

Deutsch-amerikanisches Rüstungsgeschäft

Rüstungsexporte bergen viele Prüfpflichten, vor allem dann, wenn deutsches und US-Exportrecht gleichermaßen anzuwenden sind. Welche Exportbeschränkungen bestehen nach deutschem und nach US-Exportrecht? Und welche sonstigen Risiken können drohen?



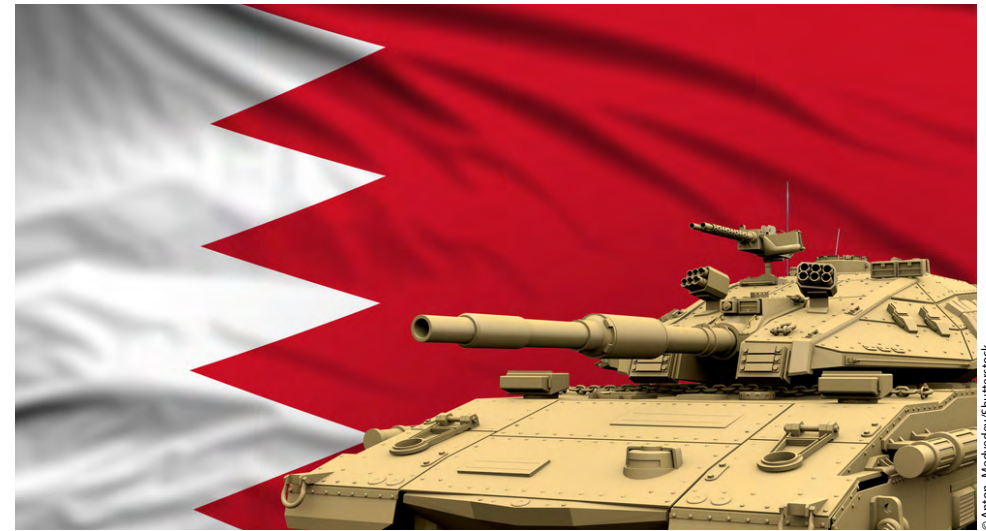
PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-rechtsanwaelte.com
www.hohmann-rechtsanwaelte.com

Ausgangsfall: B in Bahrain möchte eine Fabrik zur Herstellung von Munition in Bahrain errichten. Hierzu hat B einen Vertrag mit A in den USA geschlossen, der zwei Drittel der benötigten Güter zur Rüstungsgüterproduktion (dies sind ihrerseits Rüstungsgüter) liefern soll. Wegen der weiteren zu liefernden Rüstungsgüter hat A einen Vertrag mit D-A in den USA geschlossen, einer 100%igen Tochter des Konzerns D in Deutschland. D-A braucht für ein solches Geschäft die Zustimmung von D. D-A soll direkt an B in Bahrain liefern (Eigenfertigungen oder Zukäufe in den USA). D-A soll die Rüstungsanlage in Bahrain selbst installieren. Für diese Lieferungen von D-A erhielt diese keine technischen Zeichnungen aus den USA. Der Vertriebsleiter von D war mehrmals persönlich mit dem Geschäftsführer von D-A beim Kunden B in Bahrain, um dieses Rüstungsgeschäft einzufädeln. Bestehen nach EU- oder US-Exportrecht Ausfuhrbeschränkungen?

Anwendbarkeit deutsch-europäischen Exportrechts?

Die erste Frage ist, ob deutsch-europäisches Recht hier Anwendung findet. Denn es geht nicht um eine Lieferung aus Deutschland nach Bahrain, sondern um eine Lieferung aus den USA nach Bahrain. Grundsätzlich fallen solche Geschäfte, die außerhalb Deutschlands stattfinden – mit



© Anton_Medvedev/Shutterstock

Rüstungsexporte nach Bahrain müssen rechtssicher sein.

Ausnahme von Handels- und Vermittlungsgeschäften –, nicht unter das deutsch-europäische Exportrecht. Anders ist aber die Rechtslage, wenn eine deutsche Muttergesellschaft involviert ist und eine der folgenden Ausnahmen greift:

1. Die Tochter im Ausland wurde eigens zur Umgehung eines Embargos gegründet;
2. die EU-Mutter steuert das operative Geschäft/das Exportgeschäft der ausländischen Tochter aktiv und bewusst oder
3. die EU-Mutter kann Einfluss auf konkrete Rechtsgeschäfte der ausländischen Tochter nehmen.

Zumindest die dritte Ausnahme liegt hier vor, weil D-A in den USA eine 100%ige Tochter des Konzerns D in Deutschland ist und D hier Einfluss auf konkrete Rechtsgeschäfte von D-A nehmen kann. Konkret hat D durch die Entsendung des Vertriebsmitarbeiters nach Bahrain zur Geschäftsanbahnung auch Einfluss genommen.

Prüfpunkte nach deutsch-europäischem Exportrecht

Eine erste Möglichkeit ist, dass durch die „Go“-Weisung von D (und durch gemeinsame Besuche von D mit D-A bei B) ein Handels- und Vermittlungsgeschäft geschlossen werden soll. Dann würde D tätig, um ein Geschäft an ihre Tochter D-A

zu vermitteln. Falls dies der Fall ist, wäre hierfür eine BAFA-Genehmigung nach § 46 AWW erforderlich, weil hier Rüstungsgüter in einem Drittland betroffen sind, die in ein anderes Drittland geliefert werden sollen.

