

Compliance PLUS

ICC Germany-Magazin

3

Dezember 2016



Compliance PLUS

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

► schon ab € 39,-/Monat
(zzgl. MwSt., 6-Monats-Abo)

Verlag C.H.BECK oHG, Wilhelmstraße 9, 80801 München | 159763



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

facebook.com/beckonline | twitter.com/beckonlinede

INTERNATIONALE HANDELSGESCHÄFTE

Compliance im Außenhandel
Finanzierungen für den afrikanischen Markt

VERTRAGSGESTALTUNG

Schutz des Firmen-Knowhows
Discovery im Schiedsverfahren

GLOBALISIERUNG

Wirtschaft und Nachhaltigkeit
BEPS: Mehr internationale Steuergerechtigkeit?



Strategische Partner



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



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



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



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



TrustBills GmbH
Markus Wohlgeschaffen
Senior Vice President Product Management
Grosse Elbstrasse 86
22767 Hamburg



Oliver Wieck

Liebe Leserin, lieber Leser,

das Jahr neigt sich dem Ende zu und obwohl der deutsche Wohlstand zu einem großen Teil auf unserer Exportstärke beruht, ist auch hier in Deutschland die Skepsis gegenüber der Globalisierung groß. Diese Bedenken können überwunden werden, wenn in der Gesellschaft der konkrete wirtschaftliche Nutzen von Freihandelsabkommen wie TTIP erkannt, die Sorge vor einer tatsächlich/vermeintlich zunehmenden sozialen Ungleichheit genommen und Legitimation und Glaubwürdigkeit aller Beteiligten wiederhergestellt wird.

ICC Germany beteiligt sich an dem notwendigen gesellschaftlichen Dialog u.a. mit seiner Reihe „Globale Debatte“, die in diesem Jahr Mitte September mit Kanzleramtsminister Altmaier zum Thema „Wirtschaft und Nachhaltigkeit“ stattfand. In diese Ausgabe unseres Magazins haben wir einen Beitrag zur „Neuen Globalisierungsdebatte“ ebenso aufgenommen wie zum BEPS-Projekt, das zu einer globalen Steuergerechtigkeit führen soll. Der Beitrag zur „Green Economy“ macht deutlich, wie Wirtschaft und Gesellschaft mit den begrenzten Ressourcen unseres Planeten umgehen sollten.

Wir danken unseren Mitgliedern für ihre Anregungen und Beiträge. Mit einer Reihe von Ihnen haben wir nun ab dieser Ausgabe eine engere Zusammenarbeit beschlossen: Auf der gegenüberliegenden Seite finden Sie unsere „Strategischen Partner“, die dieses Magazin unterstützen und inhaltlich bereichern. Wäre eine strategische Partnerschaft auch für Sie interessant? Dann zögern Sie nicht, uns anzusprechen!

Oliver Wieck

Generalsekretär

Internationale Handelskammer (ICC) in Deutschland

Editorial



Nachhaltig Globalisieren

Jürgen Matthes Neue Globalisierungsdebatte	6
Wirtschaft und Nachhaltigkeit	8
Dr. Christian Kaeser BEPS in der Umsetzung	12
Joachim Ganse Green Economy im Fokus der Politik	16
> Interview Dr. Roland Münch „Mehr Trial and Error als Suche nach perfekter Lösung“	10



Internationale Handelsgeschäfte

Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff Compliance im Außenhandel	22
Dr. Bärbel Sachs US-Sanktionen für Nicht-US-Unternehmen	26
Erik Schäfer und Dr. Reinhard Fischer Know-how schützen	30
Kai Schwab Freihandelsabkommen in der praktischen Anwendung	38
Daniel Schmand Unausgeschöpftes Entwicklungspotenzial	40
Katharina Michael Volatilität in den Schwellenländern	44
> Interview Prof. Dr. Burghard Piltz Blick aus der Praxis	36
Jörg Hörster und Markus Wohlgeschaffen TrustBills: Digitaler Marktplatz für Handelsforderungen	48



Vertragsgestaltung und Streitbeteiligung

Dr. Patricia Nacimiento und Dr. Alessandro Covi Aufgepasst! Discovery im Schiedsverfahren	54
Prof. Dr. Ralf Leinemann Adjudikationsverfahren: Vorbild für Deutschland?	58
> Interview Alexis Mourre Mehr Transparenz und Diversität	50



ICC Germany intern

Editorial	3
Neue Bücher zu ICC-Regeln	37
ICC Germany intern	62
Veranstaltungen ICC Germany	63
ICC-Training Handelsfinanzierung	64
Ansprechpartner ICC Germany	66

ICC Germany Magazin
Dezember 2016

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

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

Chefredaktion
ICC Germany e.V.: Oliver Wieck

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

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

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

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

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

Anzeigenleitung
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 2015/2016.

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

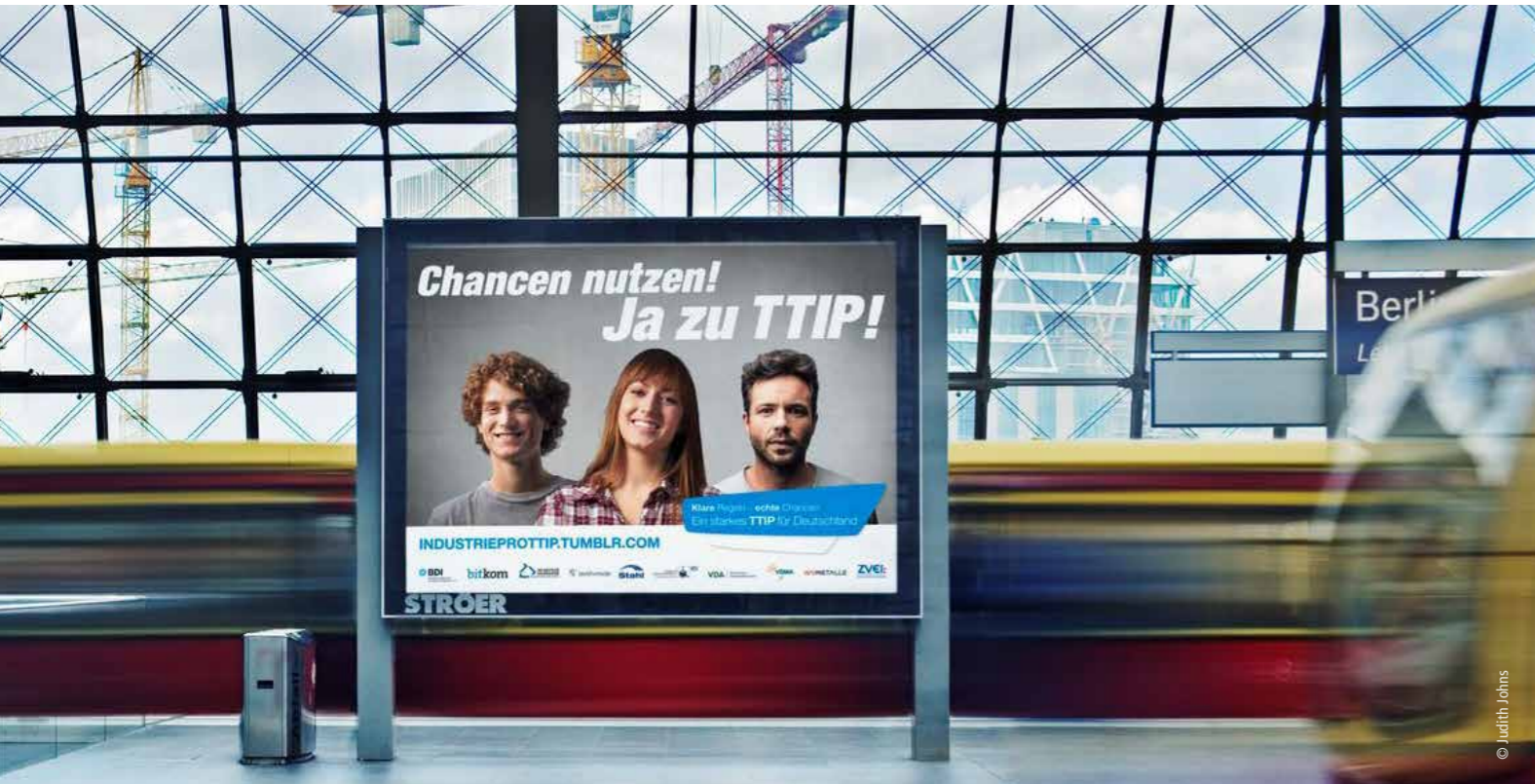
Druck
Appel & Klinger Druck und Medien GmbH,
Bahnhofstr. 3, 96277 Scheckenlohe

Titelbild:
© Harvepino - panthermedia.net

Neue Globalisierungsdebatte

Die Vorteile der Globalisierung sind groß, müssen aber besser verteilt werden

Die Wahlerfolge der Populisten in Europa und den USA haben eine neue Debatte über die Globalisierung entfacht. Doch die Chancen überwiegen weiterhin die Risiken. Abschottung und Protektionismus greifen um sich, sind jedoch die falsche Antwort.



Hintergrund

Die Wahlerfolge der Populisten in Europa und den USA werden von manchen Beobachtern auch mit einer fehlgeschlagenen Globalisierung und dem zunehmenden Widerstand der Wähler gegen offene Märkte begründet. Auch in Deutschland nimmt die Globalisierungs-Skepsis zu. Das zeigt eine Umfrage der Bertelsmann Stiftung: Demnach hat sich der lange Zeit sehr hohe Anteil der Deutschen, die Freihandel im Allgemeinen befürworten, von 88 Prozent im Jahr 2014 auf zuletzt 56 Prozent verringert. Die überzogen kritische Anti-TTIP-Kampagne war daran sicher nicht unbeteiligt. Doch auch Ängste im Kontext der Flüchtlingsdebatte und der zunehmenden Terrorgefahren spielen wohl eine Rolle. Bei den pauschalen Argumenten der neuen Globalisierungsskeptiker ist freilich Vorsicht geboten. Sie erfordern eine differenzierte Betrachtung.

Globalisierung in Gefahr

Das gilt umso mehr als die – letztlich schon seit der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise – kritischer gewordene Globalisierungsdiskussion bereits merkbare Folgen zeitigt. So greifen Tendenzen zur Renationalisierung und Abschottung bereits seit einiger Zeit um sich. Tatsächlich zeigt sich seit der Finanzkrise weltweit ein anhaltender Trend zu neuen Handelsbarrieren. Jüngst hat sich diese Tendenz noch weiter verschärft. So hat die Welthandelsorganisation (WTO) festgestellt, dass die G20-Staaten von Oktober 2015 bis Mai 2016 im Monatsdurchschnitt so viele neue protektionistische Maßnahmen eingeführt haben wie noch nie in dieser Dekade. Neben der wenig dynamisch wachsenden Weltwirtschaft trägt dieser neue Protektionismus wohl mit dazu bei, dass der Welthandel seit 2015 kaum noch zugelegt hat und die Direktinvestitionen in den

vergangenen Jahren rückläufig waren. Der säkulare Trend zur Globalisierung ist in dem kritischer gewordenen Umfeld inzwischen deutlich ins Stocken geraten.

Deutschland ist Globalisierungsgewinner

Dabei überrascht es, dass die Skepsis gegenüber der Globalisierung gerade hierzulande so stark um sich greift – ist Deutschland doch im Vergleich zu anderen großen Industrieländern ein sehr handelsoffenes Land, das mit seiner starken Exportorientierung besonders von den internationalen Absatzmärkten profitiert. Als Ausrüster der sich industrialisierenden Schwellenländer hat die deutsche Wirtschaft seit der Jahrtausendwende sehr stark an dem dynamischen Investitionszyklus in den Emerging Markets partizipieren können. Dieser Erfolg hat dazu beigetragen, dass es Deutschland seitdem wie kaum einem anderen entwickelten Land gelungen ist, seine Exportperformance weiter auszubauen und dies, obwohl China und andere Schwellenländer massiv auf den Weltmarkt drängen.

Doch neben dem Exporterfolg liegen die Vorteile der Globalisierung vor allem darin, dass Verbraucher durch niedrigere Preise und eine bessere Auswahl von der internationalen Arbeitsteilung profitieren können. Hierzu tragen die Spezialisierung der Länder gemäß komparativer Vorteile und Größeneffekten in der Produktion ebenso bei wie eine höhere Wettbewerbsintensität, die zu mehr Kosteneffizienz, Innovation und Kundenorientierung zwingt. Der Preisvorteil der Globalisierung lässt sich für Deutschland anschaulich belegen: Die Importpreise sind hierzulande seit der Wiedervereinigung mit insgesamt knapp 5 Prozent kaum gestiegen, während die Preise privater Konsumausgaben zwischen 1991 bis 2015 um über 41 Prozent sehr viel deutlicher zugelegt haben. Die preisdämpfende Wirkung der Globalisierung lässt die Realeinkommen und damit die Kaufkraft steigen. Für einen Herrenanzug oder ein Paar Damenschuhe muss ein deutscher Durchschnittsverdiener heute rund ein Drittel weniger lange arbeiten als 1991.

Globalisierungsverlierer nicht vernachlässigen

Diese klaren gesamtwirtschaftlichen Vorteile der Globalisierung dürfen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass es auch Verlierer gibt. Besonders die geringqualifizierten Industriebeschäftigten haben die stark gestiegene Niedriglohnkonkurrenz zu spüren bekommen, die der Eintritt Chinas, Indiens und Osteuropas in den Weltmarkt mit sich brachte. Die Wirtschaftspolitik kann und muss dafür sorgen, dass auch die Verlierer der Globalisierung aufgefangen und in die Lage versetzt

werden, eine neue und möglichst gute Beschäftigung zu finden. Das ist vor allem in den USA viel zu wenig geschehen, wie jüngere Studien zeigen. Daher darf es nicht verwundern, dass die Protektions-Tiraden Donald Trumps in Ohio und in anderen einst prosperierenden US-Industrieregionen Zuspruch fanden.

Deutschland schneidet hier wesentlich besser ab. Anders als in den USA haben die Industriebeschäftigten in Deutschland insgesamt von der Globalisierung profitiert. Dabei haben die exportbedingten Lohnzuwächse die importkonkurrenzbedingten Lohnneinbußen deutlich überwogen, wie eine jüngere Studie zeigt. Doch auch hierzulande gibt es unter den Industriebeschäftigten zweifellos Globalisierungsverlierer, die vorübergehende Lohn- und Arbeitsplatzneinbußen hinnehmen mussten.



Jürgen Matthes

ist Leiter Internationale Wirtschaftsordnung und Konjunktur im Institut der deutschen Wirtschaft Köln. Als Senior Economist beschäftigt er sich seit Jahren intensiv mit Themen wie Globalisierung, Handelspolitik, Euro-Schuldenkrise, internationaler Wettbewerbsfähigkeit und Strukturwandel.

Fazit

Die Wirtschaftspolitik muss auf diese Gemengelage in zweifacher Weise reagieren. Zum einen sollte sie protektionistischen Forderungen widerstehen sowie die Märkte offenhalten und wachstums- und wettbewerbsförderliche Rahmenbedingungen bieten. Zum anderen muss sie potenzielle Globalisierungsverlierer ausreichend in den Blick nehmen. Hierzu gehört ein effektives soziales Netz, das auf Fördern und Fordern (Flexicurity) aufbaut sowie Mobilitätshilfen und -anreize umfasst. Vor allem aber sind umfassende Bildungsangebote für jedes Lebensalter entscheidend dafür, dass sich die Arbeitnehmer besser an die globalisierungsbedingten (und insgesamt wohlfahrtserhöhenden!) Veränderungen anpassen können.



Wirtschaft und Nachhaltigkeit

Am 20. September 2016 organisierte ICC Germany gemeinsam mit dem DIHK eine Globale Debatte zum Thema „Wirtschaft und Nachhaltigkeit“. Vor rund 120 Teilnehmern aus Bundestag, Ministerien, Wirtschaft und Medien diskutierte ein hochkarätig besetztes Panel im Haus der deutschen Wirtschaft über nachhaltiges Wirtschaften.



v.l.n.r.: Dr. Ralf Thomas, Finanzvorstand der Siemens AG, Dr. Werner Brandt, ICC Germany-Präsident, Bundesminister Peter Altmaier

werden könne. Konsens herrschte auf allen Seiten, dass wirtschaftliches Wachstum künftig ohne Belastung der Umwelt erfolgen müsse. Dies setze eine effizientere Nutzung von Ressourcen voraus. Eine wichtige Rolle spiele dabei die Digitalisierung, hier müssten dringend die Rahmenbedingungen für Innovation verbessert werden. Die Vertreter der Wirtschaft mahnten eine stärkere Risikobereitschaft und eine so genannte „Fast-Failure-Kultur“ an. Es dürfe nicht sein, dass bei

wichtigen Zukunftstechnologien oder dem Datenschutz einseitig nur auf die Risiken geschaut und die Chancen außer Acht gelassen würden.

Zum Schluss gab Kanzleramtschef Altmaier noch einen Ausblick auf den deutschen G20-Vorsitz im kommenden Jahr, ein Schwerpunkt sei der Bereich Nachhaltigkeit und Digitalisierung. Hier verfüge Deutschland auch über umfangreiche Best-Practice.



Peter Terium, Vorstandsvorsitzender der RWE AG und innogy SE, und Ralf Fücks, Vorstand der Heinrich-Böll-Stiftung

Key-Note Speaker Bundesminister und Chef des Bundeskanzleramts Peter Altmaier



Markus Beumer, ICC Germany-Vizepräsident, und Dr. Volker Treier, Mitglied der DIHK-Hauptgeschäftsführung

Nach der Begrüßung durch den DIHK-Präsidenten Dr. Eric Schweitzer betonte Kanzleramtschef Altmaier in seiner Key-Note, dass Politik und Wirtschaft gleichermaßen gefordert seien, die Ziele der Nachhaltigkeit umzusetzen. Im Bereich Klimaschutz nehme Deutschland heute schon eine Vorreiterrolle ein. Aufgabe der Politik sei es, ein Global Level Playing Field sicherzustellen.

Dr. Werner Brandt, Präsident von ICC Germany, wies darauf hin, dass heute viele Unternehmen Nachhaltigkeit in ihren Geschäftsmodellen verankert hätten. Die ICC habe dies bereits 1992 in ihrer Business Charter for Sustainable Development in Rio gefordert. Dr. Ralf Thomas, Finanzvorstand der Siemens AG, erläuterte, dass sein Unternehmen rund 40 Prozent des Umsatzes mit nachhaltigen Produkten erziele. Peter Terium, Vorstandsvorsitzender der RWE AG und innogy SE, hob die Rolle der regenerativen Energien hervor. Intelligente Netze und neue Speichertechnologien würden künftig eine effizientere Nutzung von Ressourcen ermöglichen. Ralf Fücks, Vorstand der Heinrich-Böll-Stiftung, betonte, dass mehr Nachhaltigkeit nur mit den Regeln der Marktwirtschaft erreicht

© ICC Germany/Christian Kruppa



TrustBills

Ihre Vorteile

- kürzere DSO
- weniger Working Capital-Bedarf
- geringere Kapitalkosten
- verkürzte Bilanz, bessere Kapitalkennzahlen

So schließt sich der Forderungskreis

1. Rechnungen hochladen
2. Handelsforderungen verauktionieren und bilanzentlastend still oder offen abtreten
3. Auktionspreis zu 100% sofort einnehmen



Schnell. Sicher. Einfach.

„Mehr *Trial and Error* als Suche nach perfekter Lösung“

Interview mit Dr. Roland Münch, CEO von Voith Digital Solutions

Das Internet der Dinge verändert den Alltag und die Produktionsprozesse in der Industrie. Wirtschaft und Politik sind sich darin einig, den Wandel aktiv mitzugestalten. Wir haben nachgefragt bei Dr. Roland Münch, Präsidiumsmitglied von ICC Germany, worauf es dabei ankommen wird. Voith Digital Solutions entwickelt sämtliche Kompetenzen von Voith in den Bereichen Automatisierung, Software, IT, Digitalisierung und Sensorik weiter und ist für alle Venture- und Start-up-Aktivitäten des Konzerns verantwortlich.



Dr. Roland Münch, CEO von Voith Digital Solutions und Präsidiumsmitglied von ICC Germany

ICC-Magazin: Wie würden Sie Industrie 4.0 – Vernetzung der Industrie und Internet der Dinge – definieren und was sind die Herausforderungen?

Münch: Die Digitalisierung in unseren Industrieunternehmen wird tiefgreifende Veränderungen mit sich bringen. Grundsätzlich sehe ich zwei große Themen, an denen wir arbeiten müssen: Einerseits die unternehmensinternen Abläufe und Prozesse wie eine effizientere Produktion. Andererseits wird sich die Zusammenarbeit mit unseren Kunden verändern und neue Geschäftsmodelle mit einem starken Servicecharakter werden entstehen. Somit werden nahezu alle Unternehmensbereiche betroffen sein, von der Entwicklung über die Produktion und den Service bis hin zum Vertrieb. Wenn man dies zu Ende denkt, kommt man unweigerlich zu dem Schluss, dass die Digitalisierung auch die Art unserer Zusammenarbeit ändern wird.

ICC-Magazin: Was bedeutet Industrie 4.0 ganz konkret für Ihr Unternehmen?

Münch: Wir bei Voith wollen und werden hier kein Mitläufer sein, sondern werden die digitale Transformation aktiv mitgestalten. Wir sind ein Unternehmen mit einer bald 150-jährigen Tradition, das tiefgreifendes Wissen und viel Erfahrung in den Märkten Energie/Wasserkraft, Papiermaschinen und Antrieben hat. In wenigen Jahren wollen wir ein ähnlich starker Name im Bereich digitaler Lösungen für die Industrie sein.

ICC-Magazin: Sind die Fähigkeiten des deutschen Mittelstandes – höchste technische Leistungen in Nischenmärkten – eher Chance oder Herausforderung?

Münch: Das ist ganz klar eine große Chance! Denn ich glaube, dass die Umsetzung der Gedanken von Industrie 4.0 oder Internet der Dinge dann besonders effizient gelingt, wenn Domänen- oder Prozesswissen mit neuester IT- und Kommunikationstechnik kombiniert werden. Deutschland ist traditionell stark im Maschinenbau und in industrienahen Hi-Tech-Bereichen. Und diese Maschinen und Produkte wird es auch in Zukunft nach wie vor geben. Zudem ist unsere Wirtschaft im Hinblick auf Automatisierung führend. Wir haben mit diesem Produkt- und Prozesswissen also beste Grundvoraussetzungen, auf die wir bauen können: Die Produkte, industriellen Systeme und Technologien, die wir in Deutschland in unseren Industrien als Weltmarktführer entwickeln, erproben, produzieren und perfektionieren, müssen wir nun intelligent miteinander vernetzen.

ICC-Magazin: Was bedeutet Vernetzung für deutsche Industrieunternehmen?

Münch: Dazu müssen wir mehr Know-How in modernen Datenaustauschtechnologien und Kommunikationstechniken aufbauen. Der IT-Anteil wird in unseren Branchen



© Chesky_W - istockphoto.com

damit unweigerlich steigen. Die Industrieunternehmen, die hier in der digitalen Transformation eine Schlüsselrolle übernehmen wollen, werden sich durch die höhere IT-Kompetenz stärker hin zu Softwarekonzernen entwickeln.

ICC-Magazin: Amazon-Tesla-Google: Verschlärt die deutsche Industrie die digitale Zukunft?

Münch: Das ist eine interessante Frage, die mich auch sehr beschäftigt. Wenn man den amerikanischen Weg des Internet of Things (IoT) betrachtet, stehen dort die Geschäftsmodelle im Vordergrund. Man sucht intensiv nach neuen Servicemodellen, für die der Kunde bereit ist zu bezahlen. Ohne Business Case wird normalerweise nicht in ein Projekt investiert. Und in der späteren Projektumsetzung steht das Vermarktungskonzept an erster Stelle. Das beinhaltet auch ein ständiges Verifizieren dieser Konzepte am Markt, um Fehlentwicklungen sehr früh zu erkennen. Der deutsche Ansatz Industrie 4.0 ist sehr stark technikgetrieben. Wir beschäftigen uns vorwiegend mit dem Thema, wie wir unsere Produktionslinien besser vernetzen können und Effizienzen in der Wertschöpfungskette, speziell der Fertigung heben können. Technische Lösungen wie Datenmodelle und Kommunikationsprotokolle stehen vielfach im Vordergrund. Und hier haben wir uns in der Tat eine führende Position erarbeitet.

ICC-Magazin: Was kann man von den Amerikanern lernen?

Münch: Von den Amerikanern müssen wir lernen, die Geschäftsmodelle stärker zu beachten und als treibende Kraft für Entwicklungen zu sehen. Das beinhaltet auch, Entwicklungsprojekte, die den gewünschten Erfolg beim Kunden nicht erzielen, schnell einzustellen und etwas Neues zu versuchen. Es ist etwas mehr „Trial and Error“ und nicht immer nur die Suche nach perfekten, lange erarbeiteten Lösungen. Was Voith betrifft: In unserem neuen Bereich Digital Solutions versuchen wir genau das. Wir sehen uns beeindruckende Geschäftskonzepte wie die von Tesla oder Amazon an und versuchen, ihre Grundgedanken bei uns umzusetzen. Gleichzeitig setzen wir auf unsere traditionellen Stärken: Wir sind ein Technologiekonzern mit hoher Engineering-Kompetenz. Wir werden auch in Zukunft erstklassige Maschinen und Anlagen entwickeln und produzieren, einschließlich Automation, Sensortechnologie und Datenanalyse. Es wird somit die Kombination

aus Anlagen, Know-How und neuen Servicemodellen sein, über die wir, wie viele andere deutsche Firmen, den Erfolg im Markt steigern können.

ICC-Magazin: Welche Standortvorteile hat Deutschland? Welche Rahmenbedingungen sollte die Politik bereitstellen, um Innovation noch besser zu ermöglichen?

Münch: Der Standort Deutschland bietet viele Vorteile: Da fällt mir zum einen der starke Mittelstand ein, der mit seiner Innovationskraft auf der Welt einmalig ist. Zum anderen haben wir hervorragend und umfassend ausgebildete Fachkräfte, verlässliche politische Rahmenbedingungen sowie eine gute Infrastruktur. Von der Politik wünschen wir uns, dass sie den Standort Deutschland weiter stärkt, indem sie weiterhin verlässliche Rahmenbedingungen für Investitionen und Wettbewerb schafft und in den zügigen Ausbau der Infrastrukturen sowie in die Bildungs- und Hochschulpolitik investiert. All das schafft ein gutes Klima für Neues. So entstehen Innovationen, wodurch Deutschland auch in Zukunft an der Spitze der Industrienationen stehen wird.

ICC-Magazin: Hierzulande wird nicht nur TTIP hinterfragt, sondern laut aktuellen Studien sinkt auch die Zustimmung für den Freihandel generell. Ihre Einschätzung?

Münch: Protektionismus ist keine Antwort auf die Chancen und Herausforderungen unserer Industrien im 21. Jahrhundert. Die Welt wächst zusammen. Deshalb setzen wir uns für offene Grenzen und freien Handel ein. Zudem glaube ich fest, dass Deutschland als sehr exportstarke Nation viel mehr zu gewinnen als zu verlieren hat.

Wir sind ein international tätiger Technologiekonzern, der in fünf Schlüsselmärkten – Energie, Öl & Gas, Papier, Rohstoffe, Transport & Automotive – aktiv ist und an mehr als 60 Standorten der Welt agiert. Da wird ganz schnell deutlich, wie wichtig für uns, aber auch für die gesamte deutsche Wirtschaft, offene Märkte sind.

