

## US-Entity-Listung: Auch für einen Einkauf in Deutschland zu berücksichtigen?

Die Frage, ob die Listung eines Kunden auf der Entity List berücksichtigt werden muss, stellt sich üblicherweise vor allem bei einem Export. Es könnte aber sein, dass dies auch bei einem Einkauf in Deutschland unter bestimmten Voraussetzungen geprüft werden muss.



PD Dr. Harald Hohmann  
Rechtsanwalt,  
Hohmann Rechtsanwälte

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

**A**usgangsfall: Firma D aus Deutschland möchte Güter des chinesischen Herstellers C erwerben, der – wie D weiß – auf der Entity List gelistet ist. Es handelt sich um sehr spezielle Güter, welche die Prüfung seiner Fertigungsmaschinen auf Fehler erlauben; solche Güter werden nur von C hergestellt. Diese Güter von C sind bereits in Deutschland angekommen, weil die deutschen Elektronikhändler E1 und E2 diese aus China bezogen haben und sie nun in ihren Läden in Deutschland anbieten. Kann D diese Güter unproblematisch erwerben? Oder muss er Vorsichtsmaßnahmen ergreifen, z.B. wenn er vermutet, dass E1 und E2 diese Güter unter Verstoß gegen die Entity-Listung von C nach Deutschland exportiert haben?

### Wirkungen der Entity-Listung für Exporte

Praktisch alle Einträge von chinesischen Unternehmen auf der U.S. Entity List (wie z.B. Huawei, Da-Jiang Innovations Science and Technology Co. Ltd. = DJI u.a.) gelten nur „für Güter unter EAR-Jurisdiktion“. Und aus § 744.11 EAR ergibt sich, dass diese Listung nur beachtet werden muss für Exporte, Re-Exporte oder für sog. In-Country-Transfers (also Lieferungen innerhalb eines Landes außerhalb der USA mit einem Wechsel des Endverwenders). Demnach mussten die deutschen Elektronikhändler E1 und E2 diese US-Listung vor ihrem Import nach

Deutschland beachten – allerdings nur dann, wenn dieses Gut „Gegenstand der EAR-Jurisdiktion“ war. Und ein „Gegenstand der EAR-Jurisdiktion“ ist dies nur, wenn in dieses China-Geschäft vor allem einer der folgenden „US-Türöffner“ involviert ist: US-Territorium, US-Personen (für sie gilt dies nur in bestimmten Situationen), Güter „made in the USA“ oder direkte Produkte aus US-Technologie. Sollte einer dieser vier Alternativen nicht vorliegen, geht es dann um die Frage, ob die Güter gelistete US-Komponenten von mehr als minimalem Wert beinhalten (für Deutschland: mit einem US-Wertanteil

von mindestens 25%) und ob der Kontrollzweck hinter der Güter-Listung der US-Komponenten für das Endbestimmungsland Deutschland sensitiv ist (vgl. unseren [Beitrag](#) im Export-Manager 5/2019). Wenn dies der Fall ist, hätten E1 und E2 eine US-Genehmigung für ihren Re-Export gebraucht; in diesem Fall wären diese Güter (ohne US-Genehmigung) rechtswidrig – wegen Verstoßes gegen das US-Re-Exportrecht – nach Deutschland gelangt. Wenn diese Voraussetzungen hingegen nicht vorgelegen hätten, wäre der Export nicht rechtswidrig erfolgt.



Auch beim Bezug von weißer und brauner Ware aus China muss die Entity List zurate gezogen werden.

## Wirkungen der Entity-Listung für einen nationalen Kauf in Deutschland

Nun könnte man meinen, dass D, die diese Güter in Deutschland einkaufen möchte, sich – mangels eines Exports, Re-Exports oder In-Country-Transfers durch D – nicht um die Entity-Listung von C kümmern müsste. Das würde aber verkennen, dass D hier vermutet, dass die deutschen Elektronikhändler E1 und E2 diese Güter unter Verstoß gegen die Entity-Listung von C nach Deutschland exportiert haben könnten. Angenommen, D hätte hier Kenntnis oder zumindest deutliche Anhaltspunkte für einen solchen US-Exportverstoß durch E1 und E2, dann müsste D die U.S. General Prohibition 10 berücksichtigen. Danach darf D kein exportiertes Gut, das „Gegenstand der EAR-Jurisdiktion“ ist, kaufen, wenn D Kenntnis oder Grund zur Kenntnis hat, dass eine Verletzung der EAR geschah oder dass eine solche EAR-Verletzung unmittelbar bevorsteht.

Wenn dies der Fall sein sollte, weil D entsprechende Kenntnis hat, müsste sich D absichern, um selbst keinen US-Exportverstoß zu begehen. Dies könnte dadurch geschehen, dass D sich von E1 und E2 entweder eine Kopie der US-Re-Exportgenehmigung oder eine Bescheinigung von C über den US-Wertanteil und die Listung der US-Komponenten geben lässt. In letzterem Fall müsste D dann überprüfen, ob die De-minimis-Grenze überschritten wurde und der Kontrollzweck hinter der

Listung der US-Komponenten für Deutschland sensitiv ist.

