

## **Das aktuelle US-Iran-Embargo und seine Bedeutung für die deutsche Exportwirtschaft: Das US-Sanktionsregime der Primary und Secondary Sanctions**

Rechtsanwalt Dr. Philip Haellmigk, LL. M.\*

### **A. Einleitung**

Spätestens seit der Rede von US-Präsident Donald Trump vom 13.10.2017 zur zukünftigen US-Iranstrategie, in der er sich einmal mehr sehr kritisch mit dem aktuellen Atomabkommen mit dem Iran auseinandersetzte und erneut mit der einseitigen Aufkündigung dieser Vereinbarung drohte, ist das Atomabkommen, der Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA) vom 14.7.2015, wieder in den Fokus der Öffentlichkeit gerückt.<sup>1</sup>

Der JCPOA bezweckt den schrittweisen Abbau der proliferationsbezogenen Handelssanktionen der internationalen (westlichen) Gemeinschaft gegen den Iran unter der Voraussetzung, dass der Iran seine Bemühungen um ein Atomprogramm einstellt. Bislang hat der Iran – zumindest nach Betrachtung der meisten Beobachter – die im JCPOA vereinbarten Vorgaben eingehalten.<sup>2</sup>

In Umsetzung der vom JCPOA vorgesehenen schrittweisen Aufhebung der Handelsrestriktionen haben die EU und die USA zu Beginn des Jahres 2016 einen Teil ihrer bisherigen Sanktionen gegen den Iran aufgehoben (Implementation Day). Die nächste Teilaufhebung der Sanktionen soll spätestens im Jahre 2023 erfolgen (Transition Day).

War die Begeisterung der deutschen (und anderen europäischen) Unternehmen über die erste Teilaufhebung der Iran-Sanktionen im Januar 2016 anfänglich noch groß, ist sie mittlerweile einer Ernüchterung gewichen, da sich der Handel mit dem Iran weiterhin als schwierig erweist.

Dies liegt zum einen daran, dass das EU-Sanktionsregime gegen den Iran weiterhin ein abgestuftes komplexes System an Handelsbeschränkungen enthält, das von den deutschen Unternehmen eine sorgfältige und umfassende Prüfung eines beabsichtigten Irangeschäfts mit Blick auf die Embargoregelungen der EU erfordert.<sup>3</sup>

Zum anderen müssen deutsche Unternehmen weiterhin das US-Exportkontrollrecht einschließlich seiner Embargos beachten. Das US-Exportkontrollrecht und seine Embargos beanspruchen grundsätzlich weltweite Geltung, also auch für Exportgeschäfte, die außerhalb des Territoriums der USA erfolgen.<sup>4</sup>

Das Prinzip der Extraterritorialität des US-Exportkontrollrechts und des US-Iran-Embargos gilt auch nach der Unterzeichnung des JCPOA und der entsprechenden Anpassung des US-Sanktionsregimes gegen den Iran fort. Deutsche Unternehmen müssen in Ergänzung zu den Regelungen des EU-Iran-Embargos daher stets auch prüfen, ob ihr beabsichtigtes Irangeschäft den Beschränkungen des US-Iran-Embargos unterliegt.

Bereits vor der teilweisen Aufhebung des US-Sanktionsregimes in 2016 taten sich deutsche Unternehmen mit dem richtigen Verständnis des Inhalts und Anwendungsbereichs des US-Iran-Embargos schwer. Umso größer war daher hierzulande die Hoffnung, die Umsetzung des JCPOA würde nunmehr zu (größerer) Klarheit führen, welche Irangeschäfte von Deutschland aus den Beschränkungen des US-Iran-Embargos unterliegen und welche Irangeschäfte jetzt wieder unbeschränkt möglich sein sollen.

Diese Hoffnung hat sich nicht erfüllt. Vielmehr sind viele deutsche Unternehmen der Ansicht, dass die teilweise Aufhebung der US-Sanktionen die rechtliche Situation nicht erleichtert, sondern eher erschwert hat. Die Prüfung, ob die Iranlieferung eines deutschen Unternehmens nach den neuen US-

Embargoregelungen erlaubt oder doch weiterhin beschränkt ist, ist in der Tat sowohl umfangreich als auch komplex. Erschwerend kommt hinzu, dass die deutschen Unternehmen die Bedeutung bestimmter Begrifflichkeiten des US-(Iran-)Embargorechts nicht hinreichend kennen, deren Verständnis aber wesentlich für die richtige Beurteilung der Reichweite des US-Iran-Embargos ist.