ICC-Magazin: Wie wichtig sind die ICC-Standards wie Streitbeilegungsverfahren, Regeln für die Handelsfinanzierung oder die klassischen Incoterms® für Voith?

Münch: Die ICC-Standards haben einen hohen Stellenwert: Sie sind richtungsweisend und geben gute Orientierung im internationalen Geschäftsverkehr. Das ist wichtig für uns als weltweit agierender Technologiekonzern. Daher bin ich selbst auch im Präsidium von ICC Germany aktiv, damit die Prioritäten der deutschen Wirtschaft in der globalen ICC-Organisation angemessen gesetzt werden.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Digitale Wirtschaft: Oliver Wieck, Generalsekretär ICC Germany, S. 66

BEPS in der Umsetzung

Globale Steuergerechtigkeit für Staaten und Unternehmen

Das globale BEPS-Projekt der OECD/G20 soll zu einem gerechten Steuersystem beitragen. So nachvollziehbar das Ziel ist, Steuerlücken zu schließen, muss aber gleichzeitig auch eine ungerechtfertigte Doppelbesteuerung zu Lasten von Unternehmen vermieden werden. Der Artikel zeigt die zentralen Herausforderungen bei der Umsetzung von BEPS auf und nennt Lösungsvorschläge aus Sicht der Wirtschaft.



© Askold Romanov - istockphoto.com

Hintergrund

Mit ihren im Oktober 2015 veröffentlichten Berichten zur „Aushöhlung der Steuerbemessungsgrundlage und zu Gewinnverlagerungen“ (Base Erosion and Profit Shifting, BEPS) hat die OECD sich im Auftrag der G20-Staatengemeinschaft intensiv mit der Problematik legaler Steuergestaltungsmöglichkeiten befasst und die Schließung möglicher „Steuerlücken“ in Aussicht gestellt. Sie hat mit ihren 15 Aktionspunkten ein enormes Medienecho ausgelöst. Die teilweise geradezu hysterische, von einer sachlichen Debatte weit entfernte Reaktion in der medialen Öffentlichkeit war, gemessen an der enormen Bedeutung dieses Themas, nicht zielführend. Immerhin normiert der Gesetzgeber im Steuerrecht den Zugriff des Fiskus ins Portemonnaie des Steuerbürgers und damit den – direkt nach dem Strafrecht – zweit-schwersten Eingriff in die Privatsphäre seiner Bürger.

Stattdessen wäre eine nüchterne Herangehensweise sachdienlicher gewesen. Befremdlich waren insbesondere die von Presse und Politik vorgenommenen Verallgemeinerungen. Denn für die überwältigende Mehrheit der Unternehmen ist das Risiko von internationaler Doppelbesteuerung ein Massenphänomen, während die beständig angeprangerte Keimnalbesteuerung nur äußerst selten vorkommt. Es wäre daher besser gewesen, wenn sich die OECD/G20-Staatengemeinschaft intensiver mit der Vermeidung oder Beseitigung von Doppelbesteuerung befasst hätte, zumal die Umsetzung der Aktionspunkte – und der damit verbundene schärfere Zugriff der nationalen Fisci – weitere Doppelbesteuerung heraufbeschwören wird. Immerhin konnte die Internationale Handelskammer (ICC) erreichen, dass die Bekämpfung der Doppelbesteuerung, insbesondere unter dem Aspekt der Schiedsgerichtsbarkeit, diskutiert wurde und Eingang in das Multilaterale Instrument finden wird.

Historischer Kontext

Festzuhalten bleibt, dass die von der OECD beschriebene Problematik nicht grundsätzlich neu ist: Legale Steuervermeidung ist keine Erfindung des 21. Jahrhunderts (siehe auch den Steueroasenbericht der Bundesregierung vom 23. 6. 1964, der zum deutschen Außensteuergesetz geführt hat). Neu sind aber die – in Einzelfällen – extremen Gestaltungen insbesondere von nicht in Deutschland ansässigen Konzernen. Die von der OECD angeführten Beispiele sollen an dieser Stelle nicht verharmlost werden, aber sie stehen nicht für die große Mehrheit der Unternehmen, über die nun das Füllhorn der neuen, teilweise sehr komplexen und verwaltungsaufwändigen Vorschriften ausgekippt werden soll. „Hard cases make bad laws“ – diese Gefahr besteht ganz aktuell im internationalen Steuerrecht.

Immerhin versäumt die OECD nicht, darauf hinzuweisen, dass das KSt-Aufkommen im Verhältnis zum BIP zwischen 1965 und 2011 in den OECD-Staaten von 2,2 Prozent auf 3,0 Prozent gestiegen ist. Auch wenn verschiedene Ursachen für den um 36 Prozent gewachsenen KSt-Anteil infrage kommen: Festgehalten werden kann, dass von einer Verabschiedung der körperschaftlich organisierten Unternehmen aus der Finanzierung des Gemeinwesens keine Rede sein kann.

Nationale Interessen

Nachdem die erste BEPS-Phase – die Erstellung der 15 Berichte auf OECD/G20-Ebene – nun vorbei ist, liefern die USA einen Vorgeschmack auf die zweite BEPS-Phase, die Umsetzung in nationales Recht. In zwei Briefen des US-Kongresses an den US-Finanzminister Jacob Lew wurde dieser bereits im Jahr 2015 mit kernigen Worten daran erinnert, dass die Gesetzgebungskompetenz dem Kongress zustehe und dass dieser gedenke, sie im Einklang mit den Interessen der Vereinigten Staaten sowie der US-Unternehmen und nicht zwingend in Übereinstimmung mit den Verhandlungsergebnissen der eigenen Regierung auszuüben.

„Zankapfel“: Öffentliches Country-by-Country-Reporting

Das grundsätzliche Misstrauen der USA wird von Seiten der EU-Kommission nicht durch vertrauensbildende Maßnahmen entkräftet. Neben einer Richtlinie zur allgemeinen Umsetzung der BEPS-Aktionspunkte befasst sich die EU besonders intensiv mit dem sog. Country-by-Country-Reporting (sog. länderbezogene steuerliche Berichterstattung). Dieses verpflichtet internationale Gruppen mit einem Konzernumsatz von mehr als 750 Millionen Euro und Mutterunternehmen in den OECD- und G20-Staaten, den Finanzverwaltungen der Länder, in denen sie tätig sind, Daten offenzulegen, die es den jeweiligen Ländern ermöglichen sollen abzuschätzen, ob das Unternehmen lokal „angemessen“ Steuern zahlt oder nicht.

Eine Pflicht, diese Zahlen zu veröffentlichen, war auf OECD-Ebene diskutiert worden, hat sich jedoch nicht durchgesetzt. Der Grund: Die abgefragten Daten erlauben unerwünschte wettbewerbsrelevante Rückschlüsse auf das Geschäftsmodell einzelner Unternehmen. Die OECD fordert sogar Maßnahmen, welche die Vertraulichkeit der den Finanzverwaltungen übermittelten Daten sicherstellen. Die EU hat dieses steuerliche Country-by-Country-Reporting über eine



Dr. Christian Kaeser

ist Global Head of Tax, Siemens AG. Er ist zudem Vorsitzender der globalen Steuerkommission der ICC, die zu allen globalen Steuerrechtsfragen aus Sicht der Wirtschaft Stellung nimmt und die BEPS-Initiative (Base Erosion and Profit Shifting) der OECD und G20 eng begleitet.

Reform der EU-Amtshilfe-Richtlinie bereits umgesetzt. Deutschland ist gerade dabei, diese Richtlinie nun innerstaatlich umzusetzen.

Parallel hierzu betreibt die Europäische Kommission eine Änderung der EU-Bilanzrichtlinie, die eine jährliche Veröffentlichung der Daten aus dem Country-by-Country-Reporting sowohl für jedes EU-Land einzeln als auch für Steueroasen vorsieht. Der Vorstoß der Europäischen Kommission zu einem öffentlichen Country-by-Country-Reporting ist insbesondere aus US-Sicht nicht akzeptabel. Denn die vorgesehenen Veröffentlichungspflichten widersprechen den Vertraulichkeitsvorgaben von G20 und OECD. Damit schert die Kommission aus einem auf internationaler Ebene mühsam erarbeiteten Konsens aus und erschwert die weitere Auseinandersetzung um angemessene Regelungen im internationalen Steuerrecht.

EU-Kommission: Rückforderung von 13 Mrd. Euro „Steuerbeihilfen“ gegen Apple

Weiterhin hat die Kommission entschieden, dass Apple für seine Tochterfirmen Apple Sales International und Apple Operations Europe durch zwei von Irland an Apple gerichtete Steuervorbescheide unzulässige Beihilfen von bis zu 13 Mrd. Euro erhalten habe. Deshalb müsse Irland diese Beihilfen für den Zeitraum 2003 bis 2014 nebst Zinsen von Apple zurückfordern.

Die EU-Kommission kritisiert in ihrer Entscheidung, dass Irland mit den Steuervorbescheiden eine zu Steuerzwecken erfolgende Aufteilung des Gewinns gebilligt habe. Sowohl Apple Sales International als auch Apple Operations Europe würden wesentliche Teile ihres Gewinnes auf Verwaltungssitze übertragen, die lediglich auf dem Papier bestünden. So habe Apple Sales International etwa im Jahr 2011 rund 16 Mrd. Euro Gewinn erzielt. Davon seien 15,95 Mrd. Euro auf den Verwaltungssitz verlagert worden und nur 50 Mio. Euro in Irland steuerpflichtig gewesen. Die USA haben hierzu mit einem White Paper reagiert. Darin heißt es ohne weitere Präzisierung, das Ministerium erwäge „mögliche Antworten“ für den Fall, dass die Kommission ihre Praxis nicht ändere.

Besorgnis der Wirtschaft

In der Wirtschaft wird dieser Konflikt zwischen der EU und den USA mit Besorgnis beobachtet und kommentiert. Denn das White Paper des US-Finanzministeriums deutet an, dass die USA die beihilferechtliche Entscheidung nicht einfach hinnehmen werden. Die Internationale Handelskammer (ICC) kritisiert, dass die EU gerade dabei sei, die OECD bei neuen Steuerregeln zu überholen

und den auf internationaler Ebene mühsam erarbeiteten Konsens zu verlassen. Erst – so die ICC – verlange die EU-Kommission, dass die steuerlichen Transparenz- und Publizitätsregeln schärfer gefasst würden (öffentliches Country-by-Country-Reporting) und widerspricht damit den Vertraulichkeits-Vorgaben von G20 und OECD. Dann kämen rückwirkende Steuerforderungen durch die Hintertür des Beihilferechts.

Auch werden negative Auswirkungen auf die Verhandlungen zum Freihandelsabkommen TTIP mit den USA befürchtet. Ein transatlantischer Steuer- und Handelskrieg kann aber niemandem nützen. Apple hat sich dahingehend geäußert, dass die Zahlen der EU-Kommission aus Unternehmenssicht nicht nachvollziehbar seien. Vielmehr sei ein deutlich höherer Steuerbetrag entrichtet worden, als von der EU-Kommission festgestellt. Sowohl Apple als auch die irische Regierung haben angekündigt, gegen die Entscheidung gerichtlich vorgehen zu wollen.

Interessengegensätze zwischen den Staaten der G20/OECD-Gruppe

Jenseits allen Rasonierens über Fairness oder Unfairness im geltenden Steuerrecht brechen nun also ganz augenscheinlich die Interessengegensätze zwischen den Staaten der G20/OECD-Gruppe wieder auf. Bereits während der BEPS-Verhandlungen konnte das Verhalten Großbritanniens mit Interesse beobachtet werden. Dort wurde eine Patentbox sowie die sog. diverted profit- oder auch google-tax eingeführt. Und auch die USA sind – zumindest im Kongress – sehr zurückhaltend, ihre Steuergesetzgebung an die G20/OECD-Ergebnisse anzupassen. Auf Druck der USA wurde auch ausgerechnet das aus europäischer Sicht bestehende Hauptärgernis, nämlich die real nicht existierende Hinzurechnungsbesteuerung in den USA, im Bericht zu Aktionspunkt 3 (Stärkung der Hinzurechnungsbesteuerung) lediglich als Empfehlung und nicht als Mindeststandard beschlossen.

Insgesamt nimmt der Kampf um den „Steuerkuchen“ immer mehr an Fahrt auf: Schwellenstaaten wie Indien, China und Brasilien versuchen, die Verrechnungspreisregeln zulasten der Industriestaaten zu verändern. Die Industriestaaten greifen mit dem BEPS-Projekt ebenfalls in die Mechanik der Gewinnverteilung ein. Und schließlich treten NGOs wie „Tax Justice Network“ oder in Deutschland die vom Entwicklungshilfeministerium finanzierte „International Tax Compact“ zunehmend öffentlichkeitswirksam für höhere Steuerzahlungen in Entwicklungsländern ein. Allzu leicht wird dabei vergessen, dass Unternehmen nicht überall gleichzeitig mehr Steuern zahlen können: Es sei denn, sie sollen ihre Gewinne doppelt und dreifach versteuern.

Nationale Umsetzung in Deutschland

Das Bundesministerium der Finanzen (BMF) war bei der Initiierung des BEPS-Projekts vor ca. drei Jahren einer der starken Befürworter. Die damals wie eine Monstranz vorgeschobene Begründung war das angebliche Bestreben, einen multilateralen Ansatz, also ein zwischen den Staaten koordiniertes Vorgehen im internationalen Steuerrecht zu etablieren. Damit – so das BMF – solle ein „level playing field“, ein in etwa vergleichbares Besteuerungsniveau in den verschiedenen Staaten erreicht werden. Man wollte – ganz ausdrücklich – deutsche Unternehmen vor ihren Wettbewerbern aus „Steuerdumpingstaaten“ schützen.

Der Konsens zerbröselte aber – wie beschrieben – augenscheinlich im Zuge des Umsetzungsprozesses in sich zusammen. Übrig bleibt ein nach wie vor ungleiches Besteuerungsniveau, das in Deutschland durch zahlreiche geplante Verschärfungen zusätzlich aus dem Gleichgewicht zu geraten droht.

Fazit

Die Bundesregierung konnte sich mit ihrer Strategie, andere Staaten in ihrem – vom BMF als aggressiv empfundenen – Steuergebaren einzufangen, im Ergebnis nicht durchsetzen. Bei der Umsetzung der von der OECD erarbeiteten Vorschläge in deutsches Recht sollte daher Folgendes beachtet werden: Für die Wettbewerbsfähigkeit der (deutschen) Unternehmen kommt es nun darauf an, „den Roggen nicht mit dem Unkraut“ auszureißen. Deshalb sollten die geplanten Maßnahmen zielgerichtet und präzise gegen diejenigen Gestaltungen gerichtet werden, die als missbräuchlich eingestuft werden. Daneben sollte die Politik sich mit allem Nachdruck mit der weiterhin vorhandenen strukturellen Doppelbesteuerung befassen. Z. B. sollte in den nächsten DBA-Verhandlungen konsequent ein Einigungszwang für zwischenstaatliche Verständigungsverfahren aufgenommen werden. Die ICC unterstützt hier mit Rat und Tat, um die Streitbeilegungsmechanismen zu verbessern.

Mehr Spannweite.



Amber Road beflügelt Ihren globalen Handel - mit weltumspannenden Lösungen für 147 Länder und 95% aller Handelswege.

| GLOBAL SUPPLY CHAIN VISIBILITY |
| AUTOMATISCHE IMPORT- UND EXPORT- COMPLIANCE |
| SANKTIONSLISTENPRÜFUNG |
| TRACKING & MANAGEMENT VON SENDUNGEN, BESTÄNDEN UND HANDELSPARTNERN |



Luisenstraße 14 • 80333 München • +49 (0)89 2000341-0
Besuchen Sie uns auf www.AmberRoad.de



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Steuern: Amanda Diel, ICC Germany, S. 66

Green Economy im Fokus der Politik

Auswirkungen auf die Unternehmensstrategie

Anlässlich globaler Trends wie Ressourcenknappheit und Bevölkerungswachstum wird auf globaler, europäischer und nationaler Ebene das Konzept der Green Economy oder auch Circular Economy vorangetrieben. Für Unternehmen wird es darauf ankommen, sich mit den politischen Konzepten auseinanderzusetzen und die Ausgestaltung in sinnvoller Art und Weise aktiv voranzutreiben. Das Konzept bietet die Möglichkeit neuer Geschäftsmodelle, die Unternehmen auf Basis von Transparenz, Innovation und globaler Kooperation entwickeln.



© cienpies - istockphoto.com

Hintergrund

Bereits 1991 beschrieb die Internationale Handelskammer (ICC) in ihrer „Business Charter for Sustainable Development“ anlässlich der Konferenz der Vereinten Nationen (UN) in Rio de Janeiro 1992, inwieweit Unternehmen und Verbände ihrer ökologischen Verantwortung nachkommen können.

Angesichts globaler Trends wie Knappheit von Ressourcen bei gleichzeitig wachsenden Bevölkerungszahlen und Ressourcenbedarf und den damit verbundenen Folgen für die Umwelt und Gesellschaft hat die UN 2015 die Ziele der Nachhaltigen Entwicklung (Sustainable Development Goals – SDGs) formuliert. Diese beziehen auch Unternehmen und deren Verantwortung in der Nachhaltigen Entwicklung ein.

Auch bei dem Update der ICC Charter im Jahr 2015 wurde der „Good Governance“ insgesamt zur Erreichung der Ziele eine größere Bedeutung beigemessen. Dies bezieht sich auf die gute Unternehmensführung, die von Unternehmen gefordert ist, um ihrer Verantwortung im Bereich Umwelt- und Ressourcenschutz sowie Wirken im Sozialen, aber auch als Wegbereiter für wirtschaftliches Wachstum und Schaffung von Arbeitsplätzen gerecht zu werden.

Auf europäischer und nationaler Ebene sind zur Erfüllung der SDGs, und Post-Paris, Aktionspläne entstanden. So möchte die EU-Kommission die Circular Economy im Rahmen der 2030 Agenda zur Erreichung der SDGs weiter vorantreiben. Sie definiert: „Die Schaffung einer stärker kreislaforientierten Wirtschaft, bei der es darum geht, den Wert von Produkten, Stoffen und Ressourcen innerhalb der Wirtschaft so lange wie möglich zu erhalten und möglichst wenig Abfall zu erzeugen, ist ein wesentlicher Beitrag zu den Bemühungen der EU um eine nachhaltige, CO₂-arme, ressourceneffiziente und wettbewerbsfähige Wirtschaft.“ Als Wirtschaftsteilnehmer tragen Unternehmen zum Erfolg der Green/Circular Economy wesentlich bei.

Abgrenzung Circular Economy von Abfallentsorgung und Recycling

Anders als bei der Linear Economy, wo es um die Verwendung von Ressourcen zur Herstellung von Produkten und deren anschließender Entsorgung geht, stehen bei der Green oder Circular Economy alle Akteure der Lieferkette und ihre Interaktionen im Mittelpunkt. Ziel ist es, dass Produkte möglichst lange im Wirtschaftskreislauf gehalten werden. Auch der Konsument bzw. Endnutzer wird mit seinem Verhalten in der Circular Economy betrachtet.

Bei der Abfallentsorgung liegt der Fokus auf der Reduktion der Abfallmenge, z.B. durch Verbrennung und Entfernung des Abfalls. Das heutige Kreislaufwirtschaftsgesetz (KrWG) ist die Weiterentwicklung des Abfallbeseitigungsgesetzes. Das KrWG legt fest, in welcher Hierarchie Abfälle behandelt werden:

1. Abfallvermeidung
2. Wiederverwendung
3. Recycling und sonstige, unter anderem energetische Verwertung von Abfällen
4. Abfallbeseitigung (gemeinwohlverträglich)

Die Motivation von Unternehmen in der klassischen Kreislaufwirtschaft ist vor allem wirtschaftlich begründet. Die Vermeidung von Abfällen wird vor allem durch Kosteneinsparungen im Einkauf bzw. durch die mit der Entsorgung verbundenen Gebühren vorangetrieben. Ein in Deutschland weitläufig verbreitetes Beispiel der Wiederverwendung sind Mehrwegflaschen. Für die Unternehmen, die das Produkt ursprünglich auf den Markt gebracht haben und in aufbereiteter Form zur Weiterverwendung wieder entgegen nehmen, bietet sich der Vorteil, dass in der Beschaffung bzw. durch die verminderte Herstellung von Verpackungsmaterialien Kosteneinsparungen erzielt werden können. Unter den Oberbegriff Recycling/Verwertung von Abfällen fällt auch die Behandlung von Abfällen in einer Müllverbrennungsanlage (MVA) unter Erzeugung von elektrischer oder thermischer Energie. Obwohl für die Verbrennung der Abfälle Gebühren anfallen, ist sie häufig einfacher als Änderungen im Produktdesign, um eine Wiederverwendung zu ermöglichen.

Die Circular oder Green Economy schließt alle Schritte der Lieferkette und die damit verbundenen Unternehmen von der Produktentwicklung bis hin zu der Entsorgung bzw. Wiederverwendung ein und setzt voraus, dass in allen Schritten Ressourcenschutz und Emissionsschutz bei gleichzeitiger Wirtschaftlichkeit berücksichtigt werden. So soll eine Wirtschaft entstehen, die nicht nur wirtschaftlich profitabel ist, Arbeitsplätze schafft und die soziale Entwicklung fördert, sondern dabei auch ohne negative Umweltauswirkungen auskommt. So gibt es bereits in der Stahlindustrie Initiativen zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen, um die aus der Stahlherstellung entstehenden Prozessgase in wiederverwendbare Chemikalien umzuwandeln.



Joachim Ganse

ist Director bei der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Geschäftsführer der KPMG Cert GmbH Umweltgutachterorganisation. Er ist aktives Mitglied in verschiedenen Gremien, wie z.B. im Umweltausschuss der DHK, econsense und in der ICC-Kommission Umwelt und Energie, des Weiteren Verfasser/Mitverfasser zahlreicher Publikationen u.a. zu den Themen Öko-Audit, Umweltrisiken und Umwelthaftung, Arbeitssicherheit, Zertifizierungen.

Treiber der Green Economy

Laut ICC ist in der Green Economy eine Reihe von Innovationen im Gegensatz zum bestehenden Wirtschaftsmodell notwendig:

1. Wirtschaftliche Innovation:

Die Green Economy funktioniert nur, wenn die Grundsätze global in den Märkten und branchenübergreifend umgesetzt werden. Durch offene und wettbewerbsfähige Märkte fördert die Green Economy Innovationen und Investitionen im privaten und öffentlichen Sektor. Es müssen neue Kennzahlen, Messgrößen und Berichterstattungswege implementiert werden, die auch Externalitäten berücksichtigen. Dadurch können die Verbindungen der verschiedenen Akteure in der Lieferkette sowie ihre Leistung im ökonomischen, sozialen und Umweltbereich abgebildet und gesteuert werden. Als Grundlage kann die bereits weitverbreitete Nachhaltigkeitsberichterstattung verwendet werden. Durch die neu geschaffene Transparenz legen Unternehmen umfassend Rechenschaft über ihre Auswirkungen im Bereich Umwelt und Soziales ab und nutzen Innovationen, um wettbewerbsfähig und profitabel zu bleiben. Gerade für die Berichterstattung werden im Moment die ersten Weichen gestellt. So ist es beschlossen, dass die Nachhaltigkeitsberichterstattung verpflichtender Teil des Jahresabschlusses bei Unternehmen von öffentlichem Interesse (PIEs) wird.

2. Soziale Innovation:

Für die globale Umsetzung der Green Economy muss vorhandenes Bewusstsein über die Zusammenhänge zwischen Wirtschaftlichkeit, sozialer Verantwortung und Umwelt- und Ressourcenschutz geschärft werden. Gleichzeitig müssen vorhandenes Wissen und Technologien geteilt werden, um die Nachhaltige Entwicklung weltweit voran zu treiben. Dies kann über die verstärkte Kooperation zwischen Unternehmen erfolgen, aber auch vorgelagert über Anpassung der Bildungssysteme. In der Green Economy werden durch innovative Geschäftsmodelle neue Beschäftigungsmöglichkeiten geschaffen, auch in Entwicklungs- und Schwellenländern.

3. Umwelt-Innovation:

In der Green Economy wird aufgrund der Knappheit der Ressourcen die Ressourceneffizienz fundamental vorangetrieben. Neben der Ressourceneffizienz beim Materialeinsatz wird beim Produktdesign verstärkt der Lebensweg der Produkte berücksichtigt werden. Wirtschaftliches Wachstum und gesellschaftliche Entwicklung wären damit nicht mehr an negative Umweltauswirkungen in Form von nicht nachhaltigem Ressourcenverbrauch gekoppelt.

4. Querschnittselemente:

Die Green Economy im Sinne der Nachhaltigen Entwicklung erfordert die Entwicklung eines Politikansatzes, der Wirtschaft, Soziales und Umwelt gleichermaßen integriert betrachtet und damit die Teilhabe von großen Teilen der Gesellschaft am Wohlstandsgewinn ermöglicht. Auch Entscheidungsfindungsprozesse müssen auf alle drei Elemente ausgerichtet sein, sowohl global, makroökonomisch als auch auf der einzelnen Unternehmensebene. Dafür werden neue Partnerschaften entstehen müssen und neue Vereinbarungen zum Beispiel im Bereich Handel getroffen werden.

Unternehmen in der Green Economy

Grundsätzlich kann man von einem Paradigmen-Wechsel reden. Für den Absatz der eigenen Produkte sind Unternehmen in der Green Economy noch mehr auf die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen angewiesen.

Die EU sieht in der Umsetzung der Green Economy nicht nur die Erfüllung der SDGs unter sozialen und ökologischen Gesichtspunkten, sondern auch die Steigerung der Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit von europäischen Unternehmen.

Um das Modell der Green Economy erfolgreich umzusetzen, müssen folgende Aspekte stärker verfolgt werden:

- Innovation
- Zusammenarbeit
- Governance/Führung

Den konstitutionellen Rahmen gibt in der EU die EU-Kommission vor dem Hintergrund der SDGs mit einer Reihe von Maßnahmen vor. Diese reichen von neuen Rechtsvorschriften, über Forschungsprogramme und damit verbundenen Finanzierungsmöglichkeiten bis hin zu gezielten Maßnahmen in Bereichen wie Kunststoffe, Lebensmittelabfälle, Bauwesen, kritische Rohstoffe, Industrie- und Bergbauabfälle, Verbrauch und öffentliches Auftragswesen. Für Unternehmen, die sich bereits in diesem Kontext bewegen, ergibt sich dadurch ein umfassendes Beschäftigungs- und Wachstumspotential. Zusätzlich ergeben sich neue Geschäftspotentiale.

Diese sind erforderlich, damit die gesamte Lieferkette – von der Produktion bis hin zu Verbrauch, Reparatur und Wiederverwendung, Abfallbewirtschaftung und

sekundären Rohstoffen, die in die Wirtschaft zurückgeführt werden – über die gesamte Wirtschaft ganzheitlich betrachtet wird. Es soll innerhalb der Lieferketten eine engere Zusammenarbeit zwischen den Akteuren geben; zum einen, um vorhandene und neu entstehende Technologien zu teilen; zum anderen, damit die Produkte im Umlauf gehalten werden können. Zusätzlich ist auch die Zusammenarbeit zwischen Gesetzgebern, Verbrauchern und Wirtschaft notwendig. Damit Reststoffe eines Unternehmens zum Eingangsmaterial eines neuen, spezialisierten Unternehmens werden können, müssen alle Akteure ihre Aufgabe in der Lieferkette verstehen und wahrnehmen.

