

US-Exportrecht: einige Fallstricke

Viele Exporteure fragen sich, wann das US-Exportrecht anwendbar ist, und falls dies der Fall ist, wann es zu US-Genehmigungspflichten führt. Was bedeutet hierbei die doppelte Geschäftsführerrolle (als US- und als Nicht-US-Person) und was die Involvierung von US-Töchtern vor allem beim Iran-Geschäft? Dies wird anhand eines Grundfalles aufgezeigt.



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-
rechtsanwaelte.de
www.hohmann-
rechtsanwaelte.de



Exporteure sollten ihre Geschäfte auf eventuelle „US-Türöffner“ hin untersuchen.

Ausgangsfall

Das Unternehmen D in Deutschland hat eine Tochtergesellschaft in den USA, D-A. G ist gleichzeitig Geschäftsführer von D und D-A. D bezieht von F-A, der Niederlassung des US-Konzerns A in Frankreich, Rohstoffe, welche D zu einem neuen Produkt verarbeitet. Dieses Produkt möchte D an I im Iran liefern. D hat mittels Lieferantenfragebogen geprüft, dass der US-Wertanteil der Bestandteile dieses Gutes bei knapp 8% liegt. Bestehen hierfür Beschränkungen nach US-Exportrecht?

Die sechs „US-Türöffner“

Damit US-Recht Anwendung findet, müsste einer der folgenden sechs „US-Türöffner“ vorliegen. In dieses Iran-Geschäft müssten involviert sein:

- 1: US-Territorium,
- 2: US-Personen (und bei Iran-Geschäften: inklusive deren Tochterunternehmen),
- 3: Güter *made in 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: Joker wie US-Dollar-Geschäfte oder Sekundärsanktionen.

Die Kenntnis dieser sechs „Öffner“ ist absolut zentral für das Verständnis des US-Exportrechts. Umso erstaunlicher ist es, dass zwei kürzlich erschienene Aufsätze so tun, als ob es nur vier oder fünf dieser Trigger (statt der o.g. sechs) zum US-Exportrecht gäbe. Diese Aufsätze stellen die Rechtslage nicht vollständig dar.

Zwei Beispiele für die Anwendung

Wenn D in Deutschland etwas exportieren möchte, dieses Gut aber nicht mehr bei sich auf Lager hat und sein Tochterunternehmen in den USA bittet, die Ware von dessen Lager aus den USA zu exportieren, unterfällt dieser Export dem US-Exportrecht (Öffner 1). Wenn der Ausführverantwortliche von D in Deutschland Greencard-Inhaber ist, wird D im Zweifel ebenfalls als US-Person behandelt (Öffner 2).

Zum Fall

Wenn Ds Gut einen US-Wertanteil von mindestens 10% hätte, würde dieser Export dem US-Exportrecht unterfallen (Öffner 4). Zu einer US-Genehmigungspflicht würde dies aber nur führen, wenn es dabei um gelistete US-Komponenten ginge und der Kontrollgrund hinter dieser Listung für das Endbestimmungsland – hier den Iran – sensitiv wäre (vgl. *US General Prohibition 2* und § 560.205 ITSR (*Iranian Transaction and Sanctions Regulations*)), vgl. auch Harings, Export Manager 1/2010 [HIER](#)). Das ist hier nicht der Fall. Wenn dieses Geschäft in Euro (und nicht in US-Dollar) abgewickelt wird und wenn D nachweisen kann, dass weder güter- noch personenbezogenen US-Iran-Sekundärsanktionen eingreifen, dann scheidet Öffner 6 aus. Auch die Öffner 1, 3 und 5 liegen hier nicht vor. Es fragt sich, was hier mit Türöffner 2 ist.

US-Person und doppelte Geschäftsführerrolle

G ist Geschäftsführer (GF) sowohl der deutschen Mutter D als auch der US-Tochter D-A. Seit einer BIS (*Bureau of Industry and Security*)-Advisory-Opinion wird angenommen, dass der Einfluss einer US-Person auf das Tages- und Exportgeschäft einer Nicht-US-Person ausreichen kann, um diese faktisch zur US-Person zu machen. Denn hier kann von außen nicht mehr klar unterschieden werden, ob G für die US-Person (D-A) oder für die Nicht-US-Person (D) handelt. Von daher würde der Rechtsschein gesetzt, dass er im Zweifel immer für die US-Person handelt, mit der Konsequenz, dass D faktisch als US-Person angesehen werden muss.

„Bereits eine doppelte Geschäftsführerrolle kann zur Annahme führen, dass der deutsche Exporteur faktisch als US-Person anzusehen ist. Auch die Involvierung der Tochtergesellschaft eines US-Konzerns kann zur US-Genehmigungspflicht führen, falls Anhaltspunkte für ein Iran-Geschäft bestehen“.

