

■ Anmerkungen zum aktuellen US-Iran-Embargo

Zwischen Sekundärsanktionen und Antiboykott



Von RA PD Dr. Harald Hohmann, Kanzlei Hohmann Rechtsanwälte (www.hohmann-rechtsanwaelte.com)

Was bedeutet der Ausstieg der USA aus dem Wiener Iran-Abkommen ab dem 6.8. bzw. ab dem 4.11.2018? Ist jedes Iran-Geschäft verboten, wenn gleichzeitig das US-Geschäft betrieben werden soll? Wie weit reichen vor allem die US-Sekundärsanktionen angesichts des EU-Antiboykott-Rechts? Diese Punkte werden nachfolgend kurz beleuchtet.

INHALT

- **US-Iran-Primärsanktionen**
Fall 1 – Maschinen-Export in den Iran
Lösung Fall 1
- **US-Iran-Sekundärsanktionen**
Fall 2 – Lieferung von Auto-
komponenten in den Iran
Lösung Fall 2
- **Reichweite US-Iran-Sekundär-
sanktionen und Antiboykottrecht**
Fall 3 – Das beendete Petrochemie
Geschäft
Revidierte Antiboykott-VO
Lösung Fall 3
- **Resümee**

Nach dem Rückzug der USA aus dem Iran-Atomabkommen vom 8.5.2018 stellt sich die Frage, ob deutsche Exporteure gleichzeitig US-Geschäft und Iran-Geschäft betreiben können.

Ja, sie können es, falls sie weder gegen die US-Iran-Primärsanktionen, noch (seit dem 6.8.2018) gegen die US-Iran-Sekundärsanktionen verstoßen.

US-Iran-Primärsanktionen

Fall 1 – Maschinen-Export in den Iran
D in Deutschland handelt mit Maschinen, die *made in Germany* sind; diese exportiert er an den I im Iran. Die Maschinen enthalten gelistete US-Komponenten mit einem US-Wertanteil von 12%; diese hat D von A in den USA bezogen. Ist dieser Iran-Handel dem D erlaubt? Und kann der A darauf bestehen, dass dieser Iran-Handel unterbleibt?

Die US-Iran-Primärsanktionen werden dann ausgelöst, wenn es um einen der sechs „US Türöffner“ geht: Demnach ist US-Exportrecht dann anwendbar, wenn in das Iran-Geschäft involviert sind:

- (1) US-Territorium,
- (2) US-Personen,
- (3) Güter *made in the USA*,
- (4) Güter *made in Europe* mit gelisteten US-Komponenten mit einem US-Wertanteil von mindestens 10 %,
- (5) direkte Produkte aus US-Technologie oder
- (6) US-\$-Zahlungen.

Schwerpunktmäßig geht es hier um die Prüfung des § 560.205 *Iranian Transactions and Sanctions Regulations* ITSR (10 %-Klausel für Nicht-US-Personen) und des § 560.204 ITSR (keine exklusive oder überwiegende Iran-Belieferung bzgl. US-Lieferanten)

Lösung Fall 1

Hier geht es um Güter *made in Germany*, die gelistete US-Komponenten mit einem Wertanteil von 12 % beinhalten. Ein Iran-Handel mit solchen Gütern ist Nicht-US-Personen – also z.B. deutschen Exporteuren – ohne eine US-Genehmigung verboten (vgl. § 560.205 ITSR). Der US-Amerikaner A kann D eine Lieferung in den Iran v.a. dann verbieten, wenn die Güter unverändert in den Iran weitergeliefert werden sollen. Nach einem Einbau in andere Güter kann A dies nur dann verlangen, wenn es – gemessen an dem Iran-Handelsanteil oder an speziellen Warenlagern – um eine exklusive oder überwiegende Iran-Belieferung geht (vgl. § 560.204 ITSR).

