

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



Digital kommunizieren in China

6

LÄNDERSTECKBRIEF
TAIWAN

10

EXPORTKONTROLLEN:
US-RESTRIKTIONEN

11

INDIEN: GEFAHR VON
ZAHLUNGS AUSFÄLLEN

An WeChat führt kein Weg vorbei

Die restriktiven Reisebeschränkungen Chinas infolge der Corona-Pandemie zwingen viele zu einer Geschäftstätigkeit ohne physische Treffen. Digitale Kommunikationstools helfen dabei, die räumliche Distanz zu überbrücken. Welche sind hierfür geeignet? Der Messenger-Dienst WeChat ist beispielsweise aus der Geschäftskommunikation in und mit China nicht mehr wegzudenken. Wir stellen die wichtigsten Tools vor.

Von heute auf morgen hat die Covid-19-Pandemie auch deutsche Unternehmen zu neuen digitalen Kommunikationskanälen, Marketing- und Kontrollinstrumenten gezwungen. In Deutschland gängige Softwarelösungen funktionieren in

China häufig nicht oder nur sehr eingeschränkt. Ebenso ist der Internetzugriff auf ausländische Webseiten oft versperrt. Im Chinageschäft gilt es daher, sich auf das lokale Umfeld einzustellen, Risiken zu minimieren und trotzdem die Möglichkeiten zu nutzen.

Während die chinesischen Konkurrenten durchstarteten, mussten deutsche Firmen für den Erfolg die neue geografische Distanz erst einmal digital überwinden: Das gilt für die tägliche interne Unternehmenskommunikation über Grenzen hinweg wie für digitale Kundenansprache und endet beim digitalen Messebesuch. Gerade für den Umgang mit China ist dabei einiges zu beachten.

Exportkontrollrecht: US-Restriktionen beachten

US-amerikanischen Exportkontrollvorschriften sind auch von europäischen Unternehmen zu beachten, falls das Exportgut Bestandteile oder Technologie aus den USA enthält. Zwei ausgewiesene Fachleute der international tätigen Anwaltskanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek erläutern die rechtlichen Grundlagen und geben Tipps für betroffene Unternehmen.

VR International: Da die USA eine weltweite Geltung ihrer Exportbestimmungen für sich beanspruchen, sind Unternehmen oft verunsichert, ob auch sie diese Bestimmungen einhalten müssen. Wie sieht das grundsätzlich aus? Ab welchem US-Anteil am Warenursprung gelten diese Regeln?

Antwort: Aufgrund seines extraterritorialen Geltungsanspruchs sollten Unternehmen grundsätzlich das US-Exportkontroll- und Embargorecht berücksichtigen. Die *Export Administration Regulations* und die *International Traffic in Arms Regulations* als wesentliche Rechtsgrundlagen der US-Exportkontrolle regeln nicht nur unmittelbare Ausfuhren aus den USA, sondern können auch Geschäftsvorgänge beschränken, die vollständig außerhalb des Staatsgebietes der USA ablaufen.

Die Beschränkung von Auslandsgeschäften setzt jedoch grundsätzlich ein Geschäft mit einem US-Nexus (Verbindung) voraus. Ein solcher ist insbesondere gegeben, wenn an der Transaktion eine US-Person beteiligt ist. In diese Kategorie fallen jedoch nur nach US-Recht gegründete Gesellschaften. Der US-Bezug kann zudem bestehen, wenn Gegenstand eines Auslandsgeschäfts ein US-Gut ist. Als solche gelten nicht nur in den USA hergestellte Güter, sondern auch außerhalb der USA produzierte Güter, wenn bei der Herstellung eine US-Technologie genutzt wurde oder Komponenten mit nicht unerheblichem US-Anteil verwendet werden (*de minimis*-Regelung).

Besondere Achtsamkeit ist zudem im Geschäftsverkehr mit Handelspartnern aus Ländern geboten, gegen die die USA ein Embargo verhängt haben. Das US-Embargorecht verschärft die Re-Exportkontrolle und es können Handelsbeschränkungen in Form der sog. *secondary sanctions* für Geschäftsvorgänge ohne jeglichen US-Bezug bestehen.

