ein neuer globaler Standard für die internationale Aus- und Weiterbildung gesetzt. Die ICC Academy ergänzt die Aktivitäten der Internationalen Handelskammer (ICC) im Bereich der Aus- und Weiterbildung.



Die von der Akademie angebotenen Online-Kurse richten sich vornehmlich an Berufstätige, die sich in den für das internationale Handelsgeschäft relevanten Feldern auf höchstem Niveau weiterbilden möchten. Ihnen wird die Möglichkeit gegeben, fachspezifisches und praxisrelevantes Wissen zu erlangen und so die eigene Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Die Akademie bietet bislang eine Vielzahl von Online-Kursen in den Bereichen Banking und Handelsfinanzierung an. Es kann zwischen Basis- und Zusatzkursen gewählt werden. Geplant ist die Erweiterung des Kursangebots auf die Bereiche Vertragsgestaltung, Digitalwirtschaft, Umwelt und Energie und Anti-Korruption. Das Kursangebot beinhaltet neben Fallstudien, Gruppenprojekten, Diskussionsforen und interaktiven Modulen auch die Möglichkeit der Teilnahme an Online-Seminaren. Alle Kurse werden von Experten und Praktikern gelehrt und ermöglichen damit den Austausch mit global agierenden Führungskräften, Unternehmensleitern und politischen Entscheidungsträgern.

Durch eine digitale Lernumgebung setzt die ICC Academy auf Flexibilität und Zeitersparnis, sodass Berufstätige Weiterbildung mit Beruf und

Familie optimal vereinen können. Zeitpunkt, Lernpensum und Tempo können individuell gestaltet und in den jeweiligen Arbeitsalltag integriert werden. Großer Wert wird zudem auf die Praxisnähe der Kursinhalte gelegt. Ziel ist, die Kursteilnehmer durch die Vermittlung praktischer Fähigkeiten auf die Herausforderungen im Berufsalltag optimal vorzubereiten.

Die Kursteilnehmer erhalten nach erfolgreichem Abschluss der Kursprogramme ein international anerkanntes Zertifikat. In den Bereichen Banking und Handelsfinanzierung ist dies das Global Trade Certificate (GTC) bzw. für fortgeschrittene Kursteilnehmer das Trade Finance Professional Certificate (CTFP).

In Zeiten der Globalisierung ist eine kontinuierliche, international ausgerichtete Aus- und Weiterbildung zentrale Voraussetzung, um sich auf den weltweiten Märkten durchzusetzen. Die ICC als die einzige privatrechtliche Interessenvertretung der globalen Wirtschaft kennt die Bedürfnisse weltweit agierender Unternehmen und stellt mit der ICC Academy ein kompetentes Forum bereit, um durch fachspezifische Aus- und Weiterbildung diesen Bedürfnissen gerecht zu werden.

Weitere Infos zur ICC-Akademie finden Sie unter icc.academy im Internet.

DOCDEX-Regeln der ICC

Die Internationale Handelskammer (ICC) hat ihre DOCDEX-Regeln überarbeitet; diese sind zum 01. Januar 2015 in Kraft getreten. Sie bieten eine praxistaugliche Möglichkeit zur schnellen und kosteneffizienten Streitbeilegung im Zusammenhang mit Zahlungssicherungs- und Handelsfinanzierungsinstrumenten des internationalen Handelsverkehrs, wie etwa Dokumenten-Akkreditiven oder –Inkassi, Garantien, Standby Letters of Credit, Forfaitierungen und Bank Payment Obligations. Nach der Neufassung spielt es nun keine Rolle mehr, ob im konkreten Fall eine von der ICC-Bankenkommission erlassene Richtlinie Anwendung findet.

Die DOCDEX-Rules regeln ein formalisiertes Verfahren, mit dem eine unabhängige und unparteiische Expertenmeinung außerhalb eines Schiedsgerichtsverfahrens oder eines

gerichtlichen Rechtsstreits eingeholt werden kann. Administriert werden die Verfahren vom International Centre for ADR der Internationalen Handelskammer. Das Centre ernennt zu Beginn eines Verfahrens drei Experten aus dem Pool der offiziellen DOCDEX-Experten. Der prozessuale Ablauf des Verfahrens erfolgt fast ausschließlich in elektronischer Form, dabei gelten verbindliche Regelungen über Fristen. Die Verfahren sehen keine mündliche Verhandlung vor. Entscheidungen ergehen ausschließlich auf der Grundlage der von den Parteien eingereichten Schriftsätze. DOCDEX-Entscheidungen müssen von einem Technical Advisor der ICC-Bankenkommission genehmigt werden und stellen keinen vollstreckbaren Titel dar. Sie sind für die Parteien nur dann verbindlich, wenn sie dies vorab vereinbart haben.

ICC INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization

**Leading
trade finance
dispute resolution
worldwide**

**DOCDEX
RULES**

#DOCDEX @ICCBanking www.iccdocdex.org

Der Mittelstand ist exportorientiert ...

... und dies verändert das Anforderungsprofil der Banken

Intensive Auslandsaktivitäten gehören beim deutschen Mittelstand mittlerweile zur Tagesordnung. Was exportorientierte Unternehmen von ihren Banken erwarten, zeigt eine im Auftrag der HypoVereinsbank veröffentlichte repräsentative Studie zum Thema „Auslandsbanking für den deutschen Mittelstand“.



© rudii1976 - fotolia.com

Demnach sehen Unternehmen ihre Banken nicht mehr nur als klassischen Finanzberater, sondern wünschen sich vielmehr auch einen kompetenten Strategiepartner. Für die Studie wurden 745 Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 25 bis 500 Mio. € befragt. Fast drei Viertel der Unternehmen gehen von einer Ausweitung des Auslandsgeschäftes in den kommenden fünf Jahren aus.

80 Prozent des Auslandsumsatzes werden in Europa erwirtschaftet, gefolgt von Nordamerika und Asien. Für die Unternehmen ist es die größte Herausforderung, auf Auslandsmärkten konkurrenzfähig zu bleiben und neue Kunden zu gewinnen. Der erste Schritt ist der Direktexport von Waren, auf der nächsten Stufe steht die Einbindung von Vertriebspartnern oder Vertriebsstellen. Je größer ein Unternehmen, desto eher wird über eigene Produktionsstandorte nachgedacht. Mit den wachsenden Auslandsaktivitäten steigen zugleich die Erwartungen der Unternehmen an die Beratungsleistungen der Bank.

wie Betriebsmittelkredit, Leasing oder Investitionsfinanzierung.

Unternehmen ist es jedoch ebenfalls wichtig, dass sie von ihrer Bank umfassend und qualifiziert im Bereich Risikomanagement beraten werden und hierbei strategisch und länderspezifisch vorgegangen wird. Unabhängig von der Unternehmensgröße erwarten drei von vier der befragten Unternehmen ein umfassendes internationales Know-how und gute Beratung hinsichtlich der eigenen Zielmärkte. Damit kommt den Banken – neben Rechtsberatern, Wirtschaftsprüfern sowie den Industrie- und Handelskammern – eine wichtige Rolle als Partner der Unternehmen im Außenhandel zu.

Hohe Wechselbereitschaft bei den Kunden

Im Bereich der Kundenbeziehung besteht durchaus Optimierungsbedarf auf Seiten der Banken. 5 Prozent der Unternehmen möchten zumindest einen Teil der von ihnen genutzten Auslandsbankdienstleistungen von den derzeit genutzten Banken zu einem anderen Bankpartner verlagern. Immerhin 41 Prozent können sich einen Wechsel grundsätzlich gut vorstellen – auch wenn in der Praxis vermutlich der mit einem Wechsel verbundene logistische und technische Aufwand häufig gescheut wird.



Carmen Hummel

Die Autorin ist seit 2014 neue Leiterin des UniCredit International Centers (UIC) Germany der HypoVereinsbank

Banken müssen Beratungskonzept ausbauen

Nahezu alle Unternehmen erwarten von ihren Banken an erster Stelle umfassende Dienstleistungslösungen im Bereich des internationalen Zahlungsverkehrs, Außenhandels und Dokumentengeschäfts. Rund 70 Prozent der Unternehmen sind zudem an Finanzlösungen interessiert,

Compliance aktuell

Das Manual für alle in der Compliance-Praxis

Compliance aktuell:

- ✓ greift die Probleme der Praxis auf, hilft bei deren systematischer Einordnung und bietet konkrete Lösungen an
- ✓ behandelt die Themen interdisziplinär
- ✓ unterstützt bei der Risiko- und Haftungsminimierung
- ✓ liefert aktuelles Wissen
- ✓ behandelt alle praxisrelevanten Fragestellungen umfassend

Compliance aktuell ist das Manual für alle, die sich im Unternehmen oder der Beratung mit Compliance befassen. Es enthält **alle für die Praxis wesentlichen Informationen** in einem **einzigem Sammelwerk** – auf hohem Niveau, aber sehr praxisorientiert und umfassend aufbereitet.

Mit dieser **Arbeitshilfe** lösen Sie alle aufgeworfenen Compliance-Fragen und nehmen an der Entwicklung von Compliance teil. **Mit regelmäßig erscheinenden Broschüren** bleiben Sie **stets auf aktuellem Stand** über die gesamte **Rechtsordnung im Dreiländereck Deutschland, Österreich, Schweiz!**

Compliance aktuell beantwortet alle compliance-rechtlichen Fragestellungen, **systematisch geordnet** nach den Themen

- Organhaftung und Compliance
- Arbeitsrecht und Beschäftigtendatenschutz
- Bank- und Kapitalmarktrecht
- Exportkontrolle und Außenwirtschaftsrecht
- Information Technology (IT) & Intellectual Property (IP)
- Kartellrecht
- Öffentliche Unternehmen
- Steuer- und Steuerstrafrecht
- Vergaberecht



- Wirtschaftsstrafrecht
- Rechnungslegung und Controlling
- Unternehmensinterne Ermittlungen
- Länderteil Österreich
- Länderteil Schweiz

In jedem Bereich werden Sie in das Rechtsgebiet eingeführt. Konkrete Fragestellungen aus der Praxis und aktuelle Entwicklungen werden in einzelnen Beiträgen erläutert. Mit **Checklisten, Mustern, aufbereiteter wesentlicher Rechtsprechung** und einer Sammlung internationaler Vorschriften.

Mit Online-Zugang für Abonnenten:
www.compliance-aktuell.eu

Herausgegeben von Dr. Felix Ruhmannseder, RA, Dr. Dieter Lehner, RA, FA StR, Dr. Stephan Beukelmann, RA, FA StrafR.

Sammelwerk in einem Ordner. 2015. Ca. 800 Seiten.
Ca. € 99,99 (zzgl. Aktualisierungen für mind. ein Jahr).
ISBN 978-3-8114-3809-5

Online-Zugang für Abonnenten
ca. € 14,99 für 3 Monate. ISBN 978-3-8114-4238-2

Versandkostenfrei innerhalb Deutschlands bestellen: www.cfmueller.de

C.F. Müller GmbH, Im Weiher 10, 69121 Heidelberg

Kundenservice: Tel. 089 2183-7923, Fax 089 2183-7620, kundenservice@cfmueller.de



C.F. Müller





Einsatz von Sachverständigen

Ein Gespräch mit Detlev Kühner über die neuen Expert Rules der ICC

ICC-Magazin: Herr Kühner, bitte beschreiben Sie uns kurz die Historie und die Aufgaben des internationalen ADR-Zentrums der ICC.

Kühner: Das heutige ICC International Centre for ADR geht auf das 1976 gegründete ICC International Centre for Technical Expertise zurück, welches in der Folge in ICC International Centre for Expertise umbenannt wurde. Seit Erlass der Expertise Rules im Jahre 2003, die jetzt in Form der Expert Rules (Sachverständigenregeln) überarbeitet wurden, war das Zentrum mit mehr als 350 internationalen Verfahren in nahezu allen Wirtschaftsbereichen befasst. Das ADR-Zentrum wurde 2012 gegründet und ist innerhalb der ICC mit der Administration sämtlicher von der ICC angebotenen nicht-schiedsrechtlichen Streitbeilegungsmethoden, wie Mediation, Dispute Boards und Sachverständigenverfahren, betraut.

ICC-Magazin: Welche Möglichkeiten bieten sich dem Nutzer unter den neuen Regeln für Sachverständige?