US-Iran-Sekundärsanktionen

Fall 2 – Lieferung von Auto- komponenten in den Iran

D in Deutschland beliefert den Automobilhersteller I im Iran mit Komponenten für die Herstellung von Fahrzeugen.

Die Finanzierung dieser Lieferung übernimmt die Bank B in Deutschland. Die Lieferaufträge betragen etwa 5 Mio. US-\$ jährlich. Ist dies nach dem 6. August 2018 noch erlaubt? Und was würde sich ändern, wenn es um die Lieferung fertiger Automobile geht, die im Iran nicht mehr zusammengesetzt werden müssen?

Die US-Sekundärsanktionen werden ab 6.8. bzw. 4.11.2018 dann ausgelöst, wenn es um einen der folgenden Wirtschaftssektoren Irans geht:

- Ab 6.8.2018: Iran-Handel mit: Gold/Edelmetallen, mit einigen Halbedelmetallen/Metallen und Kohle und mit ERP-Software, erhebliche Transaktionen in Rial, Kauf/Verkauf von US-\$-Banknoten im Iran, Verkauf von iranischen Schuldverschreibungen, sowie bestimmte (nicht alle!) Transaktionen bzgl. Irans Automobilwirtschaft;
- Ab 4.11.2018: Iran-Geschäfte mit gelisteten Reedereien, Iran-Handel mit Erdöl und Petrochemie-Produkten, Versicherungsgeschäfte, bestimmte Transaktionen mit Irans Energiesektor, Geschäfte mit gelisteten Banken.
- Ab 4.11.2018 werden auch alle derzeit auf der E.O. 13599 Gelisteten zurückgeführt auf die SDN Liste, die meisten von ihnen mit Sekundärsanktionen.

Lösung Fall 2

Nach E.O. 13645 führten ab dem 1. Juli 2013 „erhebliche“ Transaktionen/Investitionen im Erdöl-/Petrochemie- und Automobilsektor des Iran, die durch ausländische (also nicht-amerikanische) Finanzinstitute durchgeführt wurden, da-

zu, dass diese Finanzinstitute mit erheblichen Sanktionen belegt werden konnten. Gleiches galt auch, falls „Personen“ (dies umfasst auch Nicht-US-Personen) „erhebliche“ Transaktionen für den iranischen Automobilmarkt tätigten. Zur Frage, was eine „erhebliche“ Transaktion ist, soll eine Vielzahl von Kriterien geprüft werden. Wenn es um den Wert geht, ist ein Lieferauftrag von 5 Mio. US-\$ jährlich kritisch, weil er über den entsprechenden CISADA-Schwellenwerten liegt. Zum 16. Januar 2016 ist allerdings die E.O. 13716 ergangen, welche die Wirkung von vier Executive Orders (u.a. von E.O. 13645) bis auf Weiteres aussetzt. Daher konnte dieses Geschäft seit dem 16. Januar 2016 nicht mehr zu Sanktionen bei EU-Banken führen. Dies hat sich aber jetzt geändert, weil die E.O. bzgl. Automobilen mit Wirkung zum 6.8.2018 zurückgezogen wurde (und bzgl. Erdöl/Petrochemie wird dies zum 4.11.2018 geschehen), so dass die alte Rechtslage wieder auflebte.

Zur Abwandlung: Aus den FAQs zum US–Iran-Embargo ergibt sich, dass nur „erhebliche Güter“ für den Automobilmarkt Irans erfasst sind. Der Export von fertigen Autos ist nicht erfasst, während die Lieferung von Autoteilen erfasst ist, weil ein weiterer Zusammenbau oder eine weitere Herstellung im Iran stattfindet. Demnach ist nicht jede Lieferung für den Automobilmarkt Irans erfasst.

Ähnliche Fragen stellen sich auch bei der Analyse, welche Metalle/Halbmehalle von den US–Iran-Sekundärsanktionen erfasst sind. Hierfür sind aufwändige Recherchen in mehreren *Guidance*-Dokumenten des OFAC erforderlich.