Vorliegender Beitrag will daher einen kompakten Überblick geben, unter welchen Voraussetzungen das aktuelle US-Iran-Embargo auch die Irangeschäfte deutscher Unternehmen erfasst und daher von diesen zu befolgen ist.

Zu diesem Zweck werden drei zentrale Fragestellungen untersucht:

- Zunächst wird der Anwendungsbereich des US-Iran-Embargos untersucht, um zu klären, ob und inwiefern deutsche Unternehmen vom US-Iran-Embargo überhaupt betroffen sein können. Hierbei spielen die Begrifflichkeiten „U.S. person“ und „non-U.S. person“ eine wichtige Rolle.

-

Haellmigk: Das aktuelle US-Iran-Embargo und seine Bedeutung für die deutsche Exportwirtschaft: Das US-Sanktionsregime der Primary und Secondary Sanctions (CCZ 2018, 33)

34

Daran anknüpfend wird geprüft, welche Regelungen des US-Iran-Embargos für deutsche Unternehmen gelten. Besondere Bedeutung kommt hier den Begriffen „Primary Sanctions“ and „Secondary Sanctions“ zu. Denn die Primary Sanctions enthalten Handelsbeschränkungen für die U. S. persons, die Secondary Sanctions hingegen Handelsrestriktionen für die non-U.S. persons.

- Schließlich – als Ergebnis der Antworten auf die beiden ersten Fragestellungen – wird untersucht, welche zentralen Risikopunkte deutsche Unternehmen im Vorfeld eines Irangeschäfts prüfen sollten, um festzustellen, ob und in welchem Umfang das US-Iran-Embargo für sie gelten könnte, und damit die US-Rechtskonformität ihres Iranhandels zu gewährleisten.

## **B. Der Anwendungsbereich des US-Iran-Embargos für (deutsche) Unternehmen**

### **I. Die Einstufung eines ausländischen (deutschen) Unternehmens als U. S. person oder non-U.S. person**

Zunächst ist zu prüfen, für welche Unternehmen das US-Iran-Embargo überhaupt gilt.

Die zentralen Iran-Embargo-Regelungen der USA – die Iran Transactions and Sanctions Regulations (ITSR)<sup>5</sup> – enthalten unterschiedliche Handelsbeschränkungen für sog. U. S. persons und non-U.S. persons.<sup>6</sup>

Aus diesem Grund sollten deutsche Unternehmen in einem ersten Schritt prüfen, ob sie nach den ITSR als eine U. S. person oder non-U.S. person anzusehen sind.

Während der Begriff „U.S. person“ in § 560.314 der ITSR gesetzlich definiert ist, enthalten die ITSR keine nähere Erklärung, welche Personen und Unternehmen als „non-U.S. person“ einzustufen sind. Vielmehr ergibt sich negativer Abgrenzung zur Definition einer „U.S. person“, unter welchen Voraussetzungen eine Person oder ein Unternehmen eine non-U.S. person ist (Umkehrschluss). Vereinfacht formuliert bedeutet dies: Eine non-U.S. person ist jede Person, die keine U. S. person ist.

Nach § 560.314 der ITSR sind U. S. persons:

- alle natürlichen Personen mit einer US-Staatsangehörigkeit oder mit einer Daueraufenthaltsgenehmigung (Greencard), unabhängig davon, wo sich diese Personen aufhalten;
- alle natürlichen Personen, die sich in den USA aufhalten, unabhängig davon, welche Nationalität sie haben;

- alle nach dem US-Recht gegründete Unternehmen einschließlich ihrer nichtselbständigen ausländischen Filialen und Niederlassungen.<sup>7</sup>

Daraus ergibt sich in Negativabgrenzung zum Begriff der U. S. person, welche Personen und Unternehmen als non-U.S. persons anzusehen sind:

- alle natürlichen Personen mit einer anderen Nationalität als die US-Staatsangehörigkeit, die sich nicht in den USA aufhalten;
- alle Unternehmen, die nicht nach US-amerikanischen Recht gegründet worden sind.<sup>8</sup>

Daraus folgt zunächst, dass alle Unternehmen, die nach deutschem Recht gegründet worden sind (GbR, GmbH, GmbH & Co. KG, AG etc.) als non-U.S. persons einzustufen sind.

## **II. Sind auch ausländische (deutsche) Tochterunternehmen einer US-Muttergesellschaft non-U.S. persons im Sinne der ITSR?**

Fraglich ist, wie die Unternehmen einzuordnen sind, die zwar nach deutschem Recht gegründet worden sind, deren Muttergesellschaft jedoch ein US-Unternehmen ist.

