

International Arbitration | Dezember 2009

## Die Investitionsschiedsgerichtsbarkeit und die Korruption

### I Einleitung

Korruption ist global weit verbreitet. Nach Angaben der jüngsten Studie von Transparency International, einer weltweit agierenden nichtstaatlichen Organisation mit Sitz in Berlin, sind zwei von fünf befragten Managern in ihrer Laufbahn schon einmal mit Schmiergeldforderungen konfrontiert worden. Bestechungsgelder werden jährlich in einem Volumen von 20 bis 40 Milliarden US Dollar gezahlt. Das entspricht in etwa 20 bis 40 Prozent der jährlich geleisteten Entwicklungshilfe – weltweit. Gerade deutsche Unternehmen laufen im Hinblick auf die Tätigkeitsschwerpunkte der deutschen Industrie, namentlich Anlagenbau, Maschinenbau, Telekommunikation usw., besonders Gefahr, früher oder später mit der Thematik Korruption in Berührung zu kommen.

Dem gegenüber steht ein weitreichender Investitionsschutz zu Gunsten deutscher Unternehmen. Kein anderes Land hat so viele Investitionsschutzabkommen unterzeichnet wie die Bundesrepublik Deutschland. Des Weiteren kann sich ein deutscher Investor häufig im Wege staatlicher Investitions Garantien gegen politische Risiken versichern.

Zielsetzung des vorliegenden Beitrages ist es, das Zusammenspiel von Korruption und Investitionsschutz kurz zu beleuchten. Insbesondere eine Analyse der Rechtsprechung im Bereich der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit zeigt, dass dem Investor grundsätzlich jeglicher Investitionsschutz abgesprochen wird, sofern ihm die Zahlung von Bestechungsgeldern in einem Investitionsschiedsverfahren nachgewiesen werden kann.

### II Formen der Korruption und deren Bedeutung für die deutsche Exportwirtschaft

Nach der prägnanten Definition von Transparency International bedeutet Korruption Missbrauch von anvertrauter Macht zum privaten Vorteil. Entsprechend Artikel 16 (1) des UN Übereinkommens gegen Korruption aus dem Jahr 2003 ist unter Bestechung „*die Gewährung eines ungerechtfertigten Vorteils an einen ausländischen Amtsträger [...], um im Zusammenhang mit Tätigkeiten im internationalen Geschäftsverkehr einen Auftrag [...] zu erlangen oder zu behalten*“ zu verstehen.

Dies klingt eindeutiger als es tatsächlich ist. In den wenigsten Fällen wird, wie im noch zu besprechenden Fall *World Duty Free gegen Kenia*, ein Geldkoffer an das zu diesem Zeitpunkt amtierende Staatsoberhaupt übergeben, um einen Konzessionsauftrag zu erhalten. Korruption äußert sich meist subtiler, wie z. B. in Form der Einschaltung von „Beratern“ zur Vermittlung eines bestimmten Geschäfts bzw. Auftrags. Korruptionsverdächtig ist ein solches Beratergeschäft in der Regel spätestens dann, wenn der Berater ein erfolgsabhängiges Honorar erhält und nicht offenlegt, welche Dienstleistungen er zur Akquirierung des Auftrages im Einzelnen erbracht und welche Schritte er konkret unternommen hat.

Dass die deutsche Exportwirtschaft auf bestimmten Gebieten in einem erhöhten Maße korruptionsgefährdet ist, ist einleitend bereits ausgesprochen worden. Deutschland ist nach wie vor eine der bedeutendsten Exportnationen weltweit. Besonders stark vertreten sind deutsche Unternehmen, den Automobilsektor einmal außer Betracht gelassen, in Branchen wie Maschinenbau, Anlagenbau, Energiefördertechnik, Atomkraft und Telekommunikation. Die genannten Bran-

chen sind in zweierlei Hinsicht tendenziell besonders anfällig für Korruption. Gerade in den letztgenannten Industriezweigen besteht in vielen Fällen juristisch oder jedenfalls faktisch ein staatliches Monopol oder doch zumindest ein staatlich regulierter Markt.

