

ALICE BROICHMANN¹

Streiten auf der Überholspur Fast-Track-Arbitration bei M&A-Streitigkeiten

I. Einleitung

Schnelligkeit macht die Schiedsgerichtsbarkeit als Konfliktlösungsinstrument für M&A-Streitfälle attraktiv. Gleichwohl sind auch und gerade die ihrer Natur nach komplexen M&A-Schiedsverfahren vor Verfahrensverzögerungen nicht gefeit, die in der Natur der Streitigkeit, der zögerlichen Verfahrensführung durch das Schiedsgericht oder der Verschleppung des Prozesses durch die Parteien liegen. In der Schiedsgerichtsbarkeit allgemein gibt es immer mehr Regelungen für beschleunigte Verfahren, die zur rascheren Herbeiführung des Schiedsspruchs² eine zeitliche Straffung des Schiedsverfahrens vorsehen.³ Soweit ersichtlich wird von derartigen Regelungen bei M&A-Streitfällen bisher wenig Gebrauch gemacht. Dies überrascht, denn bei M&A-Transaktionen ist Schnelligkeit eine objektive Notwendigkeit, zieht sich doch das Gebot, die Entscheidung über die Unternehmensführung zügig zu treffen, zu vereinbaren und umzusetzen, durch den gesamten Verkaufsvorgang, von der internen Vorbereitung bis hin zum Vertragsvollzug.⁴ Deshalb wäre es nur konsequent und entspräche wohl dem Interesse der Beteiligten, vor allem demjenigen von Finanzinvestoren, auch transaktionsbezogene M&A-Streitfälle „fast track“ in einem beschleunigten Verfahren beizulegen. Der vorliegende Beitrag geht daher der Frage nach, inwieweit sich Fast-Track-Arbitration für M&A-Streitfälle eignet.

¹ Für die fachliche Unterstützung bei der Abfassung des Beitrags danke ich recht herzlich Frau Beate Müller, Ass. Jur., Institut für internationales Wirtschaftsrecht, Westfälische Wilhelms-Universität Münster.

² Bei dem Schiedsgerichtshof der Internationalen Handelskammer (ICC) beträgt die durchschnittliche Dauer eines Schiedsverfahrens 18 Monate, vgl. *Raeschke-Kessler/Bühler*, ZIP 1987, 1157 (1162); *von Schlabrendorff*, SchiedsVZ 2003, 34 (36); bei der China International Economic and Trade Arbitration Commission (CIETAC) dauert ein Schiedsverfahren gewöhnlich ein Jahr, vgl. *Trappe*, Zur Schiedsgerichtsbarkeit der CIETAC, SchiedsVZ 2006, 258 (265); dabei ist davon auszugehen, dass sich die durchschnittliche Verfahrensdauer jeweils erhöht, wenn man nur komplexe M&A-Streitfälle betrachtet.

³ Dies schlägt sich auch in der Praxis nieder. So liefen beispielsweise im Jahre 2004 bereits 46 % aller unter der Schweizerischen Schiedsordnung verhandelten Verfahren im beschleunigten Verfahren ab: *Scherer*, SchiedsVZ 2005, 229 (230).

⁴ *Pöllath + Partners* (Hrsg.), Unternehmensfortführung durch Nachfolge oder Verkauf, 2007, Rn. 909.

II. Hintergrund der Fast-Track-Arbitration

Geprägt wurde der Begriff der Fast-Track-Arbitration in den 90er Jahren, als die Dauer von Schiedsverfahren im internationalen Wirtschaftsverkehr nicht zuletzt aufgrund in Zeiten der Rezession vermehrt angestellter Cash-Flow-Überlegungen zunehmend kritisiert wurde.

Angesichts der Kritik suchten die großen Schiedsinstitutionen Abhilfe zu schaffen. Gleichzeitig machten zu Beginn der 90er Jahre mehrere bei dem Internationalen Schiedsgerichtshof der Internationalen Handelskammer (ICC) geführte Fast-Track-Fälle von sich reden, die innerhalb frappierend kurzer Zeit zum Abschluss geführt wurden und auf diese Weise eine gewisse Prominenz erlangten. So wurden Ende 1991 vier inhaltlich zusammenhängende Schiedsverfahren mit einem Streitwert von mehreren hundert Millionen Dollar bei der ICC eingeleitet, von denen zwei nach den allgemeinen Regeln geführt und zwei weitere im Fast-Track-Schiedsverfahren beigelegt werden sollten. Streitgegenstand war eine komplexe Kaufpreisneubestimmung für eine Ware. Die Parteien waren miteinander verbunden, aber nicht identisch. Es gab zahlreiche Anträge auf Verbindung der Fast-Track-Verfahren mit den beiden anderen Verfahren sowie Zweifel hinsichtlich der gerichtlichen Zuständigkeit und der Unabhängigkeit eines parteiernenannten Schiedsrichters. In Summe vereinten sich in diesen Fällen die klassischen Charakteristika eines schwierigen Schiedsverfahrens, und dies unter dem zusätzlichen Druck einer extrem ehrgeizigen Deadline. Im Ergebnis wurde das eine der beiden Fast-Track-Verfahren innerhalb von 60 Tagen, das andere innerhalb von 80 Tagen abgeschlossen.⁵ Genau ein Jahr später, wiederum zum Jahreswechsel, wurde in einem weiteren ICC-Fall im wahrsten Sinne des Wortes auf der Überholspur gestritten: Da unmittelbar im Vorfeld eines Grand-Prix-Rennens Streit um die ordnungsgemäße Lackierung zweier Rennwagen zwischen einem Rennstall und dem Veranstalter der Formel 1 entbrannt war, musste zeitnah eine Entscheidung herbeigeführt werden. Dies gelang mit Hilfe des ICC-Schiedsgerichtshofs, so dass zwischen Einleitung des Schiedsverfahrens und dem Zugang des Schiedsspruchs bei den Parteien gerade einmal 38 Tage vergingen und so die Teilnahme des Rennstalls am unmittelbar bevorstehenden Grand Prix gesichert wurde.⁶

⁵ Vgl. ICC cases No. 7385 und 7402, Yearbook Commercial Arbitration, 68 (1993); Davis, in: Fast Track Arbitration: Different Perspectives, ICC International Court of Arbitration Bulletin, Vol. 3/No. 2 1992, 4, 5; Smit, Fast-Track Arbitration, The American Review of International Arbitration, Vol. II, 1991, 138 (139).

⁶ ICC case No. 10211/AER; vgl. dazu auch Redfern/Hunter, Law and Practice of International Commercial Arbitration, Fourth Edition, para. 6–43 f.

III. Begriff und Charakteristika der Fast-Track-Arbitration

Wenngleich das Begriffsverständnis des Terminus „Fast-Track-Arbitration“ in der Schiedsgerichtspraxis nicht ganz einheitlich ist,⁷ so lassen sich die in der Literatur hierfür angeführten Definitionen jedenfalls insoweit in Einklang bringen, als unter dem Begriff solche Schiedsverfahren verstanden werden, die darauf abzielen, ein Schiedsverfahren unter Abkürzung aller sonst üblichen Fristen für die Bildung des Schiedsgerichts, die Einleitung des Schiedsverfahrens und den Austausch von Schriftsätzen zu führen.⁸ Wie bei einem „normalen“ Schiedsverfahren wird der Rechtsstreit durch das Schiedsgericht endgültig und unter Ausschluss des ordentlichen Rechtsweges entschieden – nur eben zügiger, indem die einzelnen Verfahrensschritte auf das erforderliche Minimum „zusammengestutzt“ werden.⁹ In der Literatur wird zum Teil noch weiter differenziert¹⁰ und unter Fast-Track-Arbitration ein beschleunigtes Schiedsverfahren verstanden, bei welchem die Parteien aus der Gesamtheit der potentiellen Streitigkeiten eine Teilmenge auswählen und vereinbaren, dass eine Streitigkeit dieser Kategorien im Falle ihres Entstehens innerhalb einer nicht verlängerbaren Frist beigelegt werden soll. Das beschleunigte Schiedsverfahren kann nach den allgemeinen Regeln einer Schiedsinstitution oder im Rahmen eines Ad-hoc-Schiedsverfahrens¹¹ geführt werden. Die Auswahl der Streitigkeiten und die Festlegung der Fristen erfolgen dabei in der Regel bei Abschluss des Vertrages und der zugehörigen Schiedsvereinbarung, in jedem Falle aber vor Entstehen der Streitigkeit. Wesentliches Merkmal der Fast-Track-Arbitration ist hiernach also die „Zerlegung“ des möglichen Konfliktpotentials in für die beschleunigte Streitbeilegung geeignete und ungeeignete Streitfälle, wobei die insoweit geeigneten Streitfälle in ein Regelwerk zur beschleunigten Streitbeilegung eingebunden werden.

⁷ Vgl. Freyer, Getting to „fast-track“ arbitration: pre-dispute agreements and post-dispute techniques, in: Liber amicorum Gaudet, 1998, p. 104.

⁸ Vgl. Raeschke-Kessler/Berger, Recht und Praxis des Schiedsverfahrens, 3. Aufl. 1999, Rn. 89; vgl. auch Redfern/Hunter (Fn. 6), para. 6–43; Freyer (Fn. 7), p. 104.

⁹ Vgl. Rovine, International Fast Track Arbitration: An Overview, WAMR, Vol. 5, No. 7, 166, 1994; Scherer, SchiedsVZ 2005, 229 (235).

