

La POINTE

März 2011

JOURNAL

Afrique - Africa - Afrika
www.swisscham-africa.ch

Annual Meeting Edition - 25th March 2011 10.30h Bern – Switzerland Hotel Bern



Cameroon – Sunset View from Birdwatcher's Club in Limbe

Year 2011 dedicated to Cameroon – the Locomotive of Central Africa

10th+12th May Cameroon Days Zurich & Geneva

03. – 11. December Promote 2011 at Conference Center of Yaoundé



SWISSCHAM - AFRICA

Member of the European Business Network EBCAM

Wirtschaftskammer Schweiz-Afrika
Chambre Economie Suisse-Afrique
Camera Economica Svizzera-Africa





Bringing plant potential to life

syngenta

EDITORIAL

Chères lectrices,
 Cher lecteurs,
 Dear Readers,
 Liebe LeserInnen

Annual Report 2010

Africa has weathered the world economic crisis better than feared: in 2009 the continent's growth rate declined to 1.7 % and in 2010 it rebound to 3.8 % with prospects of a growth rate of 4.6 % this year.

This is a far cry from previous crises, when any cold in the North caused pneumonia in Africa. Yet improved performance in 2010 remains well below the average growth rate of 5 % during the years before the crisis. When the continent's growth declined to just 1.7 %, it threw seven to ten million Africans into poverty.

This shows that Africa's pursuit over the last decade of prudent macroeconomic policies and business environment reforms has shown its effects and allows us to look into the future with confidence.

Africa's performance is, however, not reflected in the evolution of your economic relations. Swiss imports from Africa have decreased by 37% last year and our exports to Africa by 2%. This means that we are losing market share on the continent. This shows that our Chamber has to increase its efforts: there is clearly room for expansion there.

The Chamber's activities have concentrated on the establishment of contacts between Swiss business people and African businessmen:

1. Our country representations are well established in most countries and fulfill their crucial role of providing contacts and information to people interested in establishing or expanding business activities in Africa;
2. In Switzerland requests for information and contacts have expanded during the year. There are a substantial number of contacts that could be established and several new business ventures can be traced back to our work;
3. Our participation in the European Business Council for Africa and the Mediterranean (EBCAM) has proven an excellent source of information and analysis of the changing business environment in Africa. We all benefit from their publications, the list of tenders and the information on meetings with African dignitaries and business specialists. It has also allowed us to comment EU initiatives towards Africa, which do affect our work – whether we are members of the EU or not. I do believe that we need to cooperate with our neighbors to organize African events: Swiss business interests are simply too small to attract large and diversified business missions from Africa by ourselves;

Impressum

Editor

Wirtschaftskammer Schweiz-Afrika
 19 année / 19. Jahrgang

Copyright ©

Wirtschaftskammer Schweiz-Afrika
 Hagartenstrasse 25
 CH-4562 Biberist SO

Photos © by Z. Ousmanou, Cameroon

Advertising

Conditions available at request:

E-mail: info@swisscham-africa.ch

PC-Layout

J. Hänni, Schwadernau

Printing:

Switzerland

Distributed as PDF-Version

Publication 4x par ans

Circulation: 1200 copies

Subscriptions for one year : CHF 25.00 per Post
 CHF 10.00 per E-mail



Face au dernier espoir,
 donner les premiers soins.


 Case postale 116, 1211 Genève 25
 Tél 022 849 84 84, Fax 022 849 84 85
 www.msl.ch, donateur@genova.msl.org
 CCP 12-190-2


 25 ANS
 EN SUISSE

4. Our environmental technology group has become a well used instrument to promote Swiss environmental technology in a coordinated manner in Africa; Ghana and to establish many btb contacts. This visit had a follow up in form of a visit by a Swiss business delegation to Ghana - co-organized with OSEC.
5. The Basler Stamm has established itself as a must for all business people interested in Africa. It has met twice last year and attracted 32 participants; The Chamber also experienced a serious set back in 2010: our colleague and friend, Karl Schlumpf, has abdicated his position of Delegate of the President for health reasons. We all know that Karl has the backbone of the Chamber been for decades: the Chamber will greatly miss him and will never be the same without his valuable work, knowledge and dedication. Fortunately, he has accepted to continue to assist us with his advise and deep knowledge of Africa. We all wish him a prompt and full recovery.
6. We have contributed and participated in the investment analyses of the UNCTAD for Sierra Leone and Burundi;
7. Major efforts have been undertaken to organize a substantial participation from Switzerland in the Promote event in Cameroun scheduled for this year. This has been done in close collaboration with OSEC and the Geneva Chamber of Commerce. We have managed to obtain a contribution by OSEC for this event; We will have to discuss during our General Assembly on how we want to restructure to take into account this loss for the Chamber. We will have to recenter our activities and streamline our functions. We need the cooperation of all members to be able to fulfill our mandate. I am looking forward to discuss this with you in March.

