

ICC Germany-Magazin

13

INTERNATIONALES GESCHÄFT

Sanktionsregime der USA

ESG-Berichterstattung

Klimaklagen und worauf sich
Unternehmen einstellen müssen

STREITBEILEGUNG

Interview mit Court-Präsidentin
Claudia Salomon

Investitionsschutz & China



Lieferketten: SUSTAINABLE, DIGITAL, SMART

Sigrid Nikutta: Globaler Warentransport

Markus Beumer: Nachhaltigkeit & Lieferketten

Circular Economy, Digitalisierung & Supply Chain Finance



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

Praxisgruppe Prozessführung | Schiedsgerichtsbarkeit

Dr. Thomas Wambach, Prozessführung, Hamburg | Daniel Froesch, Schiedsgerichtsbarkeit,
Frankfurt | Dr. Elke Umbeck, Schiedsgerichtsbarkeit, Hamburg | Dr. Christian Strasser,
Prozessführung, München | Dr. Wolfgang Kühn, Gründer und Namensgeber

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

Seit einem **halben Jahrhundert** streitet Heuking Kühn Lüer Wojtek erfolgreich für das Recht seiner Mandanten vor Gerichten und in Schiedsverfahren. Unserer breit aufgestellten Expertise in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts vertrauen viele Mandanten seit Jahren. Wir begleiten diese als zuverlässiger Partner in allen Phasen der Auseinandersetzung – von der gründlichen Ermittlung komplexer wirtschaftlicher und technischer Sachverhalte über die Entwicklung von Konfliktlösungsstrategien bis zur erfolgreichen gerichtlichen und außergerichtlichen Durchsetzung ihrer Interessen. **Gemeinsam** werden wir auch in **Zukunft** Streitfälle für unsere Mandanten erfolgreich lösen.

www.heuking.de

Berlin	Frankfurt	München
Chemnitz	Hamburg	Stuttgart
Düsseldorf	Köln	Zürich

Liebe Leserin, lieber Leser,

unser Forum „Future of International Supply Chains“ traf einen Nerv: Insgesamt registrierten sich bei unserer hochrangigen Auftaktveranstaltung und der folgenden Workshop-Reihe zu internationalen Lieferketten rund 3.000 Personen. Vielen Dank an dieser Stelle den Sponsoren und Partnern der Veranstaltung, die dieses Forum gemeinsam mit uns überhaupt erst ermöglicht haben. In dieser Ausgabe finden Sie Beiträge zu den diskutierten Themen wie Resilienz von Lieferketten, Finanzierung, Digitalisierung und Circular Economy.



Die „Business Charter for Sustainable Development“ der ICC feiert in diesem Jahr ihren 30. Geburtstag. Im Jahr 1991 hat die ICC damit zum Ausdruck gebracht, dass die Wirtschaft Verantwortung für die Umwelt übernimmt. Was damals noch im Wege der Selbstverpflichtung erfolgte, ist heute Pflicht und wird perspektivisch auf weitere Bereiche ausgedehnt, Stichwort ESG. Markus Beumer, Vorstand der Hypovereinbank, plädiert in dieser Ausgabe (S.10) dafür, dass der Mittelstand sich frühzeitig damit auseinandersetzt. Schließlich gibt es viele Regulierungsvorhaben auf europäischer Ebene zu CSR, Sustainable Finance oder der Lieferkettenthematik, die insbesondere die mittelständische Exportwirtschaft vor Herausforderungen stellen werden.

Auch dieses Mal finden Sie weitere interessante Beiträge, u. a. zu Klimaklagen und was sie für Unternehmen bedeuten sowie zum starken Anstieg von Sammelklagen in Europa und wie sich Unternehmen schützen können. Zudem haben wir Claudia Salomon, die erste Frau an der Spitze des Internationalen Schiedsgerichtshofs der ICC, nach den Schwerpunkten ihrer Präsidentschaft gefragt.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre!

Oliver Wieck
Generalsekretär, ICC Germany



International Supply Chains

Lieferketten: Auf die Schiene gebracht?	6
Im Gespräch mit Dr. Sigrid Evelyn Nikutta, Vorstandsmitglied der Deutschen Bahn	
Mehr Nachhaltigkeit zahlt sich aus	10
Im Gespräch mit Markus Beumer, Vorstandsmitglied der HypoVereinsbank	
Lieferketten transformieren	14
ICC-Forum zur „Zukunft internationaler Lieferketten – nachhaltig, digital, intelligent“	
Finanzierung von Lieferketten	20
ICC-Forum „Supply Chain Finance“	
Strategischer Ansatz für nachhaltige Industriegesellschaft	22
ICC-Forum „Supply Chains and Circular Economy“	
Veränderung des Denkens	24
ICC-Forum „Digitalisierung der Supply Chain“	

Internationale Handelsgeschäfte und Recht

Sanktionsregime der USA	26
Die Rückkehr der Vernunft? von Prof. Achim Albrecht	
Glück im Unglück?	30
Das vorläufige Scheitern des EU-China Comprehensive Agreement on Investment von Arne Fuchs und Pauline Walde	
Starker Anstieg von Sammelklagen in Europa	34
Trends, Zahlen, Fakten und wie sich Unternehmen schützen können von Dr. Thomas Lennarz und Dr. Peter Wende	
Klimaklagen – was bedeuten sie für Unternehmen?	38
Ein Ausblick auf die unternehmerische Haftung für Treibhausgasemissionen nach dem niederländischen Shell-Urteil von Dr. Elke Umbeck und Dr. Jonas Pust	

**Strategische
Partner**



Streitbeilegung

ESG-Berichterstattung Einordnung der Corporate Social Responsibility – Richtlinie und deren Bedeutung für KMU von Simon Schäfer-Stradowsky	42
Der Weg zur ESG-Berichterstattung Erfahrungsbericht und Tipps zur Implementierung einer umfassenden Nachhaltigkeitsberichterstattung im Unternehmen von Stefan Schnell	44
„Kundenorientierung ist mehr als ein Schlagwort“ Im Gespräch mit Claudia Salomon	48
ICC-Schiedsgerichtshof goes East ICC-Schiedsgerichtshof ist als ständige Schiedsinstitution in Russland anerkannt von Dr. Jan Kraayvanger	52

ICC Germany

Streitigkeiten beim Warentransport vermeiden Im Gespräch mit Prof. Dr. Burghard Piltz und Christoph Martin Radtke	56
Unterstützung im internationalen Handel ICC-Muster für Internationalen Kaufvertrag von Prof. Dr. Christoph Graf von Bernstorff	59
Editorial	3
Ansprechpartner ICC Germany	62
Veranstaltungen	63

ICC Germany Magazin | November 2021 bis April 2022

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Anzeigenpreise:
Es gilt die Anzeigenpreisliste 2021

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

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

Titelbild:
© Blackred – Getty Images/Stockphoto

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

COHAUSZ & FLORACK



Member of UniCredit

HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK

MAYER | BROWN



Lieferketten: Auf die Schiene gebracht?

Dr. Sigrid Evelyn Nikutta, Vorstandsmitglied der Deutschen Bahn, Ressort Güterverkehr, und Vorstandsvorsitzende von DB Cargo, im Interview

In Deutschland fehlen Lkw-Fahrer, die Straßen Europas sind am Limit. Hinzu kommen Verzögerungen im internationalen Schiffscontainerverkehr. Auch Klimaschutzaspekte führen dazu, dass der Güterverkehr auf der Schiene bei globalen Lieferketten wieder verstärkt in den Fokus gerät. Dr. Sigrid Evelyn Nikutta erklärt im Interview, welche Rolle die Schiene im globalen Warentransport spielen kann.



”

„Nur wenn wir mehr Güter auf die umweltfreundliche Schiene packen, schaffen wir die Klimaziele, die sich Deutschland nach der Pariser Klimakonferenz gesteckt hat.“



© DB Cargo AG

Dr. Sigrid Nikutta, Vorstandsmitglied der Deutschen Bahn, Ressort Güterverkehr

ICC Germany: *Welche Distanzen können Waren auf der Schiene effizient überbrücken? Ist die Bahn eher ein „Team Kurzstrecke“ oder kann sie auch „Marathonläuferin“ sein?*

Nikutta: DB Cargo ist ein globaler Marathonläufer und das jeden Tag! Wir sind mit 20.000 Zügen pro Woche in 18 europäischen Ländern unterwegs – und fahren auch mehrmals täglich mit Zügen nach China auf der neuen Seidenstraße. Schienengüterverkehr ist aus Tradition europäisch – 60 % aller Verkehre von DB Cargo fahren über mindestens eine Grenze. Der längste Zug rollt über 12.000 Kilometer von Rotterdam bis Shenyang in China. Dabei ist die Zugverbindung nach China doppelt so schnell wie ein Containerschiff und kostet nur ein Zehntel des Flugzeugtransports. Außerdem können wir in Europa rund 4.200 Zugangspunkte zu diesem grandiosen Umweltnetzwerk anbieten.

Wir sind über Terminals und Rangierbahnhöfe, aber auch durch unzählige Gleisanschlüsse mit unseren Kunden vernetzt. Somit können wir ebenso „Kurzstrecke“, weil es uns gelingt, auch einzelne Wagen zu Kunden in Deutschland und Europa zu verteilen. Dabei spart jeder Güterzug im Vergleich zum Straßen-transport 80 bis 100 % an CO₂.

Wie robust und resilient der Schienengüterverkehr funktioniert, hat er auch in der Coronakrise bewiesen: Im Frühjahr 2020 waren medizinische Schutzmasken plötzlich Mangelware – die Lkws standen an den geschlossenen Grenzen im Megastau. Wir haben in dieser Zeit Container von China nach Kaliningrad an die Ostsee geschickt, von dort mit dem Schiff nach Rostock und dann weiter per Zug nach Duisburg und Verona.

ICC Germany: *Welche Rolle spielt derzeit die Schiene im globalen Warentransport und welche Perspektiven sehen Sie hier?*

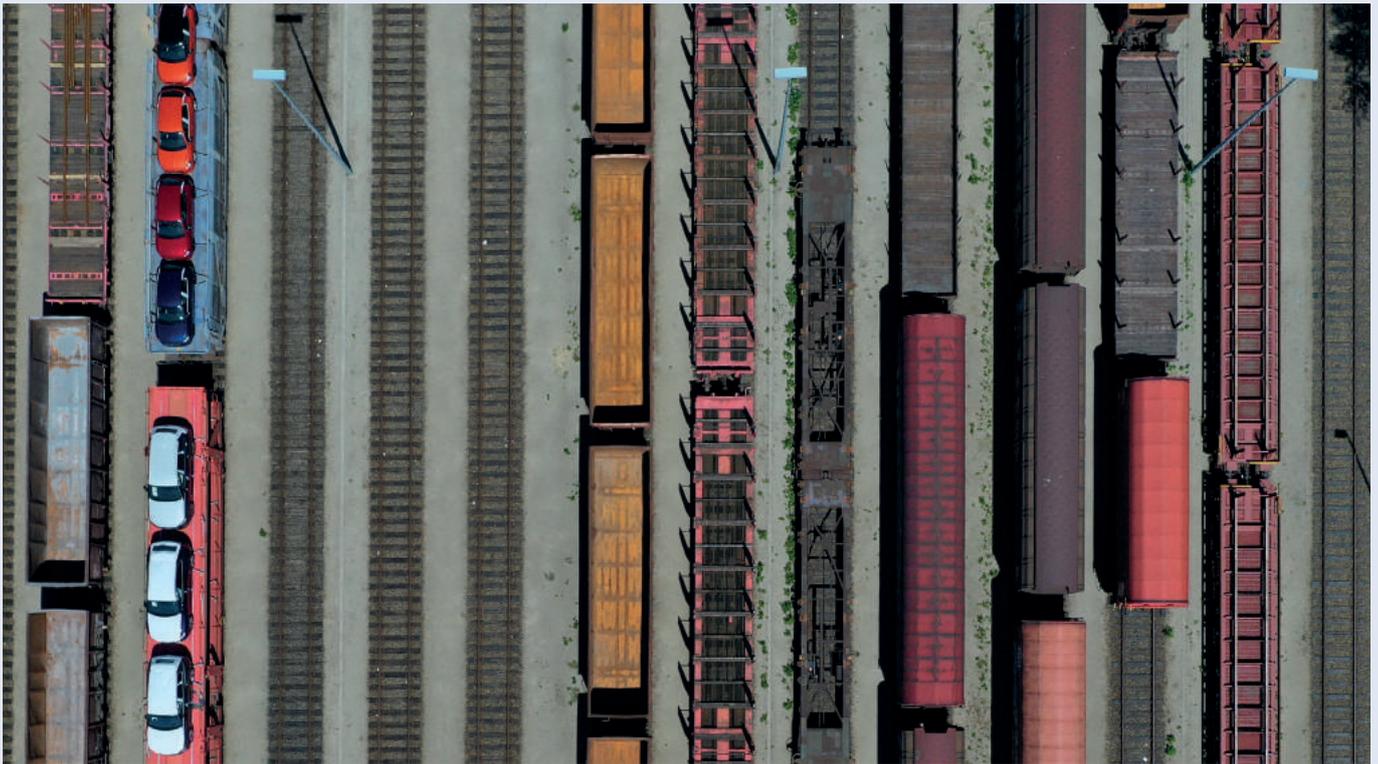
Nikutta: Nach Corona wird es weiterhin eine globalisierte Arbeitsteilung geben, und wir werden die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie gut bewältigen – da bin ich sehr zuversichtlich. Aber: Gegen den Klimawandel gibt es eben keine Schutzimpfung. Die Schiene als umweltfreundlichster Verkehrsträger wird zunehmend relevant, wenn es um die klimaneutrale Produktion geht. Die Lieferkette ist ja Teil einer umweltgerechten Wertschöpfung, und DB Cargo bietet komplett klimaneutrale Transporte an. Unser Umweltnetzwerk gibt es seit fast 200 Jahren, allein in Deutschland umfasst es 35.000 Kilometer.

Wenn wir einen Blick auf die globalen Warenströme richten, glaube ich, dass vor allem der intermodale Transport, insbesondere mit Containern, die größten Zuwachsraten erreichen wird. Warum? Hier kann entlang der Lieferkette stets der umweltfreundlichste und beste Verkehrsträger benutzt werden. Außerdem können standardisierte Transportbehälter unglaublich schnell umgeladen werden. In den großen Seehäfen läuft der Umschlag weitgehend automatisiert, und zugleich können wir als DB Cargo Container auch an kleinen „Tiny Railports“ umschlagen. Dazu braucht es gar keine großen Investitionen, um Industrie und Gewerbe klimafreundlich weitab von der Küste ans globale Netzwerk anzuschließen. Vom Passauer Donauhafen, fast 1.000 Kilometer von der Nordsee entfernt, fährt täglich ein Containerzug in wenigen Stunden zu großen Hamburger Terminals; allein ein Zug ersetzt dabei 52 Lkws auf den Autobahnen und erspart tonnenweise CO₂ auf dieser Fahrt.

ICC Germany: *Der Transport auf der Schiene bietet viele Vorteile für den Klimaschutz: Was kann DB Cargo den Transporteuren vor diesem Hintergrund bieten?*

Nikutta: Nur wenn wir mehr Güter auf die umweltfreundliche Schiene packen, schaffen wir die Klimaziele, die sich Deutschland nach der Pariser Klimakonferenz gesteckt hat. Konkret bedeutet das: Der Verkehrssektor muss seinen CO₂-Ausstoß um 23 Millionen Tonnen, also 42 %, bis 2030 reduzieren. Es geht hier um richtig große Potenziale. Derzeit werden 18 % unserer Güter, die wir täglich kaufen, verarbeiten und benötigen, auf der Schiene transportiert. Dieser Anteil soll nach dem Willen der Bundesregierung bis 2030 auf 25 % steigen. Wir sind bereit für mehr Güter auf der Schiene, und darum verbreiten wir diese Botschaft auch in einer groß angelegten Werbekampagne. Denn es geht jetzt darum, dass wir alle ein neues gesellschaftliches Verständnis entwickeln. Schließlich ist ein Produkt erst dann nachhaltig, wenn auch sein Lieferweg klimagerecht ist. Ich bin eine Freundin der Gesamtrechnung! Der Blick auf die Kosten muss ehrlicher werden: Die vermeintlich so günstige Straße ist in Wirklichkeit sehr teuer. Die Folgekosten der Klimaerwärmung, des Flächenverbrauchs durch Straßenbau oder durch Unfälle zahlen wir gegenwärtig alle.





© Deutsche Bahn AG

ICC Germany: *Die Infrastruktur ist die Achillesferse: Wie gehen Sie diese Herausforderung an?*

Nikutta: Wir erleben als Bahn Rückenwind in Orkanstärke, was Investitionen in das Schienennetz betrifft. Zahlreiche Aus- und Neubauprojekte sowie die Sanierung der Infrastruktur laufen. Allein in diesem Jahr werden mehr als 12 Milliarden Euro verbaut. Klar, wenn es nach mir ginge, könnten manche Großprojekte deutlich schneller laufen. Aber es ist wichtig, dass wir im dicht besiedelten Deutschland berechnete Interessen einerseits und übergeordnete Klimaziele andererseits abwägen und dann gemeinsame Lösungen finden. Ein Schlüssel, um mehr Kapazität im Schienennetz zu schaffen, ist die Digitalisierung. Durch digitale Leit- und Signaltechnik schaffen wir bis zu 20% mehr Kapazität im Netz, ohne einen einzigen Meter Schiene neu bauen zu müssen. Das kommt dem Güterverkehr zugute. Das erste digitale Stellwerk (DSTW) auf einer Hauptstrecke entsteht zurzeit nicht auf einer ICE-Rennstrecke, sondern auf der Strecke Treuchtlingen–Augsburg, einem wichtigen Abschnitt für den Güterverkehr.

DB Cargo richtet sich gleichzeitig auf Europa aus – mit einer eigenen Korridorstrategie und Investitionen in Ausbildung und rollendes Material. Über 600 interoperable E-Loks werden eingesetzt – das ist über die Hälfte der gesamten E-Lok-Flotte von DB Cargo. Dadurch kann auf immer mehr Strecken in Europa länderübergreifend ohne Lokwechsel gefahren werden. Das spart natürlich Zeit.

Dadurch kann DB Cargo die Qualität der Transporte erhöhen und das System Schiene gegenüber Transporten auf der Straße stärken. DB Cargo investiert seit Jahren viele Millionen Euro, um die technischen Unterschiede zwischen den Ländern anzugleichen. In der Cargo-Familie arbeiten wir grundsätzlich länderbergreifend Hand in Hand; gemeinsam werden die Züge auf den jeweiligen Korridoren gemanagt. DB Cargo bietet insgesamt 13 Korridore in Europa an, zum Beispiel von Polen bis ins italienische Verona oder von Valencia nach London. Für einen nahtlosen Prozess über Grenzen hinweg sorgen eigene, international besetzte „Corridor Management Teams“. Sie koordinieren und überwachen die Abfahrts- und Ankunftszeitpunkte, die Laufzeit der Züge und die verfügbaren Kapazitäten. Im Störfall behält ein eigenes Operations Center mit Sitz in Frankfurt alle Züge im Blick.

ICC Germany: *Welche Schwerpunkte setzen Sie sich persönlich bei all diesen Themen?*

Nikutta: Klimaschutz ist eine Frage der Generationengerechtigkeit. Mich reizt an meinem Job die riesige Herausforderung, wirklich etwas zu bewegen – und zwar für die gesamte Gesellschaft. Wir haben den Rückenwind aus der Politik. Wir sind groß, grün und leistungsfähig; ohne uns gibt es keine Verkehrsverlagerung. Das Erreichen der Klimaziele ist nur mit einem leistungsfähigen Schienengüterverkehr möglich. Dafür kämpfen wir gemeinsam bei DB Cargo – als klimafreundlicher Bahnlogistiker mit der Schiene im Herzen.

Mehr Nachhaltigkeit zahlt sich aus

Markus Beumer, Vorstandsmitglied der HypoVereinsbank, verantwortlich für die Unternehmer Bank

Die neuen Vorschriften und Regularien für mehr Nachhaltigkeit und Klimaschutz – auch in der Lieferkette – stellen insbesondere Mittelständler vor große Herausforderungen. Für Unternehmen, die beim Thema Nachhaltigkeit vorangehen, bieten sich aber auch neue Wachstumschancen und Vorteile bei der Finanzierung.



”

„Nachhaltigkeit ist eine Riesenchance für Europa und insbesondere für den deutschen Mittelstand.“

Markus Beumer, Vorstandsmitglied der HypoVereinsbank, verantwortlich für die Unternehmer Bank



© HypoVereinsbank

Die EU ist Vorreiter beim Klimaschutz. Die Umsetzung des Europäischen Green Deals und damit der Jahrhundertaufgabe, Europa zu einem klimaneutralen Wirtschaftsraum der Zukunft zu machen, nimmt immer konkretere Züge an. Herzstück des Aktionsplans zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums ist die 2020 beschlossene EU-Taxonomie. Sie klassifiziert Wirtschaftsaktivitäten gemäß den Umweltzielen der EU. Seit April liegen die verbindlichen Kriterien für die ersten beiden Ziele „Anpassung an den Klimawandel“ und „Klimaschutz“ vor. Anfang August wurde auch ein Vorschlag für die Kriterien der verbleibenden vier Ziele „nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen“, „Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft, Abfallvermeidung und Recycling“, „Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung“ und „Biodiversität und Schutz gesunder Ökosysteme“ veröffentlicht. Und auch wenn die EU-Taxonomie-Kriterien noch nicht final feststehen, zeigt die Entwicklung dennoch klar: Nachhaltigkeit und Klimaschutz werden für Unternehmen in Deutschland mehr und mehr zum Gesetz. Mit den Nachweisen über die Einhaltung neuer Vorgaben geht wiederum ein zusätzlicher Aufwand einher.

Beim Thema Nachhaltigkeit geraten zudem die Lieferketten immer stärker ins Blickfeld. Das Mitte Juni 2021

vom Bundestag verabschiedete Lieferkettengesetz verpflichtet Unternehmen entlang der gesamten Lieferkette für die Einhaltung von Menschenrechten und Umweltstandards zu sorgen – und stellt damit viele Firmen vor Herausforderungen. Einer HypoVereinsbank-Studie zufolge rechnet ein Viertel der Unternehmen damit, dass das Lieferkettengesetz negative Auswirkungen auf die eigene Wettbewerbsfähigkeit haben wird. Vor allem kleinere Betriebe mit einem Jahresumsatz von 5 bis 50 Millionen Euro und Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe befürchten, dass ihre Konkurrenzfähigkeit unter dem Gesetz leiden wird. Um die Anforderungen des Gesetzes in allen Punkten zu erfüllen, müssen die meisten Unternehmen zudem ihre Geschäftsprozesse anpassen oder sogar zusätzliche Maßnahmen ergreifen, etwa die Berichterstattungspflicht und die Vertragsgestaltung mit Lieferanten ändern.

Nachhaltigkeit eröffnet neue Geschäftschancen

Dabei trifft jede Regulierung, die auf große kapitalmarktorientierte Unternehmen abzielt, über kurz oder lang auch die mittelständischen Unternehmen. Denn jedes Unternehmen ist immer auch Teil einer Handels- oder Lieferkette. Viele Großunternehmen nehmen bereits jetzt ihre mittelständischen Zulieferer

in die Pflicht, selbst nachhaltig zu wirtschaften. Und auch wenn kleine und mittelständische Unternehmen keine Lieferanten, sondern selbst Produzent und Händler oder Dienstleister sind, erleben sie doch die mit Regulierungen und Transparenz-anforderungen einhergehende Sensibilisierung, beispielsweise in den Erwartungen von Nachwuchskräften, Kundinnen und Kunden sowie Finanzinstituten, für die Nachhaltigkeit ebenfalls eine zunehmend wichtige Rolle spielt. Mittelständische Unternehmen müssen ihre Geschäftsaktivitäten daher künftig nachhaltiger und klimaschonender ausrichten. Zugleich bietet ihnen das Thema Nachhaltigkeit große Geschäftschancen.

Viele Mittelständler können ihre Vorreiterrolle bei innovativen Technologien im Bereich nachhaltiger und ressourcensparender Wertschöpfung weiter ausbauen. Zulieferer, die sich selbst nachhaltig aufstellen, stärken die Beziehungen zu ihren Abnehmern und verschaffen sich gegenüber Wettbewerbern einen Vorteil. Auch mit Blick auf die eigene Belegschaft kann sich die nachhaltige Ausrichtung des Unternehmens lohnen. Sie fördert die Mitarbeitermotivation und macht den Arbeitgeber attraktiver für den Nachwuchs. Trotz der mit neuen Vorschriften einhergehenden Herausforderungen hat daher ein Großteil der Unternehmen die Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit und des Potenzials nachhaltigen Wirtschaftens bereits erkannt. Laut der HypoVereinsbank-Studie haben sich neun von zehn Firmen bereits mit den Auswirkungen der eigenen Unternehmenstätigkeit auf Aspekte wie Menschenrechte, Arbeitnehmerbedingungen und Verbraucherschutz auseinandergesetzt – über die Hälfte bereits intensiv. Dabei ist die Auseinandersetzung mit der Bedeutung von Nachhaltigkeit im eigenen Unternehmen der erste Schritt in der Transition hin zu einem nachhaltigeren Geschäftsmodell.



© ilvast – istockphoto.com

Nachhaltige Finanzierungen stehen bereit

Mit diesem Transitionsprozess geht neben einem hohen Finanzierungs- auch ein großer Beratungsbedarf einher. Denn insbesondere bei mittelständischen Unternehmen besteht beim Thema Sustainable Finance nach wie vor Informationsbedarf. Das hängt auch damit zusammen, dass sich viele Unternehmen während der COVID-19-Pandemie auf ihr Kerngeschäft konzentrieren mussten. Zudem sind die Kapazitäten, sich mit neuen Regularien und Gesetzen zu beschäftigen, durch kleinere Nachhaltigkeits- und Finanzabteilungen begrenzt. Das zeigt, wie wichtig



© xijian – istockphoto.com

es für Banken beim Thema Nachhaltigkeit ist, keinen One-Size-fits-all-Ansatz zu verfolgen, sondern auf die individuellen Anforderungen des Mittelstands einzugehen. Neben einer Beratung, welche den Mittelstand gezielt adressiert, braucht es einen branchenspezifischen Beratungsansatz. So spielt etwa die Reduktion von CO₂-Emissionen in der Industrie eine wesentlich größere Rolle als in der Elektronik- oder IT-Branche. Speziell dem Bausektor kommt eine Schlüsselrolle für das Erreichen der nationalen Klimaschutzziele zu. Die Chemie- und Pharmabranche ist dagegen entscheidend für die Nachhaltigkeit der internationalen Lieferketten. Um diesen Branchenspezifika gerecht zu werden, hat etwa die HypoVereinsbank mit dem ESG Branchenbarometer ein spezielles Beratungstool für den Mittelstand entwickelt. Mit diesem Diagnoseinstrument lässt sich systematisch erfassen, wo es bei Unternehmen noch Defizite oder versteckte Risiken gibt, um gezielt anzusetzen. Die Firmen erhalten dabei schnell einen Überblick, wo sie derzeit stehen – auch im Vergleich zu anderen Unternehmen aus ihrer Branche.