Kühner: Die neuen Sachverständigenregeln¹ sehen wie gehabt drei Arten von Dienstleistungen vor, nämlich unverbindliche Vorschläge von potentiellen Sachverständigen, verbindliche Ernennungen von Sachverständigen und administrierte Sachverständigenverfahren. Unter den neuen Regeln ist es nunmehr möglich, nicht nur Sachverständige, sondern auch weitere „neutrale Dritte“, wie etwa Mediatoren oder Dispute Board Members vom Zentrum vorschlagen zu lassen.

ICC-Magazin: Was wurde mit dieser Möglichkeit bezweckt, weitere „neutrale Dritte“ durch die ICC vorschlagen bzw. ernennen lassen zu können?

Kühner: Die praktischen Erfahrungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass viele Benutzer gewillt sind, neue Streitbeilegungsmethoden zu testen. Außerdem hat sich der Trend hin zu mehrstufigen Streitbeilegungsklauseln fortgesetzt. Das Zentrum bietet für alle denkbaren Konstellationen, insbesondere im Rahmen von ad hoc Verfahren, an, geeignete Kandidaten zu finden, die dann als Mediatoren, Dispute Board Member oder eben als Sachverständige agieren.

ICC-Magazin: Wie kann sichergestellt werden, dass das ADR-Zentrum im Einzelfall den geeigneten Sachverständigen findet?

Kühner: Zunächst hat der Antragsteller (oftmals ein Parteivertreter in einem laufenden Schiedsverfahren oder ein Schiedsgericht) einen detaillierten Antrag beim Zentrum zu stellen, der sämtliche relevanten Angaben zur Suche des geeigneten Kandidaten enthält. Das Zentrum kann sich bei der Suche insbesondere auch auf die in über 90 Ländern bestehenden ICC-Nationalkomitees stützen, was eine Suche auf internationalem Level sicherstellt. Allerdings werden die bestehenden Schwierigkeiten bei der Auffindung geeigneter Kandidaten oftmals unterschätzt. Dies liegt zum einen an möglichen Interessenkonflikten oder auch am oftmals geforderten hoch spezifischen Sachverständigenprofil in Kombination mit erforderlichen Sprachkenntnissen. Deshalb sollten



Detlev Kühner

ist Partner bei *BMH AVOCATS in Paris* und seit 2013 Mitglied des Standing Committee des internationalen ADR-Zentrums der ICC.

Vorlaufzeiten großzügig eingeplant und der Antrag so früh wie möglich beim Zentrum eingereicht werden.

ICC-Magazin: *In welcher Größenordnung werden jährlich Anträge beim Zentrum gestellt?*

Kühner: Die Zahl der Anfragen steigt kontinuierlich. Im Jahr 2014 wurden vom Zentrum insgesamt 35 Sachverständige aus 12 Ländern vorgeschlagen bzw. ernannt. Es ist in Zukunft mit einer Zunahme dieser Zahlen zu rechnen, insbesondere was die Vorschläge von Sachverständigen im Rahmen von laufenden ICC-Schiedsverfahren angeht, denn hierbei handelt es sich um einen kostenlosen Service der ICC. Schließlich kümmert sich die ICC um die finanziellen Angelegenheiten, insbesondere um die Bezahlung des Sachverständigen.

ICC-Magazin: *Nun noch ein paar Worte zum administrierten Sachverständigenverfahren – worum handelt es sich hierbei?*

Kühner: Kurz gesagt handelt es sich hierbei um ein Sachverständigenverfahren, in welches einige aus dem ICC-Schiedsverfahren bekannte und bewährte Prinzipien eingeführt wurden. Ähnlich wie staatliche Gerichtsverfahren, sind nationale Beweissicherungsverfahren nicht ausreichend auf internationale Streitigkeiten zugeschnitten. Deshalb kann es beispielsweise in einem internationalen Bauprojekt sinnvoll sein, spezifische Fragen einem von der ICC administrierten Sachverständigenverfahren zu unterstellen. Auch ist es möglich, das Sachverständigenverfahren als erste Stufe in eine mehrstufige Streitbeilegungsklausel einzubauen, gefolgt von einem Schiedsverfahren.

ICC-Magazin: *Worin sehen Sie die konkreten Vorteile eines vom Zentrum administrierten Sachverständigenverfahrens?*

Kühner: Zunächst durch die pure Existenz des Zentrums. Ähnlich den Mitarbeitern des Sekretariats des Internationalen Schiedsgerichtshofs der ICC haben die Mitarbeiter des Zentrums alleamt eine internationale juristische Ausbildung und sind mit mehreren Rechtsordnungen vertraut. Die Mitarbeiter des Zentrums sind mit dem Verfahren be- und vertraut und stehen jederzeit als Ansprechpartner bereit. Das Zentrum stellt insbesondere sicher, dass den Parteien von Seiten des Sachverständigen während des gesamten Verfahrens „due process“ gewährt wird und das Verfahren kontradiktorisch geführt wird, was leider nicht immer eine Selbstverständlichkeit darstellt. Des Weiteren sehen die Sachverständigenregeln als zusätzliche Serviceleistung vor, dass

der Sachverständige dem Zentrum einen Entwurf seines Gutachtens zur Prüfung vorlegt, bevor dieses unterschrieben und an die Parteien gestellt wird. Ähnlich wie in Bezug auf die Schiedssprüche in ICC-Schiedsverfahren, die ebenfalls einer Prüfung unterliegen, trägt dies regelmäßig zu einer Qualitätssteigerung des Endprodukts in Form des Sachverständigengutachtens bei.

ICC-Magazin: *Effizientes Case Management ist in aller Munde und gefragt denn je. Was haben die neuen Sachverständigenregeln diesbezüglich zu bieten?*

Kühner: Die neuen Regeln stellen in der Tat die Weichen für ein straff und effizient geführtes Sachverständigenverfahren. Zunächst stehen dem Sachverständigen weitgehende Entscheidungsbefugnisse zu im Falle von Uneinigkeit zwischen den Parteien in Bezug auf die Verfahrenssprache, den Verfahrensort oder den Umfang der Sachverständigentätigkeit. Zusätzlich hat der Sachverständige unmittelbar nach Aufnahme seiner Tätigkeit einen Verfahrenskalender zu erstellen. Schließlich stellen die Regeln klar, dass sich eine Partei dem Verfahren durch Fernbleiben nicht wirksam entziehen und der Sachverständige dessen ungeachtet sein Gutachten abfassen kann.

ICC-Magazin: *Welchen Stellenwert hat das jeweilige Endprodukt in Form des Sachverständigengutachtens?*

Kühner: Das hängt davon ab, was die Parteien vereinbart haben. Die Regeln sehen vor, dass das Sachverständigengutachten grundsätzlich nicht verbindlich sein soll. Das bedeutet aber keinesfalls, dass die Parteien das Gutachten deswegen in der Praxis nicht dennoch honorieren. Nicht selten gelingt es bereits auf Basis eines solchen Gutachtens, einen umfassenden Vergleichsschluss mit der Gegenseite zu erzielen. Umgekehrt können die Parteien aber auch vereinbaren, dass das Gutachten verbindlichen Charakter haben soll. Falls dann dennoch keine spontane Honorierung bzw. Umsetzung des Gutachtens durch die Parteien erfolgt, müsste sich ein in der Folge mit der Angelegenheit befasstes Schiedsgericht das Gutachten entgegenhalten lassen und bei der Entscheidungsfindung zwingend berücksichtigen.

1 Derzeit sind die Expert Rules der ICC auf Englisch, Französisch und Spanisch verfügbar und können unter <http://www.iccwbo.org/products-and-services/arbitration-and-adr/experts/> abgerufen werden.

Best Practice für Compliance und Sicherheit!

NEU!

comply.

Fachmagazin für Compliance-Verantwortliche

Als Compliance-Verantwortliche haben Sie interdisziplinäre Aufgaben zu bewältigen und müssen jederzeit auf Unvorhersehbares vorbereitet sein. Mit der „comply.“ bringen der Bundesanzeiger Verlag und die Compliance Academy ein modernes Fachmagazin für Compliance-Verantwortliche in Unternehmen und Organisationen heraus. Erfahrene Kollegen und Kolleginnen aus unterschiedlichen Bereichen der Compliance sowie Experten aus Wissenschaft und Forschung berichten über bewährte wie neue Methoden zur Vermeidung und Bewältigung von Compliance-Risiken.

News, Diskussionen, Interviews und praktische Tipps, neue Trends und Entwicklungen aus dem In- und Ausland halten Sie in einem ansprechendem Format auf dem Laufenden. Jede Ausgabe vermittelt durch ein umfangreiches Autorenspektrum vielseitiges Erfahrungswissen. Die Vernetzung mit weiteren Informationsmedien und Veranstaltungen bietet Ihnen die optimale Fortbildung.



ISSN 2364-7604

Fachmagazin, ca. 48 Seiten, Format A4,
4 Ausgaben im Jahr, Jahresabonnement
inkl. Online-Archiv
129,00 €

Preise inkl. MwSt. und Versandkosten
(deutschlandweit)

AUTORENINFO

Herausgegeben vom Bundesanzeiger
Verlag und der Compliance Academy
unter der Schriftleitung von Prof. Dr.
Bartosz Makowicz, Europa-Universität
Viadrina Frankfurt an der Oder

IHRE VORTEILE

- schneller Erfahrungstransfer und hilfreiche Management-Tipps
- innovative Compliance-Methoden
- kompakte Darstellung fachübergreifender Themen und der Entwicklung von Compliance
- aktuelle Zusammenfassung von Rechtsprechung und Gesetzesänderungen
- schnell zu erfassende und leicht zu lesende Fachbeiträge im modernen Layout
- weitere vernetzte Informationsmedien zur Wissensvertiefung

INHALT

- Brennpunktthemen
- News
- Diskussionen
- Interviews und praktische Tipps von Experten
- neue Trends und Entwicklungen aus dem In- und Ausland rund um Compliance.



Jetzt versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:

www.comply-online.de

E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger.de

Telefon: 0221/976 68-315 · Fax: 0221/976 68-271

in jeder Fachbuchhandlung



**Bundesanzeiger
Verlag** www.bundesanzeiger-verlag.de



Investitionsschutz im Blickpunkt

Ein Gespräch mit Dr. Sabine Konrad über Investor-Staat-Schiedsverfahren

Aktuell wird zwischen den USA und der EU das TTIP-Abkommen (Transatlantic Trade and Investment Partnership) verhandelt. Es soll Handelsfragen sowie den Investitionsschutz regeln und so zu einer verstärkten Kooperation der Wirtschaftsräume beitragen. In der Öffentlichkeit werden insbesondere Investor-Staat-Schiedsverfahren kontrovers diskutiert. Die EU-Kommission schlägt die Einrichtung eines internationalen Handelsgerichtshofs vor, die USA lehnen die Idee jedoch ab. Wir haben nachgefragt bei Dr. Sabine Konrad, Partnerin der Kanzlei McDermott Will & Emery LLP und Schiedsrichterin für das Internationale Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID), das bei der Weltbank angesiedelt ist.

ICC-Magazin: *Wiederklären Sie Kritikern, warum Schiedsverfahren zum Schutz von Direktinvestitionen wichtig sind?*

Konrad: Investitionsschiedsverfahren erfüllen die gleiche unverzichtbare Funktion im internationalen Kontext wie die Verfassungsbeschwerde in Deutschland. Ein solches Verfahren erlaubt es dem Einzelnen, direkt vor einem neutralen, unabhängigen Gericht gegen rechtswidrige Eingriffe vorzugehen, ohne auf die politische Unterstützung des Heimatlandes angewiesen zu sein. Es geht also um Gerechtigkeit und Fairness – Schiedsgerichte sind wichtige Garanten internationaler Rechtsstaatlichkeit.

ICC-Magazin: *Was war als ICSID-Schiedsrichterin Ihre bislang wichtigste Erkenntnis?*

Konrad: Bei meiner Tätigkeit wird mir jeden Tag bewusst, welche grundlegende Bedeutung die Schiedsgerichtsbarkeit für mehr Gerechtigkeit in der Welt hat. Wenn Sie als Unternehmer im Ausland durch Gerichte, Verwaltung, Polizei, Armee oder Gesetzgeber Unrecht erleiden, fühlen Sie sich hilflos. Auch wenn es sich um einen Staat mit hochentwickeltem Rechtssystem handelt, bleibt immer das Risiko, dass im Einzelfall Unrecht geschieht.

Ein Schiedsverfahren eröffnet die Möglichkeit, die Entscheidungen des Staates vor einem internationalen, unabhängigen Spruchkörper, der keinem politischen Einfluss unterliegt, überprüfen zu lassen. Das potentielle Opfer ist nicht mehr hilflos, sondern kann dem übermächtigen Staat auf Augenhöhe vor Gericht entgegentreten. Vor dem Schiedsgericht zählt nicht, wer der Stärkere ist, sondern wer die besseren Argumente hat. Der klassische Kampf David gegen Goliath.

