

Strategien für eine komplexe Branche

Mit dem Ausbau der Offshore-Windkraft ergeben sich neue Chancen in der Wirtschaft – doch auch Konfliktpotenziale. Durch klar ausgestaltete Verträge lässt sich Streit vermeiden, erklärt WFW-Partner Stefan Hoffmann

Offshore-Windenergie ist zentral für eine CO₂-fokussierte Energiewende. Mit stabilen Windverhältnissen, hoher Flächenverfügbarkeit und technologischem Fortschritt bietet sie eine verlässliche Alternative zu fossilen Energieträgern.

In Deutschland sind derzeit 1.639 Offshore-Windenergieanlagen mit 9,2 GW installiert. Dies entspricht in etwa der Leistung von sieben Atomkraftwerken. Bis 2030 sollen in Deutschland 30 GW Offshore-Leistung installiert sein, europaweit bis 2050 sogar 366 GW.

Die wachsende Nachfrage an Spezialschiffen, Hafeninfrastruktur und Dienstleistungen eröffnet der maritimen Wirtschaft neue Geschäftschancen. Investitionen von mehr als 6 Mrd. € sind erforderlich, um die europäischen Auszahlziele bis 2030 zu erreichen.

Zugleich steht die Branche vor strukturellen Problemen: Bei Ausschreibung deutscher Projektflächen fehlten zuletzt Interessenten. Neben dem Auktionsdesign sorgen Lieferkettenprobleme, Inflation, fluktuierende Zinsen und politische Entscheidungen für Unsicherheit. Zudem stehen europäische Unternehmen unter hohem Kosten- und Wettbewerbsdruck. So kontrollieren asiatischen Akteure laut einer Studie von PWC ca. 64 % der globalen (Zuliefer-)Kette im Windbereich.

Steigender Problemdruck führt regelmäßig zu Konflikten: Wenn Erwerbschancen unsicher sind, nehmen Eskalations- und Konfliktbereitschaft zu.

Konfliktlinien in Offshore-Projekten

Projektbezogene Herausforderungen: In der Praxis entstehen Konflikte vor allem an neuralgischen Punkten. Schnittstellenrisiken können Änderungen im Projektumfang erfordern – mit finanziellen Belastungen als Folge. Lieferkettenprobleme führen zu Projektverzug und Nachverhandlungen. Preisgleitklauseln geraten in Zeiten volatiler Rohstoffpreise unter Druck und sind oft umstritten. Auch die Verfügbarkeit von Spezialschiffen, Hafenanlagen oder Fachpersonal verschärfen die Situation.

ESG-Anforderungen und Reputationsrisiken: Die Einhaltung von ESG-Kriterien (Environmental, Social, Governance) wird zunehmend relevanter. Projektbeteiligte stehen wachsenden Anforderungen von Investoren, Kreditgebern und Öffentlichkeit gegenüber. Neben klassischen Umweltauflagen rücken Klimaneutralität, lokale Wertschöpfung, Transparenz und menschenrechtliche Sorgfaltspflichten in den Fokus. So hat etwa die European Banking Authority (EBA) kürzlich Leitlinien zur Bewertung und Steuerung von ESG-Risiken veröffentlicht.

Regulatorische Risiken und Investorenklagen: Regulatorische Änderungen erhöhen das Konfliktpotenzial langfristiger Projekte. Besonders kritisch wird es, wenn Investitionen auf be-



Stefan Hoffmann, Partner, Watson Farley & Williams

© Watson Farley & Williams

stehende Förderbedingungen oder gesetzliche Rahmen gestützt wurden. Beispielhaft genannt sei die jüngste amerikanische Stop-Work-Order für ein weitgehend fertiggestelltes Projekt.

Maritime Herausforderungen

Besondere Herausforderungen ergeben sich beim Einsatz von maritimem Equipment:

- Offshore-Projekte werden oft in Einzelgewerken vergeben (z. B. Transport & Installation, Fundamente, Kabelverlegung), sog. Multi-Contracting. Überschneidungen und unklare Schnittstellen führen zu Kosten- und Verzögerungsrisiken.
- Unklare Regelungen in Charterverträge zu technischen Eigenschaften (z. B. Hebekapazität), sowie fehlende Ausrüstung, DP-Technologie (Dynamic Positioning) oder Zertifizierung verursachen Nachträge und Streitigkeiten.
- Haftungsfragen und -risiken zwischen Charterer, Reeder und Projektentwickler sind oft komplex, besonders aufgrund international unterschiedlicher Haftungsverständnisse.
- Verzögerungen durch Wetter und Naturgefahren sind zu berücksichtigen. Charterverträge müssen regeln, ab wann »Force Majeure« gilt und Mehrkosten auslöst. Vertragliche Schlechtwetterkonzepte haben sich etabliert, harmonisieren aber oft nicht mit Konfliktlösungsmechanismen.
- Verzögerungen bei Herstellung und Lieferung von Transportgut (z. B. bei Turbinen, Kabel) wirken sich auf Schiffseinsätze aus – etwa durch Wartezeiten oder Umbuchungen.

Verfügbarkeiten können zudem durch andere Vercharterungen begrenzt sein.

