

Auszug aus: Unternehmen in der Weltpolitik.
Politiknetzwerke, Unternehmensregeln und die Zukunft
des Multilateralismus, Hrsg.: Tanja Brühl/Heidi
Feldt/Brigitte Hamm/Hartwig Hummel/Jens Martens,
Bonn: Verlag J.H.W. Dietz, 2004

EVA KOCHER

Mindeststandards vor Gericht - Klagen gegen Arbeitsbedingungen in Südafrika und Saipan

Das internationale Recht verpflichtet Unternehmen bislang nicht bindend zur Einhaltung sozialer Mindeststandards. Dies gilt auch für ihre transnationalen Tätigkeiten. Denn völkerrechtliche Vereinbarungen wie die ILO-Konventionen oder die WTO-Menschenrechtsklausel richten sich ausschließlich an die Mitgliedstaaten der jeweiligen internationalen Organisationen (UNO, ILO, OECD) bzw. an die Unterzeichner der jeweiligen Vereinbarung. Private Akteure wie Unternehmen und ihre Arbeitnehmer werden nicht unmittelbar verpflichtet.

Allerdings sind Unternehmen nach dem nationalen Recht des Produktionsortes bzw. nach dem nationalen Recht des Absatz- und Vertriebsortes zur Einhaltung bestimmter Mindeststandards verpflichtet. Im Folgenden

sollen die privatrechtlichen Handlungsmöglichkeiten zur Durchsetzung dieser Mindeststandards und insbesondere die juristischen Optionen von Verbänden und Nichtregierungsorganisationen (NGOs) näher betrachtet werden.

Private Verbände oder Bürger können immer dann gegen andere Private wie zum Beispiel Unternehmen vorgehen, wenn sie eine Verletzung ihrer eigenen verrechtlichten Interessen geltend machen können. Soziale Mindeststandards in der transnationalen Unternehmenstätigkeit können von Privaten also dann eingeklagt werden, wenn diese behaupten können, durch die Verletzung eines Standards habe ein Unternehmen ihre ureigensten Interessen verletzt.

Verrechtlichte Interessen können Beschäftigte, die in den Produktionsländern unter Verletzung von Mindeststandards arbeiten müssen, mit Bezug auf ihre Integritätsinteressen der Würde, Gesundheit und Unversehrtheit geltend machen. Sie können sich dabei auf Rechtsnormen berufen, die diese Rechtsgüter durch eine Schadensersatzhaftung schützen (*personal injury law*). Verbraucher, denen in den Absatz- und Vertriebsländern Waren oder Dienstleistungen angeboten werden, die unter Verletzung von Mindeststandards produziert wurden, können dagegen Verbraucherschutzinteressen sowie das Interesse an einem funktionierenden Wettbewerb geltend machen.¹

Was mit dem *personal injury law* einerseits und dem Verbraucher- und Wettbewerbsschutz andererseits gemeint ist, wird im Folgenden anhand je eines Falles erläutert. Die beiden Beispiele aus England und den USA sollen zeigen,

¹ Wettbewerbsinteressen können natürlich auch von Konkurrenzunternehmen geltend gemacht werden. Dies ist in der Praxis aber noch nicht vorgekommen und kann daher hier vernachlässigt werden.

welche Unzulänglichkeiten, aber auch welche Chancen das privatrechtliche Vorgehen aufweist. Indirekt lassen sie außerdem erkennen, vor welchen Schwierigkeiten eine international-rechtliche Regelung der unternehmerischen Verantwortlichkeit für die Einhaltung von Mindeststandards steht.

Das Beispiel Cape plc - Gesundheitsschäden durch Asbest²

Cape plc wurde 1893 in Großbritannien unter dem Namen Cape Asbestos Company Limited gegründet. Das Unternehmen betrieb ursprünglich selbst Asbestminen in Südafrika und hielt bis 1979 Anteile an diesen. Durch die Arbeit in den Minen und Fabriken wurden tausende Südafrikaner gesundheitlich schwer geschädigt oder starben an den Folgen. Sie waren Asbeststaub ausgesetzt, der die britischen Grenzwerte um das 30fache überschritt. Geschädigt wurden auch die Anwohner der Regionen, in denen Asbest abgebaut worden war. Man schätzt, dass 20% der Bevölkerung in diesen Gebieten dadurch erkrankte.³ Geschädigte und in manchen Fällen deren Nachfahren erhoben Ende der 1990er Jahre in London Schadensersatzklagen gegen die Muttergesellschaft Cape plc. Sie machten geltend, dass Cape von den schweren Schäden gewusst habe, die durch Asbest bei Menschen hervorgerufen werden können. Trotzdem habe es die Unternehmensgruppe unterlassen, angemessene Schritte

² Die Angaben zum Sachverhalt wurden überwiegend aus dem Urteil des House of Lords in der Sache *Lubbe ./. Cape plc* vom 20.7.2000 entnommen [2000] 1 W.L.R. 1545.

³ Siehe Cynthia Ferguson, *George Street Journal*, Januar 2002, auf: www.brown.edu/Administration/George_Street_Journal/vol26/26GSJ15a.html, 21.4.2004.

zur Einführung und Einhaltung von Vorsichtsmaßnahmen zu ergreifen.