ICC-Magazin: *Welchen Vorteil hat die Wirtschaft von solchen Verfahren?*

Konrad: Ein starker Investitionsschutz mit effektivem Zugang zu Schiedsverfahren ist für die deutsche Exportwirtschaft lebenswichtig. Man muss sich vergegenwärtigen, dass der internationale Einfluss Deutschlands und Europas geopolitisch gesehen abnimmt. Hier muss man sich nur die globale Wirtschafts- und Bevölkerungsentwicklung ansehen. Hinzu kommt das gewachsene Selbstbewusstsein von Staaten, wie zum Beispiel China, die wachsende Pazifikorientierung der USA, aber auch, dass Staaten wie Russland sich nicht mehr an die Grundprinzipien internationalen Rechts gebunden fühlen.

ICC-Magazin: *Der Präsident des Bundesverbands für mittelständische Wirtschaft hat über*

Investor-Staat-Verfahren gesagt: „Ein Mittelständler braucht so etwas gar nicht“. Was würden Sie ihm entgegen?

Konrad: Investor-Staat-Schiedsverfahren sind für Unternehmen eine Art gesetzliche Lebens- oder Unfallversicherung. Auch diese möchte man lieber nicht in Anspruch nehmen müssen. Tatsächlich ist der leichte Zugang zur Schiedsgerichtsbarkeit für KMU und Einzelunternehmer aber besonders wichtig. Denn sie sind als einzelne nicht „systemrelevant“ und daher auf individuelle Rechtsschutzmöglichkeiten angewiesen.

Zudem verfügen gerade Mittelständler oft nicht über eine hoch spezialisierte Rechtsabteilung, die im Vorfeld einer Investition alle Möglichkeiten zur Schutzoptimierung ausnützt. Hierzu gehören z.B. Investitionsversicherungen, besondere Verträge mit der Regierung des Gastlandes oder auch eine Strukturierung unter einem Investitionsschutzabkommen. Wenn der Schadensfall eintritt, trifft er den Mittelständler oft unvorbereitet. Ein starkes Investitionsschutzabkommen wirkt wie eine „gesetzliche Unfallversicherung“ und schützt – um im Bild zu bleiben – auch gerade denjenigen, der nicht „privat“ vorgesorgt hat. Wenn wir diesen automatischen Schutz aufgeben, bedeutet das Wettbewerbsnachteile für den Mittelstand.

ICC-Magazin: *Oft wird argumentiert, Schiedsrichter seien nicht unabhängig, da sie in dem einen Fall als Schiedsrichter und im anderen Fall als Anwälte agieren!*

Konrad: Die Verfahren werden mit hoher Professionalität und mit großer Sorgfalt geführt. Die Schiedsrichter werden nach ihren intellektuellen Fähigkeiten und ihrer Erfahrung ausgewählt. Dabei müssen sie weit höhere Anforderungen an ihre Unabhängigkeit erfüllen als selbst die Richter des Bundesverfassungsgerichts. Das sieht man, wenn man die Anforderungen des BVerfGG mit den für Schiedsrichter geltenden strengeren Regeln vergleicht. Es herrscht höchste Transparenz. Jeder Schiedsrichter muss vor einer möglichen Ernennung alles offenlegen, was auch nur im Entferntesten relevant sein könnte.

ICC-Magazin: *Das Stichwort Geheimgerichte fällt immer wieder...*

Konrad: Transparenz wird bei den Verfahren groß geschrieben. Auf der Website von ICSID finden Sie eine Liste aller anhängigen und abgeschlossenen Verfahren. Mit einem Click können Sie feststellen, wann welcher Schriftsatz eingereicht wurde, wann die mündliche Verhandlung



Dr. Sabine Konrad

Partnerin der Kanzlei McDermott Will & Emery LLP. Sie ist eine von vier Deutschen, die von der Bundesregierung als Schiedsrichterin für das Internationale Zentrum zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID) ernannt wurde, das bei der Weltbank angesiedelt ist.

Investor-Staat-Schiedsverfahren in Zahlen:

1 Weltweit gibt es 3.000 bilaterale Investitionsschutzabkommen und keinerlei Anzeichen, dass das System im großen Stil missbraucht wird: In den vergangenen Jahrzehnten gab es rund 600 Verfahren bei einem Bestand von 25,5 Billionen US-Dollar.

2 Die Investitionsschutzklagen haben in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen. Gleiches gilt allerdings für die weltweiten Direktinvestitionen (FDI). Diese haben sich seit dem Jahr 2000 verdreifacht, seit 1990 sind sie sogar um das 11-fache angestiegen.

3 Nur 9 Prozent der Klagen richten sich gegen Gesetze, 48 Prozent hingegen gegen Entscheidungen der staatlichen Exekutive und 43 Prozent gegen solche von Institutionen auf lokaler Ebene bzw. nachgeordneter Behörden. In einem Investor-Staat-Schiedsverfahren kann ein Unternehmen lediglich auf Entschädigung klagen, aber den staatlichen Eingriff selbst nicht rückgängig machen.

4 Deutsche Unternehmen sind weltweit die viertstärkste Klägergruppe, darunter auch viele mittelständische Unternehmen, die von solchen Investitionsschutzklagen Gebrauch machen.

stattgefunden hat, wer die Schiedsrichter sind und wer welche Partei vertritt. Das gibt es bei keinem deutschen Gericht.

ICC-Magazin: *Wie erklären Sie sich die Heftigkeit, mit der die Debatte geführt wird?*

Konrad: Die aktuelle Diskussion in der Öffentlichkeit über TTIP erfüllt mich mit großer Sorge. Wenn ich mir die Parolen und den Ton der Debatte ansehe, drängt sich mir der Eindruck auf, dass sie sich nur vordergründig mit Investitionsschutz beschäftigen und im Kern Ausdruck nicht nur einer wachsenden Amerikafeindlichkeit, sondern genereller Ausländerfeindlichkeit sind. Ausländische Investoren sind in erster Linie Ausländer. Ausländer sind generell stärker gefährdet, Opfer unfairen Behandlung zu werden, als Inländer, u.a. weil sie kein Wahlrecht haben. Wegen dieser besonderen Gefährdung bedürfen sie eines besonderen Rechtsschutzes. Das hat der Europäische Menschenrechtsgerichtshof bereits 1986 festgestellt.

Deutsche Unternehmen investieren sehr viel im Ausland und sind also auch überdurchschnittlich häufig Ausländer und damit diesen besonderen Gefährdungen ausgesetzt. Dies gilt nicht nur in exotischen Ländern, sondern – trotz der Öffnung des Binnenmarkts – auch in europäischen Nachbarländern.

Meine Sorge geht aber inzwischen über die Frage des Investitionsschutzes hinaus. Ich hoffe nicht, dass die aktuelle Diskussion Zeichen einer Änderung unseres Staatsverständnisses ist. Der individuelle Rechtsschutz, also das Recht des Einzelnen, vor einem internationalen

Gericht gegen mögliche Übergriffe eines Staates vorzugehen, scheint plötzlich negativ gesehen zu werden. Diese Möglichkeit, die in den internationalen Menschenrechtsabkommen und den Investitionsschutzabkommen garantiert wird, ist eine der Haupterrungenschaften nach den Erfahrungen des Zweiten Weltkriegs und des Kalten Kriegs. Der Schutz des Individuums vor dem Staat gehört auch zu den Grundprinzipien des Grundgesetzes und – hoffentlich weiterhin – unseres Rechtsstaatsverständnisses.

ICC-Magazin: *Im CETA-Abkommen mit Kanada gibt es bereits ein Investitionsschutzkapitel. Könnte dies aus Ihrer Sicht Modellcharakter für TTIP haben?*

Konrad: Nein, denn CETA erlaubt in seiner gegenwärtigen Fassung z.B. ausdrücklich staatliche Willkür. Die Willkür darf nur nicht – so CETA wörtlich – „offensichtlich“ sein. Auch Diskriminierung soll erlaubt werden, sie soll bloß nicht „gezielt“ sein. Die Gleichbehandlung aller ausländischen Investoren soll auch nicht mehr selbstverständlich sein. Der vorgeschlagene Verzicht auf Meistbegünstigung im Abkommen zwischen der EU und Singapur hätte zur Folge, dass europäische Unternehmen nicht mehr von besseren Abkommen profitieren könnten, die Singapur mit anderen Staaten abschließt.

Auch die Einführung von zwingenden Schiedsrichterlisten macht mir Sorge. Wir haben vorhin erwähnt, dass im Investitionsschutz auch der Einzelunternehmer bzw. das Kleinunternehmen dem gegnerischen Staat auf Augenhöhe begegnet. Dies gilt deshalb, weil der Investor

das gleiche Recht hat, einen der Schiedsrichter zu ernennen wie der Staat. Zwingen wir jetzt den Kläger, nur von einer vorher von den Staaten bzw. der EU zusammengestellten Liste zu ernennen, geht diese Waffengleichheit verloren.

ICC-Magazin: *Brauchen wir ein Investitionsschutzkapitel in CETA bzw. TTIP?*

Konrad: Auch zwischen Staaten mit entwickelten Justizsystemen ist meines Erachtens Investitionsschutz mit Zugang zu internationalen Schiedsgerichten hilfreich. Allerdings sind die abgesenkten Schutzstandards, die derzeit diskutiert werden, so niedrig, dass eine gefährliche Abwärts Spirale ausgelöst würde. Unter diesen Vorzeichen wäre ein CETA oder TTIP ganz ohne Investitionsschutzkapitel die bessere Lösung.

Vielleicht täte eine solche Denkpause auch der überhitzten öffentlichen Diskussion gut.

ICC-Magazin: *Viele fordern Reformen von Investor-Staat-Schiedsverfahren.*

Konrad: Reformen können grundsätzlich sinnvoll sein und wurden schon vor der aktuellen Debatte um TTIP/CETA von vielen Investitionsschutzrechtlern unterstützt. Man darf modernen Investitionsschutz aber nicht mit einer Abschaffung des Investitionsschutzes verwechseln. Unter dem Stichwort „Modernisierung“ wird derzeit versucht, den Rechtsschutz für Unternehmen auszuhöhlen.

Zum Beispiel würde die Einrichtung einer Berufungsinstanz Schiedsverfahren für kleine und mittlere Unternehmen unerschwinglich machen.

Was hier der Öffentlichkeit als Modernisierung verkauft wird, ist eine Abkehr von rechtsstaatlichen Mindeststandards, die seit der Aufklärung in Deutschland, aber auch in anderen europäischen Staaten, mühevoll erkämpft wurden und seit 60 Jahren Grundlage der deutschen Investitionsschutzabkommen sind. Das Recht auf faire und gerechte Behandlung ist vor 200 Jahren in Preußen erfunden worden und hat sich mit den deutschen Abkommen weltweit verbreitet. Beim Recht auf faire und gerechte Behandlung geht es um die Zähmung des Leviathan, die Abkehr vom absolutistischen Willkürstaat und die Hinwendung zum aufgeklärten Rechtsstaat.

ICC-Magazin: *Wie könnte aus Ihrer Sicht ein moderner Investitionsschutz aussehen?*

Konrad: Wir brauchen auch in Zukunft einen starken Investitionsschutz mit effektivem Zugang zu Schiedsverfahren. Die Verfahren sollten in Zukunft noch transparenter werden. Für kleine und mittlere Unternehmen würde ich mir wünschen, dass eine staatliche Prozesskostenbeihilfe geschaffen wird wie es sie für staatliche Gerichte schon lange gibt. Eine Vereinfachung für KMUs würde dazu führen, dass diese ihre Rechtsschutzmöglichkeiten noch besser als bisher wahrnehmen können.



Dispute? Resolution!

Ein Gespräch mit Prof. Dr. Rolf Trittman über Schiedsverfahren

Schiedsgerichte als Alternative zur langwierigen Prozessführung vor staatlichen Gerichten haben eine lange Tradition. Bereits in der Antike waren Formen außergerichtlicher Streitbeilegung bekannt, darunter auch Schiedsverfahren. In der Neuzeit gewann die Schiedsgerichtsbarkeit erheblich an Bedeutung. Mit der Zunahme des grenzüberschreitenden Handelsverkehrs wuchs die Notwendigkeit, handelsbezogene Streitigkeiten schnell und sachgerecht zu erledigen. In Ermangelung tauglicher staatlicher Rechtsschutzmöglichkeiten nutzten europäische Kaufleute vielfach Handelsschiedsgerichte, die in der Regel mit Kaufleuten oder Vertretern der Zünfte besetzt waren. Die Schiedsgerichtsbarkeit ist ein Paradebeispiel für globalisierte und multilaterale Problemlösung.