A highlight for the Chamber was clearly the visit of the new President of Ghana in Switzerland which allowed us to get a first hand report on the prospects of business in

February 2011 Nicolas Imboden – President

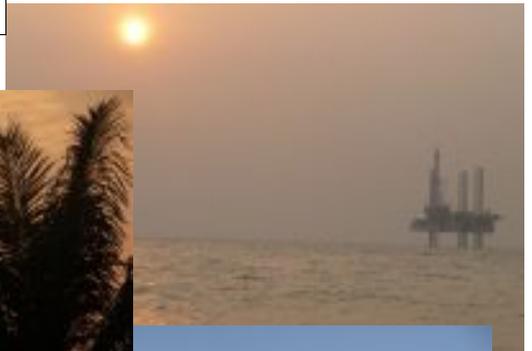


Camargue en France? NON Cameroun près Limbe Seme Beach - www.semebeach.com

Impressions du Cameroun



Offshore-Oil-Rig near Limbe



Kribi - Plage



Marché au nord du Cameroun

Photos © by Z. Ousmanou, Cameroon

4th INTERNATIONAL EXHIBITION FOR ENTERPRISES
SMEs AND PARTNERSHIPS OF YAOUNDE

PROMOTE 2011

December 3rd-11th, 2011 Conference Center of Yaoundé - Cameroon

www.salonpromote.org



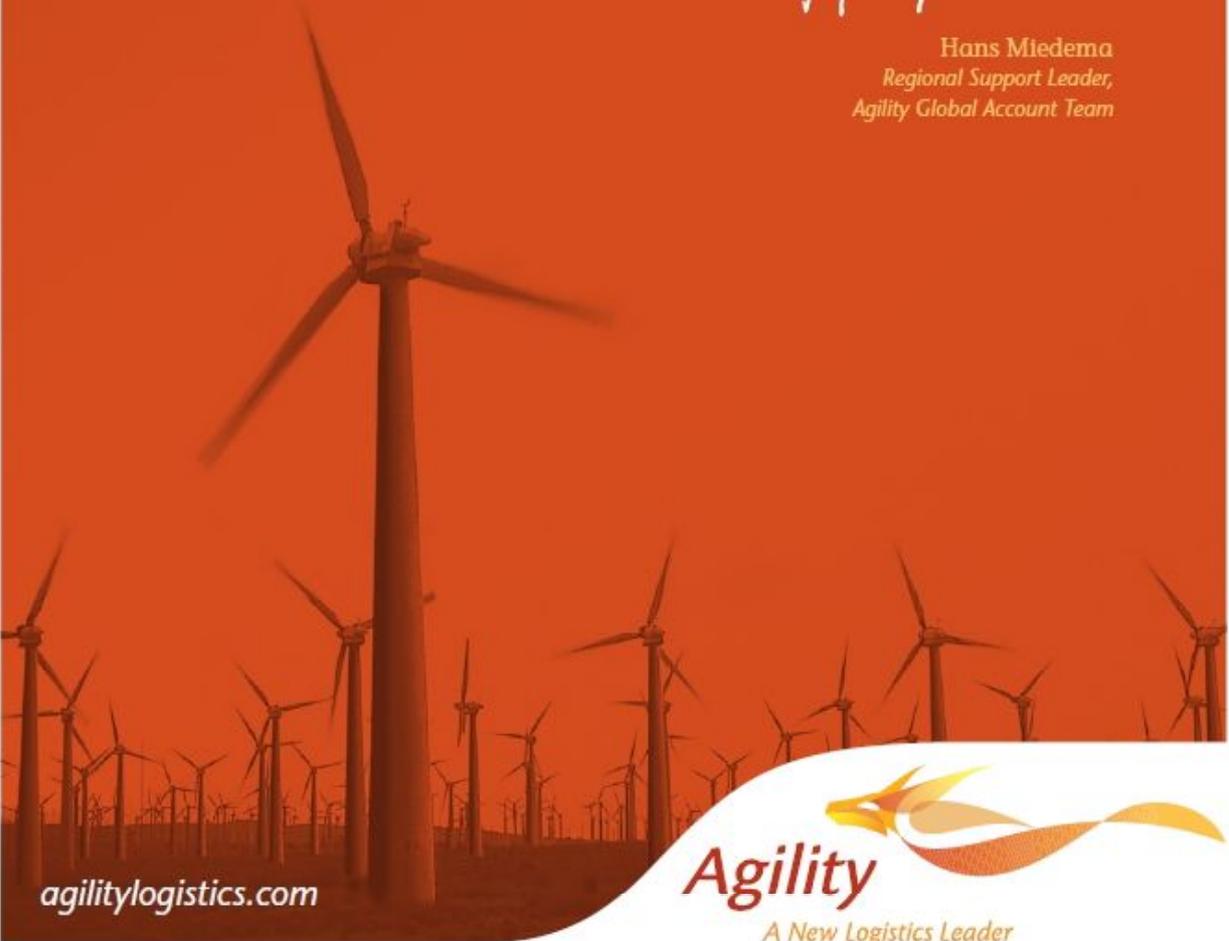
● YOU NEED TO SOURCE FROM EMERGING MARKETS.

YOU NEED HANS MIEDEMA.

When does Agility's Hans Miedema consider a job done? When he successfully executes critical gas turbine shipments for his global energy customer? When he applies Lean Six Sigma Methodology to eliminate defects for his clients in Eastern Europe and India? For Hans, and 20,000 more Agility employees in over 100 countries around the world, success isn't measured in parts assembled or products shipped. Success occurs when our partners achieve their goals. It's an intimate approach to logistics that demands individual attention and personal ownership. It's how Hans Miedema brings Agility to supply chain challenges.



