FAQ: *Halbjahres-Check 2025*
Häufige Fragen und Antworten

Red Flag Liste:

- https://www.ecfr.gov/current/title-15/subtitle-B/chapter-VII/subchapter-C/part-732/appendix-Supplement%20No.%203%20to%20Part%20732
- https://www.bafa.de/SharedDocs/Downloads/DE/Aussenwirtschaft/afk_icp_checkliste.pdf?__blob=publicationFile&v=2

Allgemeines zur Exportkontrolle

1. **Wie sind umfangreiche Know-your-Customer-Dokumentationen im Unternehmen und DSGVO vereinbar? Wo liegen diesbezügliche Fallstricke?**

   Grundsätzlich ist eine KYC-Dokumentation im Rahmen der Exportkontrolle unter bestimmten Voraussetzungen mit der DSGVO vereinbar. Die primäre Rechtsgrundlage hierfür ist Art. 6 Abs. 1 lit. c DSGVO (Erfüllung einer rechtlichen Verpflichtung), da Unternehmen gesetzlich zur Einhaltung von Exportkontrollvorschriften verpflichtet sind. Dies beinhaltet die Pflicht zur Prüfung von Geschäftspartnern, um Sanktionsverstöße, Endverwendungsprobleme oder Umgehungsgeschäfte zu verhindern. Eine weitere mögliche Rechtsgrundlage kann Art. 6 Abs. 1 lit. f DSGVO (Berechtigtes Interesse) sein, wenn die Verarbeitung zur Wahrung berechtigter Interessen des Verantwortlichen (z.B. Schutz vor Reputationsschäden, Vermeidung von Bußgeldern und Strafen) erforderlich ist und die Interessen oder Grundrechte und Grundfreiheiten der betroffenen Person nicht überwiegen.

2. **Wie oft muss ich meine Geschäftspartner (Kunden und Lieferanten) auf Sanktionslisten prüfen? Ist eine manuelle Prüfung bei über 700 Lieferanten realistisch?**

   Die Frequenz der Sanktionslistenprüfung ist nicht starr gesetzlich vorgeschrieben, aber die Sorgfaltspflicht erfordert eine **regelmäßige und anlassbezogene Prüfung**.
   Regelmäßige Prüfung: Mindestens vor jedem neuen Geschäft (Angebot, Auftrag, Lieferung). Für Bestandskunden und -lieferanten sollte eine wiederkehrende Prüfung in sinnvollen Intervallen erfolgen (z.B. monatlich, quartalsweise, halbjährlich), da sich Sanktionslisten dynamisch ändern.
   Anlassbezogene Prüfung:
   - Bei jeder Aktualisierung relevanter Sanktionslisten (z.B. EU-Sanktionsliste, US-Sanktionslisten wie Specially Designated Nationals and Blocked Persons List (SDN) der OFAC).
   - Bei Hinweisen auf Änderungen im Geschäftspartnerprofil (z.B. Namensänderung, neue Beteiligungsverhältnisse, negative Medienberichte, "Red Flags").
   - Vor kritischen Transaktionen oder bei der Aufnahme neuer Geschäftsbeziehungen.

3. **Einer unserer russischen Kunden steht auf der kanadischen und australischen Sanktionsliste. Wir haben australische und kanadische Schwesterfirmen. Bekommen wir als Konzern Probleme, wenn wir als deutsches Unternehmen nach Russland exportieren (Ware ist ohne Sanktionen und genehmigungsfrei)?**

Ja, es besteht eine Gefahr, dass Sie als Konzern Probleme bekommen könnten, auch wenn die Ware aus deutscher Sicht (noch) nicht sanktioniert oder genehmigungspflichtig ist.

Rechtsgrundlagen und Risiken:

1. **Territoriales Prinzip vs. Extra-Territorialität:**
    a. **EU-Recht (Deutschland):** Das EU-Recht und damit das deutsche AWG/AWV folgen primär dem **Territorialprinzip**. Das bedeutet, die EU-Sanktionen gelten für alle Personen und Unternehmen, die sich in der EU befinden oder dort geschäftlich tätig sind. Wenn der russische Kunde nicht auf einer EU-Sanktionsliste steht und die Ware nicht EU-sanktioniert oder genehmigungspflichtig ist, wäre der direkte Export aus Deutschland auf den ersten Blick unbedenklich.
    b. **US-Recht (Sekundärsanktionen):** Die USA wenden ihre Sanktionen häufig **extra-territorial** an. Das bedeutet, US-Sanktionen können auch Nicht-US-Personen betreffen, die Geschäfte mit sanktionierten Personen oder Entitäten tätigen, insbesondere wenn ein US-Nexus besteht (z.B. Nutzung des US-Finanzsystems, US-Produkte/Technologie, US-Personen involviert). Auch wenn in Ihrem Fall Kanada und Australien genannt werden, sind die Prinzipien ähnlich und es besteht die Gefahr, dass die USA ebenfalls involviert sein könnten.
    c. **Kanadisches und australisches Recht:** Kanada und Australien haben ebenfalls ihre eigenen Sanktionsregime. Wenn Ihre kanadischen und australischen Schwesterfirmen direkt oder indirekt an dem Geschäft beteiligt sind oder in irgendeiner Weise davon profitieren, könnten Sie gegen die Sanktionen der jeweiligen Länder verstoßen.

2. **Konzernhaftung und "Entity-based" Sanktionen:**
    a. Gerade bei konzernweiten Strukturen kann es zu einer **Ausweitung der Sanktionswirkung** kommen. Auch wenn Ihre deutsche Gesellschaft rechtlich eigenständig ist, wird sie als Teil des Konzerns wahrgenommen.
    b. Wenn Ihre kanadischen und australischen Schwesterfirmen aufgrund der dortigen Sanktionen keine Geschäfte mit dem russischen Kunden tätigen dürfen, könnte eine fortgesetzte Belieferung durch das deutsche Unternehmen als **Umgehungsversuch** ("circumvention") der kanadischen und australischen Sanktionen ausgelegt werden.
    c. Dies könnte zu Problemen für die Schwesterfirmen führen (Bußgelder, Strafen, Reputationsschäden) und im schlimmsten Fall auch für den Gesamtkonzern, da die Sanktionsbehörden die **konzerninterne Verflechtung** und gemeinsame Geschäftsstrategie berücksichtigen.

3. **Reputationsrisiko:**

a. Selbst wenn keine direkten rechtlichen Sanktionen gegen das deutsche Unternehmen verhängt werden, kann die Belieferung eines auf westlichen Sanktionslisten stehenden Kunden zu erheblichen **Reputationsschäden** führen. Dies kann Geschäftsbeziehungen zu anderen internationalen Partnern (Banken, Lieferanten, Kunden) gefährden.

4. **Listen-Eintrag in der EU:**
   a. Es besteht immer das Risiko, dass der russische Kunde zu einem späteren Zeitpunkt auch auf die EU-Sanktionsliste gesetzt wird. Eine fortgesetzte Belieferung würde dann sofort einen Sanktionsverstoß darstellen.

4. Gibt es zum chinesischen Exportrecht inzwischen eine offizielle Übersetzung in Englisch oder gar Deutsch?

Habe ich leider nicht gefunden.

5. Wie kann man herausfinden, ob ein Halbleiterprodukt, das in Taiwan hergestellt wird, mit substanziellem amerikanischem technologischem Know-how versehen ist und damit der US-Kontrolle unterliegt?

Die Frage nach dem "substanziellen amerikanischen technologischen Know-how" bezieht sich auf die **US-Exportkontrollvorschriften**, insbesondere die **Export Administration Regulations (EAR)**, die die Kontrolle von Gütern regeln, die der US-Jurisdiktion unterliegen. Hier sind die entscheidenden Konzepte:

1. **De Minimis Regel (EAR Part 734.4):**
   a. Die De-Minimis-Regel bestimmt, wann nicht-US-Artikel der EAR unterliegen, weil sie einen bestimmten Prozentsatz an kontrollierten US-Inhalt enthalten. Für die meisten Dual-Use-Güter liegt dieser Schwellenwert bei 25 % des Gesamtanteil/Gesamtwertenanteil. Bei bestimmten Gütern für terroristische oder Waffen-bezogene Zwecke kann er 10 % betragen.
   b. Allerdings ist dies für die Technologie (Know-how) oft schwieriger zu bestimmen als für materielle Güter.

