



# Anwendungsbereich und Reichweite des US-Reexportrechts

*Ein unverzichtbares, aber häufig nicht bekanntes Rechtsgebiet für deutsche Exporteure*

Von PD Dr. Harald Hohmann

Der Autor ist Rechtsanwalt in der Kanzlei Hohmann & Partner in Büdingen ([www.hohmann-partner.com](http://www.hohmann-partner.com)).

Deutsche Exporteure haben neben dem deutschen und EG-Exportkontrollrecht noch zusätzlich immer das extraterritoriale US-Reexportrecht anzuwenden, wenn ein bestimmter US-Bezug besteht, der allerdings sehr weit ausgelegt wird. Damit es hier nicht zu sehr hohen Strafsanktionen oder gar zu einem mehrjährigen Verbot jeden Handels mit den USA kommt, kann den deutschen Exporteuren nur geraten werden, sich strikt an die Vorgaben des US-Reexportrechts zu halten. Obwohl zwei Zeitschriften (US-Exportbestimmungen, nachfolgend: UEB, und: Geschäftspraxis USA, nachfolgend: GPU) hierzu regelmäßig berichten, herrscht noch weitgehende Unkenntnis über Bedeutung und Reichweite des US-Reexportrechts.

## Inhalt

- Ein konkreter Fall aus der Praxis
- Der Anwendungsbereich der EAR für Reexporte (generell)
- Anwendungsbereich und Reichweite der EAR konkret
- Schlussfolgerung

zu verstoßen, es liege zweitens für diese Verstöße eine Verschwörung („conspiracy“, § 764.2d EAR) vor, u.a. indem sie in den USA eine Firma errichtet habe, von der aus die Güter nach Deutschland geliefert wurden, um von da in den Iran reexportiert zu werden, und schließlich könnte drittens auch ein Handeln mit der Kenntnis des Exportverstoßes (§ 764.2e EAR) bejaht werden. Da alle drei Vorwürfe bestätigt wurden, wurde eine civil penalty von 143.000 US-\$ und eine Versagung der Exportrechte für 20 Jahre ausgesprochen.

## Ein konkreter Fall aus der Praxis

Um zu verdeutlichen, welche überraschende Auswirkungen das US-Reexportrecht für deutsche Exporteure haben kann, soll die Entscheidung vom 26. Mai 2005 gegen die Münchener Firma Petrom GmbH (Federal Register/Vol. 70, No. 107, June 06, 2005, p. 32743–32756; vgl. auch GPU 1/2006, S.16–18) kurz beleuchtet werden:

In dieser Entscheidung des ALJ (Administrative Law Judge), die vom Acting Under Secretary of Commerce unverändert bestätigt wurde, ging es um schwerwiegende Vorwürfe gegen eine deutsche Firma: Sie habe erstens in mindestens 6 Fällen Anstiftung (§ 764.2c EAR) dazu begangen, gegen das unilaterale Iran-Embargo der USA (vgl. § 746.7 EAR und die Iran Transaction Regulations des OFAC)

Der Entzug der Exportprivilegien durch die Listung auf der Denied Persons List (nachfolgend: DPL) ist die härteste Sanktion. Für das betroffene Unternehmen, zu denen neben Angestellten, Handelsvertretern, Repräsentanten auch deren Tochterunternehmen zählen, sowie für deren Vertragspartner (sog. *related persons*), gelten dann nämlich Handelsverbote, die denen der Antiterror-Regelungen der EG entsprechen: Untersagt ist jeder Export oder Reexport von Gütern durch oder zugunsten einer Denied Person, jede Handlung, die auf den Erwerb eines Gutes von der Denied Person gerichtet ist bzw. jede Entgegennahme eines Gutes von einer Denied Person, sofern das Gut dem Anwendungsbereich der EAR unterfällt und Grund zu der An-

nahme besteht, dass das Gut aus den USA exportiert werden soll, sowie die Vornahme bestimmter Unterstützungshandlungen. Mit anderen Worten: Dem betroffenen Unternehmen wurde für 20 Jahre jeglicher Handel mit den USA untersagt!