Daraus ergeben sich Potentiale für neue, sehr spezialisierte Unternehmen auf der einen Seite, aber auch die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen bei bestehenden Unternehmen. Vor allem der Bereich Produktentwicklung unter dem Stichwort „Green Design“ oder „Ökodesign“ wird an Bedeutung zunehmen. Aber auch die Konzeptionierung von Entsorgungswegen wird überdacht werden müssen. Ziel ist es, die Warenströme in der Wirtschaft so zu harmonisieren, dass Produkte und ihre Reststoffe möglichst lange im Wirtschaftskreislauf gehalten werden können.

Handlungsoptionen für Unternehmen in der Green Economy

Der durch die SDGs und die Agenda 2030 der EU gegebene Rahmen zur Förderung der Green/Circular Economy bietet Unternehmen zum einen die Möglichkeit, sich in verschiedene Richtungen weiterzuentwickeln. Folgende Optionen ergeben sich, um zukünftige Herausforderungen zu bewältigen:

Forschung

Die EU fördert Forschung bzw. die Finanzierung von innovativen Projekten in verschiedenen Bereichen, z.B. Kreislaufwirtschaft, Ressourceneffizienz, kohlenstoffarme Produkte und Dienstleistungen, Ressourcenmanagement etc., um den Technologietransfer zu erleichtern und Unternehmen Anreize zu geben, mit anderen Unternehmen zusammen zu arbeiten oder sich zu spezialisieren.

Design kohlenstoffarmer Produkte und Dienstleistungen

Damit Produkte und ihre Reststoffe lange im Wirtschaftskreislauf gehalten werden können, muss beim Produktdesign angesetzt werden. Auch die EU-Kommission wird dies fördern mit einer Richtlinie zum



Die „ICC Business Charter for Sustainable Development“ bietet Unternehmen aller Branchen weltweit praktische Hilfestellungen für die Umsetzung ihrer Nachhaltigkeitsstrategie.

Ökodesign, welche Anforderungen an die Reparierbarkeit, Nachrüstbarkeit, Langlebigkeit und Recyclefähigkeit von Produkten stellen wird. Gleichzeitig ist das Konsumentenverhalten zu berücksichtigen. So muss auch die Verfügbarkeit von Informationen zu Reparatur oder von Ersatzmaterial beim Produktdesign berücksichtigt werden. Ebenso müssen verfügbare Entsorgungswege in Betracht gezogen werden.

Spezialisierung und Innovation

Unternehmen können durch Spezialisierung neue Geschäftsbereiche für sich entdecken und so zum Beispiel den Abfall oder das Nebenprodukt eines anderen Unternehmens als eigenen Input verwenden. Dies setzt voraus, dass Technologien erforscht und Produkte entsprechend entwickelt werden. Gleichzeitig hat dies zur Folge, dass Unternehmen mehr miteinander kooperieren müssen, um auf die Bedürfnisse des anderen einzugehen. Aber auch der Konsument darf nicht außer Acht gelassen werden. Grundsätzlich setzt dies ein umfassendes Verständnis der Stoff- und Warenströme voraus.

Entsorgung/Recycling

Auch in der Green Economy werden Abfälle anfallen; allerdings in kleineren Mengen, da sich zum einen ein Teil der Stoffe im Wirtschaftskreislauf befindet und zum anderen durch Umsetzung von ressourceneffizienteren Methoden des Materialeinsatzes. Für die Abfälle, die noch anfallen, müssen bestehende Entsorgungsmethoden ggf. angepasst werden, z.B. im Bereich der Abfallsammlung und -trennung. Auch die Erforschung von neuen Verwertungsmethoden erscheint sinnvoll.

Lieferketten-Due Diligence

Unternehmen tragen eine bedeutende Mitverantwortung bei der Umsetzung der SDGs, vor allem in Bezug auf die wachsende Weltbevölkerung, Versorgungsengpässe und Schaffung von Arbeitsplätzen, auch in Schwellen- und Entwicklungsländern. Um sicherstellen zu können, dass verwendete Ressourcen unter dem Aspekt des Umwelt- und Ressourcenschutzes bei gleichzeitiger Berücksichtigung von sozialen Aspekten gewonnen bzw. weiter verarbeitet wurden und somit zu der Erfüllung der SDGs beitragen, wird das Thema der Lieferketten-Due Diligence und damit verbundenen Prüfungen und Zertifizierungen zunehmen. Neben dem Verständnis des physischen Ursprungs und den sozialen Bedingungen, unter denen ein Produkt hergestellt bzw. weiter verarbeitet wurde, ist ein umfassendes, globales Verständnis von Stoffströmen notwendig.

Performance durch Innovation, Transparenz und globale Zusammenarbeit

Für die erfolgreiche Realisierung der Green Economy muss weiteres Innovationspotential genutzt werden. Der Gesetzgeber kann hierzu den Rahmen geben in Hinsicht auf neue Anforderungen an Produkte und Lieferketten sowie Förderungsprogrammen und Investitionen. In vielen Bereichen, wie Lieferketten-Due Diligence, Ökodesign oder Abfallentsorgung, wurde dies auf europäischer oder nationaler Ebene bereits angestoßen. Das bietet die Möglichkeit, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Durch diese innovativen Geschäftsmodelle entstehen kohlenstoffarme, effiziente Produkte und Dienstleistungen sowie Investitionsmöglichkeiten.

Auch Akteure aus der Finanzwirtschaft sind gefordert, diese Optionen zu erkennen, ihr Kapital zu investieren, die Finanzierung zu sichern, die Profitabilität zu fördern. Dazu gehört es, Transparenz zu schaffen und Reporting-Systeme zu etablieren, die die tatsächliche Leistung von Unternehmen für die Gesellschaft und die Investoren ganzheitlich abbilden. Den Unternehmen bietet sich die Möglichkeit, ihrer Verantwortung im Bereich Umwelt und Soziales gerecht und gleichzeitig wirtschaftlich profitabler zu werden. Die erweiterte Berichterstattung, auch über die gesamte Lieferkette hinweg, sowie die verstärkte Zusammenarbeit zwischen Unternehmen schaffen Transparenz. Die vorhandenen Ressourcen Mensch, Kapital und Natur können effizienter und schonender genutzt werden.

Fazit

Knapp 25 Jahre nach dem ersten UN-Nachhaltigkeitsgipfel in Rio hat sich die Bedeutung der Wirtschaft als Triebfeder für die Green Economy manifestiert, damit die Entwicklung zur „Globalen Gesellschaft“ durch Teilhabe am zu erwartenden Wohlstandsgewinn erfolgreich umgesetzt werden kann. Gerade deutsche Unternehmen mit ihrer Innovationskraft und Flexibilität haben das Potential, hier weiterhin ihre Märkte zu bedienen und zu erweitern.

Die ICC wird die Realisierung der Green Economy und deren Ausgestaltung im globalen politischen Kontext weiter mitbegleiten und -gestalten.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Umwelt und Energie: *Jacqueline Albers, ICC Germany, S. 66*



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.

Compliance im Außenhandel

Haftung und Verantwortung nach AWG

Der Begriff „Compliance“ ist in den vergangenen Jahren beinahe zu einem Modewort geworden. Kaum ein Rechtsgebiet, in dem sich nicht Ansätze für „Compliance“, also Anforderungen für regelkonformes Verhalten von Unternehmen und Mitarbeitern, finden ließen. Dabei geht es ganz harmlos los: das Geschenk für den Geschäftsfreund, die Einladung zum Essen – schon vermeintliche Kleinigkeiten werden heutzutage hinterfragt und müssen einer Überprüfung auf Regelkonformität standhalten können.

Hintergrund

Das „Auslandsgeschäft“ der Unternehmen, der Außenhandel in all seinen Ausprägungen, ist dabei von Compliance auf vielfache Weise betroffen. Das, was den unternehmerischen Alltag in seinen geschäftlichen Aktivitäten ausmacht, nämlich der grenzüberschreitende Warenverkehr mit seiner Import-, Export- und Zollabwicklung, ist von „Compliance“ besonders betroffen: Viele Ordnungswidrigkeiten und auch Straftaten können gerade hier begangen werden, wo Grundsätze der Exportkontrolle und des Zollrechts zu beachten und regelkonform umzusetzen sind.

Der Begriff „Compliance“ stammt aus dem Englischen. In seiner ursprünglichen Bedeutung wird das Wort mit Befolgung, Einhaltung, Erfüllung von Pflichten ins Deutsche übersetzt. In der Geschäftswelt – ausgehend von der Finanzwelt – hat sich bis heute die Wortbedeutung „Handeln in Übereinstimmung mit geltenden Regeln“ herausgebildet.

So versteht man in der Geschäftspraxis heute unter Compliance

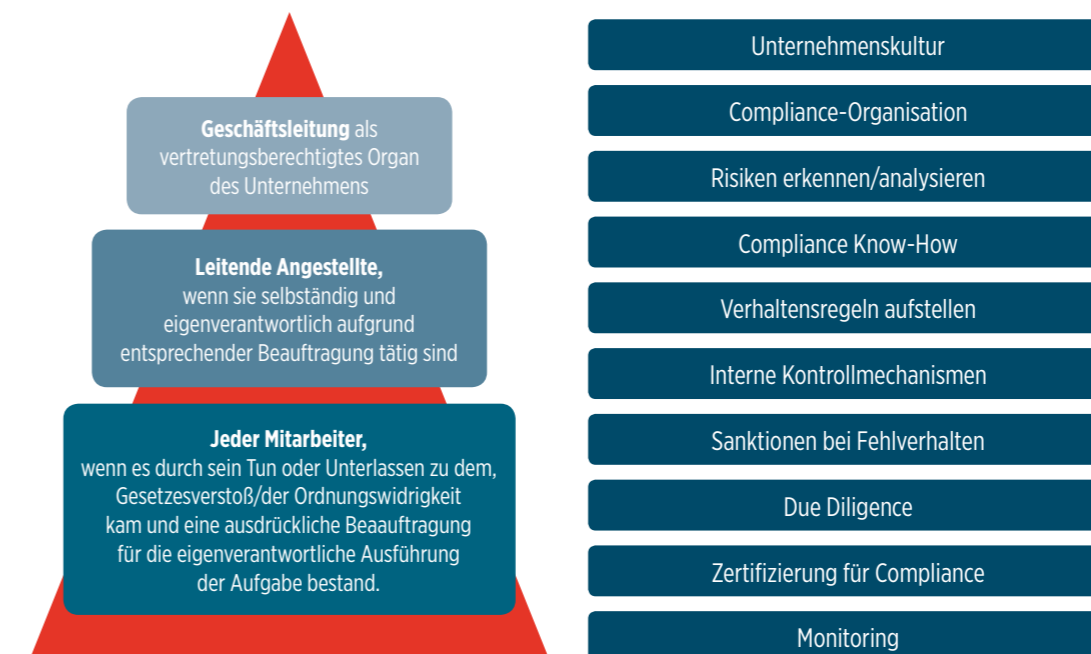
→ zum einen die Pflicht, die für das Unternehmen geltenden Gesetze und Vorschriften einzuhalten, was an sich eine Selbstverständlichkeit ist,

→ darüber hinaus aber auch Pflichten, die – auch aus organisationstheoretischer Sicht – ein aktives Vorgehen der Geschäftsleitung erforderlich machen und daher das gesamte Unternehmen erfassen müssen. So umfasst Compliance die Summe organisatorischer Maßnahmen des Unternehmens, mit denen gewährleistet werden soll, dass sich Geschäftsleitung wie auch Mitarbeiter des Unternehmens regelkonform verhalten.

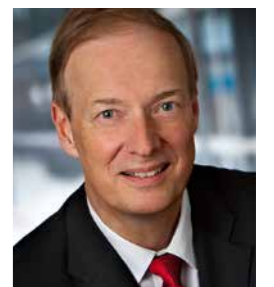
Compliance ist dabei sehr komplex. Der Verantwortungs- und Handlungsrahmen von Geschäftsleitung und Unternehmen, der durch zivilrechtliche, öffentlich-rechtliche, steuer-, zoll- und außenwirtschaftliche Pflichten bestimmt wird und aus dem sich eine Vielzahl von Rechtsrisiken ergeben, zwingt Unternehmer dazu, präventiv tätig zu werden.

So müssen sie die aus ihren Geschäftsaktivitäten erwachsenen Risiken richtig erkennen, einschätzen, analysieren und wissen, mit welchen Maßnahmen, Instrumenten und Produkten diese Risiken bewältigt werden können. Dabei kann die Geschäftsleitung von Unternehmen nicht einfach darauf vertrauen, dass sich die Organisation des Unternehmens ordnungsgemäß und regelkonform verhält, sondern es muss erkannt werden, dass Compliance Chefsache ist.

10 Goldene Regeln von Compliance



Verantwortlich ist der Sachbearbeiter, der eine illegale Ausfuhr veranlasst, der Vorgesetzte, der diese Ausfuhr angewiesen hat, der weitere Vorgesetzte, der davon weiß, aber nichts unternimmt sowie in letzter Konsequenz auch der „Ausfuhrverantwortliche“, also die Geschäftsleitung.



Professor Dr. Christoph Graf von Bernstorff

ist Rechtsanwalt (Ahlers & Vogel Rechtsanwälte Bremen) und Professor für internationales Wirtschaftsrecht. Er ist Autor einer Vielzahl aktueller Fachbücher für die Außenhandelspraxis und Mitglied der ICC-Kommission Handelsrecht und -praxis.

Risikofrüherkennungspflicht

Compliance hat ferner die Aufgabe, im Rahmen eines Risikomanagement Risiken frühzeitig zu erkennen und durch Überwachungsmaßnahmen möglichst ganz auszuschalten. Compliance dient daher vorrangig der Prävention, erstreckt sich aber für den Fall von Regelverstößen auch auf das Krisenmanagement im Unternehmen, das weitere Schäden verhindern soll.

Sorgfaltspflicht

Ferner ist die Geschäftsführung einer GmbH grundsätzlich bei allen geschäftlichen Tätigkeiten nach § 43 GmbHG verpflichtet, bei ihrer Geschäftsführung die Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters anzuwenden. Hieraus lässt sich eine allgemeine Verpflichtung zu Compliance-gerechtem Verhalten herleiten. Dies schließt betriebsinterne Verhaltensregeln ein (vgl. Grafik: 10 Goldene Regeln).

Drohende Sanktionen

Schließlich ergibt sich eine Pflicht der Geschäftsleitung, Pflichtverletzungen zu verhindern, aus

- § 130 OWiG (Organisationsverantwortung der Unternehmensleitung zur Verhinderung von Regelverstößen)
- und den Spezialnormen für das Auslandsgeschäft aus § 19 AWG sowie der AWV (dort werden fast 100 mit Bußgeld von bis zu EUR 500.000 geahndete Regelverstöße gegen Außenwirtschaftsrecht benannt).

Grundlage: Bestimmungen des AWG

Das seit dem 1. September 2013 in einer Neufassung geltende Außenwirtschaftsgesetz (AWG) hat in den §§ 17 bis 19 AWG gegenüber der früheren Gesetzesversion eine Veränderung bei den Straf- und Bußgeldvorschriften mit sich gebracht.

Nach der Neuregelung werden nur noch vorsätzliche Verstöße gegen das Außenwirtschaftsrecht als Straftaten verfolgt. Hier ist auch der Versuch strafbar, § 18 Abs. 6 AWG. Fahrlässige Verstöße können nur noch als Ordnungswidrigkeit geahndet werden, da Unternehmensmitarbeiter, die ansonsten gewissenhaft arbeiten und denen ein Fehler unterläuft, nicht kriminalisiert werden sollen. Der Versuch ist bei Ordnungswidrigkeiten nicht mehr strafbar (anders als noch nach der alten Gesetzesregelung in § 33 Abs. 7 AWG a.F.).

Einige Ordnungswidrigkeiten können aber auch – in den in § 19 Abs. 3 bis 5 AWG genannten Fällen – vorsätzlich begangen werden.

Dies führt dazu, dass gegen die Unternehmensleitung keine Strafverfahren mehr eingeleitet werden können mit der Begründung, Mitarbeiter hätten Genehmigungspflichten übersehen oder eine Ware fahrlässig falsch eingestuft. Andererseits entfällt mit der Neuregelung des AWG die Möglichkeit der Verfahrenseinstellung ohne Auflagen. Es ist nun damit zu rechnen, dass in solchen Fällen empfindliche Bußgelder verhängt werden.

Bußgeldandrohung und Haftstrafen

Die im neuen AWG verschärften Straf- und Bußgeldbestimmungen sollen der wirkungsvollen Prävention von bewussten, häufig mit hoher krimineller Energie ausgeführten Verstößen gegen das Außenwirtschaftsrecht dienen. So wird nach § 18 Abs. 5 AWG die vorsätzliche, ungenehmigte Ausfuhr von sogenannten Dual-Use-Gütern als Straftat verfolgt. Dies war nach dem alten AWG nur unter bestimmten Voraussetzungen möglich. Dual-Use-Güter sind zivil und militärisch nutzbare Güter, zum Beispiel Werkzeugmaschinen. Bisher bestehende Sondervorschriften für die Ausfuhr von Dual-Use-Gütern wurden mit der Novelle des AWG aufgehoben.

Die §§ 17 und 18 AWG gelten für die Verfolgung von Straftaten im Außenwirtschaftsverkehr. Die Straf- und Bußgeldbewehrungen sind am Grad der Vorwerfbarkeit ausgerichtet: Viele Verstöße, die früher noch als Ordnungswidrigkeiten (damals nach § 33 AWG, jetzt § 19 AWG n.F.) behandelt wurden, werden als Straftaten verfolgt. Ein Beispiel: Die ungenehmigte Ausfuhr von Waffen ist eine Straftat. Das war bisher schon so und bleibt auch so. Nach dem neuen AWG wird auch die ungenehmigte Ausfuhr ziviler Güter, die für militärische Zwecke missbraucht werden können, als eine Straftat gewertet, wenn der Täter vorsätzlich handelt. Damit ist die klare Botschaft verbunden: Wer sich bewusst über das Außenwirtschaftsrecht hinwegsetzt, handelt nicht nur ordnungswidrig, er macht sich vielmehr strafbar.

Das AWG enthält in § 22 Abs. 4 eine Regelung zur freiwilligen Selbstanzeige: Zeigt ein Exporteur einen Verstoß gegen geltendes Recht freiwillig bei den Zollbehörden an, so entfällt für ihn ein entsprechendes Bußgeld. Diese Regelung gilt jedoch im Wesentlichen nur für Verstöße gegen Formalien, wenn etwa unzutreffende Ausfuhrerklärungen abgegeben werden. Sie gilt aber nicht für den weitaus bedeutenderen Fall,

Ordnungswidrigkeiten im Außenwirtschaftsverkehr				
Grundlage § 19 AWG sowie über Art. 20 EG und EU-VO mit über 100 dort benannten Ordnungswidrigkeiten			Ahndung	
Verstöße gegen Beschränkungen bei der Warenausfuhr, bei Handels- und Vermittlungsgeschäften, im aktiven Dienstleistungs-, Kapital- und Zahlungsverkehr, §§ 4 bis 6 AWG			Geldbuße	→ Höchstsatz in ca. 80 von über 100 Fällen: € 500.000
Verstöße gegen Beschränkungen bei der Einfuhr von Waren				→ Bei Verstoß gegen Verfahrens- und Meldevorschriften bis maximal € 30.000
Verstöße gegen Beschränkungen bei der Einfuhr von Waren		Verstöße gegen Beschränkungen des Zollkodex	Verjährung	→ 3 Jahre, gerechnet ab Beendigung der geahndeten Handlung, § 31 Abs. 2 Nr. 1 OWiG
Verstöße gegen Dual Use VO	Verstöße gegen Verfahrens- und Meldevorschriften nach § 11 AWG			

dass ein Produkt versehentlich ohne die erforderliche Genehmigung ausgeführt wurde. Ob ein Ausfuhrer also auch bei solchen Verstößen von einer freiwilligen Selbstanzeige profitieren kann, steht im Ermessen der Behörden.

Auch haben Unternehmen nach § 18 Abs. 11 AWG nur noch zwei Werktage Zeit, um neue Embargos und Finanzsanktionen in der betrieblichen Praxis umzusetzen. Ansonsten drohen ihnen empfindliche Bußgelder oder Strafen. Da neue Embargomaßnahmen von den Behörden häufig korrigiert werden, ist davon auszugehen, dass in der Unternehmenspraxis der Außenhandelsgeschäfte vielfach fehlerhaft gearbeitet wird, wenn die Unternehmensorganisation nicht gezielt auf eine solche Schwachstelle hin ausgerichtet wird. Hier kommt es daher in erheblichem Maße darauf an, dass Unternehmen dafür sorgen, mit Hilfe aktueller Unterstützung (EDV-Programme zur Embargo- und Sanktionslistenprüfung) oder Unterstützung durch geeignete Dienstleister stets up to date im Hinblick auf Compliance-relevante Sachverhalte zu sein.

Fazit

Compliance verlangt von im Außenhandel tätigen Unternehmen umsichtiges Vorgehen im Tagesgeschäft: Ausgehend von betriebsinternen und organisatorischen Vorkehrungen, die Compliance-gerechtes Tun und Unterlassen sicherstellen, muss im Tagesgeschäft darauf geachtet werden, dass Risikopotentiale des Geschäfts erkannt, analysiert und mit geeigneten Mitteln bzw. dem Einsatz von Dienstleistern (z.B. Kreditversicherern, Banken, aber auch durch eingeholten Rechtsrat) ausgeschaltet werden. Besonderes Augenmerk ist auf die Einhaltung der Vorschriften von AWG, AWV sowie der sich aus EG- und EU-Verordnungen ergebenden Bestimmungen zu richten.



Prof. Dr. Graf von Bernstorff hält regelmäßig Seminare für ICC Germany. Weitere Informationen zu ICC Germany-Seminaren finden Sie auf S. 63

US-Sanktionen für Nicht-US-Unternehmen

Der lange Arm der US-Regierung im Embargobereich

Vielen Unternehmen ist nicht bewusst, dass sie sehr schnell unter das US-Sanktionsrecht fallen können, beispielsweise, wenn ein Geschäftsführer US-Bürger ist oder Zahlungen in US-Dollar abgewickelt werden. Darum sollten sich deutsche Unternehmen mit den Risiken der Nichteinhaltung von US-Sanktionen zumindest gedanklich auseinandersetzen.

© pils.seif - fotolia.com

Hintergrund

Spätestens seit den spektakulären Bußgeldern, die die US-Behörde OFAC (Office of Foreign Assets Control) gegenüber europäischen Finanzinstituten erlassen hat, ist die Finanzbranche hellwach. „Rekordhalter“ für ein solches Bußgeld ist derzeit die BNP Paribas, die sich mit OFAC auf einen Betrag von USD 963 Mio. im Rahmen eines settlement agreements „einigte“. Diese Strafen haben nahezu alle Finanzinstitute zum Anlass genommen, wasserdichte Compliance-Programme zu erlassen, um Verstöße gegen US-Sanktionen auszuschließen.

Jenseits der Bankenbranche haben sich viele Unternehmen jedoch weniger mit der Bedeutung der US-Sanktionen auseinandergesetzt. Oft geschieht dies erst anlässlich von Finanztransaktionen mit US- oder anderen westlichen Banken, die auf Reaktion der o.a. Strafen entsprechende Compliance-Maßnahmen erlassen haben und vertragliche Zusicherungen in Form von sog. „OFAC-Klauseln“ verlangen. Die Schwierigkeit beim Umgang mit US-Sanktionen rührt vor allem daher, dass diese mit den Embargomaßnahmen anderer Staaten, etwa derjenigen der Europäischen Union nicht deckungsgleich sind (hierzu 1. und 2.). Die Nichteinhaltung der US-Sanktionen birgt jedoch einige Risiken, die zumindest in den Blick genommen werden sollten (hierzu 3.).

1. Wie unterscheiden sich US- und EU-Sanktionen?

Die Risiken der Nichteinhaltung von US-Sanktionen ergeben sich erst aus dem Umstand, dass die Embargopolitik der westlichen Staaten nicht deckungsgleich ist. Viele Embargomaßnahmen der USA oder der EU gehen nicht auf eine Resolution des UN-Sicherheitsrates zurück und sind z.T. mehr, z.T. weniger aufeinander abgestimmt.

So verhängten beispielsweise alleine die USA unilateral ein Embargo gegenüber Kuba. Auch in Fällen, in denen sowohl die USA als auch die EU ein Embargo erlassen haben, ist dies nicht zwingend deckungsgleich. Sehr unterschiedlich beispielsweise waren und sind die Maßnahmen gegenüber Iran. Hier besteht für so genannte US-Persons nach wie vor ein Totalembargo, mit wenigen Ausnahmen etwa für Pistazien, Teppiche und Teile für die zivile Luftfahrt. Die EU hingegen hatte von Anfang an nur ein Teilembargo erlassen, das nach dem Inkrafttreten des Joint Comprehensive Plan of Action am 16.01.2016 nur noch wenige Güter betrifft, wie Rüstungsgüter,

Dual-Use-Güter oder bestimmte Halberzeugnisse. Trotz der Einschränkungen waren und sind aus EU-Sicht – anders als aus US-Sicht – aber viele Geschäfte mit dem Iran vollkommen legal.

Die Embargos der USA und der EU gegenüber Russland unterscheiden sich nicht in so hohem Maße wie die Maßnahmen gegenüber Iran, dennoch haben die USA und die EU hier z.B. unterschiedliche Personen und Unternehmen in ihre jeweiligen Sanktionslisten aufgenommen.

2. Welche Herausforderungen ergeben sich aus diesen Differenzen?

Gerade die Differenzen in der Embargopolitik halten für multinationale oder international tätige Unternehmen große Herausforderungen bereit. Ein US-Embargo beispielsweise begründet gegenüber einem nicht-US-Unternehmen bei Geschäften, die außerhalb der USA stattfinden, keinen Fall von Force Majeure oder rechtlicher Unmöglichkeit, so dass z. B. ein EU-Unternehmen trotz des US-Embargos verpflichtet sein kann, seine bei Erlass des Embargos bereits geschlossenen Verträge einzuhalten. Stellt es seine Beziehungen mit einem iranischen Kunden aufgrund des US-Embargos ein, so können sich hieraus – je nach Einzelfall – empfindliche Schadensersatzforderungen seitens des Vertragspartners ergeben.

Hinzu kommt eine besondere Komplexität aufgrund von verschiedenen *Blocking Laws*. Hierunter werden Vorschriften verstanden, die es beispielsweise einem deutschen Unternehmen verbieten, sich an die unilateralen Vorschriften eines US-Embargos zu halten oder eine dahingehende Erklärung abzugeben. So verbietet z. B. Art. 5 der Blocking Regulation der EU (Verordnung (EG) NR. 2271/96), sich an (wenige) im Anhang aufgeführte US-Sanktionsmaßnahmen zu halten. Für deutsche Unternehmen gilt zusätzlich § 7 AWV, der so genannte Boykotterklärungen verbietet, also letztlich die Einhaltung (unilateraler) Embargomaßnahmen anderer Staaten zu bestätigen. Das bedeutet, dass bestimmte OFAC-Klauseln nicht unterzeichnet werden dürfen.