2. **Foreign Direct Product Rule (EAR Part 734.9):**
   a. Diese Regel ist für Halbleiterprodukte besonders relevant, insbesondere seit den verschärften Regelungen bezüglich Huawei und später allgemein für bestimmte fortschrittliche Computer- und Halbleiter-Produktionsgüter.
   b. Die Foreign Direct Product (FDP) Rule besagt, dass bestimmte Produkte, die außerhalb der USA hergestellt werden, der US-Kontrolle unterliegen können, wenn:
      i. sie das **direkte Produkt von US-Technologie oder US-Software** sind, die einer Kontrolle unterliegt (z.B. durch eine Export Control Classification Number (ECCN)), ODER
      ii. sie mit **US-Anlagen oder Produktionsmitteln** hergestellt werden, die selbst der EAR unterliegen.
   c. Es gibt spezifische FDP-Regeln für "Advanced Computing" (z.B. fortgeschrittene Chips) und "Supercomputer" (Sonderregelungen in **EAR Part 734.20**), die auch bei geringstem US-Anteil greifen

können, wenn die Produkte bestimmte Spezifikationen erfüllen und für bestimmte Endverwendungen oder Endverbraucher bestimmt sind.

Wie Sie dies herausfinden können:

1. **Anfrage beim Hersteller (Taiwan):** Dies ist der wichtigste und direkteste Weg. Der Hersteller in Taiwan sollte in der Lage sein, Auskunft darüber zu geben, ob sein Halbleiterprodukt:
    a. US-Technologie oder -Software enthält, die der EAR unterliegt.
    b. Mit US-Origin-Anlagen hergestellt wurde, die unter die EAR fallen.
    c. Ob das Produkt unter die "Foreign Direct Product Rule" fällt und ob es eine ECCN (Export Control Classification Number) hat.
    d. Ob der Hersteller selbst eine Exportkontrollklassifizierung (ECCN) für das Produkt vorgenommen hat und welche.

2. **Überprüfung der ECCN des US-Know-hows/Produktionsmittel:** Wenn bekannt ist, welche spezifische US-Technologie oder welche US-Maschinen zum Einsatz kommen, muss deren ECCN geprüft werden. Wenn diese unter Kontrollen fallen (insbesondere 3E00x, 3B00x, 3A00x für Halbleiter), ist das Risiko hoch.

3. **Endverwendung und Endverbraucher:** Selbst, wenn das Produkt nicht direkt der US-Kontrolle unterliegt, müssen Sie die Endverwendung und den Endverbraucher prüfen. Wenn der Endverbraucher auf einer US-Sanktionsliste steht (z.B. Entity List) oder das Produkt für eine verbotene Endverwendung (z.B. Waffen, nukleare Zwecke in bestimmten Ländern) bestimmt ist, kann dies zu einer Lizenzpflicht führen, auch wenn das Produkt an sich unkritisch ist (z.B. **EAR Part 744**).

4. **"Red Flags" und Due Diligence:** Achten Sie auf "Red Flags", die auf eine US-Kontrolle hinweisen könnten, z.B. wenn der taiwanesische Hersteller selbst eine US-Tochtergesellschaft ist oder sehr enge Beziehungen zu US-Technologieunternehmen hat. Führen Sie eine umfassende Due Diligence durch.

5. **Rechtsberatung:** Im Zweifel, insbesondere bei komplexen Halbleiterprodukten und der sich ständig ändernden US-Exportkontrollpolitik, ist es ratsam, spezialisierte Rechtsberatung (US-Exportkontrollrecht) einzuholen.

6. Wir möchten einen Musterauftrag für einen Kunden in der Türkei versenden, der nachweißlich in der Rüstungsindustrie tätig ist. Dabei handelt es sich um einen Test-Stabstahl, welcher einen Wert unter 500€ hat. Muss hier eine Ausfuhrgenehmigung bei der BAFA eingeholt werden?

Ja, eine Ausfuhrgenehmigung bei der BAFA könnte hier notwendig sein. Der geringe Wert des Musterauftrags ist **nicht entscheidend** für die Genehmigungspflicht. Entscheidend sind die Art des Gutes und die Endverwendung.

Rechtsgrundlagen und Prüfungsschritte:

1. **Gelistetes Gut (Dual-Use-Verordnung / Rüstungsgüterliste):**

a. Prüfen Sie zuerst, ob der "Test-Stabstahl" als **Dual-Use-Gut** im Anhang I der **EU-Dual-Use-Verordnung (EU) 2021/821** gelistet ist (z.B. unter den Kategorien für Werkstoffe). Oder ob es sich um ein **Rüstungsgut** handelt, gelistet in Teil I Abschnitt A der **Ausfuhrliste (Anlage AL zur AWV)**.
b. Wenn der Stabstahl gelistet ist, ist eine Genehmigung erforderlich, es sei denn, es gibt Ausnahmen (was hier unwahrscheinlich ist).

2. **Catch-all-Klausel (Allgemeine Generalklausel):**
   a. **Unabhängig davon, ob der Stabstahl gelistet ist, müssen Sie die "Catch-all"-Bestimmungen prüfen.** Diese sind besonders relevant, wenn der Empfänger in der Rüstungsindustrie tätig ist.
   b. **Art. 4 Abs. 1 der EU-Dual-Use-Verordnung (EU) 2021/821** besagt, dass eine Genehmigung erforderlich ist, wenn der Exporteur vom Kunden oder von Amts wegen darüber unterrichtet wird, dass Dual-Use-Güter (auch nicht gelistete) ganz oder teilweise für Zwecke verwendet werden sollen oder können, die in **Art. 4 Abs. 1 lit. a-c** aufgeführt sind (Massenvernichtungswaffen, militärische Endverwendung in Embargoländern oder militärische Endverwendung bei Verstoß gegen Embargos oder bei Besorgnis der Verwendung zu Angriffszwecken).
   c. **§ 8 Außenwirtschaftsgesetz (AWG)** und **§ 9 AWV** legen die deutsche Umsetzung fest. **§ 9 Abs. 1 AWV** verweist auf die Genehmigungspflicht, wenn der Exporteur Kenntnis über eine kritische Endverwendung hat.
   d. Da Ihr Kunde "nachweislich in der Rüstungsindustrie tätig" ist, besteht eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass die **militärische Endverwendungsklausel** greift. Die Türkei ist zwar kein Embargoland im Sinne des Art. 4 Abs. 1 lit. b, aber es muss geprüft werden, ob die militärische Endverwendung bedenklich ist (Art. 4 Abs. 1 lit. c), d.h. ob eine Besorgnis besteht, dass die Güter für die Entwicklung, Herstellung, Wartung, Lagerung, Funktionsprüfung oder Verbreitung von ABC-Waffen verwendet werden könnten oder für eine Verwendung in Verbindung mit militärischer Ausrüstung zur Erzielung von destabilisierenden Effekten oder regionalen Konflikten.

Handlungsempfehlung:

- **1. Schritt: Güterklassifizierung:** Klassifizieren Sie den "Test-Stabstahl" genau. Ist er gelistet?
- **2. Schritt: Endverwendungsprüfung:** Unabhängig von der Listung müssen Sie eine detaillierte Endverwendungsprüfung durchführen. Fordern Sie eine **Endverbleibserklärung (EUC - End-Use Certificate)** vom Kunden an. Darin muss der Kunde verbindlich erklären, wofür der Stabstahl verwendet wird und dass er nicht für kritische Zwecke verwendet wird oder an Dritte weitergegeben wird, die ihn für kritische Zwecke verwenden.
- **3. Schritt: BAFA-Anfrage:** Aufgrund der Tatsache, dass der Kunde in der Rüstungsindustrie tätig ist, sollten Sie **unbedingt eine Auskunftsanfrage bei der BAFA stellen (Nullbescheid-Antrag)**, auch wenn der Stabstahl nicht gelistet ist. Schildern Sie der BAFA den Sachverhalt (Art des Gutes, Empfänger, dessen Tätigkeitsbereich, geringer Wert als Muster). Die BAFA wird Ihnen mitteilen, ob eine Genehmigung erforderlich ist. Dies ist der sicherste Weg, um Compliance zu gewährleisten.

Wichtiger Hinweis: Muster, Testmaterialien oder geringwertige Sendungen sind keineswegs von der Exportkontrolle ausgenommen, wenn eine kritische Endverwendung oder ein kritischer Endverwender vorliegt.

7. Muss der Exportkontrollbeauftragte ein leitender Angestellter sein oder ist ein Mitarbeiter mit Praxiserfahrung im Export / Zoll ausreichend?

Es gibt keine gesetzliche Vorgabe, dass der Exportkontrollbeauftragte (EKB) ein leitender Angestellter sein muss.