¹⁰ Vgl. Davis/Lagacé Glain/Volkovitch, When Doctrines Meet – Fast-Track Arbitration and the ICC Experience, Journal of International Arbitration, 1993, Vol. 10 No. 4, 69 (70), Fn. 2, die eine Dreiteilung vornehmen und zwei weitere Formen des beschleunigten Schiedsverfahrens unterscheiden, nämlich zum einen die sog. Expedited Arbitration und zum anderen eine Gruppe, die man als beschleunigtes Schiedsverfahren i. e. S. bezeichnen kann. Bei der Expedited Arbitration vereinbaren die Parteien, Streitigkeiten aus einem Vertrag nach den Regeln für ein beschleunigtes Verfahren einer Schiedsinstitution zu führen. Bei einem sog. beschleunigten Schiedsverfahren i. e. S. haben die Parteien eine allgemeine Schiedsvereinbarung getroffen, aber der Erlass des Schiedsspruchs ist bei Entstehung der Streitigkeit so dringlich, dass das Schiedsverfahren mit beschleunigtem Tempo fortgesetzt wird; demgegenüber nimmt etwa Freyer (Fn. 7), p. 104, eine Zweiteilung in Expedited Arbitration und modifizierte Schiedsverfahren vor, bei denen die Parteien bestimmte Verfahrensschritte oder Erfordernisse des Schiedsverfahrens abbedingen.

¹¹ Bei einem Ad-hoc-Schiedsverfahren treffen die Vertragsparteien eine Schiedsvereinbarung, die auf keine Schiedsordnung einer Schiedsinstitution verweist. Da somit auf keine institutionelle Schiedsordnung zurückgegriffen werden kann, müssen die Verfahrensregeln in einem Ad-hoc-Schiedsverfahren von den Parteien oder dem Schiedsgericht festgelegt werden.

Wie aber lässt sich im Rahmen eines Schiedsverfahrens Geschwindigkeit erzielen? Die Beantwortung dieser Frage erfordert zunächst die Klärung zahlreicher Einzelfragen wie etwa: Lässt sich die Dauer des gesamten Verfahrens absolut begrenzen? Ist es sinnvoll, für das Verfahren eine nicht verlängerbare Frist vorzusehen? Lassen sich Schriftsatzfristen auf ein Minimum verkürzen? Ist es ausreichend, das Verfahren von einem Einzelschiedsrichter führen zu lassen? Kann man die Auswahl des Schiedsrichters vereinfachen? Sollen Aufrechnung und Widerklage zulässig sein?

Einzelne Schiedsinstitutionen haben diese Fragen bereits beantwortet und unter Berücksichtigung ihrer dabei gewonnenen Erfahrungen Verfahrensregeln erarbeitet, die sie entweder in ihre jeweiligen Schiedsordnungen aufgenommen¹² oder in eigenständigen Schiedsordnungen zum beschleunigten Verfahren niedergelegt haben.¹³ Soweit solche Regelungen nicht existieren, empfehlen die zuständigen Stellen ihren Nutzern auf Anfrage standardisierte Modifikationsmöglichkeiten der konventionellen Verfahrensordnungen.¹⁴ Wesentliches Charakteristikum dieser besonderen Verfahrensregeln, das sich in jeweils unterschiedlicher Ausprägung wiederfindet, ist zunächst die Abkürzung des zumeist mehrmonatigen Prozesses zur Konstituierung des Schiedsgerichts,¹⁵ wobei selbiges zur weiteren Beschleunigung bisweilen aus nur einem Schiedsrichter besteht und durch die Schiedsinstitution ernannt wird.¹⁶ Des Weiteren werden die Gesamtlänge des Verfahrens¹⁷ sowie die Schriftsatzrunden und -fristen begrenzt.¹⁸ Vereinzelt ist die Anwendung der Verfahrensregeln für ein beschleunigtes Schiedsverfahren für

¹² Art. 42 Internationale Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammer (nachfolgend zitiert als: Schweizerische Schiedsordnung), abrufbar unter: <http://www.swissarbitration.ch/pdf/SRIAgerman.pdf>; Art. 50 ff. der CIETAC (China International Economic and Trade Arbitration Commission) Schiedsordnung, abrufbar unter: <http://www.cietac.org.cn/english/rules/rules.htm>; CACNIQ (Centre canadien d'arbitrage commercial) Expedited Arbitral Proceedings als Ergänzung der General Commercial Arbitration Rules, abrufbar unter: <http://www.cacniq.org/PDF/ProcAccelArbEN.pdf>.

¹³ SCC (Stockholm Chamber of Commerce) Rules for Expedited Arbitration, abrufbar unter: <http://www.sccinstitute.com/uk/Rules/>; WIPO (World Intellectual Property Organization) Expedited Arbitration Rules, abrufbar unter: <http://www.wipo.int/amc/en/arbitration/expedited-rules/index.html>.

¹⁴ Auf Anfrage werden Auskünfte über standardisierte Formen der Verfahrensbeschleunigung auf Basis der allgemeinen Schiedsgerichtsordnungen vom London Court of International Arbitration (LCIA) gegeben; auch bei der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit (DIS) wird derzeit die Ausarbeitung von Zusatzregelungen für Fast-Track-Verfahren erwogen.

¹⁵ Vgl. Art. 70 CACNIQ Expedited Arbitral Proceedings: Der Schiedsrichter wird in der Art bestimmt, dass den Parteien eine Liste mit fünf Schiedsrichtern vorgelegt wird, von der jede Partei binnen drei Tagen zwei Namen streichen darf; Art. 52 CIETAC Schiedsordnung; Art. 14b WIPO Expedited Arbitration Rules: Bestimmen die Parteien nicht binnen 15 Tagen einen Schiedsrichter, so wird er vom WIPO Arbitration Center bestimmt.

¹⁶ Art. 52 CIETAC Schiedsordnung.

¹⁷ Art. 42.1 (d) Schweizerische Schiedsordnung: Der Schiedsspruch ist innerhalb von sechs Monaten nach Zusendung der Akten von der Kammer an das Schiedsgericht zu erlassen; Art. 75 CACNIQ Expedited Arbitral Proceedings: 60 Tage.

¹⁸ Art. 42.1 (b) Schweizerische Schiedsordnung: Die Parteien sind grundsätzlich nur berechtigt, eine Klageschrift und eine Klageerwiderung, ggfs. noch eine Widerklage und eine Widerklageerwiderung einzureichen.

bestimmte Fallgruppen sogar verpflichtend,¹⁹ wenngleich das beschleunigte Verfahren auch allen Parteien offensteht, die die Anwendung dieser Sonderregelungen vereinbaren.²⁰ Doch auch dort, wo es keine besonderen Regelungen für ein beschleunigtes Verfahren gibt, ist die Beschleunigung des Verfahrens möglich: Fristverkürzungen sind bei Parteivereinbarung in der Regel zulässig.

Die Betrachtung der einzelnen Schiedsordnungen offenbart zugleich ein unterschiedliches Verständnis von Schnelligkeit. So geht etwa die Schweizerische Schiedsordnung davon aus, dass ein Schiedsspruch innerhalb von sechs Monaten nach Zusendung der Akten an das Schiedsgericht zu erlassen ist, die Regeln des Stockholm Chamber of Commerce (SCC) veranschlagen dafür drei Monate. Dies zeigt, dass Schnelligkeit im Zusammenhang mit Fast-Track-Arbitration nur ein relativer Begriff ist und im Einzelfall auch vom Kontext abhängt.²¹ Den Parteien bleibt es in der Regel aber unbenommen, für ein Schiedsverfahren denjenigen Zeitrahmen vorzusehen, den sie für angemessen erachten.

Nachdem die einzelnen Schiedsinstitutionen schon Klauseln für ein beschleunigtes Verfahren erarbeitet und insoweit schon zahlreiche der oben aufgeworfenen Fragen gelöst haben, soll auf deren Beantwortung und die allgemeine Ausgestaltung von Fast-Track-Schiedsvereinbarungen im Folgenden nicht weiter eingegangen werden.²² Vielmehr soll nachfolgend allein die Frage interessieren, inwieweit sich Fast-Track-Verfahren für M&A-Streitfälle eignen. Sollte sich danach die Eignung einzelner M&A-Streitfälle herausstellen, könnten diese entweder nach den besonderen Fast-Track-Regeln einer Schiedsinstitution geführt werden, oder die Parteien könnten diese zumindest bei der Formulierung einer eigenen Fast-Track-Schiedsvereinbarung zum Vorbild nehmen.

IV. Fast-Track-Arbitration und M&A?

Es fragt sich, ob Fast-Track-Arbitration für M&A-Streitfälle tatsächlich geeignet ist oder ob sich der Einsatz dieses Konfliktlösungsinstruments angesichts der Komplexität von M&A-Streitfällen von vornherein verbietet. Soweit ersichtlich, liefert die Praxis bisher kaum Präzedenzfälle, die als Vorbild dienen könnten.²³

¹⁹ Vgl. Art. 42.2 Schweizerische Schiedsordnung, wonach alle Streitigkeiten mit einem Streitwert von bis zu 1 Mio. CHF (ca. 600 000 EUR) im beschleunigten Verfahren zu verhandeln sind; Art. 50 I der CIETAC-Schiedsregeln 2005, der diese Grenze bei 500 000 RMB (ca. 48 000 EUR) ansetzt; Art. 3 CACNIQ Expedited Arbitral Proceedings setzt die Grenze bei 50 000 CAD (ca. 34 400 EUR).

²⁰ Vgl. Art. 50 I CIETAC Schiedsordnung; Art. 42 I Schweizerische Schiedsordnung.