Hans Miedema
*Regional Support Leader,
Agility Global Account Team*



agilitylogistics.com



Agility
A New Logistics Leader

A STAR ALLIANCE MEMBER 



Recommended
airlines are clearly
marked with a cross.



—
QUALITY, SWISS MADE.
—

Quality: we owe it to the symbol painted on our aircraft. The Swiss cross stands for high quality standards in all we do to live up to our commitment. This year SWISS received the Business Traveller Award distinction of Best Airline for European Service. Particularly noted as outstanding were the airline's cabin crew, cabin comfort and service on the ground. Visit SWISS.COM or call +254 20 3744045 to find out all the other things we do to make each and every flight as comfortable as possible for our guests.

SWISS.COM

Schiedsgerichtsbarkeit und Streitschlichtung – nützliche Instrumente für Investoren (nicht nur) im Mittelmeerraum

I. Schiedsgerichtsbarkeit – eine Alternative zu der Anrufung staatlicher Gerichte

Nicht jedes Geschäft läuft wunschgemäß. Wer diese Eventualität bereits bei Vertragsschluss bedenkt, kann sich viel Ärger ersparen. Der „klassische“ Weg ist es, Streitigkeiten gegebenenfalls von staatlichen Gerichten klären zu lassen. Immer mehr bürgert sich aber ein anderer Weg ein: die Vertragsparteien vereinbaren die Zuständigkeit von Schiedsgerichten, idealerweise zusammen mit der Wahl des Rechts, das auf den Vertrag zur Anwendung kommen soll. Dies geschieht sinnvollerweise bereits im Rahmen des Vertragsabschlusses. Möglich ist es aber auch, sich erst dann, wenn der Streit entsteht, auf diese Alternative zu den staatlichen Gerichten zu einigen, wobei freilich in einem solchen Stadium die Fronten oftmals schon verhärtet sind, was Einigungen nicht eben förderlich ist.

Inzwischen gibt es eine fast schon unüberschaubare Zahl von Institutionen, meist Handelskammern, die die Möglichkeit schiedsgerichtlicher Verfahren anbieten. Schiedsstellen, die sich speziell auf den Mittelmeerraum beziehen, werden in der Folge benannt. Solche Einrichtungen bieten in aller Regel eine Verfahrensordnung an und sorgen auf diesem Wege dafür, dass das Verfahren geordnet abläuft. Ferner können sie meist Hilfestellung leisten bei der Auswahl besonders geeigneter Schiedsrichter. Die Verfahrenskosten werden kalkulierbar, da meist streitwertabhängige Gebührentabellen bestehen, an die die Schiedsrichter bei solchen „institutionalisierten“ Schiedsverfahren gebunden sind.

Sofern die Parteien nicht auf die Unterstützung eines solchen Zentrums zurückgreifen wollen, ist dies ebenfalls möglich (sog. Ad-hoc-Schiedsgerichtsbarkeit). Nur müssen sie dann den Rahmen des Verfahrens selbst regeln.

Schiedsgerichtliche Entscheidungen werden in der weit überwiegenden Zahl der Fälle freiwillig befolgt; eine Zwangsvollstreckung ist nur möglich, wenn die Entscheidung durch ein Gericht des Vollstreckungsstaates für vollstreckbar erklärt wurde. Diese Vollstreckbarerklärung kann in Einzelfällen zu Problemen führen, wenn die schiedsgerichtliche Entscheidung gegen grundlegende Rechtsprinzipien des Vollstreckungsstaates verstößt („ordre-public-Widrigkeit“). Es kann also von Bedeutung sein, dass die Schiedsrichter mit den Eigenheiten der Staaten, in denen eine Vollstreckung in Betracht kommt, vertraut sind, damit der Schiedsspruch hinterher nicht lediglich Makulatur darstellt. Insbesondere bei Bezügen zu Staaten, in denen die Scharia gilt, sind deren Fallstricke zu bedenken. Trotz dieser Probleme ist die Vollstreckbarerklärung von Schiedssprüchen in aller Regel weniger problematisch als diejenige staatlicher Urteile. Alle Industrienationen und die meisten Schwellen- und Entwicklungsländer sind der New Yorker

Konvention von 1958 über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche beigetreten (s. die Aufstellung bei

http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/arbitration/NYConvention_status.html), die geringere Hürden errichtet als dies die meisten nationalen Rechte in Bezug auf gerichtliche Entscheidungen tun. Eine Hürde, die gerne übersehen wird, ist das Erfordernis, dass Schiedsklausel bzw. Schiedsvereinbarung schriftlich vorliegen müssen (s. Art. 2 der Konvention).

Die Vorteile der „privaten“ Gerichtsbarkeit sind bekannt: abgesehen von der soeben bereits erwähnten erleichterten internationalen Vollstreckbarkeit vermeidet man die „Untiefen“ des Internationalen Privatrechts, da das Schiedsgericht auf der Basis der von den Parteien gewählten Rechtsordnung entscheidet. Gerade bei Geschäften im außereuropäischen Mittelmeerraum ist an die mehr oder weniger weitgehende Geltung des islamischen Scharia-Rechts zu denken, die über den Weg der Schiedsgerichtsbarkeit umgangen werden kann.