Rechtsgrundlage: Die Pflicht zur Organisation einer Exportkontrolle im Unternehmen und zur Bestellung einer verantwortlichen Person ergibt sich aus der **§ 6 Abs. 1 AWG (Sorgfaltspflichten)** und **§ 7 AWG (Innerbetriebliche Organisation)**, sowie dem Grundsatz des **Compliance-Risikomanagements**. Das AWG fordert eine "ordnungsgemäße Organisation" und die "Beachtung der Vorschriften".

Anforderungen an den EKB:

- **Sachkunde und Zuverlässigkeit:** Der EKB muss über die notwendige Sachkunde im Bereich Exportkontrolle verfügen und zuverlässig sein. Dies bedeutet Kenntnisse der relevanten Gesetze, Verordnungen, Listen und Prozesse. Praxiserfahrung im Export/Zoll ist hierfür eine hervorragende Basis.
- **Autorität und Befugnisse:** Entscheidend ist, dass der EKB die notwendige **Autorität** und die entsprechenden **Befugnisse** innerhalb des Unternehmens besitzt, um seine Aufgaben wirksam wahrnehmen zu können. Dazu gehört die Fähigkeit, Prozesse zu implementieren, Mitarbeiter zu schulen, Prüfungen durchzuführen und ggf. Lieferungen anzuhalten. Diese Autorität kann auch einem nicht-leitenden Angestellten verliehen werden.
- **Direkter Berichtsweg an die Geschäftsleitung:** Der EKB sollte einen direkten Berichtsweg an die Geschäftsleitung haben, um relevante Informationen schnell weitergeben und notwendige Entscheidungen herbeiführen zu können. Dies ist wichtiger als die Hierarchiestufe.
- **Unabhängigkeit:** Eine gewisse Unabhängigkeit bei der Ausübung seiner Aufgaben ist wünschenswert.

Fazit: Ein Mitarbeiter mit fundierter Praxiserfahrung im Export/Zoll kann durchaus ein geeigneter Exportkontrollbeauftragter sein, sofern ihm die notwendigen Befugnisse und Ressourcen zur Verfügung gestellt werden und er direkt an die Geschäftsleitung berichten kann. Wichtiger als der Titel ist die **effektive Wahrnehmung der Aufgaben und die entsprechende Unterstützung durch die Unternehmensführung.**

8. Wenn wir keine genehmigungspflichtigen Güter haben, wer sollte dann der Exportverantwortliche sein (ebenfalls der Geschäftsführer). Wer sollte in der AuO benannt werden?

Auch wenn Sie (vermeintlich) keine genehmigungspflichtigen Güter haben, ist eine klare Verantwortlichkeit für die Exportkontrolle unerlässlich. Die Annahme, dass keine genehmigungspflichtigen Güter vorhanden sind, muss regelmäßig überprüft werden und erfordert selbst eine Form der Exportkontrolle.

Exportverantwortlicher / Gesamtverantwortung:

- **Letztendlich ist die Geschäftsführung (GF) die Gesamtverantwortliche für die Einhaltung aller Gesetze und Vorschriften im Unternehmen, einschließlich der Exportkontrolle.** Dies ergibt sich aus der **organisatorischen Sorgfaltspflicht der Geschäftsleitung (z.B. § 130 OWiG – Verletzung der Aufsichtspflicht in Betrieben und Unternehmen)**. Die GF kann diese Verantwortung nicht einfach delegieren und sich der Haftung entziehen.
- Die GF muss sicherstellen, dass ein adäquates Exportkontrollsystem (EKS) im Unternehmen implementiert ist und funktioniert.

Wer sollte in der Arbeits- und Organisationsanweisung (AuO) benannt werden?

Die AuO ist das zentrale Dokument, das die Verantwortlichkeiten, Prozesse und Abläufe der Exportkontrolle im Unternehmen regelt. Darin sollten benannt werden:

1. **Der Exportkontrollverantwortliche / Compliance-Verantwortliche auf oberster Ebene (=Ausfuhrverantwortlicher):** Dies ist in der Regel ein

   Mitglied der Geschäftsführung oder eine direkt an die Geschäftsführung berichtende Person (z.B. Leiter Recht, Compliance, Logistik), die die Gesamtverantwortung für die Einhaltung der Exportkontrollvorschriften trägt und das Exportkontrollsystem beaufsichtigt. **Diese Person ist der Adressat der "Organisationsverantwortung".**
2. **Der Exportkontrollbeauftragte (EKB):** Dies ist die Person (oder das Team), die für die **operative Umsetzung** der Exportkontrollprozesse zuständig ist. Wie oben erläutert, muss dies kein leitender Angestellter sein, aber eine Person mit der notwendigen Sachkunde, Zuverlässigkeit und den erforderlichen Befugnissen. Der EKB berichtet an den unter Punkt 1 genannten Verantwortlichen.
3. **Weitere beteiligte Abteilungen/Personen:** Die AuO sollte auch die Rollen und Verantwortlichkeiten anderer Abteilungen klar definieren, die an Exportprozessen beteiligt sind, z.B.:
   a. **Vertrieb:** Für die Einholung von Kundeninformationen und die erste Prüfung von "Red Flags".
   b. **Einkauf:** Für die Prüfung von Lieferanten auf Sanktionslisten und die Einhaltung von Re-Export-Beschränkungen.
   c. **Logistik/Versand:** Für die korrekte Deklaration und die Prüfung von Zielen.

d. **Technik/Entwicklung:** Für die korrekte Klassifizierung von Gütern.
e. **Rechnungswesen/Finanzen:** Für die Prüfung von Zahlungsempfängern und Geldflüssen.

Auch ohne gelistete Güter ist eine AuO sinnvoll: Selbst, wenn Sie heute keine gelisteten Güter exportieren, müssen Sie:

- Sanktionslistenprüfungen durchführen.
- Endverwendungsprüfungen (Catch-all) durchführen.
- Embargos beachten.
- Die korrekte Klassifizierung Ihrer Güter sicherstellen, um überhaupt beurteilen zu können, ob sie gelistet sind.
- Aufbewahrungspflichten beachten.

Eine klar definierte AuO hilft, die Verantwortlichkeiten festzulegen, Prozesse zu standardisieren und die Einhaltung der Vorschriften zu dokumentieren

9. Ist denn ein IKS ein muss?

Ein **Innerbetriebliches Kontrollsystem (IKS)**, auch bekannt als **Exportkontrollsystem (EKS)**, ist in Deutschland **kein explizit gesetzlich vorgeschriebenes "Muss"** in dem Sinne. Es gibt eine spezifische Vorschrift, die jedes Unternehmen dazu zwingt, ein formelles IKS/EKS einzuführen und zu zertifizieren.

ABER:

- **Indirekte Pflicht und starke Empfehlung:** Die **§ 6 AWG (Sorgfaltspflichten)** und **§ 7 AWG (Innerbetriebliche Organisation)** fordern eine "ordnungsgemäße Organisation" und die "Beachtung der Vorschriften". Dies impliziert, dass Unternehmen geeignete Maßnahmen treffen müssen, um Exportkontrollverstöße zu verhindern. Ein IKS/EKS ist der **bewährte und effektivste Weg**, um diesen Sorgfaltspflichten nachzukommen und die Einhaltung der Vorschriften zu gewährleisten.
- **Haftungsreduzierung:** Im Falle eines Verstoßes (z.B. gegen ein Embargo oder eine Genehmigungspflicht) kann ein nachweislich funktionierendes und angemessenes IKS/EKS als **entlastender Faktor** bei der Bemessung von Bußgeldern oder Strafen dienen (z.B. im Rahmen von § 130 OWiG). Es zeigt den Behörden, dass das Unternehmen seine Pflichten ernst nimmt und Vorkehrungen getroffen hat, auch wenn ein Fehler passiert ist.
- **BAFA-Position:** Die BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) selbst **empfiehlt dringend** die Implementierung eines EKS und bietet auf ihrer Webseite entsprechende Leitlinien (z.B. zur

  "Innerbetrieblichen Exportkontrolle"). Sie betrachtet ein funktionierendes EKS als Indiz für die Sorgfalt eines Unternehmens.
- **"Stand der Technik":** Ein IKS/EKS wird heute als "Stand der Technik" für ein verantwortungsvolles Exportmanagement angesehen, insbesondere für Unternehmen, die regelmäßig Exportgeschäfte tätigen.

Fazit: Während kein direktes "Muss" besteht, ist ein IKS/EKS aus praktischer Sicht und im Hinblick auf die Vermeidung von Haftungsrisiken, Bußgeldern und Strafen **unerlässlich** und damit indirekt als "Muss" für eine verantwortungsvolle Unternehmensführung zu betrachten. Es ist ein Ausdruck von "Good Corporate Governance" im Bereich Außenwirtschaft.