3. Risiken der Nichteinhaltung des US-Sanktionsrechts

Eine der größten Herausforderungen aber liegt darin, dass sich auch bei Geschäften, die nach den primär einschlägigen Rechtsordnungen völlig legal sind, besondere Risiken durch eine Nichteinhaltung des US-Sanktionsrechts ergeben können.



Dr. Bärbel Sachs

ist Partnerin und leitet das Team Außenhandelsrecht bei Noerr LLP. Sie berät Mandanten in allen Bereichen des deutschen, europäischen und internationalen Außenhandelsrechts, einschließlich Exportkontroll-, Embargo- und Zollrecht, sowie Antidumping-, Antisubventions- und WTO-Recht.

In folgenden Konstellationen sollten die sich aus US-Sanktionen ergebenden Konsequenzen in den Blick genommen werden:

- Beschäftigung von US-Staatsbürgern und Inhabern von Greencards in leitenden Funktionen;
- nach US-Recht gegründete Konzerngesellschaften;
- Tätigkeiten in den USA;
- Zahlungen in US-Dollar;
- mögliche Finanzierungen durch US-Finanzinstitute, zunehmend auch durch andere Finanzinstitute, mit vergleichbaren Compliance-Programmen;
- möglicher Unternehmensverkauf insbesondere an US-Käufer.

3.1 Wann findet das US-Sanktionsrecht überhaupt Anwendung?

In diesem Zusammenhang sollte man sich den Anwendungsbereich des US-Sanktionsrechtes noch einmal vor Augen führen. Der Anwendungsbereich ist weit und wird durch die folgenden fünf Anknüpfungspunkte ausgelöst:

US-Sanktionen sind anwendbar auf sogenannte *US-Persons*. Hierunter fallen erstens US-Staatsbürger und sog. „permanent residents“, d.h. Inhaber einer Greencard. Bereits diesen Gesichtspunkt sollten Unternehmen z.B. mit Konzernleitung in Deutschland berücksichtigen, denn nicht selten gibt es Entscheidungsträger in Vorstand, Aufsichtsrat, Geschäftsführung oder in sonstigen Management-Positionen, die im Besitz eines US-Passes oder einer Greencard sind.

Darüber gilt das US-Sanktionsrecht zweitens uneingeschränkt im Hoheitsgebiet der USA – dies ist nicht nur relevant für mögliche Aufenthalte in den USA, sondern z.B. auch für alle Zahlungen in US-Dollar, die an Finanzinstitute in den USA geleitet werden.

Drittens müssen sich auch alle nach US-Recht gegründeten Gesellschaften und deren ausländische Niederlassungen an das US-Sanktionsrecht halten. Für juristisch selbständige Tochtergesellschaften von US-Unternehmen gilt dies nur in besonders geregelten Ausnahmefällen.

Viertens ist zu berücksichtigen, dass das Re-Exportkontrollrecht, das ebenfalls Sanktionsvorschriften enthält, anwendbar auf Güter mit US-Ursprung ist oder auch auf Güter, die zwar nicht in den USA hergestellt wurden, aber einen bestimmten Prozentsatz an US-Vormaterialien enthalten. Dieser Prozentsatz ist unterschiedlich je nach dem, in welches Land die Güter exportiert werden sollen und danach, ob die Güter und Vormaterialien auf bestimmten Güterlisten aufgeführt sind.

Fünftens haben die USA Embargoregeln erlassen, die jenseits dieser ersten vier Anknüpfungspunkte auch auf *Non-US-Persons* anwendbar sind. Diese, z.T. auch als *secondary sanctions* bezeichneten Vorschriften sind für europäische Unternehmen aus den genannten Gründen besonders schwer in den Griff zu kriegen. Hier befinden wir uns in dem klassisch als „extraterritorial“ bezeichneten Anwendungsbereich des US-Rechts. Hierunter fällt z.B. die derzeit ausgesetzte Executive Order 13645, mit der Präsident Obama es Unternehmen weltweit u.a. untersagte, signifikante Güter an den Automobilsektor in Iran zu liefern, und die die gesamte deutsche Automobilindustrie vor große Herausforderungen stellte. Auch nach dem Joint Comprehensive Plan of Action, in dem die USA sich verpflichteten, einen Großteil dieser *secondary sanctions* aufzuheben, bestehen entsprechende Verbote u.a. im Finanzsektor fort.

3.2 Welche Risiken ergeben sich nun bei Nichteinhaltung?

Abhängig von dem gegebenen Anwendungsbereich sind auch die Risiken der Nichteinhaltung verschieden. Fast selbstverständlich sind die Risiken im direkten Anwendungsbereich des US-Sanktionsrechtes, also bei den ersten vier Anknüpfungspunkten, am höchsten. Die gegenüber den Banken verhängten hohen Strafzahlungen gehen z. B. darauf zurück, dass die Banken bei Zahlungen in US-Dollar Hinweise auf einen schädlichen Embargo-Hintergrund absichtlich unterdrückten, bevor die Zahlungsnachrichten über SWIFT an Finanzinstitute in den USA gesendet wurden. Hier begründet OFAC seine Jurisdiktion territorial.

Daneben gibt es Beispielfälle für die Durchsetzung des US-Re-Exportkontrollrechtes bei der Weiterlieferung von US-Gütern in Embargoländer. Hier wurden z. B. gegenüber europäischen Tochtergesellschaften von US-Unternehmen in den Fällen Flowserve oder KMT Strafen verhängt, weil diese Güter mit US-Ursprung nach Iran verschickt hatten. Zu berücksichtigen ist in diesen Fällen jedoch, dass das Aufdeckrisiko durch

die US-Behörden besonders hoch ausfiel, da Untersuchungen bei den jeweiligen Konzerngesellschaften in den USA Hinweise auf die Tätigkeiten der deutschen Gesellschaften ergeben hatten.

Im Bereich der extraterritorial anwendbaren Sanktionen ist zu berücksichtigen, dass die Bestrafung eines deutschen Unternehmens oder Konzerns sicherlich einen gewissen diplomatischen Vorlauf benötigen würde und unklar ist, ob die USA soweit gehen würden, ein deutsches Unternehmen – beispielsweise für Tätigkeiten in Russland – jenseits eines weiteren US-Bezuges zu bestrafen. Ausgeschlossen werden kann dies jedoch nicht – das gilt gerade auch vor dem Hintergrund eines möglichen Regierungswechsels im Januar 2017.

3.3 Welche Risiken ergeben sich insbesondere für weitere Finanzierungen und den Unternehmenswert?

Sehr viel realistischer hingegen sind folgende Risiken, die für europäische und deutsche Unternehmen von besonderer Relevanz sind: Aufgrund der beschriebenen hohen Risiken für Finanzinstitute verlangen zunehmend viele Banken und Geldgeber einschließlich solcher, die nicht in den USA ansässig sind, die Abgabe der bereits erwähnten OFAC-Klauseln. Hierunter werden Erklärungen z.B. dahingehend verstanden, dass ein Unternehmen nicht gegen US-Sanktionsrecht verstoßen hat, nicht in Ländern tätig ist, gegen die die USA umfassende („comprehensive“) Sanktionen erlassen hat oder die bezogenen Gelder nicht für Tätigkeiten in (US-)Embargoländern verwendet werden.

Nicht alle Finanzgeber lassen sich darauf ein, dass solche Erklärungen oft gegen § 7 AWV verstoßen und das Unternehmen sie daher gar nicht abgeben darf.

Verstößt ein Unternehmen gegen US-Sanktionen, kann es daher vorkommen, dass es notwendige Finanzierungen unter erschwerten Bedingungen erhält.

Ähnliches gilt für den Unternehmenswert im Falle von Verkäufen: Gerade Käufer aus den USA, aber auch aus anderen westlichen Ländern achten zunehmend darauf, dass ein Target nicht gegen US-Sanktionen verstoßen hat. Hat ein Unternehmen hier keine weiße Weste, dürfte dies den Verkaufspreis negativ beeinflussen. Insoweit werden sicherlich weitere Lehren aus dem Fall Crédit Agricole Corporate and Investment Bank gezogen, in dem die Bank auch für die Tätigkeiten der zugekauften Crédit Lyonnais (Suisse) in Anspruch genommen wurde.

Fazit

Gerade auch aus den zuletzt genannten Gründen sollten die Risiken, die sich für ein Unternehmen aus der Nichteinhaltung von US-Sanktionen ergeben, frühzeitig in den Blick genommen werden. Die Vorteile eines Geschäftes, das unter US-Sanktionen verboten ist, müssen gegen die sich hieraus ergebenden Risiken in anderen Bereichen, etwa der Finanzierung abgewogen werden. Selbstverständlich müssen bei einem solchen Vorgehen die sich aus *Blocking Laws* ergebenden Verpflichtungen eingehalten werden. Viele Risiken lassen sich bei einer vorausschauenden Geschäftspolitik oder durch eine entsprechende gesellschaftsrechtliche Architektur jedoch vermeiden oder abmildern.



Know-how schützen

Was Unternehmen bei grenzüberschreitenden Geschäften bedenken müssen

Know-how-Schutz wird auch vor dem Hintergrund der neuen EU-Richtlinie zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen für Unternehmen immer wichtiger. Zentral ist, dass sich Unternehmen darüber klar werden, welches Know-how unternehmensintern wertvoll ist und wie es geschützt werden kann. Eine klare, konsequent umgesetzte Unternehmensstrategie hilft dabei, die immateriellen Werte des Unternehmens zu bewahren und für den Verletzungsfall die erforderliche Basis für eine Rechtsdurchsetzung national und international zu schaffen.

Hintergrund

*„Die Gedanken sind frei,
Wer kann sie errathen?
Sie rauschen vorbei
Wie nächtliche Schatten.
Kein Mensch kann sie wissen,
Kein Jäger sie schießen.
Es bleibt dabei:
Die Gedanken sind frei.“*

*Franz Ludwig Mittler: Deutsche Volkslieder.
N. G. Elwert'scher Verlag, Hamburg/Leipzig 1856,
Nr. 996 auf S. 660*

Gedanken sind frei. Das gilt auch noch heute, selbst wenn sie nicht religiöses oder politisches, sondern kaufmännisches oder technisches Wissen zum Gegenstand haben. Denn im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes (Patente, Marken, Designs) gilt ein Numerus Clausus der Schutzrechte, die eigentlich vom Staat für sein Territorium auf Zeit verliehene Monopole sind. Dieser Schutz endet, wenn Wissen ohne weiteres zugänglich ist und wenn es nicht als Erfindung patent- bzw. gebrauchsmusterrechtlich geschützt oder in einem urheberrechtlich geschützten Werk verkörpert ist. Know-how, ob geschützt oder nicht, ist schwer greifbar: Es kann unabhängig in vielen Köpfen entstanden und an vielen Orten verfügbar sein. Einfach gesagt: Nur tatsächlich geheimes Know-how, das man faktisch kontrolliert, bleibt sein Geld wert. Gleichwohl gilt: Know-how ist geldwertes, vielfältig gehandeltes Wirtschaftsgut. Staaten erkennen das an und schützen Know-how gegen unrechtmäßiges „Ansichbringen“.

Aktuelle Rechtslage und europäische Vereinheitlichung

Je nach betroffenem Territorium und dem deshalb anwendbaren Recht unterscheiden sich bei Know-how die Schutzvoraussetzungen und der Schutzzumfang. Denn der Know-how-Schutz ist weltweit bislang nicht ansatzweise so stark vereinheitlicht wie der Schutz gewerblicher Schutzrechte. Agiert ein Unternehmen über die eigenen Landesgrenzen hinaus, reicht es daher in der Regel nicht, sich nur mit den Schutzbestimmungen des eigenen Landes auseinanderzusetzen. Welches Recht zur Anwendung kommt, wenn internationale Sachverhalte betroffen sind, ist dabei nicht immer leicht zu beantworten. Es hängt auch davon ab, in welchem Land die Gerichte angerufen werden und

sich dann in der Sache für zuständig erklären. Denn wenn keine vertragliche Rechtswahl vorliegt, wird ein aufgrund seines Prozessrechts international örtlich zuständiges Gericht die an seinem Sitz geltenden Regeln des internationalen Privatrechts anwenden, um das anwendbare materielle Recht zu bestimmen. Ist etwa das Know-how eines Betriebs mit Sitz in Deutschland betroffen, kann, nach einer recht weit verbreiteten Auffassung (z. B. nach deutschem Kollisionsrecht), nach deutschem Recht verhandelt werden, auch wenn sich die Sachverhalte ausschließlich in ausländischen Märkten abgespielt haben. Deutsches Kollisionsrecht wird in der Praxis aber nur vom zuständigen deutschen Gericht angewendet. Wird ein ausländisches Gericht angerufen und erklärt es sich für zuständig, wird es sein eigenes Kollisionsrecht anwenden, das auf ein anderes anzuwendendes materielles Recht verweisen kann, als das deutsche Recht. Es stellt sich in diesem Zusammenhang auch meist die Frage, ob die Entscheidung eines deutschen oder eines ausländischen Gerichts vor allem außerhalb der EU auch im sonstigen Ausland (z.B. am Sitz des Beklagten) anerkannt und vollstreckt wird. ‚Greift‘ z.B. eine auf deutschem materiellem Know-how-Schutz beruhende Untersagungsanordnung eines deutschen Gerichts überhaupt überall im Ausland oder endet ihr Geltungsanspruch an unserer Landes- oder der EU-Außengrenze? Grenzüberschreitende Sachverhalte sind daher in jedem Einzelfall genau zu analysieren, um sie rechtlich richtig einzuordnen und die jeweils passende, effizienteste Vorgehensweise zu wählen. Einen weltweiten, rechtlichen ‚passe par tout‘ gibt es nicht.

Zumindest für die Europäische Union steht eine Vereinheitlichung des Know-how-Schutzes unmittelbar bevor. Eine EU-Richtlinie ist bereits verabschiedet und von den nationalen Gesetzgebern umzusetzen. Die Harmonisierung wird zu einer begrüßenswerten Schaffung einheitlicher Schutzstandards für Know-how in der Europäischen Union führen. Deutsche Unternehmen werden aber voraussichtlich zu organisatorischen Veränderungen im Umgang mit Know-how gezwungen sein (dazu unten mehr).

Umfang und Grenzen des Know-how-Schutzes

Grundsätzlich wird (auch außerhalb der EU) die Schutzbedürftigkeit von Know-how neben den gewerblichen Schutzrechten anerkannt und ein entsprechender Rechtsschutz gewährt. Dabei wird unter Know-how im Allgemeinen eine geheime (das heißt, nicht allgemein bekannte und auch nicht ohne weiteres zugängliche) Information von kommerziellem Wert verstanden. Als schutzfähiges Know-how kommt auch eine Dritten nicht



Erik Schäfer

ist Rechtsanwalt und Partner bei COHAUSZ & FLORACK Patent- und Rechtsanwälte. Er berät Mandanten in den Bereichen Geistiges Eigentum und verwandte Rechtsgebiete, Vertragsrecht, internationales Wirtschaftsrecht sowie Schiedsgerichtsbarkeit & Mediation.



Dr. Reinhard Fischer

ist Rechtsanwalt bei COHAUSZ & FLORACK. Seine Schwerpunkte sind Wettbewerbs- und Wettbewerbsrecht, IT-Recht, Recht der Arbeitnehmererfindungen, F&E-Verträge, Lizenzverträge, Technologietransferverträge sowie Urheber- und Medienrecht.



ohne Weiteres als möglich bekannte Verknüpfung, d.h. Zusammenstellung von eigentlich offenbarem Wissen, in Betracht. Der rechtliche Schutz erfordert daneben nicht, dass das Know-how inhaltlich bestimmten Qualitätsanforderungen genügt. Die Information muss daher nicht unbedingt einen objektivierbaren technischen Fortschritt gewähren. Entscheidend ist vielmehr, ob die Geheimhaltung der Information dem Unternehmen einen kommerziellen Vorteil verschafft.

Der rechtliche Schutz des Know-how beschränkt sich im Wesentlichen auf Sachverhalte, bei denen sich Unbefugte das Know-how rechtswidrig beschaffen, sowie die Verwertung dieses Know-hows ohne Zustimmung des Berechtigten. Schützt der Berechtigte das Know-how mit geeigneten Maßnahmen, um es gegen einen unbefugten Zugriff durch Überwindung der Schutzmaßnahmen zu schützen, gewährt das Gesetz zivilrechtliche Ansprüche oder auch strafrechtliche Sanktionen. Besonders praxisrelevant sind die Fälle der Betriebsespionage und der Verletzung vertraglicher oder gesetzlicher Geheimhaltungspflichten, insbesondere auch durch (ehemalige) Beschäftigte.

Erlangt ein Dritter auf rechtmäßigem Wege Kenntnis vom Know-how und unterliegt er auch keinem sonstigen – z.B. vertraglichen – Verbot der Verwertung, kann der Berechtigte am Know-how ihm die Verwertung des Know-hows danach nicht untersagen. Hierin

besteht ein entscheidender Unterschied und Nachteil gegenüber gewerblichen Schutzrechten. Praxisrelevant sind insoweit insbesondere die Fälle, in denen es zu einer unbeabsichtigten Veröffentlichung von Know-how kommt. Umstritten war zumindest in Deutschland das sogenannte Reverse Engineering, also die ggf. recht aufwendige Analyse am Markt frei zugänglicher Produkte zur Ermittlung der in den Produkten verkörperten Geschäftsgeheimnisse, z. B. des Herstellverfahrens oder der Zusammensetzung. International wird das Reverse Engineering in der Regel als zulässig erachtet. In der schon angesprochenen EU-Richtlinie wird die Zulässigkeit ausdrücklich bestätigt. Insoweit besteht daher eine erhebliche Schutzlücke für Know-how, die Unternehmen in Erwägung ziehen sollten, wenn sie sich trotz der bestehenden Möglichkeit dazu aus Kostengründen gegen die Anmeldung technischer Schutzrechte und für eine schlichte Geheimhaltung entscheiden. Spätestens kurz vor einer Produkteinführung in den Markt ist insoweit eine bewusste Entscheidung zu treffen. Auch für die etwaige Möglichkeit, noch ein Patent anzumelden, kann der Markteintritt ein entscheidender Zeitpunkt sein, weil in dem Angebot des Produkts am Markt eine neuheitsschädliche Veröffentlichung der Erfindung liegen kann, die dem Patentschutz entgegensteht.

Know-how-Schutz vs. gewerbliche Schutzrechte

Die große Gefahr für den Know-how-Schutz ist daher das Offenkundigwerden des Know-hows, das jeden gesetzlichen Schutz für das Know-how entfallen lässt. Das geschieht oft unmerklich in kleinen Schritten und nicht schlagartig.

Hinzu kommt, dass Know-how-Schutz unabhängige Entwicklungen Dritter nicht hindert. So kann ein Wettbewerber, der im Wesentlichen entsprechendes Know-how –, wenn auch später – selbst entwickelt, dieses uneingeschränkt verwerten, daran ein Patent beantragen und es im ungünstigen Fall dann versuchen, gegen den Erstentwickler durchzusetzen. Die Chancen dafür stünden gut, soweit kein gesetzliches Vorbenutzungsrecht vom Erstentwickler nachgewiesen werden kann. Patent- oder Gebrauchsmusteranmeldungen Dritter lassen bei Veröffentlichung zudem die Vertraulichkeit der Informationen und damit den Schutz des Know-hows entfallen.

Die Rechtsdurchsetzung von Know-how ist gegenüber technischen Schutzrechten erschwert. Herausfordernd ist dabei zunächst der Nachweis der eigenen Berechtigung am Know-how. Sind der Entstehungsprozess, sowie das Know-how selbst mit seinen Einzelheiten

– wie häufig – nicht umfassend dokumentiert, wird der lückenlose, gerichtsfeste Nachweis der eigenen Berechtigung leicht zur unlösbaren Aufgabe. Eine nur unzureichende Dokumentation kann sich auch als problematisch erweisen, wenn der Berechtigte am Know-how ggf. nachweisen muss, dass er angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen getroffen hat (die neue EU-Richtlinie legt nahe, dass der Know-how-Inhaber im Vergleich zum bisherigen deutschen Recht stärker in der Pflicht ist, ausreichende Geheimhaltungsmaßnahmen zu treffen, damit sein Know-how auch rechtlich geschützt ist).

Probleme bereitet schließlich auch, dass der Kläger im Prozess vortragen muss, worin das betreffende Know-how besteht. Zumindest der Gegner kann hier zusätzliche für ihn nützliche Informationen erlangen. Hinzu kommt, dass auch Zivilprozesse öffentlich sind und nicht nur in Deutschland die anwendbaren prozessualen Vorschriften keine geeigneten Instrumentarien bereitstellen, um die Vertraulichkeit des nur für Verfahrenszwecke offengelegten Know-hows angemessen sicherzustellen. Hier soll die EU-Richtlinie jedoch Abhilfe schaffen, wobei allerdings noch offen ist, wie der nationale Gesetzgeber dies konkret lösen wird. In den USA können prozessuale Darlegungs- und Beweisprobleme ggf. durch das so genannte „Discovery“-Verfahren, das eine umfassende Pflicht des Beklagten zur Offenlegung von Informationen an den Gegner beinhaltet, überwunden werden. Gleichzeitig besteht ein ausgefeiltes Instrumentarium zum Geheimnisschutz der betroffenen Informationen. Das US-Recht kennt auch die Möglichkeit der Rechtshilfe für ausländische Streitigkeiten. Weniger weitgehende Varianten der Pflicht zur Herausgabe von Beweismitteln findet man regelmäßig auch in anderen angelsächsischen Ländern.

Trotz dieser Nachteile kann es auch gute Gründe geben, sich gegen eine Patentanmeldung und für den Know-how-Schutz durch Geheimhaltung zu entscheiden. Wenn Dritte sich das Know-how in tatsächlicher Hinsicht nicht rechtmäßig verschaffen können und erwartet werden darf, dass es einen Wettbewerbsvorteil auch über die Patentlaufzeit hinaus verschafft, hat seine Geheimhaltung den Vorteil eines unbefristeten, nicht mit Anmelde- und Aufrechterhaltungskosten verbundenen Schutzes, sowie gegenüber Dritten, insbesondere Wettbewerbern, der tatsächlichen Vorenthaltung jeder Verwertung. Da Patentanmeldungen zwangsläufig offengelegt werden, ermöglicht man Dritten hiermit ggf. erst die Nachahmung oder erleichtert die Suche nach einer Umgehungslösung. Freilich muss hier auch in die Entscheidung einfließen, wie lange es unwahrscheinlich bleibt, dass ein Dritter die gleiche oder eine funktional äquivalente Lösung eigenständig entwickelt.

Richtiger Umgang mit Know-how

Entscheidet man sich für den Know-how-Schutz durch Geheimhaltung, ist die Implementierung verschiedener Maßnahmen zum Schutz des Know-hows und zur Ermöglichung der Rechtsdurchsetzung dringend zu empfehlen:

- Der Entstehungsprozess des Know-hows sowie das Know-how selbst sollten nachvollziehbar dokumentiert werden. Dies erleichtert insbesondere den Nachweis der Berechtigung am Know-how sowie die Darlegung des Know-hows und damit die Rechtsdurchsetzung. Gut dokumentiert werden sollte auch der organisatorisch abgesicherte sorgfältige Umgang zum Schutz des Know-hows, der nach Umsetzung der EU-Richtlinie zur Schutzvoraussetzung wird. Die Einführung von Compliance-Programmen zum Schutz von Know-how im Unternehmen ist daher in Anbetracht der Anforderungen der Richtlinie zu empfehlen.
- Vor allem bei Einbeziehung externer Entwickler ist zudem auf den Abschluss eindeutiger Vereinbarungen zu achten, nach denen der Entwickler seine Rechte am Know-how an den Auftraggeber überleitet. Das deutsche Recht geht andernfalls im Zweifel davon aus, dass die Rechte beim Entwickler verbleiben.
- Der Kreis der Personen, die vom Know-how Kenntnis erhalten, sollte möglichst klein gehalten werden. Der faktische Wert von Geheimhaltungsvereinbarungen wird häufig überschätzt. Ist der Kreis der Personen, die das Know-how kennen, nicht mehr überschaubar, lässt sich meist auch nicht mehr ermitteln, auf welchem Wege das Know-how zum vermeintlich unbefugten Verwerter gelangt ist. Für ein Vorgehen gegen den Dritten ist aber – wie dargelegt – gerade der Nachweis des rechtswidrigen Erwerbs des Know-hows durch den Dritten entscheidend. Außerdem: Wird das Know-how einmal veröffentlicht, sei es auch unter Verstoß gegen eine Geheimhaltungsverpflichtung, geht der Schutz in der Regel verloren.
- Besteht ein zwingendes Bedürfnis, den Kreis der Know-how-Träger zu erweitern, ist mit dem Empfänger der Information eine vorherige Geheimhaltungsvereinbarung zu schließen. Dies ist besonders wichtig, wenn ein mündlicher Informationsaustausch erfolgt, da der gesetzliche Schutz andernfalls eingeschränkt wäre. Eine mündliche Informationsvermittlung sollte aber zudem zu

Beweiszwecken schriftlich protokolliert werden. Auch wenn Geheimhaltungsvereinbarungen häufig standardisiert sind, sollte in jedem Einzelfall darauf geachtet werden, dass die Vertragsbedingungen auch passen. Insbesondere ist sicherzustellen, dass die Informationsvermittlung auch unter die Geheimhaltungsvereinbarung fällt. Eine zu allgemeine Definition des Vertragsgegenstandes kann in diesem Fall schädlich sein. Der Abschluss von Geheimhaltungsvereinbarungen schon im Vorfeld von Vertragsanbahnungsgesprächen ist in der heutigen Wissensgesellschaft eigentlich notwendige Best Practice, d.h. gewissermaßen ein Standardvorgang im Rahmen des betrieblichen Risikomanagements.

- Werden Dokumente übergeben, die Know-how enthalten, sollten die Dokumente stets einen Vertraulichkeitshinweis aufweisen. Dies verbessert vor allem den gesetzlichen Schutz für entsprechende Unterlagen.
- Obgleich es sich bei Know-how nicht um ein echtes Schutzrecht handelt, wird es von den meisten Rechtsordnungen im Hinblick auf die Kommerzialisierbarkeit einem Schutzrecht ähnlich angesehen. Know-how lässt sich daher im Grundsatz auch verkaufen und lizenzieren. Bei internationalen Verträgen ist insoweit aber Vorsicht geboten. Einige für die Industrie bedeutende Länder (z. B. Brasilien) lassen Lizenzen an nicht patentgeschütztem Know-how nur äußerst restriktiv zu. Wird auf Basis eines gesetzlich unwirksamen Know-how-Lizenzvertrags gleichwohl Know-how an das ausländische Unternehmen übermittelt, kann das ggf. zum Wegfall des Know-how-Schutzes führen - und zwar weltweit. Die Einschaltung eines im jeweiligen Landesrecht beratenden Anwalts ist daher dringend zu empfehlen.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Gewerblicher Rechtsschutz: Dr. Katrin Rupprecht, ICC Germany, S. 66

Fazit

Die Effizienz von Know-how-Schutz steigt und fällt abhängig von der effizienten Geheimhaltung einerseits und der Zeit bzw. Ressourcen, die der Wettbewerb braucht, um eine für den Markt gleichwertige Lösung selbst zu entwickeln. Zwar spart man durch die Geheimhaltung des Know-hows Anmelde- und Aufrechterhaltungskosten für technische Schutzrechte. Doch ist es oft aufwendig und schwierig, als Kläger beim Vorgehen aus Know-how-Schutz die Anspruchsvoraussetzungen in tatsächlicher Hinsicht zu substantiieren und dann auch zu beweisen. Was geheim ist, wird nicht Stand der Technik und kann so einer Patentanmeldung nicht neuheitsschädlich entgegen gehalten werden. Parallelentwicklungen Dritter bergen daher nicht nur die Gefahr des Verlusts der Möglichkeit, das technische Know-how exklusiv anzuwenden. Hinzu tritt das Risiko, dass nachträglich Rechte Dritter entstehen, die einer freien weiteren Nutzung des Know-hows wenigstens teilweise entgegenstehen. Allenfalls bleibt in solchen Fällen ein eher fragiles Weiterbenutzungsrecht wegen Vorbenutzung der patentierten Lehre. Wegen der territorialen Wirkung von Schutzrechten müssen bei grenzüberschreitenden Sachverhalten jedoch die Voraussetzungen und der Umfang dieses Rechts einzeln für jeden betroffenen Staat geklärt werden.