Materiell-rechtliche und kollisionsrechtliche Fragen der unternehmerischen Verantwortlichkeit

Gegenstand der Klagen war die haftungsrechtliche Verantwortlichkeit des britischen Unternehmens für Aktivitäten seiner südafrikanischen Tochter. Dabei ging es nicht um eine Übernahme fremder Haftung (der Verantwortung der Tochterfirmen), sondern um die eigene Verantwortung der Cape plc. Materiell-rechtlich war zu klären, ob Cape plc eine eigene Pflicht hatte, die Schäden der Kläger zu verhindern (*duty of care*), ob es diese Pflicht verletzt hatte und ob die Schäden durch diese Pflichtverletzung verursacht wurden (Best 2003, 665ff; Scherpe 2004, 164 ff.).

An einem früheren Fall, in dem das House of Lords am 24.7.1997 eine Klage akzeptiert hatte⁴, lässt sich die Bandbreite der Rechtsfragen zeigen, die hier eine Rolle spielen können. In diesem Fall war die Produktion in einer Mine in Namibia erhöht worden, um vertragliche Verpflichtungen mit einer britischen Firma einzuhalten. Es wurde geltend gemacht, dass die britische Firma für die Verletzungen infolge der Produktionssteigerung verantwortlich gewesen sei, da sie den Produktionsprozess faktisch kontrollierte.

Eine solche faktische Kontrolle wurde auch für Cape plc behauptet. Eine Pflicht, diese Kontrolle auch im Interesse der Südafrikaner auszuüben, ließe sich als allgemeine Fürsorgepflicht begründen. In Fragen der Gesundheit darf

⁴ Siehe die Entscheidung *Connelly ./. R.T.Z. Corporation plc* [1998] A.C. 854. Im Ergebnis wurde die Klage allerdings wegen Verjährung abgewiesen.

demnach ein Unternehmen keine doppelten Standards für die Produktion im In- und im Ausland verwenden.

Diese Rechtsfragen wurden im Verfahren letztlich nicht entschieden, sondern nur angesprochen. Zuerst war zu klären, ob der Umfang der Verantwortung und Pflichten von Cape plc nach englischem oder nach südafrikanischem Recht zu bestimmen war. Dies ist eine Frage des Internationalen Privatrechts. Es entscheidet darüber, welche Rechtsordnung in einem Streitfall mit Auslandsbezug anzuwenden ist. Auch das Internationale Privatrecht besteht aus Regeln des nationalen Rechts.⁵ Dem wiederum vorgelagert ist das Internationale Prozessrecht: Das angerufene Gericht muss zuerst entscheiden, ob es nach Regeln des eigenen nationalen Rechts international zuständig ist, und erst in einem zweiten Schritt, welches Recht anwendbar ist. In den Cape plc-Verfahren war bereits der erste Schritt problematisch: Die englischen Gerichte bestritten ihre internationale Zuständigkeit.

Zuständigkeitsrechtliche Fragen

Vor allem das Berufungsgericht machte immer wieder Einwände gegen eine Anerkennung der internationalen Zuständigkeit der britischen Gerichte geltend. Im englischen Recht spielen hier die Rechtsgrundsätze des „natürlich“ zuständigen Gerichts bzw. des „nicht angebrachten“ Gerichts (*forum non conveniens*) eine Rolle. Man geht zwar davon aus, dass das Verfahren im Regelfall am englischen Gericht geführt werden kann, wenn eine englische (hier: juristische) Person beklagt ist.

⁵ Es gibt allerdings völkerrechtliche Übereinkommen zur Harmonisierung der Internationalen Privatrechte; zwischen den Staaten der Europäischen Union gilt das Römische EWG-Übereinkommen über das auf vertragliche Schuldverhältnisse anzuwendende Recht (EVÜ).

Wenn das Gericht aber davon überzeugt ist, dass der Kläger eine in jeder Hinsicht gleichwertige Chance hat, seine Rechte an einem „passenderen“ bzw. „geeigneteren“ Gericht geltend zu machen, so müsste das Verfahren in England ausgesetzt werden.

Für die Frage der Geeignetheit des Gerichts waren zwei Gesichtspunkte maßgeblich.

- Ob Cape plc selbst Pflichten verletzt hatte, hätte am besten am Sitz des Unternehmens in London durch dokumentarische Nachweise, Protokolle oder Berichte geklärt werden können. Danach wären die englischen Gerichte besser geeignet gewesen.
- Fragen der Diagnose und Verursachung der Erkrankungen der Kläger hätten dagegen besser vor südafrikanischen Gerichten verhandelt werden können. Unter diesem Gesichtspunkt wären diese besser geeignet.

Da es schließlich über 3000 Kläger gab, kamen die Gerichte zu der Auffassung, dass die südafrikanischen Gerichte die stärkeren Bezugspunkte zum Rechtsfall hätten. Die Kläger argumentierten deshalb, ihnen sei es nicht zuzumuten, ihr Recht vor südafrikanischen Gerichten zu suchen. Der Fall werfe nicht nur schwierige Rechtsfragen (Umfang der Pflichten und damit der Verantwortlichkeit der Muttergesellschaft), sondern auch schwierige Sachfragen auf (konkretes Verhalten der Unternehmensleitung, Verursachung jeder einzelnen Krankheit durch die Unternehmensleitung). Hierfür sei umfangreiche rechtliche Beratung erforderlich, die sich die Kläger aber nur leisten könnten, wenn sie Prozesskostenhilfe (*legal aid*) bekämen. Dies sei nur in England möglich. In Südafrika hatte die für Prozesskostenhilfe zuständige Behörde im Herbst 1999 erklärt, dass für Zahlungsklagen keine Kostenhilfe mehr gewährt werde. Diese Erwägungen waren letztlich der

Grund dafür, dass das House of Lords die englischen Gerichte im Jahre 2000 für zuständig erklärte (Blobe/Späth 1998, 601ff.).

