

KURZUMFRAGE ZUR
VERWENDUNG VON SCHIEDSKLAUSELN
IN INTERNATIONALEN VERTRÄGEN

UMFRAGEERGEBNISSE
(JUNI 2020)

www.gtai.de/schiedsgerichtsbarkeit



GTAI-Umfrage zur Verwendung von Schiedsklauseln

Zum Hintergrund

Germany Trade & Invest, die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland, führte im Mai/Juni 2020 eine Kurzumfrage zur Verwendung von Schiedsklauseln in internationalen Verträgen durch.

An der Umfrage haben sich 113 Unternehmensjuristen und Wirtschaftsanwälte, vor allem aus Deutschland, aber auch aus der Schweiz und Österreich, teilgenommen. Wir bedanken uns bei allen, die sich an der Kurzumfrage beteiligt haben.

Die Umfrageergebnisse wurden im Rahmen des GTAI-Webinars „Dos and Don'ts bei der Gestaltung von Schiedsklauseln in internationalen Verträgen“ (www.gtai.de/webinare) am 9. Juni 2020 vorgestellt.

Die Kurzumfrage enthielt eine Kombination von Multiple-Choice-Fragen, die zum Teil mehrere Antworten zuließen, sowie offenen Fragen. Die Fragen wurden von Dmitry Marenkov, Senior Manager bei Germany Trade & Invest in Bonn, und James Menz, Senior Expert Litigations, Group Global Litigation, bei der Bombardier Transportation GmbH, konzipiert.

Das Ziel der Umfrage war es, einen Überblick über die Vertragspraxis hinsichtlich Verwendung von Schiedsklauseln in Deutschland bzw. im deutschsprachigen Raum zu gewinnen. Die Umfrage beinhaltet einige interessante Erkenntnisse zu den Gründen der Verwendung und zu den bevorzugten Inhalten von Schiedsklauseln sowie zur Bewertung des Zeit- und Kostenfaktors der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit.

GTAI-Umfrage zur Verwendung von Schiedsklauseln

Zusammenfassung der Ergebnisse

- Rund 59% der Umfrageteilnehmer haben in ihrem Unternehmen interne Richtlinien bzw. Muster zu vertraglichen Streitbeilegungsklauseln (Dispute Resolution Policy = standardisierte Streitbeilegungsklauseln, die Sie in Ihren Verträgen regelmäßig benutzen)
- Über die Hälfte der Befragten präferiert für Verträge mit Geschäftspartnern aus dem EU-Ausland einen Gerichtsstand in Deutschland
- Über 80% der Befragten bevorzugen für Verträge mit Parteien aus dem Nicht-EU-Ausland eine Schiedsklausel (davon 22,5% als mehrstufige Klausel)
- Die meisten vereinbaren Schiedsklauseln wegen Vollstreckbarkeit von Schiedssprüchen (67%) und einfacherer Konsensfähigkeit in internationalen Vertragsverhandlungen (57%)
- Die Schiedsinstitution wird als der wichtigere Bestandteil einer Schiedsklausel (verglichen mit dem Schiedsort) gesehen
- Die Internationale Handelskammer ICC (70,6%) und die Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (61,5%) werden am häufigsten vereinbart

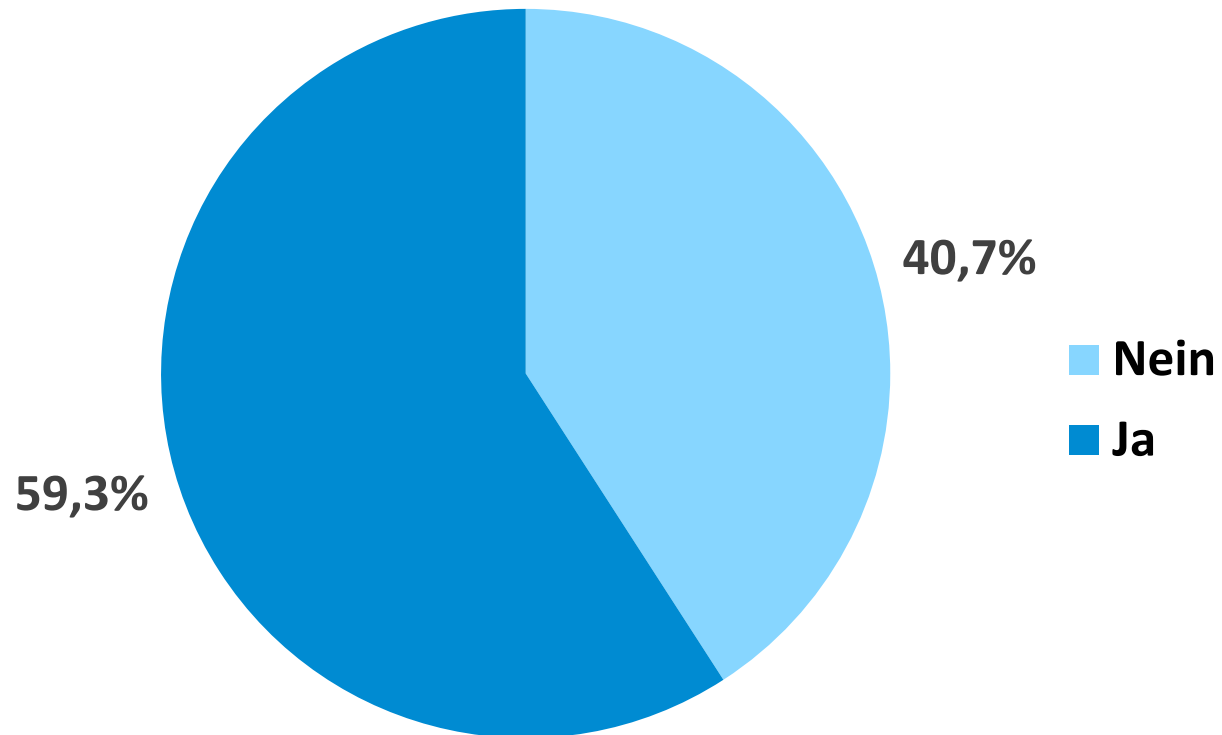
GTAI-Umfrage zur Verwendung von Schiedsklauseln

Zusammenfassung der Ergebnisse (2)

- Bei der Wahl der Schiedsinstitution spielen insbesondere der Bekanntheitsgrad bzw. das Ansehen, der Gleichlauf von Institution/Schiedsort/anwendbares Recht sowie die Besonderheiten der jeweiligen Schiedsordnung eine Rolle
- Als Schiedsort werden deutsche Städte (ca. 65%) und Zürich/Genf (53%) am häufigsten vereinbart
- Bei der Wahl des Schiedsorts sind vor allem logistische Aspekte sowie das Schiedsrecht am Schiedsort maßgeblich
- 67,5% der Befragten denken, dass Schiedsverfahren schneller als internationale Gerichtsverfahren sind. Häufigste Antwort: „Schiedsverfahren sind schneller, aber teurer als internationale Gerichtsverfahren“ (42,5%)
 - Nur 2,8% meinen, dass Schiedsverfahren teurer und langsamer als internationale Gerichtsverfahren sind
- Bei Konstellationen, in denen man von der Verwendung von Schiedsklauseln eher absehen würde, wurden Fälle mit einem geringen Streitwert, Sachverhalte ohne Auslandsbezug sowie Mehrparteienkonstellationen mehrfach genannt.