### **1. Formale Betrachtung: Ausländische (deutsche) Tochterunternehmen einer US-Muttergesellschaft sind zunächst ebenfalls non-U.S. persons**

Entgegen weit verbreiteter (irriger) Ansicht gilt hier zunächst eine rein formale Betrachtung: Auch diese (Tochter-)Unternehmen sind nach deutschem Recht gegründet worden. Die US-Konzernzugehörigkeit spielt bei der Beurteilung eines Unternehmens als U. S. person oder non-U.S. person keine Rolle.<sup>9</sup>

Somit gilt zunächst, dass folgende Unternehmen in Deutschland als U. S. persons anzusehen sind:

- Nach deutschem Recht gegründete Unternehmen ohne eine US-Muttergesellschaft, also ohne eine US-Konzernzugehörigkeit
- Nach deutschem Recht gegründete Unternehmen mit einer US-Muttergesellschaft, also mit einer US-Konzernzugehörigkeit.

### **2. Ausländische (deutsche) Tochterunternehmen einer US-Muttergesellschaft werden jedoch wie U. S. persons behandelt**

Obwohl – definitionsgemäß – ein deutsches Tochterunternehmen einer US-Muttergesellschaft keine U.S. person ist, behandeln die ITSR dieses Unternehmen aber gleichwohl wie eine U. S. person.

Diesem auf den ersten Blick widersprüchlichen Ergebnis liegt folgende Konzeption des US-Iran-Embargorechts zugrunde:

Bis 2012 galten die ITSR nur für U. S. persons. Ausländische (deutsche) Tochterunternehmen einer US-Mutter-

Haellmigk: Das aktuelle US-Iran-Embargo und seine Bedeutung für die deutsche Exportwirtschaft: 35  
Das US-Sanktionsregime der Primary und Secondary Sanctions (CCZ 2018, 33)

gesellschaft waren somit nicht von den ITSR erfasst. Im Jahre 2012 wurden die ITSR jedoch geändert. Nunmehr galt folgende Regelung: Jedes Iran-Geschäft, das für eine U. S. person verboten ist, ist auch für eine non-U.S. person verboten, wenn diese non-U.S. person im Besitz einer U. S. person ist – eine U. S. person also die Mehrheitsanteile an der non-U.S. person hält – oder sonst wie gleichwertig von einer U. S. person kontrolliert wird.<sup>10</sup> Diese Regelung bedeutete, dass ausländische (deutsche) Tochtergesellschaften einer US-Muttergesellschaft zwar weiterhin vom US-Gesetzgeber nicht als U. S. persons beurteilt, aber faktisch mit diesen gleichgesetzt wurden. Infolge dieser Gleichsetzung galten die Beschränkungen der

ITSR, die sich an U. S. persons richteten, damit ebenfalls für die ausländischen (deutschen)

Tochterunternehmen einer US-Muttergesellschaft.<sup>11</sup>

An dieser Konzeption hat sich auch nach der Umsetzung des JCPOA in 2016 nichts geändert: Die seit 2012 geltende Regelung, dass deutsche Tochterunternehmen einer US-Muttergesellschaft die Beschränkungen (Verbote) für Iran-Geschäfte einzuhalten haben, die für ihre US-Muttergesellschaft gelten, gilt weiterhin.<sup>12</sup>

### **III. Zwischenergebnis**

Nach dem US-Iran-Embargorecht sind nach deutschem Recht gegründete Unternehmen als non-U.S. persons anzusehen. Dies gilt zunächst sowohl für deutsche Unternehmen ohne eine US-Muttergesellschaft als auch für deutsche Unternehmen mit einer US-Muttergesellschaft.

Jedoch müssen deutsche Tochterunternehmen einer US-Muttergesellschaft die Handelsbeschränkungen beachten, die für ihre US-Muttergesellschaft gelten. Damit werden deutsche Tochterunternehmen einer US-Muttergesellschaft mit dieser gleichgesetzt und damit mittelbar (doch) wie U. S. persons behandelt.

### **C. Umfang der US-Iran-Handelsbeschränkungen: Primary Sanctions and Secondary Sanctions**

Das US-Iran-Embargorecht unterteilt seine Restriktionen für den Handel mit dem Iran in zwei Kategorien: Die Primary Sanctions und die Secondary Sanctions.<sup>13</sup> Ob deutsche Unternehmen den Primary Sanctions oder den Secondary Sanctions unterfallen, richtet sich nach dem Adressatenkreis dieser Kategorien.