Eine schnelle Entscheidung ist möglich. Staatliche Gerichte sind vielfach überlastet; oftmals verkomplizieren Prozessordnungen die Verfahren und verlängern die Verfahrensdauer. Gerade wenn verderbliche Waren gehandelt werden, kann dies zu fatalen Folgen führen.

Bei schiedsgerichtlichen Verfahren können die Parteien in aller Regel die Verfahrenssprache wählen, während staatliche Gerichte stets in der Landessprache verhandeln und das Urteil abfassen. Auch kann in aller Regel frei bestimmt werden, wo das Schiedsgericht tagt. Bei der Bestimmung des Gerichtsorts können die Parteien also ihre Bedürfnisse einfließen lassen.

Das schiedsgerichtliche Verfahren sichert eine Entscheidung durch Fachleute, die gezielt für den konkreten Streitfall ausgewählt werden. Anders als bei staatlichen Gerichten haben die Parteien Einfluss auf die Auswahl der Richter, deren Unabhängigkeit und Unparteilichkeit trotzdem über die Schiedsreglemente der Schiedsinstitutionen garantiert wird. Die Richter müssen nicht stets Juristen sein; auch die Heranziehung anderer geeigneter Personen kann in Betracht kommen. Bei staatlichen Richtern hingegen ist nicht immer gesichert, dass sie in der zu entscheidenden Materie über besondere Kenntnisse verfügen.

Ein sehr wichtiger Punkt gerade in Bezug auf Geschäfte mit Afrika ist es, dass staatliche Gerichte mit korrupten Richtern besetzt sein können. Die Schiedsgerichtsbarkeit bietet die Chance, solche korrupten Richter zu umgehen.

Es gibt also viele Gründe, die alternative Streitbeilegung durch Schiedsgerichte zu wählen. Gerade kleine und mittlere Unternehmen (und damit die Hauptakteure im

Rahmen der euromediterranen Geschäftsbeziehungen!) sind über die Vorteile und Möglichkeiten der alternativen Streitbeilegungsmöglichkeiten oftmals zu wenig im Bilde. Damit sie von den Möglichkeiten, die ihnen die Union pour la Méditerranée eröffnet, in vollem Umfange profitieren können, ist ihnen zu raten, sich mit dieser Thematik näher zu beschäftigen. Im Rahmen dieser Veröffentlichung sollen einige Schiedsinstitutionen vorgestellt werden, die im Rahmen der Mittelmeerunion eine besondere Bedeutung haben bzw. auf die euromediterranen Geschäftsbeziehungen spezialisiert sind.

II. Schiedsgerichtsbarkeit im Mittelmeerraum

1) Einleitung

Anders als bei staatlichen Gerichten gibt es bei Schiedszentren keine abgegrenzten örtlichen Zuständigkeiten. Es ist also Sache der Parteien, dasjenige Zentrum auszuwählen, das ihren Vorstellungen am ehesten entspricht. Ein Auswahlkriterium ist sicherlich die Verfahrensordnung. Hier gibt es teilweise große Unterschiede. Auch der Ansatz der Verfahrenskosten kann verschieden sein. Ein wichtiger Punkt ist die Erfahrung der Institution mit der Durchführung von Schiedsverfahren. Auswirkungen auf die Akzeptanz eines

Schiedsspruches kann es auch haben, wenn die Institution in der Gegend, mit der das Geschäft die engsten Beziehungen aufweist, beheimatet ist. Dies vor dem Imperativ, dass sich alle Parteien im Rahmen des Schiedsverfahrens verstanden fühlen müssen. Bei internationalen Geschäften hat man es oft mit Geschäftspartnern aus völlig anderen Kultur- und Rechtskreisen zu tun. Gerade in Afrika wird eine westliche Dominanz gerne als „Neo-Kolonialisierung“ verstanden. Diese Sensibilität infolge der früheren Unfreiheit wird gelegentlich bis ins Irrationale gesteigert. Im Rahmen der Organisation einer Konferenz die Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique (OHADA) betreffend erhielt der Verfasser dieser Zeilen mehrfach E-mails, die ihm einen Vorwurf daraus machten, dass die Konferenz in Basel und nicht in Afrika stattfand, obgleich doch der Sinn war, Schweizer Investoren von dem Nutzen der vorgestellten Entwicklung zu überzeugen, was im Rahmen einer Veranstaltung auf dem „schwarzen Kontinent“ nicht möglich gewesen wäre. Ein anderer Punkt, der Beachtung finden muss, ist das oftmals völlig unterschiedliche Rechtsverständnis ausländischer Geschäftspartner. Beispielsweise beobachtet man trotz des Entstehens von Kodifikationen nach westlichem Vorbild in China nach wie vor ein gewisses Misstrauen gegenüber den Gesetzen, da das Miteinander lange Zeit von der Riten- und Sittenordnung geprägt wurde und der Rekurs auf das Recht als etwas Negatives galt. In arabisch geprägten Staaten (und damit in den meisten der außereuropäischen Mittelmeerstaaten) ist der Einfluss göttlich geprägten Rechts, nämlich der Scharia, zu beachten. Deren Regelungen wird sich der westliche Geschäftspartner in vielen Fällen nicht aussetzen wollen, während sein Partner