Für anstehende Investitionen in Nachhaltigkeitsprojekte steht ein breites Spektrum an nachhaltigen Finanzierungsinstrumenten bereit. Multinationale Unternehmen und gehobene Mittelständler greifen neben ESG-gebundenen Konsortialkrediten etwa auf ESG-Anleihen oder Schuldscheine zurück. Auch nachhaltige Absicherungsinstrumente wie ESG-gebundene Zinsswaps oder Nachhaltigkeitskomponenten in der Lieferantenfinanzierung haben für sie eine wachsende Bedeutung. Im breiten Mittelstand bleiben Förderkredite – etwa von der KfW – ein wichtiges Instrument im Werkzeugkasten nachhaltiger Finanzierungen. Daneben braucht es punktuell weitere Produktinnovationen. Damit auch Mittelständler die Möglichkeit erhalten, ihr Geschäftsmodell Jahr für Jahr nachhaltiger auszurichten und von Zinsvorteilen zu profitieren, hat die HypoVereinsbank einen ESG-gebundenen Kontokorrentkredit speziell für mittelständische Unternehmen entwickelt. Dabei wird der Zins an das Nachhaltigkeitsrating des Unternehmens gekoppelt. Für Unternehmen, die noch über kein Nachhaltigkeitsrating verfügen, ist diese Finanzierungsoption zudem ein Anreiz, sich mit der Thematik zu befassen. Sie erhalten durch Fortschritte bei ihrem Nachhaltigkeitsrating attraktivere Finanzierungsbedingungen und können ihr Nachhaltigkeitsengagement gleichzeitig glaubhaft gegenüber Mitarbeitern, Kunden und Partnern belegen.

Nachhaltiges Mindset ist entscheidend

Mindestens genauso wichtig wie ein nachhaltig ausgerichtetes Geschäftsmodell und entsprechende Finanzierungsinstrumente ist das Mindset der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eines Unternehmens. Für die HypoVereinsbank ist beispielsweise entscheidend, dass alle Beraterinnen und Berater selbst überzeugt von der Bedeutung von E, S und G sind. Nur so können sie die Unternehmerinnen und Unternehmer entsprechend beraten und mit ihnen auf Augenhöhe über notwendige Änderungen im Geschäftsmodell diskutieren. Unbedingte Voraussetzung für dieses Mindset ist fundiertes Basis- und Spezialwissen bei den Themen Nachhaltigkeit und Sustainable Finance. Um dieses Wissen zu verankern, hat die HypoVereinsbank zusammen mit der EBS Executive School 230 Berater und zu Sustainable Finance Experts geschult. Ihre Aufgabe ist es, Mittelständler beim Übergang in eine nachhaltige Wirtschaft zu begleiten und gemeinsam nachhaltige Finanzierungsstrategien zu entwickeln. Sie fungieren als Botschafter des Nachhaltigkeitsgedankens und überzeugen gegenüber Kunden und Partnern durch hohe Nachhaltigkeitskompetenz.

Mittelständische Unternehmen, die sich stärker mit dem Thema Nachhaltigkeit beschäftigen möchten, sollten das Vorhaben zudem systematisch angehen und die gesamte Unternehmensplanung mit einbeziehen. Auch hier helfen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Aus unseren Gesprächen wissen wir, dass diese sich sehr häufig bereits mit Fragestellungen im Bereich Nachhaltigkeit beschäftigen und schon viele interessante Ansätze und Ideen haben, auf denen die Geschäftsleitung aufsetzen kann.

Fazit

Das Thema Nachhaltigkeit ist eine Riesenherausforderung, aber auch eine Riesenchance für Europa. Insbesondere deutsche Mittelständler sind mit ihrem Innovationsgeist, ihrem langfristig angelegten unternehmerischen Wirken und ihrem Einsatz für den Erhalt von Arbeitsplätzen prädestiniert, den nachhaltigen Wandel zu prägen und mit dem Thema Nachhaltigkeit einhergehende Geschäftschancen zu nutzen.



Lieferketten transformieren

ICC-Forum zur „Zukunft internationaler Lieferketten – nachhaltig, digital, intelligent“

Von Thilo Großer, freier Wirtschaftsjournalist in Köln

Ihre Lieferketten optimierten Unternehmen über Jahrzehnte vorwiegend nach dem Muster der Effizienz. Nun, da das geknüpfte Netz an Zulieferern und Dienstleistern fast die ganze Welt umspannt, gerät es durch die zunehmenden Handelskonflikte und nicht zuletzt durch die Corona-Pandemie unter erheblichen Druck. Neben dem Thema Resilienz diskutierten Expertinnen und Experten in mehreren ICC-Workshops Fragen der Finanzierung und Digitalisierung von Lieferketten, der Erhaltung von Ressourcen und der Verantwortung von Unternehmen in Lieferketten.



© Bladred - Getty Images/Stockphoto

Das ICC-Forum „The Future of International Supply Chains“ wird unterstützt von



Sponsoren



Medienpartner



Netzwerkpartner



Wie fragil ist die internationale Lieferkette? Spätestens mit den Jahren 2020 und 2021, als Lieferungen pandemiebedingt ins Stocken gerieten, ist ihre Zukunft zum Gegenstand ernsthafter Debatten geworden. Das spiegelte sich in der von ICC Germany organisierten ICC-Veranstaltungsreihe „The Future of International Supply Chains – sustainable, digital, smart“ wider. Nach der Eröffnung des Forums im Juni, die von rund 600 Teilnehmerinnen und Teilnehmern in über 40 Ländern am Bildschirm verfolgt wurde, widmeten sich Fachleute bis Ende Oktober mehreren Entwicklungen entlang der globalen Warenpipeline – positiven wie negativen. „Wenn es etwas Positives an der Pandemiesituation gibt, dann die Beschleunigung der Digitalisierung, die Skalierung von Technologien und das Überdenken von Lieferketten“, sagte Holger Bingmann, Präsident der ICC Germany, in seiner Auftaktrede. Daneben diskutierten Expertinnen und Experten Fragen der Finanzierung und Due Diligence, das protektionistische Umfeld sowie die ökologische und soziale Nachhaltigkeit.

„Nearshoring ist ein Mythos“

„Spannungen, Knappheit, Geschäftseinbußen und Anfälligkeit bei der Versorgung“: So fasste Pamela Coke-Hamilton, Executive Director des International Trade Centre (ITC), anlässlich der Eröffnung die Folgen von Nachfragerückgang und Grenzsperrern zusammen. Zwar hat sich die Nachfrage wieder erholt. „Der Handel ist nicht nur in Asien, sondern auch in Europa und Amerika wieder im Kommen“, sagte Holger Bingmann. Fernsehbilder vom spektakulär verstopften Suezkanal, in dem ein Containerfrachtschiff feststeckte, haben jedoch vor Augen geführt, dass auch im Weiter-so Risiken bestehen. Visuell weniger präsent, aber noch dramatischer, waren die Folgen COVID-19-bedingter Abfertigungsprobleme in Yantian, dem Haupthafen des südchinesischen Wirtschaftszentrums Shenzhen, oder die pandemiebedingte Schließung eines Chip-Zulieferers in Malaysia, in deren Folge dann Produktionsbänder in Deutschland stillstanden.

Unternehmen arbeiten daher daran, ihre Lieferketten widerstandsfähiger zu machen. Die häufig propagierte Verlagerung von unternehmerischen Prozessen ins näher gelegene Ausland kann kein Allheilmittel sein. So betonte der Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium Ulrich Nußbaum: „Der internationale Handel hat uns geholfen, die Krise zu bewältigen.“ Einem Rückzug der Wirtschaft in heimische Gefilde erteilte er aus Regierungssicht eine Absage. „Wir wollen keine Nationalisierung der Produktion. Das würde zu Ineffizienz und hohen Kosten führen und ein protektionistisches Signal an die Welt aussenden.“ Weil das sogenannte Nearshoring mit Preisaufschlägen verbunden ist, glaubt Frank Appel,

Vorstandsvorsitzender der Deutschen Post DHL Group, nicht daran. „Nearshoring ist ein kompletter Mythos“, sagte er. „Kein einziger Verbraucher wird für zusätzliche Kosten aufkommen, nur weil die Produkte in der Nähe hergestellt werden.“ Umgekehrt sei auch für höhere Ausfallsicherheiten die Zahlungsbereitschaft begrenzt. Um die Logistik widerstandsfähiger zu gestalten, befürwortet er die Diversifizierung von Lieferketten: mehr Produktionsstandorte und intelligent verteilte Lagerbestände. Zwar gab es in der Pandemie gelegentlich Kapazitätsengpässe – insgesamt habe die Lieferkette jedoch funktioniert. „Ich kann mit Stolz sagen, dass unsere Industrie der Welt wirklich geholfen hat, irgendwie auf Kurs zu bleiben“, sagte der Deutsche-Post-Vorstand. „Die Globalisierung ist nicht das Problem, sondern die Antwort auf das Problem“, so Appels Fazit.

Digital eingebundene Unternehmen kamen besser durch die Krise

Nicht zuletzt würde ein solcher Paradigmenwechsel der Industrieländer denen eine wirtschaftliche Perspektive rauben, die von Krisen ohnehin am stärksten getroffen werden: Kleinst-, Klein- und Mittelbetriebe (KKMU), vor allem in Schwellen- und Entwicklungsländern. „Viele dieser Zulieferer sind Teil internationaler Lieferketten“, sagte Pamela Coke-Hamilton vom ITC. Die Entwicklungsorganisation von UN und WTO setzt sich ebenso wie die ICC für die Einbindung der KKMU in die Weltwirtschaft ein.

Laut einer Unternehmensbefragung in 132 Ländern gerieten vor allem solche Kleinunternehmen in die pandemiebedingte Krise, die ihr Geschäft nicht ins Internet verlagern konnten. „KKMU, die noch nicht in digitale Geschäfte investiert hatten, hatten es sehr schwer, sich umzustellen“, sagte Coke-Hamilton. Neben beruflicher Qualifizierung sowie niedrigeren Kosten für Kredite und Due Diligence forderte sie darum die digitale Ertüchtigung weiter Teile der Welt. Online-Shops in Asien und Amerika, Tech-Start-ups in Afrika, Online-Netzwerke für junge Unternehmen – all das setze Konnektivität voraus. Doch 3,7 Milliarden Menschen hätten noch nicht einmal einen Internetanschluss.

Prozesse der globalen Warenversorgung immer stärker zu digitalisieren, gilt nicht zuletzt für die Logistiker selbst als Chance. „Die Digitalisierung ist für unsere Branche eine fantastische Nachricht“, sagte Deutsche-Post-Vorstand Appel.



*Dr. Holger Bingmann,
ICC Germany*



*Pamela Coke-Hamilton,
ITC*

„Sie wird uns helfen, unsere Lieferketten viel schlanker, viel transparenter und viel effektiver zu gestalten“, was auch im Kampf gegen Korruption ein Vorteil sei. Unterm Strich steht ein dickes Plus: „Wir sind uns einig, dass die Digitalisierung für mehr Sicherheit in den Abläufen sorgen wird und damit nicht zuletzt auch dazu beiträgt, Geld zu sparen“, sagte Holger Bingmann. Wenn die Kosten der Lieferkette sinken, wird Geld für andere Zwecke frei – etwa für eine nachhaltigere Wirtschaftsweise.

Globaler Handel ist nicht zwangsläufig weniger ökologisch

Fragen globaler Verteilung, sozialer Rechte und elementaren Umweltschutzes werden immer mehr auch mit Blick auf die Lieferkette gestellt. „Verbraucher interessieren sich zunehmend dafür, wie Waren hergestellt werden, woher sie stammen, wer in der Wertschöpfungskette mitwirkt und wie diese Lieferanten behandelt werden“, sagte Pamela Coke-Hamilton. Einer dreifachen Bilanz zufolge sollten Lieferantenbeziehungen künftig ebenso zuverlässig sein wie ökologischen und sozialen Standards genügen. Dass der Weg noch weit ist, berichtete Norbert Barthle, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). Mit der Corona-Schockwelle gerieten demnach in armen Ländern Millionen Menschen in Existenznot, die Arbeitsbedingungen verschlechterten sich, die Umwelterstörung nahm zu und es gab mehr Menschenrechtsverletzungen. „Das sind Zustände, die wir nicht zulassen können,“ so Barthle.

Andere Negativschlagzeilen betreffen den Boom im Online-Handel, hat Deutsche-Post-CEO Frank Appel registriert. E-Commerce soll schlecht für die Umwelt sein? Unter Berufung auf firmeneigene Berechnungen stellte er fest, dass es ökologischer ist, eine Bestellung im E-Commerce aufzugeben, als mit dem Auto einkaufen zu fahren.



*Dr. Frank Appel,
Deutsche Post DHL*



*Holger Lösch,
BDI*



*Dr. Ulrich Nußbaum,
BMWi*

„Ab drei Kilometer haben Sie den gleichen CO₂-Fußabdruck wie wir für den gesamten End-to-End-Prozess“ – das heißt für den Transport aus Fernost bis zur Haustür.

Bei vielen Initiativen entlang der Lieferkette ziehen Wirtschaft und Politik an einem Strang

Fragen nach der Zukunftsfähigkeit der Lieferkette sind nicht neu. Für viele Bereiche gibt es mit der Digitalisierung und der Nachhaltigkeitsorientierung sogar schon passende Antworten. „Wir müssen jetzt vom Denken zum Handeln übergehen“, sagte darum der Präsident von ICC Germany, Holger Bingmann. Wer die Redebeiträge allein schon der Auftaktveranstaltung verfolgte, konnte den Eindruck gewinnen, dass die Umsetzung bereits in vollem Gange ist. Vertreterinnen und Vertreter von Verbänden, Firmen und Politik zählten viele Initiativen auf, welche die Lieferkette nachhaltiger, digitaler und widerstandsfähiger machen sollen:

- Die ITC beteiligt sich an Digitalisierungsprojekten „Broadband Commission“ und „Smart Africa“ sowie am „Global Trade Helpdesk“. Letzteres zielt wie das „Go Trade“-Programm der Deutschen Post und die „Business Scouts for Development“ des BMZ auf die Vernetzung naher und ferner Marktteilnehmer.
- Die ICC etabliert 20 „Centres of Entrepreneurship“ für Start-ups in krisengeschüttelten Volkswirtschaften und führt ebenfalls eine Kampagne zur Digitalisierung von Kleinunternehmen in Afrika durch.
- Die Staatssekretäre verwiesen auf das deutsche Lieferkettengesetz, höhere Etats für wirtschaftliche Zusammenarbeit, die Textilinitiative, das Forum „Nachhaltiger Kakao“, das digitale Projekt „Digitizing Global Trade“ und die Plattform „Gaia-X“.
- Unternehmen legen sich Selbstverpflichtungen auf, etwa die Deutsche Post, die bis 2030 umweltfreundliche Investitionen von 7 Milliarden Euro tätigen will, darunter in E-Autos und nachhaltiges Flugbenzin.

So lang diese Liste ist, umfasst sie doch nur einen Bruchteil der Aktivitäten zur Umgestaltung der Lieferkette. So sieht etwa der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) vor, die Industrie als „zentralen Treiber der Entwicklung einer Circular Economy“ aufzustellen. Derzeit verhindern regulatorische Hemmnisse, dass ein EU-weiter Markt für Sekundärrohstoffe entsteht. Mit Rezyklaten anstelle von Primärrohstoffen ließen sich Ressourcen sparen, sei es Stahl, Aluminium, Blei, Papier, Kunststoff, Baumaterial oder Holz. Das ist leichter gesagt als getan: „Die Herausforderungen einer umfassenden Kreislaufwirtschaft sind ähnlich groß wie die Dekarbonisierung des Energiesystems“, sagte Holger Lösch, stellvertretender BDI-Hauptgeschäftsführer.

Auch bei der Klimaneutralität der Lieferkette ist noch viel Arbeit nötig, um Willenserklärungen in die Tat umzusetzen. Zwar schlagen sich Umwelt- und Klimaschutzbestimmungen immer stärker in Handelsabkommen nieder, wie die Außenhandlungsexpertin des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW), Galina Kolev, festgestellt hat. Deren Zahl ist binnen 30 Jahren von rund 20 je Abkommen auf knapp 80 gewachsen, was laut Kolev die „rasant steigende Bedeutung solcher Bestimmungen“ belege. Andererseits weist sie darauf hin, dass die wünschenswerte Verbreitung von Klimaschutztechnologie durch den Abbau von Handelsbarrieren profitieren würde. Die Verhandlungen im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) zum Environmental Goods Agreement (EGA) von 2014 bis 2016 waren zunächst nicht erfolgreich. Doch es mehren sich die Zeichen, dass viele Länder weltweit daran interessiert sind, die Zölle und andere Handelshemmnisse für umweltrelevante Güter, etwa Windräder oder ressourceneffiziente Produkte, abzuschaffen. Daher ist es denkbar, dass in den kommenden Jahren neue Abkommen und Strukturen entstehen, in deren Rahmen eine Liberalisierung des Handels mit solchen Produkten erreicht wird.



*Norbert Barthle,
BMZ*

Die globale Lieferkette steht und fällt mit der Handelspolitik

Damit die globale Lieferkette floriert, muss mehr sichergestellt sein als nur ihre logistische Funktionsfähigkeit. Zunehmender Protektionismus und abnehmende Freihandelsorientierung wirken inzwischen wie Sand im Getriebe der Globalisierung. Solche Stoppsignale von oben, die längst mehr sind als Nadelstiche, werden immer häufiger gesetzt. „Aufgrund des zunehmenden wirtschaftlichen Nationalismus wurden 2020 mehr als 2.400 Handelsbeschränkungen eingeführt“, zählte Pamela Coke-Hamilton auf. Das setzt Unternehmen unter Druck, ihre heimische Produktion zu steigern, also die Lieferkette zu verkürzen. Diese schleichende Abkehr von offenen Grenzen und freiem Marktzugang offenbart die Schwächen der Weltmarktordnung. „Die Hüterin des regelbasierten globalen Handelssystems, die WTO, schwächelt seit Jahren“, sagte John Denton, Generalsekretär der ICC. Institutionell entspricht sie nicht dem Zustand der Weltwirtschaft heute, wo China und digitale Märkte – anders als im Jahr der Gründung der WTO 1995 – eine maßgebliche Rolle spielen. Es sei nicht gelungen, das Regelwerk so zu aktualisieren, dass es die heutige Wirtschaft widerspiegelt.



*John Denton,
ICC*



*Prof. Dr. Galina Kolev,
IW Köln*



Immerhin: Personell hat sich etwas getan. „Wenn man diese Organisation tatsächlich reformieren will, braucht man eine Führungspersönlichkeit mit kühnen Ambitionen, aber auch mit Sachverstand“, sagte Denton. Er ist zuversichtlich, dass diese Leitfigur mit der neuen Generaldirektorin Ngozi Okonjo-Iweala gefunden ist. „Sie ist bereit, der Organisation Leben einzuhauchen.“ Dass sie sogar bereit ist, dicke Bretter zu bohren, belege die Wahl ihres ersten Großprojekts: Das Fischerei-subsventionsabkommen wird seit 20 Jahren diskutiert und steht kurz vor dem Aus.

So hoffnungsvoll sich die Blicke wieder auf die WTO richten, so illusionslos blickten die Teilnehmer auf das schwächste Glied der Lieferkette: die Politik. „Die Aussichten für die nächsten zehn Jahre sind nicht gerade rosig, was die globale Zusammenarbeit der Regierungen angeht“, sagte John Denton. Dass sich die Supermächte und Wirtschaftsblöcke auseinander statt aufeinander zu bewegen, beunruhigt auch Frank Appel. Die Unvereinbarkeit von Vorschriften zwischen den USA, Europa und China nehme zu. „Wenn wir überall auf der Welt gegensätzliche Gesetze haben, wird das am Ende die Lieferketten zerstören“, sagte der Deutsche-Post-Vorstand. Sein Appell: „Wir müssen Wege finden, wie wir auf globaler Ebene zusammenarbeiten können, obwohl wir unterschiedliche Systeme und Länder haben.“

Als einen der Träger dieser Kooperation in Zeiten der Unsicherheit beschrieb Generalsekretär John Denton zum Abschluss seine Organisation, die ICC: „Bei uns arbeitet die Internationale Handelskammer Chinas im selben Raum wie die Taiwans, die der USA im selben Raum wie die Irans und die Israels wie die Syriens“, so Denton. „Wir haben einen eigenen Schiedsgerichtshof, wir können Standards schaffen, wo Regierungen das nicht können. Wir haben tatsächlich institutionellen Einfluss entlang der Lieferkette.“

Fazit

Der Zustand der globalen Lieferkette ist kritisch, aber besser als verlautet. Sollte es gelingen, den internationalen Handel digitaler, nachhaltiger und wieder offener zu gestalten als bisher, bieten sich große Chancen auf eine zukunftstaugliche Entwicklung. Die Schwierigkeit wird sein, multilaterale wirtschaftliche Zusammenarbeit ausgerechnet in Zeiten abnehmender politischer Kooperationsbereitschaft über alle Grenzen hinweg zu organisieren.



John W. H. Denton AO, Generalsekretär der ICC, mit der neuen Generaldirektorin der Welthandelsorganisation Ngozi Okonjo-Iweala bei ihrem ersten großen Austausch mit der Wirtschaft am 3. Juni 2021, zugeschaltet hatten sich ICC-Mitglieder aus der ganzen Welt.



DEUTSCH-ENGLISCHE ÜBERSETZUNG
**ICC-HANDBUCH ZU TRANSPORT-
FRAGEN UND INCOTERMS[®] 2020**



**DAS NEUE HANDBUCH FÜR DIE
LOGISTIKBRANCHE** erhältlich als Print oder
E-Book - inklusive Incoterms[®] 2020 in der Anlage



**ONLINE-SEMINAR AM 23.11.2021
MIT CO-AUTOR PROF. DR. PILTZ**
inkl. Buchexemplar für alle Teilnehmer



Mehr erfahren: www.iccgermany.de/standards-incoterms

TOP-INFORMATIONEN FÜR LOGISTIKER



www.dvz.de/kostenlos-testen

Finanzierung von Lieferketten

ICC Forum „Supply Chain Finance“



Die Finanzierung von Lieferketten, gemeinhin auch im Deutschen als Supply Chain Finance (im Folgenden: „SCF“) bezeichnet, umfasst im Wesentlichen die Bereitstellung von Liquidität für den zunehmend unternehmens- und grenzüberschreitenden Produktions- und Lieferprozess vom Rohstoffsourcing bis zum Absatz. Gut organisiert, kann SCF sowohl ein wichtiges Mittel zur Beschleunigung von Produktions- und Lieferketten als auch gleichzeitig zur Optimierung von unternehmerischen Finanzkennzahlen, z. B. bei Liquiditätsgraden und Bonität, sein. SCF hat in den vergangenen zwanzig Jahren globale Aufmerksamkeit gewonnen.

Eine wichtige Rolle im Hinblick auf internationale Lieferketten spielt das Thema Finanzierung. McKinsey schätzt den weltweiten Markt in einer Studie aus 2020 auf über 7 Billionen USD jährliches Volumen, davon die Hälfte in der klassischen dokumentären Außenhandelsfinanzierung. Bis 2025 wird von einem weiteren Wachstum von 50 % ausgegangen. Für Banken und weitere Finanzdienstleister, dabei zunehmend auch FinTechs, ist SCF im Firmenkundengeschäft ein zentraler und für die Kunden enorm wichtiger Baustein. Gleichwohl zeigte sich beim internationalen Workshop von ICC Germany, dass das Thema in vielen Teilen der Welt bereits eine wesentlich größere Rolle spielt als in Deutschland.

Konsolidierung der Definitionen und damit einhergehende Entwicklung von Standards

Bei der Definition von SCF sind insbesondere seit 2016 wichtige Fortschritte erzielt worden. Insbesondere das Global Supply Chain Finance Forum (GSCFF), ein Zusammenschluss mehrerer Organisationen, wie z. B. der ICC, haben im Rahmen eines integrierten Stakeholder-Prozesses sowohl allgemeine Definitionen gefunden als auch die verschiedenen Einzellösungen kategorisiert und integriert. Das Lösungsspektrum bleibt weit und geht von Factoring und Akkreditiv in seinen verschiedenen Ausformungen bis hin zum Corporate Payment Undertaking (CPU) oder der vor einigen Jahren neu entwickelten Bank Payment Obligation (BPO). Christian Hausherr, Chairman des GSCFF, verdeutlichte im Workshop „Supply Chain Finance“ die Wichtigkeit einer klaren Abgrenzung zu anderen Formen der Unternehmensfinanzierung, gerade im Hinblick auf dadurch entstehende Verbesserungen bei der Standardsetzung sowie der Möglichkeit, einen effektiveren regulatorischen Dialog mit internationalen und nationalen Behörden führen zu können. Die Berücksichtigung bereits erfolgreicher Definitionen und Standards, wie z. B. die ERA 600 oder die INCOTERMS sind sinnvoll.

