

TOP-THEMA

Compliance-Tipps für Pioniere

ABBAU DER IRAN-SANKTIONEN KEIN FREIFAHRTSCHEIN —

Am 16. Januar 2016 sind bedeutende Teile der internationalen Sanktionen gegen den Iran aufgehoben worden. Trotz aller Euphorie sollte bedacht werden, dass Iran-Geschäfte weiterhin sanktionsrechtlichen Einschränkungen unterliegen. Der Abschluss des Atomabkommens mit dem Iran im Juli 2015 wurde weltweit als großer diplomatischer Erfolg gefeiert. Angesichts der zu erwartenden Lockerung der Sanktionen haben sich viele Unternehmen seitdem auf einen (Wieder-)Eintritt in den iranischen Markt vorbereitet. Die Bestätigung der **Internationalen Atomenergie-Organisation**, dass der Iran seinen Verpflichtungen zum Rückbau seines Nuklearprogramms nachgekommen ist, hat nun zu einer weitreichenden Aufhebung der von der EU und den USA verhängten Sanktionen geführt. Weil einige Verbote dieser Sanktionsregime aber auch weiterhin gelten, bleiben Iran-Geschäfte mit Compliance-Risiken verbunden. **Alexander Cappel** und **Tim Nikolas Müller** von **Clifford Chance** erläutern im Folgenden die aktuellen Entwicklungen sowie Chancen und Risiken für Unternehmen.

Die EU-Sanktionen gegen den Iran sind im Zuge des Implementation Day am 16. Januar 2016 deutlich eingeschränkt worden. So wurden insbesondere Verbote in Bezug auf den Handel mit Rohöl, Erdgas, Gold, Edelmetallen und vielen weiteren Gütern aufgehoben. Auch Restriktionen im Hinblick auf Versicherungs- und Bankdienstleistungen wurden beendet. Darüber hinaus sind Melde- und Genehmigungspflichten für Finanztransfers zwischen der EU und dem Iran weggefallen. Eingefrorene Vermögen vieler Unternehmen und Personen wurden wieder freigegeben und Reisebeschränkungen beendet.

Allerdings gelten für den Export bestimmter Güter in den Iran nach dem geänderten EU-Sanktionsregime nunmehr Genehmigungspflichten. Zudem verbleiben eine Reihe von Personen und Unternehmen auf der Sanktionsliste. Ihr Vermögen bleibt eingefroren; ihnen dürfen weder Gelder noch wirtschaftliche Ressourcen zur Verfügung gestellt werden, auch nicht mittelbar. Davon betroffen ist etwa **Bank Saderat**, eine der größten Banken des Iran. Darüber hinaus gelten EU-Sanktionen gegen den Iran, die nicht wegen des Nuklearprogramms, sondern aufgrund von Menschenrechtsverletzungen verhängt worden sind, unverändert fort. Damit ist es nach EU-Recht auch weiterhin verboten, bestimmte Güter ohne die erforderliche Genehmigung in den Iran zu exportieren oder mit bestimmten gelisteten Personen und Unternehmen wirtschaftliche Transaktionen durchzuführen.

Die US-Sanktionen gegen den Iran bleiben zu maßgeblichen Teilen in Kraft. Die Aussetzung der US-Sanktionen betrifft im Wesentlichen Regelungen, die Nicht-US-Unternehmen der Gefahr ausgesetzt hatten, selbst auf die US-Sanktionsliste zu geraten. Die USA hatten sich bis zum Implementation Day vorbehalten, Nicht-US-Unternehmen auf die Sanktionsliste zu setzen, wenn sie Geschäfte durchführen, die dem Zweck