Reichweite US–Iran-Sekundärsanktionen und Antiboykottrecht

Fall 3 – Das beendete Petrochemie Geschäft

D in Deutschland, der mit Petrochemie handelt, beschließt, sein Iran-Geschäft zum 31.10.2018 einzustellen. Er schreibt seinem Kunden I im Iran: Dieses Geschäft stelle ich wegen der Neufassung des US–Iran-Embargos vom 8.5.2018 ein. Wie kann sich I dagegen wehren?

Revidierte Antiboykott-VO

Mit der Delegierten VO 2018/1100 trat am 7.8.2018 der neue Anhang zur Antiboykott-VO 2271/96 in Kraft. Mit dieser

Neufassung wurden vor allem die *ITSR (Iranian Transactions and Sanctions Regulations)* in den Anhang aufgenommen, sowie alle modernen extraterritorialen US-Gesetze zum Iran. Die EU-Wirtschaftsteilnehmer werden wie folgt durch diese revidierte Antiboykott-VO geschützt:

- Alle in einem Drittland (v.a. in den USA) gefällten Entscheidungen (einschließlich Gerichtsurteilen und Schiedssprüchen), die auf den gelisteten extraterritorialen US-Rechtsakten oder auf nach ihnen erlassenen Rechtsakten/Vorschriften beruhen, werden in der EU für unwirksam erklärt (vgl. Art. 4), sodass sie in der EU auch nicht vollstreckt werden dürfen.
- EU-Wirtschaftsteilnehmer erhalten die Möglichkeit, von der EU-Kommission eine Genehmigung zu beantragen, damit sie die gelisteten extraterritorialen Rechtsakte ganz oder teilweise einhalten dürfen, sofern anderenfalls ihre Interessen oder die Interessen der Union schwer geschädigt würden (vgl. Art. 5 Abs. 2).
- EU-Wirtschaftsteilnehmer erhalten die Möglichkeit, für Schäden, die ihnen aus der Anwendung der gelisteten extraterritorialen Rechtsakte entstehen, von den natürlichen oder juristischen Personen, die sie verursachen, Ersatz zu verlangen (vgl. Art. 6). Dies kann sich z.B. gegen US-Firmen oder US-Behörden richten.

Lösung Fall 3

Es muss auf jeden Fall vermieden werden, dass EU-Wirtschaftsteilnehmer einen eindeutigen Verstoß gegen die Antiboykott-VO begehen, weil sie sonst gegen § 7 AWW verstoßen, was in Deutschland zu Bußgeldern bis zu 500.000 € führen kann. Ein eindeutiger Verstoß gegen Antiboykottrecht liegt dann vor, wenn ein EU-Wirtschaftsteilnehmer versichert, dass er sämtliche Gesetze des Empfangslandes, inklusive der gelisteten extraterritorialen Rechtsakte, anerkennt oder dass er diese extraterritorialen US-Regelungen beachtet. In Fall 3 liegt ein eindeutiger Verstoß gegen die Antiboykott-VO dann vor, weil ein EU-Wirtschaftsteilnehmer hier erklärt, dass er die in der EU unzulässigen extraterritorialen US-Regelungen gegen den Iran für verbindlich anerkennt. Wenn D dieses Geschäft beenden will, darf er es zumindest nicht mit dieser Begründung machen; denn sonst könnte sich I an das

zuständige Hauptzollamt in Deutschland wenden mit dem Antrag, gegen D ein Bußgeld wegen Verstoßes gegen § 7 AWW zu verhängen.

