

Antiboykottrecht und das US-Iran-Embargo

Anschließend an die Diskussion in der vorigen Ausgabe des ExportManagers geht es um weitere Konsequenzen aus der US-Aufkündigung des Wiener Iran-Atomabkommens (JCPOA, Joint Comprehensive Plan of Action) vom 08.05.2018 für das US-Iran-Embargo. Zugleich geht es um die Konfliktlage beim novellierten EU-Antiboykottrecht vom 06.06.2018: Was sollten Exportfirmen tun, wenn sie Gefahr laufen, dass sie entweder gegen das US-Iran-Embargo oder das EU-Antiboykottrecht verstoßen?



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

Info@hohmann-
rechtsanwaete.com

Ausgangsfall 1 (Rechtswahl)

A in den USA bittet D in Deutschland, die Verpflichtungserklärung zu unterschreiben, dass er bei seinen Lieferungen das gesamte US-Exportrecht – inklusive aller US-Embargos – beachten muss.

Ausgangsfall 2 (Beendigung des Iran-Geschäfts)

Fall 2 A: D in Deutschland, der mit Petrochemie handelt, beschließt, sein Iran-Geschäft zum 31.10.2018 einzustellen. Er schreibt seinen Kunden: Dieses Geschäftsstelle ich wegen der Neufassung des US-Iran-Embargos vom 08.05.2018 ein.

Fall 2 B: Bank B in Deutschland hat einen Kunden K in Deutschland, der vor dem 16.01.2016 auf der SDN-Liste „Iran“ mit Sekundärsanktionen gelistet war. Nun ist er auf der E.O. 13599 gelistet, die D mangels Involvierung von US-Personen nicht beachten muss. Zum 04.11.2018 erklärt B K, nachdem dieser wieder auf der SDN-Liste „Iran“ mit Sekundärsanktionen gelistet ist, Folgendes: Ich werde keine Über-



Im Handel mit dem Iran spielen rechtliche Fragen eine herausragende Rolle. Die Sanktionen der USA können zu kniffligen Fällen führen.

weisungen mehr für Sie durchführen, und zwar deshalb, weil Sie auf der SDN-Liste „Iran“ mit Sekundärsanktionen gelistet sind.

Zwei Missverständnisse

Erstens: In der Beratungspraxis melden sich jetzt immer wieder Exportfirmen, die

wissen wollen, ob jede Form der Fortführung des Iran-Geschäfts nach dem 06.08. bzw. 04.11.2018 – auch außerhalb des Bereichs der Primär- und Sekundärsankti-

onen der USA gegen den Iran – zu US-Sanktionen führen wird. Zweitens: Z.T. wird angenommen, die Exportfirmen könnten selber wählen, welchem Recht – dem US-Iran-Embargo oder dem EU-Anti-boykottrecht – sie folgen wollen. Vgl. hierzu auch das hervorgehobene Zitat in der vorigen Ausgabe (ExportManager 5/2018, Seite 25). Dabei kann es zu Missverständnissen kommen, wie bei der Lösung der Ausgangsfälle gezeigt wird.

- Erdöl/Energie und Petrochemie,
- Automobile/Autozulieferer,
- Metalle, Halbmehalle, Kohle,
- Gold und Edelmetalle,
- Kauf/Verkauf von Rial,
- iranische Schuldverschreibungen und
- Versicherungs- und Rückversicherungsdienstleistungen.

Hinzu kommen Sanktionen gegen:

- iranische Reedereien,
- iranische Petro-Firmen,
- die iranische Zentralbank,
- SDN-Gelistete „Iran“ mit Sekundärsanktionen.