Damit liegt die Entscheidung über eine etwaige Auftragsvergabe, direkt oder zumindest indirekt, in der Hand von Amtsträgern, die sich als potentielle Empfänger von Bestechungsgeldern erweisen können. Vor allem im Bereich der Infrastrukturprojekte befinden sich die wichtigsten noch nicht ausgeschöpften oder gar erkundeten Absatzmärkte meist in sogenannten Entwicklungs- oder Schwellenländern. Entwicklungs- und Schwellenländer gelten, zu Recht oder zu Unrecht, als in besonderem Maße korruptionsanfällig. Die deutsche Exportwirtschaft ist dem Korruptionsproblem also alleine aufgrund der von ihr typischerweise verfolgten Schwerpunktbereiche in besonderem Maße ausgesetzt.

### III Investitionsschutzabkommen zu Gunsten deutscher Unternehmen

#### 1. Investitionsschutz durch Investitionsschutzabkommen

Investitionsschutz findet klassischerweise in Form so genannter Investitionsförderungsabkommen (kurz IFAs) statt. Dies sind völkerrechtliche Verträge, also Verträge zwischen souveränen Staaten, in denen sich die Vertragsparteien verpflichten, gewisse Mindeststandards zu Gunsten eines Investors aus den jeweils anderen Vertragsstaaten einzuhalten. Zu nennen sind insbesondere die Garantie der angemessenen Entschädigung im Falle einer Enteignung sowie die Garantie der fairen und angemessenen Behandlung des ausländischen Investors. Diese Garantien schützen den Investor in Situationen, in denen der Gaststaat die Rahmenbedingungen der Investition zu Ungunsten des Investors abändert, sei es aufgrund von wirtschaftlichen oder währungspolitischen Schwierigkeiten wie in Argentinien, Transformationsprozessen wie in Osteuropa, oder schlicht einem Wechsel der Machthaber, wie es in etlichen Entwicklungsländern an der Tagesordnung ist.

#### 2. Deutschland als Vertragspartner in multi- und bilateralen Investitionsschutzabkommen

Nach der Anzahl der beteiligten Vertragsstaaten wird zwischen multi- und bilateralen Investitionsförderungsabkommen unterschieden. Unter den multilateralen IFAs ist im vorliegenden Kontext insbesondere der Vertrag über die Energiecharta von 1994 (kurz ECT) hervorzuheben. Der ECT enthält zum einen, ganz wie die meisten bilateralen Investitionsförderungsabkommen (kurz BITs) auch, eine Schiedsklausel zu Gunsten des Investors. Ferner sind die Bestimmungen der ECT in der Vergangenheit überproportional oft gegen osteuropäische und GUS-Staaten angewendet worden, die, wie bereits angedeutet, gemeinhin als besonders korruptionsanfällig gelten. Zwar ist der sachliche Anwendungsbereich des ECT auf Investitionen im „Energiebereich“ beschränkt. Dieser Begriff muss allerdings eher in einem weiten Sinne verstanden werden.

Besondere Bedeutung für den deutschen Investor haben aber vor allem die bilateralen Investitionsschutzabkommen. Kein Land hat mehr BITs unterzeichnet als Deutschland. Gegenwärtig bestehen Verträge mit 115 Ländern, dazu kommen noch 25 bereits unterzeichnete, aber noch nicht in Kraft getretene Abkommen.

#### 3. Investitionsschutz im Wege der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit

Eine wesentliche Besonderheit der genannten Investitionsförderungsabkommen besteht aus Sicht des Investors darin, dass diesem, obwohl es sich bei den betreffenden Abkommen um Verträge zwischen Staaten handelt, eine unmittelbare Rechtsschutzmöglichkeit in Form einer Schiedsvereinbarung zur Verfügung steht. Oft wird dabei auf Schiedsverfahren nach dem Weltbankübereinkommen von 1965 (sogenannte ICSID-Schiedsgerichtsbarkeit) verwiesen.

Zu vollstrecken sind ICSID-Schiedssprüche nach Artikel 54 des Übereinkommens in den Mitgliedsstaaten wie ein letztinstanzliches Urteil eines nationalen Gerichts des betreffenden Staates. Konstituiert sich das Schiedsgericht nach einer anderen Schiedsordnung, in der Praxis sind dies häufig die Schiedsregeln der Kommission der Vereinten Nationen für Internationales

Handelsrecht (UNCITRAL) oder der internationalen Handelskammer (ICC), bedarf es im Gegensatz dazu eines gesonderten Anerkennungs- und Vollstreckungsverfahrens. Dieses richtet sich dann in aller Regel nach dem nahezu weltweit ratifizierten New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche aus dem Jahr 1958.