10. Unterliegt die Exportkontrolle nicht dem Versender? Warum muss ich hier aktiv werden?

Die Frage, ob die Exportkontrolle "letztendlich nicht dem Versender" unterliegt und warum man als Verkäufer aktiv werden muss, ist sehr relevant und geht auf ein zentrales Missverständnis ein. Die Antwort liegt in der Definition des "Ausführers" und den Sorgfaltspflichten, die die **Verordnung (EU) 2021/821 über eine Unionsregelung für die Kontrolle der Ausfuhr, der Vermittlung, der technischen Unterstützung der Durchfuhr und der Verbringung betreffend Güter mit doppeltem Verwendungszweck (Dual-Use-VO)** festlegt.

Wer ist der "Ausführer" im Sinne der Exportkontrolle?

Entgegen der landläufigen Meinung ist der "Versender" im zollrechtlichen Sinne (derjenige, der die Ware physisch versendet) nicht immer identisch mit dem "Ausführer" im exportkontrollrechtlichen Sinne.

Artikel 2 Nr. 3 der Verordnung (EU) 2021/821 definiert den Ausführer wie folgt:

- **Der Ausführer ist die Person, die zum Zeitpunkt der Entgegennahme der Ausfuhranmeldung Eigentümer der Güter mit doppeltem Verwendungszweck ist und über die Versendung dieser Güter aus dem Zollgebiet der Union bestimmt.**
- Kann kein Eigentümer bestimmt werden, so ist der Ausführer die Person, die zum Zeitpunkt der Entgegennahme der Ausfuhranmeldung Vertragspartner des Empfängers im Drittland ist und über die Versendung der Güter aus dem Zollgebiet der Union bestimmt.
- Ist der Eigentümer oder Vertragspartner des Empfängers im Drittland nicht in der Union ansässig, so ist der Ausführer die in der Union ansässige Person, die zum Zeitpunkt der Entgegennahme der Ausfuhranmeldung über die Versendung der Güter aus dem Zollgebiet der Union bestimmt.

Bedeutung für den Verkäufer: Sehr oft ist der Verkäufer (der Rechnungssteller) auch der Eigentümer der Ware und trifft die

Entscheidungen über die Versendung. In diesem Fall ist der Verkäufer der **Ausführer** und trägt somit die volle Verantwortung für die Einhaltung der Exportkontrollvorschriften. Selbst, wenn ein Spediteur die physische Abwicklung übernimmt, agiert dieser in der Regel im Auftrag des Ausführers und ist nicht selbst der Ausführer im Sinne der Verordnung.

Warum muss ich als Verkäufer aktiv werden?

Als Verkäufer müssen Sie aktiv werden, weil Sie in den meisten Fällen der rechtliche "Ausführer" sind und somit die **primäre Verantwortung** für die Einhaltung der Exportkontrolle tragen. Diese Verantwortung umfasst:

1. **Güterprüfung (Was?):** Feststellung, ob die zu exportierenden Güter Dual-Use-Güter gemäß Anhang I der Verordnung sind oder von spezifischen nationalen Güterlisten erfasst werden.
2. **Länderprüfung (Wohin?):** Prüfung auf länderbezogene Embargos oder Beschränkungen.
3. **Personenprüfung (An wen?):** Durchführung einer Sanktionslistenprüfung der beteiligten Parteien (Käufer, Endverwender, Zwischenhändler).
4. **Verwendungszweckprüfung (Wofür?):** Insbesondere die "Catch-all"-Regelung bei nicht-gelisteten Gütern.

Verstöße gegen die Exportkontrollvorschriften können erhebliche Strafen nach sich ziehen (Bußgelder, Freiheitsstrafen), selbst bei Fahrlässigkeit.

Bewertung der Frage im Sinne der Verordnung 821/2021:

1. Wenn ich als Verkäufer Kenntnis von der Genehmigungspflicht/kritischer Endverwendung habe:

Ihre Pflichten als Verkäufer (und Ausführer) sind eindeutig:

- **Unbedingte Genehmigungspflicht:** Wenn die Güter in Anhang I der Verordnung gelistet sind (Art. 3 Abs. 1 Dual-Use-VO), ist eine Ausfuhrgenehmigung zwingend erforderlich, unabhängig von der Kenntnis des Verwendungszwecks.
- **"Catch-all"-Regelung (Art. 4 Abs. 1 Dual-Use-VO):** Selbst, wenn die Güter **nicht in Anhang I gelistet** sind, ist eine Genehmigung erforderlich, wenn der Ausführer (also Sie als Verkäufer) **Kenntnis davon hat oder von der zuständigen Behörde unterrichtet wurde**, dass die Güter ganz oder teilweise bestimmt sind für:
    - die Entwicklung, Herstellung, Handhabung, den Betrieb, die Wartung, Lagerung, Ortung oder Weiterverbreitung chemischer, biologischer oder nuklearer Waffen oder sonstiger nuklearer Sprengkörper;
    - die Entwicklung, Herstellung, Handhabung, den Betrieb, die Wartung, Lagerung, Ortung oder Weiterverbreitung von Trägersystemen für solche Waffen;
    - eine militärische Endverwendung in einem Land, das einem Waffenembargo unterliegt;
    - eine Verwendung als Bestandteil oder Teilsystem von in Anhang I gelisteten Gütern ohne die erforderliche Genehmigung.
- **Güter für digitale Überwachung (Art. 5 Dual-Use-VO):** Eine Genehmigung ist erforderlich, wenn der Ausführer (Verkäufer) weiß oder Anlass zu der Annahme hat, dass die Güter für interne Repression und/oder die Begehung schwerwiegender Verstöße gegen die Menschenrechte und das humanitäre Völkerrecht bestimmt sind.

Fazit mit Kenntnis: Mit Kenntnis der Genehmigungspflicht oder einer kritischen Endverwendung sind Sie als Verkäufer **verpflichtet**, eine

entsprechende Ausfuhrgenehmigung zu beantragen und alle relevanten Sorgfaltspflichten (Prüfung der Güter, Länder, Personen und des Verwendungszwecks) zu erfüllen. Ein Verstoß wäre hier als bewusste oder grob fahrlässige Missachtung der Vorschriften zu werten und kann schwerwiegende Konsequenzen haben.

2. Wenn ich als Verkäufer keine Kenntnis habe (aber hätte haben können/müssen):

Dies ist der Bereich der **Sorgfaltspflichten**. Die Verordnung 821/2021 verstärkt die Anforderungen an die Sorgfaltspflicht der Unternehmen und fördert die Implementierung interner Compliance-Programme (ICP).

- **Grundsatz der Sorgfaltspflicht:** Auch wenn Sie keine direkte Kenntnis einer kritischen Endverwendung haben, entbindet Sie das nicht automatisch von der Verantwortung. Sie sind als Ausführer verpflichtet, im Rahmen Ihrer Geschäftstätigkeit die erforderliche **Sorgfalt** walten zu lassen, um sicherzustellen, dass Sie nicht unwissentlich gegen Exportkontrollvorschriften verstoßen.
- **Indizien und "Red Flags":** Es gibt "Red Flags", die auf eine kritische Endverwendung hinweisen können, selbst wenn der Kunde sie nicht explizit angibt (z.B. ungewöhnliche Bestellmengen, dubiose Geschäftspartner, Zahlungsmodalitäten, Anfragen nach Gütern, die nicht zum Geschäftsfeld des Kunden passen, Lieferung in Konfliktgebiete etc.). Wenn solche Indizien vorliegen, entsteht eine **Nachforschungspflicht**. Das Nicht-Nachgehen dieser Indizien kann als fahrlässiges Handeln gewertet werden.
- **Interne Compliance-Programme (ICP):** Die Verordnung ermutigt die Unternehmen ausdrücklich zur Einführung von internen Compliance-Programmen (ICP). Ein wirksames ICP soll sicherstellen, dass alle relevanten Aspekte der Exportkontrolle (Güterklassifizierung, Länder-, Personen- und Verwendungszweckprüfung) systematisch und regelmäßig geprüft werden. Das Fehlen eines solchen Programms kann im Falle eines Verstoßes als erhebliche Fahrlässigkeit ausgelegt werden.
- **Unterrichtung durch die Behörden:** Wenn das BAFA Sie als Ausführer über eine kritische Endverwendung unterrichtet, entsteht eine Genehmigungspflicht, auch wenn Sie diese Kenntnis zuvor nicht hatten (Art. 4 Abs. 1 lit. a und b Dual-Use-VO).