²¹ Vgl. *Davis/Lagacé Glain/Volkovitsch* (Fn. 10), 69 (72, 89).

²² Siehe zur Abfassung einer Fast-Track-Schiedsvereinbarung *Freyer* (Fn. 7), p. 104 ff.

²³ Nur in mittelbarem Zusammenhang mit einer M&A-Transaktion steht die Entscheidung der Europäischen Kommission über die Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 und dem gemeinsamen Markt im Fall *Vodafone Airtouch Plc/Mannesmann AG* (Case No. COMP/M.1795, CELEX Nr.: 32000M1795). Hier hat *Vodafone Airtouch Plc* aufgrund einer Aufl. der Europäischen Kommission eine Verpflichtungserklärung abgegeben, nach der in bestimmten Fällen mit Dritten ein Fast-Track-Verfahren nach der Schiedsordnung des LCIA geführt wird, wobei eigenständige Regelungen zur Konstituierung des Schiedsgerichts und zur Beweislastverteilung festgelegt sind.

Informationen hierüber sind nur schwer zu erhalten, weil Schiedsverfahren im Allgemeinen vertraulich ablaufen,²⁴ weswegen auch Fast-Track-Verfahren kaum bekannt werden. Nach den Erfahrungen einzelner Schiedsinstitutionen sind die Bereiche, in denen beschleunigte Verfahren zur Anwendung kommen, jedoch äußerst mannigfaltig, insbesondere kommen sie auch im Zusammenhang mit Geschäftsanteilskaufverträgen vor²⁵ – immerhin ein Indiz für ein praktisches Bedürfnis nach solchen Regeln auf dem Gebiet M&A.

1. Chancen

In der Tat gibt es zahlreiche Gründe, warum Schnelligkeit auch für M&A-Streitfälle gut ist: Streitigkeiten binden finanzielle und personelle Ressourcen, beim Verkäufer, beim Käufer und im verkauften Zielunternehmen. Der Sachverhalt muss aufbereitet werden, Strategien müssen diskutiert und Gegenpositionen geprüft werden. Darunter leidet das operative Geschäft aller Beteiligten. Mit zunehmendem Zeitablauf erhöht sich die Gefahr, dass wichtige Dokumente abhanden kommen und Zeugen nicht mehr zur Verfügung stehen. Es steigt das Risiko, dass Wissensträger das Unternehmen verlassen. Je länger ein Rechtsstreit dauert, desto mehr gerät dieser schließlich zum Selbstzweck und verselbständigt sich.²⁶ Schnelligkeit ist auch für die Schiedsrichter von Vorteil. Weniger, weil ein zügiger Abschluss des Verfahrens mehr Zeit für anderweitiges Geschäft lässt und damit mehr Umsatz bringt, sondern eher, weil sich Interessenkonflikte innerhalb der z.T. großen Sozietäten anerkannter Schiedsrichter weniger auswirken, wenn der Rechtsstreit rasch aus der Welt geschafft wird und das Schiedsrichtermandat nicht mehr vor potentiellen Interessenkonflikten geschützt zu werden braucht.²⁷ Auch mit Blick auf das menschliche Erinnerungsvermögen mag es besser sein, ein einzelnes Verfahren komprimiert abzuschließen, als es parallel zu vielen anderen Verfahren über Jahre hinweg zu betreuen.²⁸

²⁴ Kritisch zur Rechtsfortbildung bei Schiedsverfahren *Duwe/Keller*, *SchiedsVZ* 2005, 170 ff.

²⁵ So betrafen die beschleunigten Verfahren bei der SCC bisher ein breitgefächertes Spektrum an Verträgen wie Handelsvertreter-, Vertriebs-, Kooperations-, Leasing-, Anstellungs- und Geschäftsanteilskaufverträge, wobei die Streitwerte siebenstellige Beträge erreichten, vgl. *Stockholm Arbitration Newsletter* 1/2000, S. 1; die nach der Schweizerischen Schiedsordnung geführten beschleunigten Verfahren bezogen sich insbesondere auf Dienstverträge, Anstellungsverträge, Anlagenbauverträge (kleinere Projekte), Immobilienmaklerverträge und Geschäftsanteilskaufverträge, vgl. *Geisinger*, in: *Kaufmann-Kohler/Stucki* (Hrsg.), *The Swiss Rules of International Arbitration*, ASA Special Series No. 22, 2004, 67 (69); vgl. ferner den Hinweis auf eine Fast-Track-Schiedsklausel in einem Geschäftsanteilskaufvertrag bei *Davis/Lagacé Glain/Volkovitsch* (Fn. 10), 69 (97 f.).

²⁶ „A task will expand with the time that is allocated to it“, vgl. insoweit den Hinweis auf eine der Maximen der Verfasser von Art. 42 Schweizerische Schiedsordnung bei *Geisinger* (Fn. 25), 67 (68).

²⁷ Vgl. *Karrer*, *Why Speed is good for arbitrators*, in: *Liber Amicorum Gaudet*, 1998, 135.

²⁸ Vgl. dazu *Karrer* (Fn. 27), p. 135.

2. Risiken

Indes ist die Verfahrensbeschleunigung auch mit nicht zu leugnenden Risiken verbunden: Zum Zeitpunkt des Abschlusses einer Transaktion ist die Entscheidung, einen Rechtsstreit unter Abkürzung jeglicher Fristen zu führen, vor allem deshalb gefährlich, weil die Verteilung der Rollen von Schiedskläger und Schiedsbelegtem genauso wie der Streitgegenstand, der Streitwert und die Beweissituation noch ungewiss sind, erst recht bei einer so komplexen Materie wie M&A. Parteien, die der Schiedsgerichtsbarkeit kritisch gegenüberstehen, weil es dort keine zweite Instanz gibt, erblicken in der Vereinbarung eines beschleunigten Verfahrens bisweilen sogar einen doppelten Rechtsschutzverzicht. Ein kürzeres Schiedsverfahren bedeutet auch nicht zwingend geringere Kosten: Ob die Schiedsrichter und Parteivertreter einem Fall insgesamt X Stunden verteilt auf achtzehn Monate oder sechs Monate widmen – die insgesamt aufgewendete Zeit bleibt die gleiche.²⁹ Bei der Abkürzung jeglicher Fristen ist weiter fraglich, ob genügend Zeit bleiben wird, einen Schiedsrichter wegen fehlender Unabhängigkeit und Unparteilichkeit abzulehnen oder den Fall darzulegen. Naturgemäß benötigen die Parteien für Letzteres gerade bei komplexen Streitigkeiten mehr Zeit.³⁰ Damit erhöht sich bei der Beschleunigung von Schiedsverfahren die Gefahr, dass der Schiedsspruch wegen unzureichender Gewährung rechtlichen Gehörs³¹ aufgehoben wird und die obsiegende Partei keinen vollstreckbaren Titel erlangt, womit das Verfahren an sich infrage gestellt wäre.³² Schließlich kann es schwierig sein, den gewünschten und aufgrund seines besonderen Sachverständnisses geeigneten Schiedsrichter für ein konkretes Schiedsrichtermandat zu gewinnen, wenn er innerhalb eines relativ kurzen Zeitraums fast ausschließlich für dieses eine Schiedsverfahren zur Verfügung stehen muss.

3. Bewertung

Angesichts der Chancen, die mit Fast-Track-Arbitration grundsätzlich verbunden sind, erscheint es unangemessen, dieses Konfliktlösungsinstrument von vornherein pauschal mit der Begründung abzulehnen, dass es wegen der Komplexität von M&A-Streitigkeiten und der zum Zeitpunkt des Abschlusses des Unternehmenskaufvertrages mangelnden Vorhersehbarkeit des konkreten Streitfalls für selbige ungeeignet ist. Andererseits dürfte es mit Blick auf die möglichen Risiken genauso gewagt sein, *sämtliche* Streitigkeiten im Zusammenhang mit einem Unternehmenskauf pauschal einem Fast-Track-Regime zu unterstellen, zumal während der kurzen Lebensdauer eines Fast-Track-Verfahrens nur eine begrenzte Anzahl von Ansprüchen angemessen behandelt werden kann.³³ Dies gilt umso mehr, als

²⁹ So ein im Zusammenhang mit dem Entwurf der Schweizer Regeln geäußerter Einwand, vgl. *Geisinger* (Fn. 25), 67 (68).

³⁰ Vgl. *Scherer*, *SchiedsVZ* 2005, 229 (230).

³¹ Vgl. *BayOLG v. 24. 2. 1999 – 4Z Sch 14/98*, *BayOLG NJW-RR* 2000, 807 (808).

³² Kritisch insoweit auch *Davis/Lagacé Glain/Völkovitsch* (Fn. 10), 69 (82); *Scherer*, *SchiedsVZ* 2005, 229 (230).

³³ Vgl. auch *Davis/Lagacé Glain/Völkovitsch* (Fn. 10), 69 (83).

die Erfahrung gezeigt hat, dass Fast-Track-Arbitration nur in ganz wenigen Fällen sinnvoll ist und die Vereinbarung von Fast-Track-Schiedsvereinbarungen dementsprechend die Ausnahme und nicht die Regel bilden sollte.³⁴

Ausgangspunkt der nachfolgenden Überlegungen soll daher die Hypothese sein, dass Fast-Track-Arbitration sich nur für ganz bestimmte M&A-Streitfälle eignet. Im Sinne der eingangs³⁵ bereits angeführten differenzierten Definition der Fast-Track-Arbitration sind daher im Weiteren aus der Gesamtheit potentieller M&A-Streitfälle mögliche Fast-Track-Fälle zu identifizieren und zu kategorisieren.