in Arabien möglicherweise der Wahl eines westlichen Rechts ablehnend gegenübersteht. Die Schiedsgerichtsbarkeit bietet, anders als die staatlichen Gerichte, die in das „Korsett“ des nationalen Rechts gezwängt sind, den Ausweg, auch nichtstaatliche Regeln wie etwa die UNIDROIT-Prinzipien für internationale Handelsverträge dem Vertrag zugrunde zu legen. Bei entsprechendem Vertrauen in die Schiedsrichter kann diesen auch gestattet werden, „ex aequo et bono“, also nach Recht und Billigkeit, zu entscheiden.

Schon bei den Vertragsverhandlungen sollte mithin die Frage geklärt werden, wie bei Streitigkeiten und Problemen zu verfahren ist und es sollte bedacht werden, die Streitschlichtung und die Schiedsgerichtsbarkeit als alternative Streitbeilegungsmechanismen in den Vertrag aufzunehmen. Zudem sollte die Frage des auf den Vertrag anwendbaren Rechts geklärt werden.

Eine gute Schiedsinstitution bietet bereits bei dieser Phase Hilfestellungen an. Die Einrichtungen in Kairo und Mailand sehen dies auf ihrer Homepage ausdrücklich vor. Entweder beraten die Angestellten der Institution selbst oder sie können den Parteien einen externen Fachmann empfehlen. Naturgemäß kann die Institution eine qualifizierte Auskunftserteilung nur sicherstellen, wenn sie entsprechend spezialisiert ist bzw. über ein Netzwerk entsprechender Fachleute verfügt.

Die Schiedseinrichtung sollte ferner in der Lage sein, den Parteien Schiedsrichter vorzuschlagen, die in der Materie kompetent sind. Dies setzt aber eine eigene Kompetenz der Schiedsstelle zur Bewertung der Schiedsrichter voraus.

Aus diesem Grunde ist die Auswahl der richtigen Schiedsinstitution für die Parteien von großer Bedeutung, da von diesem Punkt Erfolg und Misserfolg einer gegebenenfalls notwendigen alternativen Streitbeilegung abhängen.

2) Auf Geschäftsbeziehungen im Mittelmeerraum spezialisierte Schiedsinstitutionen

a) Die Camera arbitrale in Mailand

aa) Die Institution

Die bedeutendste Schiedsinstitution mit Fokus auf den mediterranen Raum ist zweifellos die Camera arbitrale in Mailand. Ausführliche Informationen zu ihrem Angebot finden sich auf der Homepage <http://www.camera-arbitrale.it>. Sie ist der Mailänder Handelskammer angegliedert und bietet alle Möglichkeiten alternativer Streitbeilegung. Neben der Schiedsgerichtsbarkeit zählt hierzu auch die Streitschlichtung. Diese zielt, anders als die Schiedsgerichtsbarkeit, nicht auf die endgültige Entscheidung einer Streitigkeit, sondern zusammen mit einem erfahrenen Schlichter auf das Finden einer einvernehmlichen Lösung, wenn im Rahmen der Durchführung des Geschäfts Probleme auftreten. Da ein erfolgreich verlaufendes Schlichtungsverfahren die Parteien versöhnt, ist es ein guter Weg, wenn man zwecks Erhaltung der Geschäftsbeziehung verhärtete Fronten

vermeiden möchte. Neben der klassischen Streitschlichtung, bei der die Parteien zusammenkommen, bietet die Mailänder Kammer auch die Möglichkeit von Online-Schlichtungsverfahren an (<http://www.risolvionline.com>).

bb) Das „Projet Méditerranéen“ der Mailänder Schiedskammer

Die Mailänder Schiedskammer hat ein sehr interessantes Projekt ins Leben gerufen, in dessen Rahmen nicht nur die Kompetenz der Mailänder Institution als Schiedsinstitution im Mittelmeerraum erhöht werden soll, sondern in dessen Rahmen durch den Aufbau einer besonders effizienten privaten Gerichtsbarkeit eine Förderung des Barcelona-Prozesses, also des Prozesses des Zusammenwachsens des Mittelmeerraums (benannt nach dem Ort, an welchem im Jahre 1995 die „Initialzündung“ dieser Entwicklung erfolgte) angestrebt wird. Dies ist begrüßenswert, da es einem positiven Investitionsklima sehr förderlich ist, wenn eine effektive Rechtsdurchsetzung garantiert werden kann.

Das Projekt beinhaltet die Bildung eines Netzwerks der bedeutendsten Schiedsinstitutionen des Mittelmeerraums, die jeweils Vertreter in eine gemeinsame Arbeitsgruppe entsenden. Derzeit hat die Mailänder Schiedskammer Zusammenarbeits-Vereinbarungen abgeschlossen mit dem Cairo Regional Centre for International Commercial Arbitration (s. nachfolgend unter b)), mit der Handelskammer von Beirut, der Vereinigung der syrischen Handelskammern sowie den Handelskammern von Algerien und Istanbul.

