



IMR105: Anna Masser

IMR105: (Arbitration-Spezial-2) Die Schiedsvereinbarung | Jura Podcast

Episode 105 | Gäste: Anna Masser | Arbeitgeber: A&O Shearman | Veröffentlicht: 18.10.2021

[00:17] Marc Ohrendorf:

Die heutige Folge von Irgendwas mit Recht wird euch präsentiert von der EBS-Universität für Wirtschaft und Recht mit Standorten in Wiesbaden und Österreich-Winkel im Rheingau. Seit 2011 bringt die private Universität angehende Juristen auf die Karriereleiter – und das mit großem Erfolg. Bereits zum vierten Mal in Folge kam der beste Juraabsolvent in Hessen von der EBS-Universität und auch die Prädikatsquote kann sich mit 60 Prozent mehr als sehen lassen. Bei der Vorbereitung auf die erste juristische Prüfung profitieren die Studierenden zudem vom integrierten einjährigen Examinatorium zur Erreichung der persönlichen Bestnote. Darüber hinaus sind wirtschaftswissenschaftliche Studienanteile von Anfang an Teil des Jurastudiums an der EBS und dadurch können Studierende nach Abschluss ihrer juristischen Ausbildung ein Master in Business oder ein Master of Science erwerben. Eine weitere Besonderheit ist, dass alle Studierenden planmäßig ein Semester an einer der rund 90 Partneruniversitäten verbringen. Wer also einen Blick über den Tellerrand riskieren möchte und sich für ein privates Jurastudium begeistern kann, sollte unbedingt auf www.apps.edu vorbeischauen oder im entsprechenden Profil auf LTO Karriere. Vielen Dank an die Apps für den Support von dieser Folge Irgendwas mit Recht und nun viel Spaß! Herzlich willkommen zur zweiten Episode unseres kleinen Arbitration-Specials hier bei Irgendwas mit Recht, eurem Jura-Podcast von LTO und LTO Karriere. Mein Name ist Marc Orendorf und auch heute spreche ich mit Anna Massa. Hallo Anna. Anna, heute wollen wir uns ein kleines bisschen anschauen, was es eigentlich mit der sogenannten Schiedsvereinbarung auf sich hat. Aber bevor wir da auf einige pathologische Klauseln eingehen, lass uns nochmal ganz kurz Ad-Hoc-Schiedsverfahren und administrierte Schiedsverfahren voneinander abgrenzen. Wenn ich keine Institution habe, wie wir das in der ersten Folge dargelegt haben, die mir bei meinem Schiedsverfahren, ich sag mal, untechnisch hilft und ich gehe in ein Ad-Hoc-Verfahren rein, wie läuft denn das dann ab?

[02:06] Anna Masser:

Genau, also entweder ist es in der Klausel selber sehr ausführlich geregelt, dann hat man so seitenweise Klauseln, die nur das Schiedsverfahren selber betreffen. Da kann man alles regeln, was man will, zwischen den Parteien, wenn sie sich einig sind. Oder aber man verweist auf die zum Beispiel Uncitral Rules, die dann ein Ad-Hoc-Verfahren als Regelwerk schon haben. Und das hat dann den Vorteil, dass man es nicht selber reinschreiben muss, hat aber immer noch meiner Meinung nach den Nachteil, dass man eben keine Institution im Hintergrund hat, Sondern das ist dann tatsächlich so ad hoc, heißt dann auch ad hoc. Das heißt also, du schickst dann eine Notice an den Gegner, an den Gegner, nicht an die Institution, sondern direkt an den Gegner und sagst, ich hätte gerne jetzt Schiedsverfahren und dann werden drei Schiedsrichter bestimmt und das bisher noch immer ohne irgendeine Institution dabei. Und dann hängt es sehr davon ab, wie groß das Verfahren ist. Normalerweise wenden sich die Schiedsrichter dann an irgendeine Institution, die dann jedenfalls sowas wie Gebühren und Kontoführung und sowas für die Schiedsrichter übernimmt. Der PCA in The Hague ist zum Beispiel so einer. Oder auch, ich glaube, LCA macht das auch, wenn man die anspricht als Schiedsgericht und sagt, wir haben ja diese Ad-Hoc-Arbitration, ich bräuchte bitte administrative Unterstützung in dem Verfahren. Geht dann auch, aber ansonsten müssen die Schiedsrichter das dann halt alles selber machen. Und das kann auch gut gehen, kann aber auch dazu führen, gerade wenn es so unüberwacht ist und jedenfalls habe ich ein Ad-Hoc-Verfahren erlebt, was einfach unfassbar lange gedauert hat, weil keiner dem Schiedsgericht mal gesagt hat, vielleicht könnt ihr mal ein bisschen schneller machen. Ja, also bei der Institution hast du dann halt auch noch jemanden hinten dran, der da so ein bisschen guckt und sagt, also bei der ICC jetzt in den letzten Regeländerungen ist es sogar so, wenn der Schiedsspruch nicht nach so und so vielen Monaten nach der letzten mündlichen Verhandlung oder nach dem letzten Schriftsatz kommt, dann gibt es weniger Gebühr für das Schiedsgericht. Also man hat inzwischen so ein bisschen Incentive auch geschaffen, dass diese Verfahren dann auch beschleunigt zu Ende geführt werden. Das alles hast du im Ad-Hoc-Verfahren nicht. Du läufst halt das Risiko, dass du irgendeinem Rogue-Arbitrator ausgesetzt bist und der dann halt so macht und keiner dem sagen kann, nee, so nicht. Außer die Parteien eidigen sich, aber die streiten sich ja gerade. Also von daher ist es mit mehr Risiken verbunden, meiner Meinung nach, so ein Ad-Hoc-Verfahren als eine administrierte.