V. Kriterien für die Auswahl Fast-Track-tauglicher M&A-Streitfälle

Der Abschluss der Schiedsvereinbarung erfolgt in der Praxis häufig unter großem Zeitdruck und spielt für die Parteien im Rahmen eines großen Deals auch nur eine untergeordnete Rolle. In dieser Situation fällt es umso schwerer zu entscheiden, ob sich ein potentieller Streitfall für ein Fast-Track-Verfahren eignet. Verschiedene Kriterien mögen bei der Auswahl Fast-Track-tauglicher M&A-Streitfälle jedoch zumindest behilflich sein.

Man kann die Streitfälle beispielsweise danach unterscheiden, in welchem Stadium einer Transaktion sie auftreten, und fragen, ob in dieser Phase eine Notwendigkeit für den raschen Erhalt eines Schiedsspruchs besteht, um den reibungslosen Ablauf des Transaktionsprozesses zu sichern und das Zielunternehmen nicht zu gefährden.

Weiter kann man die Fälle danach selektieren, ob der Streitgegenstand selbst sich für ein zügiges Verfahren anbietet. Naturgemäß eignen sich kompliziert gelagerte Lebenssachverhalte weniger als ein klarer, nicht mehr aufklärungsbedürftiger Sachverhalt, bei welchem die Parteien etwa die Beweismittel im Vorhinein bereits festgelegt haben. Wählt man die Streitfälle nach dem Streitgegenstand aus, ist insbesondere darauf zu achten, dass man diesen klar und abgrenzbar definieren können muss. Ansonsten läuft man später Gefahr, kostbare Zeit mit der Bestimmung des Anwendungsbereichs der Fast-Track-Klausel zu vergeuden.³⁶ So war in dem eingangs erwähnten ICC-Fall über die Kaufpreisneubestimmung einer Ware³⁷ unklar, ob sich das für den Fall einer notwendigen „redetermination“ vorgesehene Fast-Track-Verfahren auch auf Zinsansprüche und die Frage der Rückwirkung der Kaufpreisneubestimmung erstrecken sollte. Bei komplizierten Rechtsfragen kann es im Übrigen Sinn machen, nur über vorgreifliche Rechtsfragen vorab eine zügige Entscheidung herbeizuführen.

Weiter kann man auch danach differenzieren, ob die begehrte Rechtsfolge eine rasche Entscheidung gebietet. So macht es einen Unterschied, ob ein Unterneh-

³⁴ Vgl. Freyer (Fn. 7), p. 104 (111).

³⁵ Vgl. oben III.

³⁶ Vgl. Davis/Lagacé Glain/Volkovitsch (Fn. 10), 69 (83).

³⁷ Vgl. oben II.

menskäufer Schadensersatz oder Rückabwicklung eines Unternehmenskaufes begehrt, weil ein Unternehmen als lebendes Gebilde nicht ohne weiteres zurückgegeben werden kann. Darauf wird später noch einzugehen sein. Knüpfen sich an eine Rechtsverletzung verschiedene Rechtsfolgen – bei einem Gewährleistungsverstoß etwa ein Anspruch auf Nacherfüllung, Schadensersatz und/oder ein Rücktrittsrecht –, ist es wegen der Identität des zugrundeliegenden Lebenssachverhalts wenig sinnvoll, das Fast-Track-Verfahren lediglich in Bezug auf eine Rechtsfolge vorzusehen,³⁸ weil die klagende Partei so gezwungen wird, parallel zu dem Fast-Track-Verfahren noch ein „normales“ Schiedsverfahren einzuleiten.

Ähnlich problematisch sind Auswahlkriterien, die von den Parteien leicht manipuliert werden können, um das Verfahren zu verzögern, wie etwa der Streitwert. Denkbar wäre zwar, die einem Fast-Track-Regime zu unterstellenden Streitigkeiten nach dem Streitwert zu selektieren und sie dann in einem beschleunigten Verfahren zu behandeln, wenn der Streitwert eine bestimmte Summe unterschreitet.³⁹ Allerdings ist es in einem solchen Fall ziemlich einfach, das Verfahren zu torpedieren: Eine aufmüpfige Partei braucht lediglich der Höhe des Streitwerts zu widersprechen oder ihren Anspruch oder Gegenanspruch zu erhöhen, um das vereinbarte Limit zu überschreiten. Wenn die Schiedsvereinbarung dann nicht festlegt, ob Mangelfolgeschäden, Anwaltshonorare und andere Kosten des Schiedsverfahrens bei der Berechnung eingeschlossen sein sollen, wird die Situation noch problematischer.⁴⁰ Sprechen damit schon allgemeine Erwägungen gegen den Streitwert als Auswahlkriterium, so dürfte dieser zumindest in den meisten Fällen, in denen der Erwerber Garantieansprüche aus einem Unternehmenskaufvertrag geltend macht, aus einem anderen Grund überflüssig sein: In den meisten Unternehmenskaufverträgen sind sog. De-minimis-Klauseln anzutreffen,⁴¹ welche die Durchsetzung von Ansprüchen wegen der Verletzung von Garantien zum Schutz des Unternehmens an das Erreichen eines Mindestbetrages knüpfen, weil der Veräußerer für geringere Beträge unangemessene Anstrengungen durch Erkundigungen im Unternehmen vorzunehmen hätte (Störung des Unternehmens).⁴² Wenn die Parteien damit Bagatellansprüche bereits ausgeklammert haben, erscheint die Festlegung einer weiteren Wertgrenze für das Fast-Track-Schiedsverfahren willkürlich. Zudem besteht die doppelte Gefahr, dass die Parteien über Wertgrenzen streiten, was bei ohnehin abgekürzten Fristen im Fast-Track-Schiedsverfahren ein überflüssiges Konfliktpotential bedeutet.

Erfahrungsgemäß funktioniert ein beschleunigtes Verfahren nur dann, wenn sämtliche Parteien die erforderliche Kooperationsbereitschaft mitbringen, um

³⁸ Vgl. hierzu auch das Fallbeispiel bei *Davis/Lagacé Glain/Volkovitsch* (Fn. 10), 69 (83).

³⁹ So sieht es etwa die Schweizerische Schiedsordnung in ihrem beschleunigten Verfahren vor. Dieses ist bis zu einem Streitwert von CHF 1000 000,00 automatisch anwendbar, vgl. Art. 42 Abs. 2 Schweizerische Schiedsordnung, wobei für die Bestimmung des Streitwerts Klage- und Widerklagesumme zusammenzurechnen sind.

⁴⁰ Vgl. auch die Kriterien bei *Davis/Lagacé Glain/Volkovitsch* (Fn. 10), 69 (82).

⁴¹ Vgl. *Hilgard*, BB 2004, 1233.

⁴² *Pöllath + Partners* (Hrsg.), Unternehmensfortführung (Fn. 4), R.n. 1134.

ehргеizige Zeitpläne auch einzuhalten.⁴³ Eins der wichtigsten Kriterien ist daher das Parteiinteresse an einer raschen Durchführung des Schiedsverfahrens, wobei dieses nicht nur im Zeitpunkt des Abschlusses der Schiedsvereinbarung bestehen, sondern vor allem bei Eintritt des Streitfalls fortbestehen sollte. Ansonsten ist die Gefahr groß, dass eine der Parteien das Fast-Track-Verfahren torpediert. Daher sollten solche Streitigkeiten nicht beschleunigt abgewickelt werden, die sich zwar grundsätzlich für ein zügiges Verfahren eignen, aber bei denen es für die Parteien keinen wirklichen Anreiz gibt, eine zügige Entscheidung herbeizuführen.⁴⁴

Auch objektive Faktoren der Parteien können gegen eine Beschleunigung des Verfahrens sprechen: Stammen die Parteien eines Unternehmenskaufvertrages aus einem Land, dessen Rechtsordnung bei Verletzung der in der Schiedsklausel enthaltenen Fristen und/oder des Grundsatzes des fairen Verfahrens die Aufhebung eines Schiedsspruchs zulässt oder diesem die Vollstreckbarkeit versagt,⁴⁵ so ist ein beschleunigtes Verfahren besonders gefährlich. Zu berücksichtigen ist auch, ob die betreffende Partei intern zur Vornahme von Verfahrenshandlungen – vielleicht sogar einstimmiger – Gremienzustimmungen bedarf, die innerhalb der abgekürzten Fristen des Schiedsverfahrens nicht eingeholt werden können. Steht – wie häufig bei Unternehmenskaufverträgen – auf Verkäufer- oder Käuferseite eine Parteienmehrheit, ist der zusätzliche Zeitfaktor für die Abstimmung der Parteien untereinander entsprechend einzurechnen. Schließlich darf die Vereinbarung eines Fast-Track-Schiedsverfahrens nicht mit dem Gleichbehandlungsgrundsatz als einem der tragenden Grundsätze des Schiedsverfahrensrechts in Konflikt geraten, etwa weil eine Partei oder Parteienmehrheit von ihren materiellen und finanziellen Ressourcen her der gegnerischen Seite gerade im Falle der Zeitnot weit überlegen ist. Hier könnten Unternehmen privilegiert sein, die über rasche Entscheidungsprozesse, ein Top-Management mit Zugang zu einer Armada von Inhouse-Counseln und externen Beratern verfügen, die ihrerseits eine umfassende Dokumentation und wissenschaftliches Material direkt zur Hand haben – was mit Blick auf den Grundsatz des fairen Verfahrens bedenklich sein könnte.⁴⁶

VI. Fast-Track-Tauglichkeit einzelner M&A-Streitfälle

Unter Berücksichtigung zuvor genannter Kriterien sollen typische M&A-Streitfälle nachfolgend auf ihre Fast-Track-Tauglichkeit hin untersucht werden, und zwar in der Reihenfolge ihres Auftretens in den einzelnen Stadien einer Unternehmenstransaktion. Dementsprechend ist zunächst auf Streitigkeiten vor dem Vollzug der Unternehmensübernahme, sog. Pre-closing Disputes, einzugehen.⁴⁷

⁴³ Zusätzlich ist die Kooperationsbereitschaft des Schiedsgerichts erforderlich, vgl. *Redfern/Hunter* (Fn. 6), 6–43.

