



ARTICLE

Sanktionen: Bin ich aus dem Schneider?

Im Fokus: Öl- und Gasindustrie

Sanktionen sind nichts Neues. Im Jahre 432 v. Chr., auf dem Höhepunkt des goldenen Zeitalters der griechischen Demokratie im mächtigen attischen Reich, verhängte Perikles – der „erste Bürger“ Athens, begnadeter Redner und brillanter Stratege, aber leider auch der letzte große Staatsmann des Reichs – Handelssanktionen gegen das benachbarte Megara, das Mitglied im vom oligarchisch geprägten Sparta gegründeten Peloponnesischen Bund war. Diese Sanktionen waren nicht nur die ersten aufgezeichneten in der Geschichte, sondern lösten auch eine Kettenreaktion aus, die zum sogenannten Peloponnesischen Krieg zwischen Attischem Bund und Peloponnesischem Bund führte. Seine Folgen für Perikles und Athen sind hervorragend in dem berühmten Werk von Thukydides „Geschichte des Peloponnesischen Krieges“ dargestellt (Warnung: nicht als Gute-Nacht-Geschichte geeignet), sollen jedoch nicht Gegenstand dieses Artikels sein.

Welche Folgen ergeben sich für eine Vertragspartei, wenn der Vertragspartner heutzutage Sanktionen auferlegt bekommt?

Am besten lässt sich die Wichtigkeit des Themas Sanktionen natürlich anhand der aktuellen Situation rund um die Umsetzung des Projekts Nordstream 2 demonstrieren. Aber auch viele andere Projekte sind derzeit konkret oder potenziell betroffen. Die Parteien, denen Sanktionen auferlegt werden, sehen sich häufig mit der Tatsache konfrontiert, dass ihre Vertragspartner ihre Verpflichtungen in Bezug auf ein laufendes Projekt nicht länger erfüllen, um nicht selbst Sanktionen ausgesetzt zu sein. Die als vertragliche Rechtfertigung häufig ins Feld geführten Argumente für einen solchen Schritt reichen von der Forderung nach einer Abänderung aufgrund gesetzlicher Änderungen über eine Befreiung von der Gegenleistung oder ein Leistungshindernis aufgrund der Unmöglichkeit, Vertragspflichten rechtmäßig erfüllen zu können, sogar

„Ist das Eintreten von Sanktionen nicht ausdrücklich im Vertrag geregelt, könnte sich die die Vertragspflichten nicht länger erfüllende Vertragspartei ernstzunehmenden Schwierigkeiten bei der Verteidigung eines solchen Verhaltens gegenübersehen“

bis hin zur Geltendmachung von Rechtsansprüchen unter Berufung auf höhere Gewalt. Indes gilt: Ist das Eintreten von Sanktionen nicht ausdrücklich im Vertrag geregelt, könnte sich die die Vertragspflichten nicht länger erfüllende Vertragspartei ernstzunehmenden Schwierigkeiten bei der Verteidigung eines solchen Verhaltens gegenübersehen. Dies gilt insbesondere dann, wenn die entsprechenden Sanktionen insofern extraterritorialer Art sind, dass sie von einer Rechtsordnung in die Wege geleitet werden, der der Vertrag nicht unterliegt oder die auch anderweitig nicht ausdrücklich in dem Vertrag genannt wird.

Die Beträge, um die es dabei geht, sind – wie immer in der Öl- und Gasindustrie – erheblich. Berichten zufolge sind einem großen, von Sanktionen betroffenen Pipeline-Betreiber Zusatzkosten von rund 1 Mrd. US-Dollar allein für den Kauf und Umbau eines Rohrlegerschiffes als Ersatz entstanden.¹ Nimmt man nun noch weitere Schäden in Höhe von 0,8 Mrd. US-Dollar für erhöhte Baukosten sowie Hunderte Millionen US-Dollar an Allgeminkosten und entgangenen Gewinnen hinzu, kommt man sicherlich leicht auf potenzielle Ansprüche von mehreren Milliarden US-Dollar und mehr. Auch bei größeren petrochemischen Anlagen, die direkt oder indirekt Gegenstand von Sanktionen sein können, entstehen in der Regel Projektkosten von bis zu 10 Mrd. US-Dollar oder sogar darüber. Im Falle eines Entzugs unrechtmäßiger Lizenzen aufgrund von Sanktionen (wie weiter unten in diesem Artikel erläutert) könnte der Schaden für beide Parteien das Ende des jeweiligen Unternehmens bedeuten.

„Am wichtigsten ist jedoch, alle Aufzeichnungen aufzubewahren – unabhängig davon, ob sie große oder geringe Relevanz für den jeweiligen Fall haben –, mit denen sich die Ansprüche untermauern lassen“

Kann sich eine Partei selbst als von ihren Verpflichtungen freigestellt einstufen?