Fortschreitende Berücksichtigung der Digitalisierung

Bei einer kundenorientierten Weiterentwicklung muss das Thema Digitalisierung eine herausragende Rolle spielen. Daten und Authentifizierung spielen eine zentrale Rolle im Digitalisierungsprozess. Beim Datenmanagement ist davon auszugehen, dass die fortschreitende Digitalisierung unternehmerischer Produktions- und Logistikprozesse enorme Auswirkungen auf die SCF haben wird: Ein digitaler Bestellprozess von Rohwaren sollte nicht unterbrochen werden durch papierhafte Abwicklung der dafür notwendigen Liquidität. Hier dürfen Unternehmen erwarten, dass ein digitaler „Datenfeed“ aus der Bestellung und dem sich daran anschließenden Logistikprozess zunehmend in eine ebenso digital ausgelöste Ausführung der Liquiditätsbeschaffung integriert. Im Fokus steht dabei derzeit die Distributed-Ledger-Technologie (DLT), besser bekannt als „Blockchain“. Fortschritte sind in dieser Technologie noch überschaubar, dabei spielt auch eine Rolle, dass zu spät die Notwendigkeit erkannt wurde, auf bestehende Standards, wie den o.g. ERAs, aufzubauen. Stattdessen sind gruppenspezifische Einzellösungen mit eigenen „Rulebooks“ entstanden. Die Digital Standard Initiative der ICC, so Hannah Nguyen, will dies ändern. Zudem werden gleichzeitig andere Ideen weiterentwickelt: So kann die Zusammenarbeit zwischen Logistikern und Banken bereits spürbare Verbesserungen für Unternehmen zeigen, wie eine Kooperation von BuyCo und ODDO BHF zeigt: Ca. 80 % der Daten für die Eröffnung eines Akkreditivs sind bereits im Logistikprozess angelegt. Bislang laufen die Prozesse für die Logistik und die Finanzierung eines Exports jedoch getrennt voneinander ab. Ein Datentransfer von der Logistik zur Finanzierung kann deshalb für viele Fälle bereits zu enormen Abwicklungssynergien führen. Letztlich sind Daten auch in der Kommunikation zwischen Banken und Regulatoren wichtig: Das „ICC Trade Register“ hat

dabei durch Konsolidierung von Ausfalldaten in der Außenhandelsfinanzierung wichtige Pionierarbeit übernommen und sollte in Zukunft eine noch größere Rolle im Design globaler bankenaufsichtlicher Regeln in der SCF spielen. Noch klafft nämlich eine große Lücke bezüglich aufsichtlicher Risikowahrnehmung und tatsächlicher Schäden in der Finanzwirtschaft im Bereich der SCF. Bei der Authentifizierung bedarf es eines guten Verständnisses und einer Aufgeschlossenheit insbesondere auf Seiten der Behörden. Das beginnt z.B. mit digitalen Zolldokumenten. Hier kann man davon ausgehen, dass insbesondere gewisse Handelskorridore, z.B. innerhalb eines Wirtschaftsraums wie der EU oder zwischen zwei digital-affinen Märkten wie Singapur und Hongkong, zügige Fortschritte machen werden. Eine Standardisierung und nicht zuletzt entsprechende Investitionen in Cybersecurity durch die finanzierenden Banken und andere Finanzdienstleister sind wichtig, um das Vertrauen in die digitalen Lösungen zu stärken.

Verstärkende Politisierung auf vielen Ebenen

Globalisierung und Handel schaffen unbestritten Wohlstand. Gleichwohl wird der Wohlstand sowohl weltweit als auch innerhalb der Wirtschaftsräume nicht optimal verteilt. Zudem entstehen massive Auswirkungen auf die Umwelt oder die Arbeitnehmerrechte, wie wissenschaftliche Studien zeigen. Dies ist

der Hintergrund für die zunehmende Regulierung in Europa im Bereich ESG, Lieferkette, Klimagesetzgebung oder Sustainable Finance. Wie und wo kann SCF diese Themen adressieren? Natürlich kann eine politische Privilegierung von klimaneutralen Produktions- und Logistikprozessen die Finanzierung und die damit einhergehende Liquiditätsbereitstellung durch Banken und FinTechs vielfältig begünstigen. Auch kann eine digitale Weiterentwicklung der SCF enorme Erleichterungen bei der Nachvollziehbarkeit von Transaktionen mit Wirtschaftssanktions- oder Kriminalitätsbezug wie Korruptionsbekämpfung haben. Banken müssen zudem in der Lage sein, stärker werdende Handelskorridore, z.B. Europa-Afrika, mit zu entwickeln.

Fazit

SCF steht nicht nur im Zentrum der unternehmerischen Produktions- und Logistikprozesse, sondern auch technologischer und globaler gesellschaftlicher Debatten. Umso mehr sollte dem Thema SCF daher die Bühne durch die Stakeholder geschaffen werden, die es braucht, um seine Rolle zukünftig noch besser wahrnehmen zu können.



Florian Witt

ist Head of International Banking und Corporate Banking, ODDO BHF. Er leitet das International Banking und Corporate Banking von ODDO BHF. Das Geschäftsfeld umfasst Handels- und Exportfinanzierungen, das Korrespondenzbankgeschäft, das zeitgemäße Firmenkundengeschäft mit Transformationsfinanzierungen sowie ausgewählte Kapitalmarktaktivitäten, wie z. B. den weltweiten Währungshandel. Zudem ist Florian Witt Vice-President der ICC Banking Commission und Mitglied des Aufsichtsrats der AKA European Export und Trade Bank.

THE FUTURE OF INTERNATIONAL SUPPLY CHAINS - SUSTAINABLE, DIGITAL, SMART

Welcome to the Workshop on Supply Chain Finance

Participants shown in the workshop:

- Florian Witt
- Christian Hausherr
- Xu Jun
- Friedemann Kirchhof
- Hannah Nguyen
- Rudolf Putz

Florian Witt, ODDO BHF, moderierte die Paneldiskussion mit Christian Hausherr, Chair GSCFF, Xu Jun, Bank of China, Friedemann Kirchhof, Siemens Bank GmbH, Hannah Nguyen, DSI ICC, und Rudolf Putz von der EBRD.

Strategischer Ansatz für nachhaltige Industriegesellschaft

ICC Forum „Supply Chains and Circular Economy“



In Folge der COVID-19-Pandemie wurden globale Lieferketten unterbrochen und die Produktion durch eine Verknappung des Rohstoffangebots eingeschränkt. Auch dadurch gewinnt eine bekannte Fragestellung neue Relevanz: Können wir durch das Schließen von Produkt- und Materialkreisläufen eine umweltschonende, resiliente und wettbewerbsfähige Industrie schaffen?

Globale Herausforderungen und europäische Ansätze

Die Rohstoffversorgung der Industrie fußt auf drei Säulen. Dazu zählen heimische Rohstoffe (1), importierte Rohstoffe (2) und Rohstoffe aus der Circular Economy (3). Unter Rohstoffen aus der Circular Economy können Recyclingrohstoffe, industrielle Nebenprodukte und nachhaltig gewonnene Rohstoffe aus biologischen Kreisläufen verstanden werden. Der weltweite Wettbewerb um Ressourcen wird weiter zunehmen. Dafür spricht das Streben aller Weltregionen nach Entwicklung und Wohlstand sowie massive technologische Umbrüche wie die Elektrifizierung des Mobilitätssektors. Zugleich besteht die Herausforderung, unser Wirtschaftssystem so zu gestalten, dass die Ziele des Pariser Abkommens zum Klimaschutz und die 17 Nachhaltigkeitsziele der Agenda 2030 der Vereinten Nationen erreicht werden.

Ein strategischer Ansatz in diesem Kontext ist das zirkuläre Wirtschaften. Es basiert auf einer möglichst langen Nutzung sowie Rückführung und Wiedernutzung von qualitativ hochwertigen Rohstoffen und Produkten. Im Jahr 2019 legte die EU-Kommission mit dem „Green Deal“ ihre politische Agenda bis zum Jahr 2024 vor. Dabei wird das übergeordnete Ziel verfolgt, dass in der EU bis zum Jahr 2050 netto keine Treibhausgase mehr ausgestoßen werden. Gleichzeitig soll die EU ein global wettbewerbsfähiger Wirtschaftsraum sein, in dem das Wachstum von der Ressourcennutzung abgekoppelt ist. Eine zentrale Rolle auf diesem Weg soll der Übergang zu einer zirkulären Wirtschaft spielen. Dazu legte die Kommission im März 2020 den „New Circular Economy Action Plan“ vor. Ziel der darin festgelegten Maßnahmen ist eine umfassende Transformation der europäischen Industrie zu einer klimaneutralen und rohstoffschonenden Circular Economy. Diese Ambition spiegelt sich konkret im angekündigten neuen Rechtsrahmen für eine nachhaltige Produktpolitik wider, inkl. der Schaffung eines „Rechts auf Reparatur“ von Produkten und der Revision zentraler

Rechtsakte wie der EU-Batterieverordnung, der EU-Verpackungsrichtlinie, der EU-Altfahrzeugrichtlinie und der EU-Abfallverbringungsverordnung.

Vier Aktionsfelder für eine innovative, zirkuläre Wirtschaft

I. Nachhaltiges Produktdesign fördern

Das Design von Produkten muss vielen Anforderungen des Marktes entsprechen. Dazu zählen u. a. die Produktsicherheit, die Funktionalität und die Vermarktbarkeit (sog. „Design for Performance“). Gleichzeitig entscheidet das Produktdesign maßgeblich darüber, ob Produkte und Materialien möglichst lange und in vielen Kreisläufen genutzt werden können. Durch eine Steigerung der Zirkularität von Produkten (sog. „Design for Circularity“) kann daher ein wichtiger Beitrag zum Ressourcenschutz geleistet werden. Im Mittelpunkt eines solchen Ansatzes stehen die Langlebigkeit, Wiederverwendbarkeit, Reparaturfähigkeit und Recyclingfähigkeit von Produkten. Politik und Wirtschaft müssen daher im Rahmen der neuen Produktpolitik der EU gemeinsam Kriterien entwickeln, die die Zirkularität von Produkten definieren und dabei auch Zielkonflikte zu weiteren Produkthanforderungen entlang des Produktlebenszyklus auflösen. In den kommenden Jahren besteht damit die Chance, eine nachhaltige Produktpolitik zu gestalten.

II. Märkte für Rohstoffe schaffen

Materialien wie Stahl und viele andere Metalle sowie Glas, Holz und Papier werden schon heute am Ende ihrer Nutzungsphase industriell aufbereitet und sind fester Bestandteil bei der Versorgung der Industrie mit Rohstoffen. Dies gelingt zumeist, da diese Materialien einen positiven monetären Wert aufweisen, da sie in ausreichender Menge bzw. Konzentration in Produkten anfallen und/oder ohne nennenswerte Qualitätsminderungen recycelt werden können. Herausforderungen bestehen heute vor allem bei der Kreislaufführung von einigen Kunststoffen, Technologiemetallen und Verbundwerkstoffen. Um auch

für diese Materialien eine möglichst hochwertige Kreislaufführung zu ermöglichen, wird ein Mix aus Instrumenten erforderlich sein. Dazu zählen neue Qualitätsnormen für Materialien und Produkte aus der Circular Economy ebenso wie Fördermaßnahmen für Technologien zur Rohstoffrückgewinnung. Zudem muss die politisch bereits begonnene Diskussion um feste Vorgaben zum Einsatz von Rohstoffen aus der Circular Economy (bisher nur bei Einsatzquoten bei PET-Flaschen und in Energiespeichern) im engen Dialog mit der Industrie fortgesetzt werden. Entscheidend für den Erfolg dieses Instruments werden seine Praktikabilität und Vollziehbarkeit im Wettbewerb sein.

III. Klimaschutzpotenziale der Circular Economy nutzen

Im völligen Widerspruch zu den Zielen beim Klimaschutz stehen die aktuellen europäischen Vorgaben zur Ablagerung von Siedlungsabfällen. In vielen Mitgliedstaaten der EU werden Siedlungsabfälle immer noch ohne Vorbehandlung deponiert, wodurch u.a. ein erheblicher Ausstoß von Methan entsteht und gleichzeitig wertvolle Rohstoffe verloren gehen. Diese Praxis muss zügig durch rechtliche Vorgaben beendet werden.

Zudem kann der Einsatz von Rohstoffen, die durch die Aufbereitung und Verwertung von Abfällen zurückgewonnen werden oder die als Nebenprodukte anfallen, nachweislich einen ganz erheblichen Beitrag zur Verringerung der Treibhausgasemissionen leisten. Gleiches gilt für Rohstoffe aus Biomasse oder die Nutzung von alternativen Rohstoffen wie CO₂. Da solche Rohstoffe auf unterschiedlichen Stufen von Wertschöpfungskreisläufen eingesetzt werden, wird aber ein einheitliches Verständnis dazu nötig sein, wie

Emissionsminderungen durch zirkuläres Wirtschaften auf Klimaschutzziele angerechnet werden können.

IV. Chancen der Digitalisierung ergreifen

Die Zusammensetzung von Produkten spielt eine zentrale Rolle für das Gelingen der zirkulären Wirtschaft. Dies gilt u. a. dann, wenn Produkte sicher wiederverwendet, repariert oder recycelt werden sollen. Daher ist es von zentraler Bedeutung, dass in Zukunft intelligente digitale Systeme zur Vorhaltung solcher Informationen genutzt werden. Nach den Vorstellungen der EU-Kommission soll für den Transfer von relevanten Daten entlang von Produkt- und Materialkreisläufen ein digitaler Produktpass geschaffen werden. Für welche Produktinformationen ein solcher Pass, z. B. in Form eines QR-Codes, oder andere Instrumente sinnvoll umgesetzt werden kann, muss Gegenstand intensiver Diskussionen werden.

Fazit

Circular Economy bietet zahlreiche Chancen für neue Geschäftsmodelle. Soll das zirkuläre Wirtschaften die Grundlage der industriellen Wertschöpfung werden, braucht es eine widerspruchsfreie Regulatorik, entsprechende Anreize im Beschaffungswesen der öffentlichen Hand sowie eine Zusammenarbeit von Industrie, Politik und Gesellschaft.



Dr. Claas Oehlmann

ist seit Juni 2021 Geschäftsführer der neuen BDI-Initiative Circular Economy. Er studierte Politik-, Kommunikations-, Rechts- und Nachhaltigkeitswissenschaften in Mannheim, Fulda, Bremen und Lüneburg. Er promovierte zur Notwendigkeit zur Fortentwicklung des europäischen Abfall- zu einem Kreislaufwirtschaftsrecht an der Universität Bremen.



Am 8. September 2021 diskutierten Vertreter:innen der KIRCHHOFF Group, TU Berlin, DHL Express Europe, Covestro, der EU-Kommission sowie des Europäischen Umweltbüros zum Thema Circular Economy.

Veränderung des Denkens

ICC Forum „Digitalisierung der Supply Chain“



Die Digitalisierung eröffnet neue Geschäftsmöglichkeiten entlang internationaler Lieferketten. Sie trägt dazu bei, die Resilienz, Effizienz und Transparenz von Lieferketten zu verbessern – so das Fazit des ICC Germany-Workshops im Rahmen des ICC Forums zur Zukunft Internationaler Lieferketten. Dabei geht es nicht nur um die Digitalisierung einzelner Prozesse. Vielmehr hat die Digitalisierung das Potenzial, die Zusammenarbeit in vielen Bereichen grundlegend zu revolutionieren. Eine Betrachtung des Beschaffungsbereichs aus der Sicht von Siemens.

Neue Ära der Beschaffung: Der „Value-add Orchestrator“

Bei Unternehmen läuft alles auf die Wertschöpfung hinaus. Überall wird das Verhältnis zwischen Input und Output als wertvoll angesehen: In welchen Teil meines Unternehmens investiere ich und was habe ich am Ende davon? Ob sich Ihre Investitionsentscheidungen auszahlen, ist nicht immer so einfach zu ermitteln. Die Beschaffung hat in dieser Hinsicht eher eine privilegierte Unterstützungsfunktion: Hier lässt sich leicht nachvollziehen, was investiert und was finanziell gewonnen wurde.

Und dennoch: Unsere Funktion wird oft auf *Produktivität* reduziert – also den Teil unserer Arbeit, der den reinen Kostensenkungsanteil beschreibt. Das ist zu kurz gegriffen, denn die Hebel der Beschaffung sind wesentlich vielfältiger.

Traditionell muss unsere Funktion drei wesentliche Dimensionen ausbalancieren: Produktivität, Verfügbarkeit und Qualität. Allein dieser Gedanke zeigt, warum es bei der Beschaffung nicht nur darum gehen kann, niedrige Preise auszuhandeln. Ziel dieses Spagats ist es natürlich, auf dem Markt nachhaltig (in jeglicher Hinsicht) erfolgreich zu sein. Aber das ist nicht alles.

Innovation als Triebfeder für die Digitalisierung der Beschaffung

Gerade bei Siemens ist die Beschaffungsdisziplin in der Lage, über eine weitere Dimension wesentlich zur Wertschöpfung beizutragen. Vielleicht ist es die elementarste von allen: Innovation. Und hier setzt die volle „Value-add Orchestration“ an. Die Beschaffung ist also deshalb so wertvoll, weil sie nun VIER Dimensionen ausbalanciert: Produktivität, Verfügbarkeit, Qualität und Innovation. Um das erfolgreich anzuwenden, haben wir zwei zentrale Fragen gestellt:

- Wie kann Innovation durch Bottom-up-digitalisierte Prozesse genutzt werden?
- Wie eng hängt dies mit Schwarmintelligenz und unserem Lieferanten-Öko-System zusammen?

Förderung des Innovationsgeistes durch Zusammenarbeit

Ich bin davon überzeugt, dass das Potenzial dieses durch digitale Exzellenz geförderten kollaborativen Geistes den entscheidenden Unterschied ausmachen wird, wenn es um die Schaffung nachhaltiger Werte geht. Die Antworten auf die Fragen „Wie entwickelt sich die Beschaffung?“ und „Wie entwickelt sich die Beschaffungsfunktion?“ haben für mich zum einen mit der Kompetenz und dem Innovationsgeist unserer eigenen Mitarbeiter zu tun, zum anderen hängen sie stark davon ab, dass wir den Innovationsgeist unserer Partner durch digitalisierte Prozesse fördern. Auf diese Weise können wir Innovation als zusätzlichen Navigationspunkt effektiv in das traditionelle Beschaffungsdreieck aus Produktivität, Verfügbarkeit und Qualität integrieren.

Supply Chain: Ökosystem statt Ego-System

Für ein Unternehmen wie Siemens, das Innovation in seiner DNA verankert hat, muss sie auch Teil der Procurement-Gleichung sein. Erfindungsreichtum in unseren Kernbereichen ist unverzichtbar. „Forschung und Entwicklung“ hatten und haben für uns immer höchste Priorität. Nehmen Sie unsere Lieferanten und Partner: Da ein großer Teil unserer Lieferanten auch unsere Kunden sind, sind wir Teil eines äußerst innovativen Ökosystems. Aber wie können wir dieses Potenzial effektiv nutzen?

Der Schlüssel, um aktiv vom Ökosystem zu profitieren und in dieses zu investieren, ist die Digitalisierung der Prozesse. Und um bei diesem Unterfangen zu glänzen, haben wir uns nicht für ausgetretene Pfade entschieden

– wir haben die Abenteurroute gewählt. Uns war klar, dass die Punkte nur von denjenigen verbunden werden können, die täglich mit den neuen Systemen und Prozessen arbeiten und diese beherrschen müssen. Wir brauchten Veränderungsimpulse von unten nach oben, um den Weg in eine stabile digitale Zukunft zu gehen.

Lassen Sie mich Ihnen ein Beispiel geben: Wenn für ein neues Produkt eine Innovation benötigt wird, die nicht zum Kerngeschäft gehört, muss die Anfrage schnell an Lieferanten und Partner weitergeleitet werden. Deren Antworten müssen nicht nur ebenso schnell eintreffen, sondern auch (zeit-)effizient bewertet und qualifiziert werden. Wir brauchen also eine Plattform, auf der der Austausch stattfinden kann. Das aktuelle Tool wurde in unserem Digi-Netzwerk erdacht, entwickelt und skaliert, in dem sich jeder beteiligte und seine Ideen einbrachte. Das läuft bis heute so. Alles in allem bedeutet dies etwas ganz Unglaubliches: Durch die Nutzung der Schwarmintelligenz unseres Lieferanten-Ökosystems über digitale Plattformen, die von unserer Inhouse-Expertenbasis geschaffen wurden, können unsere Kerninnovationen in der Fertigung zeit- und kosteneffizient durch den Innovationsgeist unserer Partner ergänzt werden.

Stabile Lieferkette & geringe Produktionsausfälle

Jetzt während der Pandemie haben wir bereits von dieser Strategie profitiert: Siemens hat kaum Produktionsausfälle gehabt. Ich bin oft gefragt worden, wie wir so schnell auf die neuen Gegebenheiten reagieren konnten. Ich glaube, ein Grund war unsere kompromisslose Transparenz über alle Digitalisierungsbemühungen

und -aktivitäten, die uns überhaupt erst handlungsfähig gemacht hat. Ein weiterer Grund ist, dass wir durch all diese Anstrengungen in der Lage waren, global und auf einer starken Vertrauensbasis zu agieren.

Die gute Vorbereitung in Bezug auf Digitalisierung, Transparenz und das spezifische Fachwissen von Abteilungen und Mitarbeitern war für uns entscheidend, um proaktiv durch die Krise zu navigieren. Und ich bin überzeugt, dass es uns durch unseren Bottom-up-Ansatz gelungen ist, einen substantiellen Mehrwert zu schaffen, der nun tief in unserer Beschaffungs-DNA verankert ist.

Fazit

Die fortschreitende digitale Transformation, die durch die COVID-19-Pandemie stark beschleunigt und relevanter denn je geworden ist, hat den Blick auf alle Geschäftsdisziplinen gerichtet – auf deren Schwächen und Potenziale gleichermaßen. Eine brutale Wahrheit, die auf breiter Front zutage getreten ist: Mangelnde Flexibilität und Entscheidungsträgheit kann sich kein Unternehmen mehr leisten. Zudem können unerwartete globale Ereignisse, die meiner Meinung nach die neue Normalität sind, durch proaktive Vorbereitung und digitale Exzellenz abgedefert werden. Darin liegt, kurz gesagt, das Potenzial, in einer Krise zu glänzen. Und die Beschaffung nimmt dabei eine Schlüsselrolle ein.



Dr. Klaus Staubitzer

ist Chief Procurement Officer der Siemens AG. Zuvor hatte er sowohl operative als auch strategische Funktionen bei Siemens inne. So war Staubitzer vor seiner Tätigkeit als CPO unter anderem in verschiedenen Geschäftssegmenten und Businessunits als CEO und CFO innerhalb von Siemens tätig.



Wie Unternehmen die Digitalisierung der Supply Chain nutzen, um Sicherheit, Innovation sowie Transparenz zu erhöhen, zeigten die Praxisbeispiele von Deutsche Post DHL, Siemens, Voith und von drei Start-ups.

Sanktionsregime der USA

Die Rückkehr der Vernunft?

Staatliche Sanktionen gelten als umstrittenes, aber oft angewendetes Mittel, um im internationalen Kontext eine Strategieänderung von Staaten zu erzwingen – mit weitreichenden Folgen für die Wirtschaft. Was ändert sich bei den USA unter Joe Biden, dem neuen US-Präsidenten? Eine Analyse der ersten Monate seiner Präsidentschaft.



Ein Rückblick

Mit dem Beginn der Trump-Administration begann ein Paradigmenwechsel in der globalen Sanktionspolitik. „America First“ erwies sich als gleichbedeutend mit einer protektionistischen Handelspolitik, einer isolationistischen Außenpolitik und einer Vergeltungsstrategie für unbotmäßiges Handeln von Staaten, das von den USA wahlweise als „unfair“, „schädlich für die USA“ oder als „die Sicherheitsinteressen der USA gefährdend“ apostrophiert wurde.

Vollkommen unabhängig von Bündnisverpflichtungen, multilateralen Handels- und Investitionsabkommen oder sonstigen völkerrechtlichen Verträgen – die USA wollten und vollzogen den Bruch mit Konventionen, sicher geglaubten Wahrheiten und diplomatischen Gepflogenheiten. Strafzölle wurden als probates Hilfsmittel zur Durchsetzung einseitiger Wirtschaftsinteressen eingesetzt. Alte Wahrheiten galten nicht mehr. Die USA agierten zunehmend erratisch und irrlichternd. Die Trump-Administration feierte die Erschütterung der bisherigen Weltordnung als notwendiges Aufbrechen einer bleiernen Zeit, die nur dazu geführt habe, dass die USA ausgenutzt und seine Industrie ausgeblutet worden sei. Die Zeit des „Make America Great Again“ war angebrochen.

Trump-Unterstützer aus Politik und Wirtschaft verwiesen auf Erfolge der Trump-Politik: die erzwungene Neuverhandlung des NAFTA-Abkommens, der Zollkrieg mit China und der EU, der die Vormachtstellung der USA zementieren und Handelspartner gefügig machen sollte. Hinzu kam die neue geopolitische Ausrichtung der USA, die in eigenwilliger Weise vor allem Russland mehr Einfluss in Krisenzonen einräumte. Das US-Sanktionsregime unterfütterte die neu definierten Handels- und Wirtschaftsinteressen und verzichtete weitgehend auf den Duktus, demokratische Bestrebungen im globalen Umfeld zu unterstützen und kooperative Mechanismen zu aktivieren.

So mancher Kommentator sprach von einer „tit for tat“-Politik in der Trump-Ära und missverstand das auf Kooperation angelegte Kommunikationskonzept von Prof. Rapoport aus den 1960er Jahren. Frei übersetzt war die „tit for tat-Strategie“ zwar ein nach Vergeltung klingendes „Wie Du mir, so ich Dir“; allerdings galt es, sich in Verhandlungen kooperativ so zu verhalten, wie es das Gegenüber in der letzten Verhandlungsrunde getan hatte. Nach einer Konfrontation war immer zur Kooperation ohne nachtragendes Verhalten zurückzukehren. Das allen Verhandlungen zugrundeliegende kooperative Bestreben fehlte als Wesenselement in der Trump-Doktrin „America First“. Trump wollte kein „Win-Win“. Er wollte gewinnen.

Die Gegenwart

„America is back“, beeilte sich Präsident Biden bei jeder sich bietenden Gelegenheit zu sagen. Zurück zu alten Bündnisverpflichtungen, zurück in den Chor multilateraler Handelsabkommen, zurück zu einem kooperativen und von beiderseitigem Verständnis geprägten Politikstil. „Hart aber fair“ könnte man titeln.

Antony Blinken, der neue Außenminister, bestätigte den Politikwechsel hin zu einem erneut partnerschaftlichen Zusammenwirken, wie aus der Ära Obama bekannt. Neben dem Entschärfen von Handelskonflikten, der gemeinsam getragenen Verpflichtung für den Klimaschutz und der Stärkung demokratischer Prozesse forderte er auch Loyalität von den Bündnispartnern ein.