Prof. Dr. Rolf Trittman

Der Autor ist seit 1993 Partner in der Praxisgruppe Konfliktlösung der internationalen Sozietät Freshfields Bruckhaus Deringer in Frankfurt. Er ist seit Jahren sowohl als Parteivertreter als auch als Schiedsrichter tätig. Er ist Honorarprofessor an der Goethe Universität in Frankfurt und veröffentlicht regelmäßig in Fachzeitschriften und Standardwerken zu Internationalen Schiedsverfahren. Rolf Trittman ist vom deutschen Nationalkomitee benanntes Mitglied des ICC-Schiedsgerichtshofes in Paris.

Aber was genau ist Schiedsgerichtsbarkeit? Die Begriffsbestimmung ist nicht ganz einfach, weil Schiedsgerichte in einer Vielzahl von Lebensbereichen tätig werden können: in völkerrechtlichen Auseinandersetzungen, wenn sich zum Beispiel ein deutscher Investor von einem ausländischen Staat benachteiligt fühlt, in sportrechtlichen Auseinandersetzungen beispielsweise zwischen Athleten und ihren Verbänden und in wirtschaftsrechtlichen Streitigkeiten, wenn Unternehmen über vertragliche Verpflichtungen streiten.

An dieser Stelle kann nicht allgemein zu der Frage Stellung genommen werden, warum dem Schiedsverfahren in bestimmten Konstellationen gegenüber der Prozessführung vor staatlichen Verfahren der Vorzug gegeben wird. Es wird auch nicht auf diejenigen Rechtsbereiche eingegangen, die nach deutschem Recht nur unter bestimmten Voraussetzungen (Streitigkeiten mit Verbrauchern), nur eingeschränkt (nicht-vermögensrechtliche Streitigkeiten) oder gar nicht (Ehe- und Kindschaftssachen) zum Gegenstand eines Schiedsverfahrens gemacht werden können.

ICC-Magazin: Was spricht für eine Schiedsvereinbarung aus Unternehmenssicht?

Trittman: Aus Unternehmenssicht gibt es zahlreiche Gründe für eine Schiedsvereinbarung:

- Die Parteien haben die Möglichkeit, ihr Verfahren in großen Teilen nach eigenen Vorstellungen zu gestalten.
- Sie haben viele Freiheiten und können die Einzelheiten des Verfahrensablaufes festlegen.
- Sie können die Schiedsrichter auswählen, denen sie die Lösung ihres Konflikts tatsächlich zutrauen und die eine besondere Expertise auf dem Gebiet haben, über das die Parteien streiten.
- Sie haben die Wahl der anwendbaren Verfahrensordnung, der Verhandlungssprache und des Verhandlungsortes.

Die Schiedsordnung des ICC-Schiedsgerichtshofes ist dabei im Bereich der internationalen Handelsschiedsgerichtsbarkeit eine, wenn nicht die am häufigsten gewählte Verfahrensordnung.

- Den Parteien steht ein neutrales Forum zur Verfügung; speziell in transnationalen Streitigkeiten ist es aus Sicht der Parteien von erheblicher Bedeutung, der jeweils anderen Partei keinen „Heimvorteil“ zu verschaffen.
- Aufgrund des Fehlens eines Instanzenzuges sind Schiedsverfahren in aller Regel deutlich schneller als ein vergleichbares Verfahren vor den staatlichen Gerichten.
- Die Verfahren können nicht-öffentlich und vertraulich geführt werden.
- Aufgrund des New Yorker Übereinkommens sind Schiedsurteile in 150 Staaten vollstreckbar.
- Aus Sicht der Parteien bietet das Schiedsverfahren hinsichtlich der praktischen Durchsetzung des Schiedsspruches ein vergleichsweise hohes Maß an Vorhersehbarkeit und Rechtssicherheit.

ICC-Magazin: Was sind die Voraussetzungen eines Schiedsverfahrens?

Trittman: Einigkeit besteht hinsichtlich einiger wesentlicher Voraussetzungen, die erfüllt sein müssen, damit von einem Schiedsverfahren gesprochen werden kann. Die Schiedsgerichtsbarkeit ist eine freiwillige private Form der Streitbeilegung, durch welche die Parteien eine bestimmte Streitigkeit der Zuständigkeit der staatlichen Gerichte entziehen und der endgültigen und bindenden Entscheidung durch ein von ihnen gewähltes, unabhängiges Schiedsgericht zuweisen. Ein Schiedsgericht darf also überhaupt nur dann entscheiden, wenn die Parteien sich in einer sogenannten Schiedsvereinbarung einvernehmlich darüber geeinigt haben. Dabei ist die genaue und zutreffende Formulierung der Schiedsvereinbarung von erheblicher Bedeutung, denn sie

vermeidet Streitigkeiten über eine Zulässigkeit des Schiedsverfahrens zu Beginn der Auseinandersetzung. Solche Streitigkeiten können zeit- und kostenintensiv sein, und zwar insbesondere dann, wenn eine Partei Zweifel an der Wirksamkeit der Schiedsvereinbarung hat oder die Klausel zu viel Raum für Interpretation lässt.

ICC-Magazin: *Welche Regelungen soll eine Schiedsvereinbarung beinhalten?*

Trittmann: Notwendige Bestandteile einer Schiedsvereinbarung sind der eindeutig erklärte Wille, die Streitigkeit unter Ausschluss der staatlichen Gerichtsbarkeit einem Schiedsgericht zu unterwerfen.

Alles, was zwingend in der Schiedsklausel enthalten sein muss, muss schriftlich abgefasst werden. Das Schriftformerfordernis soll die Parteien vor einem übereilten Abschluss schützen und ihnen noch einmal vor Augen halten, worauf sie sich einlassen.

Die Parteien müssen deutlich machen, dass sie bestimmte Streitigkeiten aus einem Rechtsverhältnis endgültig und rechtsverbindlich vor einem Schiedsgericht klären lassen wollen. Empfehlenswert ist auch eine Klärung der Frage, nach welchen Schiedsregeln der Streit gelöst werden soll. Empfehlenswert ist die Auswahl der Schiedsregeln einer anerkannten Schiedsinstitution, wie beispielsweise der ICC. Sinnvoll ist es, den Sitz des Schiedsgerichts in der Schiedsvereinbarung zu regeln. Der Sitz des Schiedsgerichts ist von erheblicher Bedeutung; denn das verbindliche nationale Prozessrecht am Schiedsort kommt in all denjenigen Punkten zur Anwendung, in denen die Parteien für bestimmte Punkte keine Regelung getroffen haben oder die anwendbaren Schiedsregeln schweigen.

Auch für Fragen der Beweisaufnahme und der Beweiswürdigung kann dem nationalen Prozessrecht am Schiedsort erhebliche Bedeutung zukommen. Insbesondere bei der Wahl „exotischer“ Schiedsorte ist deshalb eine anwaltliche Beratung unumgänglich.

Empfehlenswert ist weiter eine Regelung, in welcher Sprache das Verfahren durchgeführt werden soll. Hierbei kann eine Rolle spielen, in welcher Sprache die Vertragsdokumentation und der Schriftverkehr abgewickelt wurden. Es sollte aber auch daran gedacht werden, in welcher Sprache mögliche Zeugen aussagen werden und ob sich diese Zeugen mit den Parteivertretern ohne Dolmetscher verständigen können. Übersetzungen und Dolmetscher sind immer nur die zweitbeste Lösung.

Hilfreich ist es auch, wenn in der Schiedsklausel bereits geregelt ist, ob ein Streit von einem Einzelschiedsrichter oder von einem

Dreier-Schiedsgericht entschieden werden soll. Die Anzahl der Schiedsrichter ist in aller Regel von der Komplexität des Falles und von dem Streitwert abhängig.

Eine unwirksame Schiedsklausel oder eine Klausel, die zu viel Raum für Interpretationen lässt, zieht zusätzliche Kosten und Zeitaufwand für einen Streit um das richtige Forum zur Lösung des Konfliktes nach sich. Außerdem kann sie Ursache von Problemen bei der Vollstreckung des Schiedsspruchs sein. Der Abfassung der Schiedsvereinbarung kommt also eine entscheidende Bedeutung für den Beginn und den Ablauf des Schiedsverfahrens zu. Dennoch steht die Abfassung der Schiedsklausel in aller Regel buchstäblich „an letzter Stelle“, in dem Abschnitt über Streitbeilegung oder Verschiedenes. Gleichzeitig kann der Abfassung der Schiedsklausel nicht genügend Aufmerksamkeit gewidmet werden.

Was also tun, wenn „fünf vor zwölf“ die Frage nach einer Schiedsvereinbarung auf den Tisch kommt? Empfehlenswert ist der Blick auf die Homepage einer anerkannten Schiedsinstitution, wie beispielsweise der ICC. Dort finden Sie vorformulierte und erprobte Standard-Klauseln für die Vereinbarung eines Schiedsverfahrens nach den ICC-Regeln. Kreativität ist bei der Formulierung von Schiedsklauseln fehl am Platz.



DABELSTEIN & PASSEHL

Rechtsanwälte  Hamburg · Leer

Partner der maritimen Wirtschaft

Unsere Mandanten sind Unternehmerpersönlichkeiten und Großunternehmen, die von uns durchdachten, schnellen und wirtschaftlich verwertbaren Rechtsrat erwarten.

Sie kommen zu uns, weil wir mit über 25 spezialisierten Anwältinnen und Anwälten eine der führenden Sozietäten in der maritimen Wirtschaft sind.

Wir verstehen etwas von:

- Schifffahrt
- Schiffbau/An- und Verkauf
- Transport und Logistik
- Erneuerbare Energien und Offshore Industrie
- Seeversicherungsrecht
- Restrukturierung
- Gesellschaftsrecht

Dabelstein & Passehl
Büros in Hamburg und Leer

www.da-pa.com

Let's talk about: Nachhaltiges Supply Chain Management

Durch die Globalisierung ergeben sich für die Unternehmen zahlreiche Chancen und Risiken. Sie können zum Beispiel ihre Produktion ins Ausland verlagern, Kosten reduzieren und zeitgleich Märkte auf der ganzen Welt mit ihren Produkten beliefern. Allerdings birgt dies auch Risiken im Bereich der Nachhaltigkeit, die bedacht werden müssen. Unternehmen sollten daher berücksichtigen: Reputation und Verantwortlichkeiten können nicht auf dritte Parteien ausgelagert werden.



Nachhaltigkeit – Warum?

Heute erwarten Kunden möglichst günstige Produkte, die nachhaltig produziert und vertrieben werden. Dies bedeutet, dass nach Möglichkeit nachwachsende Rohstoffe für die Herstellung der Produkte eingesetzt und jegliche Form sozialer Verantwortung und Schutz vor Ausbeutung im Rahmen der gesamten Wertschöpfungskette umgesetzt werden. Zugleich zeigt die Entwicklung, dass nachhaltiges Wirtschaften sich in den letzten Jahren vom Außergewöhnlichen hin zur Commodity für die Kunden und Stakeholder eines Unternehmens entwickelt hat, was zunehmende Herausforderungen an die Unternehmung und ihre Zulieferer stellt.

In Bezug auf eine nachhaltige Wertschöpfungskette ergeben sich damit neben zahlreichen Möglichkeiten auch signifikante Risiken für Unternehmen.

Die Risiken betreffen in der Regel

- **die Strategie** – Die Gesellschaft und die Wirtschaft verändern sich, um die Herausforderungen der Umwelt zu meistern. Nachfrage nach nachhaltig produzierten Gütern steigt.
- **die Compliance** – Steigende Anzahl von Gesetzen bezüglich Menschenrechte, Anti-Bestechung, Gesundheits- und Arbeitsgesetze.
- **die Berichterstattung** – Durch den steigenden Druck der Investoren, die die nachhaltige Performance der Unternehmen sehen wollen, werden aufwändige interne Kontrollen erforderlich und eingeführt.
- **die Reputation** – Enorme Reputationsrisiken entstehen für die Unternehmen, die beispielsweise hohe CO₂-Emissionen haben und ihre Produktion nicht nachhaltig gestalten. Auch werden heute solche Probleme durch das Internet innerhalb kürzester Zeit weltweit verbreitet und können sich schnell und umfassend auf den Geschäftserfolg auswirken.
- **und den operativen Betrieb** – Die Verknappung der Rohstoffe und der Klimawandel werden zu Risiken führen, die Lieferkettenunterbrechungen und Preisschocks hervorrufen.