[04:13] Marc Ohrendorf:

Und in der Situation, wo die Schiedsklausel in den Vertrag aufgenommen wird, wie muss man sich das vorstellen? Also da sind doch die Parteien wahrscheinlich relativ happy, wenn man mal so einen Vertrag gesehen hat, die Klausel steht auch meistens irgendwo gegen Ende des Vertrags, die wird dann so in dem Klischee jedenfalls so ganz zum Schluss dann auch so reingefriemelt irgendwie und häufig führt das dann eben zu pathologischen Klauseln. Oder wie ist das?

[04:40] Anna Masser:

Also das ist jedenfalls eine der Möglichkeiten. Also ich glaube es gibt ganz verschiedene. Eine der Situationen ist diese, bei uns heißen die dann Midnight Clauses oder sowas. Also wenn das jetzt gerade, weiß ich nicht, die Vertragsverhandlungen haben bis in die Nacht gedauert, die Parteien sind sich eigentlich schon einig und dann gehen die CEOs und sagen Halleluja, wir sind uns einig, macht mal den Rest. Und dann sitzen die Anwälte da und kloppen sich am Ende eben um sowas wie Schiedsverfahren, staatliches Gericht, anwendbares Recht, ist auch ganz gerne. Und dann muss man sich ehrlicherweise an den Kopf fassen, wie es dann teilweise läuft, weil du dann hast den ganzen Tag oder ganze Nacht oder Monate lang über diesen Vertrag verhandelt. Und da stand immer drin, englisches Recht zum Beispiel. Und ganz am Ende sagt dann einer, nee, englisches Recht will ich eigentlich nicht. Und dann setzen sich die Parteien tatsächlich hin und vereinbaren ein anderes Recht am Ende. Der ganze Vertrag basiert aber darauf, dass englisches Recht Anwendung findet zum Beispiel. Das ist sowas, was dann sehr schwierig ist von der Anwendung her. Und genauso kompliziert ist es halt, wenn ganz am Ende dann gesagt wird, nee, also das, was da bisher drin steht, so die Standardklausel ICC oder Standardklausel DIS, wollen wir eigentlich gar nicht. Wir hätten gerne Arbitration in Hongkong und wir hätten gerne auch irgendwie expedited und wir wollen irgendwie das auch noch. Und wenn das dann anfängt und die Parteien das dann, also entweder wenn es die Corporate-Anwälte nicht beraten von Disputes-Anwälten machen oder wenn es die Parteien selber am Ende machen, kann das eben, wie du sagst, dazu führen, sogenannte pathologische Klauseln in die Verträge reinzuschreiben, die dann schwierig in der Umsetzung sind. Also nicht alles ist unwirksam, aber auch Zweifel führen eben dazu, dass man sich dann monatlang über die Zuständigkeit streitet zum Beispiel. Also das ist schon, dadurch, dass es so irgendwo hinten dran als letztes 18c läuft, schwierig gut zu machen in so einer Situation.

[06:20] Marc Ohrendorf:

Wenn das so eine Verfahrenshürde ist, sozusagen erstmal überhaupt in das Materielle reinzukommen und sich das ja auch logischerweise rumspricht über die Jahre, was sind denn aus deiner Sicht die Gründe dafür, dass das noch immer teilweise so gehandhabt wird?