Wenn aber aus den Umständen deutlich klar wird, dass D das Iran-Geschäft nur aus diesem einen Grund beenden will, um nicht gegen US–Iran-Sekundärsanktionen zu verstoßen, könnte auch ein offenkundiger Verstoß gegen das Antiboykottrecht vorliegen. Dann würde D besser einen Antrag bei der EU-Kommission stellen, entweder die Befolgung der US–Iran-Sekundärsanktionen zu erlauben oder eine Schutzmaßnahme vorzuschlagen, etwa dass bei den US-Behörden eine Ausnahmegenehmigung beantragt wird. Eine andere Frage ist, ob bereits die Befassung der EU-Kommission allein dazu führt, dass die US-Behörden von Sanktionen absehen. Diese Auffassung wird vertreten, es ist aber unklar, ob dies zutrifft. Auf jeden Fall können Haftungsrisiken dann minimiert werden, wenn die EU-Kommission mit dieser kollidierenden Rechtslage befasst wurde, wie das OLG Frankfurt im Jahr 2011 entschieden hat.

Resümee

Wenn deutsche Exporteure sowohl ihr US- als auch ihr Iran-Geschäft fortsetzen wollen, müssen sie sicher sein, dass sie nicht gegen US–Iran-Primärsanktionen verstoßen. Hier geht es v.a. um die 10 %-Klausel für Nicht-US-Personen und das Verbot exklusiver oder überwiegender Iran-Lieferungen gegenüber US-Lieferanten. Sie müssen zweitens sicher sein, dass sie nicht gegen US–Iran-Sekundärsanktionen verstoßen. Es darf nicht um einen der Wirtschaftssektoren Irans gehen, für welche die USA seit August bzw. November 2018 ihre US-Sekundärsanktionen wieder eingeführt haben, welche v.a. von Nicht-US-Personen zu beachten sind. Es darf auch nicht um die Belieferung von Personen gehen, die mit Sekundärsanktionen auf US-Listen gelistet sind. Selbst wenn nicht gegen US–Iran-Primär- oder Sekundärsanktionen verstoßen wird, kann in den USA die Gefahr schlechter Presse oder evtl. des Verlustes öffentlicher Aufträge bestehen.

Offenkundige Konflikte mit dem EU-Antiboykottrecht sollten vermieden werden, um kein Bußgeld nach deut-

schem Recht zu riskieren. Das Anti-boycottrecht dient dem Schutz der EU-Wirtschaftsteilnehmer. Solange sich die EU-Kommission allerdings darauf konzentriert zu prüfen, ob sie EU-Wirtschaftsteilnehmern ausnahmsweise die Befolgung der extraterritorialen US-Sanktionen erlaubt, ist dieser Schutz ausbaufähig. Besser wäre, er würde mit den Möglichkeiten eines diplomatischen Schutzes kombiniert. Wenn ein EU-Wirtschaftsteilnehmer die EU-Kommission mit solchen Fragen befasst, kann er auf jeden Fall seine Haftungsrisiken minimieren.

Quellen und weiterführende Hinweise:

- EU, Delegierte Verordnung 2018/1100 vom 6.6.2018
- EU-Kommission, Leitfaden, Fragen und Antworten: Annahme der aktualisierten Blocking-Verordnung, EU ABl. C 277/14 vom 7.8.2018
- US-Präsident, Executive Order 13846 of August 6, 2018: Re-Imposing Certain Sanctions with Respect to Iran
- *Alim/Zerres*, Relevanz von Antiboykott-Regelungen im internationalen Geschäft deutscher Banken, Arbeitspapier Nr. 26 der Schriftenreihe für Marketing und Management, Hochschule Offenburg, August 2017
- *Haellmigk*, Das aktuelle US–Iran-Embargo und seine Bedeutung für die deutsche Exportwirtschaft, in: CCZ 2018, S. 33 ff.
- *Hohmann*, Angemessene Außenhandelsfreiheit im Vergleich, Tübingen 2002
- *Hohmann*, Das US–Iran-Embargo nach dem 8.5.2018, in: Export-Manager 5/2018, S. 21–23
- *Hohmann*, Antiboykottrecht und das US–Iran-Embargo, in: Export-Manager 6/2018, S. 21–23
- *Hohmann*, Zwei zentrale Vorschriften des US–Iran-Embargos, in: Export-Manager 3/2017, S. 20–21.
- *Krauland/Jeydel*, Iran: Still a sanctions minefield for non-US companies, in: WorldECR 2016, issue 52, S. 16 ff.
- OLG Frankfurt, Urteil vom 9.5.2011, 23 U 30/10
- *Sachs*, US-Sanktionen für Nicht-US-Unternehmen, in: ICC Germany Magazin, Dezember 2016, S. 27–29.
- *Wolf/Kelley*, Zukünftige US-Sanktionen gegen den Iran nach dem Ausstieg der USA aus dem JCPOA, in: US-Exportbestimmungen 6/2018, S. 82–86