Aus diesen Feldern können sich für die Unternehmen allerdings auch enorme Chancen ergeben, sich Wettbewerbsvorteile zu sichern und zeitgleich durch Nachhaltigkeit Kosten zu sparen und Kunden zu gewinnen.

Nachhaltiges Supply Chain Management

Lieferketten sind in der heutigen Wirtschaft fundamentaler Bestandteil der Wertschöpfungskette

eines Unternehmens. Ein Supply Chain Management unterstützt Firmen bei der gesamtheitlichen Steuerung der Waren- und Informationsflüsse vom Rohstofflieferanten bis hin zum Endkunden. Die Globalisierung hat dazu beigetragen, dass diese heute eine extrem hohe und stetig steigende Komplexität aufweisen und dabei zeitgleich zahlreiche Risikopotenziale bergen, die sich auch auf Zulieferer, Produktionsstandorte und Märkte in der ganzen Welt erstrecken. Ein funktionierendes Supply Chain Management ist somit von fundamentaler Bedeutung für die meisten produzierenden Unternehmen. Unter Einbezug der Nachhaltigkeit können weitere Wettbewerbsvorteile gesichert werden. Die Umweltbelastung und die gesellschaftliche Wirkung sind aufgrund der Komplexität der Supply Chains sehr umfangreich. Die Unternehmen haben über die letzten Jahrzehnte zwar gute Einblicke bekommen und Steuerungselemente in ihren eigenen Einflussbereich integriert, wie beispielsweise den Umgang mit der Umwelt, haben aber in diesem Bereich oftmals nur wenig oder sehr eingeschränkte Kontrolle über ihre Zulieferer. Die Risiken der Beschaffung innerhalb der Supply Chain und der Zusammenarbeit mit externen Unternehmen sind in einer nachhaltigen Wertschöpfungskette enorm.

Fokus: Beschaffung und Vertragsgestaltung

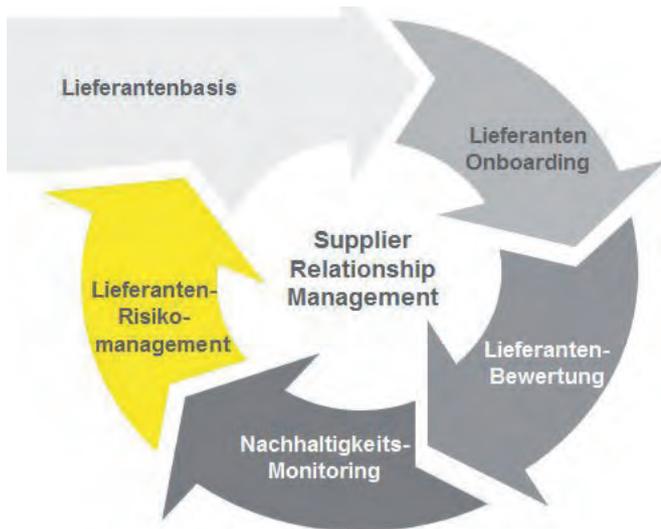
Durch Auslagerung der Produktion wächst in gleichem Maße die Abhängigkeit der Unternehmen von ihren Zulieferern. Allerdings fällt negative Berichterstattung, selbst wenn diese „nur“ durch den Zulieferer verursacht wurde, immer direkt auch zurück auf den Hersteller. Eines der zahlreichen Beispiele aus der jüngsten Vergangenheit ist beispielsweise Apple und ihr Produktionspartner Foxconn Technology Group. Dieses verdeutlicht, dass die Hersteller in Zusammenarbeit mit ihren Zulieferern erhöhte Kontrollaufwände einbringen und auch im Auswahlprozess bereits darauf achten müssen, dass bei beiden Parteien die gleichen, vertretbaren Grundansichten in Bezug auf Umweltbelastung und soziale Verantwortung bestehen.

Diese Ansichten betreffen verschiedene Nachhaltigkeitsaspekte wie zum Beispiel die Gesundheit und Sicherheit der Arbeitnehmer, CO₂-Emissionen und Verschmutzung, Social Compliance wie auch Anforderungen in Bezug auf Bestechungs- und Korruptionsprävention. All diese Punkte sollten bereits vor einer Zusammenarbeit mit einem Zulieferer abgestimmt und vertraglich festgehalten werden. Hierdurch sollen durch den Zulieferer verursachte Reputationsrisiken des Herstellers eingeschränkt und im Falle einer Verletzung abgesichert werden.



Georg Graf Waldersee

Der Autor ist Managing Partner von EY für Deutschland, Österreich und die Schweiz sowie Vorsitzender der Geschäftsführung der EY GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Deutschland. Darüber hinaus ist er Mitglied der Geschäftsleitung von Ernst & Young in Europa, dem Mittleren Osten, Indien und Afrika (EMEA).



Um durch den Zulieferer entstehende Risiken zu vermeiden, brauchen Unternehmen ein belastbares Supplier Relationship Management. Basis für jede Zusammenarbeit mit Lieferanten sollte ein Code of Conduct sein, der die Kriterien für die Leistungsfähigkeit der Zulieferer beschreibt und die Erwartungen des Unternehmens hinsichtlich Umwelt- und Sozialleistungsfähigkeit dem Zulieferer kommuniziert. Dieser muss bei der Lieferantenauswahl zwingend berücksichtigt werden. Erst im nächsten Schritt sollten fachliche Verträge mit Zulieferern geschlossen werden, die dann weitere Kriterien beinhalten. Der Code of Conduct setzt quasi die Rahmenbedingung für die Zusammenarbeit mit dem Zulieferer. Darauf aufbauend können dann Verträge über die Lieferung von Leistungen und Waren abgeschlossen werden. Kommt es zum Verstoß gegen die festgelegten Regeln, gibt es Sanktionen. Um eine nachhaltige Supply Chain zu sichern, ist es ungemein wichtig, gerade in Bezug auf die Zusammenarbeit mit Lieferanten regelmäßig zu überprüfen, ob die festgehaltenen Standards eingehalten werden.

The EY Way

Ernst & Young (EY) bietet eine umfassende Expertise mit etablierten Methoden aus den verschiedensten Bereichen einer gesamtheitlichen wirtschaftlichen Optimierung zur Erreichung einer nachhaltigen Wertschöpfungskette. Gesamtziel unserer Arbeit ist stets die Realisierung von Optimierungspotenzialen innerhalb der gesamten Lieferkette bei zeitgleicher Ressourcenallokation und Beherrschung potenzieller weiterer Risikopotenziale.

Für Unternehmen ist es unerlässlich, für ihre Supply Chain Verantwortung zu übernehmen und Nachhaltigkeit als Vorstandsthema in alle Funktionen und Bereiche des Unternehmens zu integrieren. Wichtig ist, dass die Werte der Nachhaltigkeit im Unternehmen gelebt werden und auf

allen Ebenen das gleiche Verständnis besteht. Eine besondere Schwierigkeit besteht in der Zusammenarbeit mit Lieferanten. Daher muss insbesondere das Supplier Relationship Management ein detailliertes Monitoring, auch in Bezug auf Nachhaltigkeit, beinhalten.

In der Grafik wird exemplarisch aufgezeigt, wie ein Supplier Relationship Management, als Teil der Supply Chain, aussehen kann. Die verschiedenen Prozessstufen sind im Beziehungsmanagement mit Lieferanten standardisiert. (Siehe Abbildung)

In der ersten Phase baut das Unternehmen seine Lieferantenbasis auf. Die Lieferanten sollten während der gesamten Zeit kontinuierlich geprüft und entwickelt werden. Ein zusätzliches Nachhaltigkeits-Monitoring hilft den Firmen zu überprüfen, ob der Code of Conduct eingehalten wird. Im nachfolgenden Prozessschritt werden Risiken in Bezug auf Lieferanten untersucht und proaktiv als auch reaktiv bewertet und gemindert. Ein gut durchgeführtes Supplier Relationship Management führt zur Kostenreduktion bei gleichzeitiger Steigerung der Nachhaltigkeit.

EY ist durch die verschiedenen Geschäftsfelder im Bereich der „Nachhaltigkeit“ in der Lage, nicht nur wirtschaftliche und kommunikationspolitische Maßnahmen zu unterstützen, sondern auch steuerliche Vorteile (z.B. optimierte Energiesteuern, Förderungszuschüsse etc.) im Rahmen einer ganzheitlichen Betrachtung zu realisieren und diese an die beteiligten Stakeholder zielorientiert im Rahmen unserer Assurance-Tätigkeiten zu berichten, um Transparenz und Vertrauen im Markt zu schaffen.

Zusammenfassung

Die Risiken im Bereich der Nachhaltigkeit werden sich aufgrund der voranschreitenden Globalisierung und dem steigenden Bewusstsein hinsichtlich Umweltbelastung weiter erhöhen. Daher ist es für Unternehmen von enormer Wichtigkeit, ihre Supply Chains im Blick zu haben, denn aus kleineren, lokalen Problemen können schnell globale, unternehmensbedrohende Situationen entstehen.

Letztendlich geht es aber nicht nur darum, eine positive Reputation am Markt zu erzielen, sondern auch darum, Chancen zu nutzen und mit einer nachhaltigen Wertschöpfungskette Kosten einzusparen, zusätzliche Renditen zu erzielen und zeitlich Risiken beherrschbar zu machen.

Deutsches Vergabeportal

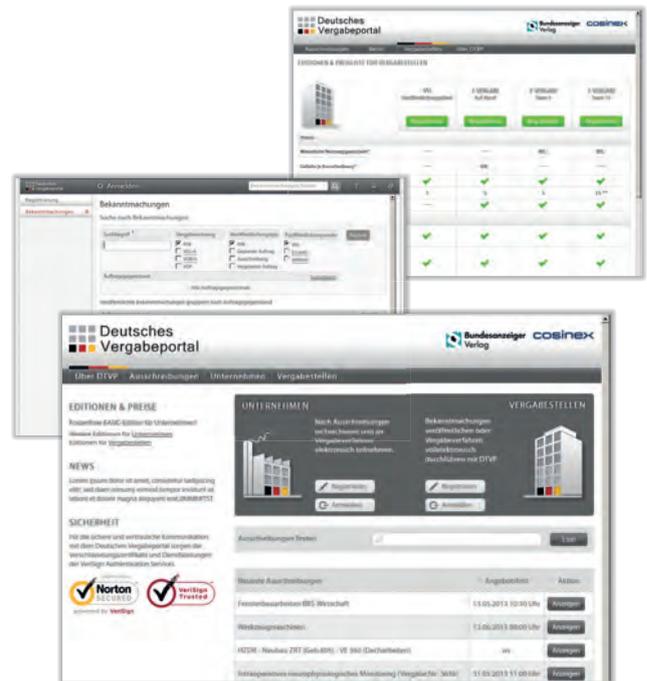
E-Vergabe – Einfach. Schnell. Sicher.

Mit DTVP schnell und einfach an neue Aufträge kommen!

Als Unternehmen sind Sie regelmäßig auf der Suche nach neuen Aufträgen. **Öffentliche Ausschreibungen** sind hierbei eine potentielle Quelle für gewinnbringende Aufträge.

Doch das Auffinden der für Sie relevanten Ausschreibungen ist nicht leicht und die Bewerbung anhand z.T. komplizierter rechtlicher Vorgaben oftmals auch teuer. Das Deutsche Vergabeportal bietet Ihnen eine **schnelle, einfache und sichere Lösung**.

Denn mit weit über **10.000 laufenden Ausschreibungen** und der Möglichkeit, Suchergebnisse sowohl **regional** als auch **branchenspezifisch** einzugrenzen, haben Sie gute Chancen, auf www.dtv.de passende Aufträge für Ihr Unternehmen zu finden. Geben Sie ein Angebot ab, nehmen Sie **rechtssicher am gesamten elektronischen Vergabeprozess teil!**



Beginnen Sie Ihren **kostenlosen Test** noch heute und registrieren Sie sich unter www.dtv.de!

www.dtv.de

Für Unternehmen da!