Fazit ohne Kenntnis (aber mit Sorgfaltspflicht): Selbst, wenn Sie als Verkäufer keine ausdrückliche Kenntnis von einer kritischen Endverwendung haben, müssen Sie aktiv werden, indem Sie die **grundlegenden Prüfungen (Güterliste, Embargo, Sanktionslisten)** durchführen und auf **Indizien ("Red Flags")** achten. Eine Missachtung dieser Sorgfaltspflichten kann zu einem **fahrlässigen Verstoß** führen, der ebenfalls geahndet werden kann. Die Verordnung legt klar fest, dass der Ausführer für die Einhaltung verantwortlich ist, und diese Verantwortung umfasst auch die Pflicht, sich aktiv über potenzielle Risiken zu informieren und diese zu minimieren.

Kurz gesagt: Die Exportkontrolle ist keine Holschuld der Behörden, sondern eine Bringschuld des Ausführers (meist des Verkäufers). Sie müssen proaktiv prüfen, ob Ihre Lieferung genehmigungspflichtig ist, um sich und Ihr Unternehmen vor rechtlichen Konsequenzen zu schützen.

11. Wie funktioniert die automatisierte Klassifizierung? Welche Software wird dafür benötigt?

Automatisierte Klassifizierung im Kontext der Exportkontrolle bezieht sich auf den Einsatz von Software, um Güter, Software und Technologien einer korrekten Zolltarifnummer (HS-Code) und – noch wichtiger – einer Export Control Classification Number (ECCN) bzw. Ausfuhrlistennummer zuzuordnen.

Funktionsweise:
Automatisierte Klassifizierungssysteme basieren typischerweise auf:
Regelbasierte Systeme:

- **Datenbanken:** Die Software enthält umfangreiche Datenbanken mit Zolltarifnummern, Exportlistennummern (ECCNs, Ausfuhrliste etc.) und den zugehörigen Beschreibungen, Anmerkungen und Fußnoten.
- **Matching-Algorithmen:** Der Benutzer gibt eine detaillierte Beschreibung des Produkts (Merkmale, Funktionen, Materialzusammensetzung, Leistungsdaten etc.) in die Software ein. Die Software versucht, diese Beschreibungen mit den Texten der Klassifizierungslisten abzugleichen.
- **Fragebäume/Expertensysteme:** Viele Systeme führen den Nutzer durch interaktive Fragebäume, die spezifische Eigenschaften des Produkts abfragen, um schrittweise zur korrekten Klassifizierung zu gelangen.
- **Kaskadierung:** Die Software wendet die Klassifizierungsregeln hierarchisch an (z.B. erst allgemeine Regeln, dann spezifischere).

Künstliche Intelligenz (KI) und maschinelles Lernen (ML):

- Neuere und fortschrittlichere Systeme nutzen KI und ML, um Klassifizierungsentscheidungen zu unterstützen. Sie können aus früheren Klassifizierungen lernen, Muster erkennen und Vorschläge machen.
- **Natural Language Processing (NLP):** KI kann Produktbeschreibungen in natürlicher Sprache analysieren und mit den Texten der Kontrolllisten abgleichen, was die Genauigkeit verbessern kann.
- **Bilderkennung:** In einigen Fällen kann sogar Bilderkennung eingesetzt werden, um Produkttypen vorab zu identifizieren.

Wichtige Aspekte der Automatisierung:

- **Dateninput:** Die Qualität der Klassifizierung hängt maßgeblich von der Qualität der eingegebenen Produktdaten ab. Detaillierte und genaue technische Beschreibungen sind unerlässlich.
- **Pflege der Listen:** Die Software muss regelmäßig mit den aktuellen Exportkontrolllisten (EU-Dual-Use-Verordnung, Ausfuhrliste, US-CCL etc.) und Zolltarifnummern aktualisiert werden.
- **Überprüfung durch Experten:** Auch automatisierte Klassifizierungen sollten, insbesondere bei komplexen Produkten oder unklaren Fällen, immer von einem menschlichen Experten überprüft und freigegeben werden. Die Software ist ein Werkzeug zur Unterstützung, nicht zum vollständigen Ersatz menschlicher Expertise.

12. Brauche ich für innerdeutsche Lieferungen, wenn ich weiß, dass es um Rüstungsgüter geht, eine Bewilligung? Muss ich es der BAFA melden?

Ja, für innerdeutsche Lieferungen von Rüstungsgütern kann eine Genehmigung erforderlich sein und es können Meldepflichten gegenüber der BAFA bestehen, abhängig von der Art der Güter und der konkreten Transaktion.

Kriegswaffenkontrollgesetz (KrWaffKontrG)

Das Kriegswaffenkontrollgesetz regelt den Umgang mit Kriegswaffen. Hier ist insbesondere relevant:

§ 2 KrWaffKontrG (Herstellung und Inverkehrbringen):

- Wer Kriegswaffen herstellen will, bedarf einer Genehmigung.
- Wer die tatsächliche Gewalt über Kriegswaffen von einem anderen erwerben oder einem anderen überlassen will, bedarf ebenfalls einer Genehmigung. Dies betrifft also sowohl den Erwerb als auch die Abgabe (Überlassung) von Kriegswaffen innerhalb Deutschlands.

§ 3 KrWaffKontrG (Beförderung innerhalb des Bundesgebietes):

- Auch die Beförderung von Kriegswaffen innerhalb des Bundesgebietes kann genehmigungspflichtig sein. Es gibt jedoch Ausnahmen und Allgemeine Genehmigungen, z.B. für die Beförderung an die Bundeswehr oder für die Durchfuhr.

Fazit KrWaffKontrG: Wenn es sich bei den Rüstungsgütern um **Kriegswaffen** im Sinne des KrWaffKontrG (gelistet in der Kriegswaffenliste) handelt, ist eine **Genehmigung** für den Erwerb, die Überlassung und unter Umständen auch für die Beförderung **erforderlich**. Die zuständige Behörde hierfür ist das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK), das diese Aufgabe in der Regel an das BAFA delegiert.

Außenwirtschaftsgesetz (AWG) / Außenwirtschaftsverordnung (AWV)

Das AWG und die AWV regeln den Außenwirtschaftsverkehr, also in erster Linie Import und Export. Auch wenn es um innerdeutsche Lieferungen geht, können diese Gesetze relevant sein, insbesondere wenn die Güter als "Rüstungsgüter" im Sinne der Ausfuhrliste (Teil I Abschnitt A der Anlage AL zur AWV) gelten oder wenn sie einem Embargo unterliegen.

Rüstungsgüter in der Ausfuhrliste (Teil I Abschnitt A):

- Güter, die in Teil I Abschnitt A der Ausfuhrliste aufgeführt sind, sind **Rüstungsgüter**. Die Ausfuhr dieser Güter ist grundsätzlich genehmigungspflichtig (§ 8 Abs. 1 Nr. 1 AWV).
- Für **innerdeutsche Lieferungen** von Rüstungsgütern, die in Teil I Abschnitt A der Ausfuhrliste aufgeführt sind, greift in der Regel das KrWaffKontrG, sofern es sich um Kriegswaffen handelt. Handelt es sich um andere Rüstungsgüter, die nicht direkt unter das KrWaffKontrG fallen, aber in Teil I Abschnitt A der Ausfuhrliste gelistet sind, muss im Einzelfall geprüft werden, ob es spezifische innerdeutsche Genehmigungspflichten gibt, die sich aus dem AWG/AWV ergeben könnten.

Üblicherweise sind die Regelungen des AWG/AWV primär auf den grenzüberschreitenden Verkehr, also auch innereuropäisch, ausgelegt.

13. Was muss man beachten, wenn man an europäisches Militär nicht gelistete Güter liefert?

Auch wenn Sie "nicht gelistete Güter" an europäisches Militär liefern, gibt es wichtige Aspekte der Exportkontrolle zu beachten, insbesondere die **Endverwendungskontrolle (Catch-all)** und damit die Einhaltung der Sorgfaltspflichten, die Ihnen rechtlich zugemutet werden.

Sanktionsumgehung

1. Fällt die Übermittlung von technische Datenblätter und Maßblätter auch unter technischer Unterstützung. Gibt es eine Definition zur technischen Unterstützung / Technologie?

Ja, die Übermittlung von technischen Datenblättern und Maßblättern kann unter den Begriff der **technischen Unterstützung** fallen, insbesondere wenn diese Daten für die Entwicklung, Herstellung, Verwendung oder Wartung von in den Güterlisten aufgeführten Gütern relevant sind.