der US-Sanktionen gegen den Iran widersprechen, und zwar ungeachtet dessen, ob diese Geschäfte einen Aspekt aufweisen, der einen Anknüpfungspunkt für eine Zuständigkeit der US-Justiz darstellt. Wenngleich diese Gefahr nun nicht mehr besteht, gelten weiterhin die umfassenden US-Sanktionen in Bezug auf Geschäfte, die einen solchen US-Anknüpfungspunkt enthalten. Ein US-Anknüpfungspunkt kann etwa darin bestehen, dass Zahlungen in US-Dollar geleistet, Güter mit US-Ursprung gehandelt oder US-Staatsangehörige in die Transaktion einbezogen werden. Vielen europäischen Unternehmen ist beispielsweise nicht bewusst, dass sie den strikten Regelungen des US-Rechts unterliegen, wenn sie Waren aus der EU in den Iran ausführen möchten, die einen wertmäßigen US-Ursprungsanteil von mehr als 10 % haben.

Chancen und Risiken

Die Lockerung der EU- und US-Sanktionen wird sicherlich zu einem starken Anstieg des Außenwirtschaftsverkehrs mit dem Iran führen. Vielen Unternehmen bietet sich die einmalige Chance, einen neuen Markt zu erobern oder Geschäftsbeziehungen aus der Zeit vor den Sanktionen wieder aufleben zu lassen. Angesichts dieser neuen Möglichkeiten sollten jedoch Compliance-Risiken nicht aus den Augen verloren werden, die mit dem Abschluss von Iran-Geschäften zusammenhängen. Auch darf nicht vergessen werden, dass es zu einem Wiederaufleben der bisherigen Sanktionen kommen kann, wenn der Iran seine Pflichten aus dem Atomabkommen verletzt.

Vor diesem Hintergrund sollten Unternehmen sorgfältig prüfen, ob die geänderten EU-Sanktionen gegen den Iran einem geplanten Geschäft entgegenstehen. Dabei muss beispielsweise analysiert werden, ob die Ausfuhr bestimmter Güter in den Iran Einschränkungen unterliegt oder ob im Rahmen des Geschäfts Güter oder wirtschaftliche Ressourcen an Personen oder Unternehmen zur Verfügung gestellt werden, die weiterhin auf der EU-Sanktionsliste stehen. Zudem müssen auch europäische Unternehmen darauf achten, dass ihre Iran-Geschäfte keine US-Anknüpfungspunkte aufweisen, die eine Anwendbarkeit der US-Sanktionen begründen.

Insbesondere die USA werden Verstöße gegen ihre Sanktionen nicht ungestraft lassen und energisch verfolgen. Die Strafzahlungen in Milliardenhöhe, die einige europäische Banken in den vergangenen Jahren zahlen mussten, sind ein warnendes Beispiel. Wenn Unternehmen aber mit der gebotenen Vorsicht agieren, können sie historische Wachstumschancen nutzen, ohne sich sanktionsrechtlichen Risiken auszusetzen. ■

Bellevue kauft mit Osborne Clarke zu

— **Osborne Clarke** berät die **Bellevue Group** bei der Übernahme von **StarCapital**. Der Vollzug steht unter anderem noch unter dem Vorbehalt durch die zuständigen Schweizer und deutschen Aufsichtsbehörden **FINMA** und **BaFin**. Bellevue übernimmt die gesamte Fondspalette mit einem ver-

walteten Kundenvermögen von rund 2,3 Mrd. Euro und alle Mitarbeiter. Ein Team von Osborne Clarke unter Leitung von **Björn Hürten** berät Bellevue bei dieser Transaktion gemeinsam mit der Kanzlei **Meyerlustenberger Lachenal** unter Leitung von **Daniel Schoch**. Das Osborne Clarke-Team umfasste zudem Tanja Aschenbeck-Florange (Aufsichtsrecht), Matthias Terlau (Kapitalmarktrecht), Annabel Lehnen (Arbeitsrecht), Joachim Breithaupt sowie Dirk Roßmann (beide Steuerrecht, alle Köln). ■