Kontakt

DTVP – Deutsches Vergabeportal GmbH
Friedrichstraße 132 · 10117 Berlin
Tel.: +49 (0) 221 976 68-240 · Fax: +49 (0) 221 976 68-271
Mailto: bieter@dtvp.de



Streitbeilegungsklauseln in Lieferketten

Ein Praxisbeispiel aus der Automobilindustrie

Streitigkeiten in Lieferketten werden zunehmend auch vor Gerichten oder Schiedsgerichten ausgetragen. Durch die sorgfältige Formulierung der vertraglichen Streitbeilegungsklauseln kann schon bei Vertragsschluss sichergestellt werden, dass den besonderen Anforderungen dieser Streitigkeiten bestmöglich Rechnung getragen wird. Gerade im internationalen Bereich kann die Schiedsgerichtsbarkeit eine sinnvolle Alternative zu staatlichen Gerichten sein.

Ausgangslage

In zahlreichen Industriesektoren ist es üblich und – gerade bei der Herstellung technisch komplexer Produkte – notwendig, mit einer Reihe "hintereinandergeschalteter" Zulieferer (sog. Lieferketten) zu arbeiten. Die in die Lieferkette eingebundenen Unternehmen sind über vor- und nachgelagerte Verbindungen an den verschiedenen Prozessen und Tätigkeiten der Wertschöpfung in Form von Forschung und Entwicklung, Herstellung von Produkten und begleitenden Dienstleistungen für den Hersteller des Endprodukts beteiligt.

Derartige Lieferketten finden sich insbesondere in der Automobilindustrie, in der Module und Bauteile technisch immer komplexer werden und Automobilhersteller (Original Equipment Manufacturer, OEM) in zunehmendem Umfang Wertschöpfungsanteile auf ihre jeweiligen Zulieferer verlagern. In Verbindung mit einem fortschreitenden Konzentrationsprozess in der Zulieferindustrie haben global aufgestellte Zulieferer, aber auch stark spezialisierte Nischenanbieter erheblich an Bedeutung gewonnen.

Gleichzeitig werden die Lieferbeziehungen durch die steigende gegenseitige Abhängigkeit, die immer kürzer werdenden Innovationszyklen sowie den durch den globalen Wettbewerbsdruck gestiegenen Druck, effizient und kostengünstig zu produzieren, mitunter stark belastet. Die jüngsten Krisen in verschiedenen Bereichen der Automobilindustrie haben dies noch verstärkt.

Üblicherweise werden Meinungsverschiedenheiten bzw. Streitigkeiten in Lieferbeziehungen in der Automobilindustrie zu einem großen Teil einvernehmlich kommerziell beigelegt. Aufgrund der engen gegenseitigen Verflechtungen hat regelmäßig keine der Parteien Interesse an gerichtlichen Auseinandersetzungen.

Seit einiger Zeit ist jedoch eine zunehmende Bereitschaft zu beobachten, derartige Auseinandersetzungen gegebenenfalls auch in streitigen Verfahren vor Gerichten oder Schiedsgerichten entscheiden zu lassen. Die Ursachen dafür sind vielfältig. Neben den schon erwähnten Veränderungen in den Lieferbeziehungen tragen auch der zunehmend globale Wettbewerb sowie die Regulierungspraxis der Haftpflichtversicherer dazu bei. Viele der Streitigkeiten betreffen die Abwicklung von Mängeln oder Vertragsneueinandersetzungen oder -beendigungen.

In diesem Zusammenhang stellt sich regelmäßig gerade im Rahmen von grenzüberschreitenden Vertragsbeziehungen auch die Frage nach dem jeweils geeigneten Streitbeilegungsmechanismus. Zu letzterem sollen nachfolgend einige Erwägungen und Optionen dargestellt werden.

Hintergrund der Streitigkeiten

Fehler, die im Rahmen des Wertschöpfungsprozesses gemacht werden, treten mitunter erst am Schluss der Fertigung eines Automobils zutage oder gar im Feld, wenn das Automobil bereits an den Endkunden ausgeliefert ist. Je später in der Lieferkette ein solcher Mangel entdeckt wird, umso höher sind typischerweise die Kosten, die mit Auffinden und Ausbau des mangelhaften Bauteils verbunden sind. Die in der Automobilindustrie übliche Vorgehensweise bei der Schadensabwicklung ist dann, den Schaden entlang der Lieferkette wieder – in der Praxis meist anteilig – zurückzureichen und von dem jeweiligen Vorlieferanten Ersatz der Kosten und entstandenen Schäden zu verlangen. In vielen Fällen führt dies dazu, dass solche Ansprüche international geltend zu machen und durchzusetzen sind.

Auseinandersetzungen ergeben sich häufig auch im Zusammenhang mit der Beendigung oder Umstrukturierung bzw. Neuverhandlung einer Geschäftsbeziehung. So kommt es vor, dass Zulieferunternehmen im Rahmen derartiger Diskussionen bzw. Verhandlungen damit drohen, ihre Leistung "zurückzubehalten", also die Belieferung auszusetzen bzw. einzustellen bis ein Einvernehmen über bestimmte Preise oder Lieferbedingungen gefunden ist. Führen derartige Lieferunterbrechungen zu einem Produktionsstopp beim OEM, kann dies schnell zu hohen Schäden führen. Dies gilt vor allem, soweit Produktionslinien in Vollast laufen und eine Produktion daher allenfalls noch eingeschränkt nachgeholt werden kann.

Umgekehrt kann für einen Zulieferer die Ankündigung des von ihm belieferten Geschäftspartners, dass die entsprechenden Bauteile demnächst nicht oder nur noch in deutlich geringerem Umfang abgenommen werden, zu existenzbedrohenden Folgen führen.

Die richtige Gestaltung des Streitbeilegungsmechanismus

Die effektive Beilegung derartiger Streitigkeiten in der Lieferkette stellt gerade im internationalen Umfeld komplexe Anforderungen an die Gestaltung einer Streitbeilegungsklausel.

Vorschaltung einer verpflichtenden Verhandlung bzw. Mediation?

Zunächst ist zu erwägen, ob im Rahmen der Streitbeilegungsklausel nochmals die Durchführung einer Verhandlung oder Mediation vor Beginn des gerichtlichen Verfahrens vertraglich vereinbart werden soll. Angesichts der üblichen intensiven Verhandlungs- und



Karl Pörnbacher und Philipp Duncker

Karl Pörnbacher ist Partner bei Hogan Lovells und leitet dort die Schiedspraxis in Deutschland. Philipp Duncker ist Counsel in diesem Bereich. Die Autoren beraten und vertreten u.a. Automobilhersteller und -zulieferer bei Auseinandersetzungen in der Lieferkette.

Gesprächsbereitschaft in der Automobilzulieferindustrie dürften Verhandlungsklauseln verzichtbar sein. Ob Mediationsklauseln sinnvoll sind, ist vielfach eine Geschmacks- und Anschauungsfrage. Mediationen können (und sollten wann immer sinnvoll) auch ohne ausdrückliche Klausel spontan vorgeschlagen werden. Jedenfalls sollten sie so ausgestaltet sein, dass Mediationsklauseln einstweiligem Rechtsschutz nicht entgegenstehen, keine Fristen versäumt werden können und bei mangelndem Erfolg kurzfristig beendet werden können. In diesem Zusammenhang empfiehlt es sich, auf institutionelle Mediationsklauseln zurück zu greifen, deren Regelwerke entsprechende Regelungen enthalten.

Anforderungen an die Streitbeilegung

Bei Lieferantenstreitigkeiten spielen oft technisch hochkomplexe Fragen der Entwicklung und Produktion, die kommerzielle Ausgestaltung der Lieferbeziehung und die Verwendung von geschütztem Know-how eine Rolle. Gleichzeitig geht es regelmäßig um die Auslegung bestimmter vertraglicher Bestimmungen, die vor dem Hintergrund der Geschäftsbeziehung der Parteien und den Usancen der Automobilbranche zu interpretieren sind.

Insoweit ist zu erwägen, inwieweit es sinnvoll ist, diese Fragen bzw. Streitigkeiten nicht-öffentlich zu erörtern und von Experten, die mit den Besonderheiten in der Automobilbranche vertraut sind, entscheiden zu lassen. Vielfach liegt den Beteiligten gerade auch im Hinblick auf die engen Verflechtungen innerhalb der Automobilindustrie daran, langwierige, sich über mehrere Instanzen hinziehende Auseinandersetzungen zu vermeiden. Schließlich ist es oft notwendig, die entsprechenden Entscheidungen am Sitz des Vertragspartners in einer anderen Jurisdiktion durchsetzen zu können, weil die jeweiligen Vertragspartner nicht beide in Deutschland oder innerhalb der EU ansässig sind.

Bei drohenden Liefer- oder Abnahmeverweigerungen kommt noch ein besonderes Eilbedürfnis dazu. Um größere Schäden zu vermeiden, ist es notwendig, vorläufigen Rechtsschutz innerhalb kurzer Zeit, idealerweise weniger Tage erlangen zu können.

Mögliche Gestaltungsoptionen

Staatliche Gerichtsverfahren sind in aller Regel öffentlich, so dass (potentielle) Wettbewerber oder die Presse den mündlichen Verhandlungen beiwohnen und gerichtliche Entscheidungen veröffentlicht bzw. eingesehen werden können. Urteile deutscher Gerichte sind zwar innerhalb der EU ohne größeren Aufwand vollstreckbar, jenseits der EU jedoch in vielen Staaten oft nicht

oder nur eingeschränkt bzw. nach längeren Verfahren. Gerichtsverfahren finden selbstverständlich immer in der jeweiligen Landessprache statt; fremdsprachliche Dokumente (wie z.B. technische Spezifikationen) müssen daher regelmäßig übersetzt werden. Gerichtsverfahren sind schließlich grundsätzlich mehrinstanzlich und dauern im internationalen Vergleich oft erheblich länger als dies in Deutschland der Fall ist. Schließlich sollte in Gerichtsverfahren soweit wie möglich das Recht des Gerichtsstaates Anwendung finden, da staatliche Richter kaum Kenntnis ausländischer Rechtsordnungen haben.

Gerade im internationalen Rechtsverkehr stellen Schiedsverfahren eine regelmäßige Alternative zu staatlichen Gerichten dar, die einige Vorteile aufweist. Zu den wichtigsten gehört, dass sie die einzige Möglichkeit bieten, Schiedssprüche praktisch weltweit grenzüberschreitend durchzusetzen. Schiedsverfahren und Schiedssprüche sind zudem nichtöffentlich bzw. vertraulich. Schiedsverfahren sind grundsätzlich eininstanzlich und damit in der Regel schneller als ein mehrinstanzliches Verfahren vor staatlichen Gerichten. Besteht besondere Eilbedürftigkeit, können die Parteien darüber hinaus die Anwendung sogenannter beschleunigter Verfahren vereinbaren oder auf einstweiligen Rechtsschutz vor Schiedsgerichten bzw. staatlichen Gerichten zurückgreifen.

Schließlich können Schiedsverfahren einen akzeptablen Kompromiss darstellen, der beispielsweise erlaubt, statt Verfahren vor staatlichen Gerichten (z.B. in China oder Mexiko) einen neutralen Gerichtsstand zu vereinbaren mit einem Schiedsgericht, bei dem die Schiedsrichter von beiden Parteien benannt sind, das in einer Sprache und nach Regeln verhandelt, die für beide Parteien verständlich bzw. akzeptabel sind und dessen Schiedsspruch (anders als z.B. ein deutsches Urteil) in allen beteiligten Staaten vollstreckt werden kann. Schließlich können Schiedsrichter ausgewählt werden, die über die notwendige rechtliche, technische und/oder kommerzielle Expertise verfügen.

Ein wichtiger Punkt bei der Ausgestaltung ist die Frage, inwieweit im Schadensfall Dritte, die z.B. für den Mangel in Regress genommen werden sollen, an einem Rechtsstreit beteiligt werden sollen. Dies kann sinnvoll sein, um nicht mehrere Prozesse mit der Gefahr widersprechender Entscheidungen führen zu müssen. Da Grundlage eines Schiedsverfahrens eine entsprechende Vereinbarung bzw. Schiedsklausel ist, erfordert die Einbeziehung Dritter die Vereinbarung entsprechender Schiedsklauseln in den verschiedenen Verträgen entlang der Lieferkette, die es ermöglichen, Streitige Fragen zwischen allen Beteiligten

in einem einzigen Verfahren zu entscheiden. Einige Institutionen sehen dafür besonders geeignete Verfahrensregeln vor. Gleichzeitig besteht dadurch die Möglichkeit, den grenzüberschreitenden Rückgriff auch gegenüber Geschäftspartnern außerhalb der EU relativ problemlos zu regeln.