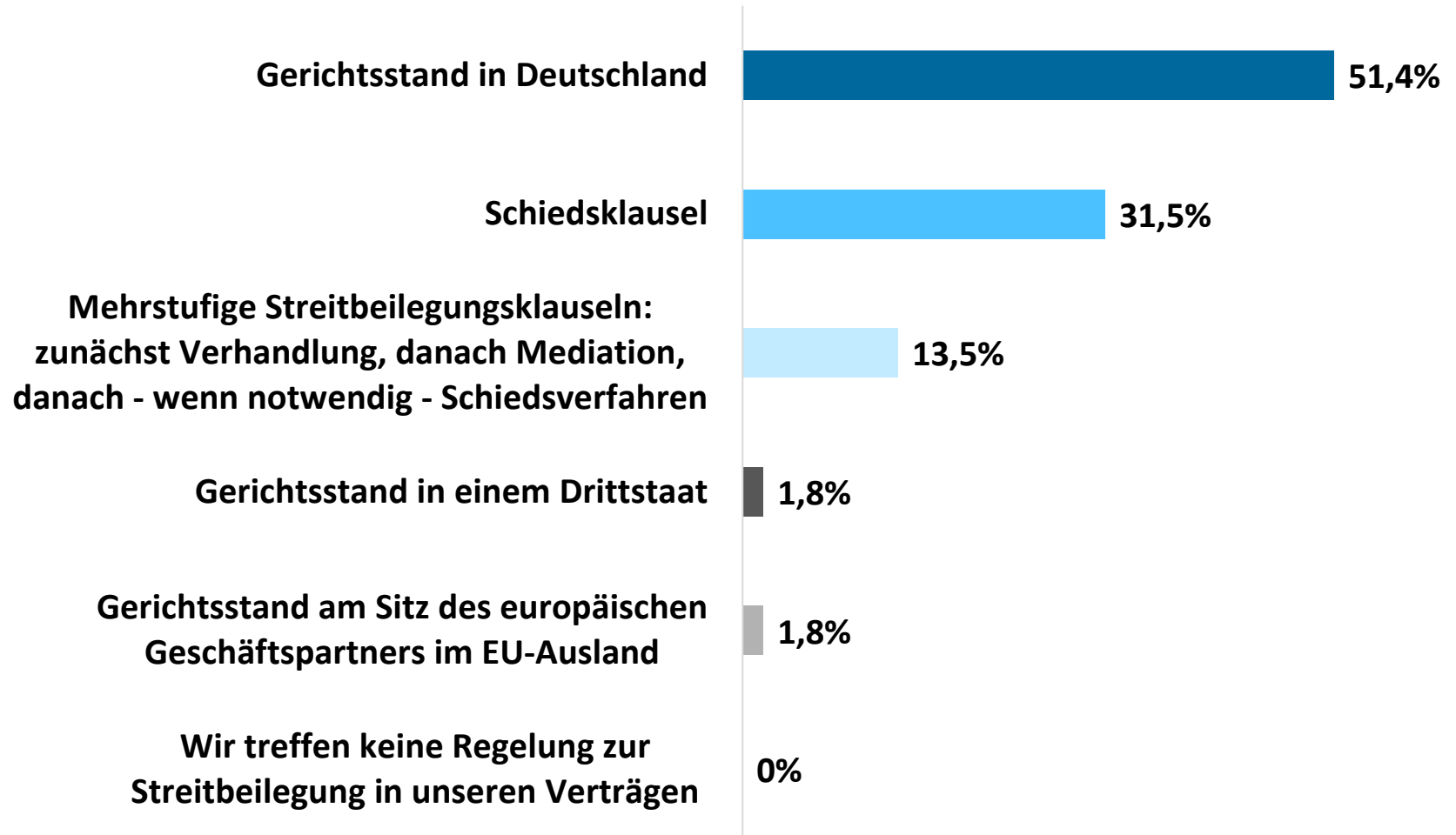
GTAI-Umfrage im Detail

Frage 1: Haben Sie in Ihrem Unternehmen interne Richtlinien bzw. Muster zu vertraglichen Streitbeilegungsklauseln? (Dispute Resolution Policy = standardisierte Streitbeilegungsklauseln, die Sie in Ihren Verträgen regelmäßig benutzen)