Taylor Wessing berät Riverside

ERGÄNZUNG BESTEHENDER INVESTMENTS — Ein Team von **Taylor Wessing** unter Federführung des Partners **Jan Riebeling** (Corporate/M&A, Hamburg) hat **BioAailvtix Labs**, ein Portfolio-Unternehmen des Bostoner Private-Equity Hauses **Riverside Partners**, beim Erwerb der **IPM Biotech GmbH** beraten. IPM Biotech ist ein in Deutschland ansässiges, bioanalytisch ausgerichtetes Auftragsforschungslabor. Die Transaktion erweitert gleichzeitig die globale Präsenz von BioAgilytix sowie die Kompetenzen von IPM in den Bereichen Immunogenität, Pharmakokinetik (PK) und Pharmakodynamik (PD). ■

Kornmeyer verkauft mit Arqis

STÄRKUNG PRODUKTENTWICKLUNG UND KUNDENSERVICE — **Arqis** hat die **Kornmeyer Carbon-Group (KCG)** beim Verkauf von 49% der Anteile an der **Kogo Kornmeyer Graphit (Kogo)** an die **Nippon Carbon Co., Ltd.** beraten. Kogo, mit Sitz in Windhagen, ist eine Tochtergesellschaft der KCG und bedient das Graphit-Geschäft der Gruppe. Nippon Carbon ist im ersten Segment (First Section) der Tokioter Börse gelistet und hat den Sitz in Tokio, Japan. Das Unternehmen produziert und vertreibt Produkte, die aus Kohlefaser hergestellt sind und im Flugzeugbau und anderen Industriezweigen eingesetzt werden.

Mit dem Anteilsverkauf beabsichtigt Kornmeyer, die Zusammenarbeit mit Nippon Carbon bei der Entwicklung von neuen Produkten und der Verbesserung des Kundenservice auszubauen. An dem Deal beteiligt waren unter Führung von **Andreas Dietl** die Arqis-Rechtsanwälte **Christof Schneider** sowie **Eberhard Hafermalz** (alle Corporate/M&A, alle Düsseldorf). ■

TRANSFERMARKT

GSK Stockmann + Kollegen eröffnet mit den drei Equity Partnern **Marcus Peter**, **Andreas Heinzmann** und **Philipp Möbner** zusammen mit weiteren Anwälten ein Büro in Luxemburg. Die neuen Partner waren bisher in einer Luxemburger Kanzlei tätig und decken die Bereiche Investmentfondsrecht, Private Equity, Gesellschaftsrecht, Immobilienrecht, Kapitalmarktrecht (Equity Capital Markets und Debt Capital Markets einschließlich Verbriefungen) sowie Aufsichtsrecht und Steuerrecht ab. + + + **Bryan Cave** hat **Tobias Fenck** zum Managing Partner für die Niederlassung in

Frankfurt ernannt. Der M&A- und Private Equity-Experte ist der zweite Managing Partner bei Bryan Cave in Deutschland. Fenck gehörte Anfang 2012 zu den Gründungspartnern des Standorts in Frankfurt. Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Beratung deutscher wie internationaler Mandanten in den Bereichen M&A, Private Equity und Venture Capital. + + + **Baker & McKenzie** gewinnt **Hariolf Wenzler**, Geschäftsführer der **Bucerius Law School**, zum 1. August 2016 als Chief Strategy Officer in Deutschland und Österreich. Hariolf Wenzler übernimmt die Leitung des Bereichs Business Development und Marketing sowie die strategische Planung. Zudem baut Baker & McKenzie in Frankfurt die M&A- und Private Equity-Praxis mit Quereinsteiger **Peter Wand** weiter aus. Wand war von 2000 bis 2007 bei **Cleary Gottlieb** und seit 2007 bei **Debevoise & Plimpton** tätig. Zum 1. März 2016 steigt er als Partner bei Baker & McKenzie ein. + + + **Eversheds** gewinnt mit **Martin Bechtold** einen neuen Partner für das Münchener Büro. Bechtold verfügt über langjährige Erfahrung im deutschen und europäischen Kartellrecht sowie in komplexen, grenzüberschreitenden Verfahren. Zu seinen Spezialisierungen zählen Kartellbußgeldverfahren, Missbrauchsverfahren, Compliance-Beratung sowie kartellrechtliche Prozessführung. Bechtold ist im Mai 2014 von **Allen & Overy** zu **King & Wood Mallesons** gewechselt. Zudem baut Eversheds das Beratungsangebot im Kartellrecht weiter aus. **Gerald Brei** verstärkt seit Februar als Partner das Züricher Büro von Eversheds. Er war zuvor zehn Jahre in der Kartellrechtspraxis von **Homburger** tätig.

