

Exportkontrolle Made in the USA

Eine **Reform der US-Exportkontrollbestimmungen** macht eine ohnehin komplexe Sachlage noch komplizierter.

War die Einhaltung der US-Exportkontrollbestimmungen schon bisher eine Herausforderung, so macht die derzeitige US-Exportkontrollreform die Sachlage noch komplexer: Einige Güter, die aktuell unter die Kontrolle der „International Traffic in Arms Regulations“ (ITAR) fallen, sollen künftig den „Export Administration Regulations“ (EAR) unterliegen. Das wird grundlegende Veränderungen für Unternehmen aus verschiedenen Branchen nach sich ziehen, vor allem in der Luftfahrt-, Automobil- und Rüstungsindustrie, der Informationstechnologie sowie in der Telekommunikations- und Softwarebranche.

Sanktionen drohen

Bei Verstößen gegen US-amerikanische Ausfuhrkontrollvorschriften drohen drastische Geldstrafen sowie der Entzug von Exportprivilegien – auch dann, wenn sich ein Unternehmen seiner Verpflichtungen nicht bewusst war und die Verstöße unwissentlich begangen hat. Deshalb lohnt sich die aktive Auseinandersetzung mit diesem Thema.

Leider glauben auch viele deutsche Firmen noch immer, dass sie nicht vom US-Exportkontrollrecht betroffen sind. Die häufigsten fünf Gründe für diese – leider falsche – Annahme lauten:

- 1. „Wir sind nicht in der Luft-, Raumfahrt- oder Rüstungsindustrie tätig, daher gelten US-Bestimmungen nicht für uns.“

Die US-Bestimmungen betreffen aber auch Waren, Software und Technologien, die zwar hauptsäch-

lich für einen kommerziellen oder zivilen Nutzen bestimmt sind, aber auch zu militärischen Zwecken verwendet werden können. Diese sogenannten Dual-Use-Güter können aus den unterschiedlichsten Industriezweigen stammen, einschließlich der Telekommunikations-, Elektronik-, Chemie- und EDV-Branche.

In den USA werden diese Güter nach der Commerce Control List (CCL) kategorisiert und besitzen eine sogenannte Export Control Classification Number (ECCN), die zusammen mit Informationen zur Endverwendung, zum Empfänger, dessen Nationalität und des Bestimmungslandes zur Ermittlung herangezogen werden kann, ob eine US-Reexportgenehmigung notwendig ist.

- 2. „Unser Firmensitz ist nicht in den USA, daher gelten diese Bestimmungen nicht für uns.“

Eine Firma muss nicht in den USA niedergelassen sein, um den US-Exportkontrollbestimmungen zu unterliegen – auch Unternehmen mit Sitz außerhalb der USA können für Wiederausfuhren von sensiblen Materialien oder Technologien eine Genehmigung der US-amerikanischen Behörden benötigen, wenn die Ware den EAR oder ITAR unterliegt. Die EAR definieren einen Reexport als Lieferung einer Ware aus einem Land (nicht USA) in ein anderes Land (nicht USA). Bei Ausfuhren und Wiederausfuhren von Dual-Use-Gütern gilt die sogenannte De-minimis-Vorschrift: Güter mit einem wertmäßigen Anteil kontrollierter US-Bestandteile von in der Regel 25 Prozent oder mehr unterliegen den EAR.

Viele deutsche Firmen glauben, sie wären vom US-Exportkontrollrecht nicht betroffen



Für Güter wie Waffen, Luft- oder Raumfahrttechnik, die unter ITAR kontrolliert werden, gibt es keine De-minimis-Regel. ITAR definiert den Re-Transfer als Lieferung oder Verkauf eines Artikels an eine Firma, die nicht auf der ursprünglichen Exportgenehmigung genannt ist. Auch wenn ein Unternehmen außerhalb der USA keine Rüstungsgüter exportiert, muss es über die entsprechende Genehmigung durch das State Department verfügen, dass es mit diesen Gütern handeln darf.