Angesichts des Konfliktherdes Nord Stream 2 verzichteten die USA zwar auf direkte Sanktionen gegen die am Bau und Betrieb der Gaspipeline beteiligten europäischen Firmen, bestehen jedoch auf die Implementierung von Mechanismen, um die Pipeline nicht zu einem wirtschaftlichen und strategischen Zwangsinstrument in den Händen Russlands gegenüber der Ukraine und einer Reihe EU-Mitgliedstaaten werden zu lassen. Eine Kompromissformel wird hier nach diplomatischen Regeln ebenso gefunden werden müssen, wie im Fall der jahrzehntelangen Auseinandersetzung um verbotene Subventionen für die Luftfahrtriesen Boeing und Airbus. Jüngst einigte man sich auf ein Moratorium jeglicher handelspolitischen Eskalation. Fast gleichzeitig gaben die USA geräuschlos die Blockadepolitik gegenüber UN, WHO und WTO auf und machten wichtige supranationale Institutionen wieder arbeitsfähig.

Biden und Blinken betonten, die „neuen USA“ begrüßten jede Art fairen Wettbewerbs im Rahmen eines freien und regelbasierten internationalen Systems. Wenn allerdings ein aufstrebender Global Player wie China genau diese Regeln aus machtpolitischem Bestreben negiere und sowohl fiskal- als auch handelspolitisch und zunehmend militärisch rücksichtslos handle, müsse man ausgewogen und konsequent handeln. Dazu brauche es eine geeinte Front von Partnerstaaten. Ein Lavieren, ein Verstecken, ein Flüchten in eine neutrale Ecke oder auch Alleingänge wie das EU-China Handelsabkommen seien nicht an dem gemeinsamen Ziel ausgerichtet. „Zu erbringende Loyalität ist die Schattenseite der Freundschaft“, sagte einst Oscar Wilde und er behält recht. Profitieren und Heraushalten ist unter „America is back“ keine gangbare Maxime.



Prof. Achim Albrecht, LL.M.

ist Professor für Internationales Wirtschaftsrecht am Fachbereich Wirtschaftsrecht der Westfälischen Hochschule. Er ist spezialisiert auf grenzüberschreitende Sachverhalte des Handels-, Vertrags- und Insolvenzrechts sowie Exportkontroll- und zollrechtlicher Fragestellungen.

Neuausrichtung der Sanktionspolitik

„Grobschlüchtig, kurzfristig, zerstörerisch“ waren die üblichen Kommentare, wenn das US-Sanktionsregime der Trump-Ära bewertet wurde. Damit nicht genug: die ganze Welt wurde in einen Eskalationsstrudel hineingezogen, den die größte Wirtschaftsmacht gegenüber jedermann initiierte, um den Druck so zu erhöhen, dass am Ende ein besserer „Deal“ für die USA herauspringen würde. Schon kurz nach den US-Wahlen erwarteten Kommentatoren die Rückkehr zu einer nuancierten, dosierten und auf Kooperation ausgerichteten Sanktionspolitik, die die verhärteten Fronten weltweit wieder aufweichen würde.

Sie sollten recht behalten. Ob Kuba, Myanmar, Hongkong, Nordkorea, die Ostukraine, südamerikanische Regime, Menschenrechtsfragen oder der Atomdeal mit dem Iran: Keines der schwelenden Probleme war gelöst. Im Gegenteil: Neue Brandherde waren hinzugekommen. Allerdings kehrten die USA auf die Weltbühne zurück. Zurück als Partner, als Mahner, als Widersacher. Berechenbar und auf klar kommunizierte Prinzipien gegründet. Dies gilt auch für die Sanktionspolitik.

Strategie gegenüber China

Gegenüber China beharren die USA auf ihren Sanktionsmechanismen aus dem „Hong Kong Autonomy Act“ und dem „Uyghur Human Rights Policy Act“ sowie den Folgewirkungen der Bekämpfung des chinesischen militärisch-industriellen Komplexes. China kontert mit einer Politik der Stärke und der Zurückweisung von Einmischungen in seine inneren Angelegenheiten. Allerdings ist schon jetzt deutlich geworden, dass die Verhaltensweise Chinas bei

Wirtschaftsgipfeln und NATO-Tagungen unisono gerügt und die Haltung der USA unterstützt wird. Gleichzeitig hat sich die Auseinandersetzung der Widersacher von der handelspolitischen Ebene zurück auf die diplomatische Ebene verlagert. Man spricht, man widerspricht, aber die Handelsbeziehungen haben sich weitgehend normalisiert. Davon profitiert auch die EU, der es nicht gelungen war, während der Trump-Regierungszeit ein einheitliches wirtschafts- und sicherheitspolitisches Profil zu entwickeln.

Die Biden-Administration führt gegenwärtig eine Untersuchung und Neubewertung der Handelsbeziehungen zu China durch. In der Trade Agenda 2021 werden die US-Partnerstaaten aufgefordert, gemeinsam mit den USA gegen Marktstörungen und Wettbewerbsverzerrungen vorzugehen, wobei Menschen- und Bürgerrechte untrennbar mit fairem Handel verknüpft sein sollen. Totalitäre Regime sollen in Zukunft nicht mehr die Flucht in die Behauptung antreten können, Menschenrechte seien ein isolierter Teil der inneren Angelegenheiten eines Staates. China und andere sehen sich wieder einem wirtschaftsmächtigen Block von Staaten mit gemeinsamer Strategie gegenüber.

Verhältnis zu Russland

Mehr Bewegung ist in das amerikanisch-russische Verhältnis gekommen. Staatlich orchestrierte Hackerangriffe, Desinformationskampagnen, kriegsähnliche Handlungen. Das sind die Vorwürfe der US-Regierung an die Adresse Moskaus. In einer Executive Order vom 15. April 2021 („Blocking property with respect to specified harmful foreign activities of the Government of the Russian Federation“) hat das US-Finanzministerium eine Vielzahl neuer oder verschärfter Sanktionen gegen Russland verhängt.

Dieses Vorgehen, das das US-Finanzministerium im April selbst mit dem martialisch erscheinenden Titel „Treasury sanctions Russia with sweeping new sanctions authority“ kommentierte, erstaunte zunächst. Bei genauerer Analyse wurde deutlich, dass Ministerin



Yellen in ungewöhnlich detaillierter Darstellung Belege für russische Cyber-Infiltrationen auflistet. Dabei werden die Rollen von IT-Unternehmen und staatlichen Stellen – zumeist russischen Geheimdiensten – beweiskräftig gelistet und die US-Reaktionen knapp erläutert. Die russische Reaktion auf die Sanktionen fiel ungewöhnlich milde aus. Gleichzeitig unterbreitete Präsident Biden seinem russischen Gegenpart ohne Vorbedingungen ein Gesprächsangebot und fuhr die Sanktionsdrohungen gegen Nord Stream 2 zurück.

Der russische Präsident Putin nahm das Gesprächsangebot an und bezeichnete den begonnenen Dialog als „ermutigend“. Beide Staaten verständigten sich rasch auf eine Fortführung des START-Abkommens zur Kontrolle von Nuklearwaffen und der Aufrechterhaltung eines adäquaten Kräfteverhältnisses zwischen den USA und Russland. Kurz darauf stimmte Russland im UN-Sicherheitsrat einer Versorgung eingeschlossener syrischer Zivilisten im Raum Idlib über einen Versorgungskorridor aus der Türkei zu.

Die Rückkehr der „smarten Sanktionen“

Die Entwicklung entspricht einer idealen „Tit for tat“-Verhandlungsstrategie in einem kooperativen Umfeld. Auch erhebliche Meinungsunterschiede können in einem gegenseitigen Kompromissprozess langsam aus der Sackgasse mangelnden Vertrauens herausgeführt werden.

Die Liste der Beispiele für die neue „smart-targeted“ oder „pin-point“ Sanktionspolitik könnte beliebig fortgesetzt werden. Überall begegnet man einem transparenten, wohlabgewogenen und punktuell gezielten Sanktionsmechanismus, der das Vermögen, die Finanztransfers und Anlagemöglichkeiten oder die Wirtschaftstätigkeit von Individuen, Unternehmen oder Staaten ins Visier nimmt. Dabei wird zwischen staatlichem oder staatlich kontrolliertem Handeln und den Auswirkungen von Sanktionen auf die Zivilbevölkerung unterschieden und die Sanktionsauswirkungen auf Zielgenauigkeit und den „Impact-Faktor“ untersucht.

Das Office of Foreign Assets Control (OFAC) das als Sanktionsbehörde des US-Finanzministeriums amtiert, führt seine „Consolidated Sanctions List“ in der Biden-Ära nach einem von dem Soziologen Max Weber geprägten Grundsatz: „The separation of the regime, individuals and organisations from the state itself is

an important source of legitimisation of sanctions“. Es ist anzunehmen, dass diese Neuausrichtung der Sanktionspolitik im gesamten, wieder erstarkten westlichen Bündnis Schule machen und auch weltweite Auswirkungen auf die Art der Sanktionspolitik haben wird.

US-Kritik an Biden

In einer OFAC Pressemitteilung vom 1. April 2021 verkündete der Deputy Treasury Secretary Wally Adeyemo, dass die Sanktionspolitik der USA einer gründlichen Untersuchung auf Tauglichkeit, Effektivität und Verhältnismäßigkeit unterzogen und anschließend reformiert werden wird. Angekündigt wurde ein „top to bottom review of US economic and financial sanctions“. Kritiker der Biden-Administration sprechen von einem „Soft Biden“ und konstatieren, dass die Regierung Biden den Ausverkauf amerikanischer Interessen betreibt, Konfrontationen mit totalitären Regimen aus dem Weg gehe und einer unangebrachten Appeasement-Politik gegenüber dem Iran und anderen „Schurkenstaaten“ das Wort rede.

Sie bezeichnen das Vorgehen der Biden-Administration in Sachen Nord Stream 2 als „charakterlos“, weil ukrainische Interessen verraten würden. Kubas Regierung werde durch den angekündigten Wegfall von Sanktionen belohnt statt bestraft und das alles nur, weil die neue US-Regierung „liberale Spielchen“ unter dem Deckmantel einer humanitären Politik betreibt. Die angestrebte Rückkehr zum Multilateralismus schwäche die USA weiter.

Fazit

Es bleibt abzuwarten, wie die Erneuerung der Sanktionspolitik der USA im Detail aussehen und welche Reaktionen und Ergebnisse sie zeigen wird. Eine Verhärtung der Situation kann weder im Sinne der Politik noch der Unternehmen sein. Wünschenswert wäre es, wenn Kommunikation und Kooperationsbereitschaft als wesentliche Elemente den Sanktionsapparat langfristig flankieren und die Sanktionseskalation entschärfen. Eines ist sicher – so oder so: die Auswirkungen werden globaler Natur sein.

Glück im Unglück?

Das vorläufige Scheitern des EU-China Comprehensive Agreement on Investment

Nach sieben Jahren und insgesamt 35 Verhandlungsrunden war es Ende Dezember 2020 endlich soweit: Die EU und China verkündeten, eine Einigung über das sog. Umfassende Investitionsabkommen (Comprehensive Agreement on Investment, nachfolgend „CAI“) erzielt zu haben. Die Ratifizierung des CAI wurde allerdings im Mai 2021 auf Eis gelegt, nachdem die EU gegen China wegen Menschenrechtsverletzungen Strafmaßnahmen erlassen und China seinerseits hierauf mit Sanktionen reagiert hatte. Während ein umfassendes Investitionsabkommen in vielerlei Hinsicht zu begrüßen gewesen wäre, sollte das vorläufige Scheitern des CAI vor allem als eine Chance verstanden werden, Versäumnisse bei dessen Verhandlung nachzuholen und so sicherzustellen, dass die Interessen europäischer Investoren in China auch wirklich umfassend geschützt werden.

Das umfassende Investitionsabkommen

Mit 1,4 Milliarden Verbrauchern ist China für viele europäische Unternehmen ein wichtiger Absatzmarkt.¹ Während chinesische Unternehmen in der EU aber von weitgehend offenen Märkten profitieren und – oft mit staatlicher Unterstützung, etwa im Zuge der Belt & Road Initiative – umfassende Investitionen in der EU tätigen, bestehen für Investitionen europäischer Unternehmen in China noch zahlreiche Einschränkungen und Hürden.

Im Oktober 2013 erteilte der Europäische Rat der Europäischen Kommission („Kommission“) daher das Mandat, ein umfassendes Investitionsabkommen mit China zu verhandeln.² Dieses Abkommen sollte Zugangshürden für europäische Investoren beseitigen und die bestehenden bilateralen Investitionsschutzabkommen der Mitgliedstaaten „in einem einzigen kohärenten Text“ zusammenführen, sodass „die Verbesserung des Schutzes von EU-Investitionen in China“ sowie „die Verbesserung der Rechtssicherheit in Bezug auf die Behandlung von EU-Investoren in China“ erreicht würden.³

Im Dezember 2020 haben die Kommission und China dann eine Grundsatzvereinbarung verkündet und wenig später einen vorläufigen Text für das Abkommen veröffentlicht.⁴ Der Entwurf sieht u.a. vor, dass der in der Vergangenheit für europäische Unternehmen bestehende Joint-Venture-Zwang mit chinesischen Unternehmen aufgehoben wird. Zudem verpflichtet sich China zu Transparenz, Fairness und Berechenbarkeit für etwaige Zulassungsverfahren.⁵ Auch der von China in der Vergangenheit erzwungene Technologietransfer soll in Zukunft nicht mehr stattfinden.⁶ Die allgemeinen Rahmenbedingungen für europäische Investoren sollten auch dadurch verbessert werden, dass China zusagt, das Handeln seiner Staatsunternehmen nur an wirtschaftlichen Erwägungen auszurichten und transparent bei der Vergabe von bestimmten Subventionen vorzugehen.⁷ Europäischen Investoren soll zu dem Zugang zu den chinesischen Standardisierungsstellen gewährt werden.

Eingeschränkte Durchschlagskraft

Die Kommission hat das CAI als das „ehrgeizigste“ Investitionsabkommen, „das China jemals mit einem Drittland geschlossen hat“, bezeichnet.⁸ Bei genauerem Hinsehen verdichtet sich aber der Eindruck, die Kommission versuche sich an dem Rhetorik-Werkzeugkasten des 45. US-Präsidenten, um ein in vielen Punkten eher ernüchterndes Verhandlungsergebnis

zu überspielen. Tatsächlich hatte China nämlich bereits vor der Grundsatzvereinbarung Zugeständnisse in Kernpunkten des CAI gemacht. So hatte China zum Beispiel schon im Jahr 2018 verkündet, den Joint-Venture Zwang im Automobilsektor ab 2022 aufzuheben. Auch ein Schutz vor erzwungenem Technologietransfer ist seit dem 1. Januar 2020 in dem Foreign Investment Law der Volksrepublik China vorgesehen.⁹

Das CAI beseitigt in seiner aktuellen Fassung auch die strukturelle Ungleichheit hinsichtlich der Marktzugangsmöglichkeiten nicht nachhaltig: Während die EU chinesischen Investoren auf uneingeschränkte Zeit freien Zugang zusichert, hat China sich weiterhin umfassende Eingriffsmöglichkeiten gesichert. Ebenso soll das System sog. Negativlisten, die ausländische Investitionen in ganzen Branchen verbieten oder beschränken, unter dem CAI fortbestehen. Hier muss unbedingt nachgebessert werden.

Ein „umfassendes Investitionsabkommen“ ohne Investitionsschutz

Auch die Suche nach spezifischen Regelungen zum Investitionsschutz im CAI bleibt vergebens. Der Entwurf enthält lediglich vereinzelt sehr eingeschränkte Vorschriften zu einem allgemeinen Diskriminierungsverbot,¹⁰ dem Prinzip der Inländerbehandlung¹¹ und der Meistbegünstigung.¹² Dabei lässt nicht nur der Name „umfassendes Investitionsabkommen“ erwarten, dass es Regelungen zum Schutz einmal getätigter Investitionen vorsieht; die Kommission selbst hatte den Investitionsschutz zu Beginn der Verhandlungen noch explizit als eines der wichtigsten Ziele des CAI genannt.¹³

Regelungen zum Investitionsschutz sind im Kern eine völkerrechtliche Garantie rechtstaatlicher Mindeststandards im Umgang mit ausländischen Investoren. Gerade in einem Land mit so hohem politischem Risiko wie China sind diese von grundlegender Bedeutung. Investitionen zum Aufbau einer Produktions- oder Vertriebsstruktur haben regelmäßig hohe Anfangskosten, die sich dann über lange Laufzeiten amortisieren müssen. Ohne separate Garantien in völkerrechtlichen Abkommen sind Investoren während dieser Zeit auf das Recht und die Gerichte des Gaststaats zum Schutz vor übergreifenden staatlichen Maßnahmen angewiesen. Deshalb sehen Investitionsabkommen regelmäßig bestimmte Mindeststandards vor, an denen sich der Gaststaat messen lassen muss. Dazu gehören zum Beispiel Vorschriften, die (indirekte) Enteignungen nur gegen unverzügliche Zahlung einer



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

ist Rechtsanwalt und Partner aus dem Frankfurter Büro der Kanzlei McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP. Er ist Global Co-Chair der Gruppe für internationale Schiedsverfahren und Dispute Resolution und vertritt Mandanten in Investor-Staat-Schiedsverfahren ebenso wie in handelsrechtlichen Schiedsverfahren.



Pauline Walde

ist Associate aus dem Frankfurter Büro der Kanzlei McDermott Will & Emery Rechtsanwälte Steuerberater LLP. Sie ist auf internationale Streitbeilegung spezialisiert.

angemessenen und frei verwertbaren Entschädigung zulassen, den Gaststaat verpflichten, ausländische Investoren und ihre Investitionen fair und gerecht zu behandeln oder ausländischen Investoren vollen Schutz und Sicherheit gewähren.

Im CAI heißt es zum Thema Investitionsschutz nur, dass die EU und China die Verhandlungen über den Investitionsschutz sowie die Beilegung von Investitionsstreitigkeiten fortsetzen und innerhalb von zwei Jahren nach Unterzeichnung des CAI abschließen werden. Das Ziel beider Parteien sei es dabei, auf „modernste Bestimmungen auf dem Gebiet des Investitionsschutzes“ sowie „der Beilegung von Investitionsstreitigkeiten“ hinzuarbeiten.¹⁴

In der jüngsten Vergangenheit hat die Kommission aber immer wieder gezeigt, dass sie darunter eher einen Abbau von Rechten ausländischer Investoren versteht.¹⁵ Dies spiegelt sich auch in den zuletzt von der EU abgeschlossenen Investitionsabkommen mit anderen Ländern wider. Darin hat sie nämlich konsequent darauf hingewirkt, dass Schutzstandards entweder ganz entfallen oder stark eingeschränkt werden.¹⁶ Beispielsweise hat das Recht auf faire und gerechte Behandlung durch den Gaststaat in der „modernen“ Fassung der Kommission einen ganz anderen, wesentlich engeren Wesensgehalt erhalten. Ein Kernanliegen scheint es dabei zu sein, staatliches Handeln in vielen Bereichen gerade einer rechtlichen Kontrolle zu entziehen.

Bemerkenswert ist dabei, dass nun gerade China für einen starken Investitionsschutz eingetreten zu sein

scheint. So hat die Bundesregierung in einer Antwort auf eine Kleine Anfrage zu dem Thema erklärt, dass es im Bereich Investitionsschutz „fortbestehende Interessensgegensätze“ zwischen der EU und China gebe.¹⁷ Diese Interessensgegensätze bezögen sich auf die materiellen Schutzstandards und insbesondere auf das von der Kommission verfolgte Investitionsgerichtssystem.¹⁸ Das bestätigt auch grundlegendere Entwicklungen der chinesischen Politik zum Investitionsschutzrecht: Während China historisch ursprünglich sehr kritisch zu Investitionsschutzabkommen eingestellt war, hat es sich heute auf Platz 2 der Staaten mit den meisten Abkommen „hervorgearbeitet“.¹⁹ Die Abkommen bieten chinesischen Investoren zunehmend starken Schutz gegen politische Risiken im Ausland. Diese Kehrtwende ging mit der zunehmenden Öffnung und Neuausrichtung der Außen- und Wirtschaftspolitik Chinas einher. Bedenkt man nun auch die globale Ausrichtung der deutschen Wirtschaft, sollte der gegenteilige Ansatz der Kommission kritisch hinterfragt werden.

Was (vorerst) bleibt: Der starke Schutz „alter“ bilateraler Investitionsschutzabkommen

Solange das CAI nicht mit eigenen Investitionsschutzregeln in Kraft treten wird, bleibt europäischen Investoren der Schutz aus 25 bilateralen Investitionsschutzabkommen („BITs“), die diverse Mitgliedstaaten zwischen 1982 und 2009 mit China abgeschlossen haben.²⁰ Diese werden solange gelten, bis ein Abkommen zum Investitionsschutz zwischen China und der EU verhandelt wurde (oder eine der Vertragsparteien das entsprechende BIT kündigt).



Dies kann (überraschenderweise) durchaus ein Vorteil sein. Viele der Mitgliedstaaten, darunter auch Deutschland, haben in der Vergangenheit BITs mit einem hohen Schutzniveau verhandelt.²¹ Investoren aus Staaten mit „schwächeren“ Abkommen können hingegen möglicherweise über die Meistbegünstigungsklausel Schutzstandards aus anderen Abkommen „importieren“. Angesichts der politischen Linie der Kommission ist es unwahrscheinlich, dass das zukünftige Investitionsschutzabkommen zwischen der EU und China ein vergleichbares Schutzniveau erreichen wird.

Fazit

Angesichts der großen Lücken im derzeitigen Entwurf des CAI bleibt zu hoffen, dass die nun eingetretene Zwangspause von den Entscheidungsträgern auf europäischer Seite dazu genutzt wird, ihre Positionen kritisch zu hinterfragen und nachzubessern. Der chinesische Markt hat schon jetzt eine große Bedeutung für europäische Unternehmen und chinesische Investoren erschließen rasant den europäischen Markt. In den nächsten Jahren wird diese Entwicklung weiter zunehmen.

Am Ende sollte daher ein Abkommen stehen, dass die Beschreibung „ehrgeizigste[s]“ Investitionsabkommen, „das China jemals mit einem Drittland geschlossen hat“, tatsächlich verdient. Es muss ein für beide Seiten gleiches Spielfeld geschaffen werden. Die Regelungen zum Schutz europäischer Investitionen in China dürfen nicht hinter den Standards der aktuellen Abkommen zurückfallen.

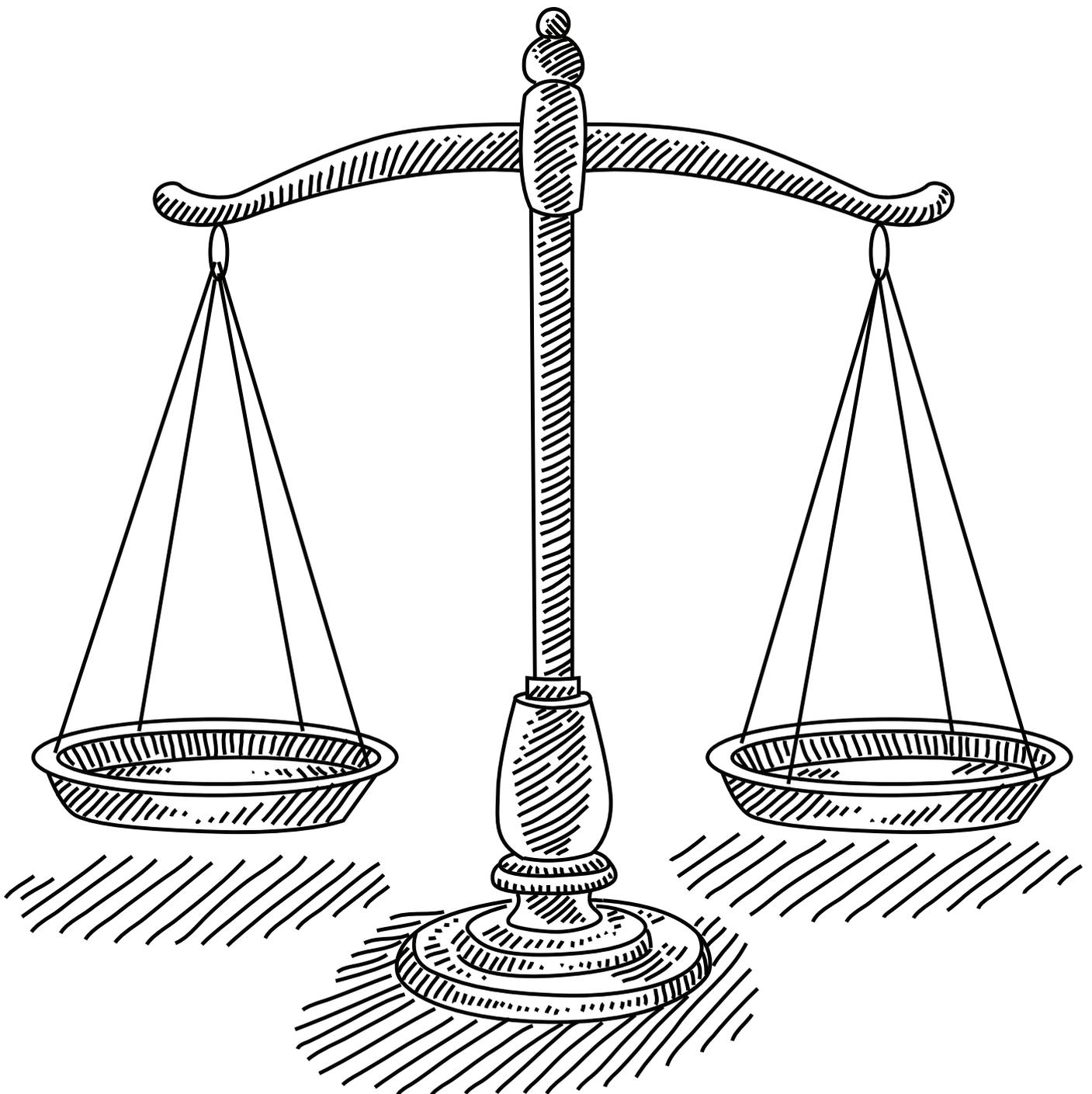
Hier ist vor allem die deutsche Politik gefragt. Mit dem Abschluss des Deutschland-Pakistan BIT aus dem Jahr 1959 war die Bundesrepublik Deutschland eine Pionierin darin, Investitionsmöglichkeiten zu schaffen und Investitionsrisiken für ihre Unternehmen zu minimieren. Auch unter der Schirmherrschaft der EU dürfen diese Ziele nicht verloren gehen.

