

# Außenwirtschafts- Nachrichten



Im Blickpunkt

**Vor Europawahl:**

**Deutsche Wirtschaft steht zur EU**

Seite 1

*Sachsen global*

**Sächsische Innovationen  
für chilenische Agrarwirtschaft**

Seite 2

*Länder und Märkte*

**Land im Fokus – Äthiopien**

Seite 4

*Sächsische Unternehmer in Sachsen*

**STEMA Metalleichtbau GmbH**

Seite 27

## Zur Notwendigkeit der Genehmigungsdiplomatie

Die Ansicht, dass BAFA-Bearbeitungszeiten zu lang seien und es zu viele Standortnachteile in Deutschland gebe, führt gelegentlich zu einer passiven Haltung. Dadurch geraten im Zweifel die Möglichkeiten einer aktiven Steuerung aus dem Blickfeld. Erforderlich für den Geschäftserfolg ist stattdessen eine Genehmigungsdiplomatie.

Gelegentlich wird von Exportkontrollbeauftragten beklagt, die Bearbeitungszeiten für BAFA-Genehmigungen seien zu lang. Erforderlich ist eine aktive Gestaltung des Genehmigungsprozesses im Sinne einer Genehmigungsdiplomatie.

### Ausgangsfall 1

Nachdem D einen Genehmigungsantrag beim BAFA gestellt hatte, dauerte es sechs Monate bis zur Genehmigungserteilung. D ist enttäuscht, weil er die Genehmigung binnen drei Monaten gebraucht hätte, um keine Vertragsstrafen wegen Lieferverzugs zahlen zu müssen. D hatte sich nicht telefonisch nach dem Stand seines Antrags erkundigt.

### Ausgangsfall 2

D möchte ein nicht gelistetes Stahlwerk (Wert: 100 Mio. Euro) an I im Iran liefern. I und das Endprodukt sind nicht gelistet. Dennoch lehnt das BAFA den beantragten Nullbescheid ab, und zwar nur deswegen, weil das Zwischenprodukt (Stahlknüppel) auf Anhang VII B gelistet ist. Daher sei die Lieferung des gesamten Stahlwerkes in den Iran genehmigungspflichtig.

### Zum Ausgangsfall 1

Hier liegt u.E. eine zweifache Unvorsichtigkeit von D vor: Er hätte erstens eine Exportklausel in seinem Vertrag gebraucht, und er hätte dringend beim BAFA nachfragen müssen, wie der Stand seines Antrags aussieht.

Zum ersten Punkt: Eine Exportklausel sollte so ausgestaltet sein, dass es wegen exportrechtlicher Genehmigungsprüfungen nicht zur Zahlung von Vertragsstrafen kommt, sondern dass diese in einem solchen Fall nicht erforderlich sind.

Zum zweiten Punkt: Noch wichtiger für die Genehmigungsdiplomatie ist, dass jeder Genehmigungsantrag telefonisch begleitet werden sollte, wenn sich erste Anhaltspunkte für eine ungewöhnlich lange Bearbeitungszeit ergeben. Der Ratschlag gilt zumindest dann, wenn die telefonische Nachfrage höflich und smart geschieht und wenn sehr gute BAFA-Kontakte bestehen. So gab es einige wenige Fälle, bei denen die Verzögerungen aus vorübergehenden Verhinderungen resultierten, z. B. in einem Fall, dass der zuständige BAFA-Bearbeiter über wenige Wochen ausgefallen war (Fortbildung oder Urlaub) und versehentlich vergessen hatte, die Sache seinem Stellvertreter zu übergeben. Smartes Nachfragen führt dann zur Beschleunigung; im obigen Beispielfall etwa dadurch, dass sich der Stellvertreter sofort darum kümmerte.

In diese Kategorie fallen auch sehr gut begründete Eilanträge: Das BAFA wird gebeten, bis zum Tag X zu entscheiden, weil sieben Tage später ein Verzugsschaden von Y Euro entstehen wird. Je besser Eilanträge begründet und telefonisch begleitet werden, um

für eine rasche Bearbeitung zu werben, umso höher stehen die Chancen, dass eine BAFA-Entscheidung doch noch so rechtzeitig kommt, dass Verzugsschäden oder zumindest die Kündigung des Geschäfts verhindert wird. Auch hier sind wieder sehr gute BAFA-Kontakte unverzichtbar.