#### **I. Primary Sanctions**

##### **1. Adressat der Primary Sanctions: Ausländische (deutsche) Unternehmen mit einer US-Konzernzugehörigkeit**

Die Primary Sanctions richten sich zunächst vorrangig gegen U. S. persons.<sup>14</sup> Darüber hinaus richten sich die Primary Sanctions aber auch (mittelbar) gegen die ausländischen (deutschen) Tochterunternehmen einer US-Muttergesellschaft. Wie oben ausgeführt, gelten für die Irangeschäfte ausländischer (deutscher) Tochterunternehmen einer US-Muttergesellschaft die gleichen Handelsbeschränkungen, die für die Irangeschäfte der US-Muttergesellschaft festgelegt sind.<sup>15</sup>

##### **2. Umfang der Primary Sanctions gegen ausländische (deutsche) Unternehmen mit einer US-Konzernzugehörigkeit**

Grundsätzlich unterliegen die ausländischen (deutschen) Unternehmen mit einer US-Muttergesellschaft in vollem Umfang den Primary Sanctions, wie sie für die U. S. persons gelten. Die Umsetzung des JCPOA hat aber an dieser Stelle zu einer Neuregelung des Umfangs der Primary Sanctions für ausländische (deutsche) Unternehmen mit einer US-Muttergesellschaft geführt.<sup>16</sup> Nunmehr bestimmt das US-Iran-Embargorecht, dass für diese Unternehmen Ausnahmen gelten, also bestimmte Irangeschäfte ohne Restriktionen möglich sein sollen. Diese Ausnahmen sind in der General Licence H enthalten.<sup>17</sup>

##### **a) General Licence H**

Nach der General Licence H darf ein ausländisches Tochterunternehmen einer US-Muttergesellschaft grundsätzlich alle Iran-Geschäfte tätigen, auch wenn diese für ihre US-Muttergesellschaft (als U. S. person) verboten sind.<sup>18</sup> Die Beschränkungen des US-Iran-Embargos gelten somit für ein solches Unternehmen nicht. Dies bedeutet im Grundsatz, dass jedes Iran-Geschäft eines deutschen Unternehmens, auch wenn es eine US-Konzernzugehörigkeit aufweist, den Beschränkungen des US-Iran-

Embargos (für eine U. S. person) nicht unterfällt.

## **b) Ausnahmen der General Licence H**

Allerdings enthält die General Licence H ihrerseits Ausnahmen, wann der Ausnahmegrundsatz „Handelsfreiheit für ausländische (deutsche) Unternehmen mit einer US-Konzernzugehörigkeit“ nicht gilt (Rückausnahmen). Diese

Haellmigk: Das aktuelle US-Iran-Embargo und seine Bedeutung für die deutsche Exportwirtschaft: 36  
Das US-Sanktionsregime der Primary und Secondary Sanctions (CCZ 2018, 33)

Rückausnahmen sind sowohl zahlreich und als auch von großer praktischer Relevanz.

### **aa) Beschränkungen aufgrund der US-Herkunft des Exportguts**

So ist u. a. (weiterhin) verboten:

- der Export von Gütern, die aus den USA geliefert werden, in den Iran;
- der Export von Gütern, die aus den USA geliefert werden, in ein Drittland, wenn der Exporteur Kenntnis hat, dass der Iran das Endbestimmungsland ist;
- der Export von Gütern, die aus den USA geliefert werden, in ein Drittland, wenn die Güter dort für die Produktion eines (neuen) ausländischen Produkts, für den Zusammenbau mit einem ausländischen Produkt oder für den Einbau in ein ausländisches Produkt verwendet werden sollen und der Exporteur Kenntnis hat, dass der Iran Endbestimmungsland ist;
- der Export von Gütern in den Iran, auch wenn sie nicht zum Zwecke der aktuellen Iranlieferung aus den USA geliefert werden, aber bereits in der Vergangenheit aus den USA geliefert worden sind, so dass die Güter einen US-Ursprung aufweisen. Eine Ausnahme gilt nur dann, wenn das US-Gut vollständig zu einem anderen ausländischen Produkt um- bzw. verarbeitet worden ist oder der Anteil des US-Guts an dem anderen ausländischen Produkt weniger als 10 % des Gesamtwerts des Produkts ausmacht (sog. de minimis-Regelung).<sup>19</sup>

Aufgrund ihrer praktischen Relevanz sollten die Rückausnahmen von der innerbetrieblichen US-Exportkontrolle eines deutschen Unternehmens mit einer US-Muttergesellschaft abgedeckt werden.