Es ist sicherlich klug, mit der geschädigten Partei eine gütliche Einigung zu erzielen, ehe man von einer Erfüllung der Pflichten absieht. Kommt eine solche Einigung nicht zustande, münden solche Schritte wahrscheinlich zu einer Annullierung des Vertragsverhältnisses, woraus sich ein Schadenersatzanspruch wegen Vertragsbruchs

ableitet. Die nicht-erfüllende Partei sollte sich nicht auf vermeintliche Sympathien verlassen, von denen sie im Hinblick auf ein anschließendes (Schieds-) Gerichtsverfahren über die mutmaßliche Unmöglichkeit, ihren Teil des Vertrags zu erfüllen, womöglich ausgeht. Tatsächlich wird die betreffende Partei vielleicht zu ihrer Überraschung feststellen, dass die Auferlegung von Sanktionen die geschädigte Partei dazu berechtigen kann, für die Schlichtung einen anderen als den ursprünglich vorgesehenen Gerichtsstand zu wählen (Näheres dazu weiter unten). Im Falle extraterritorialer Sanktionen mag die schlichte Tatsache, dass Sanktionen eine Erfüllung des Vertrags (langfristig, für das Unternehmen als solches) schwieriger oder teurer machen, nicht ausreichen, um eine Annullierung des Vertragsverhältnisses zu rechtfertigen. Es erübrigt sich von selbst, hier näher auf die Folgen für die Reputation als zuverlässiger Partner einzugehen.

Andererseits ist die von den Sanktionen betroffene Partei, die ihren Vertragspartner sich verabschieden sieht, gut beraten, ihrerseits die punktgenaue Erfüllung ihrer Verpflichtungen sicherzustellen, selbst dann, wenn seitens des Kontrahenten eine offensichtliche Annullierung stattfindet. Dazu gehört die Erfüllung aller Bestimmungen, die die Übermittlung von vertragsbezogenen Mitteilungen, das Einräumen eines bestimmten Zeitraums, um der Gegenpartei Gelegenheit zur Behebung des Versäumnisses zu geben, eine Mitteilung ihrer Absicht, ihre eigenen Ressourcen (oder die von Dritten) in Anspruch zu nehmen, um die Arbeiten fertigzustellen, usw. verlangen. In einigen Rechtsordnungen können sich die einer geschädigten Partei zustehenden Rechtsmittel sogar auf Folgeschäden erstrecken, wenn solche Schäden bei Abschluss des Vertrags hätten berücksichtigt werden müssen. Dies wäre beispielsweise der Fall, wenn die geschädigte Partei versucht, einen Anspruch geltend zu machen, der sich nicht gemäß, sondern aus oder in Verbindung mit dem Vertrag ergibt, wenn die Rechtsmittel nicht im Vertrag benannt wurden. In diesem Fall kann die geschädigte Partei versuchen, sich auf eine Bestimmung aus dem geltenden Recht statt auf eine vertragliche Abrede zu berufen. Am wichtigsten ist jedoch, alle Aufzeichnungen aufzubewahren – unabhängig davon, ob sie große oder geringe Relevanz für den jeweiligen Fall haben –, mit denen sich die Ansprüche untermauern lassen. Dazu gehören insbesondere die Korrespondenz, die zur endgültigen Beendigung des Vertrags geführt hat, aufgezeichnete Zeugenaussagen, Konten und sämtliche

Kostenaufstellungen in Verbindung mit der Beendigung, unter anderem in Bezug auf etwaige Ersatzauftragnehmer und sogar diesbezügliche Folgeschäden. Wie bereits oben kurz angeschnitten, lohnt es sich vielleicht auch zu erwähnen, dass beispielsweise Russland im Jahr 2020 Änderungen an seiner Schiedsprozessordnung (Arbitration Procedural Code) vorgenommen hat.² Kurz gesagt erlauben die Änderungen sowohl russischen als auch – und das ist interessant – ausländischen Unternehmen, die sanktioniert wurden und deshalb Gegenstand von „Maßnahmen restriktiver Art“ sind, ihre Klagen bei einem Schiedsgericht in Russland einzureichen oder sogar von ausländischen Gerichten dorthin zu verlagern, wenn das Gerichtsverfahren bereits begonnen hat. Diese Änderung entspringt der Überlegung, dass dem betroffenen Unternehmen praktisch jede gerechte Behandlung und die Vertretung vor Gericht in ausländischen Rechtsordnungen entzogen wird oder diesbezüglich zumindest Einschränkungen bestehen. Diese Gesetzesinitiative setzt vielleicht ein Zeichen für eine neue Entwicklung als Folge von Sanktionsvorschriften und sollte den betroffenen Parteien auf jeden Fall im Gedächtnis bleiben, entweder als weitere Komplikation oder als zusätzliche Lösung, je nachdem, auf welcher Seite die jeweilige Partei steht.

Wie steht es um die Zukunft von Öl- und Gasverträgen?