Im Gegensatz zur ICSID-Schiedsgerichtsbarkeit prüft das angerufene staatliche Gericht im Verfahren nach dem New Yorker Übereinkommen das Vorliegen von bis zu sieben Versagungsgründen, die in dessen Artikel V abschließend aufgezählt sind. Im vorliegenden Zusammenhang ist in erster Linie der Versagungsgrund des Verstoßes gegen *ordre public*, also die grundlegenden Wertvorstellungen der Rechtsordnung des Vollstreckungsstaates, von Bedeutung.

Während Investoren von der Möglichkeit einer Schiedsklage in den ersten Jahren nach dem Inkrafttreten der ICSID-Konvention nur zögerlich Gebrauch gemacht haben, ist die Anzahl der einschlägigen Verfahren in den letzten etwa fünf bis zehn Jahren kontinuierlich gestiegen. Auch deutsche Unternehmen treten vermehrt als Kläger in internationalen Investitionsschiedsverfahren auf.

#### IV. Die Investitionsschiedsgerichtsbarkeit und die Korruption: *World Duty Free gegen Kenia*

Korruption und Bestechung verstoßen anerkanntermaßen gegen das Völkergewohnheitsrecht und gegen die von den Kulturvölkern anerkannten allgemeinen Rechtsgrundsätze. Dies ergibt sich, unter anderem, aus der Existenz internationaler multilateraler Übereinkommen wie des Zivilrechtsübereinkommens über Korruption des Europarats von 1999 und des vorerwähnten UN Übereinkommens gegen Korruption, die die Korruption verurteilen und sich deren Untersagung und Beseitigung zum Ziel gesetzt haben. Für den Investor stellt sich vornehmlich die Frage, welche Auswirkung die Unrechtmäßigkeit von Korruption und Bestechung auf ein von ihm angestregtes Investitionsschiedsverfahren zum Zwecke der Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen haben kann.

#### 1. Die Entscheidung in *World Duty Free gegen Kenia*

Die im vorliegenden Zusammenhang grundlegende Entscheidung eines ICSID Tribunals in der Sache *World Duty Free Company Limited v. The Republic of Kenya* (ICSID Case No. ARB/00/7) kommt hier zu einem markanten Ergebnis.

Kurz zum Sachverhalt. Der Investor, *World Duty Free*, eine Gesellschaft mit Sitz auf der britischen Isle of Man, hatte von der kenianischen Regierung im Jahr 1989 eine Konzession für den Bau und Betrieb von Duty Free Shops in den internationalen Flughäfen Nairobi und Mombasa erworben. Vor Vertragsschluss wurde der Investor laut der Aussage eines vom Investor selbst benannten Zeugen von einem Mittelsmann auf die protokollarische Notwendigkeit einer persönlichen Zuwendung in Höhe von 2 Millionen US Dollar an den damaligen Präsidenten Kenias Arap Moi aufmerksam gemacht. Dem Investor wurde eröffnet, dass die Zuwendung nach kenianischem Recht nicht zu beanstanden sei und dass eine Erteilung der Konzession ohne eine entsprechende Zahlung nicht erwartet werden könne. Nach Übergabe des Betrages in bar wurde die Konzession seitens der kenianischen Regierung erteilt.

In dem späteren Schiedsverfahren machte *World Duty Free* als Kläger Schadensersatz wegen Enteignung seiner auf einen Vertrag gestützten Investition durch Repressalien der kenianischen Regierung geltend. Der Kläger soll diesen gerade deswegen ausgesetzt worden sein, weil er sich, einige Jahre später, einem Korruptionsansinnen kenianischer Regierungsvertreter in anderem Zusammenhang verweigert hatte.

Dem ICSID-Schiedsgericht kam es auf die Umstände der Enteignung in seiner Entscheidung allerdings nicht an. Es wies die Klage vielmehr aufgrund des Umstandes zurück, dass der Vertrag aufgrund des Korruptionstatbestandes sowohl gegen internationales als auch gegen nationales kenianisches und englisches Recht verstoße. Auf die juristisch umstrittene Frage, ob der Korruptionstatbestand bereits auf der Zulässigkeits- oder erst auf der materiellrechtlichen Ebene des Rechtsstreites eine Rolle spielte, ging das Schiedsgericht nicht ausdrücklich ein. Ungeachtet dieser auffälligen Ambivalenz enthält das Urteil drei für die Rechtsprechung im Be-

reich der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit bedeutsame Erwägungen, denen sich zukünftige Investoren bewusst sein sollten.