*„Wenn der Einkäufer D in Deutschland Kenntnis oder Grund zur Kenntnis hat, dass beim vorherigen Re-Export von China nach Deutschland die Entity-Listung des chinesischen Herstellers C missachtet wurde, muss D möglicherweise diese Entity-Listung für den Einkauf in Deutschland bzgl. der von C hergestellten Güter beachten und Vorsichtsmaßnahmen treffen.“*

Mithilfe dieser Unterlagen könnte D dann nachweisen, dass der Export dieser Güter nach Deutschland entweder unter Verstoß gegen EAR-Vorschriften oder ohne US-Exportverstoß geschah. In letzterem Fall, wenn also D nachweisen kann, dass kein US-Exportverstoß bisher vorlag, braucht D nichts weiter zu tun und kann die Güter problemlos erwerben. Sollte sich hingegen herausstellen, dass bisher ein US-Re-Exportverstoß vorlag, sollte D diese Güter nicht erwerben, um das Risiko von US-Sanktionen gegen sich zu vermeiden.

## Resümee

US-Personenlistungen auf der Entity List – z.B. des chinesischen Herstellers C – müssen bei Exporten, Re-Exporten und In-Country-Transfers berücksichtigt werden,

unter der Voraussetzung, dass die Güter „Gegenstand der EAR-Jurisdiktion“ sind. Es ist aber nicht ausgeschlossen, dass diese US-Personenlistung auch bei einem Einkauf von D in Deutschland bzgl. Gütern, die vom gelisteten Hersteller C in China stammen, berücksichtigt werden muss (und dies wäre dann eine Ausweitung der Aufgaben von Exportkontrolle/Compliance). Dies gilt vor allem dann, wenn der Einkäufer D in Deutschland Kenntnis oder Grund zur Kenntnis hat, dass beim vorherigen Re-Export von China nach Deutschland die Entity-Listung des chinesischen Herstellers missachtet wurde, sodass dieser Export rechtswidrig (unter EAR-Verstoß) erfolgte.

Wenn D dann keine Nachweise zur Rechtmäßigkeit des vorherigen Exports erhält und trotzdem die Güter von C erwerben möchte, stellen sich schwierige Fragen, wie hoch das Risiko ist, dass auch gegen D US-Sanktionen wegen eines US-Exportverstoßes ausgelöst werden könnten. Eine weitere Frage ist, ob D recherchieren muss oder sollte, sobald Anhaltspunkte für einen US-Exportverstoß beim vorherigen Export von China nach Deutschland bestehen; wir meinen ja: Dies gilt zumindest dann, wenn diese Anhaltspunkte so deutlich sind, dass ein Nicht-Recherchieren ein Verschließen der Augen vor dem vorherigen US-Exportverstoß wäre. ◀

Wegen aktueller Hinweise zum US-Exportrecht vgl. [HIER](#)

## Expansion trotz unterbrochener Lieferketten

Die Stimmung global tätiger Unternehmen bleibt auch in Zeiten des Wiederauflebens von Covid-19 gut. Zudem setzen sie trotz unterbrochener Lieferketten auf die Expansion in neue Märkte. Das ist das Ergebnis der jüngsten Navigator Survey der HSBC-Gruppe unter 7.350 Entscheidungsträgern aus 14 globalen Märkten. Demnach rechnen 90% der Befragten in den kommenden zwölf Monaten mit einem Anstieg ihres Gesamtumsatzes.

87% der Unternehmer betrachtet die Expansion in neue Märkte im kommenden Jahr als einen Wachstumsmotor, während fast die Hälfte (46%) glaubt, dass diese einen „starken Einfluss“ auf das Wachstum haben werde. Umgekehrt setzt nur ein Viertel der Unternehmen seit dem Ausbruch von Covid-19 verstärkt auf den jeweiligen Heimatmarkt - trotz Lockdowns und der aktuellen Herausforderungen im grenzüberschreitenden Handel.

Lieferkettenstörungen stellen jedoch weiterhin eine Herausforderung dar. Sieben von zehn Unternehmen erwarten in den kommenden zwölf Monaten Lieferkettenstörungen. Dabei rechnen die Unternehmen mit einem durchschnittlichen Umsatzrückgang von einem Fünftel, verursacht durch Lieferkettenprobleme. Wirtschaftslenker zeigen sich in der Umfrage zuversichtlich, dass es sich hierbei um eine kurzfristige Herausforderung handelt: Nur ein Viertel sieht darin eine ernsthafte Bedrohung für das Unternehmenswachstum in den kommenden zwölf Monaten.