Definition zur Technischen Unterstützung / Technologie:

Die Begriffe "Technologie" und "technische Unterstützung" sind in der **Verordnung (EU) 2021/821 (Dual-Use-Verordnung)** sowie in der **Außenwirtschaftsverordnung (AWV)** definiert:

- **Technologie:**
  - Gemäß **Anhang I (Begriffsbestimmungen) der Verordnung (EU) 2021/821** bedeutet "Technologie" "spezifisches Wissen, das für die Entwicklung, Herstellung oder Verwendung von Gütern erforderlich ist."
  - Dies umfasst "Software" und "technisches Wissen" in Form von Unterlagen oder Datenträgern, wie Blaupausen, Pläne, Diagramme, Modelle, Formeln, Tabellen, technische Entwürfe und Spezifikationen, Handbücher und Anweisungen.
  - Auch die **AWV in § 2 Absatz 24** verweist auf diese Definition der Dual-Use-Verordnung.
- **Technische Unterstützung:**
  - Gemäß **Artikel 2 Nummer 10 der Verordnung (EU) 2021/821** ist "technische Unterstützung" "jede technische Unterstützung im Zusammenhang mit der Reparatur, Entwicklung, Herstellung, Montage, Erprobung, Wartung oder jeder anderen technischen Dienstleistung; dies kann Anweisungen, Beratung, Ausbildung, die Weitergabe von Arbeitskenntnissen oder Fertigkeiten oder Beratungsdienste umfassen, einschließlich mündlicher Formen der Unterstützung."
  - Die **AWV in § 2 Absatz 25** übernimmt diese Definition ebenfalls.

Die reine Übermittlung von Standard-Datenblättern für nicht-kontrollierte Güter wird in der Regel nicht als genehmigungspflichtige technische Unterstützung angesehen.

Wenn die Datenblätter und Maßblätter jedoch detaillierte Anleitungen oder spezifisches Wissen enthalten, das für die Entwicklung, Herstellung, Wartung oder Verwendung von *kontrollierten Gütern* (Dual-Use-Güter oder Rüstungsgüter) erforderlich ist, dann kann dies eine genehmigungspflichtige technische Unterstützung darstellen. Die genaue Einordnung hängt vom Einzelfall und dem Inhalt der übermittelten Dokumente ab.

2. **Was ist mit digitaler Überwachung gemeint? Nur Netzwerk oder echte Kameraüberwachung bzw. Menschenrechte?**

   Der Begriff "digitale Überwachung" im Kontext der Exportkontrolle ist weit gefasst und bezieht sich auf Technologien, die zur **Überwachung und Abhörung von Kommunikationen oder zur Identifizierung von Personen** eingesetzt werden können, insbesondere wenn dies zur Verletzung von Menschenrechten oder zur Unterdrückung der Zivilbevölkerung missbraucht werden könnte.

   Hilfestellung des BAFA:
   https://www.bafa.de/SharedDocs/Downloads/DE/Aussenwirtschaft/afk_merkblatt_eu-dual-use-vo_artikel-5.pdf?__blob=publicationFile&v=2

3. **Innerdeutscher Kunde bestellt Ware und im Nachgang erhält man die Information, dass er die Ware nach Russland weiterverkauft hat. Wie geht man hier vor? Hat man hierfür irgendeine Strategie?**

   Dies ist ein kritischer Fall und Sie müssen hier umgehend und angemessen reagieren.

   Vorgehen und Strategie:

   1. **Sofortige Einstellung weiterer Lieferungen:** Wenn Sie die Information erhalten, dass Ihr Kunde die Ware nach Russland weiterverkauft hat, müssen Sie **alle weiteren Lieferungen an diesen Kunden, die potenziell für Russland bestimmt sein könnten, sofort einstellen.** Auch wenn die Ware ursprünglich für den Inlandsmarkt bestimmt war, besteht die Gefahr, dass Sie Beihilfe zu einem Embargoverstoß leisten.
   2. **Prüfung der Rechtslage:**
      a. **Russland-Sanktionen:** Die relevanten Rechtsgrundlagen sind die **EU-Verordnungen zu den Sanktionen gegen Russland**, insbesondere die **Verordnung (EU) Nr. 833/2014** über restriktive Maßnahmen angesichts von Handlungen Russlands, die die Lage in der Ukraine destabilisieren. Diese Verordnung enthält umfangreiche Exportverbote für eine Vielzahl von Gütern und Technologien.
      b. **Umgehungsverbot:** Ein zentraler Punkt ist das **Umgehungsverbot (Anti-Circumvention-Clause)**. Es ist verboten, wissentlich und vorsätzlich an Aktivitäten teilzunehmen, die darauf abzielen, die Sanktionen zu umgehen (z.B. durch Lieferung über Drittländer). Dies ist in **Artikel 12 der Verordnung (EU) Nr. 833/2014** geregelt.
      c. **AWG / AWV:** Das deutsche AWG und die AWV regeln die nationalen Straf- und Bußgeldvorschriften bei Verstößen gegen Sanktionen.

3. **Dokumentation:**
    a. Dokumentieren Sie detailliert, wann Sie die Information erhalten haben, von wem, welche Ware betroffen ist und welche Schritte Sie unternommen haben.
4. **Einbeziehung eines Rechtsexperten,** um eine klare Strategie zu etablieren.
5. **Kontaktaufnahme mit dem Kunden:**
    a. Nehmen Sie umgehend Kontakt zu Ihrem Kunden auf. Fordern Sie eine **schriftliche Erklärung** darüber an, dass die gelieferte Ware nicht gegen Sanktionsbestimmungen verstößt und nicht nach Russland (oder andere sanktionierte Länder) weiterverkauft wird.
    b. Weisen Sie ihn auf die Sanktionen hin und auf die möglichen rechtlichen Konsequenzen für ihn und für Sie als Lieferant.
    c. Fordern Sie, dass er Ihnen alle relevanten Informationen zur Endverwendung und zum Endverwender der bereits gelieferten Ware zur Verfügung stellt.
6. **Risikobewertung:**
    a. Bewerten Sie das Risiko, dass Sie wissentlich oder fahrlässig an einem Sanktionsverstoß beteiligt waren oder sein könnten. Haben Sie Anhaltspunkte, dass der Kunde von Anfang an die Absicht hatte, die Ware nach Russland zu exportieren? Haben Sie "Red Flags" übersehen?
7. **Meldepflicht des Vorgangs / Selbstmeldung:**
    a. Sollten Sie konkrete Anhaltspunkte dafür haben, dass ein Verstoß gegen Sanktionsbestimmungen vorliegt oder vorlag, und Sie selbst in irgendeiner Weise involviert sein könnten (auch wenn unbeabsichtigt), sollten Sie eine **Meldung/ Selbstmeldung beim BAFA und ggf. bei der Generalzolldirektion (Straf- und Bußgeldstelle)** in Betracht ziehen. Eine zeitnahe und umfassende Selbstmeldung kann mildernd wirken, falls ein Verstoß festgestellt wird. Dies sollte jedoch nach sorgfältiger rechtlicher Prüfung erfolgen.
8. **Vertragliche Maßnahmen:**
    a. Implementieren Sie oder verstärken Sie in Ihren Verträgen mit nationalen und internationalen Kunden **Endverbleibserklärungen ("End-Use Certificates") und No-Russia-Klauseln** (siehe nächste Frage).
    b. Überprüfen Sie Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) und passen Sie diese entsprechend an, um sich besser abzusichern. Nehmen Sie dort klare Bestimmungen zur Einhaltung von Exportkontrollvorschriften und Sanktionen auf.
9. **Schulung der Mitarbeiter:**
    a. Stellen Sie sicher, dass Ihre Mitarbeiter, insbesondere im Vertrieb und Versand, für Exportkontrollthemen und Sanktionsrisiken geschult sind und "Red Flags" erkennen können.
10. **Prüfung des Kunden (Due Diligence):**
    a. Führen Sie bei neuen Kunden und bei bestehenden Kunden, bei denen sich das Risikoprofil ändert, eine verstärkte Due-Diligence-Prüfung durch. Dies umfasst die Prüfung von Handelsregistern, Sanktionslisten und Informationen über das Geschäftsmodell des Kunden.