Verfahrensablauf und Ergebnisse

Dieses Ergebnis war vor den Gerichten keineswegs unstrittig. Insgesamt sind zwei Verfahrensabschnitte zu unterscheiden, wobei der Rechtsstreit zweimal alle Instanzen der englischen Gerichtsbarkeit durchlief. In der ersten Instanz hielt sich das oberste Gericht 1997 für nicht zuständig; das Berufungsgericht hob dies in der zweiten Instanz jedoch auf. Revision zum House of Lords wurde nicht zugelassen. Die Zuständigkeitsfrage wurde in diesem Musterfall also bereits zu Gunsten der Kläger geklärt.

Nun mussten die Klagen inhaltlich entschieden werden. Parallel dazu reichten im Jahre 1999 mehr als 2000 Betroffene bzw. Angehörige von Betroffenen Klagen ein. In Gruppen zusammengefasst wurden elf Sammelklagen erhoben. Nur eine Klägerin hatte ihren Wohnsitz in England.

Die Erhebung der Sammel- bzw. Gruppenklagen nutzten die Rechtsvertreter der Cape plc dazu, die Zuständigkeitsentscheidung in Frage zu stellen. Sie argumentierten, mit der hohen Zahl der Klagen hätten sich wesentliche Tatsachen geändert. Darüber hinaus wurde Rechtsmissbrauch geltend gemacht. Die Gerichte seien in die Irre geführt worden, weil man ihnen die Absicht, Gruppen- bzw. Massenklagen zu erheben, vorenthalten habe. Daraufhin entschied das oberste Gericht in der ersten Instanz zu Lasten der Kläger. Es seien die südafrikanischen Gerichte anzurufen. Erst das House of Lords hob den Spruch auf und entschied zu Gunsten der Kläger. Parallel

erklärte die südafrikanische Regierung, es läge im südafrikanischen Interesse, das Verfahren in England durchzuführen.

Doch dazu kam es nicht. Nachdem die Montpellier-Gruppe Hauptteilhaber von Cape plc geworden war, machte das Unternehmen Vergleichsangebote. Nach einer im Dezember 2001 geschlossenen Vereinbarung sollte Cape plc einen 21-Millionen-£-Fonds (*Hendrik Afrika Trust*) gründen, der nicht nur die Kläger, sondern alle Menschen entschädigt, die nachweisen können, dass sie durch die Arbeit in den Minen und Fabriken oder durch das Leben in der Umgebung Asbestkrankheiten erlitten haben. Bedingung für die Zahlung der ersten Rate von 11 Millionen £ war die Zusage der südafrikanischen Regierung, keine Rechtsansprüche gegen Cape plc - etwa wegen der Verunreinigung des Bodens - geltend zu machen.

Obwohl diese Bedingung erfüllt wurde, zahlte Cape plc die erste Rate nicht. Das Unternehmen war in ernsthaften Zahlungsschwierigkeiten. Vor dem obersten Zivilgericht wurde im Juni 2003 ein Vergleich ausgehandelt, wonach lediglich 7,5 Millionen £ gezahlt werden und die südafrikanische Firma Gencor, die Capes Aktivitäten in Südafrika nach 1979 weiter führte, weitere 3,1 Millionen £ beisteuert.⁶

Das Beispiel Saipan - Sweatshop-Produktion *Made in USA*

Der zweite Fall - Arbeitsbedingungen in der Bekleidungsproduktion auf Saipan - führte zu

⁶ Siehe die Hinweise der südafrikanischen Regierung vom 7.7.2003 unter www.safrika.info/what_happening/news/asbestos-compensation.htm.

Gerichtsverfahren in den USA.⁷ Die Insel Saipan ist Teil des *Commonwealth of Northern Mariana Islands*, liegt im Westpazifik und gehört seit 1986 nach einer Abstimmung zum Territorium der USA. Dort arbeiten überwiegend Immigrantinnen aus China, den Philippinen und Bangladesch, die mit Versprechungen auf ein US-amerikanisches Arbeitsverhältnis angeworben wurden. Die Textil- und Bekleidungsproduktion auf den Nördlichen Marianen bietet Unternehmen, die sich überwiegend in chinesischem, koreanischem oder japanischem Eigentum befinden, einen Weg zur Umgehung der US-amerikanischen Auflagen und Quoten auf chinesische Waren.

Die Arbeit findet unter Sweatshop-Bedingungen statt: Die Kläger mussten zwölf Stunden pro Tag an sieben Tagen in der Woche arbeiten. Die Löhne lagen unter dem niedrigen Mindestlohn; Überstunden wurden nicht bezahlt. Zu großer Hitze kamen unhygienische Bedingungen; Wasser gab es nicht. Die Arbeiterinnen und Arbeiter wurden in überfüllten Baracken untergebracht, manchmal mit vier bis sechs Personen in einem dunklen Raum. Neben ihrem Arbeitsvertrag mussten viele weitere Schattenverträge unterzeichnen. Darin wurden sie nicht nur verpflichtet, sich weder politisch, noch religiös noch gewerkschaftlich zu betätigen, sondern auch durchschnittlich 5.000 US-\$ für ihre „Anwerbung“ zu zahlen. Sie wurden damit faktisch an einen Arbeitgeber gebunden, bis diese Schulden getilgt waren. Der Mindestlohn betrug 3 US-\$ pro Stunde; von ihm behielt der Arbeitgeber überdies jährlich 2.400 US-\$ für Nahrung und Wohnung ein.