- 1 Siehe <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Aussenwirtschaft/laendervermerk-china.html>; siehe auch Pressemitteilung, Schlüsselemente des umfassenden Investitionsabkommens zwischen der EU und China, 30. Dezember 2020, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP_20_2542.
- 2 Siehe https://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/EN/foraff/139062.pdf.
- 3 Pressemitteilung, Kommission schlägt Aufnahme von Verhandlungen über ein Investitionsabkommen mit China vor, 23. Mai 2013, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP_13_458.
- 4 Siehe Pressemitteilung, EU und China erzielen Grundsatzvereinbarung über Investitionen, 30. Dezember 2020, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP_20_2541; siehe auch <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2237>.
- 5 Siehe Vorläufiger Text des CAI, Abschnitt III, Unterabschnitt 1, Artikel 1 ff.
- 6 Ebd., Abschnitt II, Artikel 3, Nr. 1 lit. (f), Nr. 2 lit. (f), Nr. 3.
- 7 Ebd., Abschnitt II Artikel 3bis und Abschnitt III, Unterabschnitt II, Artikel 8 mit Anhang.
- 8 Pressemitteilung, Schlüsselemente des umfassenden Investitionsabkommens zwischen der EU und China, 30. Dezember 2020, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP_20_2542 (Hervorhebungen nicht wiedergegeben).
- 9 Siehe Reuters, China to open auto market as trade tensions simmer, 17. April 2018, <https://www.reuters.com/article/us-china-autos-regulation-idUSKBN1H00YA>; siehe auch Foreign Investment Law der Volksrepublik China, <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-laws/laws/317/china-foreign-investment-law-of-the-people-s-republic-of-china>, Artikel 22.
- 10 Siehe Vorläufiger Text des CAI, Abschnitt II, Artikel 3bis und 3ter.
- 11 Ebd., Abschnitt II, Artikel 4.
- 12 Ebd., Abschnitt II, Artikel 5. Die Formulierung der Meistbegünstigungsklausel ist ähnlich wie im Umfassenden Wirtschafts- und Handelsabkommen EU-Kanada (CETA). Sie sieht vor, dass ein Investor keine Investor-Staat-Streitbeilegung oder materielle Schutzstandards „importieren“ darf.
- 13 Siehe Pressemitteilung, Kommission schlägt Aufnahme von Verhandlungen über ein Investitionsabkommen mit China vor, 23. Mai 2013, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP_13_458.
- 14 Siehe Vorläufiger Text des CAI, Abschnitt VI, Unterabschnitt 2, Artikel 3.
- 15 Siehe hierzu auch A. Fuchs & P. Walde, Das Ende des innereuropäischen Investitionsschutzes, ICC Germany Magazin, Ausgabe 11 (November 2020 bis April 2021), https://www.iccgermany.de/wp-content/uploads/2021/05/ICC_Germany_Magazin_11-klein.pdf.
- 16 Siehe Umfassende Wirtschafts- und Handelsabkommen EU-Kanada, <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/3593/download>, Artikel 23.2 und 24.3; EU-Singapur Investitionsschutzabkommen, <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/5714/download>, Artikel 2.2; EU-Vietnam Investitionsschutzabkommen, <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/5868/download>, Artikel 2.2.
- 17 Siehe Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Jürgen Trittin, Katharina Dröge, Dr. Franziska Brantner, weiterer Abgeordneter und der Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN, Drucksache 19/26509, 18. März 2021, <https://dserver.bundestag.de/btd/19/276/1927681.pdf>, S. 4.
- 18 Ebd., S. 5.
- 19 Für mehr Informationen zu Chinas Investitionsschutzpolitik siehe G. M. Vaccaro-Incisa, China's Treaty Policy and Practice in International Investment Law and Arbitration, Brill 2021
- 20 Siehe <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/42/china>.
- 21 Siehe zum Beispiel <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/736/download>.

Starker Anstieg von Sammelklagen in Europa

Trends, Zahlen, Fakten und wie sich Unternehmen schützen können

Das Risiko für Unternehmen, Beklagte einer Sammelklage zu werden, ist in letzter Zeit durch die Einführung neuer Verfahrensmechanismen, das Auftreten neuer spezialisierter Klägerkanzleien und den zunehmenden Trend zur Nutzung von Prozessfinanzierungsinstrumenten stark gestiegen. Mit Blick auf das Inkrafttreten der EU-Verbandsklagerichtlinie in 2023 läuft der Countdown für Unternehmen, sich diesem Trend zu stellen und auf das neue Sammelklageregime vorzubereiten.



Europaweiter Anstieg von Sammelklagen um 120 %

Sammelklagen haben in Deutschland – anders als im anglo-amerikanischen Rechtsraum – keine lange Tradition. Erst im Zuge der Dieselsklagen führte der deutsche Gesetzgeber im Jahr 2018 außerhalb von speziellen Rechtsgebieten Musterfeststellungsklagen ein, ein Verfahren zur Durchsetzung kollektiver bzw. gebündelter Ansprüche. Zwar kann der Musterfeststellungsklage bislang kein durchschlagender Erfolg attestiert werden (per 19.08.2021 waren gerade einmal 15 Verfahren im Klageregister des Bundesamts für Justiz veröffentlicht), ein Blick auf die Zahlen europäischer Sammelklagen zeigt jedoch, dass Sammelklagen derzeit „on the rise“ sind.

So ist die Anzahl der Sammelklagen europaweit zwischen 2018 und 2020 um über 120 % angestiegen. In einzelnen Branchen ist der Anstieg besonders dramatisch, wie der jüngst veröffentlichte CMS European Class Action Report zeigt: So wurden im Technologiesektor im Jahr 2020 15 Mal so viele Sammelklagen wie im Jahr 2017 gezählt, was einem Wachstum von 1.400 % entspricht. Zurückzuführen ist dies auf den starken Anstieg von Sammelklagen in den Bereichen Datenschutz (DSGVO) sowie Verbraucher- und Wettbewerbsrecht. Allein die Datenschutz-Sammelklagen nahmen im Beobachtungszeitraum (2016–2020) um rund 1.000 % zu. Die CMS-Studie zeigt allerdings, dass keine Branche immun gegen Sammelklagen ist. Neben dem Technologiesektor sind insbesondere der Finanz-, Energie- und Konsumgütersektor von Sammelklagen betroffen. So entfielen zwischen 2016 und 2020 rund 36 % aller Sammelklagen auf den Finanzsektor, gefolgt vom Energiesektor (17%) und dem Konsumgüterbereich (9%).

Ein Großteil der Sammelklagen wird derzeit noch in den Ländern eingereicht, die diesbezüglich eine lange Tradition haben. So werden rund 53% aller Sammelklagen in Europa im Vereinigten Königreich eingereicht. Weitere 13% entfallen auf die Niederlande. Deutschland rangiert mit rund 5% im Mittelfeld, wird hier aber zukünftig eine stärkere Rolle einnehmen, wie die Entwicklungen rund um die Dieselsklagen zeigen.

Wachstumsfaktoren

Was aber sind die Gründe für den extremen Anstieg von Sammelklagen in Europa? Die CMS-Studie zeigt, dass sich das Wachstum auf eine Reihe von Faktoren gründet. Zu nennen sind zum einen die zunehmende Verfügbarkeit neuer Verfahrensmechanismen, die

Sammelklagen, insbesondere solche von Verbrauchern, erleichtern. Zum anderen sind die verstärkte Aktivität von auf Sammelklagen spezialisierten Anwaltskanzleien zu nennen, die die Verfahren als Geschäftsmodell für sich entdeckt haben. Als weiterer Faktor tritt die auch in Europa stark wachsende Branche der Prozessfinanzierer hinzu. Diese übernehmen als Dritte die notwendigen Kosten einer außergerichtlichen oder gerichtlichen Rechtsdurchsetzung einer Partei und werden im Erfolgsfall prozentual am eingeklagten Betrag beteiligt. Für dieses Geschäftsmodell sind Sammelklagen besonders attraktiv. Denn bei sorgfältiger Auswahl der Fälle haben Sammelklagen das Potential, attraktive Renditen für die Prozessfinanzierer zu erzielen.

Die EU-Verbandsklagerichtlinie

Die am 24. November 2020 verabschiedete „EU-Richtlinie 2020/1828 über Verbandsklagen zum Schutz der Kollektivinteressen der Verbraucher und zur Aufhebung der Richtlinie 2009/22/EG“ hat den Weg für Sammel- oder Verbandsklagen europaweit geebnet. Die Richtlinie legt europaweite Mindeststandards für Verbandsklagen fest, überlässt aber den Mitgliedsstaaten die konkrete Ausgestaltung des rechtlichen Rahmens. Der Anwendungsbereich der Verbandsklage wird durch die Richtlinie recht weit gefasst. Neben allgemeinen Verbraucherrechten werden auch Verstöße in den Bereichen Datenschutz, Finanzdienstleistungen, Reisen und Tourismus, Energie, Telekommunikation, Umwelt und Gesundheit sowie Flug- und Bahnreisen erfasst. Den Mitgliedsstaaten steht es aber frei, den Anwendungsbereich auf weitere Rechtsgebiete zu erweitern. Ähnlich wie bei der Musterfeststellungsklage kann die europäische Verbandsklage nur von sog. qualifizierten Einrichtungen erhoben werden. Die Mitgliedsstaaten können dabei entscheiden, ob Verbraucher, die ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort in dem Staat haben, in dem die Verbandsklage erhoben wird, sich aktiv der Verbandsklage anschließen (Opt-in-Mechanismus) oder sich explizit gegen eine Vertretung durch die qualifizierte Einrichtung aussprechen müssen (Opt-out-Mechanismus).

Die CMS-Studie zeigt in den Ländern, die entsprechende Sammelklageinstrumente vorhalten, eine stetige Zunahme von Opt-out-Sammelklagen, insbesondere im Vereinigten Königreich und den Niederlanden. Da Opt-out-Sammelklagen für die klagenden Anwaltskanzleien und Prozessfinanzierer wegen des oftmals hohen Streitvolumens sehr profitabel (und für Unternehmen entsprechend risikobehaftet) sein können, ist damit zu rechnen, dass ihre Zahl in den kommen-



Dr. Thomas Lennarz



Dr. Peter Wende, LL.M.
(College of Europe)

sind Partner der Kanzlei CMS Deutschland. Sie haben umfangreiche Expertise in der Betreuung von Massverfahren in Deutschland und im europäischen Ausland. Zudem leiten sie die CMS Litigation Excellence Operations-Einheit, die auf die (kosten-) effiziente und legal tech-unterstützte Führung von umfangreichen Streitigkeiten und Massverfahren spezialisiert ist.

den Jahren weiter zunehmen wird. Mit Blick auf die europäische Verbandsklage bleibt insoweit aber abzuwarten, wie die Mitgliedstaaten den in der Richtlinie eröffneten Ermessenspielraum bei der Umsetzung in nationales Recht nutzen werden.



Risiko grenzüberschreitender Sammelklagen

Nicht nur vor dem Hintergrund der EU-Verbandsklagerichtlinie steigt das Risiko für Unternehmen, von einer Sammelklage betroffen zu sein. Während insbesondere multinationale Konzerne bislang nur in bestimmten Ländern, wie den USA, Kanada oder dem Vereinigten Königreich, mit einer Sammelklage rechnen mussten, ist aufgrund der skizzierten Entwicklung davon auszugehen, dass sich Sammelklagen zu einem globalen Phänomen entwickeln werden und Unternehmen, insbesondere in Europa, damit rechnen müssen, sich (ggf. in mehreren Ländern) Sammelklagen zu erwehren. Dies liegt u.a. an der zunehmenden Häufigkeit grenzüberschreitender Ereignisse, zum Beispiel Gesundheits- und Umweltkatastrophen, die mehrere Länder betreffen.

Unternehmen sollten daher mit Blick auf ihre Geschäftstätigkeit „Risikokarten“ entwickeln, die potentiell von Sammelklagen betroffenen Bereiche und Länder identifizieren. Auf Grundlage einer derartigen Analyse kann dann im Fall der Fälle eine koordinierte, länderübergreifende Verteidigungsstrategie entwickelt werden. Fehlt es an einem solchen Überblick, läuft das Unternehmen Gefahr, den Blick für das big picture zu verlieren. Beispielsweise mag ein hilfreiches Verteidigungsargument in einer eher risikoarmen Jurisdiktion für sich genommen attraktiv sein, wird aber den Nettoschaden für das betroffene Unternehmen erhöhen, wenn diese Position in einem anderen, im Rahmen der Gesamtstrategie möglicherweise risikobehafteteren, Land, die Verteidigung angreifbar macht.

Besondere Risiken bei Produkthaftung/AI und sog. climate change litigation

Neben dem Trend zur Etablierung neuer Verfahrensmechanismen, die die Geltendmachung von Ansprüchen im Rahmen von Sammelklagen erleichtern, hat die CMS-Studie zwei Rechtsgebiete identifiziert, die mit Blick auf Sammelklagen als besonders risikobehaftet einzustufen sind. Dies betrifft die

Bereiche „Produkthaftung/künstliche Intelligenz (AI)“ und Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit dem Klimawandel, sog. „climate change litigation“. Mit Blick auf den Bereich Produkthaftung/AI sind Legislativakte der EU in Vorbereitung, die eine erweiterte und strengere Haftung von Unternehmen für ihre „Produkte“ (zu denen dann wohl auch digitale Güter zählen werden), ebenfalls im Rahmen von Sammelklagen, erwarten lassen. Auch mit Blick auf den Klimawandel werden in mehr und mehr Ländern Gesetze erlassen, die als Grundlage für Schadenersatzklagen dienen könnten. Zwar sind Sammelklagen in diesem Bereich noch nicht weit fortgeschritten, aber angesichts des sich rapide ändernden materiell-rechtlichen Regelwerks ist es wohl nur noch eine Frage der Zeit, bis die erste „Klimawandel-Sammelklage“ eingereicht wird. Die ersten Schritte in diese Richtung sind bereits gegangen. Stand Mitte 2020 wurden weltweit bereits in über 40 Ländern climate change claims geltend gemacht. Erst kürzlich wurde der Ölkonzern Shell in einem aufsehenerregenden Urteil in den Niederlanden dazu verurteilt, seinen CO₂-Ausstoß bis 2030 deutlich zu verringern. Als Kläger traten mehrere Umweltorganisationen auf, die von mehr als 17.000 Bürgerinnen und Bürgern unterstützt wurden. Der Weg zu einer echten Sammelklage ist also nicht mehr weit.

Fazit

Während die Musterfeststellungsklage im deutschen Prozessrecht noch ein Nischendasein fristet, haben Sammelklagen europaweit starken Auftrieb. Angetrieben durch ein klägerfreundliches legislatives Umfeld, spezialisierte Anwaltskanzleien und Prozessfinanzierer, birgt das europäische Sammelklageregime für Unternehmen neue Prozessrisiken. Es bleibt abzuwarten, ob sich Deutschland für ein einheitliches harmonisiertes Verfahren für Verbrauchersammelklagen entscheiden wird oder ein neues und neben die Musterfeststellungsklage tretendes Sammelklageverfahren einführen wird. Unternehmen sollten sich in jedem Fall rechtzeitig mit den neuen Verbandsklageregeln vertraut machen und geeignete Mechanismen zur Risikoprävention implementieren.

Für Ihren Erfolg im Auslandsgeschäft!



Graf von Bernstorff

Praxishandbuch Internationale Geschäfte Online

Von der Geschäftsanbahnung bis zur Abwicklung

Online-Anwendung,

199,00 €, Jahresabonnement,

Preis inkl. MwSt., Einzelplatzlizenz, Mehrplatzlizenzen auf Anfrage

ISBN 978-3-8462-0475-7

| Online | In AW-Plus enthalten |

**JETZT 4 WOCHEN
KOSTENLOS TESTEN!**
phig-online.de

Mehr Infos und versandkostenfrei (deutschlandweit)

bestellen: shop.reguvis.de/0475-7

Bestell-Hotline: 02 21/9 76 68-173/-357

E-Mail: aussenwirtschaft@reguvis.de

Fax: 02 21/9 76 68-232 | www.reguvis.de

In jeder **Fachbuchhandlung**

Internationale Handelsgeschäfte spielen für deutsche Unternehmen eine herausragende Rolle. Zwei Drittel aller deutschen Auslandsgeschäfte werden mit EU-Ländern getätigt. Dabei weist auch der EU-Binnenmarkt eine Fülle von Eigenheiten auf, die im Warenhandel besonders berücksichtigt werden müssen.

Das Praxishandbuch begleitet Handelsgeschäfte der Unternehmen von der Markterkundung über die Geschäftsanbahnung bis hin zum Geschäftsabschluss und zur erfolgreichen Abwicklung. Dabei werden alle wesentlichen Aspekte der notwendigen Risikoanalyse, der komplexen Fragen von Compliance und Finanzierung ebenso behandelt wie die Beschreibung der Vertragsabschlüsse und Vertragsgestaltung.

Auch wichtige Aspekte der Exportkontrolle und der Zollabwicklung sind im Praxishandbuch enthalten.

Die Online-Anwendung ermöglicht es dem Nutzer, täglich und auf digitalem Wege auf aktuelle Informationen zum gesamten Auslandsgeschäft zuzugreifen.

AUS DEM INHALT

- Vorbereitung des Geschäfts (u. a. Risikobewertung, Vertriebsmöglichkeiten, Forderungsmanagement, Compliance und Vertragsrecht/Musterverträge)
- Abschluss des Geschäfts (u. a. Besonderheiten Vertragsgestaltung, Eigentumsvorbehalt, Zahlungs-/Lieferbedingungen, E-Commerce)
- Die Finanzierung und Sicherung des Geschäfts (u. a. Kontokorrentkredit, Leasing, Forderungsverkauf, Lieferantenkredit)
- Die Durchführung des Geschäfts (u. a. Exportkontrolle, Zollrecht, Straf- und Bußgeldvorschriften, Zahlungsverkehr)
- Arbeitshilfen (u. a. Checklisten, Merkblätter, Muster)

VORTEILE

- > Orientierung am Geschäftsablauf
- > Verständlich aufbereitet von erfahrenen Praktikern
- > Checklisten, Formulare, Musterverträge in Deutsch und Englisch
- > Praxisorientierte Tipps und Tricks
- > Laufende Aktualisierungen garantieren einen aktuellen Wissensstand

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 u.v.m. sind ausgewiesene Praktiker in den Bereichen Außenhandel, Zoll, Exportkontrolle und Außenwirtschaft.

Reguvis

Fachmedien GmbH

Amsterdamer Str. 192

50735 Köln

Reguvis

Klimaklagen – was bedeuten sie für Unternehmen?

Ein Ausblick auf die unternehmerische Haftung für Treibhausgasemissionen nach dem niederländischen Shell-Urteil

Das sog. Shell-Urteil des Bezirksgerichts Den Haag schlägt zurecht hohe Wellen. Innerhalb Europas wird damit erstmals die Unternehmensverantwortung zur Erreichung konkreter Reduktionsziele eröffnet. Auch in Deutschland sind solche Klagen jüngst eingereicht worden.



Ende Mai 2021 verurteilte das Bezirksgericht Den Haag auf der Grundlage eines zivilrechtlichen Unterlassungsanspruchs die Royal Dutch Shell plc („Shell“) als Konzernmuttergesellschaft dazu, CO₂-Emissionen aufgrund ihrer Geschäftstätigkeit oder von ihr verkaufter Produkte bis Ende 2030 um 45% (im Vergleich zum Wert des Jahres 2019) zu reduzieren. Nach niederländischem Deliktsrecht bestehe eine ungeschriebene Sorgfaltspflicht, die Shell zur Reduzierung von klimaschädlichen CO₂-Emissionen verpflichtete. Ausgefüllt werde diese Sorgfaltspflicht durch das Recht auf Leben und das Recht auf Achtung des Privat- und Familienlebens nach Art. 2 und 8 Europäischen Menschenrechtskonvention (EMRK) sowie Art. 6 und 17 Internationaler Pakt über bürgerliche und politische Rechte sowie die UN Guiding Principles on Business and Human Rights (UNGPs). Damit wurde erstmals ein Unternehmen auf Basis von Menschenrechten und umweltvölkerrechtlichen Maßgaben zur Erreichung von konkreten Reduktionszielen verurteilt. Zudem wurde Shell als Konzernmuttergesellschaft rechtsträgerübergreifend verurteilt und hierdurch Verkehrspflichten im gesamten Konzern begründet. Geklagt hatten u.a. mehrere niederländische NGOs, darunter Milieudefensie und Greenpeace Nederland.

Shell hat mittlerweile gegen das erstinstanzliche Urteil Berufung eingelegt. Die dem Urteil zuteilwerdende öffentliche Aufmerksamkeit ist gleichwohl angemessen, denn es vollzieht sich eine dynamische Weiterentwicklung im Bereich der Klimaklagen (climate change litigation).

Klimaschutzurteile gegenüber Staaten

Bereits 2015 verurteilte das Bezirksgericht in Den Haag (Rechtbank Den Haag) auf die zivilrechtliche Klage der niederländischen Urgenda Foundation den niederländischen Staat zur Reduktion seiner Treibhausgasemissionen um 25% bis 2020 (im Vergleich zu 1990). Das zunächst umstrittene Urteil wurde im Dezember 2019 vom niederländischen Obersten Gerichtshof (Hooge Raad) bestätigt. Der Hooge Raad stützte sich hierbei schon auf die in der EMRK verankerten Rechte auf Leben und die Achtung von Privat- und Familienleben. Obschon sich die Risiken erst langfristig verwirklichten, sei der Staat aufgrund der Erheblichkeit der Gefahren des Klimawandels zum Handeln verpflichtet.

In dieselbe Richtung weist ein Urteil des deutschen Bundesverfassungsgerichts (BVerfG) vom 24. März 2021, welches einzelne Regelungen des

deutschen Klimaschutzgesetzes (KSG) für unzureichend und verfassungswidrig erklärte. Die gesetzlichen Maßgaben für die Fortschreibung des Reduktionspfades nach 2030 seien verfassungsrechtlich unzureichend, da der Gesetzgeber keine hinreichend konkreten Vorgaben für die Jahresemissionsmengen ab 2030 bis zu der von Art. 20a GG geforderten Klimaneutralität gemacht habe. Diese könnten nicht auf den Ordnungsgeber verlagert werden. Darüber hinaus leitete das BVerfG konkrete Schutzpflichten des Staates zum Schutz des Lebens und der körperlichen Unversehrtheit vor Schädigungen durch den Klimawandel her, die jedoch gegenwärtig durch das KSG nicht verletzt würden.

Das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) nimmt in den Gründen Bezug auf eine Entscheidung des Supreme Court of Ireland vom 31. Juli 2020 (205/2019 „Friends of the Earth vs. Ireland“), in der die fehlende Spezifität der irischen Klimaschutzmaßnahmen bis 2050 beanstandet wurde.

Mit wohl ähnlichem Argumentationsmuster sind jüngst drei Klimaklagen gegen die Bundesländer Nordrhein-Westfalen, Bayern und Brandenburg beim BVerfG eingereicht worden.

Zivilrechtliche Klimaschutzklagen auch in Deutschland

Mit dem Shell-Urteil richtet sich die Rechtsprechung nun erstmals gegen ein emissionsintensives Unternehmen. Interessant ist, dass das niederländische Gericht die Sorgfaltspflicht bzw. Pflicht zur Unterlassung künftiger Emissionen aus einer Schwesternorm zu §823 BGB des deutschen Deliktsrechts herleitet. Angesichts der Rezeption des Shell-Urteils verwundert es nicht, dass die Umweltorganisationen Greenpeace und Deutsche Umwelthilfe (DUH) im September 2021 vor Beginn der Internationalen Automobilausstellung (IAA) angekündigt haben, Klimaklagen u.a. gegen deutsche Automobilkonzerne einzureichen. Konkret soll es dabei um einen „Klimaschützenden Unterlassungsanspruch“ gehen. Die Klagen sind mittlerweile beim LG München und LG Stuttgart anhängig, eine Dritte in Vorbereitung.

Auch wenn dem Shell-Urteil niederländisches Recht zugrunde liegt, können die dortigen Argumentationsmuster auch auf das deutsche Recht übertragen werden, ggf. über das Einfallstor des allgemeinen Unterlassungsanspruchs analog §1004 BGB oder spezieller Haftungsnormen wie der im Umweltschutzgesetz (UmweltHG).



Dr. Elke Umbeck

ist Partnerin der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek und leitet dort die Praxisgruppe Prozessführung/Schiedsverfahren. Mit über 20-jähriger Berufserfahrung berät und vertritt sie Unternehmen aus verschiedenen Branchen in Gerichts- und Schiedsverfahren und ist regelmäßig als Schiedsrichterin in nationalen und internationalen Schiedsverfahren tätig.



Dr. Jonas Pust

ist Salaried Partner der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek. Als Inhaber eines Certificate of Advanced Studies (CAS) in Arbitration der Universitäten Luzern und Neuchâtel vertritt er Mandanten sowohl in nationalen als auch in internationalen Verfahren, einschließlich institutioneller und Ad-hoc-Schiedsverfahren.

Es ist nicht auszuschließen, dass aus den internationalen Vereinbarungen auch nach deutschem Recht künftig Verpflichtungen hergeleitet werden, deren Verletzung als rechtswidrige Handlung eingestuft wird. Zudem könnten völkerrechtliche Standards zur Konkretisierung von Fahrlässigkeitsvorwürfen herangezogen werden. Denn auch in anderen Bereichen wird sog. soft law bereits zur Auslegung gesetzlicher Tatbestände bemüht. Zudem ist die mittelbare Drittwirkung von Grundrechten anerkannt.

Danach sind auch Zivilrichter wegen ihrer Grundrechtsbindung verpflichtet, im Rahmen ihrer Kompetenzen durch eine grundrechtskonforme Auslegung und ggf. Fortbildung des einfachen Rechts Schutz zu gewähren. Auch die Compliance-Pflicht der Konzernobergesellschaft sowie die Verpflichtung zur Berücksichtigung von Umwelt- und Sozialfaktoren im Rahmen der Corporate Governance (Environmental, Social, Governance, „ESG“) für bestimmte kapitalmarktorientierte Gesellschaften lassen sich bei der Ausfüllung des Haftungsmaßstabs heranziehen und begrenzen das Ermessen der Geschäftsleiter. Die Tendenz, ein private enforcement zur Verwirklichung öffentlicher Normen zu ermöglichen, liegt auch anderen Rechtsmaterien wie der des Kartellrechts zugrunde.