4. Reicht eine No-Russia-Clause in Belegen oder sollten wir uns das von Geschäftspartnern schriftlich geben lassen?

Eine **No-Russia-Clause in Belegen ist ein guter erster Schritt, aber es ist dringend anzuraten, sich diese von Geschäftspartnern zusätzlich schriftlich, idealerweise als separate Erklärung oder als festen Bestandteil der vertraglichen Vereinbarungen, bestätigen zu lassen.**

Begründung:

- **Beweiskraft:** Eine separate, unterschriebene Erklärung oder eine Klausel in einem Rahmenvertrag hat eine deutlich höhere Beweiskraft im Falle eines Verstoßes als eine Klausel auf einem Lieferschein oder einer Rechnung, die möglicherweise erst nach Vertragsschluss zur Kenntnis genommen wird.
- **Verbindlichkeit:** Eine schriftliche Bestätigung unterstreicht die Verbindlichkeit und das Bewusstsein des Geschäftspartners für diese Verpflichtung.
- **Ernsthaftigkeit:** Es zeigt, dass Sie das Thema Exportkontrolle und Sanktionen ernst nehmen und nicht nur eine pro-forma-Klausel einfügen.
- **Ansprache von Drittländern:** Die "No-Russia-Clause" sollte nicht nur Russland explizit ausschließen, sondern auch die Weiterlieferung an Unternehmen, die in Russland ansässig sind oder die Kontrolle über Waren für Russland haben, sowie die Durchfuhr durch Russland. Zudem ist es ratsam, auch andere sanktionierte Länder und Endverwender, die unter Sanktionen stehen, explizit aufzunehmen (z.B. Belarus, Iran, Syrien, Nordkorea – je nach Risikoprofil Ihrer Produkte und Kunden).
- **Artikel 12g der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 (seit dem 19.12.2023 in Kraft):** Dieser Artikel verpflichtet Ausführer bestimmter Güter (gemäß Anhang XVII und XVIII der Verordnung) vertraglich zu verlangen, dass ihre Geschäftspartner, die nicht in der EU ansässig sind, die Wiederausfuhr in Russland oder zur Verwendung in Russland verbieten. Dies geht über eine einfache Klausel hinaus und verlangt eine aktive vertragliche Verpflichtung. Sie müssen prüfen, ob Ihre Güter von diesem Artikel betroffen sind. Unabhängig davon ist es Best-Practice, solche Klauseln breit zu verwenden.

Empfehlung:

- **Integrieren Sie umfassende Klauseln in Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) oder Rahmenverträge.** Diese sollten die Einhaltung aller einschlägigen Exportkontrollvorschriften und Sanktionen (EU, national, ggf. US-Recht bei US-Bezug) umfassen.
- **Fordern Sie bei kritischen Gütern oder in risikoreichen Geschäftsbeziehungen separate, unterschriebene Endverbleibserklärungen (EVVs) oder Endverbleibserklärungen für bestimmte Produkte/Länder.** Diese sollten auch die Zusicherung enthalten, dass die Ware nicht in sanktionierte Länder weiterverkauft oder dort verwendet wird.
- **Periodische Überprüfung:** Auch wenn Sie eine schriftliche Bestätigung haben, sollten Sie Ihre Kundenbeziehungen und deren Lieferketten in regelmäßigen Abständen überprüfen, insbesondere wenn sich die geopolitische Lage ändert oder "Red Flags" auftreten.

5. Bis zu welcher Stufe muss die Lieferkette kontrolliert werden? Reicht der direkte Lieferant oder muss die nächste, übernächste etc. Stufen betrachtet werden?

Die Kontrolltiefe der Lieferkette hängt stark von der Art der Produkte, den beteiligten Ländern und dem Risikoprofil ab. Es gibt keine starre Regelung, die eine bestimmte Anzahl von Stufen vorschreibt.

Rechtsgrundlage und Prinzipien:

- **Sorgfaltspflicht (Due Diligence):** Das deutsche Außenwirtschaftsrecht (AWG, AWV) sowie die EU-Sanktionsverordnungen legen eine allgemeine Sorgfaltspflicht auf. Sie sind als Exporteur verpflichtet, angemessene Maßnahmen zu ergreifen, um Verstöße gegen Exportkontrollvorschriften zu verhindern.
- **"Know your customer" (KYC) und "Know your business partner":** Dieses Prinzip ist entscheidend. Es bedeutet, dass Sie Ihre direkten Kunden und

  Lieferanten kennen und deren Geschäftsmodell sowie deren Risikoprofil einschätzen müssen.
- **"Red Flags" / Verdachtsmomente:** Sobald sich Verdachtsmomente ("Red Flags") ergeben, die auf einen Umgehungsversuch oder einen Verstoß gegen Sanktionen hindeuten könnten, erhöht sich Ihre Prüfpflicht. Dies gilt auch für indirekte Lieferketten.

Praktische Vorgehensweise:

1. **Direkter Lieferant:** Der direkte Lieferant ist immer die erste und wichtigste Stufe, die Sie kontrollieren müssen. Stellen Sie sicher, dass er die Ware rechtmäßig beschafft hat und selbst die Exportkontrollvorschriften einhält.
2. **Transparenz- und Herkunftsnachweise:** Fordern Sie von Ihrem direkten Lieferanten, insbesondere bei kritischen Gütern oder bei Ursprungsländern mit hohem Risiko (z.B. Russland, Belarus, China), Transparenz über die Herkunft der Ware und gegebenenfalls Herkunftsnachweise (z.B. Mill Certs, Ursprungszeugnisse).
3. **Risikobasierter Ansatz:**
    a. **Geringes Risiko:** Bei Standardprodukten von bekannten, etablierten Lieferanten aus risikoarmen Ländern ist die Prüfung der direkten Lieferkette meist ausreichend.
    b. **Mittleres bis hohes Risiko:** Wenn es sich um kritische Güter handelt (Dual-Use, sanktionsrelevante Güter), wenn der direkte Lieferant in einem Land mit erhöhtem Umgehungsrisiko sitzt (z.B. Türkei, Kasachstan, VAE) oder wenn Sie Hinweise auf eine mögliche Umgehung haben, müssen Sie die Lieferkette tiefergehend prüfen. Das kann bedeuten, dass Sie vom direkten Lieferanten Informationen über seine Lieferanten (nächste Stufe) anfordern müssen.

c. **Offshore-Konstrukte, verdächtige Routen:** Wenn Sie ungewöhnliche Lieferketten (z.B. Zwischenhändler in Offshore-Gebieten, ungewöhnliche Transportwege) feststellen, müssen Sie aktiv die Hintergründe prüfen.

Grenzen der Kontrollpflicht:

Es ist nicht praktikabel und rechtlich auch nicht gefordert, die gesamte globale Lieferkette bis zur Rohstoffgewinnung zu kontrollieren. Die Pflicht beschränkt sich auf das, was Ihnen zumutbar ist und was im Rahmen einer angemessenen Sorgfaltspflicht zur Verhinderung von Verstößen notwendig ist. Sobald Sie jedoch konkrete Anhaltspunkte für einen Verstoß in tieferen Stufen der Lieferkette haben, müssen Sie dem nachgehen.

6. Wie weit muss die Kundenkette verfolgt werden? Gilt hier analog die Lieferantenkette?

Ja, analog zur Lieferantenkette gilt auch für die Kundenkette ein risikobasierter Ansatz und die Sorgfaltspflicht.

Rechtsgrundlage und Prinzipien:

- **Kenntnis des Endverbleibs:** Als Exporteur sind Sie dafür verantwortlich, dass Ihre Güter nicht in die falschen Hände geraten oder gegen Sanktionen verstoßen. Sie müssen angemessene Maßnahmen ergreifen, um den Endverbleib zu kennen oder zumindest ausschließen zu können, dass ein nicht genehmigter Endverbleib vorliegt.
- **Artikel 4 der Dual-Use-Verordnung (Catch-all-Klausel):** Diese Klausel verpflichtet Sie, eine Genehmigung zu beantragen, wenn Sie wissen oder Grund zu der Annahme haben, dass die Güter für Massenvernichtungswaffen, militärische Zwecke in Embargoländern oder zur Verletzung von Menschenrechten bestimmt sind, selbst wenn die Güter nicht gelistet sind.
- **Umgehungsverbot (z.B. Artikel 12 der Verordnung (EU) Nr. 833/2014):** Sie dürfen nicht an Aktivitäten teilnehmen, die darauf abzielen, die Sanktionen zu umgehen. Dies schließt die Lieferung an Mittelsmänner ein, die offensichtlich für sanktionierte Endverwender agieren.