⁷ Die Angaben wurden überwiegend der Klagschrift vom 13.1.1999 entnommen:

www.sweatshopwatch.org/swatch/marianas/complaint.htm; zusätzliche Daten bei Ascoly/Oldenziel, 2002, S. 21f.

Im Januar 1999 organisierten die US-NGOs *Asian Law Caucus* und *Sweatshop Watch* aus San Francisco die Erhebung dreier Klagen. Zum einen erhoben ca. 30.000 betroffene Beschäftigte eine Gruppenklage vor einem kalifornischen Zivilgericht wegen faktischer Versklavung (Verfahren Doe vs. GAP). Eine zweite (kleinere) Gruppenklage vor einem Gericht in Saipan beschränkte sich auf die arbeitsrechtlichen Verstöße gegen Überstundenvorschriften. Diese Verfahren werden hier nicht behandelt,⁸ da sie der Argumentationslinie 'Arbeitsbedingungen verstoßen gegen Menschenrechte' folgen, die bereits an Hand des Cape-Falles erläutert wurde.

Einen neuen Aspekt berührte die dritte Klage, mit der NGOs die Interessen der Verbraucher in Kalifornien sowie das Interesse an einem fairen Wettbewerb geltend machten. Diese wettbewerbsrechtliche Klage wurde mit Irreführung der US-Verbraucher begründet. Denn die auf Saipan produzierte Bekleidung wurde in Kalifornien mit dem Vermerk *Made in USA* verkauft, der nach Auffassung der NGOs zu der Annahme verleitete, sie sei in den USA und nicht unter Sweatshop-Bedingungen hergestellt worden. Mit der Möglichkeit solcher Etikettierung wurden Investoren auf den Inseln angeworben.

Materiell-rechtliche Fragen

In dem wettbewerbsrechtlichen Verfahren klagte die US-amerikanische Textilarbeitergewerkschaft UNITE zusammen mit den NGOs *Global Exchange*, *Sweatshop Watch* und *Asian Law Caucus* gegen 18 US-amerikanische

⁸ In einem Fall wurde das höchste Bußgeld verhängt, das je vom US-Arbeitsministerium auferlegt wurde.

Einzelhandelsunternehmen.⁹ Die Organisationen klagten als Repräsentanten des öffentlichen Interesses (*public interest private Attorney General action*, dazu Pfarr/Kocher 1998, 135ff.). Ein rechtlich relevanter „internationaler Bezug“ war nicht gegeben: Die Kläger repräsentierten US-amerikanische Verbraucher, und die Einzelhandelsunternehmen waren nicht wegen etwaiger Tätigkeiten in Saipan beklagt, sondern wegen des Verkaufs und Vertriebs auf dem kalifornischen Markt.

Materiell-rechtlich stützten sich die NGOs auf Vorschriften des kalifornischen Wettbewerbsrechts, den *California Business and Professions Code*. Danach ist sowohl irreführende Werbung wie auch der Vertrieb von Waren unzulässig, die unter Verletzung US-amerikanischen Arbeitsschutzrechts produziert wurden. Für irreführend hielten die Klägerinnen zum einen eine Werbung mit dem Label *Made in USA*. Irreführend sei es auch, in der Öffentlichkeitsarbeit zu behaupten, man halte sich an Verhaltenskodizes, nach denen Zulieferer auf menschenwürdige Arbeitsbedingungen überprüft würden. Tatsächlich hatten einige Unternehmen den Verhaltenskodex des US-Einzelhandelsverbandes über die soziale Verpflichtung ihrer Zulieferer und Lieferanten unterzeichnet. Auf das Argument der beklagten Unternehmen, es gebe keine Hinweise dafür, dass jemand durch diese Werbung Nachteile erlitten habe, wandten die Klägerinnen ein, Umfragen belegten, dass 78% der Käufer nicht in Geschäften einkaufen wollten, die Bekleidung aus Sweatshop-Produktion führten.

⁹ Darunter GAP, Tommy Hilfiger, Sears Roebuck and Co., Wal-Mart, Polo Ralph Lauren; später wurden Calvin Klein und Levi Strauss einbezogen.

Verfahrensablauf und Ergebnisse

Auch in diesem Fall wurden die angesprochenen Rechtsfragen letztlich nicht entschieden. Unmittelbar nachdem die Klage für zulässig erklärt und eine Trennung in verschiedene Klagen gegen jedes einzelne Unternehmen abgelehnt worden war, begannen Vergleichsverhandlungen. Bereits im August 1999 schlossen vier Einzelhandelsunternehmen eine vorläufige Vereinbarung ab, in der sie sich zur Zahlung von Entschädigungen verpflichteten. Von ihren Lieferanten wollten sie künftig die Einhaltung bestimmter Verhaltensregeln verlangen, auch stimmten sie einer Kontrolle durch Menschenrechtsorganisationen zu. Im Oktober schlossen sich weitere fünf Unternehmen der Vereinbarung an. Öffentlicher Druck auf weitere Unternehmen wie GAP und Levi's führte schließlich dazu, dass im April 2003 vor einem US-amerikanischen Gericht der endgültige Vergleich geschlossen werden konnte. Er erfasst 26 Einzelhandels- und 23 Produktionsunternehmen, die eine Gesamtsumme von 20 Millionen US-\$ bereitstellen.¹⁰