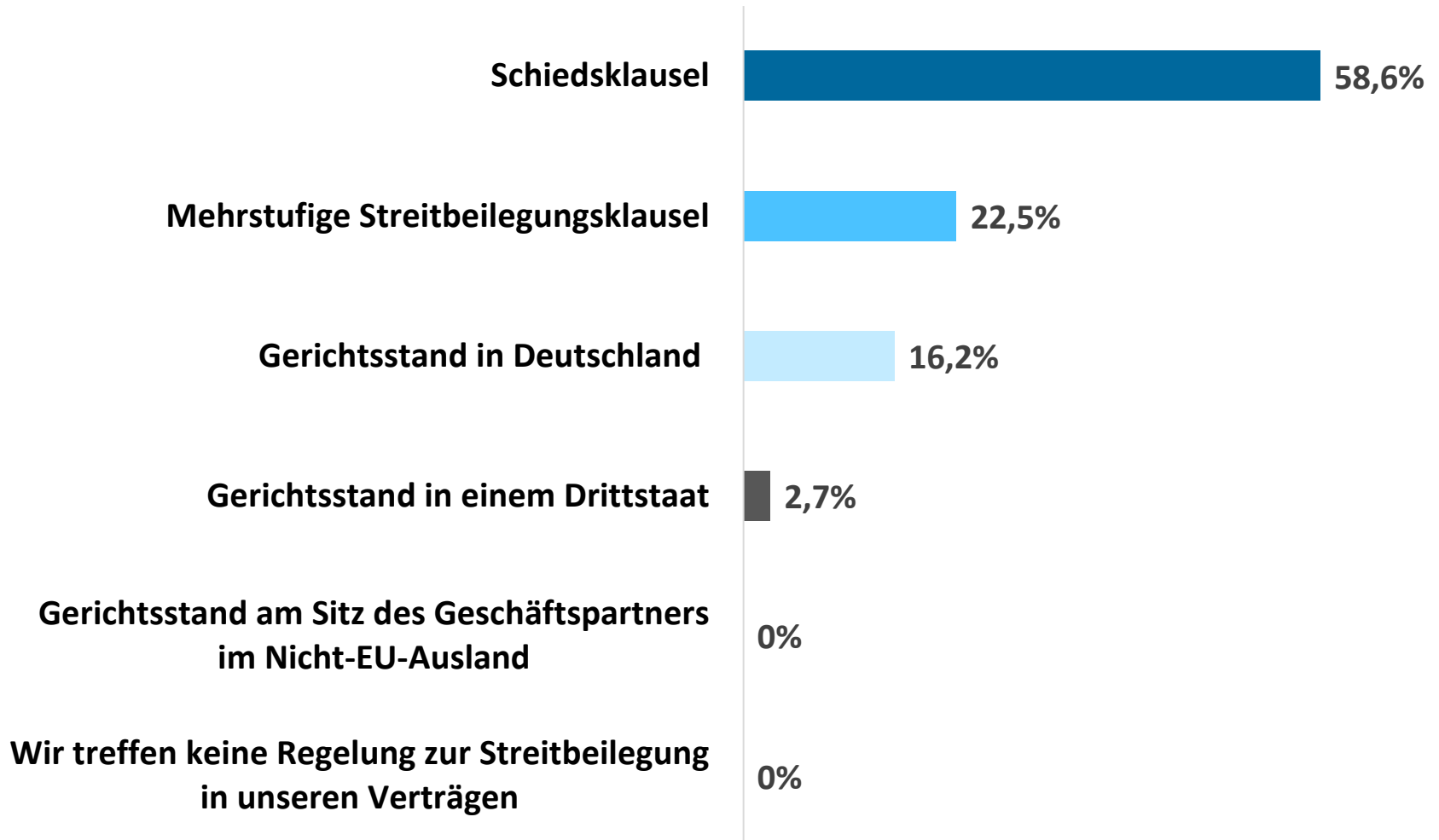
GTAI-Umfrage im Detail

Frage 2: Was für eine Streitbeilegungsregelung bevorzugen Sie für einen internationalen Vertrag mit Geschäftspartnern aus der EU?



GTAI-Umfrage im Detail

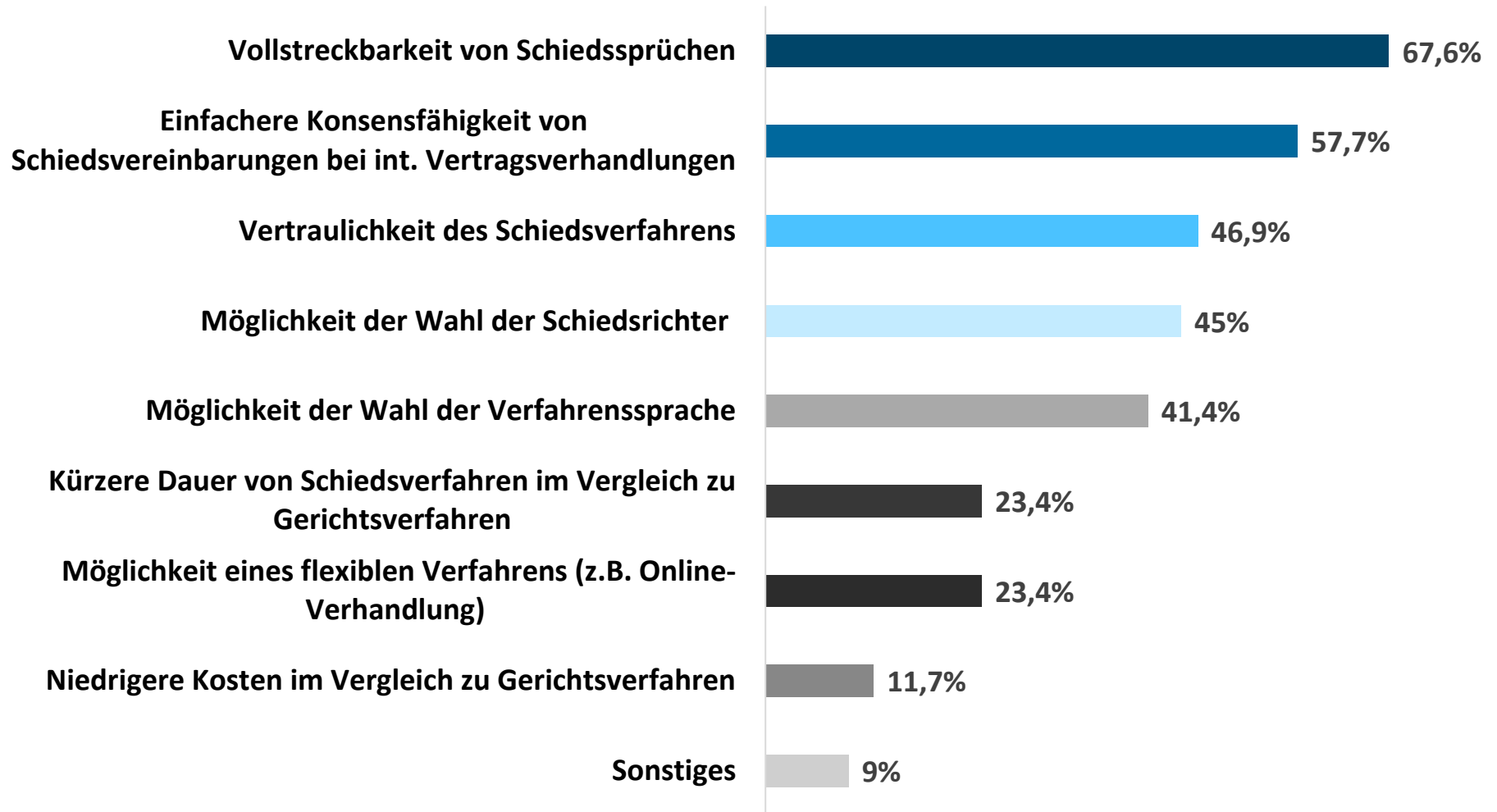
Frage 3: Was für eine Streitbeilegungsregelung bevorzugen Sie für einen internationalen Vertrag mit Geschäftspartnern aus Nicht-EU-Staaten?



GTAI-Umfrage im Detail

Frage 4: Warum vereinbaren Sie Schiedsklauseln? Welche Aspekte der Schiedsgerichtsbarkeit sind für Sie besonders wichtig?

(mehrere Antworten möglich)