[06:35] Anna Masser:

Also entweder schlecht beraten oder die Corporate-Anwälte, die keine Lust haben, nochmal jemanden anzurufen. Also ich glaube, das ist besser geworden. Wir werden vorher in den Vertragsverhandlungen hinzugezogen, wir gucken uns die Schiedsklauseln selber an, das macht jetzt nicht mehr der Corporate-Anwalt. Ich glaube, das ist spezialisierter geworden. Ja, gerade auch wenn es dann ein bisschen komplizierter wird und man mehr Parteienverfahren potenziell hat oder eben eine Cross-Jurisdiction-Question, welche Schiedsregeln nehme ich jetzt oder was, also berate mich doch mal, lieber Disputes-Anwalt, was soll ich denn da reinschreiben? Das ist inzwischen besser geworden über die letzten Jahre. Und das andere, was auch so ein bisschen besser geworden ist, ist, dass man mehr dazu übergegangen ist, ich nehme die Standardklausel, die ich irgendwo copy-paste von den Webpages der verschiedenen Institutionen und ich mache damit erstmal nichts, gar nichts. Ich nehme die Standardklausel und das ist auch besser geworden. Das macht es einfacher, weil diese Standardklauseln halt einfach funktionieren. Die sind sicher, wenn ein Schiedsgericht so eine Standardklausel sieht, sagt es wunderbar, wir sind zuständig. Aber eben, wenn der eine sagt, ich will aber das und ich will aber das und dann soll der Arbitrator vielleicht auch noch die und die Qualifikation haben und am liebsten soll er irgendwie Herr, weiß ich nicht, Peter Wolf sein und dann stirbt Herr Peter Wolf, dann hast du irgendwann eine Klausel, die einfach gar nicht mehr geht. Und das sollte man tunlichst vermeiden.

[07:57] Marc Ohrendorf:

Du hast gerade eben gesagt, naja, dann streitet man sich erstmal womöglich jahrelang darüber, wo man das Verfahren führen darf oder kann. Wie muss man sich das vorstellen? Also man hat eine eventuell pathologische Schiedsklausel, eine der Parteien rennt jetzt los und sagt, wir müssen hier gar keine Arbitration machen und dann?

[08:19] Anna Masser:

Also wenn es ganz kompliziert ist, dann kommen die Parteien ja hoffentlich immer erst mal zu uns. Dann gucken wir uns wiederum diesen Vertrag an, um die Rolle des Anweisens nochmal zu betonen in diesem ganzen Geschäft. Dann gucken wir uns den Vertrag an und sagen, das ist ja nicht so gut verhandelt worden. Und dann werden wir den Mandanten beraten, dahingehend, wo wir die größere Wahrscheinlichkeit sehen, dass die Zuständigkeit angenommen werden würde. Ja, und wenn wir dann sagen, okay, also das ist, die Klausel ist so pathologisch, dass das Schiedsgericht einfach sagen wird, wir sind unzuständig, dann gehen wir gleich zum Gericht, ja, oder aber wir sagen, ja gut, also das ist zwar unklar, aber vor dem Hintergrund der, weiß ich nicht, besonders schiedsfreundlichen Rechtsprechung oder wie auch immer und der grundsätzlich weiten Auslegung von diesen Klauseln kann sein, es reicht. Und dann läuft die klägerische Partei entweder vor das Schiedsgericht oder vor das staatliche Gericht und wird bei beiden damit konfrontiert sein, dass der Beklagte oder die Beklagte sagt, ihr seid definitiv nicht zuständig, sondern es ist der andere Entscheidungskörper. Und deswegen meine ich, da hast du dann irgendwie das erste Jahrzeit, streitest du dich nur darum, ob der Spruchkörper, der angerufen wurde, jetzt der richtige ist oder nicht. Und um das zu vermeiden, nochmal Standardklausel, Standardklausel, Standardklausel.

[09:30] Marc Ohrendorf:

Ja, zumal das richtige staatliche Gericht zu finden, jetzt nicht innerhalb eines Staates, aber vielleicht innerhalb mehrerer Staaten, die da auch involviert sein können, in dem Fall ja auch dann wahrscheinlich gar nicht so trivial ist, oder?

[09:40] Anna Masser:

Ja, als Frage vom IPR und wo man dann irgendwo die charakteristische Leistung erbringt oder sowas, also je nachdem in welchem Land du bist, also in der Schweiz ist es relativ einfach, mal wieder, die Schweiz kommen wir am Ende auch nochmal zu, aber in der Schweiz ist es relativ einfach, weil da was drinsteht im IPR, was dazu führt, dass es eigentlich fast immer, also auch das anwendbare Recht ist da relativ einfach, in Anführungszeichen. Aber sobald du schon in der EU bist, weißt du schon irgendwie, also eben, ist es Rom I oder ist es jetzt eigentlich, was ist eigentlich nach Brexit? Was ist denn das jetzt eigentlich? Kann ich jetzt, das deutsche Gericht ist, obwohl der Beklagte in London und also, weiß ich nicht. Von daher ist es, ihr macht es sehr viel komplizierter, wenn diese Klauseln nicht gut formuliert sind.