⁴⁴ Vgl. *Davis/Lagacé Glain/Völkovitsch* (Fn. 10), 69 (75).

⁴⁵ Ausführlich dazu *Freyer* (Fn. 7), 104 (106); *Davis/Lagacé Glain/Völkovitsch* (Fn. 10), 69 (92).

⁴⁶ So kritisch *Davis/Lagacé Glain/Völkovitsch* (Fn. 10), 69 (92).

⁴⁷ Vgl. sogleich unter 1.

Anschließend sind nach dem Vollzug der Unternehmensübernahme auftretende Streitfälle, sog. Post-closing Disputes,⁴⁸ zu erörtern.⁴⁹

1. Streitigkeiten vor dem Vollzug der Unternehmenstransaktion

Bei den Pre-closing Disputes kann man wiederum unterscheiden zwischen Streitfällen, die vor der Unterzeichnung (sog. Signing) des Unternehmenskaufvertrags entstehen, und solchen, die zwischen der Unterzeichnung und dem Vollzug (sog. Closing) der Transaktion auftreten.

a) Streitigkeiten vor dem Signing

Typischerweise drehen sich diese Streitigkeiten um die Verletzung des Letter of Intent und seine rechtliche Bindungswirkung sowie um die Verletzung der Vertraulichkeits- oder Exklusivitätsvereinbarung. Häufig wirft dabei eine Partei der anderen vor, sie habe die Vertragsverhandlungen bösgläubig abgebrochen und ihr dadurch Schaden zugefügt.⁵⁰ Die klagende Partei begehrt regelmäßig Schadensersatz oder klagt auf Zahlung der für den Fall einer solchen Verletzung vereinbarten Vertragsstrafe. In rechtlicher Hinsicht sind solche Streitigkeiten relativ einfach gelagert. Auch der zugrundeliegende Lebenssachverhalt ist meist vergleichsweise überschaubar. Schwieriger gestaltet sich für den Anspruchsteller indessen die Beweisführung, wenn er bei Behauptung eines bösgläubigen Abbruchs der Vertragsverhandlungen nachweisen muss, dass die gegnerische Partei ihre Abschlussbereitschaft von Anfang an nur vorgespiegelt hat oder im Laufe der Vertragsverhandlungen von ihrer Verkaufsbereitschaft abgerückt ist.⁵¹ Eine Vereinfachung des Beweisverfahrens birgt daher Risiken für den Anspruchsgegner. Zwar werden beide Parteien regelmäßig ein Interesse daran haben, dass sich die Broken-Deal-Kosten durch die Kosten eines langwierigen Schiedsverfahrens nicht unnötig erhöhen. Im Übrigen fehlt es aber angesichts des Scheiterns der Transaktion an einem wirklichen Anreiz beider Parteien, das Verfahren zu beschleunigen.

Noch ein weiterer Gesichtspunkt spricht in dieser Phase gegen die Vereinbarung eines Fast-Track-Verfahrens: Vorfeldvereinbarungen wie ein Letter of Intent sehen häufig keine Schiedsvereinbarung vor.⁵² Das mag daran liegen, dass die Parteien sich in diesem frühen Stadium keine Gedanken über das Misslingen der Transaktion machen möchten. Erst recht würde daher eine Diskussion über eine

⁴⁸ Vgl. zu dieser Differenzierung *Sachs*, SchiedsVZ 2004, 123 (125 ff.); *Schellenberg Wittmer*, Streitbeilegung bei M&A-Transaktionen, Newsletter November 2005, S. 1f.; *Ehle*, Arbitration as Dispute Resolution Mechanism in Mergers and Acquisitions, *Comparative Law Yearbook of International Business* 2005, 287 (291 ff.).

⁴⁹ Vgl. unten Ziffer 2.

⁵⁰ *Schellenberg Wittmer*, Newsletter (Fn. 48), S. 1.

⁵¹ Vgl. z. B. OLG Stuttgart v. 2.4. 2007 – 5 U 177/06 mit Anmerkung *Broichmann*, in: *Fachdienst mergers & acquisitions*, 06/2007, abrufbar unter: www.beck-online.de.

⁵² Sie ist aber insbesondere zum Zwecke der Geheimhaltung zu empfehlen, wenn der Unternehmensverkäufer vermeiden möchte, dass seine Verkaufsabsicht nach dem Scheitern der Transaktion in einem Verfahren vor staatlichen Gerichten bekannt wird.

Fast-Track-Regelung nicht nur die eventuell aufgenommene Schiedsvereinbarung, sondern auch das Verhältnis der Parteien überstrapazieren.

b) Streitigkeiten zwischen Signing und Closing

Zwischen Signing und Closing können sich zwischen den Parteien Meinungsverschiedenheiten hinsichtlich des Eintritts der zum Vollzug der Unternehmensübertragung notwendigen Bedingungen ergeben, etwa darüber, ob die Kartellfreigabe im Sinne der vertraglichen Vereinbarung erfolgt ist, ob sonstige behördliche oder nach dem Gesellschaftsvertrag erforderliche Zustimmungen vorliegen oder ob am Closing-Stichtag auszutauschende Dokumente, wie beispielsweise vom Käufer zu übergabende Bürgschaftserklärungen, den Parteivereinbarungen entsprechen. Konfliktpotential kann sich ferner aus sog. Material-Adverse-Change-Klauseln (MAC-Klauseln) ergeben, die den Käufer bei Eintritt wesentlicher nachteiliger Veränderungen von der Pflicht entbinden, den Vertrag zu vollziehen und den Kaufpreis zu zahlen. Sofern nicht auf den Eintritt einzelner Bedingungen verzichtet werden kann,⁵³ knüpfen sich an ihren Nichteintritt je nach Bedingung und vertraglicher Ausgestaltung entweder Schadensersatzansprüche oder das Recht des Käufers oder auch des Verkäufers, den Vertrag nicht zu vollziehen oder – soweit er vollzogen ist – vom Vertrag zurückzutreten.⁵⁴

Streitigkeiten über den Vollzug sind besonders zeitkritisch. Denn jeder Aufschub des Vertragsvollzuges beinhaltet eine Gefährdung von Unternehmen und Unternehmensübertragung. In der Zwischenzeit kann viel passieren, auch vieles, was nach dem Vertrag unbeachtlich sein sollte, aber real dann doch wirkt, z. B. „Käuferreue“, Änderungen auf den Finanz- oder auf den Liefer- und Leistungsmärkten usw.⁵⁵ Will der Verkäufer die Transaktion gegen den Willen des Käufers zur Durchführung bringen und verklagt den Käufer auf Vornahme des Closing, so ist die Transaktion möglicherweise über mehrere Jahre in der Schwebe und das Zielunternehmen fällt im Wert.⁵⁶ In Anbetracht des drohenden Wertverfalls haben daher beide Parteien ein Interesse an einer zügigen Entscheidung, solange Ungewissheit darüber besteht, wem das Unternehmen am Ende zugeschlagen wird. Psychologisch kann bereits die Aussicht auf einen raschen Schiedsspruch als Motor für eine steckengebliebene Transaktion wirken und diese dann doch noch im Sinne beider Parteien zum Erfolg führen. Nicht zuletzt dient eine rasche Entscheidung dem Schutz des Targets selbst. In dieser Situation bietet sich ein Fast-Track-Verfahren⁵⁷ an, da es schnell Rechtssicherheit

⁵³ Mit Ausnahme des Erfordernisses der kartellrechtlichen Freigabe können fast alle Closing Conditions, da sie nicht auf zwingendem Recht beruhen, verzichtbar gestellt werden, vgl. *Kästle/Oberbracht*, Unternehmenskauf – Share Purchase Agreement, 2005, B. III. 6., S. 110.

⁵⁴ Je nachdem, ob der Vollzug noch vom Eintritt mehrerer Bedingungen abhängig ist, kann eine Partei u. U. auch nur ein Interesse an der Feststellung des (Nicht-)Eintritts einer einzelnen Bedingung haben.

⁵⁵ *Pöllath + Partners* (Hrsg.), Unternehmensfortführung (Fn. 4), Rn. 979.

⁵⁶ Vgl. *Kästle/Oberbracht*, Unternehmenskauf (Fn. 53), S. 104.