Im Rahmen dieses Netzwerkes sollen die jeweiligen „best practices“ ausgetauscht werden. Dies dient der Entwicklung gemeinsamer Prinzipien und Standards bei der Durchführung der Verfahren.

Das Fernziel ist die Schaffung eines gemeinsamen Raums privater Justiz in dem Mittelmeerraum. Die beteiligten Institutionen sollen die Einhaltung internationaler Standards bei der Durchführung der Verfahren und der Anwendung der vereinheitlichten Verfahrensregeln garantieren und diese gleichzeitig im Rahmen der praktischen Anwendung fortentwickeln. Ferner sollen sie die alternativen nichtstaatlichen Streitbeilegungsmechanismen fördern.

Wichtig ist auch, dass die mit den Schiedsverfahren betrauten Personen regelmäßige Weiterbildungen erfahren sollen. Dies vermag eine hohe Qualität der Verfahren zu sichern. Investoren, die ihre Streitigkeiten im Rahmen eines schiedsgerichtlichen Verfahrens lösen wollen, können so mit der Hilfe ihrer Schiedsinstitution Schiedsrichter auswählen, deren Fachkenntnisse eine kompetente Durchführung des Verfahrens sichern.

Die geschilderten Aufgaben – Ausbildung und Koordinierung des Netzwerks, Durchführung der Fortbildungsveranstaltungen und Förderung der alternativen Streitbeilegungsmechanismen – sollen über ein Institut zur Förde-

rung der Schiedsgerichtsbarkeit und der Streitschlichtung erfüllt werden. Dieses Institut soll die Rechtsform eines Vereins erhalten, seinen Sitz in Mailand haben und aus Mitgliedern verschiedener Nationalitäten zusammengesetzt werden.

Durch ihren Ansatz bietet die Mailänder Kammer die Gewähr, ein „Kompetenzzentrum“ für die alternative Streitbeilegung in dem Mittelmeerraum zu sein. Neben ihrer Fokussierung auf die Mittelmeerunion bietet die Mailänder Einrichtung noch als weiteren Schwerpunktbereich die Schiedsgerichtsbarkeit in den italienisch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen an.

Dieser Ansatz der „Bündelung der Kräfte“ auf bestimmte Ziele ist nach hier vertretener Auffassung ein sehr guter Weg, da auf diesem Wege die Qualität der Schiedsverfahren gesteigert werden kann.

b) Das „Cairo Regional Centre for International Commercial Arbitration“

Das „Cairo Regional Centre for International Commercial Arbitration“ wurde 1979 zunächst probeweise für drei Jahre geschaffen. 1984 schließlich wurde es eine ständige Einrichtung und entwickelte sich zu der wohl bedeutendsten Schiedsinstitution auf dem afrikanischen Kontinent. Es hat seinen Schwerpunkt naturgemäß auf asiatisch-afrikanischen Handels- und Investitionsstreitigkeiten. Allerdings finden sich in der mehr als eintausend Namen umfassenden Schiedsrichter-Liste namhafte Spezialisten aus fast allen wichtigen Wirtschaftsnationen dieser Erde, unter anderem auch aus Deutschland. Entsprechend behandelt das Zentrum zahlreiche internationale Fälle. Der Willen des Instituts, einen Fokus auf den euro-mediterranen Bereich zu setzen, wird an der Zusammenarbeit mit der Mailänder Schiedskammer deutlich.

Im Juni 2001 gründete das „Cairo Centre“ in Zusammenarbeit mit der „Alexandria Businessmen Association“ einen „Ableger“ in Alexandria, das „Alexandria Centre for International Arbitration“, welches neben der Schiedsgerichtsbarkeit auch die Streitschlichtung anbietet.

Auf letztere spezialisiert ist das ebenfalls auf das „Cairo Centre“ zurückgehende „Mediation & ADR Centre“.

Zudem gehören zu dem „Cairo Centre“ noch zwei Institutionen, die ihren Schwerpunkt auf seerechtlichen Streitigkeiten haben: „ das „Alexandria Centre for International Maritime Arbitration“, welches im Jahre 1992 in Zusammenarbeit mit der Arabischen Akademie für Wissenschaft, Technologie und Seetransport entstanden ist sowie das „Port Said Centre for International Commercial and Maritime Arbitration“, welches gemeinsam mit der Suezkanalbehörde gegründet wurde. Bei letzterer Stelle können allerdings nicht nur seerechtliche Verfahren geführt werden, sondern es kommt auch die Entscheidung über allgemeine Handelsstreitigkeiten in Betracht.

c) Das Institut Euro-Méditerranéen d'Arbitrage

Von erheblich geringerer Bedeutung als die beiden vorgenannten Institutionen ist das „Institut Euro-Méditerranéen d'Arbitrage, das von der Industrie- und Handelskammer Nizza-Côte d'Azur und den Rechtsanwaltskammern von Nizza und Grasse als Verein des französischen Rechts (Association loi 1901) im Jahre 1991 gegründet wurde und seinen Sitz in dem „französischen Silikon-Valley“, nämlich Sophia-Antipolis, hat. Nähere Informationen sind über die Homepage <http://www.arbitrage-euromed.com/> erhältlich.