Konsequenzen

An beiden Verfahren - Cape plc und Saipan - lässt sich aufzeigen, welche praktischen Probleme und welche Rechtsfragen Streitigkeiten dieser Art aufwerfen. Eine Anleitung oder ein Prüfkatalog für ähnliche Gerichtsverfahren lässt sich daraus allerdings nicht

¹⁰ Nur Levi Strauss & Co schloss sich dem Vergleich nicht an. Die Firma hatte 2000 ihre Produktion auf Saipan eingestellt. Siehe die Website von *Sweatshop Watch* (insbesondere die Nachricht www.sweatshopwatch.org/headlines/2003/chronsaipan.html, 25.4.2003.)

entwickeln, da private, zivilrechtliche Klagen immer nach der jeweiligen nationalen Rechtsordnung zu behandeln sind. Das englische und das US-amerikanische Recht unterscheiden sich hier genauso voneinander, wie sich die beiden Rechtsordnungen wiederum von der deutschen oder anderen kontinentaleuropäischen oder gar von außereuropäischen Rechtsordnungen unterscheiden.

In der Praxis sind entsprechende Klagen allerdings bislang fast ausschließlich in Ländern des angloamerikanischen Rechtsraums geführt worden. Im Folgenden soll deshalb erläutert werden, inwieweit die dort verwendeten Argumente und Strategien auch im deutschen Rechtsraum anwendbar sind.

Schutz der Beschäftigteninteressen im deutschen Recht

Im Vergleich mit den englischen Cape-Verfahren gibt es in Deutschland zunächst keine Hindernisse in der Frage der Zuständigkeit der deutschen Gerichte. In allen Ländern der Europäischen Union – mit Ausnahme von Großbritannien – kann ein Unternehmen am Ort seines Sitzes verklagt werden, auch dann, wenn ein Angehöriger eines so genannten Drittstaates Schadensersatz geltend macht.¹¹ Die Lehre vom *forum non conveniens* ist eine Eigenheit des englischen Rechts, die auch dort zunehmend an Bedeutung verliert (Blobel/Späth 1998, 603f.; Huber 1994).

Bei Streitigkeiten aus Arbeitsverhältnissen ist nach dem deutschen Internationalen Privatrecht zunächst in aller Regel das Recht des Arbeits-, also meist auch des Produktionsortes anzuwenden. Zur Anwendung des

¹¹ Siehe zur Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs das Urteil in der Rechtssache C-412/98, Praxis des Internationalen Privat- und Verfahrensrechts (IPRax) 2000, S. 520 (Group Josi).

deutschen Haftungsrechts kommt man nur dann, wenn nicht im Zusammenhang mit einem Arbeitsvertrag, sondern wegen einer unerlaubten Handlung geklagt wird (nach Art. 40 Abs. 1 Satz 1 EGBGB unterliegen Ansprüche aus unerlaubter Handlung „dem Recht des Staates, in dem der Ersatzpflichtige gehandelt hat“ [Tatortprinzip]). Die Anwendung des deutschen Rechts kommt also in Betracht, wenn unternehmerische Entscheidungen, die in Deutschland getroffen wurden (zum Beispiel bestimmte Arbeitsschutzmaßnahmen zu unterlassen) zu Verletzungen führen. Unter diesen Voraussetzungen können Geschädigte sich materiell-rechtlich auf § 823 Abs. 1 BGB berufen. Damit wären ähnliche Rechtsgrundsätze zu prüfen wie im englischen Recht: Eine erfolgreiche Klage gegen das Unternehmen vor Ort setzt voraus, dass das Mutterunternehmen nachweisbar maßgeblichen Einfluss auf das Tochterunternehmen ausübt.

Schutz der Verbraucherinteressen im deutschen Wettbewerbsrecht

Die wettbewerbsrechtlichen Grundsätze des deutschen Rechts sind – was irreführende Werbung angeht – denen des kalifornischen Rechts vergleichbar. Soweit ein Unternehmen öffentliche Äußerungen über die Produktionsbedingungen der von ihm vertriebenen Waren macht, haftet es wettbewerbsrechtlich für deren Richtigkeit. Die Werbung mit der Einhaltung bestimmter sozialer Mindeststandards kann dann irreführend sein,

- wenn sie objektiv falsch ist und
- wenn es eine relevante Zielgruppe des fraglichen Produkts gibt, für die Beschäftigungsbedingungen bei der Produktion der Waren, die sie erwerben, eine signifikante Rolle spielen.

Darüber hinaus gibt es auch in Deutschland Rechtsgrundsätze, nach denen der Vertrieb von Waren, die unter Verletzung bestimmter Mindeststandards produziert wurden, wettbewerbsrechtlich unzulässig sein kann. Zwar soll die „Ausnutzung internationalen Rechtsgefälles“ an sich noch keinen Verstoß gegen das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) darstellen. Die Ausnutzung von Vorteilen wird aber rechtlich relevant, wenn Rechtsvorschriften übertreten werden. Ein Verstoß gegen Mindeststandards, die für die Produktion gelten, also dem eigentlichen Markthandeln vorgelagert sind, ist dann wettbewerbsrelevant, wenn die durch den Verstoß verbesserte betriebswirtschaftliche Ausgangslage in die Kalkulation der Preise einfließt – was angenommen werden kann, wenn Mindestlöhne systematisch unterschritten werden. Der Maßstab ist dabei das jeweils im Produktionsland anwendbare nationale Recht.