⁵⁷ Speziell in Bezug auf MAC/MAE (Material Adverse Event) sprechen *Kästle/Oberbracht*, Unternehmenskauf (Fn. 53), S. 104, von einer MAC/MAE Determination Procedure, die zumindest bei großen Transaktionen gelegentlich vereinbart werde.

schafft.⁵⁸ Entsprechendes gilt, falls der Vertrag bereits vollzogen worden ist. Auch die Rückabwicklung eines Unternehmenskaufs ist in jedem Fall schwierig, da das Unternehmen als lebendes Gebilde sich in der Zwischenzeit verändert hat und nur selten in der übertragenen Form zurückgewährt werden kann. Je kürzer der Zeitablauf zwischen Übertragung und Rückabwicklung, umso leichter sind die auftretenden Probleme lösbar.⁵⁹

Insbesondere besteht die Möglichkeit, das Schiedsgericht bereits vor Entstehen eines Schiedsfall es zu ernennen,⁶⁰ beispielsweise beim Abschluss der Schiedsklausel oder innerhalb eines vorgegebenen Zeitraums danach. Dieses vorgezogene Ernennungsverfahren spart Zeit, wenn es tatsächlich zum Streit kommt, es kann allerdings auch unnötige Kosten verursachen. Den Parteien steht es frei festzulegen, den Schiedsrichtern bereits nach der Ernennung gewisse Informationen wie den Kaufvertrag, Grundsätzliches über die Parteien etc. zukommen zu lassen, damit sich die Schiedsrichter mit der Situation vertraut machen können.⁶¹ Letztlich wird es eine Frage des Umfangs der Closing Conditions und der Ausgestaltung des Closing-Mechanismus sein, ob man sämtliche Streitigkeiten im Zusammenhang mit dem Eintritt der Closing Conditions dem Fast-Track-Verfahren unterstellt oder ob man dieses auf einzelne Bedingungen und die Feststellung ihres (Nicht-)Eintritts beschränkt.

2. Streitigkeiten nach dem Vollzug der Unternehmenstransaktion

Nach dem Vollzug des Unternehmenskaufs kann Streit in vielen Bereichen entstehen.⁶² In der Phase nach dem Closing kommt es vor allem zu Streitigkeiten im Zusammenhang mit Kaufpreisanpassungsklauseln sowie mit Gewährleistungen und Garantien.

a) Kaufpreisanpassung

Klauseln über nachträgliche Kaufpreisanpassungen, wie etwa Debt-free/Cash-free-Klauseln⁶³ oder Earn-out-Klauseln,⁶⁴ sind besonders streitanfällig. In der

⁵⁸ Vgl. hierzu *Schellenberg Wittmer*, Newsletter (Fn. 48), S. 1, 3; *Kästle/Oberbracht*, Unternehmenskauf (Fn. 53), S. 104, mit dem gleichzeitigen Hinweis auf die Möglichkeit der Einschaltung eines Schiedsgutachters in solchen Fällen; für ein Fast-Track-Verfahren anstelle einer Schiedsgutachterklausel *Sachs*, in: *Böckstiegel/Berger/Bredow*, Schiedsgutachten versus Schiedsgerichtsbarkeit, Schriftenreihe der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit, Band 21, 2007, 15 (18).

⁵⁹ *Pöllath + Partners* (Hrsg.), Unternehmensfortführung (Fn. 4), Rn. 1177; vgl. auch *Fikentscher/Heinemann*, Schuldrecht, 10. Aufl. 2006, § 72 III Rn. 926.

⁶⁰ Sogenannte *standing arbitrators* oder *dispute boards*, die in M&A-Verträgen nach wie vor selten zu finden, aber etwa bei größeren Bauvorhaben gebräuchlich sind, vgl. *Schellenberg Wittmer*, Newsletter (Fn. 48), S. 1, 3.

⁶¹ *Schellenberg Wittmer*, Newsletter (Fn. 48), S. 1, 3.

⁶² Vgl. *Borris*, Streiterledigung beim Unternehmenskauf, S. 75, in: *Briner u. a.*, Law of International Business and Dispute Settlement in the 21st Century (2001), in: *Liber Amicorum Böckstiegel*, S. 75 ff.

⁶³ Vgl. dazu *Bruski*, BB 2005, BB-Special 7, Heft 30, 19 (24 f.).

⁶⁴ Vgl. zum Earn-out von *Drygalski/Graßl*, German Commercial Law Firms 2007, 273–274.

Regel sind hier rechtliche Fragen und Bewertungsfragen eng miteinander verwoben, deren Klärung oftmals viel Zeit in Anspruch nimmt und die Durchsetzung von variablen Kaufpreisansprüchen erschwert. Kaufpreisformeln als das Kernstück eines Unternehmenskaufvertrages sind allerdings so unterschiedlich wie die Zielunternehmen selbst und die Motive für ihren Erwerb.⁶⁵ Ihre Eignung für ein Fast-Track-Regime kann daher nicht pauschal, sondern allenfalls in jedem Einzelfall gesondert bestimmt werden, wobei insoweit angesichts der Komplexität der meisten Kaufpreisklauseln eher Zurückhaltung geboten sein dürfte.

Eine häufige Gemeinsamkeit der unterschiedlichen Kaufpreisanpassungsmechanismen sei jedoch nachfolgend herausgegriffen und in ihrem Zusammenspiel mit einem etwaigen Schiedsverfahren auf Möglichkeiten der Verfahrensbeschleunigung hin untersucht, nämlich das in vielen Kaufpreismechanismen vorgesehene und einem etwaigen Schiedsverfahren vorgeschaltete Schiedsgutachterverfahren.⁶⁶ Im Rahmen des Schiedsgutachterverfahrens werden nur einzelne Elemente des Rechtsstreits bindend festgestellt, wie etwa das Eigenkapital oder der Earn-out als Bezugsgrößen für den endgültigen Kaufpreis.⁶⁷ Die bindenden Feststellungen des Schiedsgutachters können dann in einem Verfahren vor dem Schiedsgericht verwertet werden.⁶⁸ Soweit hierfür im Vertrag ein bestimmtes Verfahren nicht festgelegt ist, ist der Schiedsgutachter nicht an verfahrensrechtliche Regeln gebunden, vielmehr kann er über verfahrensrechtliche Fragen nach seinem Ermessen entscheiden und in der Regel ohne Zeugenaussagen tätig werden.⁶⁹ Im Vergleich zum Schiedsgerichtsverfahren hat dies grundsätzlich den Vorteil größerer Schnelligkeit und Flexibilität.⁷⁰ Wurden entscheidungserhebliche Tatsachen vorab durch einen Schiedsgutachter geklärt, kann dies wiederum ein nachfolgendes Schiedsverfahren deutlich beschleunigen, weil umfangreiche Beweisaufnahmen entbehrlich werden.⁷¹

Allerdings ist das Zusammenspiel von Schiedsgutachterverfahren und Schiedsverfahren für Verfahrensverzögerungen besonders anfällig. So kann es bereits im

⁶⁵ *Kästle/Oberbracht*, Unternehmenskauf (Fn. 53), S. 49, 50.

⁶⁶ Umfassend zum Verhältnis von Schiedsgutachten und Schiedsgerichtsbarkeit *Böckstiegel/Berger/Bredow*, Schiedsgutachten versus Schiedsgerichtsbarkeit, Schriftenreihe der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit, Band 21, 2007.

⁶⁷ Ob die Einschaltung eines Dritten zur Klärung streitiger Bewertungsfragen eine Schiedsklausel oder eine Schiedsgutachtervereinbarung darstellt, ist danach abzugrenzen, ob der Dritte nur einzelne Elemente eines Rechtsverhältnisses festzustellen hat (dann soll eine Schiedsgutachtervereinbarung vorliegen) oder ob er endgültig entscheidungsbefugt ist (in diesem Fall wäre eine Schiedsklausel anzunehmen), vgl. *Witte/Mehrbrey*, NZG 2006, 241 m. w. N.; BGH v. 25.6.1952 – II ZR 104/51, BGHZ 6, 335 (338 f.); rechtsvergleichend zur Regelung in Frankreich *Sachs*, in: Festschrift für Peter Schlosser, 2005, 805 (814 ff.); rechtsvergleichend zur Regelung in der Schweiz *Schöll*, *Réflexions sur l'Expertise-Arbitrage en Droit Suisse*, 24 ASA Bulletin 4/2006, 621–646.

⁶⁸ *Kreindler/Schäfer/Wolff*, Schiedsgerichtsbarkeit – Kompendium für die Praxis, 2006, Rn. 60.

⁶⁹ Vgl. auch *Kantenwein/Kröck*, *Juve Handbuch* 2006/2007, S. 216, zu Möglichkeiten der sinnvollen Begrenzung dieses Entscheidungsspielraums.

⁷⁰ Vgl. *Sessler/Leimert*, *The Role of Expert Determination in Mergers and Acquisitions under German Law*, *Arbitration International* 2004, S. 151 ff.

⁷¹ *Kreindler/Schäfer/Wolff*, Schiedsgerichtsbarkeit (Fn. 68), Rn. 60.

Rahmen des Schiedsgutachterverfahrens vorkommen – und dies ist in der Tat eins der Kernprobleme bei M&A-Schiedsverfahren über Kaufpreisstreitigkeiten –, dass eine Partei den Schiedsgutachter an der weiteren Durchführung des Schiedsgutachterverfahrens hindert, um zunächst rechtliche Vorfragen (beispielsweise über die Vertragsauslegung, Wirksamkeit des Vertrages, anwendbares Recht oder Bewertungs- und Bilanzierungsgrundsätze) im Rahmen eines Schiedsverfahrens klären zu lassen.⁷² In diesen Fällen wird dann ein Schiedsgericht konstituiert, das über die vorgreiflichen Rechtsfragen entscheidet, bevor der Schiedsgutachter oder – je nach Lage des Falles – der vom Schiedsgericht bestellte Sachverständige eine eigene Bewertung vornehmen kann. Solange wiederum die vereinbarte Begutachtung des Schiedsgutachters noch nicht abgeschlossen ist, ist der Weg zum Schiedsgericht in der Regel versperrt und eine vorzeitig erhobene Klage ist nach mittlerweile wohl einhelliger Auffassung grundsätzlich als „zurzeit unbegründet“ abzuweisen.⁷³ Insgesamt kann daher bereits die Abfolge der einzelnen Verfahrensschritte zur endgültigen Kaufpreisbestimmung, nämlich

- (1) Beginn des Schiedsgutachterverfahrens,
 - (2) Schiedsverfahren über die rechtliche(n) Vorfrage(n),
 - (3) Fortsetzung des Schiedsgutachterverfahrens,
 - (4) Schiedsverfahren über die endgültige Kaufpreisbestimmung,
- eine Kaufpreisstreitigkeit extrem in die Länge ziehen. Damit liegt die Frage auf der Hand, ob sich einzelne Verfahrensschritte durch ein Fast-Track-Schiedsverfahren ersetzen oder gar in einem solchen zusammenfassen lassen.