GTAI-Umfrage im Detail

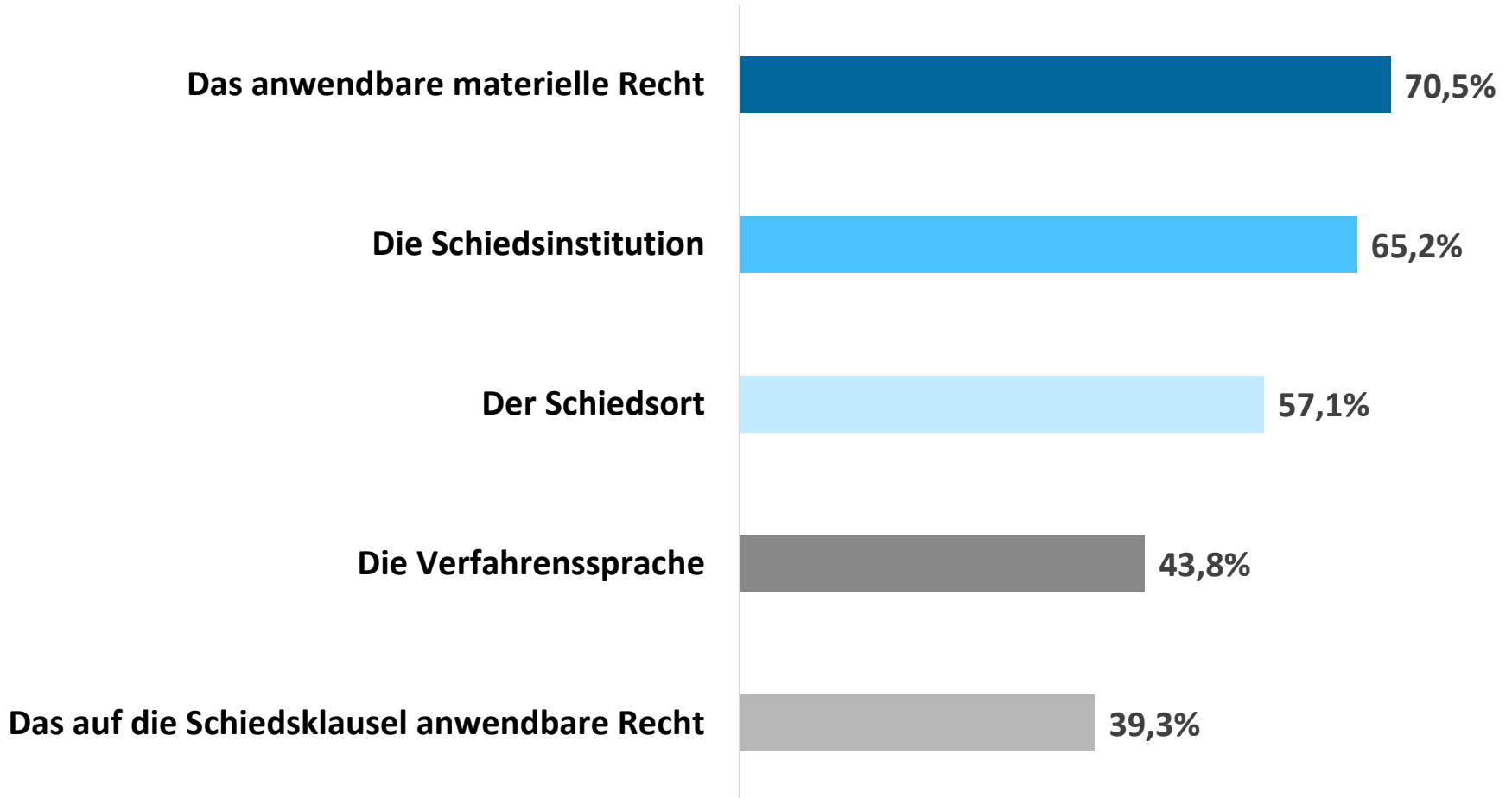
Frage 4: Warum vereinbaren Sie Schiedsklauseln? Welche Aspekte der Schiedsgerichtsbarkeit sind für Sie besonders wichtig?

Sonstige Antworten:

- *„Weil es der Kunde als Alternative zu "Gerichtsstand Deutschland, nach deutschem Recht" vorschlägt.“*
- *„Durch Vereinbarung einer Schiedsklausel kann man dem Geschäftspartner zuvor kommen, wenn er keine hat.“*
- *„Möglichkeit der Vereinbarung von ex aequo et bono als Standard für die materielle Rechtsfindung“*
- *„Wir versuchen, die Schiedsgerichtsbarkeit nach Möglichkeit zu vermeiden“*
- *„Konsensfähigkeit bei Vertragsverhandlungen“*
- *„Sicherstellen der Kompetenz und Unabhängigkeit der Schiedsrichter“*
- *„Vermeidung von möglichen Verfahrensnachteilen, vor allem, wenn der Streitgegner eine staatliche Institution ist“*
- *„Vermeidung von "hinkenden" Verfahrensvarianten - wer klagt, muss dies jeweils zum Sitz des anderen“*
- *„Verfahrensablauf vorhersehbar“*
- *„Keine förmliche Zustellung nötig, keine Übersetzungen. Alles läuft i.d.R elektronisch.“*

GTAI-Umfrage im Detail

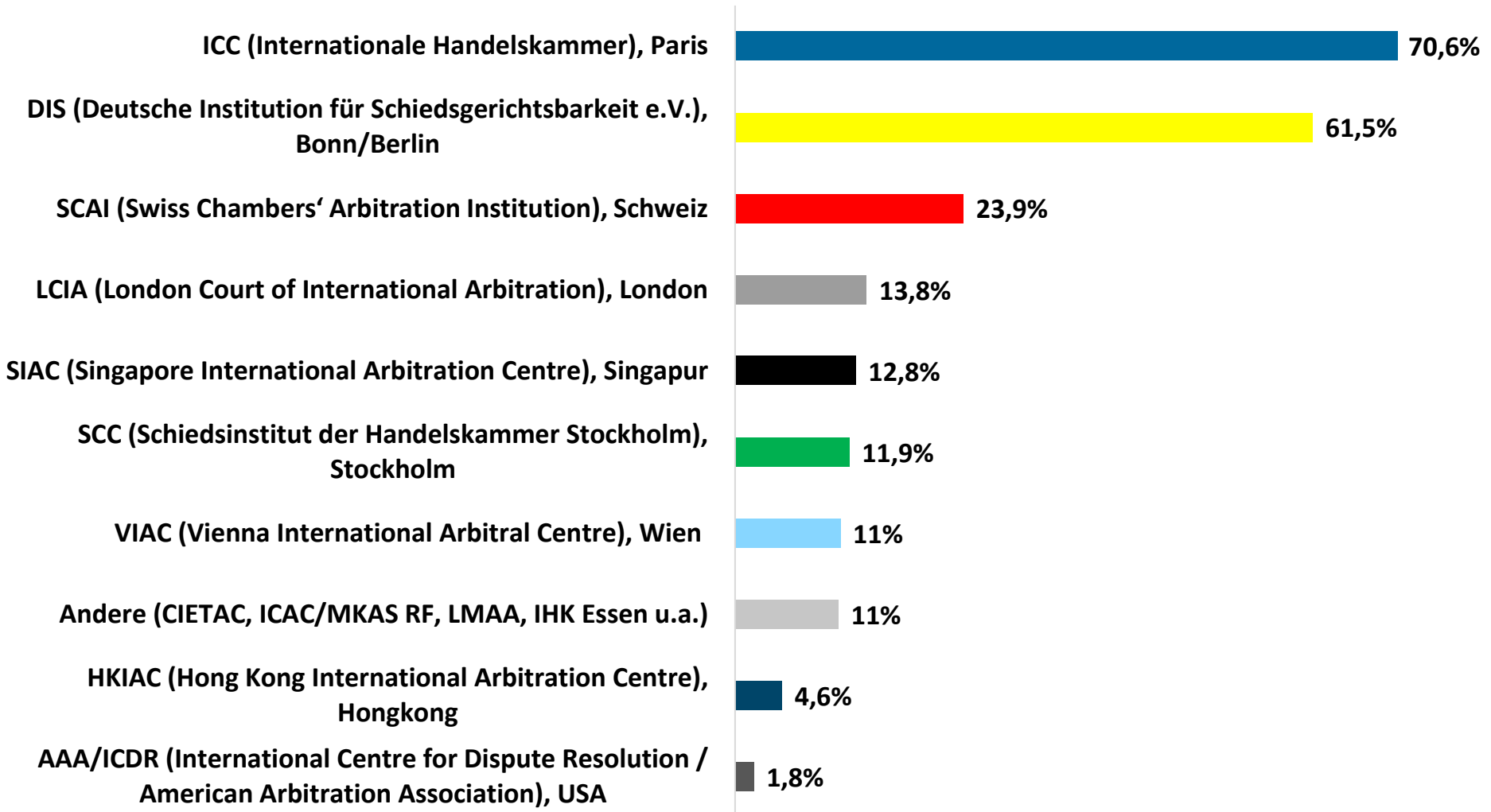
Frage 5: Welche Aspekte einer Schiedsvereinbarung sind für Sie besonders relevant? (mehrere Antworten möglich)