[10:22] Marc Ohrendorf:

Und was sind so typische, nicht ganz so gut formulierte Klauseln, die dir da mal untergekommen sind?

[10:27] Anna Masser:

Es gibt ganz unterschiedliche. Also meine persönliche Lieblingsklausel, die allerdings dann tatsächlich funktioniert hat, war Arbitration Germany, wo man eigentlich noch nicht mal einen Sitz hatte. Da war es zum Glück so, dass der Beklagte einen Sitz in Deutschland hatte, sodass wir dann gesagt haben, okay, wir versuchen das, Arbitration, am Sitz des Beklagten und das ist aufrechterhalten worden. Ja, aber eben, das ist zum Beispiel, also es sind so, insbesondere bei diesen, es gibt so, auch bei Charterverträgen, ja, da kann man, das ist irgendwie so eine Bill of Lady und kann sie so ankreuzen und da steht dann irgendwie eben, Jurisdiction Germany oder Arbitration Munich oder, also diese ganz kurzen Klauseln sind schwierig. Schwierig. Was auch schwierig ist, ist wenn eine bestimmte Institution anscheinend gemeint ist, aber falsch bezeichnet ist. Ich hatte selber mal einen Fall als Mitschiedsrichterin, da stand irgendwas drin von ICC Zurich, C Geneva und das gibt es halt nicht. Die ICC sitzt in Paris, also jedenfalls war ganz klar, dass diese Regeln gemeint waren, da stand aber Zürich. Und das hat einfach dazu geführt, dass es jedenfalls in Ansätzen schwierig ist. Auch das hat im Endeffekt gehalten, dann gibt es so Sachen, wo dann Alternativen drinstehen. The dispute is either submitted to arbitration or to litigation. Also wirklich, weil vollkommen sinnlos, sinnbefreit. Either you submit the dispute to arbitration or you go to litigation, da brauchst du da gar nichts reinschreiben. Und dann gibt es so Sachen, die dann auch noch, also in dem Moment, wo drei Parteien beteiligt sind, wird es dann richtig komplex, wenn du dann nicht Standardklauseln verwendest und nicht auf Regeln verweist, die bestimmte Regelungen innerhalb der Regeln wieder haben, für drei oder mehr Parteien, mehr Vertragssachen. Die sind einfach alle im Endeffekt ja dann eben zwischen zwei Parteien möglich, aber was machst du mit der dritten? Also das ist auch da kommt es immer wieder zu Problemen. Und soll ich jetzt noch was vorlesen?

[12:15] Marc Ohrendorf:

Ja gerne, wir packen das dann einfach in die Shownotes und auch ins entsprechende Handout, was ihr euch runterladen könnt. Da könnt ihr dann ja mal für euch selbst auch so ein kleines bisschen vielleicht double checken, ob ihr den Fehler schon findet.

[12:26] Anna Masser:

Genau, es gab zum Beispiel mal eine, das ist eine, die in den englischen Gerichten gelandet ist. Da hieß die Klausel Any dispute and or Da sind die englischen Gerichte auch zum Schluss gekommen, geht nicht, ist unklar. Dann gibt es sowas wie Any Disputes, das ist auch wieder England. Unless resolved between us, be referred to arbitration, immerhin. Unter den Arbitrationen der relevanten Verhandlung oder irgendeiner anderen Organisation, wie die relevanten Verhandlungen direkt sind, und beide Parteien stimmen. Also ich meine, eben, und das ist ja, das ist real life, ja, also wie man auf so eine Idee kommt. Und vielleicht noch eine letzte, ja, auch schön. If during the continuance of the partnership or at any time afterwards any dispute touching the partnership arises between the parties, the same shall be mutually decided by the partners or shall be referred for arbitration if the parties so determined. Wie kann man sowas verheimlern? Man muss sich ja vorstellen, dann streiten sie ja. Und dann irgendwie die Dispute-Klausel davon abhängig zu machen, dass die Parteien sich auf etwas einigen, ist einfach so, also es ist einfach vollkommen sinnlos.