Ein direktes Erfordernis zur zügigen Abhandlung besteht bei einer Kaufpreisstreitigkeit noch am ehesten im Stadium des Schiedsverfahrens über rechtliche Vorfragen. Denn solange dieses nicht zu Ende geführt ist, sind grundsätzlich das gesamte Schiedsgutachterverfahren und das sich anschließende Schiedsverfahren blockiert. Im deutschen Recht ist zwar unstrittig, dass ein Schiedsgutachter rechtliche Vorfragen entscheiden darf, wenn sie für die übertragenen tatsächlichen Feststellungen erforderlich sind.⁷⁴ Die Parteien können aber – was in der Praxis allerdings selten vorkommt – die Entscheidung über einzelne rechtliche Vorfragen ausdrücklich einem Schiedsgericht überantworten, damit sich keine Abgrenzungsprobleme und unnötige Differenzen über den Umfang der Entscheidungsbefugnisse des Schiedsgutachters ergeben.⁷⁵ Sind die insoweit relevanten und ihrem Umfang nach überschaubaren Vorfragen einmal identifiziert, bietet es sich an, diese gleichzeitig auf ihre Fast-Track-Tauglichkeit hin zu über-

⁷² Vgl. *Peter*, Arbitration of Mergers and Acquisitions: Purchase Price Adjustment Disputes, in: *Arbitration International* 2003, 491 (502).

⁷³ BGH v. 8. 6. 1988 – VIII ZR 105/87, BGH NJW-RR 1988, 1405; vgl. dazu ausführlich *Witte/Mehrbrey*, NZG 2006, 241 m. w. N.

⁷⁴ Vgl. dazu ausführlich *Sachs*, in: *Böckstiegel/Berger/Bredow*, Schiedsgutachten (Fn. 58), 15, 20 ff. m. w. N.

⁷⁵ Für eine solche Abgrenzung *Sessler/Leimert*, Role of Expert Determination (Fn. 70), 151, 159; *Sessler*, in: *Böckstiegel/Berger/Bredow*, Schiedsgutachten versus Schiedsgerichtsbarkeit, Schriftenreihe der Deutschen Institution für Schiedsgerichtsbarkeit, Band 21, 2007, 97 (110); *Sachs*, in: FS Schlosser (Fn. 67), 805 (812).

prüfen und eine passende Fast-Track-Schiedsvereinbarung zu treffen.⁷⁶ Eine rechtliche Vorfrage wird sich dabei um so eher für ein beschleunigtes Verfahren eignen, je überschaubarer die mit ihr verbundene rechtliche Problematik und je geringer die Tragweite der über sie getroffenen Entscheidung für die Kaufpreisbestimmung im Ganzen und die Gesamttransaktion ist.

Angesichts ihrer größeren Komplexität wird man bei den nachfolgenden Verfahrensschritten größere Zurückhaltung im Hinblick auf die Implementierung eines beschleunigten Verfahrens üben. Die Frage, ob man das Schiedsgutachterverfahren zum Zwecke der Beschleunigung durch ein Fast-Track-Schiedsverfahren substituieren sollte, läuft zwangsläufig auf die Grundsatzentscheidung zwischen der Kombination von Schiedsgutachterverfahren und Schiedsverfahren einerseits und der Zusammenfassung dieser beiden Verfahrensschritte in einem Fast-Track-Schiedsverfahren andererseits hinaus. Diese wird, jedenfalls soweit es um die Frage des Zeitgewinns geht, in den meisten Fällen zugunsten der Kombination aus Schiedsgutachterverfahren und Schiedsverfahren ausfallen.⁷⁷ Denn wie bereits ausgeführt ist das Schiedsgutachterverfahren flexibler ausgestaltet und erlaubt daher eine zügigere Feststellung einzelner Tatsachen als ein Schiedsverfahren. Ob man schließlich das sich dem Schiedsgutachterverfahren anschließende Schiedsverfahren weiter beschleunigt, wird im Wesentlichen von der Komplexität der Kaufpreisformel und der mit ihr verbundenen Rechtsfragen abhängen.

b) Ansprüche aus Gewährleistungen und Garantien

Streitigkeiten über die vom Verkäufer zumeist in umfangreichen Katalogen abgegebenen Gewährleistungen und Garantien sind im Einzelnen sehr verschieden gelagert. Den Kern solcher Streitigkeiten bilden neben rechtlichen Problemen auch Bewertungsfragen und branchenspezifische Spezialfragen. In den meisten Fällen verlangt der Käufer wegen der Garantieverletzung Schadensersatz vom Verkäufer. Ein besonderer Streitpunkt ist dann die Berechnung der Schadenshöhe.⁷⁸ Für den Käufer liegt es hier nahe, einen Fehlbetrag im Rahmen einer Verkäufer-Garantie durch den Vervielfältiger auf einen Schaden am Unternehmenswert (Ertragswert u. Ä.) hochzurechnen,⁷⁹ was vom Verkäufer naturgemäß nicht ohne weiteres akzeptiert wird. Alles in allem lassen sich Art und Umfang von Gewährleistungsstreitigkeiten bei Abschluss des Unternehmenskaufvertrages damit kaum vorhersehen. Schon deshalb wird es sich kaum empfehlen, sämtliche oder auch nur einzelne Gewährleistungen und Garantien in einem Fast-Track-Schiedsverfahren zu behandeln. Die Beschränkung eines Fast-Track-Verfahrens auf einzelne Garantien birgt die Gefahr, dass der Käufer im Falle einer Anspruchskonkurrenz gezwungen wird, gleichzeitig ein Fast-Track-Schiedsverfahren und ein normales Schiedsverfahren einzuleiten. Entsprechende Komplika-

⁷⁶ So auch *Sachs*, in: *Böckstiegel/Berger/Bredow*, Schiedsgutachten (Fn. 58), 15 (20 ff.).

⁷⁷ Vgl. zu den für ein Schiedsgutachten geeigneten Fragestellungen *Sessler*, in: *Böckstiegel/Berger/Bredow*, Schiedsgutachten (Fn. 75), 97 (108).

⁷⁸ *Hilgard*, BB 2004, 1233.

⁷⁹ *Pöllath + Partners* (Hrsg.), Unternehmensfortführung (Fn. 4), R.n. 1012.

tionen ergeben sich, wenn eine Fast-Track-Schiedsvereinbarung keine Regelung für den Fall trifft, dass der Käufer gegenüber dem Verkäufer den Arglistvorwurf erhebt und Ansprüche wegen Verschuldens vor oder bei Vertragsschluss geltend macht.⁸⁰ Denn ohne besondere Vorkehrungen in der Fast-Track-Schiedsvereinbarung hat der Käufer es in der Hand, durch Erhebung des Arglistvorwurfs gleichzeitig ein normales Schiedsverfahren herbeizuführen. Andererseits erfordert die Entscheidung, ob Arglist vorliegt, unter Umständen eine umfangreiche Beweisaufnahme, die dem zügigen Ablauf eines Fast-Track-Schiedsverfahrens im Wege stehen kann.

An die Implementierung eines Fast-Track-Verfahrens im Zusammenhang mit Gewährleistungen und Garantien könnte man jedoch dann denken, wenn dem Käufer als Rechtsbehelf ausnahmsweise ein Wandlungsrecht zur Verfügung stehen soll und sich die Gefahr einer Rückabwicklung des Unternehmenskaufs ergibt. Denn auch hier würde der durch ein langwieriges Schiedsverfahren geschaffene Schwebezustand – ähnlich wie bei Streitigkeiten über den Vollzug der Unternehmenstransaktion zwischen Signing und Closing – eine Gefahr für das Unternehmen bedeuten. Die oben angestellten Erwägungen⁸¹ können daher weitgehend auf Rücktrittssituationen bei Ansprüchen aus Gewährleistungen und Garantien übertragen werden. Unterschiede können sich insoweit ergeben, als ein Käufer die Richtigkeit der vom Verkäufer abgegebenen Garantien nach dem Übergang des Unternehmens eingehend prüfen und daher eher Anlass haben wird, dem Verkäufer Arglist vorzuwerfen. Dem müsste in einer Fast-Track-Schiedsvereinbarung wiederum Rechnung getragen werden.