Aufgrund des weltweiten Geltungsanspruchs des US-Rechts kann für europäische und deutsche Unternehmen eine Zwangslage entstehen: Das EU-Blocking-Statute und das deutsche Boykottverbot (§ 7 Außenwirtschaftsverordnung) verbieten deut-

schen Unternehmen unter Strafandrohung u.a. gewisse US-Sanktionen einzuhalten. Infolgedessen droht entweder eine Sanktion nach US- oder EU- bzw. deutschem Recht, je nachdem welche Vorschriften die betroffenen Unternehmen missachten. Dieser Konflikt ist von den Unternehmen jeweils zu lösen, manchmal durch Verzicht auf ein Geschäft.

Die *de minimis*-Regelung findet nur auf Gütern, Software und Technologie Anwendung, die unter das Regelungsregime der *Export Administration Regulations* fallen und damit insbesondere auf sog. Dual-Use-Gütern. Dabei gilt, dass das US-Exportkontrollrecht keine Anwendung findet, wenn der Wert der US-Komponenten geringer als 25% des Werts des Endprodukts ist. Diese Wertgrenze wird auf 10% gesenkt, wenn das Ziel einer Lieferung Kuba, Iran, Nord-Korea oder Syrien ist. Für spezielle Produktkategorien ist diese Grenze sogar auf 0 % gesenkt.

VR International: Können Sie bitte beispielhaft Konstellationen nennen, wo Probleme auftreten können.

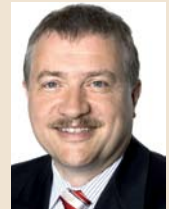
Antwort: Insbesondere Geschäftsbeziehungen mit iranischen Handelspartnern bereiten europäischen Unternehmen Schwierigkeiten. Aufgrund des US-Iranembargos befinden sie sich häufig in dem beschriebenen Konflikt zwischen US- und EU-Recht. Zudem treten Probleme aufgrund der weiten Auslegung des US-Nexus durch die US-Behörden auf. Als Einfallstor für das US-Recht kann beispielsweise eine Transaktion in US-Dollar oder der Versand einer E-Mail aus den USA ausreichend sein. Gleiches gilt, wenn im Management europäischer Gesellschaften US-Amerikaner tätig sind. Die US-Staatsangehörigkeit (einschließlich GreenCard) eines Mitglieds des Managements kann die Anwendbarkeit des US-Rechts zur Folge haben.

VR International: Welche konkreten Sanktionen sind möglich?

Antwort: Im Falle von Verstößen gegen Vorschriften des US-Exportkontroll- und Embargorechts drohen Strafzahlungen

Interview mit ...

Zwei Experten der international tätigen deutschen Wirtschaftskanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek erklären die wichtigsten Regeln.



Wolfram Meven
Rechtsanwalt/Steuerberater (oben)



Michael Kreisler
LL.M., Rechtsanwalt

von bis zu 1 Million US-Dollar für Unternehmen und/oder Haftstrafen bis zu 20 Jahren für natürliche Personen. Darüber hinaus können bestehende Exportgenehmigungen widerrufen und Güter beschlagnahmt werden. Zudem droht der Ausschluss vom US-Markt und dem US-Bankensystem. Die USA kann ausländische natürliche und juristische Personen auch als sog. *denied persons* einstufen. Als Folge werden sie auf eine sog. *Blacklist* aufgenommen. Dies kann wirtschaftlich prekäre Folgen haben, da *denied persons* praktisch vom Handel mit US-Geschäftspartnern und US-Gütern ausgeschlossen sind.

VR International: Zum Schluss: Was raten Sie deutschen Firmen, wie sollten die Unternehmen vorgehen?

Antwort: Unternehmen sollten ihren Schwerpunkt auf präventive Maßnahmen zur Vermeidung von Verstößen gegen US-Exportkontrollrecht legen. Hierzu ist insbesondere die Implementierung eines Compliance-Systems und die regelmäßige Schulung der Exportbeauftragten unerlässlich. In Problemfällen sollte in jedem Fall ein spezialisierter Berater hinzugezogen werden.

VR International: Vielen Dank.