SO GEHT ES WEITER

— Die bisherige Praxis der **VG Wort**, neben den Urhebern auch Verlage an ihren Einnahmen zu beteiligen, wird am 10.03.2016 vor dem **Bundesgerichtshof (BGH)** verhandelt (Az.: I ZR 198/13). Ein wissenschaftlicher Autor und Urheberrechtler sieht seinen Anteil an den Einnahmen der VG Wort durch die Verlage geschmälert. „Seine Klage gegen die VG Wort war in den ersten Instanzen weitgehend erfolgreich und führte dazu, dass die Verwertungsgesellschaft seit 2012 einen Teil ihrer Ausschüttungen nur unter Vorbehalt auszahlt“, erläutert **Stephan Zimprich** von **Fieldfisher**. Der **Europäische Gerichtshof (EuGH)** hat inzwischen entschieden, dass nationale Regelungen, die Vergütungen für Urheberrechte auf Kosten der Urheber pauschal an Verlage weitergeben, europarechtswidrig sind (Az. C-572/13). „Nach Auffassung des EuGH dürfen den Autoren die gesetzlichen Vergütungsansprüche nicht genommen werden. Es wäre dementsprechend eine große Überraschung, würde der BGH, der das Verfahren mit Blick auf das EuGH-Verfahren ausgesetzt hatte, nun eine andere Entscheidung treffen als die Vorinstanz“, schätzt Zimprich ein. „Es ist damit zu rechnen, dass die VG Wort ihre Ausschüttungspraxis umstellen wird, zudem könnten zahlreiche Autoren Nachforderungen geltend machen. Im konkreten Fall ist der Sachverhalt insofern untypisch, als kaum schriftliche Verträge zwischen dem Kläger und den publizierenden Verlagen abgeschlossen wurden. Unter Umständen erlaubt dies dem BGH, die Tür für abweichende vertragliche Gestaltungen offen zu lassen.“

Rechtsrisiko Brexit in laufenden M&A-Deals

Die Relevanz ist schon jetzt gegeben – Die mit dem anstehenden Referendum über den Brexit verbundene Möglichkeit des Austritts des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union hat schon jetzt Relevanz in laufenden M&A-Transaktionen. Mögliche Risiken sollten durch Anpassungsklauseln bei Währungsschwankungen sowie über präzise Material Adverse Change-Klauseln aufgenommen werden. Zudem sollte die Geltung deutschen Rechts für grenzüberschreitende Kaufverträge bei Unternehmenstransaktionen nicht leichtfertig aufgegeben werden, erläutern Nils Krause und Benjamin Parameswaran, beide Partner bei der Kanzlei DLA Piper.

Am 23.6.16 wird das Vereinigte Königreich (UK) über den möglichen Brexit, also den Austritt der drittgrößten europäischen Wirtschaftskraft aus der **Europäischen Union** (EU), abstimmen. Auf dem jüngsten EU-Gipfel hat Brüssel zwar Zugeständnisse an Großbritannien gemacht, um den Verbleib des UK in der EU zu sichern. Bei einem Kopf-an-Kopf-Rennen von Gegnern wie Befürwortern und ca. 20% noch unentschlossenen Wahlberechtigten bleibt das Risiko eines Austritts nicht unwahrscheinlich. Die Diskussion um den Brexit konzentriert sich bislang maßgeblich auf die wirtschaftlichen Folgen. Dabei ist schon jetzt das Risiko in laufende Verhandlungen bei grenzüberschreitenden Unternehmenskaufverträgen aufzunehmen.