Für einen Verstoß gegen internationales Recht soll dies zwar nicht in gleicher Weise gelten, da es die Unternehmen nicht unmittelbar bindet. So hat der Bundesgerichtshof (BGH) den Vertrieb von Waren, die in Übereinstimmung mit dem im Produktionsland geltenden Recht, aber unter Verstoß gegen die Asbest-Konvention Nr. 139 vom 24.6.1974 hergestellt wurden, nicht für wettbewerbswidrig erachtet.¹² Der BGH gestand aber zu, dass ein sittenwidriger Wettbewerb vorliegen kann, wenn bei der Produktion „sittliche Grundanforderungen, die an jede menschliche und staatliche Ordnung zu richten sind, in so starkem Maße verletzt werden, dass auch der Handel mit derartigen Produkten guten kaufmännischen Sitten widerspricht“. Als Kriterien für diese „sittlichen Grundanforderungen“ können internationale Normen und

¹² BGH, 9.5.1980, Neue Juristische Wochenschrift (NJW) 1980, S. 2018ff.; sie war auch nicht vom Produktionsland Südkorea ratifiziert worden.

Arbeitsschutzbestimmungen verwendet werden, wenn diese stark verbreitet sind und als ethische Mindeststandards verstanden werden. In bestimmten Fällen können dabei sogar Verhaltenskodizes oder weit verbreitete „freiwillige“ Standards wettbewerbsrechtlich relevant sein (Piper, in: Köhler/Piper 2001, § 1, Rn 616; Rn 618f.). In der rechtswissenschaftlichen Dogmatik finden sich zahlreiche Stellungnahmen, nach denen internationale *Guidelines*, private Verhaltenskodizes oder Richtlinien Ausdruck kollektiver Wertvorstellungen sein können. Im Einzelnen richtet sich diese Beurteilung nach dem Grad der Zustimmung und der Wertbezogenheit (Meessen 1981, 1131f.; Baade 1979, 26ff.; Hailbronner 1982, 116). Unter entsprechenden Voraussetzungen kann damit die Verletzung dieser Rechtsvorstellungen als Rechtsbruch behandelt werden.

Die Organisation der Rechtsdurchsetzung in angloamerikanischen Ländern und in Deutschland

Der Grund, weshalb solche Verfahren beinahe ausschließlich im angloamerikanischen Rechtsraum geführt worden sind, hat weniger mit dem materiellen Recht als mit den unterschiedlichen Rahmenbedingungen der Rechtsdurchsetzung in Deutschland, den USA und England zu tun.

Im angloamerikanischen Recht gibt es eine lange Tradition von Privatklagen im öffentlichen Interesse. In den USA gibt es mit der *Class Action* auch einen ökonomischen Anreiz und eine institutionelle Struktur für Rechtsanwaltsbüros, die sich für öffentliche Interessen engagieren (*Public Interest Lawyers*). Die herausragende Stellung der Rechtsanwälte ist geradezu das Kennzeichen von *Class-Action*-Verfahren. Aufgrund der Eigenheiten des

US-amerikanischen Gebührenrechts sind die Rechtsanwälte hoch motiviert, Gruppenklagen erfolgreich durchzuführen. Denn allein die Partei, die das Anwaltsbüro beauftragt hat, wird mit deren Kosten belastet (*American Rule*). Eine Regelung, nach der der unterliegende Teil die Anwaltskosten des Gegners zu übernehmen hat, gibt es nicht.

Das Kostenrisiko wird oft durch die Vereinbarung von Erfolgshonoraren auf die Rechtsanwälte übertragen, wobei mangels fester Anwaltstarife in der Regel ein bestimmter Stundenlohn vereinbart wird. Oder es wird vereinbart, dass der Anwalt im Erfolgsfall einen bestimmten Anteil der Klagesumme erhält. Diese Praxis führt dazu, dass die Anwälte ein großes Interesse an der Summierung von Forderungen und ein geringes Interesse an der Durchführung von Verfahren mit geringem Streitwert haben. In *Class-Action*-Verfahren können enorme Streitwertsummen zusammenkommen und es kann sich für Anwälte durchaus lohnen, das Erfolgsrisiko zu übernehmen. Auch kann das Verfahren für das Ansehen des Anwaltsbüros von Bedeutung sein.

Im deutschen Prozessrecht hingegen wird das Anwaltshonorar ausschließlich nach dem Streitwert berechnet. Dabei sinkt das prozentuale Honorar mit steigendem Streitwert; es gibt also für Rechtsanwälte eher einen Anreiz, viele Einzelklagen einzureichen, als diese zu einer Gruppenklage zusammenzufassen. Auch fehlt die Institution der *Public Interest Lawyers*. Dabei handelt es sich in den USA um eine Art gemeinnütziger Einrichtungen, die sich aus Stiftungs-, Spendengeldern und Mitgliedsbeiträgen, aber auch aus den Einnahmen aus *Class Actions* und anderen Verfahren finanzieren. Eine solche Mischfinanzierung lässt das deutsche Recht nicht zu, mehr noch: Weder sind Erfolgshonorarvereinbarungen zulässig noch die kostenlose Übernahme eines Mandats *pro bono*,

wie es in den USA große und renommierte Anwaltsfirmen neben ihren übrigen Rechtsvertretungen tun.