GTAI-Umfrage im Detail

Frage 6: Welche Schiedsinstitution vereinbaren Sie am häufigsten?

(mehrere Antworten möglich)



GTAI-Umfrage im Detail

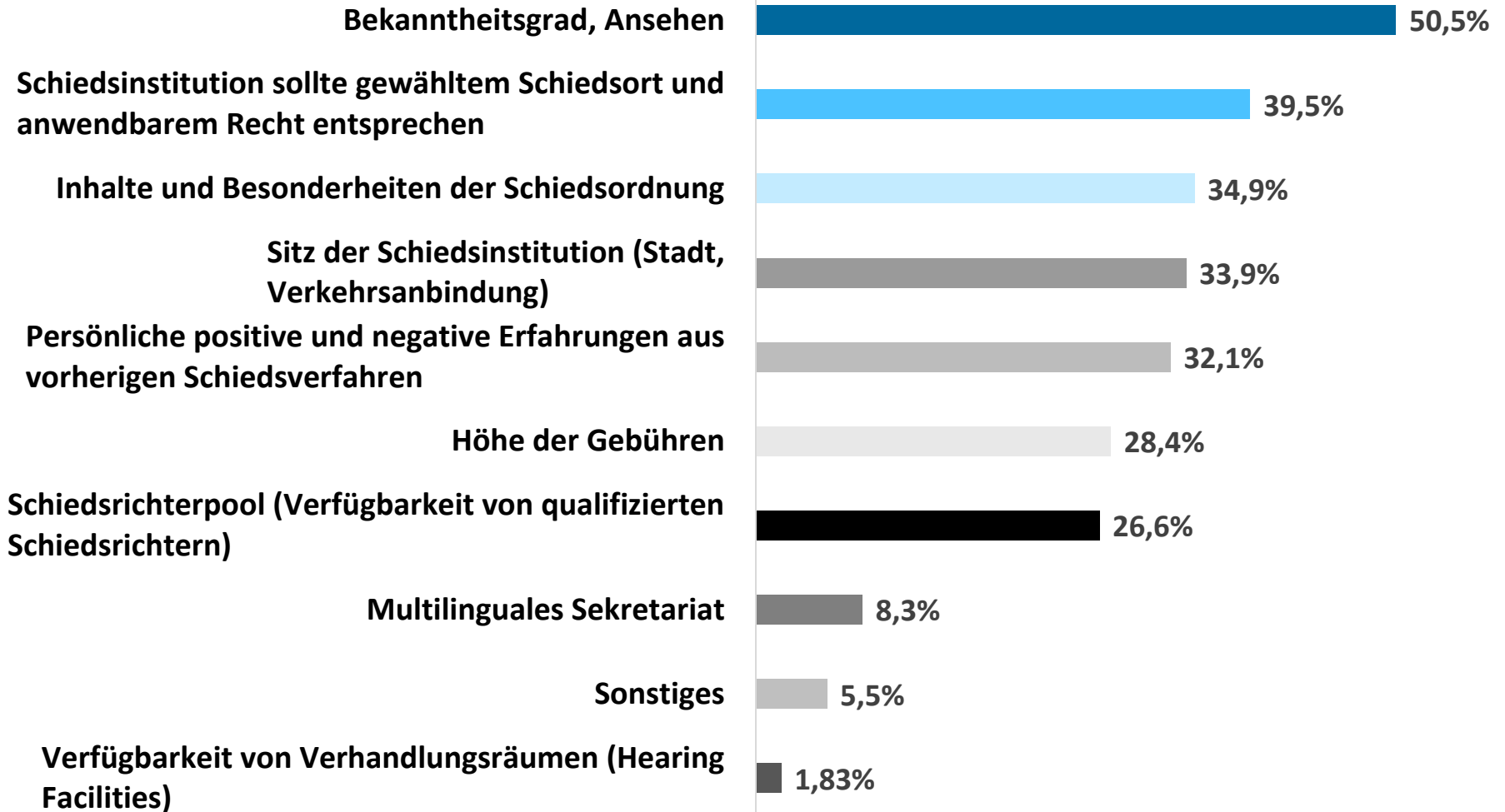
Frage 6: Welche Schiedsinstitution vereinbaren Sie am häufigsten?

Sonstige Antworten:

- CIETAC (2x)
- MKAS/ICAC (International Commercial Arbitration Court at the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation)(2x)
- Schiedsgericht der IHK Essen (2x)
- Mediation and Arbitration Commission of the Mexico City National Chamber of Commerce
- Court of Innovative Arbitration (COIA)
- Court of Arbitration for Sport (CAS)
- Indo-German Chamber of Commerce
- „Die verwendeten Prozeduren richten sich nach dem Vertragsgegenstand. Für maritime Konflikte ist es üblich, die LMAA einzubinden.“
- „+ Ad hoc ohne Institution“

GTAI-Umfrage im Detail

Frage 7: Was ist für Sie bei der Wahl der Schiedsinstitution besonders wichtig? (mehrere Antworten möglich)



GTAI-Umfrage im Detail

Frage 7: Was ist für Sie bei der Wahl der Schiedsinstitution besonders wichtig?