Erstens: Den – mit dem Sachverständigengutachten eines kenianischen Soziologen unterlegten – Einwand seitens *World Duty Free*, Zuwendungen wie die von dem Investor erbrachte seien in Kenia sozial üblich oder würden als Geste der Höflichkeit und des Respekts gegenüber einem Gastgeber sogar erwartet, ließ das Schiedsgericht nicht gelten. Bei der Beurteilung der Rechtmäßigkeit der Zahlung im Rahmen einer auf die ICSID-Konvention gestützten Klage sei ein internationalrechtlicher Maßstab anzulegen. Auf lokale Bräuche komme es im Gegensatz dazu nicht an.

Zweitens: Auch dem unstrittigen Umstand, dass die Initiative zur Korruptionshandlung letztendlich von Präsident Arap Moi und nicht von dem Investor ausgeht, maß das Schiedsgericht keine entscheidende Bedeutung bei. Maßgeblich sei alleine der Umstand der Illegalität der Investition oder, in den Worten des Tribunals: *ex dolo malo non oritur actio* – auf Grundlage eines (völker-)rechtswidrigen Verhaltens kann der Kläger keinen Rechtsschutz erlangen. Eine Interessenabwägung könne vor diesem Hintergrund nicht vorgenommen werden. Das Schiedsgericht deutete an, dass eine andere Schlussfolgerung unter Umständen in Fallkonstellationen gezogen werden müsse, in denen der Investor zur Zahlung von Bestechungsgeldern genötigt werde, beispielsweise durch Drohung mit der Entziehung einer bereits erteilten Konzession. Hier wäre dann gewissermaßen ein Rechtfertigungselement in die rechtliche Würdigung des Korruptionstatbestandes mit einzubeziehen.

Drittens: Es galt aus Sicht des Schiedsgerichts als „beunruhigend“ („disturbing“), dass sich der kenianische Staat unter Berufung auf das unstrittig illegale Verhalten seines ehemaligen Staatsoberhauptes einer Inanspruchnahme vollständig entziehen konnte. Dieses Ergebnis sei aber zum Wohle der „Steuerzahler und Bürger eines der ärmsten Länder der Erde“ in Kauf zu nehmen. Das Schiedsgericht könne sich auch nicht zum Handlanger der Korruption machen, indem es dem Kläger den beantragten Schadensersatz zuspreche und damit einem illegalen Verhalten des Klägers Rechtswirksamkeit zukommen lasse.

## 2. Beweisanforderungen hinsichtlich des Korruptionstatbestandes

Auch nach der umfassenden Auseinandersetzung mit der Korruptionsproblematik in *World Duty Free* verbleiben wichtige Fragen. Neben der nach wie vor streitigen juristischen Einordnung des Illegalitätseinwands auf der Zulässigkeits- oder der Begründetheitsebene der Schiedsklage betrifft das vor allem die Bestimmung von Beweislast und Beweismaß. Das Schiedsgericht in *World Duty Free* musste sich mit der problematischen Beweiserhebung und der Beweislast nicht auseinandersetzen, weil der Kläger sich in dem Schiedsverfahren insoweit selbst belastet hatte.

Die Beweisbedürftigkeit des Vorwurfes der Bestechung hatte das Schiedsgericht in dem Verfahren *Himpurna California Energy Ltd (Bermuda) gegen PT (Persero) Perusahaan Listrik Negara (Indonesien)* (4. Mai 1999, veröffentlicht in Mealey's International Arbitration Report Vol. 14, #14, 12/99) festgestellt. Dass, so das Schiedsgericht, bloße Anschuldigungen insoweit nicht ausreichen können, liegt vor dem Hintergrund der gravierenden Konsequenzen, die das Vorliegen des Korruptionstatbestandes vor allem für den Investor hat, im Grunde genommen auf der Hand. Weniger eindeutig ist die Frage nach dem Beweismaß zu beantworten. Während die Beweisschwierigkeiten, die im Zusammenhang mit Korruptionsvorwürfen gewissermaßen kraft Natur der Sache bestehen, für eine Beweiserleichterung oder unter Umständen sogar eine Umkehr der Beweislast sprechen, legt das – moralische wie rechtliche – Gewicht der Anschuldigung eher das Gegenteil, also ein verschärftes Beweismaß, nahe.