Diese Institution ist sicherlich weniger vor dem Hintergrund der „Union pour la Méditerranée“ zu sehen als vielmehr im Zusammenhang mit der Einrichtung des „Arc méditerranéen latin“. Hierbei handelt es sich um ein ebenfalls von der EU mitfinanziertes Projekt, in dessen Rahmen die Zusammenarbeit der in der EU belegenen Küstenregionen in Frankreich, Italien und Spanien gefördert werden soll (s. näheres auf der Homepage www.europamela.eu). Dementsprechend wird die Kernkompetenz der Stelle von der Handelskammer in Nizza auch auf lokale, nationale und europaweite Schiedsverfahren eingegrenzt.

d) Das „Centre Euro-Méditerranéen de Médiation et d'Arbitrage“ in Casablanca

In Casablanca wurde im Juni 2009 eine weitere interessante Institution aus der Taufe gehoben: das „Centre euro-méditerranéen de médiation et d'arbitrage“. Angesichts der zunehmenden Bedeutung Casabancas als Wirtschaftszentrum kann dieses Zentrum durchaus erfolgreich arbeiten, zumal es seinen Fokus ebenfalls auf die internationalen Geschäftsbeziehungen richtet und sehr renommierte europäische Spezialisten wie Prof. Fabio Bortolotti aus Turin und Prof. Dr. Didier Ferrier aus Montpellier zu seinen „Gründungsvätern“ zählen.

Nähere Informationen finden sich auf der Homepage dieser Einrichtung: <http://www.cema.org.ma>. Das CEMA bietet ausgesprochen günstige Gebühren und Honoraransätze an, auch im Bereich kleiner Streitwerte und ist deswegen besonders interessant für Geschäfte kleiner und mittlerer Unternehmen. Ebenfalls hervorzuheben sind die kurzen und prägnanten Verfahrensordnungen für Schiedsgerichts- und Schlichtungsverfahren, die schnell überblickt werden können. Knappe Fristenregelungen sichern, dass die Streitigkeiten schnell beigelegt bzw. entschieden werden. Da das CEMA international renommierte Spezialisten zu seinen Mitgliedern zählt, kann man davon ausgehen, dass man dort über den für internationale Streitfälle erforderlichen Sachverstand verfügt.

3) Ausblick

Die Europäische Union hat die Bedeutung der Schiedsgerichtsbarkeit für den grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr erkannt und deswegen bei ihrem Gipfel in Marseille am 3. und 4. November 2008 die Errichtung eines Schiedsgerichtshofs für die Mittelmeerregion angedacht. Es fragt sich allerdings, ob die Stärkung der bestehenden Institutionen nicht sinnvoller wäre als die Schaffung einer weiteren kostenintensiven Einrichtung mit EU-Mitteln.

4) Fazit

Es gibt mehrere Schiedsinstitutionen, die sich auf Handelsstreitigkeiten im Mittelmeerraum spezialisiert haben. Es kann sich lohnen, vertraglich zu vereinbaren, dass Streitigkeiten, die im Rahmen von Geschäftsabschlüssen auftreten, im Rahmen dort geführter Schiedsverfahren gelöst werden sollen. Zudem sollte die Möglichkeit erwogen werden, zunächst eine einvernehmliche Streitbeilegung unter Mithilfe erfahrener Schlichter vertraglich festzulegen.