[13:54] Marc Ohrendorf:

Psychologisch doch aber ganz interessant, dass man sagt, naja, wir haben hier in anderen Situationen so gut oder in anderen Themen, die wir jetzt gerade hier in diesem ersten Vertrag oder Joint Venture Agreement oder was auch immer es da genau gibt, haben wir so gut zusammengearbeitet. Deswegen kriegen wir das auch in der Zukunft dann schon hin, wenn es Probleme gibt. Aber gleichzeitig drückt man damit ja auch aus, in dem Punkt konnten wir uns offensichtlich zu diesem Zeitpunkt nicht einigen und haben das deswegen so ein bisschen auf die lange Bank geschoben.

[14:20] Anna Masser:

Genau. So wirkt es meistens. Also wenn solche Klauseln da so drinstehen, das ist einfach im Endeffekt, das ist dann etwas. Und natürlich will man sich mit der Situation nicht auseinandersetzen, dass man sich nicht mehr versteht in dem Moment, wo man einen Vertrag abschließt. Das ist ja irgendwie weit weg und wir haben ja gerade erst hier erfolgreich Business und sonst irgendwas. Und das bleibt aber ja eben nicht regelmäßig und auch nicht häufig, aber ab und zu bleibt es halt nicht dabei. Ja. Und dafür braucht man halt die Brille des Litigators oder Arbitrators, die da draufguckt und sagt, das muss dann, wenn es dann tatsächlich virulent wird, muss es eben auch so geschrieben sein, dass es funktioniert und dass man sich darauf berufen kann. Und dass man das Recht dann auch durchsetzen kann und nicht nur ...

[15:00] Marc Ohrendorf:

Wenn so eine Schiedsklausel unklar ist, hat ja die Beklagte immer ein ganz hohes Incentive zu sagen, hier nicht, hier auch nicht und überhaupt generell nicht. Ja, weil wir haben es in der ersten Folge vom Spezial ja schon gesagt, unter einer Million landet man ohnehin nicht unbedingt bei einem Schiedsverfahren. Das heißt, es geht meistens auch noch um deutlich größere Beträge als das und da ist schon die Zuständigkeit zu rügen ja ein relativ leichter Weg, um auch materiell da rauszukommen. Hast du mal irgendwann davon gehört oder mal vielleicht selber erlebt, dass es mal auch umgekehrt war, dass man mal gesagt hat, weißt du was, wir haben vielleicht Future Business, wir haben irgendwelche anderen Motivationen, wir könnten jetzt hier total krass gegen die Zuständigkeits-, oder auf der Zuständigkeitswelle schon reiten, aber wir machen das gar nicht?

[15:43] Anna Masser:

Nee, ehrlicherweise selber noch nicht erlebt. Kann ich mir aber, also wenn man gut beraten ist, dann würde man das machen. Weil das eben, wenn man diese Verfahren gut strukturiert, das hatten wir auch in der ersten Folge, dann ist es glaube ich beneficial for both, wenn es schnell einer Einigung zugeführt werden kann. Insbesondere vor dem Hintergrund, wenn dann ein weiteres Business im Raum steht. Also ich werde mich ja nicht als Partei mit der Gegenpartei in Anführungszeichen auf weitere vertragliche Beziehungen einlassen, wenn ich weiß, wir haben noch diesen Riesenstreit im Hintergrund. Und wenn ich dann dazu komme, als diejenige, die da beklagt ist, das ist eigentlich auch gut für mich, wenn wir das jetzt schnell machen und gut lösen, dann kann ich mir schon gut vorstellen, dass man dann auch beraten würde, wir lassen uns rein, also rügelosen Einlassen kann man sich sowieso, du kannst auch hinterher jede Klausel vereinbaren, kannst auch hinterher sagen, wir gehen jetzt zur Mediation, weil es irgendwie für uns beide besser ist, wir versuchen es jedenfalls mal. Gerade vor dem Hintergrund Future Business, dann eigentlich setzt man, also wenn es dann noch so weit geht, dann würde man sich wieder zusammensetzen und sagen, wir vereinbaren jetzt ad hoc etwas anderes, als was hier drin steht. Oder wir lassen uns drauf ein, auf das, was da unklar drin steht und ihr meint, das heißt ... Und dann gucken wir weiter. Also das kann schon durchaus Sinn ergeben. Ich wollte gerade schon wieder sagen, makes sense, aber ich habe es falsch gefasst. Kann schon durchaus Sinn ergeben, sowas begründeterweise nicht zu rügen.