In einem Markumfeld, in dem feste Kaufpreise dominieren, einigen sich die Parteien nicht selten auf fixierte Währungsumrechnungen, die häufig auf den Tag der Unterzeichnung des Unternehmenskaufvertrages abstellen. Diese Praxis ist zwar auch unabhängig vom Brexit kritisch zu sehen. Bis zum Referendum wird es aber nunmehr darauf ankommen, Anpassungsklauseln zur Reflektion von Währungsschwankungen aufzunehmen. Maßgeblich sollten Umrechnungskurse unter Bezugnahme auf einen Bankarbeitstag vor dem Tag, an dem die relevante Zahlung auszuführen ist, sein. Referenzpunkte können die jeweiligen Umrechnungskurse der **Europäischen Zentralbank** oder beispielsweise von **Reuters** bilden.

Allein mit einer Anpassungsklausel für Währungsschwankungen ist das Brexit-Risiko in einem Unternehmenskaufvertrag aber noch nicht hinreichend reflektiert. Vielmehr sollte der Brexit aktuell in so genannten Material Adverse Change (MAC)-Klauseln berücksichtigt werden. MAC-Klauseln reflektieren „wesentlich nachteilige Änderungen“ zwischen Vertragsschluss und Vollzug des Vertrages. Durch die Terroranschläge vom 11.9.01 in den USA haben viele Käufer leidvoll erfahren, dass sie ohne eine spezifische Absicherung das wirtschaftliche Risiko einer wesentlichen Verschlechterung der Zielgesellschaft durch ein verändertes Marktumfeld in dem vorgenannten Zeitraum tragen. Die wirtschaftlichen Folgen nach einem Brexit können - abhängig von den Details der jeweiligen Transaktion - durchaus eine solche wesentliche nachteilige Veränderung darstellen.

Material Adverse Change Klauseln

Im derzeit verkäuferdominierten Markt ist es zwar schwer, eine MAC-Klausel in den Unternehmenskaufvertrag zu verhandeln, da sie die Transaktionssicherheit des Verkäufers gefährdet. Auf Grund des Brexit-Risikos sollte dieser Punkt in laufenden

Verhandlungen aber nicht unberücksichtigt bleiben. Hier kann ein Kompromiss zwischen Käufer und Verkäufer eine möglichst eng gefasste MAC-Klausel bezogen auf den Brexit sein. Maßstab der Wesentlichkeit der Ver-

änderung kann dabei z.B. die zu erwartende Veränderung des britischen Pfunds gegenüber dem Euro sein. Bei den Folgen des Brexits handelt es sich zwar um allgemeine Marktveränderungen und eben nicht um einen unternehmensspezifischen Vorgang. Häufig ist diese Unterscheidung jedoch irrelevant, da sich externe und interne Vorgänge wirtschaftlich schwer abgrenzen lassen. Zudem erscheint es wenig plausibel, warum allein eine Partei (regelmäßig der Käufer) ein solches Marktrisiko, für das eben keine der Parteien kausal verantwortlich ist, bis zum Vollzug des Vertrags tragen sollte.

Sofern eine Partei in einer laufenden Transaktion bereits eine MAC-Klausel mit direktem oder indirektem Bezug auf den Brexit in einem Finanzierungsvertrag vereinbart hat, sollte in laufenden M&A Verhandlungen zudem darauf geachtet werden, dass diese MAC-Klausel zwingend im Unternehmenskaufvertrag gespiegelt wird, da andernfalls die jeweilige Partei dem Risiko ausgesetzt wird, die Finanzierung nicht zu erhalten, aber unter dem Unternehmenskaufvertrag zur Zahlung verpflichtet bleibt.