Sonstige Antworten:

„Möglichkeit, jederzeit Kontakt aufzunehmen und Informationen zu erhalten“

„Die Parteien sollten Vertrauen in die Schiedsinstitution haben“

„Renommee der Organisation“

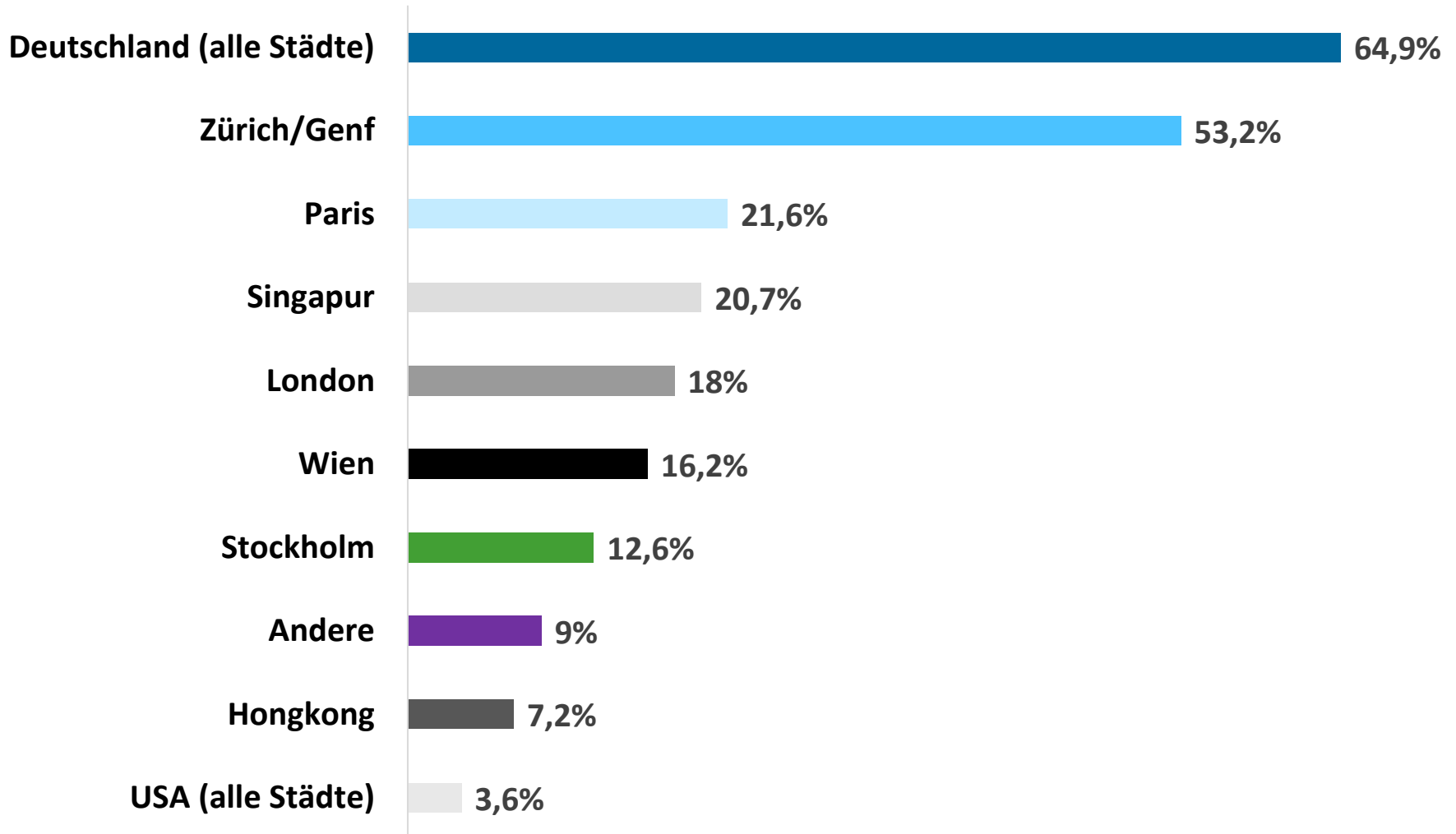
„schlankes Verfahren, mit einem Minimum von Einmischung seitens der Schiedsinstitution“

„Standort als Kompromiss mit dem Kunden (mittig, "neutral")“

„Bei Verträgen mit Indien: Durchsetzbarkeit in Indien“

GTAI-Umfrage im Detail

Frage 8: Welche Schiedsorte vereinbaren Sie am häufigsten?
(mehrere Antworten möglich)



GTAI-Umfrage im Detail

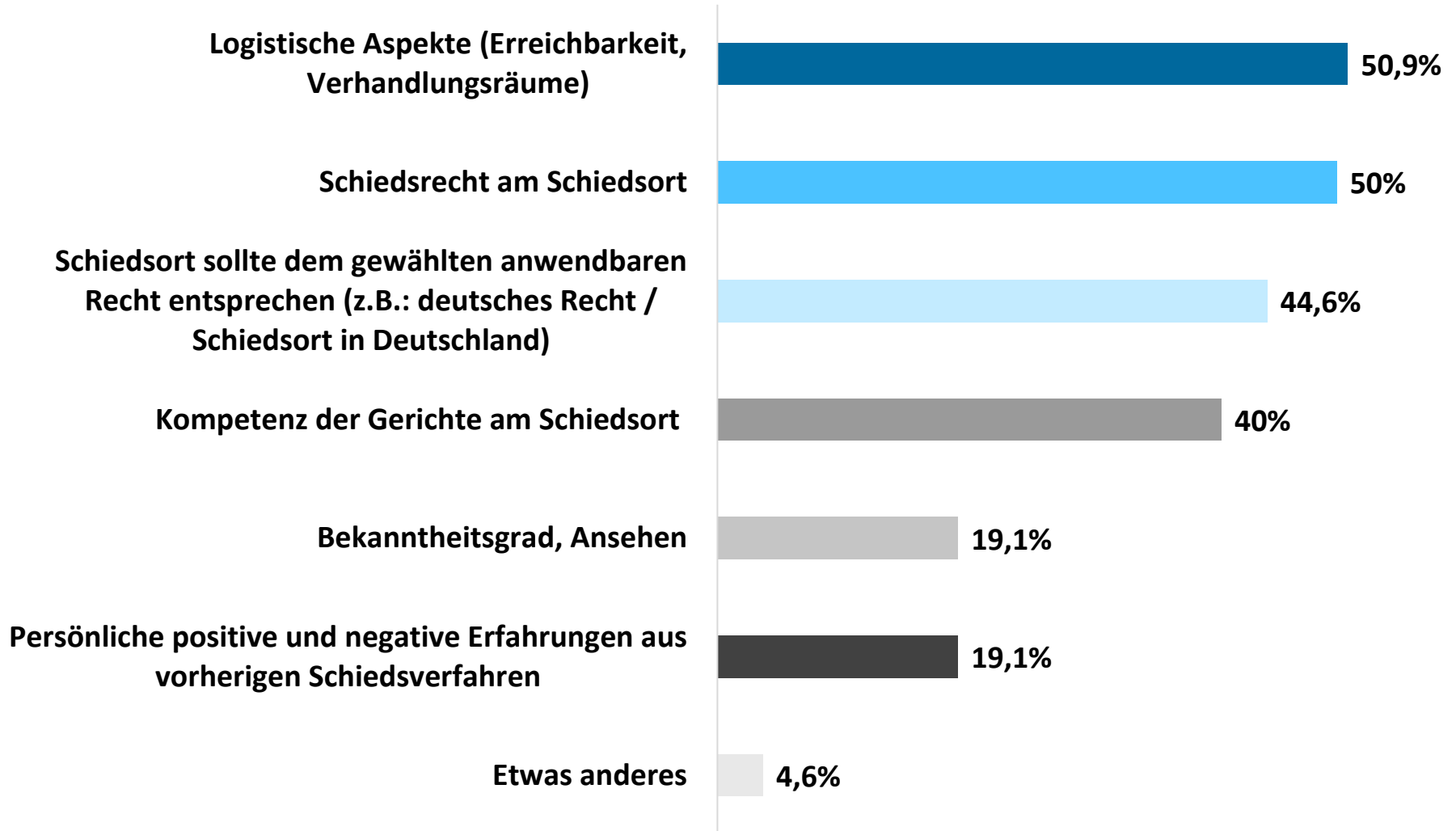
Frage 8: Welche Schiedsorte vereinbaren Sie am häufigsten?

