

information juni 2020

1. Grenzen der Freiheit – zur Bedeutung der US Exportkontrolle

In ihrer Nationalhymne werden die USA als das *land of the free* besungen und zu Recht belegen die Vereinigten Staaten von Amerika regelmäßig Spitzenplätze in den meisten Freiheitsindizes. Das gilt insbesondere im Bereich der Handelsfreiheit – und dies, obwohl die gesamte Geschichte des Staates von Handelskriegen, Boykotten und Embargos eng begleitet ist. Schon vor Gründung der USA, im Oktober 1774, erklärten die *Thirteen Colonies*, die sich später mit der Unabhängigkeitserklärung von Großbritannien lösten, als Straffaktion im Nachgang der *Boston Tea Party* einen Boykott englischer und irischer Waren. Seit der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts gibt es ein immer differenzierteres System amerikanischer Handelsbeschränkungen, welche zuletzt unter der Präsidentschaft von Donald Trump deutlich erweitert wurden.

Die Vorschriften der „US-Exportkontrolle“ gelten auch für Produkte, die zwar außerhalb der USA aber unter Verwendung von US-Produkten hergestellt oder auf Grundlage von US-Technologie (inklusive: Software oder Know-how) angefertigt werden. Die Regelungen beanspruchen weltweite Anwendung und haben damit große Bedeutung für deutsche Unternehmen, die US-Produkte verarbeiten oder in ihre eigenen Produkte einbauen.

Wichtigste Rechtsgrundlage sind die *Export Administration Regulations*, die meist nur mit der Abkürzung EAR zitiert werden. Als Ergänzung zu den EAR zählt eine *Commerce Control List* („CCL“) Waren, Software und Technologien auf, die wegen ihrer Verwendungsmöglichkeit oder technischer Eigenschaften der US-Exportkontrolle unterliegen. Weiter existiert ein *Commerce Country Chart* („CCC“), das bezüglich einzelner Länder Einstufungen für die Exportkontrolle macht. Wie CCL und CCC zusammenspielen, ist in den EAR geregelt. Schließlich verbieten weitere US-Regelungen den Handel mit bestimmten Personen oder Bestimmungsländern. Zu den Personen können neben natürlichen Personen wie Politiker oder Terroristen auch Wirtschaftsunternehmen und deren Tochtergesellschaften gehören. So haben die USA wegen des Umgangs der Volksrepublik China mit den Uiguren jüngst 28 chinesische Technologiefirmen und Behörden auf die Sanktionsliste gesetzt.

Der erste Prüfungsschritt bei der Anwendung der US-Exportkontrollvorschriften ist, ob die betroffenen Waren oder Technologien von den EAR erfasst werden und damit „*subject to the EAR*“ sind. Eine wichtige Bestimmung für im Ausland ansässige Firmen ist die „de minimis-Regelung“. Danach sind im Ausland gefertigte Produkte dann nicht Gegenstand der EAR, wenn der Wertanteil der enthaltenen US-Produkte 25 % des Wertes des gesamten Produktes nicht übersteigt. Auch für die Anwendung der de minimis-Regel bestehen Ausnahmen nach den EAR. Im Kern muss jedes Unternehmen die folgenden vier Fragen beantworten, wenn es Produkte handelt, die dem EAR unterliegen: (1) An wen liefere ich (Sanktionslisten-Prüfung)? (2) Wohin liefere ich (Embargoprüfung)? (3) Was liefere ich (Güterlistenprüfung)? und (4) Wofür wird die Ware verwendet werden (Sonstige Beschränkungen)?

Bei Verstößen gegen die US-Exportkontrolle besteht die Gefahr, dass die Behörden in den USA Geldstrafen verhängen, Auflagen machen oder den Verstoßenden auf eine *Blacklist* setzen. Das Blacklisting kann das US-Geschäft erheblich beeinträchtigen oder sogar unmöglich machen. Auch wenn in der Regel nicht sofort ein Blacklisting vorgenommen wird, sind auch die in den *settlement*

agreements enthaltenen Strafen deutlich abschreckend. So hat sich beispielsweise die Stanley Black & Decker Inc. 2019 im Rahmen eines *settlement agreements* verpflichtet, wegen Verstößen durch Warenlieferungen in den Iran im Wert von etwa 3,2 Mio. USD eine Strafzahlung von etwa 1,8 Mio. USD an die US-Behörden zu leisten. Manchmal senden die Behörden vorab nur eine formale *notice* an Unternehmen, um diesen die Folgen etwaiger Verstöße gegen Handelsbeschränkungen vor Augen zu führen. Der US-Senat hat zum Beispiel im Dezember 2019 der Allseas Group aus der Schweiz bezüglich ihrer Aktivitäten im Projekt Nord Stream 2 einen deutlichen Warnbrief geschrieben.

Die USA haben ein effizientes und vollzugsstarkes System der Exportkontrolle, das von den US-amerikanischen Behörden auch gegenüber ausländischen Unternehmen angewendet wird. Daneben beziehen Hersteller von US-Produkten häufig die US-Exportkontrollregelungen in Kaufverträge ein, woraus sich auch eine zivilrechtliche Pflicht zur Einhaltung der Handelsbeschränkungen ergibt. Es ist deshalb beim Re-Export von US-Produkten sorgfältig darauf zu achten, dass die Regelungen eingehalten werden, um Konflikte mit US-Behörden und Vertragspartnern zu vermeiden und eigenes USA-Geschäft nicht zu beeinträchtigen.

Dr. Markus Ackermann

+49 6221 4340210

markus.ackermann@adjuga.com

Die Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Gerne dürfen Sie die „information juni 2020“ an weitere Interessierte weiterleiten. Jede andere Verwendung ist nur nach Zustimmung durch die adjuga Rechtsanwaltsgesellschaft mbH unter Nennung der Quelle zulässig. Diese Information ersetzt nicht die rechtliche Beratung. Trotz sorgfältiger Erstellung übernimmt die adjuga Rechtsanwaltsgesellschaft mbH für die Richtigkeit keine Haftung.