### Zum Ausgangsfall 2

Man kann, wenn man unbedingt will, die Auslegung im Ausgangsfall 2 als eine Art nationalen Alleingang Deutschlands ansehen, welcher zu einem Standortnachteil Deutschlands beiträgt. Man sollte dies aber nicht so sehen. Eine andere Auslegungsmöglichkeit besteht darin, dass gerade Deutschland wegen seiner historischen Verantwortung unter höherem Verantwortungsdruck als andere Staaten bei exportrechtlichen Entscheidungen steht, wie sich im Brandt-Zitat zusammenfassen lässt: „Vom deutschen Boden soll nie wieder Gewalt ausgehen.“ Für einen BAFA-Mitarbeiter ist es auch nicht einfach, sich gegen Angriffe der Medien wegen einer eventuell zu liberalen Exporthandhabung zu wehren.

Noch wichtiger für den Geschäftserfolg ist es, die Notwendigkeit einer Genehmigungsdiplomatie zu begreifen: Die Frage ist dann, welche zusätzlichen Nachweise D vorlegen kann, um die konkrete Exportgefahr, die das BAFA hier sieht, entsprechend zu minimieren. Dafür ist es notwendig, in einen vertieften Aus-



tausch mit den BAFA-Bearbeitern einzutreten, um herauszufinden, wo und warum das BAFA hier konkrete Gefahren sieht, um anschließend dafür eine genau passende Risikominimierung vorzuschlagen. Sollte diese so beschaffen sein, dass dann der BAFA-Bearbeiter das Risiko genügend minimiert sieht, wäre die Genehmigungsdiplomatie erfolgreich verlaufen, weil sie dann zu einer Win-win-Situation geführt hätte.

Beliebte „Rechtsmittel“ diesbezüglich sind „a Day in Eschborn“ oder „a Day in Berlin“, um die andere Seite besser verstehen zu lernen und dann eine genau passende Lösung vorzuschlagen. So könnte D z. B. eine Auflage für die Ausfuhrgenehmigung vorschlagen, nach der er das Stahlwerk in entsprechenden zeitlichen Abständen aufsucht, um sich mit eigenen Augen davon zu überzeugen, dass das Zwischenprodukt allein für das Endprodukt eingesetzt wird und es somit zu keiner Abzweigung des Zwischenprodukts kommt.

## Resümee

Die Ansicht, dass BAFA-Bearbeitungszeiten zu lang seien und es zu viele Standortnachteile in Deutschland gebe, führt gelegentlich zu einer passiven Haltung. Dadurch geraten im Zweifel die Möglichkeiten einer aktiven Steuerung aus dem Blickfeld. Erforderlich für den Geschäftserfolg ist stattdessen eine Genehmigungsdiplomatie, bei der es darum geht, die andere Seite noch besser zu verstehen, um dann noch genauere und zu 100 Prozent passende Risikominimierungsschritte vorschlagen zu können. Hierzu gehören auch ein smartes telefonisches Begleiten von BAFA-Anträgen und sehr gut begründete Eilanträge, sobald es erste Anzeichen für eine Verzögerung gibt.

Ebenso gehört hierher, dass möglichst das „Schnellverfahren“ der Auskunft zum Außenwirtschaftsverkehr (vgl. Export-Manager 3/2012) als Mittel gewählt werden sollte, wenn das zeit-

lich aufwendigere Genehmigungs- und Nullbescheidverfahren nicht unbedingt erforderlich ist. Dadurch wird auch ein unnötiges Verstopfen der BAFA-Kapazitäten vermieden, weil der schnellere BAFA-Bescheid gewählt und das BAFA damit etwas entlastet wird.

Für diese „diplomatischen“ Bemühungen sind „a Day in Eschborn/Berlin“ und exzellente Kontakte zu BAFA, BMWi und AA unverzichtbar sowie sehr gute Kommunikationsfähigkeit und diplomatisches Geschick. Nur notfalls sollten auch politische Eingaben versucht werden, wenn man sonst nicht weiterkommt; Klagen sollten immer nur das wirklich allerletzte Mittel sein, wenn zuvor alle „diplomatischen“ Schritte ausgeschöpft worden sind.

PD Dr. Harald Hohmann  
Rechtsanwalt  
Hohmann Rechtsanwälte  
info@hohmann-rechtsanwaelte.de  
[www.hohmann-rechtsanwaelte.de](http://www.hohmann-rechtsanwaelte.de)

IHK bietet Exportinfos als kostenlose App –  
Know-how im Außenhandel mit dem Smartphone abrufbar

Für mehr Know-how im Außenhandel sorgt die  
Export-App der Industrie- und Handelskammern mit den Themenfeldern:

- Exportlexikon
- Statistiken
- Berichte
- Branchen
- Länder
- News
- Veranstaltungen/Seminare
- Nützliche Links
- Datenbank Zolldienstleister

Nutzen Sie die kostenlose Export-App: Erhältlich unter  
[www.export-app.de](http://www.export-app.de) oder im App-Store.