Aus folgenden Gründen ist der Fall für deutsche Exportunternehmen sehr relevant:

- Erstens wurde der Einwand des deutschen Unternehmens, seine Exportvorgänge seien im Einklang mit deutschem Exportrecht erfolgt – dieses wurde vom BIS auch nicht bestritten – und von einem deutschen Unternehmen, das von Deutschland aus agiere, könne nicht erwartet werden, dass es Kenntnisse von ausländischem (hier: vom amerikanischen) Außenwirtschaftsrecht besitze – zumindest dann, wenn es nicht um Waffen oder besondere strategische Güter gehe –, explizit als irrelevant zurückgewiesen. Der ALJ verwies hierzu lediglich auf den Wortlaut von § 734.12 EAR, dem sich entnehmen lässt, dass die Einhaltung der Vorschriften etwa des deutschen Außenwirtschaftsrechts nicht von der Verantwortung entbindet, auch das US-Recht einzuhalten. M.E. hätte der ALJ hier prüfen können, ob nicht Ausnahmen dann bestehen, wenn es – zumal angesichts eines unilateralen US-Embargos – eindeutig nicht um strategische Güter geht; dies lag hier nahe, weil es lediglich um strategisch irrelevante Güter (Sicherheitsventile, Testausrüstungen, etc.) ging.



• Zweitens: Die Beweislage dafür, dass hier tatsächlich von Deutschland ein Reexport in den Iran stattgefunden hatte, war sehr dürftig. Besonders heikel ist dies deshalb, weil der ALJ des BIS primär auf einen Bericht einer deutschen Behörde – des ZKA – vertraute, wobei das ZKA Amtshilfe für das BIS aufgrund eines deutsch-amerikanischen Verwaltungsabkommens zur Zusammenarbeit in Zollsachen leistete. Das ZKA hatte vor allem aus dem Rechnungs-Nummerierungs-System der deutschen Firma abgeleitet, dass diese fraglichen Güter von dieser Firma in den USA mit dem Ziel der Weiterleitung in den Iran bestellt worden waren. Gewisse Fragezeichen blieben insoweit bestehen, zumal auch die anderen Beweismittel (einzelne Fax) nicht sehr eindeutig waren.

• Drittens: Insgesamt bleiben nach diesem Verfahren zahlreiche Fragezeichen für deutsche Firmen bestehen: Welche verfassungsmäßigen Rechte bestehen für sie, wenn sie – unbeabsichtigt – gegen US-Exportrecht verstoßen? Diese Rechte sind eher minimal (vgl. Hohmann, S. 374 ff.). Was gilt, wenn die Beweislage unklar ist? Angesichts des Umstandes, dass der ALJ feststellte, die Beweislast für den Verstoß gegen Exportbestimmungen liege bei der Behörde (also beim BIS), hätte er m.E. eher schlussfolgern sollen, dass ein Exportverstoß im Zweifel ausscheidet, insbesondere ein Handeln mit dem Wissen um den Exportverstoß.

Die Lehre daraus ist: Das US-(Re-)Exportrecht muss in jedem Fall eingehalten werden, unabhängig davon, ob Kenntnis hiervon besteht oder nicht, und auch unabhängig davon, ob es um besondere strategische Güter geht oder nicht. Deutsche Exporteure, die sich nicht an diese Schlussfolgerung halten, können relativ schnell in ein Insolvenzrisiko geraten, zumindest dann, wenn der Handel mit den USA einen bedeutenden Teil ihres Geschäftsvolumens ausmacht.

Dass dieser Fall kein Einzelfall ist, zeigt eine Vielzahl anderer Fälle, u.a. das kürzlich durchgeführte Exportstrafverfahren gegen die Bre-

mer Firma BiB Industriehandel (vgl. GPU 8/2006, S. 23).

### Der Anwendungsbereich der EAR für Reexporte (generell)

Nicht nur Exporte von Gütern und Technologie, die sich in den USA befinden, aus den USA in Drittländer, sondern auch Reexporte aus Drittstaaten mit gewissem „US-Ursprung“ unterfallen den EAR, die vom Bureau of Industry and Security (nachfolgend: BIS) des Commerce Department verwaltet werden.