Klar ist aber auch: Wo technische Schutzrechte nicht greifen können, wie z.B. bei Kundendaten und Preisinformation, ist der Schutz als geheimes Know-how erste Wahl. In der Praxis erfolgversprechend ist deshalb eine Kombination von technischen Schutzrechten und Know-how-Schutz, der in für den Unternehmenserfolg kritischen Bereichen im Zweifel dem Patentschutz den Vorzug gibt. Eine sorgfältige Dokumentation der ergriffenen, angemessenen Geheimhaltungsmaßnahmen sowie auch des Know-hows als solchem ist dabei unabdingbar.

www.phig-online.de

von Bernstorff (Hrsg.)

Praxishandbuch Internationale Geschäfte Online

Von der Geschäftsanbahnung bis zur Abwicklung

Geschäfte mit ausländischen Unternehmen werden zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen immer wichtiger. Doch solche Geschäfte sind oft mit schwer einschätzbaren Risiken verbunden. Um sie dennoch erfolgreich abzuwickeln, bietet Ihnen diese Online-Anwendung alle benötigten Informationen zur rechtssicheren Durchführung. Der inhaltliche Aufbau folgt dabei dem zeitlichen Ablauf der Geschäfte – von der Geschäftsanbahnung bis zum Forderungsmanagement.

Die Online-Anwendung ist mit Schaubildern und Abbildungen übersichtlich und praxisgerecht gestaltet. Auch für den Berater ein wertvolles Hilfsmittel!



ISBN 978-3-8462-0475-7

Online-Anwendung,
202,00 € Jahresabonnement,
Einzelplatzlizenz, Mehrplatzlizenzen
auf Anfrage
lieferbar

inkl. MwSt. und Versandkosten
(deutschlandweit)

AUTORENINFO

Prof. Dr. Graf von Bernstorff ist seit vielen Jahren als Referent und Buchautor tätig. Er ist Rechtsanwalt in Bremen mit Tätigkeitsschwerpunkten im internationalen Wirtschaftsrecht. Die weiteren Autoren Klaus Vorpeil, Dr. Klaus Pottmeyer, Prof. Dr. Jörn Altmann u.v.m. sind ausgewiesene Praktiker in den Bereichen Außenhandel, Zoll, Exportkontrolle und Außenwirtschaft.

AW-Newsletter

Kostenlose Infos und smartes App unter
→ www.aw-portal.de

IHRE VORTEILE

- Kein Pflegeaufwand im Vergleich zu einem Loseblattwerk
- Aktuelle Inhalte mit Änderungsübersicht auf der Startseite
- Komfortable Suchmöglichkeiten und weitere praktische Funktionen
- Arbeitshilfen in Form von Checklisten, Formularen, Musterverträgen in Deutsch und Englisch
- Verständlich aufbereitet von erfahrenen Praktikern
- Nützliche Tipps und Tricks für die Praxis

AUS DEM INHALT

- Vorbereitung des Geschäfts (u.a. Auswahl von Auslandsmärkten, Vertriebswege, typische Risiken, Forderungsmanagement)
- Abschluss des Geschäfts (u.a. Grundlagen der Vertragsgestaltung, Eigentumsvorbehalt zur Absicherung, Lieferbedingungen, Akkreditiv, Elektronische Geschäfte)
- Die Finanzierung und Sicherung des Geschäfts (u.a. Laufzeiten, Kontokorrentkredit, Leasing, Forderungsverkauf, Lieferantenkredit)
- Die Durchführung des Geschäfts (u.a. Exportkontrolle, Straf- und Bußgeldvorschriften, Zahlungsverkehr)
- Forderungsmanagement (u.a. Inkassoeinstellungen, Internationale Schiedsgerichtsverfahren)

Jetzt versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:

shop.bundesanzeiger-verlag.de/475-7

Bestell-Hotline: 0221/97668-173/-357

E-Mail: aussenwirtschaft@bundesanzeiger.de

Fax: 0221/97668-232 · in jeder Fachbuchhandlung



**Bundesanzeiger
Verlag**

www.bundesanzeiger-verlag.de

Blick aus der Praxis

Den Transporteur bei der Anwendung der Incoterms® nicht außer Acht lassen

Der ICC-Leitfaden zu Transportfragen und Incoterms® 2010 zeigt auf, wie Missverständnisse und Konflikte im Zusammenspiel der Handelspartner mit dem Transportunternehmen vermieden werden können. Wir haben bei Prof. Dr. Burghard Piltz, Anwalt bei Ahlers & Vogel in Hamburg und Mitglied der ICC-Arbeitsgruppe zum Thema Transport und Incoterms®, nachgefragt.

ICC-Magazin: Was ist Ihres Erachtens die Ursache für die in der Praxis auftretenden Probleme an der Schnittstelle zwischen Liefer- und Beförderungsvertrag?

Piltz: Die Incoterms® 2010 sind aus der internationalen Praxis nicht wegzudenken. Allerdings wird von den Praktikern des Exports und Imports nicht immer bedacht, dass die Incoterms® unmittelbar nur Regeln für das Vertragsverhältnis zwischen Verkäufer und Käufer vorsehen. Mit Verwendung einer Klausel der Incoterms® treffen die Parteien zwar eine Vereinbarung dazu, wer von ihnen sich um die Beförderung der Ware zu kümmern hat (A3/B3 der Auslegungsregeln). Allein aufgrund dieser Vereinbarung zwischen Verkäufer und Käufer ist aber noch kein Auftrag an einen Frachtführer zur Beförderung der Ware erteilt.

Hierzu bedarf es eines gesonderten Transportvertrages, der je nach eingesetzter Klausel der Incoterms® entweder vom Verkäufer oder Käufer mit dem Beförderungsunternehmen abzuschließen ist.

ICC-Magazin: Können Sie ein Beispiel aus der Praxis nennen, das im Zusammenhang mit der Beförderung der Ware häufig auftritt?

Piltz: Ganz typisch und immer wieder vorkommend vereinbaren die Kaufvertragsparteien etwa die Lieferkondition EXW. Wenn es anschließend zur Lieferung der Ware kommt, beauftragt jedoch der Verkäufer ein Unternehmen mit der Beförderung der Ware an den Käufer. Dabei wird übersehen, dass bei Verwendung der Klausel EXW sich allein der Käufer um die Abholung der Ware bei dem Verkäufer zu kümmern hat. Die Kosten- und Gefahrenallokation der Klausel EXW ist ausschließlich auf diese Konstellation ausgerichtet. Oder mit anderen Worten, der Verkäufer unterläuft

damit die mit der Klausel EXW beabsichtigte Absicherung selbst. Vergleichbare Konsequenzen können eintreten, wenn eine F-Klausel vereinbart ist und anschließend der Verkäufer als Absender einen Frachtvertrag abschließt.

ICC-Magazin: Worauf ist beim Vertragsabschluss zwischen Käufer und Verkäufer zu achten?

Piltz: Der ICC-Leitfaden zu Transportfragen und Incoterms® 2010 zeigt auf, welche Auswirkungen die Verwendung einer Klausel der Incoterms® für die Ausgestaltung des zur Beförderung der Ware erforderlichen Transportvertrages hat und beleuchtet die für das Frachtgeschäft wichtigen Aspekte in ihrem Zusammenwirken mit der jeweils zwischen Verkäufer und Käufer kaufvertraglich vereinbarten Klausel der Incoterms®. Käufer wie auch Verkäufer sollten Wert darauf legen, dass der von einem von ihnen abzuschließende Vertrag zum Transport der Ware auf die in ihrem Kaufvertrag zugrunde gelegte Klausel der Incoterms® abgestimmt erfolgt.

Das heißt, die Handhabung der transportrechtlichen Seite sollte den im Kaufvertrag eingegangenen Verpflichtungen entsprechen. Wenn der Käufer oder Verkäufer feststellt, dass bei Verwendung einer Incoterms®-Klausel die in dem ICC-Leitfaden zu Transportfragen ausgewiesenen Konsequenzen von den Parteien nicht gewollt oder nicht entsprechend praktiziert werden, ist entweder die Praxis an das vertraglich vereinbarte oder der Vertrag an die tatsächlich geübte Praxis anzupassen.

Ein Blick in den ICC-Leitfaden hilft, Konflikte an der Schnittstelle zwischen Liefer- und Beförderungsvertrag zu vermeiden und weist den Weg zu praxisorientierten Lösungen.



Prof. Dr. Burghard Piltz

ist Partner bei Ahlers & Vogel und spezialisiert auf internationale Handelskaufverträge und damit verwandte Gebiete. Auch ist er häufig als Schiedsrichter in internationalen Verfahren tätig. Prof. Dr. Piltz lehrt Internationales Privatrecht und UN-Kaufrecht; er ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen und Standardwerke.

Neue Bücher zu ICC-Regeln

Die Standards und Regelwerke der ICC vereinfachen den internationalen Geschäftsverkehr und reduzieren somit den Kosten- und Zeitaufwand. Die beiden nachfolgenden Publikationen informieren Anwender in Deutschland über die richtige Anwendung einiger dieser Regeln.



ICC Guide on Transport and the Incoterms® 2010 (Englisch-Deutsch)

Internationale Handelskammer (ICC)
August 2016, 185 Seiten

ISBN 978-3-929621-77-8 49,00 EUR

Seit 01.01.2011 sind die Incoterms® 2010 gültig und finden zur Regelung der Rechte und Pflichten bei nationalen und internationalen Handelsgeschäften Anwendung. Dabei wird der zur Umsetzung des Vertrages erforderliche Transport der Ware in der Regel im Auftrag eines Vertragspartners von einem unabhängigen Frachtführer abgewickelt. An dieser Stelle treffen zwei „Vertragswelten“ aufeinander – der Kaufvertrag auf der einen und der Liefervertrag auf der anderen Seite. Ein reibungsloser Ablauf des Geschäfts ist nur dann möglich, wenn sich die Rechte und Pflichten aus beiden Verträgen gegenseitig ergänzen.

Die ICC hat für die Schnittstelle zwischen Kaufvertrag und Liefervertrag einen neuen Leitfaden entwickelt: „ICC Guide on Transport and Incoterms® 2010“ (ICC-Publikation Nr. 775 ED). Darin werden entlang der einzelnen Incoterms® 2010-Klauseln die jeweiligen Herausforderungen identifiziert und Empfehlungen zur richtigen Verwendung der Klauseln mit Blick auf die transportvertraglichen Regelungen gegeben. Der Leitfaden erleichtert das Zusammenspiel zwischen Handelspartner und Transportunternehmen und ist damit eine wertvolle Hilfe insbesondere für Praktiker aus Unternehmen, Kanzleien oder beratenden Organisationen.

Das ICC-Regelwerk **Incoterms® 2010** ist als englisch-deutsche Ausgabe unter der ICC-Publikation 715 ED bei ICC Germany erhältlich.



Das Dokumentenakkreditiv im internationalen Handelsverkehr

Rolf A. Schütze, Klaus Vorpeil

Handbuch, 7. vollständig neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Juli 2016, 530 Seiten

Deutscher Fachverlag GmbH,
Fachmedien Recht und Wirtschaft

ISBN 978-3-8005-1629-2 249,00 EUR

Das Handbuch „Das Dokumentenakkreditiv im internationalen Handelsverkehr“ behandelt die Rechtsnatur eines Dokumentenakkreditivs sowie der Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive der Internationalen Handelskammer (in der Version der ERA 600). Es analysiert die verschiedenen Erscheinungsformen des Dokumentenakkreditivs und stellt die Rechtsverhältnisse der daran beteiligten Parteien dar.

Detailliert erörtert es den gesamten Zyklus eines Akkreditivs vom Akkreditivauftrag über dessen

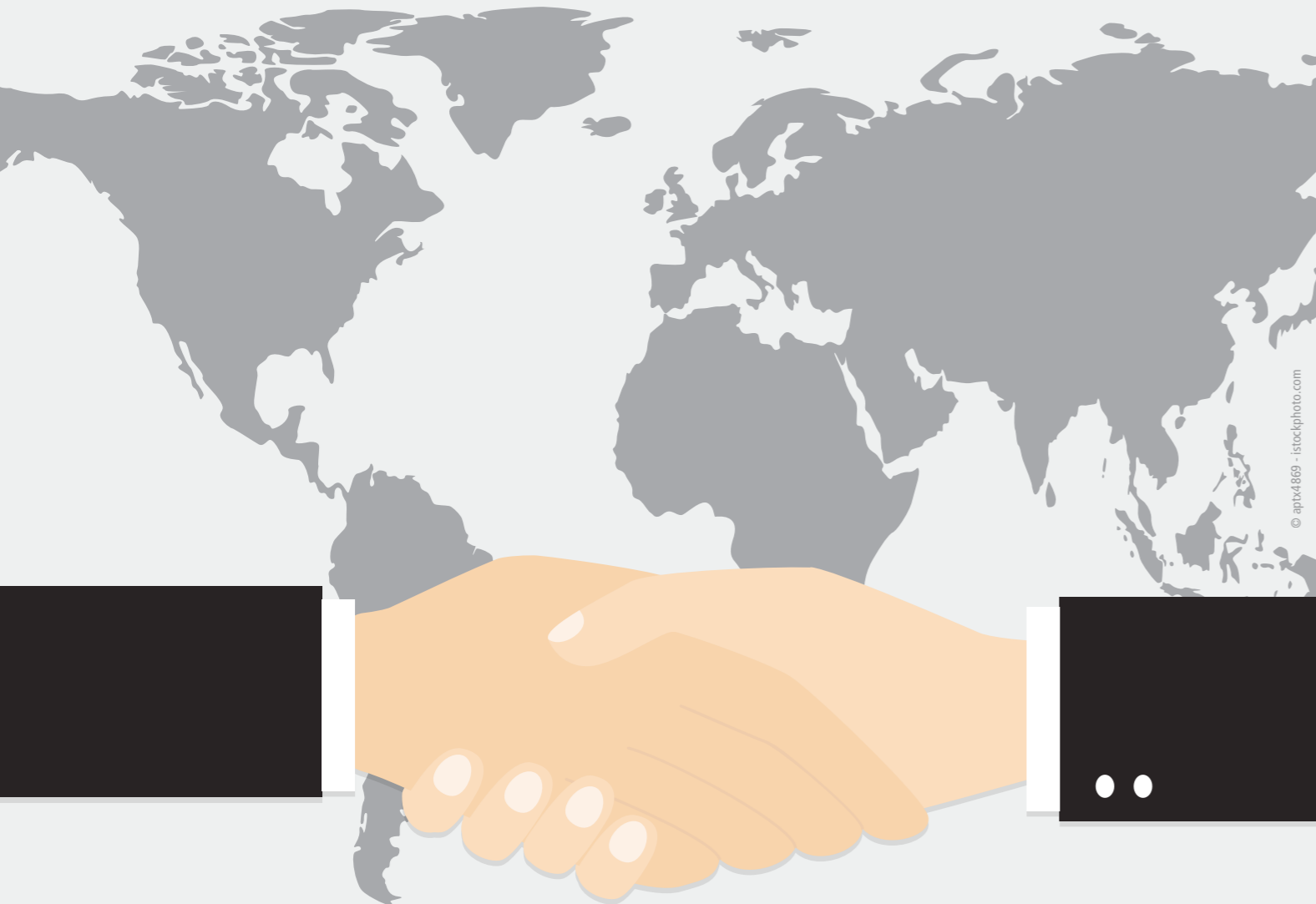
Eröffnung, die Einschaltung weiterer Banken und die Übertragung des Akkreditivs bis zu seiner Realisierung. Separate Kapitel behandeln das auf Dokumentenakkreditive anwendbare Internationale Privatrecht, die internationale Rechtsverfolgung und ausgewählte ausländische Rechtsordnungen, die den internationalen Wirtschaftsverkehr besonders prägen.

Das Handbuch verbindet eine tiefgehende rechtsdogmatische Analyse mit praxisorientierten Aspekten. Es geht vom deutschen Recht aus, arbeitet jedoch ergänzend und rechtsvergleichend auch die Rechtslage anderer Rechtsordnungen ein. Dies gilt für die internationale Rechtsprechung und die ERA 600 ebenso wie für die DOCDEX-Entscheidungen und Opinions der ICC-Bankenkommission; auch die aktuelle Fassung der International Standard Banking Practice (ISBP) ist berücksichtigt. Das Handbuch richtet sich gleichermaßen an Anwälte in Kanzleien und Unternehmen, Mitarbeiter in Banken und in international tätigen Handelsunternehmen sowie Verbände und Behörden.

Freihandelsabkommen in der praktischen Anwendung

Viele KMU tun sich schwer, Freihandelsabkommen zu nutzen. Mit IT-Unterstützung lassen sich aber auch komplexe Ursprungsregeln und allfällige Risiken managen und Vorteile ausschöpfen.

Freihandelsabkommen (FHA) sollen Firmen den Zugang zu ausländischen Märkten erleichtern, ihnen Zollabgaben sparen und ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern. Die EU hat bisher mit 24 Ländern FHA rechtsgültig abgeschlossen. Mit drei Staaten (Andorra, San Marino und Türkei) besteht eine Zollunion. Mit zehn Ländern wurden zwar FHA unterzeichnet, sie sind aber noch nicht von allen Vertragsparteien ratifiziert worden und kommen daher nur eingeschränkt zur Anwendung. Mit neun afrikanischen und karibischen Ländern wurde eine Wirtschaftspartnerschaft unterzeichnet. In Verhandlung sind zudem zahlreiche weitere multi- und bilaterale FHA, u.a. mit den ASEAN-Ländern, dem Mercosur, dem Golf-Kooperationsrat, Japan, Indien, den USA und Kanada.



Hintergrund

FHA bringen keine komplette Zollfreiheit. Meist sind gewisse Warengruppen (z.B. Agrarprodukte) vom Freihandel ausgenommen und die Zolltarife sinken nur stufenweise über mehrere Jahre. Jedes Abkommen sieht unterschiedliche, zum Teil sehr komplexe Verfahren und Ursprungsregelungen vor, die eingehalten werden müssen.

Prozesse abstimmen und kontrollieren

Ausgangspunkt für eine effektive und risikofreie Nutzung von Präferenzabkommen ist eine sorgfältige Evaluierung der Supply Chain und der eigenen Prozesse.

Dabei sollten folgende Fragen beantwortet werden:

- Welche FHA sind für meine Im- und Exporte relevant?
- Welche Vorgaben betreffen mein Unternehmen? Wie sehen die Vorschriften konkret aus?
- Welche Voraussetzungen muss ich erfüllen? Dazu gehört die Abklärung der Ursprungseigenschaft von Zulieferteilen und Herstellungserzeugnissen, eine korrekte Produktklassifizierung aller Vorprodukte und des Exportprodukts, die Zuordnung der Zolltarif-Nummern, eine korrekte Pflege der Stammdaten und nachvollziehbare Präferenzkalkulationen unter Berücksichtigung der Exportkalkulationen sowie der Bedingungen der jeweiligen Freihandelsabkommen.
- Welche Software kann mich beim Sammeln und Weiterleiten der notwendigen Daten und Dokumente unterstützen (Produktklassifizierung, Zuordnung der Exportkontroll- und Zolltarif-Nummern, Einholen/Erneuern/Validieren/Archivieren der Lieferantenerklärungen, Kalkulation des Ursprungs, Management der Präferenzursprungszeugnisse)? Welche Probleme sind zu vermeiden?
- Wer kontrolliert wann wo wie die korrekte Ausführung im Unternehmen? Hierfür ist es unerlässlich, dass sich die am Prozess beteiligten Unternehmensbereiche von der Beschaffung über die Produktion und

den Vertrieb, bis hin zur Logistik und IT abstimmen und effektive Kontrollprozesse installieren.

- Wie wird die Umsetzung dokumentiert?
- Wer überwacht Veränderungen im Welt-handel (Gesetze, Währungskurse usw.) und im eigenen Unternehmen, die Einfluss auf Lieferketten und Präferenzkalkulationen haben könnten (Monitoring)?
- Wer veranlasst welche Maßnahmen bei Gesetz-, Zolltarif- (bei stufenweisem Abbau), Produktionsänderungen, Lieferantenwechseln etc.?
- Wer kontrolliert die Umsetzung der Korrekturen? Welche Software-lösung kann bei Kontrollen und Korrekturen helfen?

Insbesondere im Bereich der Beschaffung sind im Vorfeld von geplanten Veränderungen (Lieferantenwechsel, neue Transportrouten, Zwischenlager) die Auswirkungen auf die Ursprungskalkulation beim Import und auf die Herstellungsprozesse sowie ggfs. den Export zu überprüfen. Das erzielte Einsparpotential kann unter Umständen zu einem Ausschluss aus einer Präferenz für das Enderzeugnis führen. Dann könnte der Regelzollsatz anstatt der Zollbefreiung zur Anwendung kommen. Nicht immer führt ein niedrigerer Einkaufspreis zu niedrigeren Gesamteinstandskosten oder zu einer höheren Marge beim Endprodukt.

IT-Kompetenz ist gefragt

Mit Management-Software für Freihandelsabkommen können Im- und Exporteure durch die Automatisierung ressourcenintensiver Schritte die Zeit für die Qualifizierung von Waren für ein Freihandelsabkommen deutlich reduzieren: Einholung von Lieferanteninformationen, Einhaltung der Ursprungsregeln und Analyse der Stücklisten (Bill of Material/BOM).

So können Verwaltungskosten gesenkt, Zölle und Transportkosten minimiert werden. Falsche oder nicht gerechtfertigte Ursprungsangaben auf präferenziellen Ursprungsnachweisen haben dagegen nicht nur wirtschaftliche Einbußen zur Folge, sondern können auch strafrechtliche Zollverfahren für den Exporteur und den Empfänger auslösen. Firmen sollten daher alle Prozesse automatisch, audittierbar dokumentieren.



Kai Schwab

ist Sales Director Germany bei Amber Road und seit über 20 Jahren in der Softwareindustrie mit dem Schwerpunkt Supply Chain Management tätig. Berufliche Stationen waren u.a. PwC, Oracle, Software AG und IBM.

Unausgeschöpftes Entwicklungspotenzial

Afrika bietet deutschen Unternehmen Chancen

Der afrikanische Kontinent liegt trotz seiner Herausforderungen in der Spitzengruppe der Wachstumsregionen. Daher lohnt es sich für Unternehmen, sich mit dem Markt zu beschäftigen. Eine Einschätzung zum afrikanischen Markt von der Deutschen Bank.



© dtrial - istockphoto.com

Wachstumsperspektive Afrikas

Seit der Jahrtausendwende ist die Wirtschaft Afrikas – insbesondere durch den Boom in Subsahara-Afrika – im Schnitt um 5 Prozent jedes Jahr gewachsen. Getragen wurde dieses Wachstum insbesondere durch hohe Rohstoffpreise und eine gestiegene politische Stabilität. Die Verschuldung der afrikanischen Staaten konnte darüber hinaus durch die HIPC-Initiative (Heavily Indebted Poor Countries) der internationalen Gemeinschaft spürbar reduziert werden. Selbst die weltweite Finanzmarktkrise zwischen 2008 und 2009 konnte den Volkswirtschaften in Subsahara-Afrika vergleichsweise wenig anhaben. Das fast zwei Jahrzehnte lange Wachstum hat den Kontinent wirtschaftlich stabilisiert.

Dennoch hat sich der positive Wachstumstrend seit Mitte 2014 spürbar abgekühlt. Gemäß dem von der OECD herausgegebenen African Economic Outlook 2016 resultiert das reduzierte Wachstum zum einen aus dem Verfall der Rohstoffpreise – allem voran des Ölpreises – sowie der geänderten chinesischen Wirtschaftspolitik. Während die kurzfristigen Geschäftsperspektiven als gerade noch durchwachsen eingestuft werden können, bietet der afrikanische Kontinent allerdings mittel- bis langfristig ausreichend interessante Wachstumsperspektiven. Trotz der gedämpften Aussichten prognostiziert der IMF für Afrika weiterhin ein durchschnittliches Wachstum von 3,7 Prozent in 2016 und von 4,5 Prozent für 2017. Treffen diese Prognosen ein, dann ist der afrikanische Kontinent noch immer unter der Spitzengruppe der Wachstumsregionen.

Die Exporterlöse Afrikas sind um fast 300 Prozent von 142 Milliarden US-Dollar in 2000 auf 566 Milliarden US-Dollar in 2014 gestiegen. Die Importleistungen sind im gleichen Zeitraum von 104 Milliarden US-Dollar auf 532 Milliarden US-Dollar gewachsen. Allerdings haben sich die Handelspartner des Kontinentes auch im Rahmen der globalen Dynamik der Schwellenländer deutlich geändert. War zu Beginn des neuen Jahrtausends die Europäische Union noch Afrikas wichtigster Handelspartner, sind heute mit China und Indien neue bedeutende Handelspartner herangewachsen. Die Gruppe der Schwellenländer kauft inzwischen mehr afrikanische Ausfuhren als die entwickelten Staaten. Erst vor fünfzehn Jahren importierten die Schwellenländer nur 15 Prozent der Exporte Afrikas.

Dennoch dürfen die Zahlen nicht darüber hinwegtäuschen, dass dieser Wachstumsrückgang insbesondere bei den öl- (Angola, Gabun, Kongo, Nigeria und Tschad) und rohstoffexportierenden (Ghana, Sambia und Südafrika) Ländern zu deutlichen Einnahmeausfällen führt mit teilweise dramatischen Folgen für die Volkswirtschaft in diesen Ländern.

Kunden in den Markt begleiten

Die schwache fiskalische Situation in vielen Ländern Afrikas infolge der makroökonomischen Rahmenbedingungen hat mittlerweile zu einer deutlich verschlechterten Ausgangslage bei Kreditaufnahmen sowie bei Finanzierungen von Importen – insbesondere hochvolumiger Investitionsgüter für diverse Infrastrukturbereiche gesorgt. Es ist keine Frage, dass die Finanzierung von Exportgeschäften für Länder wie beispielsweise Angola und Nigeria momentan deutlich schwieriger geworden ist oder teilweise auch nicht zustande kommt. Dabei stehen nach wie vor noch zahlreiche Instrumente zur Verfügung, um ein Handelsgeschäft erfolgreich zu finanzieren.

Die Deutsche Bank beispielsweise unterhält in Afrika Geschäftsbeziehungen zu allen relevanten Geschäftsbanken und ist insbesondere im Bereich Handelsfinanzierung aktiv. Dies umfasst kurzfristige Absicherungsinstrumente (wie Akkreditive) sowie längerfristige, strukturierte Lösungen (z.B. Hermes-gedckte Bestellerkredite). Aufgrund unserer langjährigen Präsenz im Markt verfügen wir über ein umfangreiches Korrespondenznetzwerk in der Region und können somit unsere deutschen wie internationalen Kunden auf den afrikanischen Kontinent begleiten sowie in gewissem Umfang bei der Risikoeinschätzung unterstützen. Über unsere Repräsentanz-Büros in Lagos, Nigeria, sowie Kairo, Ägypten, verfügt die Deutsche Bank über ein tiefes Netzwerk und umfangreiche lokale Expertise.