In England wiederum gibt es sowohl die Möglichkeit, Erfolgshonorare zu vereinbaren, als auch Prozesskostenhilfe zur Finanzierung komplexer Großverfahren zu nutzen. Insbesondere die Möglichkeit der Zusammenfassung zahlreicher Einzelfälle zu einer Gruppenklage erleichtert die praktische Durchführung für Rechtsanwälte und Gericht. Ohne sie würden sich solche Mandate auch für englische Rechtsanwälte nicht lohnen (Ellger 1999, 118ff.; Howells 1998, 93). Diese institutionellen Rahmenbedingungen waren letztlich auch der Grund dafür, dass das House of Lords die Zuständigkeit der englischen Gerichte im Fall *Cape plc* anerkannt hat. Es ging nicht um etwaige Unzulänglichkeiten des südafrikanischen Rechts oder des Rechtssystems, sondern um die institutionellen Rahmenbedingungen.

Das deutsche Rechtssystem hingegen kennt keine Gruppen- und Sammelverfahren. An kollektiven Verfahrensweisen gibt es in Deutschland allein die Verbandsklage, die Klagemöglichkeiten für Verbraucherverbände gewährleistet. Sie ist ausschließlich im Wettbewerbs- und Verbraucherrecht einsetzbar. Von der Verbandsklagebefugnis können allerdings nur Verbände Gebrauch machen, die sich als Verbraucherschutzorganisationen in die Liste qualifizierter Einrichtungen nach dem Unterlassungsklagengesetz oder in das Verzeichnis der Kommission der Europäischen Gemeinschaften haben eintragen lassen.

Ergebnisse für Rechtsdurchsetzung und Rechtspolitik

Über durchgeführte Gerichtsverfahren liegen keine repräsentativen Daten vor. Es ist aber auch fraglich, ob sie große Aussagekraft hätten – denn eine rechtliche Argumentation kann auch ohne gerichtliche Klagen wirksam werden, und der Ausgang von Gerichtsverfahren sagt nicht unbedingt etwas über die Effektivität der Klage aus.

So ist es in keinem der hier vorgestellten Verfahren zu einem Endurteil gekommen; sowohl gegen Cape plc als auch gegen die Saipan-Unternehmen konnten nur Zulässigkeitsentscheidungen erreicht werden. Letztlich ging es nicht darum, um jeden Preis ein obsiegendes Urteil zu erzielen. Ziel war eher, durch eine Mehrebenenstrategie in Vergleichsverhandlungen mit den Unternehmen zu kommen. Gerichtliche Verfahren allein haben hierzu in keinem der Fälle ausgereicht; beide waren von breiter Öffentlichkeitsarbeit und gesellschaftlicher Unterstützung begleitet. So wurden die Kläger gegen Cape plc nicht nur durch südafrikanische Gewerkschaften, sondern auch durch Nachfolgerorganisationen der Anti-Apartheid-Bewegung, zahlreiche Politiker, *Amnesty International* und die südafrikanische Regierung unterstützt.

Andererseits ist das Risiko einer breit angelegten Strategie sehr hoch; ein Scheitern bedeutet meist nicht nur, dass Kampagnen zu dem jeweiligen Thema über Jahre hinaus unmöglich sind, sondern auch, dass einzelne Klagen Betroffener in der Zukunft unmöglich werden. Eine Institution wird ein solches Verfahren also nur anstrengen, wenn es gut vorbereitet ist und die Erfolgchancen hoch sind.

Und auch eine erfolgreiche Klagestrategie schützt nicht vor Ereignissen wie bei Cape plc. Einer der Gründe für den Vergleichsabschluss war dort, dass die Firma Insolvenz hätte anmelden müssen, wenn die Kläger das Verfahren gewinnen würden. Durch die Zahlungsschwierigkeiten der

Firma werden die Betroffenen nur einen Bruchteil der geforderten Summen erhalten. Der Erfolg liegt hier möglicherweise eher in der öffentlichkeitswirksamen Statuierung eines Exempels als in den erreichten Entschädigungen.

Ein Vergleich der schadensersatzrechtlichen und der wettbewerbsrechtlichen Vorgehensweise zeigt allerdings Unterschiede im erforderlichen Aufwand. Das Verfahren Cape plc zeigt auf, welche rechtlichen Detailprobleme und nicht zuletzt welchen Aufwand an Nachforschungen und Beweisen eine Klage gegen ein Transnationales Unternehmen aufwirft. Insbesondere die Notwendigkeit, die Kausalität bestimmten Verhaltens für bestimmte Gesundheits- oder Vermögensschäden einzelner Personen nachzuweisen, macht die praktische Herausforderung aus.

Auch eine etwaige international-rechtliche Verpflichtung Transnationaler Unternehmen wird sich mit dieser Problematik auseinandersetzen haben. Die privatrechtliche Durchsetzung kann hier aufzeigen, welche Schwierigkeiten jegliche rechtliche Regelung unternehmerischer Verantwortlichkeit für die Einhaltung von Mindeststandards zu bewältigen hätte – und was eine rechtliche Regelung von Verantwortlichkeiten überhaupt leisten kann.