- 3. „US-Exportkontrollen betreffen nur physische Warenbewegungen.“

Die USA überwachen auch die elektronische Übertragung von sensibler Technologie und nicht frei verfügbarer Software. Dazu zählen auch dazugehörige schriftliche Anweisungen, Entwürfe, technische Spezifikationen, Formeln, Konstruktionszeichnungen, Modelle, Betriebshandbücher und Teilekataloge sowie die mündliche, schriftliche oder visuelle Weitergabe, zum Beispiel im Verlauf von Telefonaten, Webkonferenzen, Sitzungen und Schulungen. Dazu kommen die Vorschriften zum „deemed export“ oder „deemed re-export“. Diese setzen die Weitergabe von Software oder Technologie an eine Person, die kein US-Bürger ist oder keinen ständigen Wohnsitz



in den USA hat, mit einer physischen Ausfuhr in das Heimatland dieser Person gleich. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Weitergabe in den USA erfolgt oder außerhalb.

- 4. „Wir verfügen bereits über Genehmigungen auf nationaler Ebene, daher benötigen wir keine US-Genehmigungen.“

Neben der nationalen Exportkontrollgesetzgebung stellt die Einhaltung der US-Reexportkontrollen ein zusätzliches Erfordernis dar. Wenn zum Beispiel eine Firma von den USA kontrollierte Güter nur mit einer gültigen nationalen beziehungsweise EU-Genehmigung legal aus der EU versendet, kann

trotzdem ein Verstoß gegen US-Reexportkontrollgesetze vorliegen. Deshalb müssen Unternehmen gewährleisten, dass sie bei Bedarf sowohl über eine nationale als auch eine US-Genehmigung verfügen, ehe sie von den USA kontrollierte Güter liefern.

- 5. „Wir können gar keine US-Genehmigung beantragen, daher brauchen wir auch keine.“

Zwar kann eine Firma mit Sitz außerhalb der USA keine US-Exportgenehmigung für ITAR beantragen, doch auch für nachfolgende Wiederausfuhren außerhalb der USA wird eine US-Genehmigung benötigt. Für das Antragsverfahren muss das nicht in den USA ansässige Unternehmen alle relevanten Informationen an das US-Unternehmen übermitteln, einschließlich Angaben zu beteiligten Firmen, Nationalitäten, Ländern und Mengen. Das Unternehmen, das Waren außerhalb der USA versendet oder reexportiert, muss den Empfänger darüber informieren, dass die Waren den US-Exportkontrollen unterliegen und ihm die Genehmigungsbedingungen mitteilen. Unternehmen, die gegen US-Exportkontrollbestimmungen verstoßen, riskieren, selbst auf eine Sanktionsliste gesetzt zu werden. Das gefährdet die gesamte internationale Geschäftstätigkeit der Firma, da andere Unternehmen den Geschäftsverkehr vermeiden

Die Autorin



Nicole Mantei verantwortet bei der AEB GmbH Softwarelösungen im Bereich Compliance, Exportkontrolle sowie License Management. Sie ist Fachexpertin für internationale Exportgesetze sowie deren Übertragung in Softwarelösungen.

werden – vom damit verbundenen Imageschaden ganz zu schweigen.

Wer auf Nummer sicher gehen möchte, sollte sich nicht auf zeitaufwendige manuelle Prozesse verlassen. Moderne Softwarelösungen unterstützen bei der effektiven und kostengünstigen Umsetzung der Anforderungen aus der Exportkontrolle. Sie decken notwendige Aspekte – zum Beispiel Echtzeit-Transparenz, Validierung und Prüfung, Datenerfassung und Archivierung – ab und helfen dabei, die eigene Compliance im Rahmen eines Audits vollständig nachzuweisen. Die richtige Software überprüft automatisiert alle Exportprozesse auf mögliche Exportkontrollbeschränkungen und sorgt dafür, dass Genehmigungsauflagen gemäß EU-Recht und den US-amerikanischen EAR und ITAR eingehalten werden, egal in welchem System die Exportprozesse abgewickelt werden. Nur so können unwissentliche Verstöße vermieden und die Konkurrenzfähigkeit erhalten werden. ■