[17:03] Marc Ohrendorf:

Das könnte ja gegebenenfalls auch Verhandlungsmaße sein im Rahmen eines Settlements, dass man sagt, naja, wir haben hier zwar eine gewisse andere Sichtweise, aber wenn wir die Kuh so vom Eis kriegen, dann auch okay. Okay, lass uns mal vielleicht da einen ganz kurzen Schlenker machen, wo wir gerade beim Thema Settlement sind. In staatlichen Gerichtsverfahren ist es so, dass man sich so jedenfalls die Statistik, die ich jetzt hier gerade zumindest mal so irgendwo aus den Untiefen meines Hinterkopfes ziehe, wenn man das so ins Deutsche übersetzen kann, wo wir gerade bei der Thematik waren. Da ist es häufig so, dass erstmal beide geschrieben haben müssen und kurz vor dem Urteilsspruch kann es passieren, dass die Parteien sich nochmal ausspielen. Das kennen alle AnwältInnen, das erkennt man, wenn man auch selber mal bei Gericht war. Es bringt relativ wenig, bevor die Schriftsätze ausgetauscht wurden, zu versuchen, das Ding beizulegen. Wie ist das eigentlich, ein Schiedsverfahren?

[17:56] Anna Masser:

Also hängt auch ein bisschen davon ab, in welchem Rechtskreis man sich gerade bewegt. Also Settlement for Common Lawyers und auch Settlement durch Schiedsgerichte for Common Lawyers ist ein Unding. Das ist sozusagen, das ist rotes Tuch für einen UK-Lawyer, der von einem Schiedsgericht angeboten bekommt, so vorläufige Einschätzung der Sache und Rechtslage nach, weiß ich nicht, Request und Answer. Dann schreit der das Befangenheit. Der wird gechallenged und der Schiedsrichter fliegt vom Panel für sowas. Weil die einfach ganz anders denken. Aber wenn man jetzt im Zivilrechtskreis mal denkt und dann insbesondere Deutschland, Schweiz, würde ich jetzt mal sagen, da ist es angelegt, dass... Und Schiedsgerichte auf einen Vergleich der Parteien, wir sollen ja nicht zwingen, aber schon hinwirken. Und das ist auch akzeptiert. Das wird auch als einer der großen Benefits verkauft. In den Disregeln steht es sogar ausdrücklich drin. Als eine der wenigen überhaupt. Und in der Schweiz ist es ganz klar, also jedenfalls in meiner subjektiven Wahrnehmung aus der Zeit in der Schweiz, die Schiedsrichter sind da sehr commercially minded, ja. We0027re settling a dispute of the parties, we0027re doing a service to the parties. Wir sind hier nicht Rechtsfinder und wir sind nicht die großen Richter in dem Sinne, Teil des Rechtsstaats und sonst irgendwas, sondern wir sind hier Service Provider. Und wenn das dazu führt, dass wir eben dazu beitragen können, dass wir uns früher vergleichen als später, dann sind glaube ich vor dem Hintergrund jedenfalls, also als Partei wäre ich sowieso glücklich, wenn es schneller geht als weniger, weil es ist ja günstiger. Aber ich glaube, auch da ist die Mentalität so, dass das eher gefördert wird. Also von daher, es hängt so ein bisschen davon ab, wo und wie. Aber dann ist es schon nicht ausgeschlossen, dass man sich auch früher vergleicht. Wobei auch da, also normalerweise so ein Arbitration, muss man schon ehrlicherweise sagen, das ist schon ein strukturierter Prozess und es ist eher ein Ersatz für ein Gerichtsverfahren als eine Mediation. Also eine Mediation, wo alle gemeinsam an einem Tisch und wir erzählen uns jetzt mal, warum wir es besser finden würden, wenn wir den Streit heute noch beilegen als innerhalb von den nächsten anderthalb Jahren. das ist was anderes als eine Arbitration. Also schon formalisierter Prozess. Nichtsdestotrotz, also ich glaube... Chancen sind ähnlich gut wie vor einem Zürcher Handelsgericht und da sind sie bei 85 Prozent, also die sind schon ganz schön gut, war jedenfalls mal so.

[20:10] Marc Ohrendorf:

Gut, kommen wir mal zur Schiedsklausel zurück. Du hast schon zwei, dreimal durchklingen lassen, liebe Leute, einfach Copy-Paste, dann ist man schon recht safe. Jetzt nicht aus irgendeinem anderen Vertrag, sondern natürlich von der richtigen Stelle, nämlich der entsprechenden Schiedsinstitionswebseite oder sonstigen öffentlichen Dokumenten einer Schiedsinstition. Du hast aber auch gleichzeitig im Vorgespräch gesagt, vor einigen Tagen zu diesem Podcast, ja, aber was man da immer noch beachten muss, ist Document Production. Was hat es denn damit auf sich?