Neue Wege gehen mit alternativen Investmentformen

Darüber hinaus engagiert sich die Deutsche Bank über Alternative Investments in Afrika, beispielsweise über den Investmentfonds für Landwirtschaft und Handel Afrikas (Africa Agricultural Trade and Investment Fund – AATIF), ein Public-Private-Partnership Projekt, welches mit Unterstützung des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) von der KfW Entwicklungsbank und der



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 Bankenkommision der Internationalen Handelskammer (ICC).

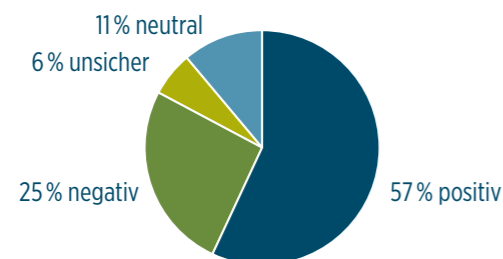
		2000		2014	
		Exports	Imports	Exports	Imports
Traditional partners		78,3	75,4	46,7	54,3
	EU25	51,3	56,4	34,0	37,4
	United States	20,4	10,1	5,5	6,4
Emerging partners		21,7	24,6	53,3	45,7
	Brazil	2,0	1,3	1,7	3,0
	China	4,6	4,9	18,4	15,3
	India	2,4	2,1	6,1	7,4
	Russian Federation	0,3	1,0	1,0	0,6
	Turkey	1,9	1,3	2,4	1,0
	Thailand	0,6	1,2	1,5	0,8
Total value (billion USD)		142,4	104,0	566,6	531,5

Quelle: African Economic Outlook 2016

Export-/Importanteile ausgewählter Handelspartner mit Afrika für 2000 und 2014 (in %)

Deutsche Bank gegründet wurde. Seit Gründung verwaltet die Deutsche Bank den AATIF in ihrer Funktion als Investment Manager, ist gleichzeitig aber auch als Investor mit 26 Mio. US-Dollar im Mezzanine-Kapital des Fonds engagiert. Im April 2015 umfasste der Fonds – unter Beteiligung privater Investoren – ein Fondsvermögen in Höhe von 141 Mio. US-Dollar. Mit den Investitionen wird das Ziel verfolgt, die lokale Wertschöpfung im Agrar- aber auch Handelssektor zu steigern. Neben positiven Beiträgen zur Nahrungsmittelsicherheit sowie der Wettbewerbsfähigkeit lokaler Unternehmen ist die Schaffung von Arbeitsplätzen für gut ausgebildete Arbeitskräfte ein wesentliches Ziel des AATIF. Gerade in Zeiten von Devisenknappheit und makroökonomischem Gegenwind leistet der AATIF einen bedeutenden Beitrag durch die Bereitstellung von langfristig angelegtem Kapital.

Wie schätzen Marktteilnehmer die Gesamtsicht für Handelsfinanzierung in Afrika ein:



Quelle: IFC DOTS Survey 2016

Fazit

Auch in diesen turbulenten und schwierigen Zeiten für den afrikanischen Kontinent wird die Deutsche Bank im Markt präsent bleiben und wir empfehlen unseren Kunden, sich weiterhin mit Afrika zu beschäftigen. Langfristig sind die Marktchancen der jungen und wachsenden Bevölkerung sowie des unausgeschöpften Entwicklungspotenzials in vielen Sektoren weiterhin gegeben. Allerdings wird der internationale Handel mit Amerika, Europa und Asien auch auf absehbare Zeit dominierend bleiben. Es bedarf also zum einen weiterer Initiativen, um die Handelsbeziehungen mit dem afrikanischen Kontinent weiter auszubauen, wie z.B. des 2. German-African Business Summits in Nairobi im Februar 2017. Zum anderen darf aber auch nicht vernachlässigt werden, dass der innerafrikanische Handel großes Aufholpotenzial hat. Solange Afrika dieses ‚hausgemachte‘ jedoch fundamentale Problem nicht klar und entscheidend adressiert, wird auch weiterhin ein wichtiger Wachstumskatalysator für die gesamte Region fehlen.

Wie Sie die internationalen Handelsklauseln richtig einsetzen!



ISBN 978-3-8462-0494-8
3., aktualisierte und erweiterte Auflage 2015, 444 Seiten, 16,5 x 24,4 cm, Buch mit CD (Softcover), 52,00 €

von Bernstorff

Incoterms® 2010
der Internationalen Handelskammer (ICC)

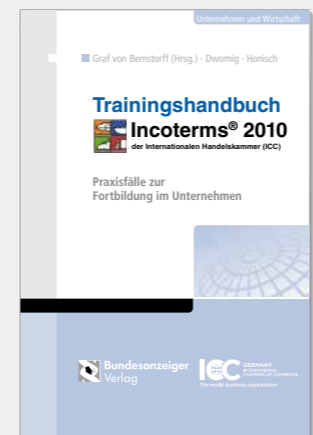
Kommentierung für die Praxis inklusive offiziellem Regelwerk

Der Einsatz von Regeln zur Definition spezifizierter Bedingungen im internationalen Handel ist mittlerweile Handelsbrauch geworden. Die von der Internationalen Handelskammer (ICC) verfassten Klauseln, kurz Incoterms®, wurden 2010 grundlegend überarbeitet und an die aktuellen Entwicklungen angepasst.

IHRE VORTEILE

- Aktuelle Fassung der Incoterms® 2010
- Berücksichtigung der neuesten Rechtsprechung
- Kontextbezogene Erläuterungen zur Vertragsgestaltung
- Praxisbezogene Besprechung von Problemfällen
- Perspektivische Darstellung der Rechte und Risiken je nach Stellung als Verkäufer oder Käufer
- Grafiken sowie der komplette Text der Kommentierung auf CD-ROM

Von Erfahrungen aus der Praxis profitieren



ISBN 978-3-8462-0430-6
2015, 194 Seiten, 16,5 x 24,4 cm, Buch (Softcover), 49,00 €

von Bernstorff · Dwornig · Honisch

Trainingshandbuch
Incoterms® 2010

Praxisfälle zur Fortbildung im Unternehmen

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.

IHRE VORTEILE

- Von erfahrenen Trainern aus der Fortbildung profitieren
- Incoterms verstehen und richtig einsetzen
- Anhand von Fällen aus der Praxis lernen
- Schneller Zugriff auf die wichtigsten Fälle
- Glossar zum schnellen Nachschlagen



Jetzt versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:
shop.bundesanzeiger-verlag.de/0430-6
shop.bundesanzeiger-verlag.de/0494-8

Bestellung und Beratung: Tel. 0221/97668-291
per E-Mail unter wirtschaft@bundesanzeiger.de
Fax 0221/97668-271 · in jeder Fachbuchhandlung

Volatilität in den Schwellenländern

Eine digitale Handelsfinanzierung kann Ausfallrisiken für Unternehmen reduzieren

Bedeutende Veränderungen von Handelsströmen in den letzten Jahren haben zu mehr Volatilität geführt und die Risiken für Unternehmen erhöht, die mit Schwellenländern Handel treiben. Sie suchen deshalb nach Möglichkeiten, die Risiken in diesen Ländern zu verringern. Es bedarf allerdings einer weitergehenden Digitalisierung und Zusammenarbeit, damit es für Banken leichter wird, Trade Finance auf sichere und effiziente Weise bereitzustellen.



© the-lightwriter - istockphoto.com

Hintergrund

Veränderungen der Handelsaktivitäten mächtiger Volkswirtschaften wie China und USA haben in den letzten drei bis vier Jahren auch erhebliche Veränderungen von Handelsströmen verursacht und die Volatilität und die Risiken in den Schwellenländern erhöht. Diese Entwicklungen haben das Interesse an Handelsgeschäften mit den Schwellenländern allerdings kaum gedämpft. Daraus resultiert, dass Unternehmen sich häufiger als früher an ihre Kernbanken wenden, um eine Reduzierung der Risiken zu erreichen und ihre Geschäfte in den betreffenden Ländern abzusichern.

Herausforderungen liegen oft in den Prozessen, wie sich hartnäckig haltende dokumentäre Prozesse und steigende Due-Diligence-Kosten, die die Bereitstellung von Trade Finance erschweren und die Banken in ihrer Fähigkeit einschränken, ihren Kunden Schutz vor Risiken zu bieten.

Um eine maximale Effizienz zu erreichen, müssen diese Herausforderungen letztlich in Zusammenarbeit bewältigt werden, durch Verteilung von Risiken, Kosten und Arbeitsbelastungen, um eine maximale Effizienz zu erreichen, und durch den gemeinsamen Aufbau einer umfassenden digitalen Infrastruktur für Trade Finance-Prozesse.

Sich ändernde Handelsströme sorgen in den Schwellenländern für Unruhe

Durch die beträchtlichen Veränderungen von globalen Handelsströmen haben die Risiken in mehreren Schwellenregionen kontinuierlich zugenommen, was insbesondere auf die Aktivitäten Chinas und der USA zurückzuführen ist.

Afrika, früher einer der Hauptnutznießer von Chinas rasantem Aufstieg von einer produzierenden zu einer konsumierenden Volkswirtschaft, hat beispielsweise unter der jüngsten Wachstumsverlangsamung in China zu leiden. Diese hat dazu geführt, dass große chinesische Unternehmen Mittel aus groß angelegten Entwicklungs- und Infrastrukturprojekten abgezogen haben, weil Chinas Wirtschaft insgesamt weniger Rohstoffe verbraucht.

Unterdessen sind die USA, die früher fossile Brennstoffe in großen Mengen importierten, zu einem Ölexporteur geworden, und das daraus resultierende Überangebot hat die Ölpreise dramatisch

sinken lassen. Die Folgewirkungen sind in Ländern wie Venezuela und Saudi-Arabien mit ihrer vom Ölpreis abhängigen Wirtschaft spürbar.

Das sind zwei besonders bemerkenswerte Entwicklungen, die eine Zunahme der Risiken in den Schwellenländern zur Folge haben. Für viele in diesen Ländern ansässige Unternehmen ist die Beschaffung von Finanzmitteln schwieriger geworden, und ihr Bonitätsrisiko hat zugenommen.

Unternehmen streben nach Absicherung

Volatilität stellt aber auch Unternehmen in den Industrieländern vor Herausforderungen – vor allem in Ländern wie Deutschland, deren Wachstum maßgeblich auf dem Export beruht. Dadurch erhöhen sich nicht nur Ausfallrisiken für Unternehmen, die Handel mit Schwellenländern betreiben. Aufgrund immer strengerer Devisenkontrollbestimmungen sind nur wenige Banken bereit, in Lokalwährung erhaltene Gelder umzutauschen und das damit verbundene Transferisiko zu übernehmen.

Es wird ebenfalls immer schwieriger, Geschäfte in Schwellenländern unter Verwendung wichtiger frei konvertierbarer Währungen abzuwickeln. Nehmen wir als Beispiel Nigeria, ein Land, in dem den Banken US-Dollar von der Notenbank zugeteilt werden. Aufgrund der Rohstoffabhängigkeit des Landes wirkt sich ein bedeutender Rückgang der Rohstoffpreise entsprechend auf die Verfügbarkeit von US-Dollar aus, fallende Preise bedeuten ein geringeres Angebot der US-Währung. Somit bleibt den Unternehmen oft keine andere Wahl, als Geschäfte in der jeweiligen Landeswährung abzuwickeln.

Angesichts dieser Herausforderungen erwarten Unternehmen von Banken Unterstützung bei der Reduzierung ihrer Kontrahentenausfall- und Transferrisiken in volatilen Regionen.

Auch die Banken stehen vor Herausforderungen

Die Banken stehen gegenwärtig selbst vor Herausforderungen, wenn es darum geht, diese Art von Unterstützung zu leisten. Zum Teil liegt dies an den steigenden Kosten im Zusammenhang mit dem Due Diligence-Prozess; denn die Banken müssen zu jedem Kontrahenten und zu jeder Korrespondenzbank Tausende von Datenpunkten zusammentragen. Außerdem haben sie damit zu kämpfen, dass mehrere belegte Prozesse



Katharina Michael

ist Head of Trade Finance Sales für Deutschland bei der UniCredit und Mitglied der ICC-Bankenkommission.

den Arbeitsablauf verlangsamen und weitere Kosten verursachen. Im Rohstoffhandel, auf den der größte Teil des Welthandels entfällt, wird bspw. nach wie vor das Konnossement verwendet, um den Zugang zu beförderten Waren und das Eigentum an diesen zu sichern. Infolgedessen wird ein sehr großer Teil des Trade Finance-Geschäfts dadurch beeinträchtigt, dass er sich auf Unterlagen in Papierform stützt.

Dasselbe Problem besteht bei Zoll- und Exportdokumenten, die ebenfalls immer noch Papierform haben. Selbst in Fällen, in denen elektronische Unterlagen erstellt werden können, muss das abschließende Dokument immer noch ausgedruckt und in Papierform übersandt werden, was die Bearbeitungszeit um Tage verlängert.

Beseitigung von beleghaften Prozessen

Dass eine umfassende digitale Trade-Finance-Infrastruktur benötigt wird, steht außer Frage. Die Schaffung und Umsetzung einer solchen Infrastruktur ist jedoch mit einem beträchtlichen Zeit- und Ressourcenaufwand verbunden und erfordert die Zusammenarbeit der gesamten Exportindustrie und staatlicher Stellen.

Auf kurze Sicht ist die Akzeptanz von digitalen Instrumenten wie Bank Payment Obligations (BPOs) für alle Beteiligten sehr vorteilhaft. Die BPO ist ein von Banken vermitteltes unwiderrufliches Zahlversprechen, einen bestimmten Betrag an einem definierten Datum zu zahlen, das nach den Regeln von Swift und der ICC erstellt wird. Voraussetzung hierfür ist ein erfolgreicher elektronischer Abgleich der Transaktionsdaten durch einen geeigneten elektronischen Prozess, wie zum Beispiel einer Transaction Matching Application (TMA) oder einer hierfür geeigneten Plattform. Durch solche Instrumente werden die Geschwindigkeit und Effizienz im Finanzierungsprozess deutlich erhöht.

Die Akzeptanz dieser Instrumente durch die Unternehmen muss aber durch ein robustes Angebot seitens der Banken gefördert werden. Die UniCredit hat bspw. eine digitale Plattform entwickelt, die es ermöglicht, den BPO-Prozess digital abzuwickeln. Andere Banken müssen vergleichbare Innovationen anbieten, wenn beleghafte Prozesse abgeschafft werden sollen.

Kontrolle der Due-Diligence-Kosten

Durch beständige Generierung von verlässlichen und standardisierten Daten zu Geschäftsvorfällen können digitale Prozesse wie BPO auch zur Reduzierung der im Rahmen des Due Diligence-Prozesses zu sammelnden

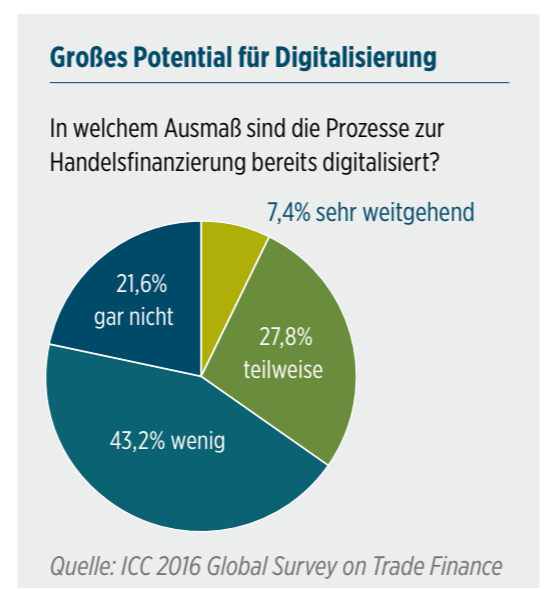
Daten beitragen. Die wirkungsvollste Strategie für Banken ist eine sehr sorgfältige Auswahl ihrer Korrespondenzbanken. Da jeder Partnerbank durch den Due-Diligence-Prozess enorme Kosten entstehen, ist entscheidend, dass jede Bank ihren Kunden einen greifbaren Mehrwert bietet.

Auch wenn viele Kreditinstitute diesbezüglich Schwierigkeiten haben, ist es zweifellos eine machbare Aufgabe. Das Korrespondenzbankennetz der UniCredit ist der Beweis dafür. Dieses Netzwerk wurde in wichtigen Regionen, darunter Afrika und Südostasien, ausgedehnt, auch wenn andere Banken ihr Korrespondenzbankgeschäft zurückgefahren haben.

Nachhaltige Inzentivierung

Wenn all diese Hindernisse beseitigt sind, bleibt noch zu klären, von wem die zunehmenden Risiken von Unternehmen in ihrem Geschäft mit Schwellenländern getragen werden. Zusammenarbeit lautet auch hier die Antwort – mit Konsortialstrukturen, die es den Banken ermöglichen, Risiken aufzuteilen, damit Unternehmen auch unter schwierigen Bedingungen weiter ihren Geschäften nachgehen können.

Sicherlich machen die aktuellen Herausforderungen eine viel stärkere Zusammenarbeit im Bereich Trade Finance erforderlich. Bei der gemeinsamen Bewältigung dieser Herausforderungen geht es aber nicht nur darum, Unternehmen zu helfen, mit der Volatilität in den Schwellenländern zurechtzukommen. Es geht auch darum, die gesamte Trade-Finance-Branche zum Handeln zu veranlassen, damit mehr Tempo und Effizienz die Ertragskraft und Nachhaltigkeit auf Sicht von einigen Jahren erhöhen.



Weitere Informationen zur ICC-Bankenkommission: Oliver Wieck, Generalsekretär ICC Germany, S. 66

Jetzt kostenlose Probehefte bestellen!

Best Practice für Compliance und Sicherheit!



comply.

Fachmagazin für Compliance-Verantwortliche

Als Compliance-Verantwortlicher 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 ansprechenden 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.

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.



AUTORENINFO

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



Bundesanzeiger Verlag
www.bundesanzeiger-verlag.de

Jetzt versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:

www.comply-online.de

E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger.de

Telefon: 0221/97668-315 · Fax: 0221/97668-271

in jeder Fachbuchhandlung

TrustBills: Digitaler Marktplatz für Handelsforderungen

„Wir kombinieren hocheffiziente Auktionsprozesse mit modernster Technologie zur Etablierung einer globalen Forderungsbörse.“

Ziel eines jeden Unternehmens ist es, den Einsatz von Kapital möglichst effizient zu gestalten. Daher gibt es im Außenhandel das Factoring, den Forderungsverkauf. Bislang ist dieser Markt stark segmentiert. Das Startup TrustBills GmbH aus Hamburg wird für Unternehmen und Investoren einen schnellen, fairen und bequem bedienbaren globalen Marktplatz für Handelsforderungen anbieten. ICC Germany hat bei TrustBills nachgefragt und mit Jörg Hörster, Gründer und CEO, und Markus Wohlgeschaffen, SVP Product Management, gesprochen.

ICC-Magazin: *Wie kam die Idee zustande, im Bereich des Managements von Handelsforderungen mit TrustBills aktiv zu werden und was bietet TrustBills?*

Hörster: Wenn wir die derzeitige Struktur des Marktes für Forderungsmanagement betrachten, dann bemühe ich gerne den Vergleich mit einem Flohmarkt. Es gibt keine echte Preisbildung, die Prozesse sind langsam und beschwerlich, die Käufer haben keinen Überblick über das Gesamtangebot und die Verkäufer können sich nicht an den gesamten Markt wenden. Ähnlich wie das erfolgreiche Ebay verfolgen wir das Prinzip eines web-basierten Auktionsplatzes. Wir versuchen, für Unternehmen und Investoren einen schnellen, fairen und bequem bedienbaren globalen Marktplatz für Handelsforderungen zu schaffen. TrustBills arbeitet schnell, weil wir Verfahren der künstlichen Intelligenz und Echtzeit-Auktionsmechanismen einsetzen. TrustBills ist fair, da Forderungsverkäufer den Mindestpreis, den Umfang und den Zeitpunkt für den Verkauf ihrer nationalen und internationalen Handelsforderungen – auch Einzelforderungen – auf einem offenen digitalen Marktplatz frei bestimmen können. TrustBills ist zudem anwenderfreundlich und bequem in der Handhabung, da wir bei der Gestaltung der Benutzeroberfläche von Anfang an die Sicht des Praktikers in den Vordergrund gestellt haben. Für institutionelle Investoren und Banken bietet TrustBills die kostengünstigste Möglichkeit, Zugang zu einem hoch-profitablen Markt mit einem sehr attraktiven Risikoprofil und kurzer Kapitalbindung zu erhalten. Bislang war es schlicht nicht möglich, durch eine Filterfunktion auf einer geschützten Website aus einem großen Pool von Handelsforderungen ein nach Investorenpräferenzen geeignetes Portfolio

zusammenzustellen und mit integriertem Bestandsführungs-, Risikomanagement-, Meldewesen- und Buchführungssystem zu verwalten. TrustBills bietet all das.

ICC-Magazin: *Wer kann TrustBills nutzen, welche Art von Handelsforderungen können gehandelt werden?*

Wohlgeschaffen: Unsere Plattform kann von allen Unternehmen genutzt werden, die seit mindestens drei Jahren am Markt agieren und die im Rahmen einer Kontoeröffnung bei einer unserer Partner-Banken den Know Your Client (KYC)-Prozess erfolgreich abgeschlossen haben. Bislang agieren Industrie- und Dienstleistungsunternehmen eher als Forderungsverkäufer und institutionelle Investoren und Asset Manager eher als Forderungskäufer. Für letztere werden Forderungen erst durch TrustBills zur Anlagealternative, weil zuvor das kleinteilige Geschäft mit Forderungen schlicht zu heterogen und daher in der Verarbeitung zu teuer war. Die Funktionalitäten auf der TrustBills-Plattform, insbes. die Möglichkeit des „Auto-Biddings“ und der vollkommen automatisierten Verwaltung inkl. Zahlungsverkehr und Berichtswesen, ermöglichen Asset Managern, auch endlich Handelsforderungen für Fonds zu nutzen, ohne weitere Rüstkosten selbst tragen zu müssen. Durch TrustBills können die Rollen des Forderungsverkäufers und -käufer jedoch auch wechseln, so dass alle Nutzer von TrustBills sowohl kaufen als auch verkaufen können. Wie wir durch zahlreiche Gespräche mit Treasurern festgestellt haben, scheinen Investitionen in Handelsforderungen auch für Unternehmen eine interessante Anlagealternative zu sein, insbesondere vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Zinslandschaft.

ICC-Magazin: *Wie bewerten Sie die 25-prozentige Beteiligung der DZ BANK an TrustBills?*

Hörster: Über das Engagement der DZ BANK als Innovationsvorreiter freuen wir uns sehr. Sie ist die erste einer Reihe von Banken, die wir für eine internationale Abdeckung der Kundenanforderungen zu einem Konsortium zusammenführen wollen. Die Tatsache, dass die DZ BANK gemeinsam mit uns neue Wege beschreitet, zeigt, dass das TrustBills-Konzept auf soliden realwirtschaftlichen Füßen steht. Darüber hinaus erhalten wir direkten Zugang zu Kunden der Genossenschaftlichen FinanzGruppe. Durch deren Rückmeldungen werden wir darin bestärkt, dass das Angebot von TrustBills exakt den Anforderungen für ein effizientes und modernes Working Capital Management entspricht. Zusammen mit unseren Partnerbanken wollen wir Lösungen für Kunden anbieten, die Finanzinstitute selbst nicht oder nicht so schnell realisieren können.

ICC-Magazin: *Sie bieten TrustBills gezielt für internationale Handelsforderungen an. Welche Aspekte des internationalen Rechts sind hierbei relevant?*

Wohlgeschaffen: Einer der wesentlichen Aspekte des internationalen Forderungskaufs ist die Berücksichtigung und Würdigung unterschiedlicher Rechtssysteme. So unterliegt der Ankauf einer Handelsforderung eines deutschen Lieferanten, die er gegenüber seinem französischen Kunden hat, einem anderen Rechtsrahmen als dem, bei dem ein französischer Lieferant seine Forderungen gegenüber einem deutschen Abnehmer verkauft. Unter der Leitung unseres Chief Legal Officers wird eine Regel-Matrix für internationale Transaktionen aufgebaut und in TrustBills integriert. Diese berücksichtigt unter anderem zivilrechtliche Abtretungsprozesse, Anlegerschutz, Datenschutz, Steuerfragen und Embargo-Vorschriften – und das alles im internationalen Kontext.

ICC-Magazin: *Ist ein digitales Forderungsmanagement nicht in besonderem Maße betrugsanfällig?*

Hörster: Die Betrugsprävention auf TrustBills ist eine wichtige Aufgabe. Wie bereits erläutert sind sämtliche Marktplatzteilnehmer durch das Durchlaufen eines KYC-Prozesses bei einer Partner-Bank authentifiziert. So können wir Betrugsfälle verfolgen und den Verantwortlichen in die Haftung nehmen. Mit Methoden der künstlichen Intelligenz und des maschinellen Lernens prüfen und analysieren wir die für eine Auktion hochgeladenen Handelsrechnungen prophylaktisch mit dem Ziel, den Betrug bereits zu stoppen, bevor er begangen wird.



Jörg Hörster ist Gründer und Geschäftsführer der TrustBills GmbH sowie auch Geschäftsführer der Maravon GmbH, aus der TrustBills entsprungen ist. Zuvor war er in verschiedenen Positionen für Deutsche Bank AG, Metzler Consulting GmbH und Daimler Benz AG tätig.



Markus Wohlgeschaffen ist als Leiter des Produktmanagements bei TrustBills verantwortlich für Produktentwicklung und -marketing. Als Trade-Finance-Experte blickt er auf 30 Jahre Erfahrung in verschiedenen Managementfunktionen im Produktvertrieb und der Produktentwicklung der UniCredit Bank AG zurück, zuletzt als Global Head of Trade Products.

Mehr Transparenz und Diversität

Die Zukunftsstrategie des ICC-Schiedsgerichtshofs

Unter der Präsidentschaft von Alexis Moure hat der Internationale Schiedsgerichtshof der ICC in Paris eine Reihe von Initiativen zur Steigerung von Transparenz, Verkürzung der Verfahren und Erhöhung der Diversität initiiert. ICC Germany hat bei Alexis Moure nachgefragt.



© dane_mark - istockphoto.com



Alexis Moure, Präsident des Internationalen Schiedsgerichtshofs der ICC

ICC-Magazin: Welche konkreten Maßnahmen gibt es in Bezug auf Transparenz- und Effizienzsteigerung?

Moure: Wir haben uns auch entschlossen, für mehrere Arten von Gerichtshofsentscheidungen Begründungen zu geben, und dies nicht nur im Rahmen von Befangenheitsanträgen, sondern auch für Prima Facie-Zuständigkeitsentscheide des Gerichtshofs und die Entscheidungen des Gerichtshofs zur Konsolidierung von Schiedsverfahren. Diese neue Strategie ist zunächst auf Fälle beschränkt, bei denen die Parteien sich darauf geeinigt haben, eine Begründung zu verlangen. Künftig möchten wir den Court aber auch in die Lage versetzen, Auskünfte zu geben, wenn eine Vereinbarung der Parteien dazu fehlt.