Derartige Herausforderungen sind geringer in Verfahren, die sich darauf beschränken, gegen die Wettbewerbsvorteile vorzugehen, die Unternehmen durch die Ausnutzung eines sozialen und rechtlichen Gefälles unter Produktionsländern erlangen können. Auch hier besteht die Bedeutung für die politische Öffentlichkeit darin, dass die betreffenden Unternehmen nicht für fremdes Verhalten, sondern für ihr eigenes Verhalten verantwortlich gemacht werden – nämlich für Versprechungen des Unternehmens und für unternehmerische Entscheidungen fern vom eigentlichen

Produktionsort. Angesichts der Tatsache, dass das deutsche Recht bislang lediglich im Wettbewerbs- und Verbraucherrecht kollektive Rechtsdurchsetzungsformen anbietet, dürfte ein solcher wettbewerbs- und verbraucherrechtlicher Ansatz hier größere Wirkung versprechen.

Allerdings: Eine Schwäche der deutschen Verbandsklage liegt darin, dass keine Zahlungsklagen, sondern nur Unterlassungsklagen möglich sind. Bisherige Verfahren aus dem angloamerikanischen Rechtsraum, nicht zuletzt die beiden hier vorgestellten, haben aber gezeigt, dass eher umfangreiche Entschädigungsklagen den wirtschaftlichen Druck ausüben können, der angemessene Vergleiche hervorbringt. Hier fehlt es bislang an entsprechenden Klagemöglichkeiten in Deutschland. Etwaige rechtspolitische Initiativen in Deutschland müssten an diesen Grenzen des nationalen Rechtsdurchsetzungssystems ansetzen; hier ist eine Erweiterung der kollektiven Klagemöglichkeiten auf lange Sicht unabdingbar.

Literatur

- Baade, Hans W., 1979: The Legal Effects of Codes of Conduct for Multinational Enterprises, German Yearbook of International Law, S. 11ff.
- Best, Richard, 2003: Liability for Asbestos Related Disease in England and Germany, in: German Law Journal, Jg. 4/7, S. 661-683.
- Blobel, Felix/Patrick Späth, 2001: Entwicklungsstand der Lehre vom „forum non conveniens“ in England, in: Recht der Internationalen Wirtschaft, Heft 8, S. 598-604.
- Eichholtz, Stephanie, 2002: Die US-amerikanische Class Action und ihre deutschen Funktionsäquivalente, Tübingen.

- Ellger, Reinhard, 1999: Die Bündelung gleichgerichteter Interessen im englischen Zivilprozeß. in: Jürgen Basedow/Klaus J. Hopt/Hein Kötz/Dietmar Baetge (Hg.), Die Bündelung gleichgerichteter Interessen im Prozeß. Beiträge zum ausländischen und internationalen Privatrecht Bd. 66, Tübingen, S. 103-145.
- Erwand, Christine, 1996: Forum non conveniens und EuGVÜ, Frankfurt am Main u.a.
- Glinski, Carola/Peter Rott, 2003: Umweltfreundliches und ethisches Konsumverhalten im harmonisierten Kaufrecht, in: Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht, S. 649-654.
- Hailbronner, Kay 1982: Rechtswirkungen des EG-Südafrikakodex, in: Recht der Internationalen Wirtschaft, 28, S. 111ff.
- Howells, Geraint, 1998: Consumer Mass Damages under Common Law, in: Harald Koch/Armin Willingmann, (Hg.), Großschäden – Complex damages: Rechtliche und alternative Regulierungsstrategien im In- und Ausland, Baden-Baden, S. 91-103.
- Huber, Peter, 1994: Die englische forum non conveniens-Doktrin und ihre Anwendung im Rahmen des Europäischen Gerichtsstands- und Vollstreckungsübereinkommens, Berlin.
- Kilian, Matthias, 2003: Anwaltliche Erfolgshonorare und die bevorstehende Reform des Vergütungsrechts, in: Zeitschrift für Rechtspolitik, Heft 3, S. 90-95.
- Knieper, Rolf/ Hartmut, Fromm 1980: [Anmerkung zur Entscheidung des BGH vom 9.5.1980 (Asbestimporte)], in: Neue Juristische Wochenschrift, S. 2020.
- Köhler, Helmut/Henning Piper, 2001: Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, 2. Aufl., München.
- Meessen, Karl Matthias, 1981: Internationale Verhaltenskodizes und Sittenwidrigkeitsklauseln, Neue Juristische Wochenschrift, S. 1130f.
- Micklitz, Hans-W./Astrid Stadler, 2003: Unrechtsgewinnabschöpfung – Möglichkeiten und Perspektiven eines kollektiven Schadensersatzanspruches im UWG. Schriftenreihe des Instituts für Europäisches Wirtschafts- und Verbraucherrecht, Bd. 11, Baden-Baden.
- Pfarr, Heide M./Eva Kocher, 1998: Kollektivverfahren im Arbeitsrecht. Baden-Baden.
- Scherpe, Jens M., 2004: Anmerkung zur Entscheidung des House of Lords vom 20.6.2002, Zeitschrift für Europäisches Privatrecht, S. 164-173.

Schneider, Jörg, 2003: Die Haftung der Muttergesellschaft als Organ der Tochtergesellschaft nach deutschem und englischem Recht, in: Zeitschrift für Vergleichende Rechtswissenschaft, Jg. 102, S. 387-424.