Rechtsschutz in Eilverfahren

Besondere Anforderungen stellt die Notwendigkeit, in manchen Situationen innerhalb sehr kurzer Zeit eine (vorläufige) Entscheidung zu erhalten, um weitere u.U. irreversible Schäden zu vermeiden. Dies wird oft bei drohenden Liefer- oder Abnahmeverweigerungen relevant, bei denen es notwendig ist, vorläufigen Rechtsschutz innerhalb kurzer Zeit, idealerweise weniger Tage, erlangen zu können.

In Deutschland wie in vielen anderen Staaten mit einer ähnlich gut funktionierenden Justiz sind staatliche Gerichte üblicherweise in der Lage, im Wege des sog. einstweiligen Rechtsschutzes über besonders dringliche Ansprüche sehr kurzfristig, d.h. innerhalb weniger Stunden oder Tage zu entscheiden. Allerdings sind die Voraussetzungen regelmäßig hoch, unter denen ein staatliches Gericht beispielsweise einen Zulieferer im Wege des einstweiligen Rechtsschutzes verpflichtet, Bauteile entgegen dessen Androhung einer Lieferunterbrechung weiter zu liefern, oder aber einen OEM verpflichtet, gelieferte Bauteile weiter abzurufen und zu bezahlen. Durch den einstweiligen Rechtsschutz, in dem die zugrundeliegenden Fragen nur summarisch geprüft werden können, sollen regelmäßig keine endgültigen Entscheidungen getroffen werden. Darüber hinaus ist die grenzüberschreitende Vollstreckung von im einstweiligen Rechtsschutz ergangenen Entscheidungen insbesondere außerhalb der EU-Staaten sehr eingeschränkt.

Traditionell waren Schiedsgerichte für besonders eilige Entscheidungen eher schlecht geeignet, insbesondere weil vor Beginn der Verfahren das Schiedsgericht erst konstituiert, d.h. dessen Mitglieder in der Regel von den Parteien benannt werden müssen.

Um diesem Problem abzuwehren, haben verschiedene Schiedsinstitutionen besondere beschleunigte Verfahren und den sog. Eilschiedsrichter (*emergency*

arbitrator) eingeführt.

In den beschleunigten Verfahren ist vorgesehen, dass sie grundsätzlich nur einen bestimmten Zeitraum, regelmäßig sechs Monate dauern dürfen. Dies kann mitunter sehr attraktiv sein, erfordert aber eine sehr gute Vorbereitung und zügige Bearbeitung.

Für die noch dringenderen Entscheidungen empfiehlt sich die Vereinbarung eines Eilschiedsrichters, der ähnlich wie im deutschen Recht vorläufige Entscheidungen innerhalb weniger Tage erlassen kann. Der besondere Charme dieser Lösung besteht darin, dass die Parteien bei Vertragsschluss ausdrücklich regeln können, welche Befugnisse dieser Eilschiedsrichter haben soll. So kann ausdrücklich vorgesehen werden, dass er u.a. die Fortsetzung der Belieferung (oder Abnahme) u.U. gegen entsprechende Sicherheitsleistungen anordnen kann. Einige moderne Schiedsordnungen wie die der ICC sehen die Möglichkeit eines Verfahrens vor dem Eilschiedsrichter ausdrücklich vor.

Zu beachten ist, dass derartige Eilmaßnahmen auch bei Schiedsverfahren nur eingeschränkt grenzüberschreitend vollstreckbar sind. Dieses Problem kann man in bestimmten Konstellationen z.B. durch die Vereinbarung des Sitzes des Schiedsgerichts reduzieren oder die Parteien können im Vertrag entsprechende Sanktionen (z.B. hohe Vertragsstrafen) bei der Nichteinhaltung einstweiliger Anordnungen des Schiedsgerichts vereinbaren, die für den Unterlegenen u.U. Anreiz zur Befolgung bieten können.





ICC-Handlungsempfehlungen im Bereich Compliance

Unterstützung von Unternehmen für Unternehmen

Es ist noch nicht allzu lange her, dass der Begriff „Compliance“ im deutschen Sprachgebrauch weitgehend unbekannt war. Heute ist dieser hingegen in aller Munde und dies nicht nur aus Sorge vor Reputationsschäden oder empfindlichen Geldbußen. Vielmehr haben steigende regulative Anforderungen an die Unternehmen in den letzten Jahren dazu geführt, dass das Bewusstsein für und der Bedarf an unternehmensinternen Verhaltensregeln deutlich gestiegen ist. Nicht mehr nur die großen, sondern zunehmend auch die mittelständischen Unternehmen setzen sich mit der Frage der unternehmenseigenen Compliance intensiv auseinander. Dabei steht der Begriff „Compliance“ für mehr als die bloße Befolgung nationaler und internationaler Gesetze, Richtlinien und Verordnungen: Es geht um die Verankerung einer nachhaltigen, wertorientierten Unternehmenskultur, mit deren Entwicklung vielfältige Chancen für ein Unternehmen verbunden sind.



Daran knüpft die Internationale Handelskammer (ICC) an und bietet Unternehmen aller Größenordnungen konkrete Hilfestellung beim Aufbau und der Weiterentwicklung von Compliance-Programmen. Die ICC will mit dazu beitragen, dass weltweit einheitliche Standards auf einem hohen Niveau bei der Einhaltung von Compliance-Vorgaben umgesetzt werden. Seit über 30 Jahren entwickelt die ICC praxisnahe Leitfäden und Handlungsempfehlungen für Unternehmen – gestützt auf die Expertise anerkannter Compliance-Spezialisten aus weltweit tätigen ICC-Mitgliedsunternehmen. Die Leitfäden und Empfehlungen richten sich ausdrücklich auch an kleinere und mittlere Unternehmen und berücksichtigen dabei deren begrenzte Ressourcen bei der Umsetzung von Compliance-Maßnahmen.

Praxisnaher Einstieg

Das im April 2015 veröffentlichte *ICC SME Toolkit* bietet mittelständischen Unternehmen einen praxisnahen Einstieg in das Thema „Compliance in wettbewerbsrechtlichen Fragen“. Seine benutzerfreundliche und anschauliche Aufbereitung ermöglicht es Unternehmen, grundlegende Risiken für das eigene Unternehmen frühzeitig zu erkennen und bestehende Strukturen zu verstärken und auszubauen.

Das *ICC SME Toolkit* basiert auf dem ausführlicheren *ICC Toolkit zur kartellrechtlichen Compliance*. Dieses unterstützt Unternehmen aller Größenordnungen dabei, interne Compliance-Programme einzurichten oder auszubauen, um Verstöße gegen das Kartellrecht- und Wettbewerbsrecht zu verhindern. Struktur und Organisation, Berichterstattung an die Führungsebene, Risikomanagement, Schulungen, Whistleblowing, interne Untersuchungen und Compliance-Anreize sind nur einige Schlagworte, die das *ICC Toolkit zur kartellrechtlichen Compliance* behandelt.

Um dem Toolkit im deutschsprachigen Raum zu einer breiten Anwendung zu verhelfen, wurde es von ICC Germany im Januar 2015 mit Unterstützung von Deutsche Telekom AG im Rahmen eines eintägigen Workshops präsentiert. Die Veranstaltung informierte über die verschiedenen Aspekte einer kartellrechtlichen Compliance und bot den Teilnehmern die Möglichkeit, mit Fachleuten aus dem Bundeskartellamt, global tätigen Unternehmen und Kanzleien praxisorientiert Herausforderungen und konkrete Lösungsansätze zu diskutieren.

Handlungsempfehlungen zur Korruptionsbekämpfung

Die beiden genannten ICC-Toolkits können kostenlos unter www.iccgermany.de heruntergeladen werden. Sie sind Teil eines größeren Engagements der ICC, zu dem auch die Aktivitäten zur Korruptionsbekämpfung gehören. Bereits 1977 veröffentlichte die ICC ihren ersten *Bericht über Erpressung und Bestechung im internationalen Geschäftsverkehr*; er enthielt die *Rules of Conduct to Combat Extortion and Bribery*, die die ICC weltweit zur freiwilligen Anwendung empfahl. Die ICC hat diese Handlungsempfehlungen zuletzt im Jahr 2011 überarbeitet und der geltenden Rechtsprechung sowie den Entwicklungen innerhalb der Wirtschaft angepasst (*ICC Rules on Combating Corruption*).

Hinzu kommen weitere praxisnahe Leitfäden, wie die Empfehlungen der ICC zu Geschenken und Einladungen (*ICC Guidelines on Gifts and Hospitality*), eine mehrseitige Anti-Korruptions-Klausel zur Aufnahme in Handelsverträge (*ICC Anti-corruption Clause*) sowie einen Anti-Korruptionsleitfaden von Praktikern für Praktiker (*Ethics and Compliance Training Handbook*). Letzteren hat ICC Germany im Rahmen eines ganztägigen Anti-Korruptions-Workshops mit Unterstützung von Linklaters LLP im Juni 2014 vorgestellt. Die Durchführung weiterer Workshops und Seminare in den Bereichen Anti-Korruption und Anti-Trust ist geplant, über entsprechende neue Termine wird ICC Germany frühzeitig informieren.

Politische Interessenvertretung durch die ICC

Neben den genannten Aktivitäten im Bereich der Selbstregulierung spielt die politische Interessenvertretung der ICC auf nationaler und internationaler Ebene eine zunehmend wichtige Rolle bei der Korruptionsbekämpfung. So hat sich ICC Germany in Deutschland gegenüber Abgeordneten des Bundestags und Vertretern der Bundesregierung lange Jahre für die Ratifizierung der UN-Konvention gegen Korruption (UNCAC) in Deutschland eingesetzt, mit Erfolg: Die Ratifizierung der Konvention durch die deutsche Bundesregierung ist im November 2014 endlich erfolgt.



Oliver Wieck

Oliver Wieck ist Generalsekretär der Internationalen Handelskammer (ICC) Deutschland. Zudem ist er Mitglied des Aufsichtsrats der ICC Academy. Darüber hinaus veröffentlicht er regelmäßig als Autor in der außenwirtschaftlichen Fachzeitschrift AW Prax.

Mitglied werden

Die Internationale Handelskammer (International Chamber of Commerce - ICC) mit Hauptsitz in Paris fördert offene Märkte und fairen Wettbewerb. Die ICC repräsentiert branchenübergreifend die Interessen von Mitgliedsunternehmen aus rund 130 Ländern.

Vorteile einer Mitgliedschaft

Als Mitglied der ICC Germany sind Sie Teil der weltweit größten privatrechtlich organisierten Vertretung der globalen Wirtschaft. Damit haben Sie die Möglichkeit, zur Verbreitung von „best practice“ beizutragen und in einem internationalen Umfeld auf die Vorreiterrolle Ihres Unternehmens aufmerksam zu machen.

Sie **gestalten politische Rahmenbedingungen** mit, denn die ICC bietet Ihnen Mitarbeit und Unterstützung in folgenden Bereichen an:

- Bankenrecht und -praxis
- Corporate Responsibility und Anti-Korruption
- Digitale Wirtschaft
- Gewerbliche Schutzrechte
- Handels- und Investitionspolitik
- Handelsrecht und -praxis
- Marketing und Werbung
- Schiedsgerichtsbarkeit
- Steuerfragen
- Umwelt- und Energiepolitik
- Wettbewerbsrecht
- Zoll-, Transport- und Logistikthemen

Sie **leisten einen Beitrag zur Selbstregulierung der Wirtschaft** bei der Ausarbeitung weltweit anerkannter ICC-Regeln zur Gestaltung internationaler Geschäfte (z. B. Incoterms®, Akkreditiv-Richtlinien, Musterverträge), bei der Entwicklung globaler Verhaltensrichtlinien für verantwortungsvolles Unternehmenshandeln (Compliance, Corporate Responsibility, Nachhaltigkeit) sowie bei der Bekämpfung von Produktpiraterie, Finanz- und Internetbetrug.

Sie **wollen Ihr internationales Geschäft rechtlich absichern?** Vereinbaren Sie Schieds- und Mediationsklauseln der ICC in Ihren Handelsverträgen, nutzen Sie ICC-Fachseminare zu Schieds- und Mediationsthemen für Einsteiger und Fortgeschrittene und profitieren Sie von den Erfahrungen des renommierten Internationalen Schiedsgerichtshofs der ICC und einem breiten Fundus an erfahrenen Schiedsrichtern.