Um die Effizienz der Schiedsverfahren weiter zu verbessern, gibt es künftig einen klaren Zeitplan für die Einreichung von Schiedssprüchen und ihre Überprüfung durch den Court. Dies umfasst auch die Androhung von finanziellen Konsequenzen bei Verzögerungen, nicht nur beim Schiedsgericht, sondern auch beim Gerichtshof selbst. Schließlich haben wir Maßnahmen verabschiedet, um die Integrität der Verfahren zu bewahren. Damit soll eines der Grundprinzipien des ICC-Schiedsverfahrens gestärkt werden, dass jede der Parteien einen Anspruch hat, über jegliche Umstände informiert zu werden, die Zweifel bezüglich der Unparteilichkeit eines potenziellen Schiedsrichters begründen könnten. Inzwischen haben wir den Leitfaden für Parteien und Schiedsgerichte zur Durchführung von Schiedsverfahren um entsprechende Hinweise zur Offenlegung von Interessenkonflikten ergänzt. Diese Maßnahmen sind bei den Anwendern außerordentlich gut angekommen und tragen mit dazu bei, die hohe Qualität der Dienstleistungen des Schiedsgerichtshofes sicherzustellen.

ICC-Magazin: Die ICC ist die älteste und weiterhin eine der führenden Institutionen der Schiedsgerichtsbarkeit. Warum sollte man sich für die ICC entscheiden?

Moure: Der Internationale Schiedsgerichtshof der ICC ist zunächst einmal die internationalste von allen Schiedsinstitutionen. Er ist in keiner Rechtsordnung oder bestimmten Rechtskultur verwurzelt, unabhängig vom Staat und er verfügt über eigene Vertretungen auf drei Kontinenten. Der Gerichtshof besteht aus mehr als 145 Mitgliedern aus 84 verschiedenen Rechtssystemen. Zudem ist das Sekretariat des Gerichtshofes in der Lage, Fälle in mehr als 25 Sprachen abzuwickeln. Der Gerichtshof bietet damit ein Niveau an Internationalität und kultureller Neutralität, das seinesgleichen sucht.

ICC-Magazin: Der ICC Court of Arbitration hat im vergangenen Jahr einige Neuerungen umgesetzt. Was ist Ihr Fazit bislang?

Moure: In den letzten 14 Monaten haben wir viel angestoßen, um die Transparenz und Effizienz der Verfahren zu erhöhen. So haben wir uns z.B. dazu entschlossen, bei allen 2016 neu eingereichten Fällen die Zusammensetzung des Schiedsgerichts auf unserer Webseite zu veröffentlichen. Dies erfolgt, sobald der Schiedsauftrag unterzeichnet oder durch den Gerichtshof genehmigt wurde. Die neue Strategie ermöglicht, dass sich alle Interessierten von der Qualität und Diversität der ausgewählten Schiedsrichter überzeugen können. Es ist auch gegenüber der Schiedsgemeinde ein deutliches Signal für mehr Transparenz und eine erhöhte Rechenschaftspflicht.

Der Internationale Schiedsgerichtshof der ICC benennt oder bestätigt jährlich mehr als 1.300 Schiedsrichter aus 77 unterschiedlichen Rechtssystemen. Die Qualität und Diversität unserer Benennungen sind ein Markenzeichen des Gerichtshofs. Wir wollen durch eine große Transparenz in diesem Prozess nicht nur die einzigartige Qualität unserer Schiedsgerichte aufzeigen, sondern auch die fälschliche Annahme entkräften, dass Schiedsverfahren von einer kleinen Gruppe stets gleicher Schiedsrichter abgewickelt würden.



Des Weiteren ist die Qualität der Leistungen, die vom Gericht angeboten werden, einzigartig. Die Sorgfalt, die das Sekretariat bei der Verfahrensbegleitung walten lässt, sowie unsere Maßnahmen zur Qualitätskontrolle der Schiedssprüche sind sehr gute Gründe, der ICC den Vorzug zu geben. Kein Schiedsspruch der ICC wird den Parteien zugestellt, ohne vorher sorgfältig überprüft worden zu sein, zuerst durch das Sekretariat und anschließend durch den Gerichtshof. Beide können sowohl formale Änderungen des Schiedsspruchs verlangen als auch das Schiedsgericht auf substantielle Fragen aufmerksam machen. Dazu gehören Unklarheiten in der Urteilsbegründung, Widersprüchlichkeiten, sachliche oder rechtliche Fehler, Fragen, zu denen die Parteien nicht richtig informiert haben oder mit denen sich das Gericht nicht befasst hat. Diese Prüfhinweise werden in der überwiegenden Mehrzahl der Fälle von den Schiedsgerichten übernommen und tragen wesentlich zur permanenten Qualitätsverbesserung unserer Schiedssprüche bei. Sie sorgen dafür, dass nur eine geringe Wahrscheinlichkeit besteht, dass die Schiedssprüche aufgehoben werden oder ihre Anerkennung verweigert wird.

ICC-Magazin: *Der Gerichtshof möchte den Anteil von Frauen und jungen Schiedsrichtern erhöhen. Wie will der Court dieses Ziel erreichen?*

Mourre: Diversität hat für uns eine hohe Priorität, nicht nur in regionaler Hinsicht, sondern auch in Bezug auf Alter und Geschlecht. Die ICC setzt sich sehr für die Aus- und Fortbildung von jungen Schiedsrichtern ein, die wir nominieren, wann immer möglich und angemessen. Unser Ziel ist es auch, die regionale Vielfalt der Schiedsrichter zu vergrößern, und wir versuchen so oft wie möglich, nationale Komitees in Schwellenländern einzubeziehen. In den kommenden Jahren wollen wir den Anteil von Frauen bei der Zusammensetzung unserer Schiedsgerichte signifikant erhöhen. Die Tatsache, dass unser „Bureau of the Court“ volle Geschlechterparität aufweist, zeigt einmal mehr, wie wichtig uns das Thema ist.

ICC-Magazin: *Manch einer sieht die Rechtsfortentwicklung durch die Schiedsgerichtsbarkeit gefährdet, weil ganze Rechtsbereiche faktisch den staatlichen Gerichten entzogen würden. Wie ist Ihre Einschätzung?*

Mourre: Ich glaube nicht, dass staatliche Gerichte ein Monopol auf Rechtsfortentwicklung in internationalen Streitigkeiten haben. Diese Ansicht lässt außer Acht, dass die Schiedsgerichtsbarkeit bereits seit einem halben Jahrhundert der normale Weg ist, um internationale Streitigkeiten unter Geschäftspartnern zu schlichten. Dies hat in keiner Weise die Fortentwicklung des Rechtes behindert, ganz im Gegenteil.

ICC-Magazin: *Schiedssprüche werden nur veröffentlicht, wenn die Parteien dies vereinbart haben oder in anonymisierter Form. Ist dieser „Mangel an Transparenz“ ein Problem für die Schiedsgerichtsbarkeit?*

Mourre: Mehr und mehr Schiedssprüche werden veröffentlicht und der Gerichtshof wird sich verstärkt darum bemühen, die Zahl der veröffentlichten Schiedssprüche weiter zu erhöhen. Mehr Transparenz in diesem Sektor dient Parteien und Schiedsgerichten gleichermaßen, da beide Seiten von einer ergiebigen und umfassenden Informationsquelle profitieren.

ICC-Magazin: *In Deutschland haben wir exzellente Schiedsrichter und eine Reihe von Standorten, die sich als Schiedsorte anbieten. Wie könnte man den deutschen Standort für Schiedsgerichtsbarkeit weiter stärken?*

Mourre: Deutschland verfügt über eine erstklassige Schiedsgerichtskultur. Ich begrüße die Bemühungen von ICC Germany als deutsches Nationalkomitee der ICC, diese Kultur in Deutschland weiter zu fördern und den Kreis verfügbarer Schiedsrichter zu vergrößern. Ich habe keinen Zweifel, dass diese Bemühungen auch künftig zu exzellenten Ergebnissen führen werden.

ICC-Magazin: *Wo sehen Sie zukünftig die größten Herausforderungen für die kommerzielle Schiedsgerichtsbarkeit?*

Mourre: Schiedsverfahren stehen in einigen Bereichen in der Kritik. Dies ist deutlich bei den Investor-Staat-Schiedsverfahren zu spüren. Die größte Herausforderung für die Handelsschiedsgerichtsbarkeit dürfte sein, ihre eigenen Angelegenheiten in Ordnung zu halten und das Vertrauen in die Schiedsgerichtsbarkeit als faires und legitimes Instrument, um internationale Streitigkeiten zu lösen, in den kommenden Jahren auch gegenüber Staaten und der Öffentlichkeit zu stärken. Die kürzlich vom Schiedsgerichtshof getroffenen Maßnahmen, beispielsweise hinsichtlich größerer Transparenz, zielen in diese Richtung.



Im Mai 2016 erläuterte Alexis Mourre auf einer von ICC Germany organisierten und von Clifford Chance unterstützten Veranstaltung die neue Strategie des Courts, mit der das Vertrauen der Nutzer in den Schiedsprozess weiter gestärkt werden soll.



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit und ADR: Oliver Wieck, Generalsekretär ICC Germany, S. 66

Aufgepasst! Discovery im Schiedsverfahren

Was Unternehmen für den Konfliktfall wissen sollten

Unterschiedliche Rechtskulturen prägen das Schiedsverfahren. Das führt dazu, dass Prozessbeteiligte mit unbekanntem Rechtsinstitut und fremden Verfahrenshandlungen konfrontiert werden. Ein Beispiel ist die dem angelsächsischen Recht entstammende Discovery. Für die unerfahrene Prozesspartei kann sie unangenehme Überraschungen bereithalten.



© Asmat - istockphoto.com

Einleitung

Für eine deutsche Prozesspartei ist die Vorstellung, dem Prozessgegner Dokumente herausgeben zu müssen, die dieser dann als Beweise gegen sie verwenden kann, recht befremdlich. In einem internationalen Schiedsverfahren ist die document production, eine abgeschwächte Form der discovery, jedoch üblich (nachfolgend „Document Production“). Die Document Production ist für viele deutsche Unternehmen noch unbekanntes Terrain.

Die Kenntnis einiger Grundzüge ist aber wichtig. Wesentliche Weichenstellungen erfolgen schon frühzeitig im Verfahren, auch ist eine mögliche Document Production schon bei den unternehmensinternen Abläufen zu beachten. Dies gerade auch, weil die Document Production unter Umständen über einen längeren Zeitraum erhebliche interne Ressourcen binden kann. Der nachfolgende Beitrag gibt einen Überblick über die Thematik und erläutert mögliche praktische Schritte, die im Unternehmen bereits vorab eingeleitet werden könnten.

Document Production im Schiedsverfahren

Document Production ist in den gängigen Schiedsregeln nicht ausdrücklich vorgeschrieben.¹ Doch die Regeln der Internationalen Handelskammer (ICC) oder die Regeln der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS) räumen dem Schiedsgericht breites Ermessen bei der Anordnung von Maßnahmen zur Sachverhaltsermittlung ein.² Dieses umfasst die Kompetenz, eine Document Production anzuordnen. Ähnlich verhält es sich mit der *lex loci arbitri*. Beispielsweise ermächtigt § 1042 Abs. 4 ZPO das Schiedsgericht, alle zur Sachverhaltsermittlung erforderlichen Maßnahmen anzuordnen. Dies schließt die Document Production grundsätzlich ein.³

1. Document Production nach den IBA Rules

Regelmäßig treffen im Schiedsverfahren Juristen aus verschiedenen Jurisdiktionen aufeinander, deren Rechtskulturen gerade bei Fragen des Beweisrechts erheblich divergieren. Das internationale Schiedsverfahrensrecht und die ‚best practice‘ bilden in der Regel einen Kompromiss zwischen den Rechtskulturen.⁴ Um diesem Kompromiss eine Form zu geben, hat die International Bar Association (IBA) am 1. Juni 1999 die *IBA Rules on the Taking of Evidence in International Commercial Arbitration* erlassen, deren grundlegende Überarbeitung am 29. Mai 2010 verabschiedet wurde (IBA Rules).⁵

Nach Art. 3 IBA Rules muss eine Discovery-Anfrage:

- das angeforderte Dokument hinreichend präzise beschreiben/eine abgrenzbare Dokumentengattung genau beschreiben;⁶
- eine Beschreibung der Relevanz des Dokuments enthalten und erklären, wie es den Rechtsstreit beeinflusst;
- eine Erklärung enthalten, dass das Dokument weder im Besitz noch in der Verfügungsgewalt der beantragenden Partei steht;
- eine Erklärung enthalten, weshalb sich das Dokument im Besitz oder der Verfügungsgewalt der anderen Partei befindet.

2. Praxisprobleme bei der Discovery

Wenngleich sich Schiedsgerichte regelmäßig nicht gänzlich den IBA Rules unterwerfen, hat sich eine grundsätzliche Bezugnahme auf die IBA Rules weitgehend etabliert.⁷ Bei ihrer Anwendung stellen sich einige Fragen.

Regelmäßig tritt die Frage auf, ob und in welchem Umfang Dokumente von beteiligten Unternehmen einer der Streitparteien verlangt werden können. Es wird vertreten, dass dies im Ergebnis eine Auslegungsfrage der Schiedsvereinbarung ist. Ist sie dahingehend auszulegen, dass sie die Rechtsstreitigkeiten aller Unternehmen der Gruppe erfasst, sollen auch von allen Unternehmen der Gruppe Dokumente angefordert werden können.⁸ Alternativ sollen die Vorlageverpflichtungen des Schwesterunternehmens von den tatsächlichen Kontrollmöglichkeiten der Streitpartei abhängen.⁹ Eine herrschende Ansicht gibt es nicht.

Ob und in welchem Umfang Ausnahmen von der Vorlagepflicht geltend gemacht werden, führt im Schiedsverfahren regelmäßig zu teilweise langwierigen streitigen Diskussionen. Die Ausnahmen sind in Art. 9 IBA Rules geregelt. Die für die Praxis am relevantesten Ausnahmen sind (a) Schutz der Kommunikation mit Rechtsberatern, (b) Schutz von Geschäftsgeheimnissen und (c) Schutz von Vergleichsverhandlungen.

(a) Schutz der Kommunikation mit Rechtsberatern

Die Kommunikation zwischen Anwälten und Mandanten ist in nahezu allen Rechtsordnungen besonders schutzwürdig.¹⁰ Art. 9 (2) (b) IBA Rules spiegelt dies wider, indem schriftlich oder mündlich erteilter Rechtsrat privilegiert ist (Attorney-Client-Privilege). Umstritten ist jedoch, wer Anwalt in diesem Sinne ist.¹¹ Nach US-Recht ist die Kommunikation mit dem Syndikus vom Attorney-Client-Privilege umfasst, wohingegen das deutsche Recht diese Kommunikation



Dr. Patricia Nacimiento

ist Partnerin bei Herbert Smith Freehills Germany LLP, Frankfurt und Co-Head der deutschen Praxisgruppe Dispute Resolution. Sie hat über 120 Schiedsverfahren nach den Regeln zahlreicher Schiedsinstitutionen geführt und ist dabei sowohl als Parteivertreterin als auch als Schiedsrichterin tätig. Einer ihrer Schwerpunkte liegt in der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit. Zudem ist sie u.a. Mitglied der ICC-Kommission ADR und Schiedsgerichtsbarkeit.



Dr. Alessandro Covi

ist Associate bei Herbert Smith Freehills LLP, Frankfurt, im Bereich Prozessführung und Konfliktlösung. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind schiedsrechtliche Auseinandersetzungen zwischen Investoren und Staaten und Auseinandersetzungen im Bereich des Anlagenbaus, des Energie- und Handelsrechts sowie Post-M&A-Streitigkeiten.

nicht besonders schützt.¹² Dies hätte in einem Schiedsverfahren zur Folge, dass eine Partei den Schriftverkehr mit dem Syndikus vorlegen muss, der Kontrahent aber hiervon befreit ist. Mit dem Grundsatz der prozessualen Waffengleichheit ist dieses Ergebnis nur schwer zu vereinbaren. Bei der Anwendung des Attorney-Client-Privilege müssen Schiedsgerichte daher darauf achten, dass sie – insbesondere bei Parteien aus verschiedenen Jurisdiktionen – dem Gleichbehandlungsgrundsatz besonders Rechnung tragen.¹³ Die IBA Rules fordern dies ausdrücklich.¹⁴

(b) Schutz von Geschäftsgeheimnissen

Im Schiedsverfahren streiten nicht selten Wettbewerber, weshalb auch Geschäftsgeheimnisse geschützt werden müssen. Diesen Schutz gewährleistet Art. 9 (2) (e) IBA Rules. Regelmäßig ist aber nicht umstritten, ob Geschäftsgeheimnisse überhaupt geschützt sind, sondern ob ein konkretes Dokument diesem Schutz tatsächlich unterfällt. Als Kompromiss sieht Art. 3 (8) IBA Rules vor, dass entweder das Schiedsgericht oder ein unabhängiger Dritter die betreffenden Unterlagen auswerten kann, um festzustellen, in welchem Umfang ein geschütztes Geschäftsgeheimnis vorliegt.¹⁵

(c) Schutz von Vergleichsverhandlungen

Regelmäßig gehen einem Schiedsverfahren gütliche Einigungsversuche der Parteien voraus. Damit solche Versuche nicht von der Befürchtung überlagert werden, die eigene Position in einem möglichen Folgeprozess durch ein Entgegenkommen im Vorfeld zu beeinträchtigen,¹⁶ privilegiert Art. 9 (2) (b) IBA Rules vorgerichtliche Einlassungen der Partei, die zur Herbeiführung einer Einigung erfolgt sind.¹⁷ Dieser Schutz ist weit und erfasst sowohl interne, als auch externe Kommunikation.¹⁸

(d) Ermessen des Schiedsgerichts

Bei der Document Production haben Schiedsgerichte ein weites Ermessen. Art. 9 (3) IBA Rules nennt einige Gesichtspunkte, die in die Ermessensentscheidung des Schiedsgerichts einfließen sollten. Beispielsweise soll das Schiedsgericht der Verfahrensökonomie Rechnung tragen¹⁹ und insbesondere prüfen, ob der Aufwand der Dokumentenbeschaffung in einem angemessenen Verhältnis zur voraussichtlichen Bedeutung für das Verfahren steht.²⁰ Entscheidungen über Discovery Fragen werden allerdings auch durch die rechtliche Sozialisation der Prozessbeteiligten beeinflusst.²¹

1. Sonderproblem: Die sog. eDiscovery

Elektronische Dokumente sind aus dem heutigen Wirtschaftsleben nicht mehr wegzudenken. Hieraus resultiert eine Vielzahl von Daten, die von der Document

Production nicht ausgenommen sind (eDiscovery). Konkret bedeutet dies, dass z.B. elektronische Korrespondenz, elektronische Dokumente und Entwürfe, nicht gespeicherte Änderungen an Dokumenten, erstellte aber nicht gespeicherte Dokumente, Kurznachrichtendialoge, Emails und ihre Anhänge, gelöschte Dateien, Metadaten, Excel-Dateien und Entwürfe, Dateinamen und Ordnerstrukturen, Browserverläufe mit den Suchbegriffen, Aufzeichnungen der Verweildauer auf Internetseiten, gesendete und empfangene Faxe, Buchführungs- und Steuerunterlagen, Outlook-Kontakte und Kalendereinträge, Übersichten über installierte Hard- und Software etc.²² der eDiscovery unterworfen sind. Der Umfang der Vorlageverpflichtung und die niedrige Hemmschwelle beim Versenden elektronischer Dokumente sorgen dafür, dass der Gegner auf diesem Weg weitreichende Informationen erhält.²³

Neben den hohen Kosten und der Bindung von internen Ressourcen bei einer eDiscovery besteht bei den Datenmengen stets die Gefahr, geschützte Dokumente versehentlich preiszugeben. Zusätzlich zum Schaden der durch die Preisgabe sensibler Informationen entsteht, besteht das Risiko, dass diese Preisgabe als Verzicht auf das ‚Privilege‘ bewertet wird.²⁴ Die vorliegende Partei muss die Datensätze daher so aufarbeiten, dass sie im größtmöglichen Umfang dem Vorlagegesuch entsprechen, ohne aber privilegierte Informationen preiszugeben.

2. Sanktionsmöglichkeiten des Schiedsgerichts

Auch wenn nationale Prozessordnungen Schiedsgerichten regelmäßig die Kompetenz verleihen, ihre Anordnungen mit Hilfe nationaler Gerichte durchzusetzen,²⁵ spielt dies praktisch kaum eine Rolle. Tatsächlich bedienen sich Schiedsgerichte informeller Sanktionen. Schiedsgerichte können zulasten der nicht kooperierenden Partei den Schluss ziehen, dass die nicht vorgelegten Dokumente tatsächlich belastend sind (Adverse Inference),²⁶ unter bestimmten Umständen die Beweislast umkehren,²⁷ oder unkooperatives Verhalten in der Kostenentscheidung sanktionieren.²⁸

Was tun im Unternehmen?

Ein Vertrag legt nicht nur den Grundstein für ein möglicherweise erfolgreiches Geschäft, sondern setzt auch den Rahmen für einen potentiellen Rechtsstreit. Daher gilt für die Document Production:

1. Verhinderung eines paper trails

Sensible Informationen zum Projekt sollten so wenig wie möglich verschriftlicht werden. Die interne Kommunikation muss sachlich und faktenorientiert geführt werden.

2. Gute Dokumentation

Eine möglichst systematische Ablagestruktur sollte von Anfang an implementiert werden. Bei einer Document Production spart dies wertvolle Zeit und viel Geld.²⁹ Überdies ist eine systematische Ablage im Schiedsverfahren hilfreich, das Schiedsgericht von Sanktionen abzuhalten, wenn ein Dokument tatsächlich nicht auffindbar ist.

3. Kennzeichnung von privilegierten Dokumenten

Anwälte sollten alle Dokumente stets als „Privileged and Confidential“ bezeichnen. Dies erleichtert dem Unternehmen die korrekte Ablage und im Schiedsverfahren das Aussortieren sensibler Dokumente. Da die Parteien regelmäßig zunächst untereinander korrespondieren, wenn sich der Rechtsstreit anbahnt, sollte aus denselben Gründen beim Unternehmen angeregt werden, dass solche Korrespondenz auch als „Privileged“ gekennzeichnet wird.

4. Verhandeltbare Parameter

Das Zusammentreffen unterschiedlicher Rechtskulturen kennzeichnet die internationale Schiedsgerichtsbarkeit. Gerade in der Document Production prallen zum Teil unvereinbare Vorstellungen, Erwartungen und Rechts-traditionen aufeinander. Was für einen englischen Juristen übliche Offenlegungspflichten sind, können für einen deutschen Verfahrensbeteiligten unzulässige Ausforschungsversuche sein.

Der Schiedsort, das anwendbare Recht und die Akteure im Schiedsverfahren prägen Umfang und Reichweite der Document Production. In vielen Fällen steht der Zeit- und Kostenaufwand der Document Production in keinem Verhältnis zum Ergebnis. Nicht zuletzt muss auch die Beweislast eine Rolle spielen. Die Frage, ob ein bestimmter Antrag zuzulassen ist oder gar, welche Konsequenzen sich aus der Nichtvorlage angefragter Dokumente ergibt, sollte schlechterdings nicht ohne Berücksichtigung der Beweislast entschieden werden.

- 1 Sachs, Use of documents and document discovery: "Fishing expeditions" versus transparency and burden of proof, SchiedsVZ 2003, 193, 195.
- 2 § 27.1 DIS-SchO; Art. 25 (1) ICC Rules.
- 3 Sachs/Lörcher, in Böckstiegel/Kröll/Nacimient (Hrsg.), Arbitration in Germany - The Model Law in Practice, 2. Aufl. (2015), § 1042, Rn. 40 m.w.N.
- 4 Sachs, (Fn. 1), 194 m.w.N.
- 5 Zuletzt abgerufen am 15.2.2016 unter: http://www.ibanet.org/Publications/publications_IBA_guides_and_free_materials.aspx.
- 6 Für die Einzelheiten vgl. Stumpe/Haller in Nedden/Herzberg (Hrsg.), ICC-SchO DIS-SchO, Praxiskommentar zu den Schiedsgerichtsordnungen, § 27 DIS-SchO, Rn. 38.
- 7 Ibid. Rn. 8 m.w.N.
- 8 Kaufmann-Kohler/Bärtsch, Discovery in international arbitration: How much is too much? SchiedsVZ 2004, 13, 19 m.w.N.
- 9 Ibid.
- 10 Ibid.
- 11 Ausführl. Stumpe/Haller (Fn. 5) Rn. 48f.
- 12 Ibid. Rn. 50 m.w.N.
- 13 Kaufmann-Kohler/Bärtsch (Fn. 7), 20.
- 14 Art. 9 (3) (e) IBA Rules.
- 15 Für Details vgl. Stumpe/Haller (Fn. 5), Rn. 54f.
- 16 Haller, The Without Prejudice Privilege, SchiedsVZ 2011, 313, 314.
- 17 Vgl. ibid. 316ff für die schwierigen Abgrenzungsfragen.
- 18 Ibid. 315.
- 19 Art. 9 Abs. 2 (g) IBA Rules.
- 20 Art. 9 Abs. 2 (c) IBA Rules.
- 21 Kaufmann-Kohler/Bärtsch, (Fn. 7), 20.
- 22 Ausführl. Hilgard, Electronic Discovery im Schiedsverfahren, SchiedsVZ 2008, 122, 123.
- 23 Stumpe/Haller (Fn. 5), Rn. 43.
- 24 Vgl. Hilgard, (Fn. 21), 124.
- 25 Bspw. § 1036 ZPO, Art. 27 UNCITRAL MG.
- 26 Statt vieler, Stumpe/Haller (Fn. 6), Rn. 59 m.w.N.
- 27 Ibid. m.w.N.
- 28 Ibid. m.w.N.
- 29 Hilgard, (Fn. 21), 124.

Fazit

Bereits bei der Wahl des Schiedsortes und des anwendbaren Rechts, dann aber auch bei der Bestellung des Schiedsgerichts sind die tiefgreifenden Unterschiede der verschiedenen Rechtskulturen zu berücksichtigen. Selbst die Auswahl der Rechtsanwälte beeinflusst das Verfahren und die konkrete Ausgestaltung der Document Production. Die internationale Schiedsgerichtsbarkeit hat sich etabliert, weil sie gerade ein internationales Instrumentarium bietet und eben nicht den lokalen Eigenheiten eines bestimmten Prozessrechtes verhaftet ist. Das internationale Schiedsverfahren soll die jeweils beteiligten Parteien abbilden und diese sollen sich darin wiederfinden. Auch bei einem Schiedsverfahren mit einem common law Schiedsort muss sich z.B. die deutsche Partei wiederfinden können. Die Document Production ist in einem solchen Fall kritisch zu hinterfragen und ggf. zu beschränken, nicht aber ohne weiteres zu importieren. Nur dann findet sich eine internationale Verfahrensebene, die die Interessen und Erwartungen sämtlicher Verfahrensbeteiligter berücksichtigt und ausgleicht.

Adjudikationsverfahren: Vorbild für Deutschland?