Um diese Wirkung auszuschließen, müsste G nachweisen, dass er keinen Einfluss auf das Tages- und Exportgeschäft von D nehmen kann. Die einfachste Lösung würde darin bestehen, hier eine Reorganisation vorzunehmen, nach der G sämtliche Ent-

scheidungen für Lieferungen in die US-Embargoländer entzogen und auf seinen Stellvertreter übertragen werden. Dann scheidet das Risiko aus, D faktisch als US-Person ansehen zu müssen.

US-Person und die Tochter des US-Konzerns

In diesen Exportvorgang ist als Lieferant F-A involviert. Diese ist entweder US-Person oder eine „Gesellschaft im Eigentum oder unter der Kontrolle einer US-Person“ (GEKUSP). Sollte F-A (als US-Person oder als GEKUSP) Grund zu der Annahme haben, dass es hier um ein Iran-Geschäft gehen könnte, können US-Genehmigungspflichten nach § 560.204 ITSR ausgelöst werden: Mangels einer unveränderten Weiterlieferung in den Iran wäre dies nur dann der Fall, wenn eine exklusive oder überwiegende Iran-Lieferung vorläge. Dies kann nur dann angenommen werden, wenn D entweder spezielle Warenlager für das Iran-Geschäft hat oder wenn sein Iran-Handel einen beträchtlichen Teil seines Handelsvolumens ausmacht (vgl. hierzu Hohmann, Export-Manager 3/2017, [HIER](#)).

Lösung des Falls

D muss nachweisen können, dass hier keine exklusive oder überwiegende Iran-Belieferung vorliegt. Nur dann scheidet hier eine US-Genehmigungspflicht nach

§ 560.204 ITSR aus. Weiter muss D nachweisen, dass eine Reorganisation vorgenommen wurde, um einen Einfluss von G auf das Tages- und Exportgeschäft von D auszuschließen. Sonst besteht das Risiko einer Genehmigungspflicht nach § 560.205 ITSR für dieses Iran-Geschäft (wegen faktischer US-Person). Sollten D diese Nachweise alle gelingen, würden güterbezogen keine US-Exportbeschränkungen bestehen. Es müssen dann noch die Güterprüfung nach EU-Exportrecht sowie die Prüfung aller involvierten Personen und ihrer Dienstleister (inklusive ihrer Geschäftsführer und Anteilseigner) gegen die Sanktionslisten erfolgen.

Resümee

Gerade beim Handel mit den beiden US-Totalembargoländern Kuba und Iran muss eine sehr sorgfältige Prüfung vorgenommen werden, erstens, ob US-Recht Anwendung findet, und zweitens, ob dies zu einer US-Genehmigungspflicht führt. Hierfür sind die sechs „US-Türöffner“ zu verwenden. Größte Sorgfalt sollte dabei auf die Analyse gelegt werden, ob eine US-Person involviert ist. Denn bereits eine doppelte Geschäftsführerrolle (gleichzeitig bei US-Person und Nicht-US-Person) kann zur Annahme führen, dass D faktisch als US-Person anzusehen ist. Auch die Involvierung der Tochtergesellschaft oder Zweigniederlassung eines US-Konzerns im Ausland kann zu einer US-Genehmigungspflicht führen, falls diese Grund zu

der Annahme hat, dass ein Iran-Geschäft vorliegen könnte. Bei einem Iran-Geschäft kommt es dann auf die Frage an, ob unverändert weitergeliefert wird oder ob eine exklusive/überwiegende Iran-Belieferung vorliegt.

„Deutsche Exporteure sollten das extraterritoriale US-Exportrecht beachten, soweit sich dies nicht in der EU durch das EU-Antiboykottrecht verbietet.“

Deutsche Exporteure sollten das extraterritoriale US-Exportrecht auch deswegen beachten, weil effektive Bestrafungsmöglichkeiten zur Verfügung stehen: neben hohen US-Geldbußen auch die Verweigerung des Rechts, weiter mit den USA Handel zu treiben. Auch können wegen Verwaltungsabkommen zwischen deutschen und US-Behörden US-Beamte hier Beweise für einen Verstoß gegen das US-Exportrecht sammeln.

Nur wenn es um die Beachtung eines der extraterritorialen Rechtsakte für das US-Iran- oder US-Kuba-Embargo geht, ist zu prüfen, ob dies in der EU beachtet werden darf oder ob die Antiboykott-VO dies verbietet (vgl. Hohmann, ExportManager 3/2019, [HIER](#)). ◀

► Wegen aktueller Hinweise zum US-Exportrecht vgl. <http://hohmann-rechtsanwaelte.de/us-exportrecht.html>