Mitunter bilden auch Garantie- und Gewährleistungsstreitigkeiten ein Einsatzgebiet von Schiedsgutachten, so etwa Streitigkeiten über Garantien von bestimmten Bilanzpositionen, z. B. in Bezug auf das Nettoeigenkapital, oder Haftungsfragen im Zusammenhang mit Umweltaltlasten.⁸² Hier kann man wie beim Einsatz des Schiedsgutachtens bei Kaufpreisstreitigkeiten erwägen, ob man weitreichende Rechtsfragen in einem Fast-Track-Verfahren klären lässt.

c) Freistellungsansprüche

In der M&A-Kautelarpraxis werden Freistellungsansprüche insbesondere zur Risikoverlagerung in den Bereichen Umweltaltlasten, Produkthaftung, Steuern (§ 75 Abs. 1 AO), Firmenfortführung (§ 25 Abs. 1 Satz 1 HGB) sowie Pensionsverbindlichkeiten verwandt. Freistellungsregelungen werden zudem bei verweigerter Zustimmung Dritter zu Vertragsübernahmen (vgl. § 415 Abs. 3 BGB), zur Stichtagsabgrenzung sowie für sonstige für den Käufer im Einzelfall nicht akzeptierbare Risiken eingesetzt.⁸³ Im Unterschied zu Gewährleistungsansprüchen des

⁸⁰ Ansprüche nach zwingendem Recht, insbesondere bei Arglist des Veräußerers, können von den Parteien im Unternehmenskaufvertrag nicht ausgeschlossen werden, vgl. *Pöllath + Partners* (Hrsg.), Unternehmensfortführung (Fn. 4), Rn. 1124.

⁸¹ Siehe oben VI. 1 b).

⁸² Vgl. *Sessler*, in: *Böckstiegel/Berger/Bredow*, Schiedsgutachten (Fn. 75), 97 (98, 102).

⁸³ *Liekefett*, DB 2005, 2398.

Käufers beziehen sich Freistellungsansprüche auf *erkannte* Beeinträchtigungen oder Beeinträchtigungspotentiale. Freigestellt wird nicht pauschal von allem möglichen Unbekannten, sondern nur von dem in der Freistellung Bezeichneten und nur in dem dort bezeichneten Umfang.⁸⁴ Der Umstand, dass Beeinträchtigungen oder Beeinträchtigungspotentiale bei der Abfassung des Unternehmenskaufvertrages bereits erkannt sind, erlaubt im Idealfall eine präzisere Formulierung der Freistellungsverpflichtung und macht diese für spätere Meinungsverschiedenheiten vergleichsweise weniger anfällig als Gewährleistungen und Garantien. Zugleich lässt sich der Umfang dennoch auftretender Streitigkeiten im Vorhinein besser abschätzen. So wird sich ein Streit eher darum drehen, ob der Freistellungsanspruch dem Grunde nach besteht, und weniger darum, in welcher Höhe dieser besteht. In Anbetracht der besseren Vorhersehbarkeit dürften sich Streitigkeiten über Freistellungsansprüche schon eher für ein beschleunigtes Schiedsverfahren eignen als Ansprüche aus Gewährleistungen und Garantien. Man könnte also erwägen, ob man das Bestehen des Anspruchsgrundes in einem beschleunigten Verfahren feststellen lässt. Allerdings fehlt es bei der Geltendmachung von Freistellungsansprüchen in der Regel an einem besonderen Anreiz für beide Parteien, das Verfahren zu beschleunigen, der gerade ein Fast-Track-Verfahren rechtfertigt. Deshalb will die Vereinbarung eines Fast-Track-Regimes hier sorgfältig überlegt sein.

3. *Secondary Buy-out*

Ein Secondary Buy-out, also der Weiterverkauf des Unternehmens an den nächsten Finanzinvestor, ähnelt bisweilen dem Erwerb einer Aktie an der Börse, denn auch dort werden dem Käufer gegenüber keine Gewährleistungen und Garantien abgegeben.⁸⁵ Gewährleistungen und Garantien werden von dem Verkäufer allenfalls in sehr begrenztem Umfang abgegeben.⁸⁶ In jüngster Zeit waren im Zusammenhang mit Secondary Buy-outs jedoch verstärkt Versuche der Verkäufer erkennbar, sogenannte Locked-Box-Vertragsgestaltungen durchzusetzen.⁸⁷ Diese sind im Wesentlichen gekennzeichnet durch die Vereinbarung eines Festkaufpreises sowie durch das Bemühen der Verkäuferseite, die Haftung für Garantien und Freistellungen bereits zum Closing enden zu lassen. Der Verkäufer versucht daher schon auf der Rechtsgrundseite den Garantienkatalog soweit wie möglich einzuschränken. Die Rechtsfolgenseite wird von dem Motiv des Verkäufers geprägt, die Transaktion möglichst schnell abzuschließen und kein Nachhaftungsrisiko zu haben. Insoweit sehen Verkäuferentwürfe beim erweiterten Locked-Box-Modell vor, dass einzige Rechtsfolge bei Verstoß gegen Garantien eine Rücktrittsmöglichkeit des Käufers zwischen Signing und Closing ist. Ferner wird im Zusammenhang mit der Verletzung der Garantien teilweise zusätzlich

⁸⁴ Vgl. Pöllath + Partners (Hrsg.), Unternehmensfortführung (Fn. 4), Rn. 1077 f.

⁸⁵ Vgl. von Drygalski, Euromoney Handbook 2005, 5 (8).

⁸⁶ Vgl. zum Umfang des Garantiekataloges von Drygalski, Euromoney Handbook 2005, 5 (8).

⁸⁷ Eingehend dazu Thiäner/Hörmann, Private Equity – Neue Tendenzen bei der Vertragsgestaltung, Juve Handbuch 2007/2008 (im Erscheinen).

ein Material-Adverse-Change-Konzept vorgeschlagen. Eine Verletzung von Garantien ist danach nur maßgeblich, wenn dies dauerhaft einen wesentlichen negativen Einfluss auf das Unternehmensergebnis hat oder ein einmaliger schwerwiegender Schadensfall eintritt. Etwaige Ansprüche des Käufers verjähren beim erweiterten Locked-Box-Modell mit Vollzug des Kaufvertrages.⁸⁸

Jedenfalls aus Verkäufersicht wäre ein Fast-Track-Regime bei dem beschriebenen Locked-Box-Modell nur konsequent. Denn ein zügiger Schiedsspruch schafft für den Verkäufer rasch Klarheit, welche Beträge er seinen Fonds-Investoren ausschütten kann. Und wenn dem Käufer als einzige Folge einer Garantieverletzung der Rücktritt bleibt, wäre es ebenfalls nur folgerichtig, hierüber aus den oben entwickelten Gründen in einem beschleunigten Verfahren zu entscheiden. Schließlich ist es auch vorstellbar, dass es einem Schiedsgericht möglich ist, innerhalb relativ kurzer Zeit festzustellen, ob ein Schadensereignis „erheblich“ im Sinne des Material-Adverse-Change-Konzepts ist. Ob allerdings ein Käufer angesichts der ohnehin starken Position des Verkäufers die für ein Fast-Track-Schiedsverfahren notwendige Kooperationsbereitschaft mitbringt und die Verkürzung des Verfahrens vor allem beim Eintritt eines Streitfalls weiterhin akzeptiert, erscheint zweifelhaft, da das Schiedsverfahren bei der Vereinbarung eines Locked-Box-Konzeptes die einzige Chance ist, der starken Verkäuferposition entgegenzutreten.

VII. Zusammenfassung

Die vorstehenden Überlegungen haben gezeigt, dass die Vereinbarung eines Fast-Track-Regimes auch im Zusammenhang mit M&A-Streitigkeiten Sinn machen kann. Praktische Anwendungsgebiete können Streitigkeiten über den Vollzug des Unternehmenskaufvertrages zwischen Signing und Closing sein. Weiter können Fast-Track-Schiedsverfahren im Zusammenhang mit Schiedsgutachterverfahren zur Anwendung kommen, um zunächst vorgreifliche Rechtsfragen zu klären. Dies kann dazu beitragen, Streitigkeiten über Kaufpreisanpassungsansprüche oder über Gewährleistungs- und Garantieansprüche, in deren Rahmen ein Schiedsgutachterverfahren zur Anwendung kommt, insgesamt zu verkürzen.

Die möglichen Anwendungsfälle dürfen indessen nicht darüber hinwegtäuschen, dass Fast-Track-Arbitration keine Allzweckwaffe ist, um sich langwieriger Schiedsverfahren zu entledigen. Damit Fast-Track-Arbitration funktionieren kann, sind zahlreiche Besonderheiten des Einzelfalles zu berücksichtigen. Im Vordergrund der Überlegungen sollten stets die tragenden Grundsätze des Schiedsverfahrensrechts wie die Gewährung rechtlichen Gehörs und die Gleichbehandlung der Parteien stehen. Denn wenn ihre Verletzung zur Aufhebung des Schiedsspruchs führt und deshalb kein vollstreckbarer Titel erlangt werden kann, hat die obsiegende Partei beim Streiten auf der Überholspur nur einen Pyrrhus-

⁸⁸ Vgl. *Thiäner/Hörmann*, Private Equity (Fn. 87).

sieg errungen. Ebenfalls wichtig für das Funktionieren eines Fast-Track-Schiedsverfahrens ist die Kooperationsbereitschaft der Parteien. Diese mag zwar – wie das Beispiel des Secondary Buy-out zeigt – beim Abschluss der Schiedsvereinbarung gegeben sein, aber bei Eintritt des Streitfalles nicht mehr ohne weiteres fortbestehen. Daher sollte in der Euphorie des Transaktionsabschlusses ein beschleunigtes Verfahren nicht vorschnell vereinbart werden.

Alles in allem müssen Fast-Track-Klauseln den Praxistest erst noch bestehen. Daher wird man mit Spannung beobachten, ob dieser Streitbeilegungsmechanismus künftig bei der einen oder anderen Transaktion das Rennen macht.