Der Begriff des „Exportes“ umfasst nicht nur Auslandslieferungen von Gütern, die sich in den USA befinden oder die durch die USA durchgeführt werden, sondern auch alle Auslandslieferungen von Personen oder Unternehmen, die in den USA niedergelassen sind, sowie von sog. „US Persons“ (§ 744.6 EAR) – hier ist das US-Exportrecht anwendbar, unabhängig davon, ob ein US-Ursprung vorhanden ist. Zu US Persons gehören neben US-Tochtergesellschaften auch ausländische Unternehmen, die nach dem Recht der USA oder eines US-Staates errichtet sind. (Fraglich ist, ob bereits eine Finanzierung eines deutschen Unternehmens durch US-Fonds ausreichen kann, um eine US Person anzunehmen.) Außerdem gilt als (genehmigungspflichtiger) Export auch die „Offenbarung bzw. Übertragung von Technologie oder Software, die den EAR unterfällt, an einen Ausländer in den USA“ (§ 734.2 [b] [1] EAR, sog. *deemed exports*; vgl. GPU 7/2006, S. 22).

„Reexport“ ist die Lieferung von Gütern oder Technologie, die dem Anwendungsbereich der EAR unterfallen, von einem (aus US-Sicht) ausländischen Staat in einen anderen ausländischen Staat (vgl. § 772.1 EAR). Demnach stellt die Lieferung eines in Deutschland hergestellten Gutes von Deutschland nach Österreich einen US-Reexport dar, sofern diese Güterlieferung dem Anwendungsbereich der EAR unterfällt, indem das Gut den

erforderlichen US-Ursprung aufweist.

Dieser erforderliche US-Ursprung, welcher die Anwendbarkeit des US-Reexportrechts der EAR eröffnet, liegt vor, wenn einer der folgenden Voraussetzungen erfüllt ist, wobei – anders als beim US-Exportrecht, das ortsbezogen konzipiert ist (es erfasst Güter, die sich *in den USA* befinden, und Unternehmen, *die in den USA* niedergelassen sind) – es unerheblich ist, an welchem Ort der Welt sich diese Güter befinden (vgl. § 734.3 [a] EAR, und vgl. UEB 5/2006, S.67–71):

- alle Güter mit US-Ursprung oder
- alle Güter (einschließlich Software und Technologie) von US-Ursprung, die im Ausland in ein foreign made product eingebaut wurden, sofern deren US-Anteil oberhalb der jeweiligen *de minimis*-Grenze liegt – dies dürfte der wichtigste Anwendungsfall für deutsche Exporteure sein oder
- bestimmte sog. *foreign made direct products*, die unmittelbar durch den Gebrauch bestimmter US-Technologie oder Software entstanden sind – die Prüfung dieser Norm dürfte für deutsche Exporteure hohen Aufwand bedeuten oder
- bestimmte Güter, die von einer Fertigungsstätte (oder einem Hauptbestandteil einer Fertigungsstätte) außerhalb der USA produziert wurden, sofern es sich um ein sog. *direct product* handelt.

Eine Anwendbarkeit der EAR für solche Reexporte scheidet hingegen aus, wenn einer der folgenden Ausnahmen vorliegt (vgl. § 734.3 [b] EAR):

- Es handelt sich um ein Gut, das sich unter der ausschließlichen Kontrolle einer anderen US-Behörde befindet, vor allem unter der des State Department, des Treasury Department, des Department of Energy, der Nuclear Regulatory Commission, etc. – dies zeigt, dass die US-Genehmigungsbehörden aus historischen Gründen und solchen der Besitzstandswahrung (anders als in Deutschland) stark zersplittert sind; die hohe Komplexität des US-Reexportrechts wird erst



deutlich, wenn man sich vergewissert, dass jede dieser Behörden eigene Regulations (z.T. von gleicher Länge wie die EAR) erlassen hat und diese z.T. im Widerspruch zu den EAR stehen (vgl. Hohmann, S. 172 ff.), oder:

- Es handelt sich um öffentlich zugängliche Bücher bzw. Aufzeichnungen, oder:
- Es handelt sich um öffentlich zugängliche Software/Technologie (mit zwei Ausnahmen: Software Kontrollzweck „EI“ der Listenposition ECCN 5D002, bestimmte Massenverschlüsselungstechnologie für Listenposition ECCN 5D992) oder:
- Das Gut ist im Ausland hergestellt und hat einen US-Anteil unterhalb der *de minimis*-Grenze.