Ob auch über das neue Lieferkettengesetz eine zivilrechtliche Haftung herbeigeführt werden kann, bleibt abzuwarten.

Die Bundesregierung sieht infolge der hohen internationalen Verflechtung der deutschen Volkswirtschaft eine „besondere Verantwortung für einen nachhaltigen und fairen Welthandel“ und verfolgt das Ziel, mittels einer gesetzlichen Regelung die Achtung international anerkannter Menschenrechte durchzusetzen. Das Lieferkettengesetz selbst enthält indes keine zivilrechtliche Haftungsnorm. Allerdings ist es auch insoweit denkbar, dass Gerichte die dortigen Sorgfaltspflichten als Schutzgesetz oder Verkehrs- und Organisationspflichten anerkennen und so eine Haftung begründen. Allerdings ist der Anwendungsbereich des Lieferkettengesetzes begrenzt, da es nur Tätigkeiten zur Herstellung der Produkte/Dienstleistungen erfasst und somit gerade nicht sämtliche Geschäftstätigkeiten.

Kritik am Private Enforcement

Kritisiert wird allgemein, dass der auf bilaterale Konflikte zwischen zwei Personen angelegte Zivilprozess nicht das geeignete Forum dafür sei, der internationalen Dimension sowie der Vielzahl der zu berücksichtigenden Interessen im Hinblick auf die Einhaltung von Klimaschutzvorgaben gerecht zu werden. Ferner seien Unternehmen keine Adressaten völkerrechtlicher Vereinbarungen und Grundsätze. Es fehle außerdem am Nachweis der Kausalität. Denn das Ausscheiden von Emissionen lasse sich nicht eindeutig einem konkreten Schadensereignis zuordnen. Für sog. summierte Immissionen hatte der Bundesgerichtshof im Jahr 1987 eine Haftung der öffentlichen Hand für „emittentenferne“ Waldschäden abgelehnt. Ohne Mindestschwellen für die Annahme eines Verursachungszusammenhangs wäre theoretisch jeder Mensch als CO₂-Emittent haftbar. Zudem seien Wettbewerbsverzerrungen zu befürchten, wenn einzelne Unternehmen zum Ausgleich der Kosten des Klimawandels herangezogen würden. Auch helfe die Verpflichtung einzelner Unternehmen zur Reduktion von Emissionen dem Klima nicht, wenn der noch bestehende Bedarf schlicht von Mitbewerbern bedient werde. Schlussendlich stellt sich auch die Frage der Gewaltenteilung, denn das Pariser Abkommen stelle es ins Ermessen der Staaten – mithin der Legislativen und Exekutiven –, das Erreichen der Klimaschutzziele sicherzustellen.

Erste Schadensersatzklage in Deutschland

Eine erste klimaschutzmotivierte Schadensersatzklage befindet sich derzeit in der Berufungsinstanz beim OLG Hamm. Es klagt ein peruanischer Bauer auf Ersatz der klimawandelbedingten Anpassungskosten zur Sicherung seines Hauses in den Anden gegen Überflutung durch Gletscherschmelze. Das beklagte Energieunternehmen soll hierbei für seinen Verursachungsanteil am Klimawandel aufkommen. Das Landgericht Essen wies die Klage erstinstanzlich mangels (adäquater) Kausalität der Emissionen mit einer klassischen juristischen Begründung, u.a. gestützt auf das Waldschadensurteil des Bundesgerichtshofs, ab.

Das OLG Hamm hält einen solchen Anspruch für jedenfalls schlüssig und ist in die Beweisaufnahme eingetreten. Ein Verursachungsbeitrag der Emissionen für die Präventionsmaßnahmen und eine quotale Haftung seien nicht von vornherein ausgeschlossen. Das Gericht wird nun einen Ortstermin in Peru im September 2021 durchführen.



Klagen gegen deutsche Unternehmen nach ausländischem Recht?

Unabhängig von der Entwicklung der deutschen Rechtslage könnten deutsche Unternehmen auch unter Anwendung ausländischen Rechts verklagt werden. Die maßgebliche EU-Verordnung zur Bestimmung des anwendbaren Rechts (Rom II-VO) begründet in Bezug auf Umweltschäden für den Geschädigten ein Wahlrecht, ob das Recht des Ortes des Schadenseintritts (global denkbar) oder dem Ort des schadensbegründenden Verhaltens (regelmäßig der Unternehmenssitz) Anwendung finden soll (Art. 4 und 7 Rom II-VO). Das ermöglicht eine Klage vor einem deutschen Gericht unter Anwendung ausländischen Rechts. Beispielsweise sind in England Verfahren nach dem Recht ausländischer Staaten (Sambia, Nigeria und Bangladesch) geführt worden, wo es jeweils um eine Haftung der Konzernobergesellschaft wegen Schutzpflichtverletzungen, u.a. wegen Umweltverschmutzungen, ging (Okpabi-, Hamida Begum- und Vedanta-Fall). Nach Art 17 Rom II-VO sind ergänzend die Sicherheits- und Verhaltensregeln zu berücksichtigen, die zur Zeit des haftungsbegründenden Ereignisses in Kraft waren.

Fazit

Private Rechtsdurchsetzungsversuche werden international und national auch im Hinblick auf die Klimaverantwortung zunehmen. Ob die deutsche Rechtsprechung wie im Shell-Urteil eine zivilrechtliche Verantwortlichkeit ganzer Konzerne aus völkerrechtlichen Abkommen oder anderen Rechtsquellen herleitet, ist derzeit offen. Ebenso offen ist die Frage, wie streng der notwendige Verursachungsbeitrag beurteilt werden wird, wobei das OLG Hamm hier bereits eine erhebliche Flexibilität hat erkennen lassen. Angesichts des allgemeinen gesellschaftlichen Umdenkens in Bezug auf den Klimawandel ist jedoch zu erwarten, dass die Rechtsprechung in diesem Themenkomplex nicht vorschnell oder formalistisch eine Haftung ausschließen wird. Unabhängig vom zivilrechtlichen Ausgang dürften solche Verfahren gerade am Anfang zu einer erheblichen medialen Wirkung führen.

NEUE REIHE



DIGITAL LUNCH BREAKS

30 MINUTEN FÜR AKTUELLE THEMEN
AUS DER UNTERNEHMENSWELT

ICC GERMANY
INTERNATIONAL
CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization

12.11.2021, 11:30 – 12:00 Uhr

The new Export Control Law in China

03.12.2021, 12:00 – 12:30 Uhr

Klimaklagen – was bedeuten sie für Unternehmen?

www.iccgermany.de/events - Kostenfrei für ICC Mitglieder

ESG-Berichterstattung

Einordnung der Corporate Social Responsibility-Richtlinie und deren Bedeutung für KMU

Während Nachhaltigkeitsberichterstattung immer stärker in den Fokus deutscher Großunternehmen rückt, haben kleine und mittlere Unternehmen (KMU) das Thema noch kaum im Blick. Dabei können Unternehmen, die ihre Geschäfte bereits früh an den Nachhaltigkeitskriterien orientieren, dies als Wettbewerbsvorteil nutzen und sich langfristig besser aufstellen.



© pexels - istockphoto.com

Viele Unternehmen verschreiben sich aus Gründen des Marketings oder der Unternehmensphilosophie der Nachhaltigkeit. Jedoch werden Unternehmen immer stärker auch rechtlich dazu verpflichtet, bei ihren Geschäften die ESG-Kriterien (Environment, Social, Governance) zu berücksichtigen. Seit April 2017 sind börsennotierte Unternehmen der Corporate Social Responsibility-Richtlinie (CSR-Richtlinie) der Europäischen Union folgend dazu verpflichtet, Nachhaltigkeitsberichte zu veröffentlichen. Derzeit sind etwa 11.700 große Unternehmen – die etwa 47% des gesamten Umsatzes aller haftungsbeschränkten Gesellschaften auf sich vereinen – an diese Verpflichtungen gebunden. In der ersten Hälfte dieses Jahres hat die Europäische Kommission einen Entwurf für eine Neufassung der CSR-Richtlinie veröffentlicht. Deren Umsetzung würde die Gleichstellung von Finanz- und Nachhaltigkeitsinformationen im Reporting bedeuten. Zukünftig sollen auch Kapitalgesellschaften mit mehr als 250 Mitarbeitern betroffen sein. Diese Richtlinie ist darüber hinaus im Kontext weiterer, regulatorischer Vorhaben der EU zu sehen – beispielsweise im Bereich Sustainable

Finance (Taxonomie und Offenlegungspflicht) sowie einer noch ausstehenden Regulierung zu Sustainable Corporate Governance (z. B. Lieferkette).

Das hat auch Auswirkungen auf KMU aller Größen. Denn zunächst bedeutet die Verpflichtung von großen Unternehmen zur Nachhaltigkeit, dass sie die entsprechenden Standards auch von ihren Zulieferern erwarten. Sehr viele KMU sind Teil der Wertschöpfungsketten von Großunternehmen und somit indirekt an die Pflichten gebunden. Auch werden Investorinnen und Investoren und Verbraucherinnen und Verbraucher den Standard nach und nach annehmen und undifferenziert bei allen Unternehmen nachfragen – der Trend weist klar in diese Richtung.

Zunehmende nationale Vorgaben im Bereich Klima

Sicher ist, dass Deutschlands Wirtschaft generell Klimaaspekte stärker in den Fokus rücken muss, um die Ziele des Pariser Klimaabkommens erreichen zu

können. Climate Mainstreaming, also die Integration von Klimapolitik in alle Lebens- und Wirtschaftsbereiche wird daher ohne Frage auf Deutschland zukommen. Es ist deshalb davon auszugehen, dass Teile der Regelungen bald auch explizit für alle Unternehmen, unabhängig von deren Größe gelten werden.

Unternehmen, welche hierfür bereits früh Strategien entwickeln, sind langfristig besser aufgestellt und können ihren Wettbewerbsvorteil ausnutzen. Insofern beschränkt sich das wirtschaftliche Interesse an nachhaltigen Unternehmensstrategien nicht auf die Stakeholder von börsennotierten Unternehmen. Neben Venture Capital- und strategischen Investoren im KMU-Sektor haben auch (potenziell) langfristige Geschäftspartner ein Interesse an Transparenz im Geschäftsverkehr. Weder wird man in Unternehmen investieren oder Kredite an sie vergeben, noch sich anderweitig geschäftlich an diese binden wollen, wenn sie verstärkten Nachhaltigkeitsanforderungen nicht standhalten können. Eine nachhaltige Unternehmensstrategie ist also wirtschaftlich sinnvoll – sie sichert zukunftssicheres Wachstum, spart Geld, stärkt das Vertrauen der Anleger und Anlegerinnen, fördert Innovation und Wettbewerbsfähigkeit – und zeigt gleichzeitig konkrete Nachhaltigkeitsverpflichtungen gegenüber zunehmend bewusstem Konsum auf.

Was bedeutet das für KMU?

KMU sind bislang rechtlich noch nicht an die CSR-Richtlinie und strenge Nachhaltigkeitsanforderungen gebunden und infolge auch nicht explizit dazu aufgefordert, sich damit eingehend zu beschäftigen. Das wird sich in absehbarer Zeit ändern. Klimaberichterstattung bedeutet nicht nur die Erstellung eines Dokumentes über die Klimabilanz, sondern fordert das Unternehmen zusätzlich auf, Strategien zur Verringerung der Treibhausgase und internes Klimamonitoring zu implementieren, um sich im direkten Vergleich mit anderen Unternehmen zu behaupten und klimarechtliche Vorschriften zu erfüllen. Der Klimaberichterstattung kommt bei der Bekämpfung des Klimawandels eine zentrale Funktion zu, da sie informierte Handlungsentscheidungen ermöglicht – für alle Stakeholder und für das Unternehmen selbst. Gemäß dem Motto „You can’t manage what you haven’t measured“ können die einzelnen Beteiligten der Wertschöpfungskette nur dann Klimaindikatoren in ihre Entscheidungen einbeziehen, wenn durch eine transparente, standardisierte und strukturierte Offenlegung eine geordnete und vergleichbare Datengrundlage vorhanden ist. Deshalb sollten Unternehmen eine nachvollziehbare Gesamtstrategie mit

konkreten Maßnahmen zum Umgang mit dem Klimawandel haben. Geschäftsmodelle, die hierauf keine Antwort haben, werden zunehmend Schwierigkeiten bekommen, rentabel zu bleiben.

Ausblick

KMU werden sowohl durch den zunehmenden Druck am Markt als auch künftig durch den Gesetzgeber dazu aufgefordert werden, sich zu ESG-Themen zu verhalten. Das sollte Unternehmen dazu bewegen, ihre Geschäftsmodelle fit für den Klimawandel und zukünftige Vorgaben im Bereich der Nachhaltigkeit zu machen. Für KMU stellt dies zunächst einen zusätzlichen Aufwand und Bürokratie dar, der sich jedoch lohnt: Frühzeitiges, nachhaltiges Wirtschaften erhöht die soziale und ökologische Reputation des Unternehmens und kann einen wesentlichen Beitrag zu dessen Erfolg leisten.

Fazit

ESG-Berichterstattung kommt verstärkt auf kleine und mittlere Unternehmen zu, unabhängig davon, ob sie sich aktiv dafür entscheiden. Wichtig ist deshalb nur, wann ein Unternehmen beginnt zu handeln. Hier gilt: Wer früh anfängt, kann sich einen Vorsprung verschaffen, der sich auf lange Sicht bezahlt macht.



Simon Schäfer-Stradowsky

ist Geschäftsführer des Instituts für Klimaschutz, Energie und Mobilität (IKEM), ein gemeinnütziger Verein und unabhängiges Forschungsinstitut mit mehr als 10 Jahren Erfahrung in der interdisziplinären Forschung zu Klimaschutz, Recht und Ökonomie. Er ist Jurist und Experte für innovatives Energie- und Klimaschutzrecht.



Nachhaltigkeit messen

ICC und GIST haben gemeinsam SME360X entwickelt, eine digitale Plattform, die die Auswirkungen der Unternehmenstätigkeit auf die Umwelt misst. Das Tool hilft KMU dabei, die Risiken zu identifizieren. ICC bietet eine Vorregistrierung an, um das Tool zu testen und für Unternehmen anzupassen, sowie Workshops, die sich mit Umweltverträglichkeitsprüfung und -bewertung befassen.

Weitere Infos: iccwbo.org/resources-for-business/small-and-medium-sized-enterprises-smes/icc-sme360x/

Der Weg zur ESG-Berichterstattung

Erfahrungsbericht und Tipps zur Implementierung einer umfassenden Nachhaltigkeitsberichterstattung im Unternehmen

Mit der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) werden Umfang und Anforderungen an die Nachhaltigkeitsberichterstattung ab 2023 deutlich steigen. Die BASF gibt einen Einblick, welche Aspekte beim Aufbau der Nachhaltigkeitsberichterstattung zu beachten sind.



BASF: vollständig integrierte Konzernberichterstattung seit 2007

Vor dem Hintergrund veränderter gesellschaftlicher Rahmenbedingungen werden Unternehmen spätestens seit den 1970er Jahren nicht mehr allein nach ihrer wirtschaftlichen Leistung beurteilt. Den daraus resultierenden Anforderungen ihrer „Stakeholder“ an Informationen aus den Bereichen Soziales und Umwelt entsprach BASF durch neue Berichtsformate. Von 1973 bis 1999 informierte BASF in ihrem „Sozialbericht“ vor allem über mitarbeiterbezogene Themen. 1989 veröffentlichte BASF ihren ersten Umweltbericht (für das Berichtsjahr 1988) und begann damit als eines der weltweit ersten Unternehmen, ihre Umweltbemühungen transparent darzustellen.

2001 machte BASF ihre Nachhaltigkeitsberichterstattung komplett: Sie legte erstmals ihren Bericht „Gesellschaftliche Verantwortung“ (für das Berichtsjahr 2000) vor und ergänzte damit den Jahresbericht/Finanzbericht und den Bericht Umwelt, Sicherheit, Gesundheit. BASF betrieb damit als eines der ersten Unternehmen eine ganzheitliche Nachhaltigkeitsberichterstattung, indem sie umfassend über ihre drei Dimensionen informierte: Ökonomie, Ökologie und Soziales.

2004 beschritt BASF neue Wege in der Nachhaltigkeitsberichterstattung, die sie seitdem in nur einer Publikation zusammenfasste. Das neue Format mit dem Titel „Unternehmensbericht“ ersetzte erstmalig für das Berichtsjahr 2003 die bisherigen drei Einzelberichte (Jahresbericht, Bericht Umwelt, Sicherheit, Gesundheit und Bericht Gesellschaftliche Verantwortung). Nur der Finanzbericht wurde weiterhin separat publiziert.

Mit ihrem Bericht 2007 setzte BASF als erstes Dax-Unternehmen den Startpunkt für eine vollständig integrierte Darstellung ihrer Geschäftstätigkeit. Das neue Format vereinte die bisher noch getrennte Finanz- und Nachhaltigkeitsberichterstattung in sich. Was sind die Erfahrungen der BASF aus der langen Historie der Nachhaltigkeitsberichterstattung?

Materialitätsanalyse als Ausgangspunkt der Nachhaltigkeitsberichterstattung

Der klassische Finanzbericht enthält sämtliche Informationen, die wesentlich sind, um die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage des Unternehmens einschätzen zu können. Im Rahmen der Nachhaltigkeitsberichterstattung wird das Prinzip der „doppelten Wesentlichkeit“ angewendet und durch den im April 2021 veröffentlichten Entwurf der Corporate Sustainability

Reporting Directive (CSRD) der EU präzisiert: Unternehmen sind demnach dazu verpflichtet, „sowohl darüber zu berichten, wie sich Nachhaltigkeitsaspekte auf ihr Geschäftsergebnis, ihre Lage und ihren Geschäftsverlauf auswirken („Outside-in-Perspektive“), als auch darüber, welche Auswirkungen diese Aspekte auf Mensch und Umwelt haben („Inside-out-Perspektive“)“. Unternehmen sollen die Informationen bereitstellen, „die notwendig sind, um zu verstehen, wie sich Nachhaltigkeitsaspekte auf sie auswirken, und Informationen, die notwendig sind, um zu verstehen, welche Auswirkungen sie auf Mensch und Umwelt haben.“

Insofern stellt die Wesentlichkeitsanalyse die Basis für das weitere Vorgehen der Nachhaltigkeitsberichterstattung dar. Am Beginn der Wesentlichkeitsanalyse steht die Definition der Stakeholder eines Unternehmens und ihres Einflusses auf das Unternehmen, entweder durch formale regulatorische Anforderungen oder durch Erwartungshaltungen. In Zusammenarbeit mit Stakeholdern werden die wesentlichen, für das Unternehmen relevanten Nachhaltigkeitsaspekte ermittelt, beispielsweise durch Workshops, Interviews, usw. Häufig werden die Ergebnisse dieser Nachhaltigkeitsanalyse in einer „Wesentlichkeitsmatrix“ erfasst und auch im Rahmen der externen Berichterstattung dargestellt und erläutert. Externe Berater können bei der Erstellung dieser Wesentlichkeitsanalyse Hilfestellung leisten (siehe auch Abbildung 1).

Definition einer effektiven und effizienten Aufbau- und Ablauforganisation

Die langjährige Erfahrung der BASF in der Nachhaltigkeitsberichterstattung geht einher mit entsprechender Verankerung fachlicher Expertise in allen relevanten Teilen der Organisation. Die Kehrseite der Medaille ist, dass Prozesse, Systeme und auch organisatorische Ansätze „historisch gewachsen“ und in Teilen personengebunden sind.

Daher bietet der Aufbau einer Nachhaltigkeitsberichterstattung auch die Chance, die gleichzeitig als Ansporn oder Verpflichtung gesehen werden sollte, eine robuste und skalierbare Aufbau- und Ablauforganisation zu etablieren. Hierbei ist zu beachten, dass Nachhaltigkeitsberichterstattung aufgrund ihrer Breite vermutlich in den meisten Unternehmen immer eine cross-funktionale Aktivität darstellen wird.

Umso wichtiger ist es, klare Verantwortlichkeiten für die „Governance“ und die Vorgaben der Nachhaltigkeitsberichterstattung zu etablieren sowie sicherzustellen, dass diese Vorgaben qualitäts- und



Stefan Schnell

leitet seit 2015 das Corporate Controlling der BASF, das im Oktober 2019 zusammen mit der externen Gruppenberichterstattung in die Einheit Group Reporting & Performance Management überführt wurde. Diese Einheit verantwortet den integrierten Geschäftsbericht der BASF-Gruppe, koordiniert die Sustainable-Finance-Aktivitäten innerhalb der BASF und setzt Nachhaltigkeitsprojekte in der Gruppe Sustainability Reporting, Analytics & Performance Management um. Stefan Schnell ist Mitglied der EFRAG Project Task Force on European Sustainability Reporting Standards.

kontrollgesichert umgesetzt werden. So kann eine entsprechend zuverlässige Berichterstattung in Anlehnung an robuste Finanzberichterstattungsprozesse gewährleistet werden. Eine zentrale Herausforderung der Nachhaltigkeitsberichterstattung ist, dass auch die IT-Systeme zur Erhebung globaler und robuster ESG-Daten oftmals historisch gewachsen sind. Nicht selten werden Nachhaltigkeitsdaten mit selbst kreierten Datenbanken erhoben, denen die Anbindung an bestehende IT-Systeme fehlt.

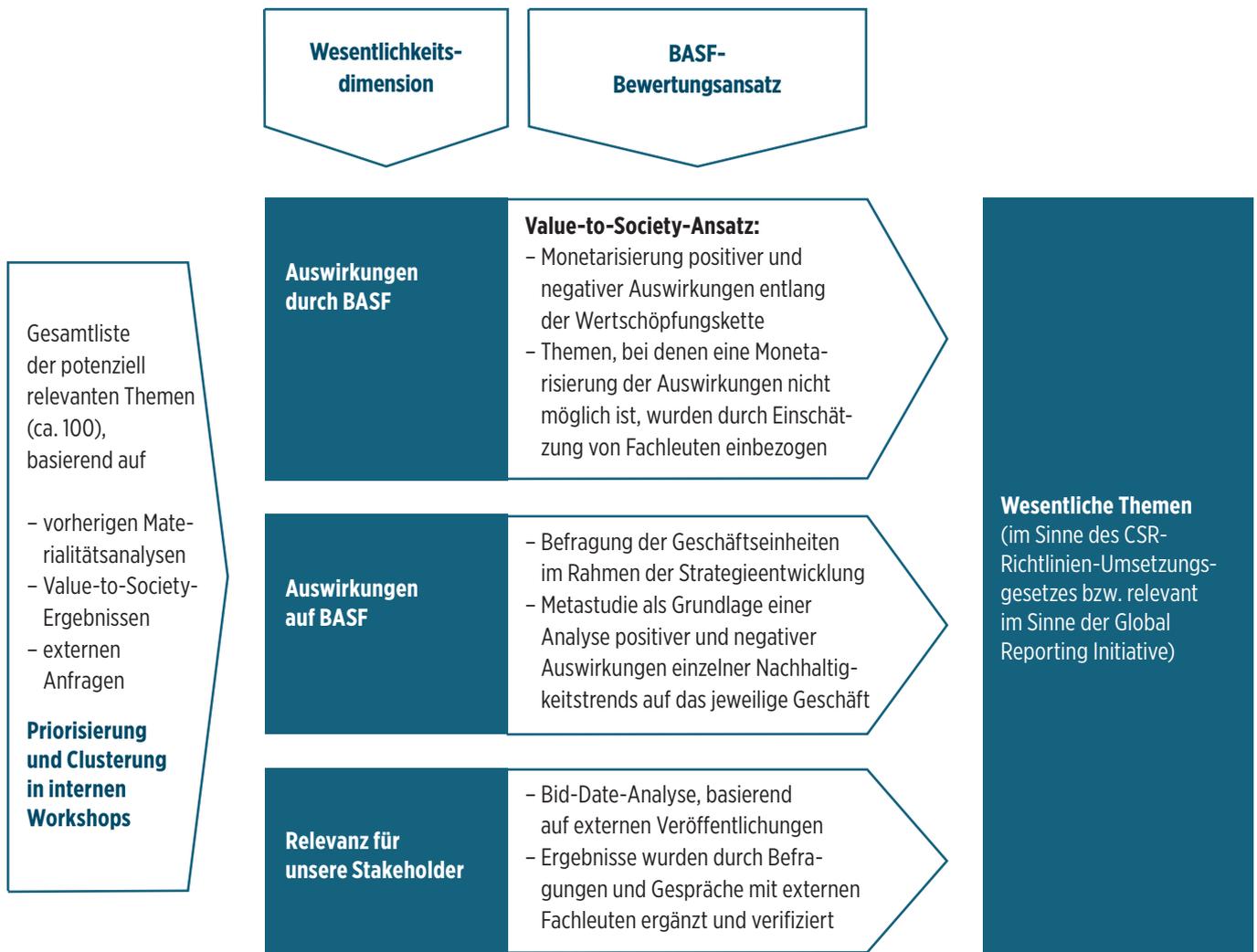
Da die Datenerhebung aufgrund der Bandbreite der Nachhaltigkeitsthemen – von eher qualitativen KPIs zu Menschenrechtsaspekten bis hin zu detaillierten Taxonomieanforderungen zu klimabezogenen

Themen – überaus heterogen ist, bietet sich hier ein Betätigungsfeld für IT-Provider, entsprechende Lösungen zu erarbeiten. Es kann durchaus eine Übergangslösung sein, Datenbanksysteme durch einfache, aber qualitätsgesicherte Workflows mit Daten zu versorgen und eine weitere Systemintegration erst dann anzustreben, wenn entsprechende Lösungen stärker etabliert und weiter verbreitet sind.

Einbindung der Abschlussprüfer

Gemäß dem Entwurf der CSRD ist geplant, dass „alle Unternehmen, die in den Anwendungsbereich fallen, [...] dazu verpflichtet werden [sollten], begrenzte

Unser Prozess zur Identifizierung und Bewertung von Nachhaltigkeitsthemen^{1,2}



1 Nichtfinanzielle Themen, zu denen die Value-to-Society-Methode Auswirkungen entlang der Wertschöpfungskette ermittelt hat, wurden von unseren Stakeholdern ebenfalls als wesentlich bestätigt.
 2 Aufgrund der Komplexität der Bewertungsmethoden der jeweiligen Wesentlichkeitsdimensionen sind keine quantitativen Schwellenwerte zur Abgrenzung wesentlicher Themen definiert. Die endgültige Liste der Themen ergibt sich durch einen Expertenabgleich der Ergebnisse aller beschriebenen Bewertungsansätze.