Standby-Begleitung bei Großprojekten

Die rechtlichen und technischen Anforderungen werden bei Großprojekten immer anspruchsvoller. Im internationalen Projektgeschäft haben sich mittlerweile projektbegleitende Adjudikationsverfahren als effektiver Streitbeilegungsmechanismus etabliert. Schon im Vertrag wird geregelt, dass Konflikte und Streitigkeiten zwischen den Vertragspartnern noch während der Ausführungsphase schnell und effizient durch einen außergerichtlichen Streitbeilegungsmechanismus gelöst werden. Auch in Deutschland gibt es ein erhebliches Potential bei Bauprojekten und im Anlagenbau.



© freshidea - fotolia.com

Hintergrund

Großprojekte erregen Aufsehen. Leider entsteht das öffentliche Interesse nicht nur wegen der Bedeutung des Projekts oder den mit seiner Umsetzung erzielten Verbesserungen, sondern oft wegen erheblicher Widerstände in der Konzipierungsphase, eines holprigen Projektstarts, hoher Mehrkosten oder jahrelanger Verzögerungen. So sah sich etwa das Bundesverkehrsministerium schon 2013 genötigt, eine „Reformkommission Großprojekte“ ins Leben zu rufen. Neben einer Verbesserung von Budgetierungs-, Planungs- und Genehmigungsprozessen soll auch die außergerichtliche Streitbeilegung intensiviert werden¹ – hier kommt die Adjudikation ins Spiel.

Frühzeitig an das Konfliktmanagement denken

Adjudikation wird typischerweise in der Praxis häufig erst relevant, wenn die Verträge bereits geschlossen sind. Besser wäre es, diese schon bei der Vertragsverhandlung miteinzubeziehen. Meist befindet sich die planerische Arbeit schon in einem fortgeschrittenen Stadium und mit Bau und Konstruktion wurde bereits begonnen, wenn erste Probleme auftreten. Typische Ereignisse sind u.a. unverhofft schwierige Bodenverhältnisse, wie z. B. besondere Bodenkontaminationen oder abweichende geologische Eigenschaften. Aber auch scheinbar geringfügige Modifikationen des Zwecks, z. B. einer Industrieanlage, können ungeahnte Konsequenzen haben, etwa wenn diese aufgrund anderer genehmigungsrechtlicher Anforderungen erhebliche Veränderungen in der Bau- oder Prozesstechnik mit sich bringen. Wer – wie regelmäßig bei Großbauprojekten – unter freiem Himmel arbeiten muss, lernt auch die Unberechenbarkeit der Witterung kennen, selbst in vermeintlich gemäßigten Klimazonen.

Als mit dem Bau der ersten Offshore-Windparkprojekte in Nord- und Ostsee begonnen wurde, entstanden einige gravierende Zeitverzögerungen nur dadurch, dass die Sommermonate mit ihren geringen Windstärken nicht reichten, um mit den disponierten Schwerlastschiffen, Hubinseln und Schwimmkränen alle Bauteile zu montieren. Abweichend von der Planung konnte deshalb erst im Folgejahr weiter gebaut werden. Im Offshore-Windgeschäft, beim Bau von Industrieanlagen, Staudämmen und Flughäfen, aber auch bei öffentlichen Theatern und Operngebäuden² sind Zeitverzögerungen von sechs bis zwölf Monaten schnell mit Zusatzkosten in Millionenhöhe verbunden. Der Rechtsweg zum staatlichen Gericht ist häufig ungeeignet, weil in der Regel ein bis zwei Jahre vergehen, bis eine erste Klärung in Sicht ist. Geht es um die

angedrohte Einstellung der Arbeiten eines Unternehmens, kann nach deutschem Verfahrensrecht keine Klärung durch einstweilige Verfügung erfolgen; auch die meisten ausländischen Rechtsordnungen sehen solche Möglichkeiten nicht vor. Ob es mit dem diskutierten neuen Bauvertragsrecht³ im BGB eine einstweilige „Bauverfügung“ geben wird, ist eher unwahrscheinlich geworden.

Schiedsgerichte arbeiten im Regelfall schneller als staatliche Gerichte. Bei umfangreichen technischen Sachverhalten, typisch für Großprojekte, sind die oftmals rein juristisch ausgebildeten Schiedsrichter aber zögerlich, einstweilige Regelungen ohne Unterstützung technischer Sachverständiger zu treffen. Hier erweist sich selbst das Schiedsgerichtswesen als zu schwerfällig.⁴

Daher verfügt die Internationale Handelskammer (ICC) seit langem über eigene Dispute Board Rules, die 2015 aktualisiert wurden⁵. Die FIDIC Conditions of Contract sehen ebenfalls schon seit vielen Jahren vorläufige Streitregelungsmöglichkeiten durch ein Dispute Adjudication Board (DAB) vor, so etwa Klausel 20.2 FIDIC Red Book.⁶ Diese Regeln sind zu so etwas wie einer Blaupause für zahlreiche Adjudikationsregelungen in deutschen wie internationalen Verträgen für Großprojekte geworden. In Deutschland ist die Verbreitung allerdings noch gering. Verträge mit Beteiligung öffentlicher Auftraggeber sehen meist keine außergerichtliche Streitbeilegung vor, weil man auf Druck der Rechnungshöfe nur eine Streitentscheidung durch staatliche Gerichte akzeptieren will. Hier wäre eine größere Offenheit gegenüber außergerichtlichen Lösungsmechanismen wünschenswert. Bei Großprojekten unter Privaten werden Schieds- und DAB-Klauseln hingegen immer populärer.

Auswahl kompetenter Adjudikatoren

Ein von der Praxis als wesentlich empfundener Vorteil der Adjudikation ist die Auswahl der Adjudikatoren. Typischerweise benennt jede Seite einen unabhängigen Adjudikator ihrer Wahl, diese wählen dann zusammen den Vorsitzenden des Adjudication Boards. Die FIDIC-Klausel 20.2 sieht die Möglichkeit vor, schon bei Vertragsschluss eine Liste geeigneter Adjudikatoren vorab festzulegen. Weil die Parteien die Adjudikatoren benennen, wird der erhebliche Nachteil staatlicher Gerichte vermieden, die Streitigkeiten bei Großprojekten trotz ihrer Bedeutung nicht prioritär bearbeiten, so dass eine Verfahrensdauer von weniger als zwei Jahren eher selten ist.



Prof. Dr.
Ralf Leinemann

ist Seniorpartner und Gründer der auf Bau- und Vergaberecht spezialisierten Kanzlei Leinemann Partner Rechtsanwälte mbB in Berlin. Ralf Leinemann ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht; Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die baubegleitende Rechtsberatung, Prozessführung und schiedsrichterliche Tätigkeit sowie das Vergaberecht. Er ist unter anderem Mitglied der ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit und ADR.



Entscheidung modifiziert oder aufgehoben wird. Bei fortbestehendem Vertrag ist der Unternehmer zudem verpflichtet, seine Arbeiten fortzusetzen und kann nicht wegen verweigerten Einverständnisses mit der DAB-Entscheidung seine Arbeiten einstellen. Alle Adjudikations-Regelungen sehen vor, dass eine Partei, die mit der Entscheidung nicht einverstanden ist, binnen einer kurzen Frist – 28 Tage (FIDIC)/30 Tage (ICC) eine „Notice of dissatisfaction“ an die andere Partei zustellen muss. Verstreicht dieser Zeitraum, wird die Adjudikationsentscheidung verbindlich.

Wichtigster Vorteil der Adjudikation bei Großprojekten ist die mögliche Abwendung von Leistungsverweigerungsrechten, die das Projekt gefährden oder gravierend verzögern könnten. Die bei Bauprojekten unvermeidlichen Nachträge aus zusätzlichen und geänderten Leistungen bringen in der Regel auch einen Vergütungsanspruch des ausführenden Unternehmers mit sich. Wird dieser Anspruch nicht bedient, kommt eine Drohung mit Einstellung der Arbeiten in Betracht. Hier kann eine Adjudikation helfen, indem sie z. B. dem Unternehmer vorläufig einen Teil seines Vergütungsanspruchs - ggf. gegen Sicherheitsleistung - zuspricht, der dann vom Auftraggeber auch entsprechend zu honorieren ist und somit das Leistungsverweigerungsrecht des Unternehmers erledigt. Andere Fälle sind Herausgabeansprüche wegen bestimmter technischer Komponenten oder Planungsunterlagen sowie einstweilige Regelungen zur Art und Weise der Ausführung bestimmter Leistungen, etwa Errichtung von Hilfsgerüsten, der Kranaufstellung etc.

Schnelligkeit der Adjudikation

Mit einem DAB soll innerhalb kürzester Zeit eine Meinungsbildung und Konfliktlösung im laufenden Projekt erfolgen, auch wenn nur eine vorläufige Regelung getroffen wird. Die Komplexität vieler Großprojekte erfordert es, dass gegebenenfalls später in einem Schiedsgerichtsverfahren die rechtlichen und technischen Gesichtspunkte noch einmal besonders gründlich untersucht werden, bevor Risiken endgültig verteilt werden. Ein DAB kann auch wie ein Mediator Verhandlungen der Parteien begleiten (informal assistance), was z. B. Art. 17 der ICC Dispute Board Rules ausdrücklich vorsieht. So können überraschend in der Durchführung entstandene Probleme im Projekt einer schnellen, pragmatischen und kostenschonenden Lösung zugeführt werden.

Weitere Vorteile der Adjudikation

Zwar ist eine Adjudikationsentscheidung ihrer Natur nach nur vorläufig; die „Normative Macht des Faktischen“ führt häufig aber dazu, dass die Parteien nach Vorlage einer Entscheidung schlussendlich mit dem erzielten Ergebnis leben können. Gerade bei Großprojekten ist es in vielen Fällen von entscheidender Bedeutung, dass das Projekt nicht gestoppt, sondern fortgesetzt werden kann. Einige Adjudikationsverfahren enden zudem nicht mit einer Entscheidung, sondern mit einer auf Vorschlag des Adjudication Boards getroffenen Vergleichsvereinbarung. Erfahrene Adjudikatoren werden in einer gemeinsamen Verhandlung mit den Parteien versuchen, eine solche vorläufige, einvernehmliche Lösung zu finden.

Eine hohe fachliche Kompetenz der Adjudikatoren ist deswegen von zentraler Bedeutung. Grundsätzlich ist eine Adjudikation umso erfolgreicher, je kompetenter die zur Schlichtung berufenen Personen sind.

Bei technischen Problemen ist es daher sinnvoll, nicht ausschließlich juristische Experten, sondern auch Personen mit technischen Kompetenzen in ein Adjudication Board zu berufen. Mit dieser Flexibilität ist die Adjudikation allen staatlichen Verfahren deutlich überlegen. Gerade Großprojekte benötigen baurechtlich erfahrene Adjudikatoren und Schiedsrichter. Traditionelle Schiedsverfahren werden hingegen oft honorigen Personen übertragen, die ihre Erfahrungen häufig auf anderen Rechtsgebieten erworben haben. Gerade ein Adjudikator muss sich aber mit der Beurteilung technischer Probleme auskennen, z. B. bei Änderungen der Tragwerksplanung, in der Beurteilung baubetrieblicher Konsequenzen veränderter Planungen und Abläufe oder von Bodenverhältnissen. Fachspezifische Erfahrung im Baurecht ist entscheidend für die Streitschlichtungskompetenz.

- 4 Die ICC-Schiedsordnung hat deshalb 2012 mit dem Eilschiedsrichterverfahren eigene Regeln geschaffen, die mit der Musterschiedsklausel automatisch mit vereinbart werden, wenn man sie nicht ausschließt.
- 5 <http://www.iccwbo.org/products-and-services/arbitration-and-adr/dispute-boards/>
- 6 Näher Hilgers/Kaminsky, in: Leinemann, VOB/B-Kommentar mit FIDIC-conditions, 6. Aufl., FIDIC, Rdn. 447 ff.

Fazit

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass die Adjudikation in Deutschland, sowie bei internationalen Projekten unter Berücksichtigung der oben diskutierten Maßgaben, als Streitbeilegungsmechanismus ein sehr effizientes Mittel der Baukonfliktbewältigung sein kann und in Zukunft eine immer wichtigere Rolle spielen dürfte.

- 1 Reformkommission Bau von Großprojekten – Endbericht, Erscheinungsdatum 29.06.2015, BMVI.de
- 2 Aktuelle Fälle sind bspw. die Sanierung der Opernhäuser in Stuttgart, Köln und Berlin.
- 3 BT-Drs. 18/8486 vom 18.05.2016



Weitere Informationen zur ICC-Kommission Schiedsgerichtsbarkeit und ADR: Oliver Wieck, Generalsekretär ICC Germany, S. 66

Unternehmen und Wirtschaft

Incoterms® richtig einsetzen und anwenden!

NEU!

ISBN 978-3-8462-0535-8
 Jahresabonnement Einzelplatzlizenzen;
 Mehrplatzlizenzen auf Anfrage,
 Online-Publikation, 129,00 €

Weitere Informationen unter
www.incoterms-online.de

Bundesanzeiger Verlag GmbH · International Chamber of Commerce (ICC)

Incoterms® 2010 Online

Offizielles Regelwerk, Kommentierung und Fälle aus der Praxis

Erstmals wird es dem Nutzer ermöglicht, online auf das offizielle Incoterms-Regelwerk der ICC zuzugreifen. Mithilfe der Suchfunktion findet der Anwender zügig vertiefende Informationen zu den einzelnen Incoterms-Klauseln, sodass insgesamt der Einsatz der Incoterms® 2010 vereinfacht und weniger fehleranfällig wird.

IHRE VORTEILE

- Die offiziellen Incoterms® 2010 online direkt nutzbar
- Überblick über die Incoterms® 2010 und ihre Anwendungsmöglichkeiten
- Konkrete Fallbeispiele aus der Praxis
- Experten berichten von ihren Erfahrungen beim Einsatz der Incoterms® 2010
- Fehler und Probleme gezielt vermeiden

Bundesanzeiger Verlag
www.bundesanzeiger-verlag.de

Jetzt versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:
shop.bundesanzeiger-verlag.de/0535-8
 E-Mail: wirtschaft@bundesanzeiger.de · Tel. 0221/9 76 68-291/-315
 Fax 0221/9 76 68-271 · in jeder Fachbuchhandlung

ICC Germany intern



Sunil Bharti Mittal neuer ICC-Weltpräsident

Seit dem 15. Juni ist der Inder Sunil Bharti Mittal neuer Präsident der globalen ICC-Organisation. Mittal benannte die zentralen Schwerpunkte seiner Präsidentschaft: „Es ist dringend erforderlich, Handel und Investitionen als Motor für Wachstum und Beschäftigung wieder zu beleben - insbesondere in den Schwellenländern, die besonders vom Abschwung auf den Rohstoff- und Agrarmärkten betroffen sind.“ Sunil Mittal ist Vorsitzender und Gründer von Bharti Enterprises mit Beteiligungen an Unternehmen in den Bereichen Telekommunikation, Versicherungen,

Immobilien, Hospitality Management sowie der Agrar- und Lebensmittelbranche. Bharti Airtel, das Flaggschiff der Gruppe, ist das drittgrößte Telekommunikationsunternehmen der Welt.

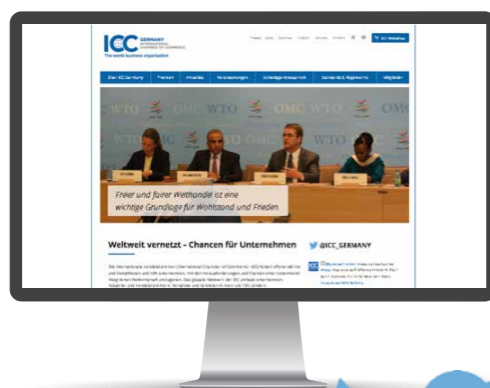
Mittal ist der dritte indische Präsident der ICC und übernahm die ICC-Präsidentschaft von Terry McGraw, Chairman Emeritus von S & P Global, der nun ICC-Ehrenpräsident wird. Neuer ICC-Vizepräsident ist John Denton, Partner und CEO von Corrs Chambers Westgarth.

Mehr länderspezifische Seminare

Mit rund 70 Teilnehmern insbesondere aus mittelständischen Unternehmen stieß das Seminar von ICC Germany „Internationale Vertragsgestaltung am Beispiel Iran“ im Juli in Frankfurt auf großes Interesse. Bei dieser Gelegenheit wurde u.a. die Begleichung der Altschulden durch die iranische Seite bekannt gegeben. Nach der Lockerung der Sanktionen zu Beginn des Jahres eröffnet dieser Schritt nun weitere Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen im Iran. Im Seminar thematisiert wurde u.a. die Gestaltung internationaler Verträge, die

Verwendung einzelner Vertragsklauseln inkl. der Schiedsklauseln sowie häufige Kooperationsformen mit iranischen Vertragspartnern. Ein eigenes Panel widmete sich dem schwierigen Thema der Finanzierung von Handelsgeschäften mit dem Iran. Ein Erfahrungsaustausch und Beispiele aus der Praxis der Verhandlungen mit iranischen Partnern rundeten das Seminar ab. Nach dem positiven Feedback wird ICC Germany auch in Zukunft länderspezifische Veranstaltungen anbieten. Anregungen unserer Mitglieder sind jederzeit willkommen.

Immer auf dem neuesten Stand



Wie wende ich Incoterms®2010-Klauseln an? Welche Möglichkeiten der Streitbeilegung gibt es in der ICC-Schiedsgerichtsbarkeit? Bietet ICC Germany Seminare zum Thema Handelsfinanzierung an? Antworten zu diesen und anderen Fragen sind zu finden auf unserer Webseite: www.iccgermany.de

twitter.com/ICC_Germany

Besuchen Sie uns auf Twitter:

Erhalten Sie regelmäßig News rund um die Internationale Handelskammer (ICC) in 140 Zeichen und folgen Sie uns!



Veranstaltungen ICC Germany

Zweimal im Jahr finden mit der sogenannten Frühjahrs- bzw. Herbsttagung die Gremiensitzungen von ICC Germany statt. ICC Germany bietet zahlreiche Veranstaltungen und Seminare rund um den globalen Handel sowie zu ICC-Regelwerken und Richtlinien.



v.l.n.r.: Dr. Robert Gutsche, Otto Lamotte, Werner Gegenbauer, Dr. Werner Brandt, Klaus Olbricht, Klaus-Peter Müller, Oliver Wieck, Michael Wedell, Dr. Roland Münch, Markus Beumer

10.10.2016	Bonn	ICC-Workshop Dokumenten-Akkreditive und Lieferkonditionen – Incoterms® 2010
28.10.2016	Frankfurt	Incoterms® 2010: Train-the-Trainer-Seminar
23./24.11.16	München	Herbsttagung 2016 ICC Germany, Siemens AG, München, mit Wolfgang Ischinger, Vorsitzender der Münchner Sicherheitskonferenz (nur auf Einladung)
07.12.2016	Berlin	Podiumsdiskussion zur ICC-Schiedsgerichtsbarkeit
09.12.2016	Berlin	Konferenz zu Compliance im Unternehmen: Von der Mitarbeiterschulung zur Lieferkette (gemeinsam mit DICO u.a.)
13.12.2016	Frankfurt	Aktuelle Entwicklungen im Akkreditivgeschäft: Neue Fälle aus der Praxis zur Anwendung der ERA 600/ISBP 745
22.02.2017	Berlin	Internationale Sanktionen – aktuelle Lage und Auswirkungen auf Geschäftsmöglichkeiten von Unternehmen und Banken
09.03.2017	München	ICC Germany-Konferenz zur Handelsfinanzierung
15./16.03.2017	Hamburg	Auslandsgeschäft KOMPAKT Teil 1: Tag 1: Finanzierung und Zahlungssicherung Tag 2: Zahlungssicherung und Incoterms®

Weitere Informationen unter www.iccgermany.de



Ansprechpartnerin zu ICC Germany-Seminaren: Manuela Schulze, ICC Germany, S. 66

ICC-Training Handelsfinanzierung

Seminare von ICC Germany mit ICC Online-Training kombinieren

Die ICC Academy bietet Berufstätigen mit Schwerpunkt internationaler Handelsfinanzierung englischsprachige Online-Trainingsangebote. Nach dem Einsteigerkurs zur Handelsfinanzierung (GTC) kann ab Oktober 2016 ein weiterer Online-Kurs für Fortgeschrittene (CTFP) belegt werden. Teilnehmer aus Deutschland haben die Möglichkeit, akkreditierte Seminare von ICC Germany zu besuchen und sich die erworbenen Credit Points bei der ICC Academy für den Einsteiger- oder Fortgeschrittenenkurs anrechnen zu lassen.



Oliver Wieck

ist Generalsekretär von ICC Germany. Er ist Mitglied des internationalen Direktoriums der Academy und stellt dadurch sicher, dass sich Aufgaben und Ziele der Academy mit den Interessen der nationalen Komitees der ICC im Einklang befinden.



Für weitere Information: *Manuela Schulze, Marketing, Vertrieb & Publikationen, S. 66*

Die ICC ist Herausgeberin verschiedener Richtlinien u.a. zu Dokumenten-Akkreditiven, auf Anfordern zahlbare Garantien, Inkassos etc., die zu den Standardwerken der internationalen Handelsfinanzierung gehören. Dieses Wissen zu vertiefen, ist Ziel der ICC Academy mit Sitz in Singapur, die seit einem Jahr Online-Trainingskurse für den Bereich Banking und Handelsfinanzierung anbietet. Die Teilnehmer werden zu den Regelwerken und Produkten der ICC geschult und erwerben bei der Academy international anerkannte Zertifikate. Ziel ist es, den Teilnehmern aus Unternehmen, Banken und anderen Institutionen die Anwendung der Regelwerke wie der „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumenten-Akkreditive – ERA 600“ zu erleichtern. Auch Berufstätige aus den Rechts- und Compliance-Abteilungen erhalten einen wichtigen Einblick in die Materie.

Der Eingangskurs der ICC Academy zur Handelsfinanzierung vermittelt ein umfassendes Verständnis von Finanzprodukten und schließt mit dem Global Trade Certificate (GTC) ab. Im Oktober 2016 ist der Fortgeschrittenen-Kurs gestartet, der den Teilnehmern Spezialwissen zu Handelsprodukten und Techniken sowie spezifischen Rechtssystemen vermittelt. Erfolgreiche Teilnehmer schließen den Kurs als Certified Trade Finance Professional (CTFP) ab. Teilnehmer aus Deutschland können durch die Teilnahme an zertifizierten Seminaren von ICC Germany für beide Online-Kurse der ICC Academy so genannte Credit Points erwerben. Damit ergänzen sich die internationalen Online-Kurse mit den Vorteilen eines Präsenzseminars in Deutschland, bei dem fachspezifische Probleme diskutiert und Erfahrungen mit anderen Marktteilnehmern ausgetauscht werden können.

Mittelfristig ist geplant, das Kursangebot auf andere Bereiche wie Unternehmens-Compliance, Export-Importthemen und Incoterms[®] auszuweiten. Für Unternehmen und Banken, die mehrere Mitarbeiter für die Kurse anmelden möchten, bietet ICC Germany spezielle Rabatte an.

ICC Academy



- ✓ Online-Weiterbildung für Berufstätige und Experten
- ✓ Pensum und Zeitpunkt selbst bestimmen
- ✓ Internationale Praktiker erarbeiten Kurse für Praktiker
- ✓ Kurse entlang internationaler Handelsgeschäfte
- ✓ Basis- und Fortgeschrittenen-Kurse
- ✓ International anerkannte Zertifizierung

THE ICC ACADEMY TRADE FINANCE CERTIFICATES

How it works?

The e-courses are delivered via our Learning Management System (LMS) using innovative tools for combining digital learning with industry-centric community discussions. The courses include videos, animations, case studies, and a self-assessment section. You can stop and re-start your training at where you left it and analyse your progress and understanding of individual subjects. All of the online courses and the exam for these certificates are available in English.

After completing all core courses and chosen elective courses, the examination will be made available for your completion. The 60-minute examination is based only on the core courses and will be proctored 'live' via the Internet. The pass grade is set at 70%. Upon passing the examination, learners will be issued an accredited certificate for the program, and may use the "GTC/CTFP" designation.

GLOBAL TRADE CERTIFICATE (GTC)	CERTIFIED TRADE FINANCE PROFESSIONAL (CTFP)
Those who earn this entry-level certificate increase their professional value through a better and more comprehensive understanding of trade finance products and techniques.	Aimed at experienced trade finance professionals who wish to focus on specific areas of trade finance and/or gain in-depth understanding of concepts and specific jurisdictions pertaining to that industry.
6 CORE COURSES	5 CORE COURSES
<ul style="list-style-type: none"> • Introduction to Trade Finance • Introduction to Documentary Credits • Introduction to Collections • Introduction to Guarantees • Introduction to Receivables Finance • Introduction to Distributor/Buyer Finance 	<ul style="list-style-type: none"> • Advanced Working Capital for Trade • Advanced Documentary Credits • Advanced Guarantees • Advanced Supply Chain Finance • Export Finance
ELECTIVE OPTIONS (SELECT 3)	ELECTIVE OPTIONS (SELECT 4)
<ul style="list-style-type: none"> • Introduction to Regulatory Capital and Pricing • Introduction to Trade Finance Compliance • Introduction to Fraud and Reputational Risk • Introduction to Risk Distribution • Introduction to Supply Chain Finance • Introduction to Trade Finance Sales • Overview of Cross Border Trade 	<ul style="list-style-type: none"> • Digital Trade & Trade Finance (Available December 2016) • Managing Trade Sales • Managing Trade Products (Available December 2016) • Managing Trade Operations • Advanced Commodity Finance • Advanced Standby Letters of Credit • Advanced Credit Risk (Available December 2016)
	<i>More coming soon</i>

Ansprechpartner ICC Germany



Oliver Wieck · Generalsekretär

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

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



Dr. Katrin Rupprecht · Leitung Kommunikation

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

- Gewerblicher Rechtsschutz/BASCAP
- Marketing und Werbung



Amanda Diel · Policy Manager

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

- Zoll und Handelserleichterung
- Handelsrecht und -praxis
- Steuer



Erika Anna Paffenholz

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

- Übersetzungen und Lektorat
- Produktion Publikationen
- Homepage/Presse- und Öffentlichkeitsarbeit



Jessica Franke

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

- Büro des Generalsekretärs



Yelizaveta Vlasova

(Elternzeitvertretung für Ulrike Froeb)

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

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

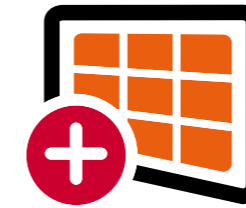


Manuela Schulze

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

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

Ab 1. Januar 2017 betreut **Jacqueline Albers** als Policy Manager die Bereiche Umwelt und Energie, Corporate Responsibility & Anti-Korruption sowie Wettbewerbsrecht und -praxis.



aw-plus.de Wissens-Datenbank

Außenwirtschaft | Exportkontrolle | Zoll

Ab 2017 startet die strukturierte Wissens-Datenbank aw-plus.de

Erleben Sie die Inhalte unserer **Fachzeitschriften, Fachanwendungen** und **Fachbücher** strukturiert und sinnvoll verknüpft. **Entscheidungen** und **Normen** erweitern den Datenbestand. Die rasche semantische **Suchfunktion** in Kombination mit praktischen **Filterfunktionen** erleichtert Ihre **Recherche**. Künftig arbeiten Sie mit Ihren bereits abonnierten Außenwirtschafts-Fachtiteln in nur einer Datenbank, abonnieren bei Bedarf weitere Titel hinzu oder buchen direkt den Gesamtdatenbestand von aw-plus.de