Sonstige Antworten:

- Peking/China (2x)
- Moskau (2x)
- Mexiko
- „Mumbai für Verträge mit Indien“
- „jeweils relevante Standorte für unserer Tochtergesellschaften, z.B. Santiago de Chile“

GTAI-Umfrage im Detail

Frage 9: Was ist für Sie bei der Wahl des Schiedsortes besonders wichtig?
(mehrere Antworten möglich)



GTAI-Umfrage im Detail

Frage 9: Was ist für Sie bei der Wahl des Schiedsortes besonders wichtig?

Sonstige Antworten:

„Ruf der Neutralität; Verkehrsanbindung“

„Vollstreckbarkeit des Schiedsspruchs“

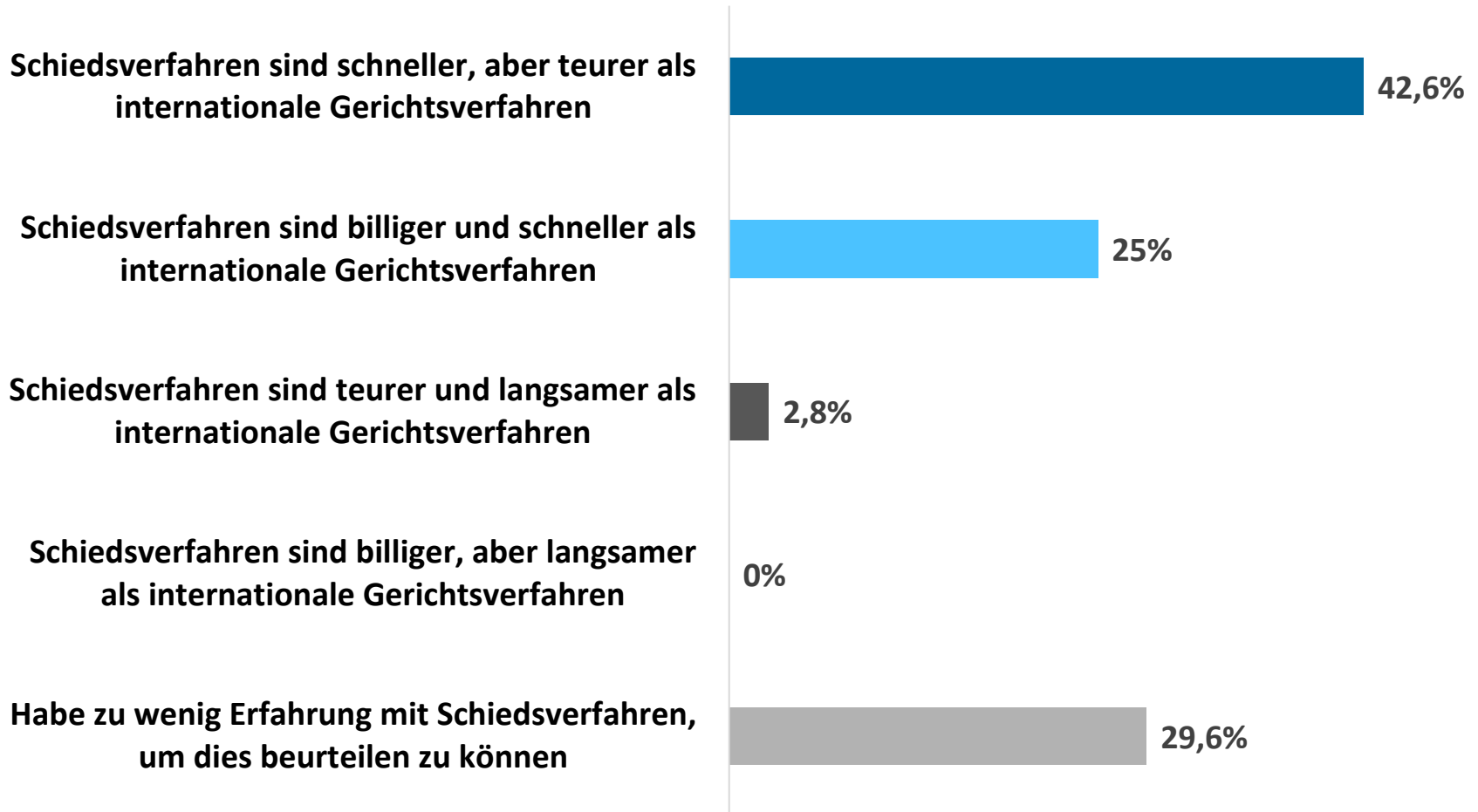
„Schiedsort ergibt sich aus gewählter Schiedsinstitution“

„Ehrlichkeit“

„Muss für beide Parteien örtlich und in Bezug auf das gewählte Recht annehmbar sein“

GTAI-Umfrage im Detail

Frage 10: Wie beurteilen Sie den Zeit- und Kostenfaktor in der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit?



GTAI-Umfrage im Detail

Frage 11: Bei welchen Konstellationen/Vertragstypen würden Sie von der Verwendung von Schiedsklauseln absehen bzw. abraten? (1)

Fallgruppen:

1) Geringer Streitwert / geringer Auftragswert

„Kleiner Auftragswert und Schadenpotential beim Vertragspartner“

„Bei Verträgen, bei denen der Streitwert unter 100.000 Euro liegt.“

„Bei reinen Lieferverträgen, Verträgen von Volumina unter € 1 Mio.“

„Bei kleineren Vertragssummen bis zu 500.000 EUR“

2) Mehrparteienkonstellationen

„Tendenziell bei Mehrparteienkonstellationen wegen zu großer Möglichkeiten der Verfahrensverzögerung bzw. Verfahrenssabotage“

„Bei mehreren potentiellen Beteiligten, die an den Schiedsspruch nicht gebunden sind, z.B. Subunternehmer, Gesamtschuldner u.Ä., die in das Verfahren eingebunden werden müssen.“

3) Sachverhalte ohne Auslandsbezug („rein nationale Streitigkeiten“)

4) Sonstiges („immobilienbezogene Verträge“, „Verbraucherverträge“, „öffentliches Austragen eines Streites von Vorteil“, „Große staatliche Unternehmen als Kunden: können eine Schiedsklausel nicht immer durchsetzen“)