Prüfungssicherheit für die bereitgestellten Nachhaltigkeitsinformationen einzuholen“. Es ist anzunehmen, dass diese Prüfungsanforderungen sich über die Zeit zu einer hinreichenden Prüfungssicherheit entwickeln werden. Der CSRD-Entwurf erlaubt es zudem den Mitgliedstaaten, Unternehmen die Möglichkeit einzuräumen, dass die Nachhaltigkeitsberichterstattung durch eine Prüfungsgesellschaft geprüft werden kann, welche nicht der Abschlussprüfer des Jahresabschlusses des Unternehmens ist. BASF lässt seit Jahren die Nachhaltigkeitsberichterstattung im Lagebericht des Geschäftsberichts mit begrenzter Prüfungssicherheit vom Abschlussprüfer prüfen, seit dem Geschäftsjahr 2020 zwei Nachhaltigkeitskennzahlen auch mit hinreichender Prüfungssicherheit.

Die konstruktiv-kritische Zusammenarbeit zwischen BASF und Abschlussprüfer hat hierbei dazu beigetragen, die Qualität der Nachhaltigkeitsberichterstattung kontinuierlich zu erhöhen, aber auch zugrunde liegende Prozesse effizienter und effektiver zu gestalten. In diesem Sinne pflegt BASF auch bei

sich neu entwickelnden Berichterstattungsanforderungen, z. B. denen der EU-Taxonomie, einen kontinuierlichen Austausch mit dem Abschlussprüfer, von dem beide Seiten profitieren.

Ein hohes Maß an Flexibilität bleibt notwendig

Letztlich zeigt die Erfahrung der BASF mit der Nachhaltigkeitsberichterstattung, dass es sich hierbei um ein sich sehr dynamisch entwickelndes Themengebiet handelt. Daher ist es absolut notwendig, organisatorisch flexibel und agil aufgestellt zu sein, damit sich ändernde oder zusätzliche Anforderungen effizient und effektiv umgesetzt werden können.

Unternehmen müssen kontinuierlich fachlich auf der Höhe des Geschehens bleiben und sich mit den neuen Anforderungen der Nachhaltigkeitsberichterstattung auseinandersetzen, nicht zuletzt um hieraus eventuell ergebende Chancen für das Geschäftsmodell des Unternehmens zu erkennen und zu ergreifen.



Dieser Beitrag beruht auf einem Vortrag, der anlässlich der jährlichen Pre-COP-Veranstaltung von ICC Germany gehalten wurde. Dort diskutierte die deutsche Wirtschaft Themen des Klimaschutzes in einem internationalen Rahmen.

„Kundenorientierung ist mehr als ein Schlagwort“

Claudia Salomon ist seit Juli 2021 die erste Frau an der Spitze des Schiedsgerichtshofs der Internationalen Handelskammer (ICC). Bei Latham & Watkins verantwortete sie zuletzt die internationale Schiedsgerichtspraxis und gilt als erfahrene und versierte Anwältin und Schiedsrichterin. Wir haben sie nach ihren Schwerpunkten ihrer Präsidentschaft sowie zur Zukunft der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit befragt.



ICC Germany: *Herzlichen Glückwunsch zur Ernennung! Welche Schwerpunkte haben Sie sich für Ihre Präsidentschaft gesetzt?*

Salomon: Einer meiner Schwerpunkte ist es, die Bedürfnisse der Nutzer und Nutzerinnen der Schiedsgerichtsbarkeit in den Mittelpunkt zu stellen. Kundenorientierung ist mehr als ein Schlagwort. Kanzleien haben in den letzten 25 Jahren in diesem Bereich für ihre Mandantinnen und Mandanten Großartiges geleistet. Als ich vor vielen Jahren in einer Kanzlei begann, wurde damals festgelegt, dass wir innerhalb von zwei Stunden auf Anrufe oder E-Mails von Mandanten reagieren mussten. Wenn wir nicht in der Lage waren, innerhalb dieser Zeit eine substanzielle Antwort zu geben, mussten wir den Mandanten wissen lassen, dass wir seinen Anruf oder seine E-Mail erhalten haben, und eine Zeit angeben, innerhalb derer wir antworten würden. Aus heutiger Sicht erscheint das kurios, aber wir hatten diese Regel, um eine Kultur der Reaktionsfähigkeit aufzubauen, die damals einfach nicht gegeben war. Ich habe dies sehr ernst genommen und tue es immer noch, und ich weiß, dass ich mehr als einmal einen Auftrag bekommen habe, weil ich diejenige war, die den Kunden zurückgerufen bzw. sich schnell gemeldet hat. Diesen Wandel möchte ich auch innerhalb der ICC-Organisation weiter vorantreiben. Das ist unabdingbar, wenn die internationale Schiedsgerichtsbarkeit ihren Status bei der Beilegung grenzüberschreitender Streitigkeiten behalten will.

ICC Germany: *Wo gibt es beim Court noch Verbesserungsmöglichkeiten in Sachen Kundenorientierung?*

Salomon: Neben mehr Schnelligkeit und Effizienz geht es auch darum, unsere Dienstleistungen so zu gestalten, dass diese über das bloße Angebot an Instrumenten hinausgehen. Wir müssen wieder stärker in den Blick nehmen, was die Parteien eigentlich wollen. Richard Susskind, Autor und Mitglied im Vorstand der ICC Dispute Resolution Services, hat einmal gesagt, dass Menschen, die einen Neurochirurgen aufsuchen, nicht etwa lediglich eine Operation wünschten. Sie wollten vielmehr wieder gesund werden. Genauso wenig beauftragen Menschen eine Kanzlei, weil sie ein schnelles und effizientes Schiedsverfahren wünschen. Sie haben einen Streit und wollen eine Lösung.

Für mich ist dafür der Austausch mit denjenigen, die unsere Dienstleistungen nutzen, ganz zentral. Mein Ziel ist es, die Einbindung der im Unternehmen Verantwortlichen in das Schiedsverfahren zu erhöhen. Denn nur so werden wir der Rolle gerecht, die Unternehmensjuristen für ihre Unternehmen im Bereich Risikomanagement mittlerweile einnehmen. Dazu werde ich viele Gespräche führen und es freut mich, dass wir diesen Dialog auf Initiative und mit Unterstützung von ICC Germany auch in Deutschland intensivieren werden.

ICC Germany: *Warum sind Sie der Ansicht, dass sich Unternehmen stärker in ein Schiedsverfahren einbringen sollten?*

Salomon: Mangelnde Transparenz und Vorhersehbarkeit wird von den Unternehmen immer wieder kritisiert und darauf müssen wir reagieren. Eine stärkere Einbindung der Parteien kann dazu beitragen, ihre Erwartungen vorab abzufragen. Damit können auch Zeit- und Kostenaufwand bei Schiedsverfahren deut-

lich reduziert werden. Alle Schiedsgerichtsinstitutionen und Schiedsrichter können die Art und Weise, wie wir über die verschiedenen Akteure in einem Schiedsverfahren denken, neu gestalten. Gleichzeitig können sie gewährleisten, dass die Parteien – unsere Kunden – diejenigen sind, die die Dienstleistungsanforderungen bestimmen. Das Fallmanagement und der Service der ICC sind unübertroffen. Gleichzeitig möchte ich als Präsidentin des ICC-Gerichtshofs sicherstellen, dass jeder Aspekt eines internationalen Schiedsverfahrens kundenorientiert ist.

ICC Germany: *Wie sollte das in der Praxis aussehen?*

Salomon: Wir können dafür sorgen, dass die Rechtsabteilungen der Unternehmen oder die Geschäftsleitung noch stärker als bisher die Möglichkeit haben, sich unmittelbar in Schiedsverfahren einzubringen, damit ihre Ziele besser verstanden und priorisiert werden können. Jede Partei kennt ihre eigenen internen Abläufe, den Wert des zugrunde liegenden Geschäfts und das, was letztlich auf dem Spiel steht, am besten. Es geht um einen Streitfall der Partei, das Risiko der Partei und das Geld der Partei, sodass die Partei selbst am besten entscheiden kann, welches Risiko sie eingehen und welche strategischen Entscheidungen sie treffen will. In der Praxis können ICC-Schiedsgerichte einfache, aber effiziente Maßnahmen ergreifen. Dazu zählt beispielsweise die Möglichkeit für Parteivertreter bzw. Unternehmensjuristinnen, auf Wunsch alle Mitteilungen des Schiedsgerichts zu erhalten und bereits zu einem frühen Zeitpunkt an Verfahrenskonferenzen teilzunehmen, bei denen die Möglichkeit besteht, die Form und den Zeitplan des Schiedsverfahrens zu beeinflussen.

ICC Germany: *Sind Schiedsverfahren auch für den Mittelstand attraktiv?*

Salomon: Ja, der Mittelstand hat für mich eine herausragende Bedeutung für die ICC und wir möchten, dass auch mittelständischen Unternehmen die ICC als erste Wahl sehen. Dafür wollen wir ganz deutlich herausarbeiten, wie die ICC bei der Beilegung von Streitigkeiten mit geringen bis mittleren Streitwerten helfen kann. Dazu zählt erstens die zunehmende Bedeutung, die alternative Formen der Streitbeilegung (ICC ADR-Verfahren) bei der gütlichen Beilegung von Konflikten einnehmen können, bevor es zu einem offiziellen Schiedsverfahren kommt. Zweitens die beschleunigten Regeln für ICC-Schiedsverfahren mit geringen Streitwerten, die sich als durchschlagender Erfolg erwiesen haben. Und drittens die Anpassungsfähigkeit des ICC-Schiedsverfahrens für alle Arten von Streitig-

keiten, und nicht nur für die Beilegung von beispielsweise komplexen Baustreitigkeiten, für die die ICC bekannt ist. Aufgrund der fortschreitenden Digitalisierung gewinnen etwa die Bereiche Informations- und Kommunikationstechnik und der Schutz geistigen Eigentums auch in internationalen Schiedsverfahren zunehmend an Bedeutung.

ICC Germany: *Stichwort Digitalisierung: Welche Erfahrungen konnte der Court während der Pandemie sammeln, werden Schiedsverfahren künftig digital ablaufen?*

Salomon: Wir alle haben während der Pandemie aus dem Stand heraus erlebt, was Technologie möglich machen kann, Stichwort digitale hearings. Zukünftig gehe ich davon aus, dass die vor der Pandemie vorherrschende Aufteilung von persönlichen und digitalen Anhörungen nach dem Abflauen der Pandemie umgedreht wird. Uns allen ist klar geworden, dass beispielsweise verfahrensrechtliche Anhörungen sehr gut aus der Ferne abgewickelt werden können. Für Beweisanhörungen ist hingegen normalerweise eine persönliche Anwesenheit erforderlich. Hinzu kommt: Technologie wird auch im Verfahrens-Management noch viel wichtiger. Auch künstlichen Intelligenz wird sich auf die schiedsrichterliche Praxis auswirken – z. B. im Hinblick auf die immer ausgefeiltere Überprüfung von Dokumenten. Es ist klar, dass sich die ICC beim Technologieeinsatz kontinuierlich fortentwickeln muss, wie die jüngste Umfrage der ICC-Kommission für Schiedsgerichtsbarkeit und alternative Streitbeilegung zu diesem Thema zeigt. Der „ICC-Bericht zum Thema Informationstechnologie in der internationale Schiedsgerichtsbarkeit“ soll überarbeitet werden.

ICC Germany: *Was bedeutet das Thema Transparenz für Sie?*

Salomon: Transparenz und Berechenbarkeit sind grundlegende Voraussetzungen für die Akzeptanz der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit. Hier hat Alexis Moure enorm viel getan, beispielsweise durch die Veröffentlichung von Schiedsrichterbenennungen und Schiedssprüchen. Die Gründe für bestimmte Entscheidungen, wie z. B. Entscheidungen über die Ablehnung von Schiedsrichtern, werden bislang nur auf Antrag einer Partei mitgeteilt. Hier werden wir in naher Zukunft ein Kompendium anonymisierter Entscheidungen veröffentlichen. Dieses soll den Parteien helfen, die Vorgehensweise der ICC besser zu verstehen. Ich gehe davon aus, dass es weniger Anfechtungen geben wird, da die Parteien ihre Auswahl an Schiedsrichtern entsprechend anpassen werden.



© ICC

ICC Germany: *Eine Ihrer ersten Amtshandlungen war die Gründung einer neuen Task Force für die Integration von Menschen mit Behinderungen. Warum?*

Salomon: Mir war es wichtig, eine starke Botschaft zum Thema Vielfalt und Inklusion auszusenden, denn ich betrachte diese als zentral und ganz wesentlich für die Arbeit des ICC-Schiedsgerichtshofs. Vielfalt ist auch Teil der Aufrechterhaltung der Legitimität der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit. Die Task Force zum Thema Inklusion soll möglicherweise erforderliche Anpassungen erarbeiten. Schon die einfache Frage während einer Fallbesprechung, ob es Fragen zur Eingliederung von

Menschen mit Behinderungen gibt, die wir berücksichtigen müssen, kann eine große Wirkung haben. Menschen erwerben Beeinträchtigungen häufig erst im Laufe ihres Lebens. Daher ist es für jeden Schiedsrichter und jede Schiedsrichterin sicher beruhigend zu wissen, dass er oder sie seine Berufstätigkeit beispielsweise nach einem Unfall oder einer Krankheit weiter fortführen kann.

ICC Germany: *Immer mehr Vielfalt – braucht es das in einem sachorientierten Feld wie Schiedsgerichtsbarkeit, wo es um juristische Expertise und Verhandlungsführung geht?*

Salomon: Ganz sicher. Gerade weil wir die Devise haben, dass wir die oder den Besten wollen und dass bestimmte Merkmale uns nicht von den wirklichen wichtigen Aspekten wie Exzellenz ablenken sollen. Wir dürfen uns nicht scheuen, unsere bisherige Arbeitsweise zu überdenken. Es liegt in jedermanns Verantwortung und hat für mich oberste Priorität. Daher haben wir auch ein LGBTQIA-Netzwerk ins Leben gerufen. Gleichzeitig geht es aber auch um Themen wie Geschlecht, ethnische Zugehörigkeit, geografische Vielfalt, Altersvielfalt oder sozioökonomische Vielfalt.

Beim Thema Schiedsrichterinnen gab es möglicherweise auch bei dem einen oder anderen Vorbehalte. Wir hatten in der Vergangenheit deutlich mehr Männer und Alexis Mourre hat kontinuierlich darauf gesetzt, Frauen in die Führungsriege des Courts zu berufen. Ein großer Teil der Ernennung der Schiedspersonen erfolgt durch die Parteien. Und laut dem ICC-Bericht über die Fallzahlen für 2020 wurden erstmals mehr Frauen von den Parteien vorgeschlagen, als vom ICC-Gerichtshof ernannt. Das heißt also, unsere Bemühungen werden vom Markt angenommen. Ich bin begeistert, dass ich mich all diesen Herausforderungen stellen kann und freue mich auf die nächsten Jahre, die spannend zu werden versprechen.





**McDermott
Will & Emery**

RECHTSANWÄLTE STEUERBERATER LLP

PURPOSE DRIVEN. SOLUTION DRIVEN. JUST DRIVEN.

Wir sind eine Wirtschaftskanzlei, die sich leidenschaftlich für Ihren Erfolg einsetzt – ein Partner, der weiß, wie man große Ideen in praktische Pläne umsetzt, die Ihre Ziele voranbringen.

CONSISTENT EXCELLENCE

Arbeitsrecht | Corporate Finance | Datenschutz/
Cyber-Security | Gesellschaftsrecht/Mergers &
Acquisitions | Gewerblicher Rechtsschutz |
Gesundheitswesen, Pharma und Medizinprodukte |
Immobilienwirtschaftsrecht | Investmentrecht |
Kapitalmarktrecht | Kartellrecht | Konfliktlösung/
Prozessrecht | Nationale & Internationale Schieds-
verfahren | Öffentliches Recht | Private Equity |
Insolvenz & Restrukturierung | Steuerrecht/
Private Client | Telekommunikation/Medien/
Technologie

**ERFAHREN SIE MEHR ÜBER UNSER
BERATUNGSANGEBOT UNTER [MWE.COM](https://www.mwe.com).**

FRANKFURT/MAIN • DÜSSELDORF •
KÖLN • MÜNCHEN

©2021 McDermott Will & Emery. For a complete list of entities visit [mwe.com/legalnotices](https://www.mwe.com/legalnotices). This may be considered attorney advertising. Prior results do not guarantee a similar outcome.

azur AWARD
2021
Innovation

ICC-Schiedsgerichtshof goes East

ICC-Schiedsgerichtshof ist als ständige Schiedsinstitution in Russland anerkannt

Der Internationale Schiedsgerichtshof der ICC kann nun auch internationale Handelsschiedsverfahren mit Sitz innerhalb der Russischen Föderation administrieren. Damit stärkt der ICC Schiedsgerichtshof seine internationale Präsenz auf einem der wichtigsten Märkte im Osten Europas und treibt die globale Expansion weiter voran.



Am 18. Mai 2021 hat das russische Justizministerium dem Internationalen Schiedsgerichtshof der ICC den Status einer „ständigen Schiedsinstitution“ verliehen. Der ICC-Schiedsgerichtshof gehört damit nunmehr zu einem kleinen, exklusiven Kreis von internationalen Schiedsorganisationen, die diesen Status vom Russischen Justizministerium zuerkannt bekommen haben. Zeitgleich mit dem ICC-Schiedsgerichtshof wurde auch das Singapore International Arbitration Centre (SIAC) zur ständigen Schiedsinstitution ernannt. Zuvor hatten diesen Status lediglich das Hong Kong International Arbitration Centre (HKIAC) und das Vienna International Arbitration Centre (VIAC). Darüber hinaus bestehen nur fünf russische Schiedsorganisationen mit demselben Status.¹

Als ständige Schiedsinstitution kann der ICC-Schiedsgerichtshof nun auch internationale Handelsschiedsverfahren mit Sitz in Russland sowie bestimmte gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten administrieren. Ein Handelsschiedsverfahren gilt nach der gesetzlichen Definition als „international“, wenn ihm eine der folgenden Streitigkeiten zugrunde liegt²:

- Streitigkeiten, bei denen mindestens eine der Parteien ihren Geschäftssitz im Ausland hat, der streitige Vertrag im Wesentlichen im Ausland zu erfüllen ist oder die Streitigkeit mit einem Ort im Ausland eng verbunden ist sowie
- Streitigkeiten im Zusammenhang mit einer ausländischen Investition in Russland oder einer russischen Investition im Ausland.

Darüber hinaus könnte der ICC-Schiedsgerichtshof als ständige Schiedsinstitution grundsätzlich auch nationale Handelsschiedsverfahren³ administrieren. Hierzu müsste aber zunächst eine Geschäftsstelle in der Russischen Föderation eröffnet werden,⁴ was zumindest bislang noch nicht erfolgt ist.

Zudem kann der ICC-Schiedsgerichtshof bestimmte gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten im Rahmen eines internationalen Schiedsverfahrens administrieren, etwa Streitigkeiten um Eigentumsrechte an Geschäftsanteilen aus Anteilskaufverträgen und Streitigkeiten aus Stimmverbindungsverträgen und sonstigen Gesellschaftervereinbarungen über die Verwaltung der Gesellschaft.⁵ Für andere gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten – soweit diese überhaupt schiedsfähig sind – müsste der ICC-Schiedsgerichtshof zunächst eine spezielle Schiedsordnung entwickeln und beim russischen Justizministerium registrieren lassen.⁶ Auch dies ist (noch) nicht erfolgt.



Hintergrund

Am 1. September 2016 trat das Gesetz „Über die Schiedsgerichtsbarkeit in der Russischen Föderation“ zusammen mit einem Begleitgesetz in Kraft, das unter anderem Änderungen an dem Gesetz „Über die internationale Wirtschaftsschiedsgerichtsbarkeit“ vornahm. Das Gesetzeswerk sieht vor, dass die meisten Schiedsverfahren mit Sitz in Russland sowie bestimmte, insbesondere gesellschaftsrechtliche Schiedsverfahren auch mit Sitz im Ausland nur von einer sogenannten „ständigen Schiedsinstitution“ administriert werden dürfen.⁷ Fehlt einer Schiedsorganisation dieser Status, gilt das von ihr administrierte Schiedsverfahren als ein ad hoc Schiedsverfahren.⁸ Hieraus können sich erhebliche Unsicherheiten bei der Anerkennung und Vollstreckung des Schiedsspruchs in der Russischen Föderation ergeben.⁹

Ständige Schiedsinstitutionen können ausschließlich von nichtkommerziellen Organisationen gegründet werden und bedürfen einer staatlichen Genehmigung. Diese wird auf Empfehlung eines vom russischen Justizministerium einzurichtenden Rates für die Entwicklung der Schiedsgerichtsbarkeit erteilt. Auch ausländische Schiedsorganisationen können als ständige Schiedsinstitutionen zugelassen werden. Voraussetzung ist, dass sie über eine weithin anerkannte internationale Reputation verfügen.¹⁰ Kriterien hierfür sind die Dauer des Bestehens der Institution, Fallzahlen, Aufnahme in anerkannte Ratings und eine positive Anerkennungspraxis von Schiedssprüchen der betreffenden Organisation in verschiedenen Staaten.¹¹

Auswirkungen auf die Schiedspraxis

Nunmehr können ICC-Schiedsverfahren auch für internationale Schiedsverfahren mit Schiedssitz innerhalb der Russischen Föderation vereinbart werden, ohne per se die Aufhebung solcher Schiedssprüche riskieren zu müssen. Die Parteien können die Durchführung eines Aufhebungsverfahrens vor den



Dr. Jan Kraayvanger

ist Rechtsanwalt und Partner in der Frankfurter Schiedspraxis der internationalen Anwaltskanzlei Mayer Brown LLP.

staatlichen Gerichten sogar vertraglich ausschließen.¹² Beim Abfassen einer Schiedsklausel sollte dennoch genau geprüft werden, welche möglichen Streitigkeiten von ihr erfasst sein sollen und ob diese nach russischem Schiedsrecht von einer ständigen Schiedsinstitution ohne Geschäftsstelle in der Russischen Föderation und ohne genehmigter Schiedsordnung für gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten administriert werden können. Gerade bei gesellschaftsrechtlichen Streitigkeiten erscheint eine vertiefte Analyse angebracht, denn die gesetzlichen Regelungen zur Schiedsfähigkeit gesellschaftsrechtlicher Streitigkeiten gelten als ein „undurchdringliches Dickicht“¹³, das zu erheblichen Rechtsunsicherheiten führt.



Der Internationale Schiedsgerichtshof der ICC verzeichnete im Jahr 2020 insgesamt 946 neue Schiedsgerichtsfälle, 77 mehr als im letzten Jahr. Lediglich 21 Streitparteien stammten aus Russland. In Osteuropa führt Rumänien mit 35 Verfahren mit entsprechender Beteiligung, gefolgt von Polen mit 21. Die komplette Statistik sowie ausgewählte Urteilsbegründungen werden regelmäßig im Dispute Resolution Bulletin veröffentlicht. Die Jahresgebühr beträgt 180 Euro, für ICC-Mitglieder ist das Bulletin kostenfrei. Weitere Informationen: anna.barilla@iccgermany.de.

Fazit

Die Verleihung des Status einer ständigen Schiedsinstitutionen an den ICC-Schiedsgerichtshof stärkt die internationale Handelsschiedsgerichtsbarkeit. Es ist begrüßenswert, dass sich die Optionen bei der Wahl der Schiedsinstitution für Verträge mit Russlandbezug mit der Ernennung des ICC-Schiedsgerichtshofs und des SIAC deutlich erweitert haben. Verknüpft ist damit zugleich die Hoffnung, dass eine stärkere Präsenz der ICC im russischen Markt eine unabhängige, rechtsstaatlichen Grundsätzen folgende Schiedsgerichtsbarkeit fördern wird.

- 1 Hierbei handelt es sich um das internationale Handelsschiedsgericht (MKAS) und die Meeres-Arbitragekommission (MAS) bei der Handels- und Industriekammer der Russischen Föderation sowie das Schiedszentrum der Russischen Vereinigung Industrieller und Unternehmer, das Russische Schiedszentrum des Russischen Instituts für moderne Schiedsgerichtsbarkeit und das Nationale Zentrum für Sportschiedsgerichtsbarkeit der Schiedsgerichtskammer für Sportwesen.
- 2 Art. 2 Abs. 6 Gesetz „Über die Schiedsgerichtsbarkeit in der Russischen Föderation“ i.V.m. Art. 1 Abs. 3 Gesetz „Über die internationale Wirtschaftsschiedsgerichtsbarkeit“.
- 3 Ein Schiedsverfahren gilt als „national“, wenn es nicht die Voraussetzungen eines „internationalen Handelsschiedsverfahrens“ erfüllt, Art. 2 Abs. 4 Gesetz „Über die Schiedsgerichtsbarkeit in der Russischen Föderation“.
- 4 Art. 44 Abs. 12 Gesetz „Über die Schiedsgerichtsbarkeit in der Russischen Föderation“.
- 5 Art. 45 Abs. 7 und 71 Gesetz „Über die Schiedsgerichtsbarkeit in der Russischen Föderation“.
- 6 Dies betrifft etwa Streitigkeiten im Zusammenhang mit der Gründung, Umorganisation und Liquidation einer Gesellschaft sowie Streitigkeiten über die Bestellung und Abberufung von Gesellschaftsorganen.
- 7 Artikel 45 Abs. 7 Gesetz „Über die Schiedsgerichtsbarkeit in der Russischen Föderation“.
- 8 Art. 44 Abs. 3 Gesetz „Über die Schiedsgerichtsbarkeit in der Russischen Föderation“.
- 9 Heger/Yousif/Tarasiuk, SchiedsVZ 2021, 215 (217 f.).
- 10 Art. 44 Abs. 12 Gesetz „Über die Schiedsgerichtsbarkeit in der Russischen Föderation“.
- 11 Vgl. Heger/Yousif/Tarasiuk, SchiedsVZ 2021, 215 (218).
- 12 Art. 40 Gesetz „Über die Schiedsgerichtsbarkeit in der Russischen Föderation“.
- 13 Heger/Yousif/Tarasiuk, SchiedsVZ 2021, 215 (222).