Praktische Vorgehensweise:

1. **Direkter Kunde:** Der direkte Kunde ist die erste und wichtigste Anlaufstelle. Sie müssen dessen Identität, Geschäftstätigkeit und Bonität prüfen ("Know Your Customer" - KYC).
2. **Endverbleibserklärungen (EVVs):** Bei kritischen Gütern oder Lieferungen in Risikoländer sollten Sie stets Endverbleibserklärungen anfordern, in denen der direkte Kunde den Endverwender und den Endverbleib der Güter angibt und zusichert, dass keine Weiterleitung in sanktionierte Länder oder an sanktionierte Personen erfolgt.
3. **Risikobasierter Ansatz:**
   a. **Geringes Risiko:** Bei Standardgütern an etablierte Kunden in risikoarmen Ländern ist die Prüfung des direkten Kunden meist ausreichend.

b. **Mittleres bis hohes Risiko:** Wenn es sich um Güter handelt, die für militärische oder sicherheitsrelevante Zwecke missbraucht werden könnten, wenn der Kunde in einem Land mit hohem Umgehungsrisiko sitzt, oder wenn Sie "Red Flags" haben (z.B. unplausible Bestellmengen, ungewöhnliche Zahlungsmodalitäten, vage Angaben zum Endverbleib), müssen Sie die Kundenkette tiefergehend prüfen.

c. **"Red Flags" bei der Kundenkette:**
   i. Der Kunde ist ein reiner Handelsvertreter ohne eigene technische Expertise.
   ii. Der Kunde hat seinen Sitz in einem Land, das als Drehscheibe für Umgehungsgeschäfte bekannt ist.
   iii. Der Kunde weigert sich, Informationen über den Endverwender oder den Endverbleib zu geben.
   iv. Die bestellte Menge oder Art der Ware passt nicht zum bekannten Geschäftsmodell des Kunden.
   v. Der Kunde ist bereit, überhöhte Preise zu zahlen oder ungewöhnliche Transportwege zu wählen.

Kontrolltiefe:

Auch hier gibt es keine starre Anzahl von Stufen. Sie müssen so weit prüfen, wie es Ihnen unter Berücksichtigung der Umstände und des Risikos zumutbar ist. Sobald Sie konkrete Anhaltspunkte dafür haben, dass Ihre Güter über Ihren direkten Kunden hinaus an sanktionierte Endverwender oder in sanktionierte Länder gelangen könnten, müssen Sie dem nach gehen und gegebenenfalls weitere Lieferungen einstellen und Genehmigungen einholen oder die Lieferung ablehnen.

7. Wir bekommen Stahlschrauben und der Zoll verlangt MILL CERTS oder TEST CERTS zum Stahl, so dass ausgeschlossen ist, das dort das Russland-Embargo umgangen wurde. Gibt es hier etwas rechtlich Eindeutiges?

Siehe Sektion B (Nachweise) der FAQ der EU:
https://finance.ec.europa.eu/system/files/2024-01/faqs-sanctions-russia-consolidated_en.pdf

Es kann auch weitere Nachweise geben.

8. Muss ich die No-Russia-Clause für jedes Land festhalten oder nur für die üblichen “verdächtigen” Länder?

Siehe:
https://www.ihk.de/duesseldorf/aussenwirtschaft/auslandsmaerkte/russland/russland-sanktionen/russland-no-russia-klausel-in-verkaufsvertraegen-6039566

AGG

1. **Wie kann man eine AGG anfordern?**

   Eine Allgemeine Genehmigung (AGG) kann man nicht "anfordern" im Sinne einer Antragstellung wie bei einer Einzelgenehmigung. Eine AGG ist eine **allgemein gültige Genehmigung**, die das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) erlässt. Sie gilt für alle Ausführer, die die in der jeweiligen AGG genannten Voraussetzungen und Bedingungen erfüllen.

2. **Meldepflichten im Elan K2 hängt von der jeweiligen genutzten AGG ab, also was die Auflagen vom BAFA sind. Man muss die Nutzung immer anzeigen, aber Meldungen über Lieferungen hängt von den Auflagen der jeweiligen AGG ab. Oder ist das anders?**

   Ihre Aussage ist im Großen und Ganzen **korrekt**, mit einer wichtigen Präzisierung:

   - **Anzeigepflicht der Nutzung: Ja, die Nutzung einer Allgemeinen Genehmigung (AGG) muss in der Regel immer angezeigt werden.** Dies geschieht, wie oben beschrieben, über ELAN-K2. Es gibt jedoch Ausnahmen bei bestimmten sehr allgemeinen AGG, bei denen das BAFA auf eine individuelle Anzeige verzichtet, aber das ist eher selten bei klassischen Dual-Use- oder Rüstungsgütern. Die meisten relevanten AGG erfordern eine vorherige Anzeige.

ELEX

1. **Bei der ELEX-Prüfung erhalten wir den Ausfuhrhinweis No-Russia, No-Belarus-Clause. Was müssen wir als Nachweis dokumentieren, dass unsere Produkte nicht davon betroffen sind?**

   Sie sollten den Nachweis, dass Ihre Güter nicht durch die entsprechenden Anhänge betroffen sind, also nicht die technischen Merkmale aufweisen, im Kommentarfeld dokumentieren.

2. **Sind in ELEX auch die entsprechenden Codierungen/Zusatzcodes/Negativcodierungen enthalten?**

   Es werden alle Codierungen/Zusatzcodes/Negativcodierungen des EZT-Online ausgespielt, sofern vorhanden.

3. **Welche Sanktionslisten werden mit dem Tool geprüft?**

   ELEX greift bei der Sanktionslistenprüfung auf die HADDEX-Sanktionslisten zurück. Diese werden von Reguvis Fachmedien in Kooperation mit dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) erstellt und fassen die wichtigsten Sanktionsmaßnahmen unterschiedlicher weltweiter Verordnungsgeber praxisgerecht zusammen.

4. **Gibt es bereits eine Schnittstelle zu SAP HARNA S/4 Public Cloud?**

   Ja, ELEX bietet eine universelle API-Schnittstelle zu allen ERP-Systemen. Gerne stellen wir Ihnen die Schnittstelle und alle Funktionen von ELEX in einem persönlichen, unverbindlichen Beratungstermin vor.

5. **Wenn es eine Schnittstelle z.B. zum SAP gibt, findet dann im Hintergrund eine automatische Prüfung statt? Bekommt man Infos über Treffer?**

   ELEX prüft Ihre Kontakte im Adressbuch sowie Ihre Produkte in der Produktdatenbank in regelmäßigen Abständen automatisch. Sofern sich bei der automatischen Hintergrundprüfung neue Fundstellen ergeben, werden Sie per E-Mail benachrichtigt. Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, sich den Prüfstatus der einzelnen Datensätze in Ihrem ERP-System anzeigen zu lassen. Somit liegt Ihnen auch aus Ihrem ERP-System heraus die Information vor, ob es ungeprüfte Fundstellen in ELEX gibt. Gerne zeigen wir Ihnen alle Möglichkeiten der Schnittstelle in einem kostenlosen Beratungstermin.

6. **Schritt-für-Schritt-Prüfung in ELEX: Da ja die Exportkontrolle noch manuell gemacht werden muss, sollte auch eine geschulte/ erfahrene Person aus der Zoll-/ Exportkontroll-Abteilung die Prüfung machen - und nicht z.B. eine Person aus der Vertriebs-Abteilung, korrekt?**

   Selbstverständlich ist die Einbindung qualifizierten Fachpersonals unerlässlich, nicht zuletzt im Hinblick auf die gesetzlich verankerten Aufsichts- und Organisationspflichten der Geschäftsleitung. Dies gewährleistet nicht nur die Einhaltung regulatorischer Anforderungen, sondern trägt auch maßgeblich zur Effizienz und Nachhaltigkeit unternehmerischer Entscheidungen bei.

7. **Ist das dann auch ein Dokumentenmanagementsystem für alle relevanten Transportbelege etc?**

   In ELEX finden Sie alle relevanten Dokumente für Ihre Exportkontrolle. Es handelt sich allerdings nicht um ein Dokumentenmanagementsystem.

8. **Tragen Sie auch Verantwortung, wenn die Prüfung fehlerhaft ist?**

   Die Verantwortung und Haftung für die Exportkontrollprüfung verbleibt uneingeschränkt beim Unternehmen und kann nicht delegiert werden. Unser Service zielt darauf ab, die Durchführung dieser Prüfungen zu erleichtern und durch systematische Ansätze zu strukturieren. Die entscheidenden Inhalte sowie die relevante Dokumentation stammen dabei unmittelbar von Ihnen – als verantwortliche Instanz.

9. **Was kostet das System?**

   ELEX bietet verschiedene Mitgliedschaften (Professional, Premium und Enterprise), beginnend mit der Professional-Mitgliedschaft für 169,95€/Monat. In einem kostenlosen Beratungstermin können Sie gerne das Tool im Detail kennenlernen und sich zu der passenden Mitgliedschaft für Sie beraten lassen. Gerne stellen wir Ihnen auch einen kostenlosen Test-Account zur Verfügung.