Zum ersten Missverständnis: Nach heutigem Stand ist es nicht richtig, dass jede Form der Fortführung des Iran-Geschäfts – auch außerhalb der Bereiche der Primär- und Sekundärsanktionen der USA gegen den Iran – zu US-Sanktionen gegen EU-Exportfirmen führt. Die US-Iran-Primärsanktionen verbieten v.a. jegliches Iran-Geschäft für US-Personen. Sofern es zu einem Reexport an einen Dritten kommt, ist jede unveränderte Weiterlieferung des durch die US-Person gelieferten Gutes in den Iran verboten. Sollte dieses Gut allerdings von einer Nicht-US-Person eingebaut worden sein, kann die US-Person nur dann die Weiterlieferung verbieten, falls dies ein exklusives oder überwiegendes Iran-Geschäft darstellt (vgl. Export-Manager 3/2017, S. 20 f.). Nicht-US-Personen müssen beim Iran-Geschäft v.a. die 10%-Grenze beachten. Die US-Iran-Sekundärsanktionen, also solche, die auch Nicht-US-Personen ohne US-Bezug beachten müssen, nach dem 06.08. und 04.10.2018 werden vor allem die folgenden Sektoren des Iran betreffen:

- Wenn also z.B. weiterhin Maschinen in den Iran geliefert werden sollen, die nicht von einer dieser Primär- oder Sekundärsanktionen erfasst sind, ist (nach letztem Stand) kaum mit US-Sanktionen in Form von Geldbußen, Geld- oder Freiheitsstrafen zu rechnen. Denkbar sind allerdings sonstige US-Risiken, was dann separat zu prüfen ist, wie etwa: schlechte Presse in den USA, Verlust öffentlicher Aufträge in den USA. Und in sehr seltenen Fällen könnte es auch zu einer Beschlagnahme von US-Vermögen dieser EU-Firmen kommen; hingegen ist eine SDN-Listung solcher Firmen ein Extremfall und ist in der Regel so gut wie ausgeschlossen.
- Zum zweiten Missverständnis: Die betroffenen EU-Exportfirmen haben nicht die Wahl, ob sie das extraterritoriale US-Iran-Embargo oder das EU-Anti-boykottrecht

anwenden wollen. Seitdem in der Neufassung der VO 2271/96 vom 06.06.2018 ganz klar geregelt worden ist, dass zu seinem Anwendungsbereich sämtliche US-Iran-Primär- und -Sekundärsanktionen gehören, müssen die EU-Exportfirmen diese EU-Verordnung zumindest dann befolgen, wenn es sonst zu einem eindeutigen Boykottverstoß kommt.

Zu den Ausgangsfällen

Zu Fall 1: Ein eindeutiger Verstoß gegen

„EU-Exportunternehmen brauchen bei der Fortführung ihres Iran-Geschäftes (nach heutigem Stand) nur dann US-Sanktionen in Form von Geldbußen etc. zu befürchten, wenn sie gegen die US-Iran-Primär- oder Sekundärsanktionen verstoßen – sonst nicht (evtl. jedoch Nachteile wie schlechte US-Presse etc.)“

die EU-Anti-boykott-VO würde hier vorliegen, wenn D diese Klausel ohne eine Abschwächung unterzeichnen würde. Denn es ist offenkundig verboten, „alle Boykottgesetze (des US-Iran-Embargos) zu beachten“. D muss diese Rechtswahlklausel im Wortlaut so weit abschwächen, dass Grenzen aufgezeigt werden.

Zu Fall 2: Ein eindeutiger Verstoß gegen die EU-Anti-boykott-VO würde auch dann vorliegen, wenn eine EU-Erklärung vor-

liegt, bei der die Geschäftsbeendigung mit dem US-Iran-Embargo begründet wird. Es hat in der Vergangenheit zwei Fälle gegeben, in denen deswegen Geldbußen angedroht bzw. verhängt wurden. Im Fall 2 A dürfte es nicht zu schwierig sein, eine andere Begründung zu nennen, die losgelöst vom US-Iran-Embargo ist. Im Fall 2 B gilt grundsätzlich das Gleiche. Anders kann es aber aussehen, wenn die Bank B (Gleiches gilt für einen Hersteller/Händler) eigentlich mit dem gelisteten K weiterhin Geschäfte machen möchte, wobei die Listung des Kunden im Wege steht. In diesem Fall wird es nach dieser VO kaum eine andere Möglichkeit geben, als diesen Fall der EU-Kommission vorzulegen mit dem Antrag, entweder die Befolgung der US-Iran-Sekundärsanktionen zu erlauben, eine Schutzmaßnahme vorzuschlagen oder bei den US-Behörden eine US-Ausnahmegenehmigung zu beantragen. Sehr riskant wäre es demgegenüber, die Geschäftsbeendigung mit dem US-Iran-Embargo zu begründen; dafür können in Deutschland Bußgelder bis zu 500.000 EUR drohen. Die Befassung der EU-Kommission kann dazu führen, dass Haftungsrisiken minimiert werden, wie das Oberlandesgericht Frankfurt am Main 2011 entschieden hat.