Schließlich sind jetzt Rechtswahlklauseln in Bezug auf Großbritannien verstärkte Aufmerksamkeit zu schenken. Eine Vielzahl von europäischen M&A-Verträgen unterliegt englischem Recht. Problematisch ist diesbezüglich, dass die Streitigkeiten aus einem Unternehmenskaufvertrag erst einige Zeit nach Vertragsschluss beginnen. Sofern englisches Recht und englische Gerichte, die typischerweise bei UK-Transaktionen gewählt werden, für künftige Fälle zuständig wären, wird der grenzüberschreitende Streit in einem Rechtskreis ausgetragen, der sich als Folge des Brexit unter Umständen von der EU abgekoppelt hat. Insofern können die Parteien Unwägbarkeiten in Bezug zum englischen Recht durch die Vereinbarung deutschen oder neutralen Rechts begegnen, wobei eine solche Rechtswahl lediglich die schuldrechtliche Komponente einer Transaktion betrifft. Für den dinglichen Vollzug (z.B. Übertragung von Geschäftsanteilen) ist stets das am Sitz der Zielgesellschaft geltende Recht maßgeblich. ■



Benjamin Parameswaran, Nils Krause
DLA Piper

Industrie 4.0 und Big Data

Digitalisierte Prozesse in Geschäftsmodellen müssen geltendes Datenschutzrecht berücksichtigen — In der Praxis unterliegen viele Industrie 4.0- und Big Data-Prozesse den Restriktionen des Datenschutzrechts. Ein effizientes Vorgehen verlangt die Berücksichtigung datenschutzrechtlicher Vorgaben und Rahmenbedingungen schon bei der Gestaltung neuer Prozesse, wie aus einem Gutachten des Kanzlei Noerr für den BDI hervorgeht. Nachfolgend gibt der Datenschutzexperte Daniel Rücker, Partner im Münchner Noerr-Büro und einer der Autoren der Studie, einen Überblick über die wesentlichsten datenschutzrechtlichen Rahmenbedingungen von Industrie 4.0- und Big Data-Prozessen.

Die vierte industrielle Revolution, Industrie 4.0, steht ganz im Zeichen der Analyse großer, oft unstrukturierter Datenmengen in Echtzeit (Big Data). Diese Auswertung solcher Informationen und ihre Berücksichtigung im Produktionsprozess erlaubt etwa auch bei standardisierten Großserienproduktionen eine höchst flexible, im Idealfall am individuellen Kunden ausgerichtete Produktion.

Bei der Analyse von Daten für Industrie 4.0- und Big Data-Prozesse stellt sich zwangsläufig die Frage nach deren datenschutzrechtlicher Relevanz und damit zuvorderst, ob deutsches Datenschutzrecht für den jeweiligen Prozess überhaupt anwendbar ist. Während die globalisierte Industrie an den Landesgrenzen (zumindest digital) keinen Halt macht, basiert das Datenschutzrecht auf einer Vielzahl mehr oder weniger vergleichbarer nationaler Regelungen verschiedenster Staaten. Grundsätzlich unterfällt jede Datenverarbeitung in Deutschland auch deutschem Recht, wobei in bestimmten Konstellationen auch das Datenschutzrecht anderer EU-Mitgliedstaaten auf in Deutschland stattfindende Datenverarbeitungen anwendbar sein kann. Sobald die neue Datenschutz-Grundverordnung anwendbar ist (wohl ab Mitte 2018), vereinfacht sich die Lage deutlich, indem die Grundverordnung dann für alle Länder innerhalb der EU einen unmittelbar geltenden einheitlichen Rahmen vorgibt. Die Grundverordnung gilt dann auch für in Drittstaaten außerhalb der EU vorgenommene Datenverarbeitungen, wenn Daten von sich in der EU befindenden Personen betroffen sind und sich die Stelle im Drittstaat in bestimmter Weise an diesen Personenkreis richtet (Marktortprinzip).