„Wenn eine deutsche Muttergesellschaft involviert ist, die Einfluss auf konkrete Rechtsgeschäfte der ausländischen Tochter nehmen kann, müssen mittelbar auch deutsch-europäische Rechtsvorschriften (wie vor allem der GASP Standpunkt 2008/944) für diesen Rüstungsexport aus den USA beachtet werden, um zu verhindern, dass hier die Mutter wegen Unterlassens der erforderlichen Überwachungspflichten gegenüber ihrer Tochter belangt werden kann.“

Eine zweite Möglichkeit ist, dass es hier um die Organisations- und Überwachungspflicht von D gegenüber ihrer 100%igen Tochter D-A geht. Als deutsches Unternehmen muss D dafür sorgen, dass es bei ihren ausländischen Töchtern nicht zu einem Verstoß gegen deutsch-europäisches Exportrecht kommt. Denn wenn D nicht die Möglichkeit nutzt, hier entsprechenden Einfluss zu nehmen, dass D-A den Vorgaben des deutsch-europäischen Exportrechts nachkommt, könnte D (als Mutter) selbst wegen eines Verstoßes gegen das

deutsch-europäische Exportrecht durch Unterlassen nach deutschem Exportstrafrecht verantwortlich gemacht werden. Für ihre „Go“-Weisung an D-A muss D zwar keine Ausfuhrgenehmigung des BAFA einholen (vgl. § 8 Abs.1 AWW), aber sie muss dafür sorgen, dass den inhaltlichen Prüfanforderungen für diesen Rüstungsexport entsprochen wird:

- Erstens geht es um Compliance mit dem GASP-Standpunkt 2008/944, nach dem keine Repressionsgüter in Repressionsländer geschickt werden dürfen. Das Gut dürfte hier im Zweifel ein Repressionsgut sein, und falls Bahrain als Repressionsland angesehen werden sollte, wäre der Export verboten.
- Zweitens ist zu beachten, dass Bahrain als Jemen-Kriegspartei anzusehen ist. Nach dem Koalitionsvertrag der Bundesregierung muss sichergestellt werden, dass die Lieferung nicht in den Jemen weitergeliefert wird.
- Drittens sollte ein Re-Export in sensitive Länder vermieden werden, vor allem ein Re-Export in den Iran, gegen den nicht genügend Absicherungen vorgenommen wurden.

Vor ihrer „Go“-Weisung sollte D mittels einer sonstigen Anfrage beim BAFA eine Absicherung zu diesen Punkten einholen sowie zu der Frage, ob hier ein Handels- und Vermittlungsgeschäft vorliegt.

Prüfpunkte nach US-Exportrecht

In jedem Fall ist eine Genehmigung nach ITAR (*International Traffic in Arms Regulations*) für diesen Rüstungsexport aus den USA nach Bahrain erforderlich. Der Aufbau solcher Maschinen in Bahrain dürfte eine weitere ITAR-Genehmigung erfordern, falls es hier um Defense Services geht. Die erforderlichen Genehmigungen des DDTC (*Directorate of Defense Trade Controls*) werden meist in Vertragsform vorgelegt, also etwa als MLA (*Manufacturing Licensing Agreement*) oder als TAA (*Technical Assistance Agreement*). D muss sich unbedingt von ihrer Tochter D-A zeigen lassen, dass deren geplante Lieferung aus den USA nach Bahrain von einem MLA, TAA oder einer vergleichbaren ITAR-Genehmigung gedeckt ist. Denn sonst könnten ITAR-Risiken für D selbst wegen Beihilfe zu einem US-Exportverstoß von D-A drohen.

Falls hier vorab eine Zeichnung für die Herstellung der Rüstungsgüter (= gelistete ITAR-Technologie) zugesandt worden wäre: Eine weitere Verantwortung von D könnte in der Überprüfung liegen, dass nur derjenige Zugang zu gelisteter ITAR-Technologie erhält, der auch im TAA dafür genannt ist. Im Ausgangsfall liegt aber noch keine gelistete ITAR-Technologie vor. Sollte diese später vorliegen, müsste dieser Punkt genauestens überprüft werden, zumal diese Technologie und alle aus dieser ITAR-Technologie hergestellten

Güter ihrerseits wieder den ITAR-Genehmigungspflichten unterliegen.

Resümee

Solche deutsch-amerikanischen Rüstungsgeschäfte führen zu einer Vielzahl von Genehmigungspflichten. Wenn der Export aus den USA stattfindet, geht es vor allem um die Einhaltung der ITAR-Genehmigungspflichten für den Rüstungsexport, für die Erbringung von Verteidigungsdienstleistungen sowie um den Erhalt von ITAR-Technologie. Zusätzlich sind einige Punkte nach deutsch-europäischem Exportrecht zu prüfen, falls das exportierende US-Unternehmen eine Mutter in Deutschland hat. Denn diese muss dafür sorgen, dass ihre ausländischen Töchter auch die Vorgaben nach dem deutsch-europäischen Exportrecht einhalten; hierzu gehört vor allem die Einhaltung des GASP-Standpunktes. Wenn die Geschäftsführung der deutschen Mutter nicht genügend auf diese Punkte achtet, könnten ihr in den USA Risiken drohen, wie etwa: schlechte Presse in den USA, eventuelle Schwierigkeiten bei öffentlichen Aufträgen in den USA, eventuelle Schwierigkeiten für ein ESTA-Visum zum Besuch der USA. Bei gravierenden Verstößen würde dem Vorstand in Deutschland eine Schadensersatzhaftung nach AktG drohen.

Wegen aktueller Hinweise zum EU-Exportrecht vgl. [HIER](#) und wegen aktueller Hinweise zum US-Exportrecht vgl. [HIER](#). ◀