MAYER | BROWN

Arbitration

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

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

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

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

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

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

[Americas](#) | [Asia](#) | [Europe](#) | [Middle East](#)

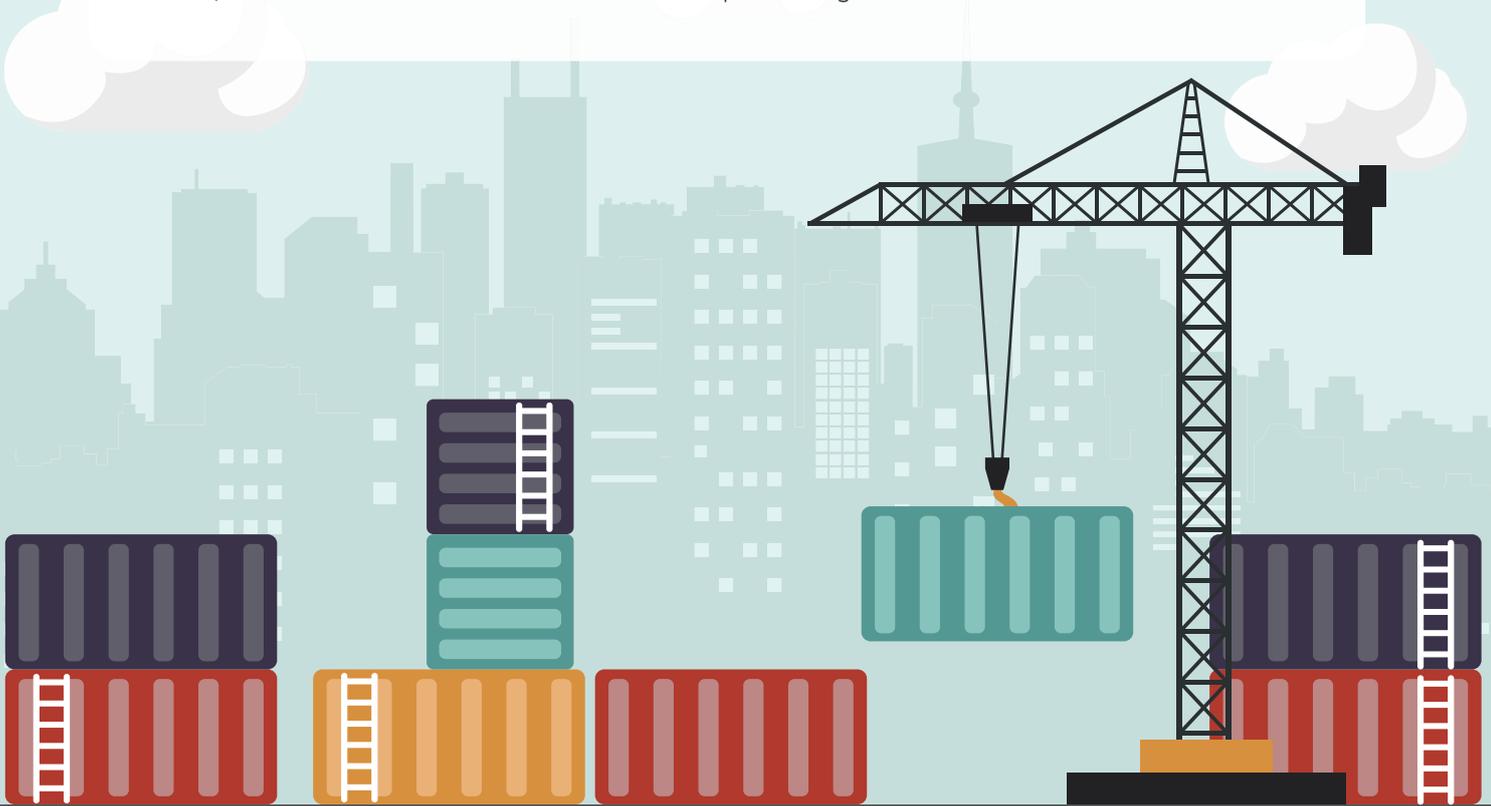
[mayerbrown.com](https://www.mayerbrown.com)

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

Streitigkeiten beim Warentransport vermeiden

Die Rechtsanwälte Professor Dr. Burghard Piltz und Christoph Martin Radtke, die die Erarbeitung des ICC Handbuchs zu Transportfragen und Incoterms® 2020 begleitet haben, im Interview

Das neu erschienene „ICC Handbuch zu Transportfragen und Incoterms® 2020“ liegt seit kurzem auch in der deutschen Übersetzung vor. Es bietet mehr Klarheit und praktische Unterstützung für Käufer und Verkäufer im Import und Export sowie Unternehmen aus der Transportwirtschaft, die mit der Abwicklung von internationalen Kaufgeschäften und des damit verbundenen Transports in Berührung kommen. Das Handbuch klärt Fragen, die sich in Verträgen aus dem B2B-Verkauf von Waren ergeben. Die Rechtsanwälte Professor Burghard Piltz und Christoph Martin Radtke haben als Autoren an dem Handbuch mitgewirkt. Im Interview berichten sie, was beim Einsatz der Incoterms in B2B-Transportverträgen zu beachten ist.



ICC Germany: *Dass es ein solches Handbuch gibt, zeigt bereits, dass die Incoterms in der Praxis und insbesondere für den Transport sehr genau ausgewählt werden sollten. Worauf sollten die beteiligten Akteure besonders achten?*

Radtke: Erst einmal möchte ich voranstellen, dass es wichtig ist, sich mit den Incoterms grundlegend auseinanderzusetzen und sie wirklich zu studieren. Es reicht nicht aus, kurze Zusammenfassungen zu lesen. Dadurch versteht man die Incoterms nicht und auch nicht die Pflichten, die sich daraus für die Transportwelt ergeben. Nun bringen die Incoterms® 2020 im Vergleich zur Vorversion zwar keine revolutionären Neuerungen. Es sind jedoch zahlreiche Verbesserungen in den Erklärungen und den Details der Darstellung, etwa zu Kosten und Zollformalitäten, darin enthalten. So war es nur sinnvoll, das Handbuch „Transport und Incoterms“, das schon in die Jahre gekommen war und auf den Incoterms von 2010 beruhte, zu aktualisieren und an die Incoterms® 2020 anzupassen. Wir haben den Begriff „Handbuch“ bewusst im Titel gewählt, um eine Verwechslung mit dem „ICC Guide on Incoterms 2010“ zu vermeiden.

ICC Germany: *Die Incoterms® 2020 gelten seit rund anderthalb Jahren. Gab es seitdem inhaltlich neue Erkenntnisse, die eine besondere Herausforderung an die Praxis darstellen?*

Piltz: Ja, es gibt zwei Kristallisationspunkte, die offensichtlich die Praxis bewegen. Zum einen wurde die ehemalige Klausel DAT (Delivered at Terminal) inhaltlich praktisch unverändert durch neue Klausel DPU (Delivered at Place Unloaded) ersetzt. Denn in der Praxis waren ursprünglich viele davon ausgegangen, dass da zwingend ein Terminal sein müsse. Aber auch in der Broschüre 2010 stand schon, dass ebenso jedes umzäunte Gelände oder alles, was sich als Lager eignet, zulässig sei. Der Begriff DAT war somit irreführend, und deshalb wurde daraus DPU. Wenn man sich außerdem anschaut, was online erörtert wird, scheinen unterschiedliche Ansichten dazu zu bestehen, wofür das „Unloaded“ steht, wenn ein vollständiger Container – FCL (Full Container Load) – vom Verkäufer an den Frachtführer übergeben wird und der Frachtführer beauftragt wird, diesen Container mit der Klausel DPU zum Käufer zu bringen. Einige meinen, DPU heiße, dass im Zielterminal der Container vom Frachtführer zu entladen sei und das in dem Container enthaltene Stückgut dem Käufer zur Verfügung gestellt werden müsse. Das entspricht jedoch nicht den Vorstellungen der Redaktionsgruppe, die diese bei der Neuformulierung der Klausel hatte.

Ein anderer Punkt, der die Praxis immer wieder bewegt, sind CIF-Geschäfte mit China. Eine Ware wird

beispielsweise in Hamburg dem Käufer zur Verfügung gestellt, und dann heißt es, dass noch eine China Import Service Fee, LCL-Service-Gebühren und irgendwelche Währungsausgleichbeträge fällig seien – sonst gäben sie die Ware nicht raus. Dabei handelt es sich erfahrungsgemäß um Beträge im kleinen vierstelligen Bereich. Nun mag es so sein, dass es solche Gebühren in China gibt, aber bei einer C-Klausel ist der Verkäufer verpflichtet, sämtliche üblichen Kosten, die anfallen, um die Ware dem Käufer am Zielort zur Verfügung zu stellen, zu übernehmen. Der Verkäufer müsste also auch solch eine Gebühr tragen. Man sollte sich deshalb als Käufer nicht ins Bockshorn jagen lassen. Die deutsche Rechtsprechung hat hinreichend klar ausformuliert, dass bei den C-Klauseln mit der Ablieferung am Abgangshafen, also mit der Übergabe der Ware an den Frachtführer – und nicht mit dem Anbieten der Ware am Zielort – die tatsächliche und rechtliche Verfügungsmacht an der Ware auf den Käufer übergeht. Und das mag ein Ansatz sein, um die Avis-Spediteure zu überzeugen, die Ware herauszugeben. Die Gerichte in Hamburg haben den Herausgabeanspruch des Käufers gerade erst wieder bestätigt.

ICC Germany: *Die Incoterms teilen im Kaufvertrag vereinbart die Pflichten und Aufgaben zwischen Käufer und Verkäufer auf. Eine der Pflichten dabei ist es, den Transport zu organisieren. Wie regeln die Incoterms-Klauseln das?*

Radtke: Die Incoterms selbst, die ja weltweit für alle Situationen und alle Arten von Gütern und Transport gelten, können natürlich nicht im Detail regeln, was letztlich beim Transport passiert. Daher ist es für die Partei, die den Transportvertrag abschließen muss, sinnvoll zu erklären, was im Einzelnen im Transportvertrag zu regeln ist – je nach Incoterms-Klausel. Und so ist das Handbuch auch aufgebaut: Klausel für Klausel wird Pflicht für Pflicht erklärt. Das Ganze ist dann natürlich zwischen Verkäufer oder Käufer und der Partei des Transportvertrags abzustimmen. Aber in unserem Buch finden sich für alle Situationen praxisgerechte Antworten – und immer mit dem Hinweis, dass diese Hinweise natürlich generellen Charakter haben und die Parteien für ihre individuelle Situation die Details vereinbaren müssen. Doch ich bin mir sicher, dass die Nutzerinnen und Nutzer des neuen Handbuchs darin eine wertvolle Ergänzung zu den Incoterms® 2020 finden – was dann



auch der weltweiten Harmonisierung der Praxis dient und letztlich im Interesse der Unternehmen ist, weil es beim Abschluss von derartigen Verträgen Zeit und Kosten spart.

ICC Germany: *Würden Sie sagen, es ist ein Buch, das man sich zusätzlich zu den Incoterms mit auf den Schreibtisch stellen sollte?*

Radtke: Das lohnt sich unbedingt. Es sei denn, man benutzt nur Incoterms-Klauseln, in denen keine Transportverpflichtung übernommen werden. Aber trotzdem gibt es auch da immer wieder Überraschungen, wenn die andere Partei ihre Pflicht nicht erfüllt. Durch dieses Buch kann man sich viel Ärger, Probleme und Fragen ersparen.

Piltz: Ich glaube, man kann hier auch noch einmal deutlich unterstreichen: Die Incoterms sind für den Kaufvertrag gedacht und aus dem Kaufvertrag resultiert, welche Partei sich um den Transport der Ware kümmern muss. Insofern haben die Incoterms für das Transportgewerbe nur eine mittelbare Bedeutung. Die Incoterms-Klauseln regeln nicht unmittelbar, welche Pflichten der Carrier gegenüber seinem Auftraggeber hat, sondern sie geben vor, welche der Parteien – Käufer oder Verkäufer – sich in welchem Umfang um den Transportvertrag kümmern muss. Weiterhin ist in diesem Zusammenhang zu bedenken: Im internationalen Kaufrecht können die Parteien fast grenzenlos abweichende Abreden treffen. Ganz anders sieht es jedoch im internationalen Transportrecht aus, wo es Vorgaben wie die CMR, also die Konvention für den grenzüberschreitenden Lkw-Güterkraftverkehr, gibt, die nicht durch eine Incoterms-Klausel relativiert oder abgeändert werden darf. Daher können die Incoterms für das Transportgewerbe lediglich gewisse individuelle Hinweise geben. In diesem Handbuch ist hingegen zum Beispiel deutlich herausgearbeitet: Wer muss sich um das Laden, Beladen und Entladen der Ware kümmern?

ICC Germany: *Zum Buch gibt es auch eine begleitende Seminarreihe „Incoterms und Transport“, in der Sie beide Ihr Wissen weitergeben. Was erwartet die Teilnehmenden dort?*

Piltz: Diese Veranstaltung richtet sich an Käufer und Verkäufer sowie an Unternehmen und Unternehmer aus der Transportwirtschaft, die mit der internationalen Abwicklung von Kaufgeschäften und des damit verbundenen Transports zu tun haben. In erster Linie sollen natürlich jene Fragen beleuchtet werden, die sich speziell aus transportrechtlicher Sicht ergeben. Wie Herr Radtke

ICC-HANDBUCH ZU TRANSPORTFRAGEN UND INCOTERMS® 2020

DEUTSCH-ENGLISCHE AUSGABE
INKL. VOLLSTÄNDIGEM TEXT DER INCOTERMS® 2020

ICC INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization

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

Das Handbuch ist in der deutsch-englischen Ausgabe erschienen. Es ist als Buch sowie als E-Book verfügbar und enthält erstmals auch die komplette Textfassung der Incoterms® 2020. Zu beziehen über den Webshop von ICC Germany: 69,00 € / E-Book 55,00 € zzgl. MwSt., ICC Publikation: 806 DE, ISBN: 978-3-929621-80-8.

Teilnehmer des Seminars „Incoterms® 2020 und Transport“ erhalten das E-Book mit den Seminarunterlagen. Der nächste Seminartermin ist der 23.11.2021 in Hamburg mit Live-Stream, weitere Seminartermine unter www.iccgermany.de

bereits angesprochen hat, ist dieses Handbuch so aufgebaut, dass auf die Dinge besonders Wert gelegt wird, die im Verhältnis zwischen Auftraggeber und Frachtführer von Bedeutung sind. Dazu gehört zum Beispiel: Wie wird die Ware übergeben? Wer muss sich um das Beladen, wer um das Entladen kümmern? Wer hat den Transport zu bezahlen? Also geht es darum, das Verhältnis zwischen dem Auftraggeber des Transports – sprich Käufer oder Verkäufer – je nach verhandelter Incoterms-Klausel auf der einen Seite und dem Frachtverkehr auf der anderen Seite unter dem Gesichtspunkt auszu-leuchten, dass in einem Kaufvertrag eine bestimmte Incoterms-Klausel vereinbart wurde und welche Bedeutung diese für den Frachtvertrag hat. Das alles werden wir in den Seminaren ausführlich diskutieren.

Unterstützung im internationalen Handel

ICC-Muster für Internationalen Kaufvertrag wurde aktualisiert

Wer im internationalen Handelsgeschäft zu Hause ist, tätigt „Geschäfte“ und schließt damit in der Regel Kaufverträge. Auch wenn dieser Vorgang heutzutage häufig schon teilweise oder vollständig auf elektronischem Wege erfolgt und im Warenkauf auch keiner besonderen Form bedarf, müssen grundlegende Kriterien beim Abschluss von Kaufverträgen beachtet und wesentliche Vertragsinhalte mit einbezogen werden, um wirtschaftliche Nachteile möglichst auszuschließen. Hier kann es hilfreich sein, den geschäftlichen Verhandlungen das in 2021 erschienene, aktualisierte „ICC Muster Internationaler Kaufvertrag“ zugrunde zu legen.

Überblick über das „ICC-Muster Internationaler Kaufvertrag“

Das ICC-Kaufvertragsmuster untergliedert sich in drei Abschnitte wie folgt:

- In der Einführung zum Mustervertrag werden grundsätzliche Fragen behandelt wie beispielsweise der Anwendungsbereich, das anwendbare Recht, Anforderungen an die Form von Vertragsänderungen, Versand und Lieferbedingungen, die Lieferzeit, Zahlungsbedingungen, Überblick über Dokumente, Eigentumsvorbehalt, Warenkontrolle, Haftungsbeschränkung sowie die Methodik der Streitentscheidung im Konfliktfall.
- Die besonderen (konkreten) Vertragsbedingungen für Einzelverträge sind formularmäßig in vorformatierten Textfeldern aufbereitet und ermöglichen es den Nutzern des Mustertextes, einzelne Textvorgaben anzukreuzen und damit Vorgehensweisen (z. B. im Zahlungsverkehr oder bei den Lieferbedingungen) festzulegen. Freifelder zur eigenständigen Formulierung in Textfeldern zu Vertragsparteien, Ware, Preis, Lieferbedingungen, Warenkontrolle, Zahlungsbedingungen, Haftungsbeschränkung bei verspäteter Lieferung, Haftungsbeschränkung bei vertragswidriger Warenlieferung, anwendbares Recht und Streitentscheidung im Konfliktfall bieten den Anwendern des Musterkaufvertrages ein hohes Maß an Flexibilität.
- Ergänzt wird der für Einzelgeschäfte einzusetzende Mustervertrag durch ein weiteres Textmuster im Anhang, das allgemeine Vertrags-

bedingungen (AGB) enthält, die in einem kompakten, sechseitigen Text aufbereitet sind. Die allgemeinen Vertragsbedingungen umfassen u.a. einen Hinweis auf die Anwendbarkeit des UN-Kaufrechts (CISG) sowie weitere Ergänzungen zum Vertragspreis, zu Liefer- und Zahlungsbedingungen und vor allem zur Gewährleistung, Vertragswidrigkeit der Ware und zu den dem Käufer bei vertragswidriger Warenlieferung zur Verfügung stehenden Rechtsbehelfen.



Webinarreihe Internationale Vertragsgestaltung

Auch die dreiteilige Webinarreihe zur Internationalen Vertragsgestaltung behandelt den Musterkaufvertrag sowie die Themen Verhandlung, Finanzierung und Zahlungsabsicherung im Kontext der aktuellen Lage, 8.02/09.02 und 10.02.2022

Mehr erfahren und für das Seminar anmelden unter www.iccgermany.de

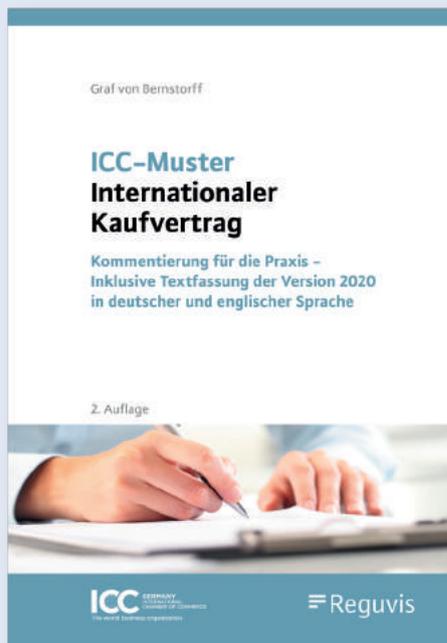


**Professor Dr.
Christoph
Graf von Bernstorff**

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

Hinweise zur Anwendung des Formulars

Das ICC-Vertragsmuster versteht sich als für Exporteure wie auch Importeure gleichermaßen einsetzbares Vertragswerk, das durch die Zerteilung in besondere Vertragsbestimmungen und allgemeine Vertragsbestimmungen charakterisiert wird. Die besonderen Vertragsbedingungen sind formularmäßig und mit Textfeldern aufgebaut, die nur noch je nach Auswahl ausgefüllt oder befüllt bzw. angekreuzt werden müssen; die allgemeinen Vertragsklauseln sind standardisierte Vertragsbedingungen, die gemeinsam mit den besonderen Vertragsklauseln, aber auch unabhängig von diesen, eingesetzt werden können. Der Mustervertrag ist vorrangig auf Kaufverträge über hergestellte Waren ausgerichtet, in denen der Käufer nicht Verbraucher ist und in denen der Vertrag im Regelfall eine einzelne Transaktion und nicht eine langfristige Liefervereinbarung ist.



ICC-Muster „Internationaler Kaufvertrag“:
Kommentierung für die Praxis – Inklusive Textfassung in deutscher und englischer Sprache.
 ISBN: 978-3-8462-1217-2, 2021, 238 Seiten.
 16,5 x 24,4 cm Buch (Softcover), € 99,-. Der Mustervertrag ist auch als Online-Version erhältlich.
 Direkt zu beziehen über www.iccgermany.de und www.reguvis.de

Fazit

Der ICC-Musterkaufvertrag bietet Anwendern eine solide Basis für die Verhandlung eines ausbalancierten Vertrages. Der ICC-Musterkaufvertrag steht damit in einer Reihe von für die Handelspraxis äußerst wertvollen Hilfsmitteln. Die Arbeitshilfen der ICC umfassen

- neben Musterverträgen oder Regelwerken zum Handelsgeschäft (z. B. Incoterms 2020, Compliance-Regelwerke usw.),
- zur Abwicklung von Handelsgeschäften (z. B. Richtlinien für die Abwicklung des Auslandszahlungsverkehrs mittels Akkreditiven, Inkassi, Bankgarantien usw.),
- zur Streitbeilegung (Mediations- und Schiedsverfahrensregeln),
- aktuell auch bereits 14 Mustervertragsformen (darunter z. B. Muster zum Einsatz von Handelsvertretern bis hin zu einer neu verfassten Force Majeure Klausel) sowie den im vorliegenden Beitrag kurz vorgestellten ICC-Musterkaufvertrag.

Anwendern all dieser Regelwerke und Textmuster bleibt es trotz der umfassenden Hilfestellung und teils auch Kommentierung oft jedoch nicht erspart, bei Vertragsverhandlungen und -erstellung, bei Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie in der Finanzierung fachkundigen Rat hinzuzuziehen.

ICC Germany bietet darüber hinaus regelmäßig Webinare und Seminare zu praxisrelevanten Themen an, die auch die vorgenannten Schwerpunkte behandeln.

Aufbau des „ICC Musters Internationaler Kaufvertrag“

Einführung	<ul style="list-style-type: none"> - Hinweise zum Zweck des Musterkaufvertrags - Erläuterung der Merkmale, des Anwendungsbereichs und einzelner Inhaltsmerkmale
Musterformular Teil A: Besondere Vertragsbedingungen	<ul style="list-style-type: none"> - 17 Formularfelder, zum Ausfüllen mit Text oder zum Ankreuzen von Auswahlmöglichkeiten - Alle vertragswesentlichen Details werden hier angesprochen
Musterformular Teil B: Allgemeine Vertragsbedingungen	<ul style="list-style-type: none"> - Text versteht sich als „AGB Teil“ des Einzelvertrags (Muster Teil A) - Dieser Text kann auch als Grundlage für die Vorbereitung eigener Export Import AGB Texte genutzt werden
<p>Grundsätzlicher Hinweis: Wie bei allen juristisch relevanten Texten sollte zusätzlicher fachkundiger Rat hinzugezogen werden.</p>	

Wir steuern Ihr Unternehmen in die Zukunft. Mit Recht.

Digitalisierung und Globalisierung stellen komplexe Anforderungen. Unsere Antwort ist eine Rechtsberatung, die fachübergreifende Expertise und Innovation mit pragmatischen Lösungen verbindet. Höchste Kompetenz – gleich in ihrer Nähe.

#vorausdenker
www.kpmg-law.de

KPMG
Law



Ansprechpartner



Oliver Wieck · Generalsekretär

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

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



Anna Barilla

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

- Assistentin des Generalsekretärs



Dr. Katrin Rupprecht

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

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



Regina Karakina

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

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



Dana Milena Enss

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

- Banking
- Digitale Wirtschaft
- Handels- und Investitionspolitik



Henriette Hartmann

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

- Marketing
- Incoterms® 2020
- Seminare



Samiullah Haidary

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

- Bestellwesen
- Rechnungswesen
- Mahnwesen

Veranstaltungen

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

ab November 2021	Virtuell	Neue Reihe: Digital Lunch Breaks – 30 Minuten für Aktuelles zum internationalen Geschäft – Klimaklagen – wie Unternehmen damit umgehen – Das chinesische Exportkontrollgesetz
09.11.2021	Virtuell	Incoterms® 2020 für Juristen
18.11.2021	Düsseldorf	ICC Germany Herbsttagung (nur für Gremien)
23.11.2021	Virtuell	Incoterms® und Transport
18.01.2022	Virtuell	AGBs für den digitalen Handel verfassen
26./27.01.2022	Virtuell	Incoterms® 2020 für Fortgeschrittene
08./09./10.02.2022	Virtuell	Verhandlung, Finanzierung und Zahlungsabsicherung internationaler Geschäfte

Weitere Informationen: www.iccgermany.de/events

Nachhaltige Waldpilze aus Sibirien



Hervorragende Geschmackseigenschaften, hohe Festigkeit und ökologisch verantwortlich: Pilze und Beeren aus Region Krasnojarsk (Sibirien, Russland) sind gefragt. Ende Juli 2021 wurden 3,6 Tonnen frische Pfifferlinge aus Krasnojarsk nach Frankfurt am Main geliefert. Mit staatlicher Unterstützung vom „My Business“-Zentrum wird derzeit in der Region ein 1,7-Millionen-Dollar-Projekt für den Bau von hochmodernen, nachhaltigen Sammel- und Aufbereitungsstellen für Wildpflanzen entwickelt. Damit werden jährliche Erntemenge von bis zu 500 Tonnen erreicht. Schon bald werden Kunden aus Europa Bio-Produkte aus Sibirien unter der Marke „Siberia Organic“ in den Geschäften finden können.

Exportzentrum Krasnojarsk
Tel.: +7 391 265 44 32 (ext. 028, 036); E-Mail: export@mb24.ru



E-COMMERCE MIT DHL? DAS „E“ STEHT FÜR EINFACH.

Niemand hat mehr globale E-Commerce-Kompetenz als DHL. Konzentrieren Sie sich auf Ihre Stärken. Wir kümmern uns um den Rest. Von Fulfillment-Services bis zu flexiblen Lieferoptionen – mit DHL **halten Sie Schritt mit den Klicks.**

Mehr erfahren -> [dhl.com/ecommerce](https://www.dhl.com/ecommerce)



SCHRITT HALTEN MIT DEN KLICKS