Unser Angebot für Sie

- Vertretung wirtschaftspolitischer Interessen auf globaler Ebene
- Abstimmung der spezifisch deutschen Interessen, Übermittlung der Positionen der ICC-Mitglieder an deutsche Entscheidungsträger
- Servicepool u.a. zu Incoterms®, Banken-Richtlinien für die Handelsfinanzierung, Netzwerk akkreditierter Rechtsberater zu ICC-Regelwerken
- Experten-Round Tables und Seminare zu ausgewählten Themen wie z.B. Finanzierung, Schiedsklauseln, Compliance (u. a. Anti-Korruption, Anti-Trust)
- Sonderkonditionen für Publikationen und Seminare
- Regelmäßige Mitglieder-Informationen durch ICC Germany (u. a. Newsletter)
- Veranstaltungen: ICC-Mitgliederversammlung mit Gastrednern; regelmäßige Parlamentarische Abende; Erfahrungsaustausch zwischen deutschen Delegierten



ICC Germany Twitter – Immer auf dem neuesten Stand



twitter.com/ICC_Germany

Besuchen Sie uns auf Twitter:
Erhalten Sie regelmäßig alle News rund um die Internationale Handelskammer (ICC) in 140 Zeichen und folgen Sie uns!

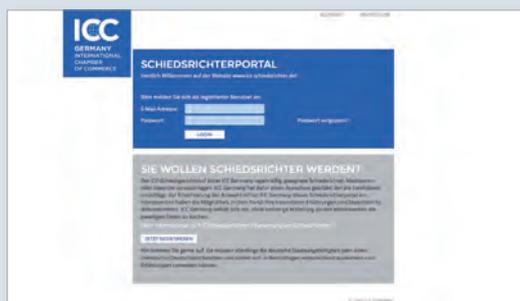
ICC Germany richtet Schiedsrichterportal ein

Online-Registrierung möglich

Der Internationale Schiedsgerichtshof der ICC in Paris bittet das deutsche Nationalkomitee regelmäßig, geeignete Schiedsrichter und Mediatoren für Streitigkeiten bzw. Schiedsverfahren vorzuschlagen. Um die Grundlage für die Entscheidungen des Schiedsrichterausschusses von ICC Germany zu erweitern und die Auswahl der Kandidaten zu erleichtern, hat ICC Germany nun unter www.icc-schiedsrichter.de ein Schiedsrichterportal eingerichtet.

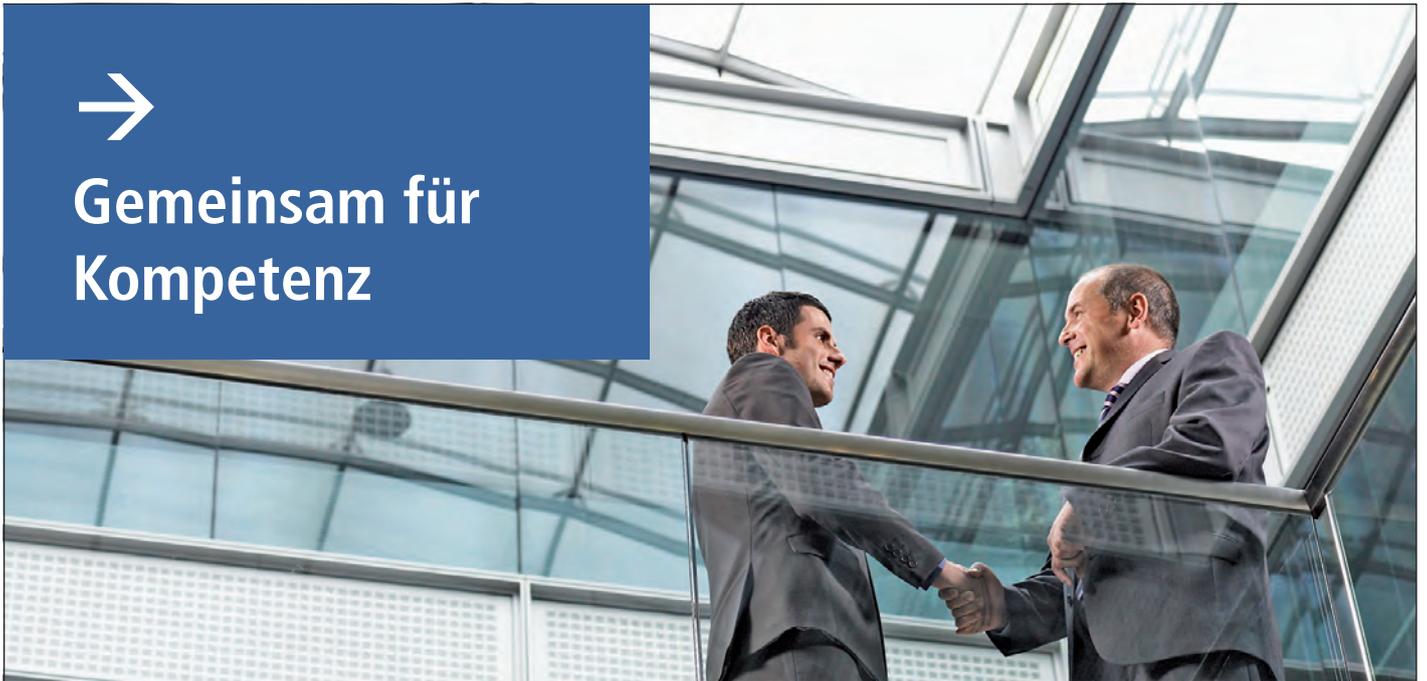
Interessenten mit deutscher Nationalität und alle Interessenten mit Dienstsitz in Deutschland können über das Portal ihre besonderen Erfahrungen und Expertisen registrieren. Je nach Anfrage aus Paris kommen sie in die engere Auswahl des ICC-Schiedsrichterausschusses, der auf dieser Grundlage anschließend dem

Internationalen Schiedsgerichtshof einen geeigneten Vorschlag unterbreitet. Anfragen aus Paris beziehen sich zunehmend auch auf die Benennung von Sachverständigen und Experten, auch diese können sich über das Portal registrieren.





Gemeinsam für Kompetenz



AdAR e.V.

Der Arbeitskreis deutscher Aufsichtsrat (AdAR) e.V. ist eine unabhängige Initiative zur nachhaltigen Unterstützung und weiteren Professionalisierung deutscher Aufsichtsräte. AdAR verbindet dabei die praktischen Bedürfnisse der Aufsichtsratsarbeit mit wissenschaftlicher Qualität unter Berücksichtigung der gesellschaftlichen Entwicklung.

Im Einklang mit den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex ist das Ziel von AdAR die Förderung einer professionellen, effektiven und gewissenhaften Aufsichtsratsarbeit zur Stärkung einer krisenresistenten, auf nachhaltiges Wachstum gerichteten und sich ihrer gesamtgesellschaftlichen Verantwortung bewussten Unternehmenskultur.

Das Leistungsspektrum von AdAR e.V. umfasst:

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

Ihre Vorteile:

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

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

Jedes ins Netzwerk eingebundene Mitglied erhält Zugriff auf eine umfangreiche Internet-Plattform mit ständig verfügbaren Inhalten zu aktuellen Fragen der Aufsichtstätigkeit. AdAR bietet darüber hinaus Schulungen und Veranstaltungen für Aufsichtsräte an, die gezielt auf Ihre Unternehmenssituation zugeschnitten sind.

Weitere Informationen finden Sie unter

www.adar.info



Arbeitskreis
deutscher Aufsichtsrat e.V.

Verstrickt im Export- und Zollrecht?

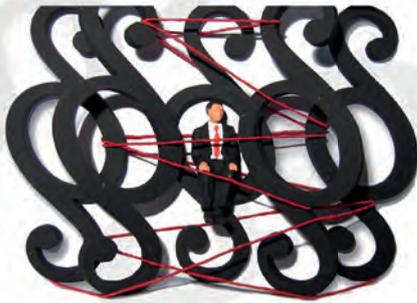
Wir helfen Ihnen durch den Paragraphendschungel!

Hohmann
Rechtsanwälte

Und unterstützen Sie in den Bereichen:

- EU- und US- Exportrecht
- EU- und US- Zollrecht
- Wirtschaftsstrafrecht (v. a. Export- und Zollverstöße)
- internationales Vertragsrecht
- internationales Vertriebsrecht, Exportfinanzierung, Außenhandelssteuerrecht
- internationale Gerichtsverfahren
- Stoffrecht (Lebensmittel- und Chemikalienrecht)
- sonstiges Wirtschaftsrecht (inkl. Kartell-, Datenschutz- und Verfassungsrecht).

Wir haben langjährige Erfahrung in diesen Rechtsgebieten und sehr gute Behördenkontakte.



„Verstrickt“ von Volker Kühn, (mit freundlicher Genehmigung der Hermann Krause Kunsthandel GmbH in Köln)

„Hohmann Rechtsanwälte hat sich insbesondere in ihrer außenhandelsrechtlichen Spezialisierung erfolgreich auf dem deutschen Rechtsdienstleistungsmarkt positioniert und profiliert. Ihr Beispiel zeigt, dass es auch als kleine Einheit in einer kleinen Stadt möglich ist, große Expertise zu entwickeln und anspruchsvolle Mandate zu akquirieren“ (*Nomos, Kanzleien in Deutschland*).

Hohmann Rechtsanwälte „profitiert von ihrer klaren Spezialisierung auf außenhandelsrechtliche Themen und wird inzwischen häufig empfohlen. Für die zunehmende Sensibilisierung auch mittelständischer Unternehmen hat die Kanzlei als eine von wenigen ein sehr zielgerichtetes Angebot entwickelt“, Anwalt Hohmann ist ein „führender Name für Exportkontrollrecht“ (*JuVe Handbuch Wirtschaftskanzleien*).

Ihre Ansprechpartner:

RA Dr. Harald Hohmann (Rechtsanwalt)
RA Dirk Hagemann (angestellter Rechtsanwalt)
RA Prof. Dr. Werner Meng (*Of Counsel*)

Die Kanzlei für deutsches und
internationales Wirtschaftsrecht

Hohmann Rechtsanwälte

Schlossgasse 2, D-63654 Büdingen

Tel.: +49 (0) 6042/ 95 67-0, Fax: +49 (0) 6042/ 95 67-67,

E-Mail: info@hohmann-rechtsanwaelte.com, www.hohmann-rechtsanwaelte.com

Kooperationspartner in: Bangkok, Brüssel, Miami, New York, New Delhi, Peking, Qingdao, Shanghai, Tokio, Washington DC

EY

Building a better
working world

Passt Ihre Unternehmensstrategie in die digitale Welt?

Digitale Geschäftsmodelle eröffnen Unternehmen ständig neue Chancen. Unsere Fachleute für Industrie 4.0, Internet der Dinge, Analytics und Cyber Security prüfen, ob ein Update Ihrer Unternehmensstrategie ein Leistungsplus verspricht. www.ey.com/digital

The better the question. The better the answer. The better the world works.



„EY“ und „wir“ beziehen sich auf alle deutschen Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited, einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach englischem Recht. ED Nons

Empfehlung der Redaktion:

„Kombinieren Sie doch mal *klassisch* mit *modern!*“

2 Dinge, die in Ihrer Abteilung Export/Zoll nicht fehlen sollten:



Print & CD-ROM

Konsults- und Mustervorschriften

Die „K und M“ sind seit 1920 das Standardwerk zum Thema Einfuhrbestimmungen, insbesondere von Drittstaaten! Auf über 600 Seiten finden Sie hier, was Sie sonst zeitaufwendig suchen: Einen Überblick über die wichtigsten benötigten **Warenbegleitpapiere**, ihre **Aufmachung, Verpackungs- und Markierungsvorschriften, Legalisierungsbestimmungen, Konsultsgebühren** ... für nahezu **alle Bestimmungsländer**. Vereinfachen und optimieren Sie jetzt Ihre Arbeitsabläufe und bestellen Sie direkt die neue, 41. Auflage! Weitere Informationen hierzu, eine Demo und Bestellmöglichkeiten finden Sie unter

www.mendel-verlag.de/kum

Das unabhängige Fachmagazin für die Außenwirtschaft!

Quartalsweise liefern die **Themenhefte FOREIGN TRADE** gebündelt aktuelle Informationen und relevante Neuigkeiten aus den Bereichen Zoll, Steuern, Warenursprung & Präferenzen, Exportkontrolle, neue IT-Verfahren u.v.m. Finden Sie hier **komplexe Fragestellungen, praktisches Insiderwissen** und **wichtige Hintergründe** klar und prägnant auf den Punkt gebracht. Für ein kostenloses Kennenlern-Exemplar senden Sie eine E-Mail mit dem Stichwort „ICC Germany-Magazin“ an info@mendel-verlag.de. Leseproben, Mediadaten und weitere Informationen finden Sie unter

www.mendel-verlag.de/foreigntrade