Resümee

EU-Exportunternehmen brauchen bei der Fortführung ihres Iran-Geschäfts (nach heutigem Stand) nur dann US-Sanktionen (in Form von Geldbußen etc.) zu befürch-



ten, wenn sie gegen US-Iran-Primär- oder -Sekundärsanktionen verstoßen – dies wird meist anwaltliche Beratung erfordern –, sonst nicht. EU-Exportunternehmen haben bei einem Konflikt zwischen US-Iran-Embargo und dem EU-Antiboykottrecht nicht die Wahl, welche der beiden Rechtsordnungen sie befolgen wol-

„Bei einem eindeutigen Konflikt mit dem EU-Antiboykottrecht, z.B. wenn das US-Iran-Embargo als Rechtsgrundlage (etwa für eine Geschäftsbeendigung) genannt wird, müssen EU-Exportunternehmen das EU-Antiboykottrecht zwingend beachten; sie müssen, wenn sie den Konflikt nicht anders beseitigen können, notfalls bei der EU-Kommission beantragen, das US-Iran-Embargo ausnahmsweise beachten zu dürfen oder Schutz gegen diesen Konflikt zu erhalten.“

len. Dies gilt zumindest bei einem eindeutigen Konflikt, der va. dann vorliegt, wenn sämtliche Boykottgesetze des US-Iran-Embargos befolgt werden sollen oder wenn das US-Iran-Embargo in der EU als Rechtsgrundlage z.B. für eine Geschäftsbeendigung genannt wird.

Bedauerlich ist, dass die EU-Kommission gegenwärtig diese VO vor allem so auslegen will, dass es fast nur um die Frage geht, ob einer EU-Exportfirma die Befol-

gung des US-Iran-Embargos ausnahmsweise erlaubt wird oder nicht. Ein wirklicher Schutz könnte nur dann erreicht werden, wenn die EU bereit wäre, in einem Konfliktfall Maßnahmen zum diplomatischen Schutz (neben möglichen Ausgleichszahlungen) zu ergreifen, etwa durch den Europäischen Auswärtigen Dienst (EEAS, *European External Action Service*). Gegenwärtig ist die EU-Kommission aber nicht sicher, ob diplomatischer Schutz allein durch die Regierungen der Mitgliedstaaten geboten werden soll.

Das sollte von der EU-Kommission noch einmal durchdacht werden: Erforderlich ist (neben der Erlaubnis, ausnahmsweise dem US-Iran-Embargo in der EU Folge leisten zu dürfen) ein diplomatischer Schutz in wenigen, herausragenden Konfliktfällen. Hierfür sollte es keine zweistufige Prozedur (auf EU- und auf nationaler Ebene) geben, sondern allein eine Prozedur, etwa dergestalt, dass in den Fällen, in denen die EU nicht helfen kann, die Regierung des zuständigen Mitgliedstaates entsprechend von der EU eingebunden wird. Denn es ist dringend erforderlich, Unternehmen in solchen Konfliktfällen zu schützen, dafür ist eine eindeutige und einfache Prozedur vorzusehen.

Aktuelle Hinweise zum Iran-Embargo sind unter folgendem Link erhältlich:
<http://hohmann-rechtsanwaelt.de/rechtstexte-iranembargo.html>.



Markt UND MITTELSTAND
 DAS WAICHTSPUNTSMAGAZIN

Markt UND MITTELSTAND
 Töchter und andere Probleme

Qualitätsjournalismus für mittelständische Unternehmer –
 aktuell, relevant und nützlich.

Strategie und Personal | Kunden und Märkte | Finanzierung | Produktion und Technologie

Jetzt kostenfrei probelernen: www.marktundmittelstand.de