Für eine besonders sorgfältige Prüfung der angebotenen Beweise hat sich in neuester Zeit das Tribunal in dem Verfahren *EDF (Services) Limited gegen Rumänien* (ICSID Case No. ARB/05/13) ausgesprochen. Die dort getroffene Entscheidung muss allerdings insoweit als atypisch bezeichnet werden, als dass es in diesem Verfahren der Investor war, der den Staat Rumänien des Verlangens nach Bestechungsgeldern bezichtigt hatte. Die Vorlage eines nicht authentischen und nach Ansicht des Schiedsgerichts manipulierten Tonbandes, das zudem ohne das Wissen des betreffenden Gesprächspartners aufgenommen worden war, wurde als ein nicht hinreichendes Beweismittel angesehen.

Die Schiedsklage des Investors wurde daraufhin abgewiesen.

## V. Investitionsschutz durch Investitionsgarantien

Der Investitionsschutz deutscher Unternehmen durch Investitionsschutzabkommen und die darin enthaltenen Schiedsvereinbarungen werden ergänzt durch einen zusätzlichen Investitionsschutz in Form von Investitionsgarantien des deutschen Staates. Investitionsgarantien versichern Investoren gegen politische Risiken wie Verstaatlichung, Enteignung bzw. enteignungsgleiche Maßnahmen, Krieg, Revolution oder terroristische Akte. Die Bedeutung der Investitionsgarantien liegt vor allem darin, dass der Investor eine Versicherung gegen die genannten Risiken auf dem freien Markt nicht oder nur zu ökonomisch nicht akzeptablen Bedingungen erhalten könnte.

Die Entscheidung über die Gewährung einer Investitionsgarantie trifft, einen entsprechenden Antrag des Investors einmal vorausgesetzt, ein interministerieller Ausschuss unter Federführung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie im Einvernehmen mit den beteiligten Ressorts in den Bundesministerien für Finanzen, des Auswärtigen Amtes und des Amtes für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Die einmal gewährte Garantieübernahme erfolgt nach den derzeitigen Garantiebedingungen gegen ein Entgelt von 0,5 Prozent des Höchstbetrages der Garantie p.a. Die Abwicklung der Garantien wird von den privaten Gesellschaften PriceWaterhouse Coopers AG und Euler Hermes Kreditversicherungs-AG, den so genannten „Mandantaren“, im Auftrag der Bundesregierung übernommen.

Zwischen dem Investitionsschutz durch Investitionsabkommen und der Gewährung einer Investitionsgarantie besteht ein bedeutender Zusammenhang. Die Bundesrepublik Deutschland übernimmt eine Investitionsgarantie regelmäßig nur, wenn im Gastgeberland der erforderliche Rechtsschutz sichergestellt ist. Davon ist immer dann auszugehen, wenn mit dem betreffenden Staat ein Investitionsschutzabkommen besteht. Ausnahmen sind im Einzelfall aufgrund hoher Rechtsschutzstandards im Gastgeberland möglich,

beispielsweise im Falle Brasiliens, das traditionell Zurückhaltung beim Abschluss von Investitionsschutzabkommen übt.

Der der Korruption überführte Investor verliert neben seiner Klagemöglichkeit regelmäßig auch seinen Investitionsschutz in Form einer Investitionsgarantie. Dies ergibt sich aus § 15 (3) der Allgemeinen Vergabebedingungen für Investitionsgarantien der Bundesrepublik Deutschland. Dort heißt es: *„Wenn im Zusammenhang mit dem Projekt Verträge, staatliche Zusagen, Genehmigungen, Registrierungen oder andere Vorteile durch eine strafbare Handlung, insbesondere Bestechung, herbeigeführt werden bzw. herbeigeführt worden sind, ist der Bund berechtigt, von der Garantie zurückzutreten bzw. die Garantie zu kündigen, und ist von seiner Verpflichtung zur Entschädigung aus der Garantie befreit, es sei denn, dass der Garantiennehmer diese Tatsache weder kannte noch kennen musste“.*

## VI. Schlussfolgerungen

Als Schlussfolgerungen können die folgenden sechs Punkte zusammenfassend festgehalten werden:

- Korruption und Bestechung verstoßen anerkanntermaßen gegen das geltende Völkerrecht. Die Legalität von Bestechungshandlungen nach nationalem Recht, insbesondere nach dem Recht des Gastgeberstaates, sowie deren etwaige Konformität mit lokalen Bräuchen können regelmäßig nicht als rechtlich verwertbare und belastbare Rechtfertigung geltend gemacht werden.
- Ein Investor, der sich wissentlich auf Korruptions- und Bestechungshandlungen einlässt, verliert in aller Regel den ihm eigentlich nach dem Recht seines Heimat- beziehungsweise Sitzstaates zustehenden Investitionsschutz. Dies äußert sich in erster Linie in dem Umstand, dass eine Schiedsklage auf völkerrechtlicher Grundlage in solch einem Fall regelmäßig keine Aussicht auf Erfolg haben wird. Gerade der deutsche Investor, der durch eine Vielzahl bi- und multilateraler Investitionsschutzabkommen grundsätzlich auf der völkerrechtlichen Ebene gut geschützt ist, geht hier ein erhebliches Risiko ein.

- Wenn der Investor den Gastgeberstaat der Korruption bezichtigen will, muss er sich der Herausforderung in Bezug auf Beweislast und Beweisführung bewusst sein.
- Dem Investor steht ganz grundsätzlich die Möglichkeit offen, das für ihn anwendbare Investitionsschutzrecht dadurch zu beeinflussen, dass er über einen Staat investiert, der einem für den Investor günstigen Investitionsschutzabkommen beigetreten ist. Bei diesem gelegentlich als „Treaty Shopping“ bezeichneten Vorgehen (siehe dazu auch unsere Client Publication „Aktuelle Entwicklungen in der Investitionsschiedsgerichtsbarkeit“ vom November 2005) sollte der Investor auch korruptionsrelevante Gesichtspunkte bereits im Vorfeld seiner Investition planend berücksichtigen. Als korruptionsrelevante Aspekte können sich insbesondere eine etwaige Definition der zu schützenden Investitionen, Umfang und Tragweite des Schutzes sowie Bestimmungen über das anwendbare Recht oder die Geltung bestimmter allgemeiner Rechtsgrundsätze erweisen.
- Neben der Klagemöglichkeit kann der der Korruption überführte Investor auch die für ihn eventuell bestehende Möglichkeit verlieren, eine Investitionsgarantie des deutschen Staates – also die staatliche Versicherung des Investors gegen politische Risiken im Gastland – in Anspruch zu nehmen.
- Dem Investor ist aus den vorgenannten Gründen zu raten, sich in der Praxis bereits im Vorfeld der Investition gegen das Aufkommen von Korruptionsvorwürfen zu einem späteren Zeitpunkt – im ungünstigsten Fall im Kontext eines Investitionsschiedsverfahrens – möglichst präemptiv zur Wehr zu setzen. Zu empfehlen sind hier eine dokumentierbare, aktive Antikorruptions- und Compliance-Politik innerhalb des Unternehmens des Investors einerseits sowie die Anwendung besonderer Sorgfalt bei der Auswahl und dem Einsatz externer Beraterfirmen andererseits.

Diese Publikation dient lediglich als Diskussionsgrundlage und ersetzt keine rechtliche Beratung. Gerne stellen wir Ihnen weitere Informationen zur Verfügung oder beraten wir Sie in konkreten Situationen.

Als Ansprechpartner stehen Ihnen zur Verfügung:

Prof. Dr. Richard H. Kreindler  
Frankfurt  
+49.69.9711.1000  
rkreindler@shearman.com

Amy F. Cohen  
Frankfurt  
+49.69.9711.1000  
amy.cohen@shearman.com

Dr. Marie Louise Seelig, LLM  
Frankfurt  
+49.69.9711.1000  
marielouise.seelig@shearman.com

Anna G. Tevini  
Frankfurt  
+49.69.9711.1000  
anna.tevini@shearman.com

Alexander Dolgorukow  
Frankfurt  
+49.69.9711.1000  
alexander.dolgorukow@shearman.com

WWW.SHEARMAN.COM

©2009 Shearman & Sterling LLP. Shearman & Sterling LLP ist eine in den Vereinigten Staaten von Amerika nach dem Recht des Staates Delaware gegründete Limited Liability Partnership. Nach dem Recht des Staates Delaware ist die persönliche Haftung der einzelnen Partner beschränkt.