[20:39] Anna Masser:

Genau, also vielleicht einmal eine Standardklausel, die so im deutschen Raum von der DISS, Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit, da steht drin, das ist Copy-Paste jetzt hier von der Website. Alle Streitigkeiten, die sich aus- oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag oder dessen Gültigkeit ergeben, werden nach der Schiedsgerichtsordnung der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit e.V. DISS unter Ausschluss des ordentlichen Rechtswegs endgültig entschieden. Das Schiedsgericht besteht aus, bitte eintragen, einem Einzelschiedsrichter oder drei Schiedsrichtern. Der Schiedsgerichtsort ist, bitte gewünschten Schiedsgerichtsort eintragen. Die Verfahrenssprache ist, bitte gewünschte Verfahrenssprache eintragen. Das in der Sache anwendbare Recht ist, bitte gewünschtes Recht oder gewünschte Rechtsregeln eintragen. So weit diese Standardklauseln, ja?

[21:22] Marc Ohrendorf:

Oh, wo du gerade die Standardklausel auf Deutsch vorgelesen hast, da brauchen wir doch dann wahrscheinlich auch jeweils immer eine englische Fassung von, wenn wir beispielsweise den Vertragstext nicht auf Deutsch haben. Den gibt es einfach.

[21:33] Anna Masser:

Den gibt es auch. Kann man auch auf Englisch aufmachen, dann ist das auch schon übersetzt. Die Dissregeln gibt es auch auf Deutsch und auf Englisch, also alles egal. Und jetzt, wo ich das gerade vorgelesen habe, habe ich jetzt vor der Document Production noch einen Punkt, den ich immer noch mit aufnehmen würde, by the way. Und zwar das eine ist, das auf die Schiedsklausel anwendbare Recht würde ich ausdrücklich festlegen, weil es vollkommen unklar ist, welches das ist. Und dann, je nachdem in welchem Sitzstaat, also für das Schiedsgerichtsverfahren du dann im Endeffekt bist, kann es dazu kommen, dass entweder das Recht des Hauptvertrages auf die Schiedsklausel mit angewendet wird oder aber das Recht des Staates, in dem das Schiedsverfahren stattfindet oder aber the one with the closest connection oder aber schieß mich tot vierte Lösung. Das heißt, es ist vollkommen unklar, welches Recht auf die Vereinbarung als solche Anwendung findet, weil das ein einzelner Prozessvertrag ist.

[22:22] Marc Ohrendorf:

Die wir losgelöst sehen müssen von der materiellen Vereinbarung der Parteien.

[22:26] Anna Masser:

So ist es. Also nach einigen. Nach anderen umfasst die materielle Einigung über das anwendbare Recht für den Hauptvertrag auch die Schiedsklausel mit. Aber das ist dann eine konkludente Rechtswahl sozusagen. Also nach einigen. Nach anderen eben nicht. Von daher reinschreiben. Diese Schiedsvereinbarung unterliegt deutschem Recht unter Ausschluss des ZISK. Es gibt nämlich auch noch eine BGA-Entscheidung, die dann sagt, ist es ZISK, wenn es materielle Recht, ein Recht ist, was das ZISK, also UN-Kaufrecht, mit einbezieht und der Vertrag unterliegt UN-Kaufrecht, dann wenden die das auch auf die Schiedsklausel an. Also wenn man das ausschließen will, dann muss man das auch noch ausdrücklich reinschreiben. Das ist vor Club sozusagen. Und was wir eigentlich erwähnen wollten, weil das nämlich genauso wichtig ist, ist ein ausdrücklicher Ausschluss von US Document Production. Das gibt so eine Vorschrift im US US Federal Code 1782, im 28. USC 1782. Und nach der Vorschrift ist es eventuell auch bei International Commercial, also Handelsschiedsverfahren, so, dass man die Gegenpartei, wenn irgendein Angriffspunkt oder ein Ansatzpunkt in den USA liegt, dazu kriegen kann, dass man Ex-Parte die US Discovery Rules regelt. Geltend machen kann. So, vielleicht nochmal einen Schritt zurück, was das heißt, ja? Also normalerweise bei so einem Diss-Verfahren, ja? Hast du irgendwie, das ist ja ähnlich wie ein deutsches Gerichtsverfahren, ja? Also ich bringe die Beweise bei, die ich hab und ich hab ganz eventuell so sehr spezifische Anfragen an die Gegenseite. Ich hätte gerne das Dokument, denn ich weiß, es existiert und ich weiß auch, was da drin steht, ich hab's nur nicht. Und das ist eine E-Mail vom 25.6. von X an Y und das hätte ich gerne von dir, weil das nämlich die Basis für meinen Fall ist. Muss ich aber das Dokument kennen, muss den Autor kennen, ich muss ja eigentlich alles wissen, außer, dass ich das Dokument nicht habe. Das wäre so normal bei uns. Und da ist es dann so, dass du dem Gericht sagst, ich hätte gerne alles, also jetzt mal ganz platt gesprochen, ich hätte gerne alles, was aus oder in Zusammenhang mit diesem Vertrag bei der Gegenpartei irgendwo existiert. Vielen Dank, mit freundlichen Grüßen. Und dann wird das Ex parte zugestellt. Und das heißt, Ex parte heißt also, die Gegenseite weiß davon nichts, dass das Verfahren anhängig ist. Und das geht tatsächlich nicht überall in den USA, aber noch jedenfalls in Teilen der USA, wenn du einen Ansatzpunkt hast, wie zum Beispiel die Gegenpartei ist US-amerikanisch. Zum Beispiel, um ein obvious Anknüpfungspunkt zu nennen. Und um das auszuschließen, würde ich inzwischen standardmäßig dazu raten, wir schließen es aus, weil ansonsten du immer das Risiko hast, dass du dich mit eben US-Style Document Discovery, as broad as it gets, auseinandersetzen musst, bevor du überhaupt zum Schiedsverfahren kommst oder während du ein Schiedsverfahren führst.