Solide Verträge vermeiden Konflikte

Ein zentraler Hebel zur Konfliktvermeidung ist die Vertragsgestaltung. Gerade bei multilateralen Vertragsbeziehungen ist eine konsistente Architektur entscheidend. Unklare oder widersprüchliche Regelungen bergen erhebliche Risiken.

Zwischenzeitlich haben sich gute Standards etabliert – meist basierend auf FIDIC oder LOGIC-Verträgen. Auch die International Maritime Contractors Association (IMCA) liefert mit ihren Principles for Offshore Wind richtungsweisende Anregungen. Mit Spannung wird zudem der neue Vertragsstandard der FIDIC Task Group 14 für die Offshore-Windenergie erwartet.

Im Vergleich dazu besteht bei Streitbeilegungsklauseln Nachholbedarf. Häufig werden sie als sogenannte »Mitternachtsklauseln« am Ende eines Vertrags- und Verhandlungsmarathons stiefmütterlich behandelt. Dies kann im Streitfall schnell zu Problemen führen.

Strategischer Erfolgsfaktor

Bereits bei Vertragsschluss sollten daher Gerichtsstand, Verfahrenssprache, anwendbares Recht und Streitbeilegungsform durchdacht und festgelegt werden. Hybride Streitbeilegungsklauseln mit mehreren Eskalationsstufen bieten Flexibilität. Auch die Einbeziehung Dritter (Subunternehmern) sowie von Sachverständigen sollte vertraglich berücksichtigt werden.

Adjudikation: Streitvermeidung durch Dispute Boards

Ein praxisnaher Ansatz sind Dispute Boards oder Dispute Avoidance & Adjudication Boards (DBs oder DAABs). Als unabhängigen Gremien, die ad-hoc oder dauerhaft (»Standing Boards«) eingesetzt werden, können sie Streitigkeiten frühzeitig lösen helfen. Die Flexibilität ihrer Besetzung mit Fachexperten erlaubt schnelle, kompetente und praxisnahe Entscheidungen. Dies spart Kosten. Zwar sind Entscheidungen nicht automatisch vollstreckbar, aber sie bilden häufig die Grundlage für Vergleichs- und Lösungsgespräche.

Mediation: Konsens statt Konfrontation

Mediation eignet sich besonders, wenn die Geschäftsbeziehung erhalten bleiben soll. Vereinbart werden kann sie als eigenständiges Verfahren oder als Vorstufe zu einem Schiedsverfahren. Erfolg hat sie nur, wenn beide Parteien kompromissbereit sind.

Schiedsverfahren: Vertraulichkeit und Expertise

Schiedsverfahren gelten als bewährte Alternative zu staatlichen Gerichten – insbesondere in der maritimen Wirtschaft. Sie bieten Vertraulichkeit, internationale Durchsetzbarkeit und flexible Verfahrensgestaltung. Der Schiedsspruch wirkt wie ein gerichtliches Urteil und kann dank der New Yorker Konvention über die Anerkennung- und Vollstreckbarkeit von Schiedssprüchen weltweit in über 170 Staaten vollstreckt werden.

In Deutschland spielt die German Maritime Arbitration Association (GMAA) eine zentrale Rolle. Sie bietet klassische Schiedsverfahren und Adjudikationsverfahren an und punktet durch maritime Kompetenz, Kosteneffizienz und der aktiven Rolle der Schiedsrichter.

Commercial Courts: Neue Wege im staatlichen System

Seit April 2025 wurden in mehreren Bundesländern sogenannte Commercial Courts für Wirtschaftsstreitigkeiten eingerichtet. Sie bieten eine Alternative zu klassischen Gerichts- und Schiedsverfahren, u.a. durch die Möglichkeit, Verfahren auf Englisch zu führen.

Der beim Hanseatischen Oberlandesgericht Hamburg eingerichtete Commercial Court ist mit äußerst erfahrenen Richtern besetzt. Seine Senate sind u.a. fokussiert auf das Bau-recht, Versicherungsrecht, Transportrecht und das Schifffahrtsrecht. Die Zuständigkeit kann bei Streitwerten von über 500.000 € begründet werden. Für Offshore-Windprojekte mit internationaler Beteiligung können die Commercial Courts daher interessant sein, auch wenn ein Malus vermutlich bleibt: Die richterliche Kontrolle von Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die in Schiedsverfahren nicht in gleicher Weise erfolgt.

Risiken minimieren

Mit dem Wachstum der Branche steigt auch das Konfliktpotenzial. Streitbeilegung ist daher kein reines Reaktionsinstrument, sondern ein strategischer Erfolgsfaktor der Projekterfolgt und Geschäftsbeziehung sichern kann.

Klare Konfliktmanagement- und Streitbeilegungsklauseln helfen Risiken zu minimieren und Projekte stabiler zu gestalten. Effektives Konfliktmanagement kann so zum Wettbewerbsvorteil werden.

Ein tragfähiges Streitbeilegungskonzept sollte von Beginn an durchdacht und strategisch angelegt sein – und nicht erst in letzter Sekunde »vor Mitternacht« improvisiert. ■



© Lang

In deutschen Gewässern sind über 1.600 Offshore-Anlagen installiert