In den meisten Fällen ist daher entscheidend, ob die US-Bestandteile unter- oder oberhalb der *de minimis*-Grenze liegen, um eine Anwendbarkeit der EAR für den Reexport zu bejahen:

Ab einem bestimmten Anteil von US-Bestandteilen bedarf die Ausfuhr von z.B. in der EG hergestellter Wirtschaftsgüter einer Genehmigung der zuständigen US-Behörde (im Anwendungsbereich der EAR: der Exportgenehmigung des BIS), wenn keine Ausnahme vorliegt. Diese Grenze liegt nach den EAR grundsätzlich bei 25% (§ 734.4 [d] EAR), bei Lieferungen in Embargoländer (Part 746 EAR) oder in Terrorismus unterstützende Länder hingegen bei 10% (§ 734.4c EAR); z.Z. sind dies Lieferungen in folgende Staaten (Ländergruppe E:1, Suppl. 1 zu Teil 740 EAR): Kuba, Iran, Nordkorea, Sudan und Syrien.

Die Berechnung dieser *de minimis*-Grenze ist höchst komplex (vgl. Suppl. No. 2 zu Teil 734 EAR), da der US *content value*, der Wert der kontrollierten US-Bestandteile, bei dem bestimmte Güter nicht einbezogen werden dürfen, durch den Wert des *foreign made products* (dies ist der übliche Verkaufspreis f.o.b. Fabrik, ohne Umsatz- oder Verbrauchssteuer) geteilt werden muss. Liegt dieser Wert über der jeweiligen *de minimis*-Grenze, sind

die EAR anwendbar (vgl. hierzu GPU 5/2006, S. 22–27; für Software/ Technologie vgl. UEB 4/2006, S. 52–57). Erschwerend kommt hinzu, dass die in § 734.4 (a) EAR genannten Güter nicht der *de minimis*-Grenze zugänglich sind.

Da das Unterschreiten der *de minimis*-Grenze eine Ausnahme von der Genehmigungspflicht darstellt, trägt der deutsche Ausführer hierfür die Beweislast.

Dieser Beweislast entspricht, dass der Ausführer diese Berechnung selbst und eigenverantwortlich durchführen muss – nur wenn die US-Behörden Zweifel haben, werden sie diese Berechnung nachprüfen (vgl. § 734.4 [f] EAR). Wenn der deutsche Ausführer leichtfertig das Unterschreiten der *de minimis*-Grenze annimmt, obwohl diese tatsächlich überschritten wird, so begeht er die Straftat einer ungenehmigten Ausfuhr, wenn er deswegen keine Genehmigung beantragt, obwohl der Reexport genehmigungspflichtig ist.

Dieser Beweislast entspricht auch, dass selbst bei der geringfügigen Nutzung amerikanischer Software oder Technologie ein ausführlicher Bericht, der sog. *One Time Report*, beim BIS einzureichen ist (Suppl. No. 2 (b) zu Teil 734 EAR). Dies gilt selbst dann, wenn die *de minimis*-Schwelle nicht erreicht wird. Dieser Bericht (vgl. hierzu auch GPU 6/2006, S. 19–21), der für kleine und mittlere Exportunternehmen eine hohe bürokratische Hürde stellen wird, muss vor der ersten Ausfuhr eingereicht werden. Die Verantwortung hierfür liegt allein beim Exporteur; solange sich die zugrunde liegenden Angaben nicht ändern, ist bei weiteren Ausfuhren kein neuer Bericht erforderlich.

Selbst Firmen, die nur einen sehr geringen Anteil amerikanischer Technologie bzw. Software in ihren Produkten verwenden, sind zur Vorlage des *One Time Reports* verpflichtet. Geschieht dies nicht, ist der Export illegal, unabhängig davon, ob die *de minimis*-Schwelle erreicht ist oder nicht.

## Anwendungsbereich und Reichweite der EAR konkret

### Fallgestaltungen

#### Fall 1:

Das deutsche Unternehmen A möchte ein in der EG hergestelltes nicht gelistetes Gut, das 15% US-Bestandteile enthält, von Deutschland in folgende Länder exportieren: Japan, Russland und Nordkorea. Wird hierfür eine US-Genehmigung benötigt?

#### Fall 2:

Eine deutsche Anlage, die in den Iran geliefert werden soll, enthält Windows XP, das auf der amerikanischen Liste unter ECCN 5D992 gelistet ist. Windows XP macht weniger als 3% des Wertes der Anlage aus. Muss hierfür ein *One Time Report* beim BIS eingereicht werden? (Vgl. GPU 6/2006, S. 19.)