[25:15] Marc Ohrendorf:

Zumal wir, ohne da jetzt so ganz ins Detail reingehen zu wollen, natürlich auch heutzutage, wo wir diverse Konzernstrukturen haben in verschiedensten Nationen auf der Welt mit beratenden Anwälten, mit beratenden Banken, die wiederum alle in eigenen Nationen sitzen, auch relativ schnell einen Anknüpfungspunkt kreieren können, könnte ich mir vorstellen, der dann auch zu den USA übergeht.

[25:36] Anna Masser:

Ja, also ein wichtiger Punkt, das ist jetzt nicht so sehr arbitration-spezifisch, sondern in dem Fall war das Hauptverfahren eine Litigation, aber da ist tatsächlich, also in New York und dann auch noch in New York, angenommen worden, dass sobald die Bank, die die Due Diligence durchführt für den Deal, um den es geht und wo es dann nachher zum Kaufvertrag kommt, Share Purchase Agreement zwischen zwei Parteien, wenn die Due Diligence von einer Bank beraten wird, die in den USA sitzt und in dem Fall war es New York, Dann sind die US-Gerichte zuständig für diese Document Production. Das heißt also, du kriegst potenziell mit zwei europäischen Rechtsformen, weiß ich nicht, Bank in Spanien, in dem Fall war es eine Bank in Spanien und einer in, ich weiß jetzt die Gegenpartei nicht auswendig, aber lass sie in Russland sitzen. Ist ja auch egal. Und dann ist die Bank, die die DD macht in New York. Und dann können die Russen die Spanier vor den US-Gerichten auf Auskunft verklagen. Und zwar alles. Alles, was mit dem Deal zusammenhängt. Und dann auch noch global, weil die sagen dann auch nicht nur die Dokumente, die in den USA sind, von der spanischen Bank, so denen sie da welche haben sollten, nein, sondern auch die in Spanien. Das heißt also, die US-Gerichte sagen, wir sind die Heiler aller Welt und wir haben die beste Document Production der Welt und die soll auch allen zugutekommen. Und das ist jetzt momentan gerade hoch umstritten, also nicht nur ist dieser Teil hoch umstritten, diese wahnsinnige Ausweitung, sondern auch hoch umstritten ist zwischen den verschiedenen Circuits in den USA, ob das für Commercial Arbitration gilt. Das ist gerade jetzt noch hängig, das wird auch noch hängig sein, wie dieser Podcast ausgestrahlt wird vor dem Supreme Court und sollte irgendwann, also im gesetzlichen Fall, das Verfahren wird dann nicht irgendwie über Zeitablauf erledigt, sollte irgendwann im Jahre 2022 entschieden werden.

[27:19] Marc Ohrendorf:

Vielen herzlichen Dank für diesen spannenden Einblick, liebe Anna, der hoffentlich vielen von euch in eurem Studium, bei eurem Moot Court oder auch einfach nur so generell wieder einmal Motivation bringt. Ich fand es sehr, sehr spannend. Danke.

[27:33] Anna Masser:

Vielen Dank.

[27:34] Marc Ohrendorf:

Tschüss.

[27:34] Anna Masser:

Tschüss.

[27:35] Marc Ohrendorf:

Und alle Infos hierzu findet ihr natürlich wieder in den Shownotes mit Links und auch dem entsprechend downloadbaren PDF. Bis bald. Ciao.

Zum Arbeitgeberprofil von A&O Shearman



Generiert von IMR Podcast • 18.2.2026