Auf einen letzten wichtigen Punkt möchten wir hier noch eingehen: zukünftige Verträge. Vielen großen Petrochemieunternehmen bereitet die Möglichkeit künftiger Sanktionen Sorge, insbesondere in Russland, wo sich derzeit einige gigantische petrochemische Anlagen in verschiedenen Phasen des Aufbaus befinden. Dies betrifft insbesondere die sogenannten Lizenzen, die von internationalen Technologieanbietern (Lizenzgebern) für die Technologie und die Entwicklung von Process-Design-Packages für nachgelagerte Produkte bereitgestellt werden. Es besteht das Risiko, dass sich die betroffenen Eigentümer der petrochemischen Anlagen aufgrund künftiger Sanktionen nicht mehr in der Lage sehen, ihre Anlage fertigzustellen und zu betreiben, obwohl die Lizenz vollständig bezahlt wurde.

Es ist wenig überraschend, dass von Lizenzgebern beschäftigte, auf Sanktionen spezialisierte Anwälte derzeit strenge Beschränkungen auferlegen – so streng, dass selbst die mit generellen Angelegenheiten befassten Anwälte des Unternehmens keine Chance haben, deren Veto auszuhebeln. Für Verhandlungen besteht effektiv kein Spielraum, wenn es um den Versuch geht, der

Gegenpartei bereits auferlegte Sanktionen zu umgehen. Der weitaus geeignetere Ansatz für die beteiligten Parteien besteht in vollständiger Transparenz vor Abschluss eines Vertrags bei der Aushandlung vertraglicher Regelungen für den Sanktionsfall. Es versteht sich von selbst, dass ein Entziehen der Lizenz eines Technologieanbieters aufgrund von Sanktionen während der Umsetzung oder gar Inbetriebnahme eines petrochemischen Projekts katastrophale Folgen für den Projektträger hätte, ein Risiko, dass möglicherweise für die gesamte erwartete Projektlaufzeit bestehen bleiben würde.

Träger petrochemischer Projekte, die möglicherweise von Sanktionen betroffen sind, können ihre Lizenz und Ingenieurverträge gemeinsam mit den Technologieanbietern in einer Weise aufsetzen, dass die Lizenz, die vergeben und gezahlt wird, über die Beendigung eines Vertrags hinaus unabhängig vom Beendigungsgrund bestehen bleibt. Aus dem gleichen Grund ist es gegebenenfalls klüger, laufende Zahlungen für Lizenzgebühren (im Gegensatz zur Zahlung eines Pauschalbetrags) zu vermeiden, so attraktiv sich eine solche Option dem Projektträger aus finanzieller Sicht auch präsentieren mag. Ein weiterer zu berücksichtigender Punkt ist, dass das Fehlen entsprechender Bestimmungen potenzielle Kreditgeber abschrecken oder sogar zur Beendigung von mit Kreditgebern bereits bestehenden Verträgen führen könnte. Nur wenige Kreditgeber möchten ein modernes milliardenschweres Projekt als Sicherheit haben, das einfach nicht in Betrieb genommen werden kann.

„Vorbereitung ist die beste Strategie, selbst wenn man nicht erwartet, von Sanktionen betroffen zu sein“

Projektträger in der Petrochemie sollten erwägen, Regelungen in ihre Lizenz- und Ingenieurverträge aufzunehmen, die ihnen die Beauftragung Dritter mit der Fertigstellung des Process-Design-Package und der grundlegenden Ingenieursarbeiten anstelle des Lizenzgebers ermöglichen, sollte Letzterer versuchen, Verträge aufgrund von Sanktionen zu kündigen. Es liegt in der Natur der Sache, dass in Bezug auf Auftrags-Engineering und Verhandlungen ein ziemlicher Aufwand vonnöten ist, insbesondere was Vertraulichkeit und

miteinander konkurrierende Technologien betrifft. Letztlich wird sich diese Strategie jedoch auszahlen. Am wichtigsten ist, dass es im Interesse beider Parteien liegt, zu gewährleisten, dass erstens beide tatsächlich in der Lage sind, den Vertrag abzuschließen, und zweitens keiner der Parteien unverhältnismäßig großer Schaden im Falle einer Beendigung mit der Folge unnötiger, aber unvermeidlicher Rechtsstreitigkeiten entsteht.

Vorbereitung ist die beste Strategie, selbst wenn man nicht erwartet, von Sanktionen betroffen zu sein. Wie der oben erwähnte Perikles einst sagte: „Nur weil du dich nicht für Politik interessierst, heißt das noch lange nicht, dass die Politik sich nicht für dich interessiert.“

Dieser Artikel gibt die Meinung des Autors bzw. der Autoren wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung von FTI Consulting, dessen Geschäftsleistung, Tochtergesellschaften, verbundenen Unternehmen oder anderer Experten entspricht.

¹ <https://ria.ru/20201229/sroki-1591385317.html>

² <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202006080017>

ADAM GRANT

Senior Director, Construction Solutions, Berlin
+49 (0)172 840 8945
adam.grant@fticonsulting.com