#### Fall 3:

Der deutsche Aussteller A möchte an einer Messe für Haushaltsgeräte in Shanghai teilnehmen. Er ist Hersteller tragbarer Kühlräume. Diese werden in Deutschland hergestellt, jedoch mittels in den USA gefertigter Motoren betrieben; der US-Anteil beträgt 30%. Die Messe soll zwei Monate dauern. Was muss A beachten? (Vgl. GPU 11/2006, S. 18.)

#### Fall 4:

Der deutsche Aussteller B möchte seine in Leipzig montierten Druckmaschinen auf einer Fachmesse in Florida, USA, vorstellen. Angenommen, diese Maschinen enthalten keine US-Bestandteile und auch keine „direkten Produkte“: Was hat er nach US-Recht zu beachten? (Vgl. GPU 11/2006, S. 19.)

#### Fall 5:

Die in Frankfurt ansässige deutsche A-GmbH hat in den USA eine Tochterfirma A Inc. Die A Inc. wird wegen eines Verstoßes gegen US-Ausfuhrrecht in den USA zu einer hohen Geldstrafe verurteilt. Kann das BIS zur Begleichung dieser Geldsumme auch auf die A-GmbH



in Deutschland zugreifen? (vgl. GPU 8/2006, S. 16). Zusatzfrage: Hat die A-GmbH grundsätzlich eine Nachforschungspflicht bez. möglicherweise problematischer Lieferungen der A Inc.?

#### Fall 6:

Der deutsche Hersteller von Kernkraftwerken möchte ein KKW nach Syrien liefern, das zu 11% US-Bestandteile enthält. Was muss er beachten?

#### Lösungen:

##### Fall 1:

Für alle drei Lieferungen sind die EAR anwendbar. Da jedoch die *de minimis*-Grenzen für die Lieferungen nach Japan und Russland nicht erreicht werden, ist für diese Exporte keine US-Genehmigung erforderlich. Hingegen ist für die Lieferung nach Nordkorea eine Exportgenehmigung des BIS erforderlich, da hier die *de minimis*-Grenze von 10% überschritten wird.

**Hinweis:** In den meisten Fällen wird die Berechnung der *de minimis*-Grenze besonders schwierig sein, nämlich dann, wenn aus einer Vielzahl von Ländern (u.a. aus den USA) Bestandteile eingekauft werden (*multiple sourcing*). Da die EAR hierfür keinen Lösungsansatz bieten, sind insbesondere zwei Lösungen denkbar:

- Worst Case: Sämtliche Bestandteile werden so behandelt, als seien sie von US-Ursprung,
- Differenzierte Lösung: Einführung unterschiedlicher Sachnummern für unterschiedlichen nationalen Ursprung (vgl. UEB 7/2006, S. 93 f.). Dies ist zumindest dann realistisch, wenn ein Unternehmen im Rahmen der Zertifizierung als ZWB (AEO) ein Risikomanagementsystem und ein Screening der internationalen Lieferkette vorsieht. Dann ist auch eine Rückverfolgbarkeit hilfreich, bei der die Bestandteile national differenziert sein sollten.

##### Fall 2:

Zwar sind Lieferungen von Windowsprodukten wie Windows XP aufgrund der Listung auf der Com-

merce List gegenüber dem Iran kontrolliert, jedoch handelt es sich vorliegend um einen Reexport. Für diesen besteht aber keine Genehmigungspflicht des BIS, da die *de minimis*-Grenze von 10% nicht erreicht wird (daher ist auch die allgemeine Genehmigung TMP nicht anwendbar). Allerdings muss bereits bei Lieferung eines Bagatellanteils kontrollierter Software und Technologie ein *One Time Report* eingereicht werden (vgl. GPU 11/2006, S. 21).