GTAI-Umfrage im Detail

Frage 11: Bei welchen Konstellationen/Vertragstypen würden Sie von der Verwendung von Schiedsklauseln absehen bzw. abraten? (2)

Alle Antworten:

„Regress-Fälle, Problem der Streitverkündung“

„Geringer Streitwert, rein nationale (deutsche) Geschäftsbeziehung“

„geringer Streitwert“

„Würde nicht davon absehen“

„Bei rein lokalen Sachverhalten wird oft ein lokales Gericht sachnäher urteilen können.“

„im Grundsatz gar nicht“

„Kleiner Auftragswert und Schadenpotential beim Vertragspartner“

„pauschal nie“

„Mehrparteienkonstellationen“

„Vertriebsverträge im Nahen Osten“

„Bei mehreren potentiellen Beteiligten, die an den Schiedsspruch nicht gebunden sind, z.B. Subunternehmer, Gesamtschuldner u. Ä., die in das Verfahren eingebunden werden müssen.“

GTAI-Umfrage im Detail

Frage 11: Bei welchen Konstellationen/Vertragstypen würden Sie von der Verwendung von Schiedsklauseln absehen bzw. abraten? (3)

„Wenn für die Geltendmachung von Rechten staatliche Mahnverfahren notwendig sind oder Schiedsverfahren im Zielland der Geltendmachung in einem staatlichen Gerichtsverfahren anerkannt werden müssen, um vollstreckbar zu sein.“

„Tendenziell bei Mehrparteienkonstellationen wegen zu großer Möglichkeiten der Verfahrensverzögerung bzw. Verfahrenssabotage“

„Wenn keine großen Streitwerte zu erwarten sind und daher die Durchführung eines Schiedsverfahrens unwirtschaftlich erscheint“

„rein nationale Streitigkeiten“

„Bei Verträgen, bei denen der Streitwert unter 100.000 Euro liegt“

„Bei reinen Lieferverträgen, Verträgen von Volumina unter € 1 Mio.“

„Lässt sich schwer pauschal beantworten. Hilft einer Partei gegebenenfalls das öffentliche Austragen eines potentiellen Streites in der Öffentlichkeit, sollte sie Schiedsklauseln meiden.“

„Nie ohne Kostenersatz Oberklausel; nie ohne Kostenersatzpflicht bei Unterliegen“

GTAI-Umfrage im Detail

Frage 11: Bei welchen Konstellationen/Vertragstypen würden Sie von der Verwendung von Schiedsklauseln absehen bzw. abraten? (4)

„Bei Immobilienbezogenen Verträgen. In der Immobilienbranche wird meistens ordentliche Gerichtsbarkeit bemüht, da aufgrund von grundbuchrechtlichen und anderen nationalen Besonderheiten Schiedsgerichte wenig Sinn machen.“

„Consumer Contracts“

„Wenn der Kunde auf Gerichtsstand besteht“

„Da unsere Kunden oftmals große staatliche Unternehmen sind, können wir eine Schiedsklausel nicht immer durchsetzen.“

„Bei kleineren Vertragssummen bis zu 500'000 EUR“

„Bei zu geringen Streitwerten, da sich die Kosten des Schiedsverfahrens dann nicht lohnen. Wenn der Schiedsspruch nicht vollstreckbar wäre (selten).“

„M&A Transaktionen“

GTAI-Special zur internationalen Schiedsgerichtsbarkeit

www.gtai.de/schiedsgerichtsbarkeit

Special zur internationalen Schiedsgerichtsbarkeit

Die internationale Schiedsgerichtsbarkeit ist heute die bevorzugte Streitbelegungsmethode der internationalen Wirtschaft. Die meisten grenzüberschreitenden Verträge enthalten eine Schiedsklausel. Germany Trade & Invest hat das 60-jährige Jubiläum des [New Yorker Übereinkommens über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche](#) im Jahr 2018 zum Anlass genommen, die moderne Schiedsgerichtsbarkeit und die Möglichkeiten der weltweiten Vollstreckung von Schiedssprüchen unter die Lupe zu nehmen.

Umfrage zur Verwendung von Schiedsklauseln in internationalen Verträgen:

Wir möchten Sie bitten, einige Fragen zu beantworten (Dauer: 5 bis 10 Minuten). Die Ergebnisse der Umfrage werden im Rahmen des GTAI-Webinars "Dos and Don'ts bei der Gestaltung von Schiedsklauseln in internationalen Verträgen" am 9. Juni 2020 um 15.00 Uhr vorgestellt.

[Zur Umfrage](#)

- ▶ „Die Schiedsgerichtsbarkeit in China hat einen massiven Aufschwung erfahren“ – Interview mit Dr. Madeleine Martinek, AHK Greater China in Peking
- ▶ „Wettbewerb belebt den Markt, das gilt auch für die Streitbeilegung!“ – Interview mit Dr. Alice Fremuth-Wolf, Vienna International Arbitral Centre (VIAC)
- ▶ „Schiedsklauseln sind bei grenzüberschreitenden Transaktionen von großer Bedeutung“ – Interview mit Michael Hartleben, DSI Underground
- ▶ „Die Vereinbarung von Schiedsklauseln ist eine zwingende Notwendigkeit“ - Interview mit Christian Könnecke, Festo AG & Co KG
- ▶ „Schiedsverfahren kein Allheilmittel“ – Interview mit Dr. Wolfram Gärtner, HeidelbergCement AG
- ▶ „Die Streitentscheidungsregelung schlechthin“ - Interview mit Veronika Häuslschmid, Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V.
- ▶ "Gut aufgehoben: Streitbeilegung für B2B-Konflikte bei der DIS" – Interview mit Dr. Francesca Mazza und James Menz, Deutsche Institution für Schiedsgerichtsbarkeit

Dmitry Marenkov

 +49 228 24 993 362

 [Ihre Frage an uns](#)



Broschüre

"Streitbeilegung durch Schiedsgerichte. New Yorker Übereinkommen wird 60 Jahre"

[Download](#)

Aktuelle Umfrage



Kontaktinformationen

Germany Trade & Invest ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland. Die Gesellschaft sichert und schafft Arbeitsplätze und stärkt damit den Wirtschaftsstandort Deutschland. Mit über 50 Standorten weltweit und dem Partnernetzwerk unterstützt Germany Trade & Invest deutsche Unternehmen bei ihrem Weg ins Ausland, wirbt für den Standort Deutschland und begleitet ausländische Unternehmen bei der Ansiedlung in Deutschland.

Kontakt

Dmitry Marenkov

Germany Trade & Invest

marenkov@gtai.de

T +49 228 249 93-362

Villemombler Straße 76

53123 Bonn

James Menz

Bombardier Transportation GmbH

james.menz@rail.bombardier.com

T +49 30 98607 1745

Eichhornstraße 3

10785 Berlin

Gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.
© Germany Trade & Invest

Alle von Germany Trade & Invest zur Verfügung gestellten Informationen wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit können wir jedoch keine Haftung übernehmen.