Die erste afrikanische Konferenz zu dem internationalen Handelsrecht in Afrika

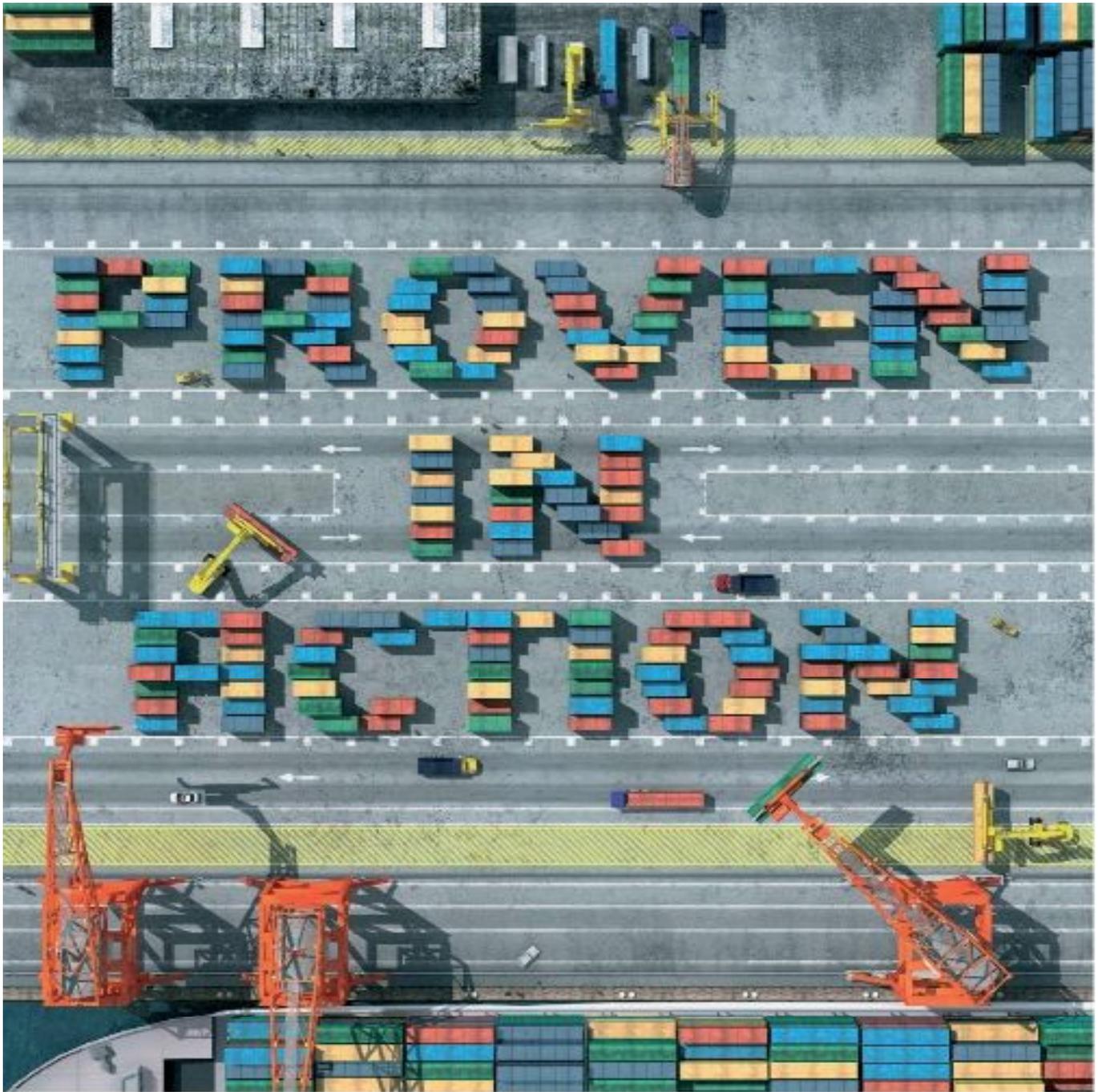
Am 13./14. Januar fand in Douala (Kamerun) die erste afrikanische Konferenz zum internationalen Handelsrecht statt. Es wurden vier Themenschwerpunkte behandelt: das Recht des internationalen Warenkaufs, das Schiedsrecht der OHADA, die Vereinheitlichung des Vertragsrechts im Rahmen der OHADA und die Zukunft des Wirtschaftsrechts in Afrika. An die Wirtschaft wurde der Wunsch adressiert, verstärkt die Incoterms der Internationalen Handelskammer in Paris zu nutzen. Zudem beklagte man, dass nicht mehr OHADA-Staaten das Übereinkommen zu dem UN-Kaufrecht (CISG) ratifiziert haben, was sich als Bremse für die Entwicklung internationaler Handelsbeziehungen auswirke. Das OHADA-Schiedsrecht entspricht,

wie lobend erwähnt wurde, internationalen Standards; es müsse aber den Staaten schwerer gemacht werden, sich auf ihre Immunität zu berufen und sich so der Vollstreckung zu widersetzen. Auch sei es wichtig, dass die anderen Formen der alternativen Streitbeilegung, namentlich Schlichtungsverfahren, verstärkt berücksichtigt werden. Neben dem OHADA-Recht wurden auch die Schiedsrechte Zimbabwes und Südafrikas beleuchtet. Kritisch wurde die Vereinheitlichung des Vertragsrechts im Rahmen der OHADA betrachtet: die Zuständigkeit der OHADA für ein solches Projekt sei zweifelhaft. In dem vorliegenden Entwurf seien zudem sozio-kulturelle Besonderheiten und internationale Entwicklungen nicht

hinreichend berücksichtigt worden. Für die Zukunft eines vereinheitlichten Wirtschaftsrechts in Afrika sei es wichtig, das UN-Kaufrecht, UNIDROIT-Prinzipien und das System des Common Law in Einklang zu bringen. Insgesamt ist bezüglich der OHADA festzustellen, dass das wirtschaftliche Gewicht der Mitgliedsstaaten sehr gering ist, was dazu führt, dass das OHADA-Recht international wenig wahrgenommen wird. Europäische Geschäftsleute reisen oftmals mit vorgefertigten Verträgen an, die von ihrem heimischen Regeln geprägt sind. Auch in Afrika selbst ist zu beklagen, dass die OHADA-Normen im Rechtsverkehr oftmals unbeachtet bleiben.

Ein näherer Bericht zu der wichtigen Konferenz ist für eine spätere Veröffentlichung vorgesehen.

T. Vogl / Z. Ousmanou / J. Hänni



SINGLE WINDOW FROM SGS

Single Window programmes. Easy to get excited about – tough to implement. SGS has a proven solution. Find out more and see real case-studies, visit www.sgs.com/singlewindow

SGS IS THE WORLD'S LEADING INSPECTION, VERIFICATION, TESTING AND CERTIFICATION COMPANY

WHEN YOU NEED TO BE SURE

SGS