ICC-Musterverträge für den internationalen Vertrieb*

Teil 1 bis Teil 3



Von Rechtsanwalt Klaus Vorpeil, Mainz (www.neusselmartin.de)

Die Internationale Handelskammer (ICC) hat Musterverträge für verschiedene Formen internationaler Vertriebsstrukturen entwickelt. In diesem Beitrag werden diese vorgestellt und Tipps für deren Verwendung gegeben. In der Praxis spielt der Vertragshändlervertrag die wichtigste Rolle und wird in Teil 1 näher dargestellt. Die sonstigen Vertriebsverträge werden in den folgenden Teilen behandelt.

INHALT

- Internationale Vertriebsstrukturen
- ICC-Muster Vertragshändlervertrag
- ICC-Muster Handelsvertretervertrag
- ICC-Muster Vertrag über den selektiven Vertrieb
- ICC-Muster Gelegenheitsvermittlervertrag
- ICC-Muster Franchisevertrag
- ICC-Leitfaden zum Franchising

Internationale Vertriebsstrukturen

Ein internationaler Absatz von Waren setzt eine gut aufgebaute Organisationsstruktur voraus, bei der auch die Usancen auf dem jeweiligen ausländischen Absatzmarkt berücksichtigt werden müssen. Ein wichtiger Aspekt ist hierbei auch die Schnelligkeit der Etablierung innovativer Produkte vor der Konkurrenz auf dem jeweiligen Zielmarkt. Exportierende Unternehmen scheuen oft den Aufbau einer eigenen Vertriebsstruktur im Ausland, um den damit verbundenen personellen Aufwand und die Kosten einzusparen. Neben einem Direktvertrieb im Ausland oder einem Vertrieb durch eigene Vertriebsgesellschaften in den jeweiligen Absatz-

ländern stehen aber verschiedene Vertriebsstrukturen zur Verfügung. Für das Exportunternehmen bietet sich die Möglichkeit des Einsatzes eines selbstständigen Vertriebspartners im Ausland an. Hierfür kommen insbesondere Verträge mit Vertragshändlern oder Handelsvertretern in Betracht, aber auch ein selektiver Vertrieb oder der Vertrieb über einen Gelegenheitsvermittler. Die ICC hat hierfür und für Franchiseverträge, deren Behandlung in einem gesonderten Beitrag erfolgt, jeweils Musterverträge entwickelt.

Vertriebsstrukturen im Auslandsgeschäft

Vertragshändler	ICC Model Distributorship Contract
Handelsvertreter	ICC Model Commercial Agency Contract
Selektiver Vertrieb	ICC Model Selective Distributorship Contract
Gelegenheitsvermittler	ICC Model Occasional Inter- mediary Contract
Franchise	ICC Model Inter- national Franchising Contract

Spezielle gesetzliche Rechtsgrundlagen für Verträge mit solchen Vertriebspartnern fehlen oftmals. Nach deutschem Recht stellen die Regelungen über den

* Teil 1 erschienen in AW-Prax 4/2018, S. 158 ff., Teil 2 in 5/2018, S. 196 ff. und Teil 3 in 7/2018, S. 287 ff.