Die Anwendbarkeit des Datenschutzrechts hängt außerdem davon ab, ob der jeweilige Vorgang den Umgang mit personenbezogenen Daten betrifft. Die sehr weite Definition personenbezogener Daten erfasst im Ergebnis jegliche Informationen über eine bestimmbar natürliche Person, also über Menschen. Streit besteht darüber, woran genau sich die Bestimmbarkeit einer Person bemisst. Dies kann entweder subjektiv erfolgen, also unter Berücksichtigung des Zusatzwissens der Stelle, die die Daten hat. Andere gehen von einer objektiven Betrachtungsweise aus, nach der eine Person schon dann bestimmbar ist, wenn ein beliebiger Dritter das zu ihrer Identifikation erforderliche Zusatzwissen hat. Handelt es sich um personenbezogene Daten, ist jeglicher Umgang mit diesen Daten untersagt, soweit nicht eine Einwilligung des Betroffenen vorliegt oder ein gesetzlicher Rechtfertigungstatbestand greift, etwa für die zur Vertragserfüllung

erforderliche Datenverarbeitung oder auf Basis einer Interessenabwägung. Eng mit dem Verbotsprinzip verbunden ist der sog. Zweckbindungsgrundsatz. Gerechtfertigt ist der Umgang mit personenbezogenen Daten danach nur für jeweils konkret bestimmte Zwecke. Sollen ursprünglich für andere Zwecke erhobene Daten in Big Data-Anwendungen „zweitverwendet“ werden, bedarf es also einer neuen Rechtfertigung.



Daniel Rücker
Noerr LLP

Diese Restriktionen verleiten zu dem Gedanken, der Anwendbarkeit des Datenschutzrechts durch Anonymisierung der betroffenen Informationen entkommen zu wollen. Dies gelingt in der Praxis schon deshalb oft nicht, weil es die Zahl der über eine Person verfügbaren Informationen oft sehr schwierig macht, überhaupt Datensätze zu generieren, bei denen das Risiko einer Re-Identifizierbarkeit der Betroffenen faktisch ausgeschlossen ist. Allerdings ermöglicht eine Pseudonymisierung, konkret das Ersetzen von Namen/Identifikationsmerkmalen der Betroffenen, eine weniger datenschutzinvasive Gestaltung von Industrie 4.0- und Big Data-Prozessen, was wiederum deren datenschutzrechtliche Rechtfertigung erleichtert.

Auch wenn eine Einwilligung nahezu jede Datenverarbeitung legitimieren kann, sollte man auf sie nur zurückgreifen, wenn tatsächlich kein gesetzlicher Rechtfertigungstatbestand in Frage kommt. Neben den hohen Anforderungen insbesondere an die Transparenz einer Einwilligung ist sie durch den Betroffenen jederzeit widerrufbar, was der weiteren Datenverarbeitung wiederum die Grundlage entzieht. Eine Kompromisslösung könnte es sein, Einwilligungen zu vermeiden oder kurz zu halten, indem die vertraglichen Beziehungen mit dem Betroffenen so gestaltet werden, dass die gewünschte Datenverarbeitung weitestgehend zur Vertragserfüllung erforderlich und damit schon gesetzlich gestattet ist.

Es bleibt festzuhalten, dass das geltende Datenschutzrecht ebenso wie die neue Datenschutz-Grundverordnung sich durchaus auch auf Industrie 4.0- und Big Data-Prozesse anwenden lassen. Infolge begrenzter datenschutzrechtlicher Rechtfertigungsmöglichkeiten ist es unerlässlich, das Datenschutzrecht schon bei der Gestaltung neuer betrieblicher Prozesse und Geschäftsmodelle zu berücksichtigen. ■

@ Weitere Informationen finden Sie unter www.noerr.com/de/presse-publikationen