##### Fall 3:

Die auch nur vorübergehende Ausfuhr der Kühltürme unterfällt den EAR, da die *de minimis*-Schwelle von 25% überschritten wird. A muss dann prüfen, ob die Voraussetzungen der allgemeinen Genehmigung TMP (Lieferung von Gütern, die vorübergehend für Ausstellungszwecke gezeigt und anschließend wieder zurück nach Deutschland geliefert werden; weitere Voraussetzung: Rückführung binnen 120 Tagen und binnen Jahresfrist) eingehalten sind (vgl. GPU 11/2006, S. 21). Wenn diese Bedingungen eingehalten sind, reicht es, wenn A einen Ausfuhrantrag stellt, in dem er die allgemeine Genehmigung (License Exception) TMP vermerkt; eine individuelle Genehmigung braucht dann nicht eingeholt zu werden, solange A die Fristen der TMP einhält.

##### Fall 4:

Dass B seine Ware zurück nach Deutschland bringen darf, steht außer Frage. Wenn er sie hingegen von der Messe in ein Drittland ausführen will, hat er die Bestimmungen der allgemeinen Genehmigung TMP zu beachten, nach denen er die Ware nicht aus den USA in ein E:2 Land (z.Z. nur Kuba) oder Sudan liefern darf; er darf sie ferner nicht in Länder der Gruppe D:1, D:2, D:3 oder D:4 liefern, sofern es sich um Güter handelt, die aus Sicherheits- oder Proliferationsgründen kontrolliert werden.

##### Fall 5:

Im Ergebnis kann BIS nicht ohne weiteres auf die A-GmbH in Deutschland zurückgreifen. Anders

ist die Rechtslage dann, wenn das Verhalten der A-GmbH den Tatbestand einer Exportkontrollverletzung (z.B. Beihilfe) erfüllt (vgl. GPU 9/2006, S. 21).

Zur Zusatzfrage: Eine Nachforschungspflicht der A-GmbH bez. möglicherweise problematischer Lieferungen der A Inc. kann sich mittelbar aus dem deutschen Strafrecht ergeben, nach dem Straftaten, die im Ausland begangen werden, dann in Deutschland verfolgt werden können, wenn der Täter Deutscher ist (vgl. § 35 AWG und § 7 Abs. 2 Nr. 1 StGB). Dies wäre vor allem dann zu bejahen, wenn die A-GmbH genügend Einflussmöglichkeiten hatte und ihr die Kenntnis der A Inc. über die problematische Lieferung zugerechnet werden kann. Letzteres wird man dann annehmen können, wenn die A Inc. eine mindestens 50%ige Tochtergesellschaft ist oder wenn der A-GmbH selbst Fahrlässigkeit zur Last fällt wegen bewussten Ignorierens offensichtlicher Warnhinweise.

##### Fall 6:

Da der Anteil der US-Komponenten über der *de minimis*-Grenze von ca. 10% liegt, ist eine Genehmigung des BIS bzw. des OFAC erforderlich. Als Alternative bietet sich an, dass H den Anteil der US-Bestandteile auf unter 10% senkt, um dieser Genehmigungspflicht zu entgehen. Eine andere Möglichkeit wäre, eine (in etwa der deutschen Voranfrage entsprechende) *advisory opinion* einzuholen, ob für diesen Fall mit einer Genehmigungserteilung zu rechnen ist.

## Schlussfolgerung

Die Reichweite der Fälle, bei denen US-Reexportrecht angewendet werden muss, ist überraschend weit – selbst dann, wenn kaum ein US-Bezug sichtbar ist. Unabhängig davon, ob Kenntnis des US-Exportrechts besteht, müssen deutsche Exporteure dieses anwenden. Spezialisierte Anwälte (mit einer Haftpflichtversicherung für US-Exporte) können dabei unterstützen, Verstöße und hohe US-Sanktionen

zu vermeiden; hierzu hilft u.a. die Installierung eines präventiven Risikomanagements und eine vertragliche Absicherung gegenüber möglichen Fehlverhalten von Tochtergesellschaften, Händlern oder Vertragspartnern.



#### *Weiterführende Hinweise*

- E. Hirschhorn, The Export Control and Embargo Handbook, 2nd edition, Dobbs Ferry 2005
- H. Hohmann, Angemessene Außenhandelsfreiheit im Vergleich: Die Rechtspraxis der USA, der EG und Japans, Jus Publicum 89, Tübingen 2002
- Geschäftspraxis USA (abgekürzt GPU) 2006, mit mehreren Beiträgen
- US-Exportbestimmungen (abgekürzt UEB) 2006, mit mehreren Beiträgen
- EAR, in: [www.bis.doc.gov](http://www.bis.doc.gov)