Besonderes Augenmerk sollten die Unternehmen dabei auf folgende Punkte legen:

Zunächst ist die US-Herkunft des Exportguts des beabsichtigten Irangeschäfts von zentraler Bedeutung. Wenn dem beabsichtigten Iran-Geschäft eine Lieferkette zugrunde liegt, die die USA involviert, oder das Exportgut einen US-Ursprung aufweist, dann führt dies dazu, dass die Rückausnahmen der General Licence H und damit die Regelungen des US-Iran-Embargos zu beachten sind. Wie der Lieferprozess im Einzelnen ausgestaltet ist, ist unerheblich. Weder darf ein deutsches Unternehmen mit einer US-Muttergesellschaft eine Lieferung direkt aus den USA in den Iran veranlassen noch darf es indirekt eine Lieferung vornehmen, indem es bspw. die Güter zunächst aus den USA erst nach Deutschland liefern lässt und diese dann von Deutschland aus in den Iran exportiert.

Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass diese Verbote nicht nur dann gelten, wenn das deutsche Unternehmen die US-Güter direkt in den Iran liefert, sondern auch dann, wenn es die US-Güter in ein anderes Land liefert, es aber Kenntnis hat, dass die Ware im Anschluss daran in den Iran geliefert werden soll, der Iran also Endbestimmungsland ist. Nach dem Verständnis des US-Iran-Embargorechts liegt eine Kenntnis des Exporteurs nicht nur dann vor, wenn dieser tatsächlich konkret weiß, dass der Iran Endbestimmungsland ist, sondern auch dann vor, wenn ihm Anhaltspunkte vorlagen, aus denen er hätte schließen können, dass der Iran Endbestimmungsland war.<sup>20</sup>

## **bb) Weitere Beschränkungen der General Licence H**

In Ergänzung zu den oben genannten Beschränkungen enthält die General Licence H weitere Restriktionen, die deutsche Unternehmen mit einer US-Muttergesellschaft zu beachten haben. Hierzu zählen unter anderem die Handelsbeschränkungen nach dem allgemeinen US-Exportkontrollrecht (Export Administration Regulations), die sich bspw. aufgrund einer beabsichtigten kritischen Verwendung des Exportguts (militärische Verwendung, Massenvernichtungswaffen) ergeben. Darüber hinaus gelten auch die Beschränkungen hinsichtlich des Handels mit gelisteten iranischen Personen und Unternehmen.<sup>21</sup>

Im Ergebnis enthält die General Licence H tatsächlich nur wenige Ausnahmen von den bestehenden Beschränkungen des US-Iran-Embargos. Grundsätzlich erlaubt sind deutschen Unternehmen mit einer US-Muttergesellschaft bspw. der Import von bestimmten iranischen Produkten, Transaktionen in Bezug auf bestimmtes eingefrorenes iranisches Vermögen oder Transaktionen in Bezug auf die Erschließung bzw. deren Finanzierung von Ölressourcen im Iran. Aufgrund der Rückausnahmen der General Licence H gelten die Mehrzahl der Beschränkungen des US-Iran-Embargos aber weiterhin.

## **II. Secondary Sanctions**

### **1. Adressat der Secondary Sanctions: Ausländische (deutsche) Unternehmen ohne eine US-Konzernzugehörigkeit**

Die Secondary Sanctions richten sich an alle ausländischen Unternehmen, die also weder als U. S. persons einzustufen sind (i. e. nach US-amerikanischem Recht gegründete Unternehmen) noch mit ihnen gleichgesetzt werden (i. e. ausländische Unternehmen mit einer US-Muttergesellschaft). Daher unterfallen alle nach deutschem Recht gegründete Unternehmen ohne eine US-Muttergesellschaft den Secondary Sanctions.<sup>22</sup>

### **2. Umfang der Secondary Sanctions gegen ausländische (deutsche) Unternehmen ohne eine US-Konzernzugehörigkeit**

Die Umsetzung des JPOA in Januar 2016 hat vor allem bei den Secondary Sanctions zu einer umfangreichen Aufhebung der bisherigen Iran-Handelsbeschränkungen geführt.<sup>23</sup> Die Secondary Sanctions sind im Wesentlichen auf das Verbot von Geschäften mit bestimmten gelisteten ira-

Haellmigk: Das aktuelle US-Iran-Embargo und seine Bedeutung für die deutsche Exportwirtschaft: 37  
Das US-Sanktionsregime der Primary und Secondary Sanctions (CCZ 2018, 33)

nischen (natürlichen) Personen und Unternehmen sowie auf die Lieferung bestimmter (weniger) Güter beschränkt worden. So wurden die Listen der sanktionierten Personen und Unternehmen und die Anzahl der Güter, deren Exporte Beschränkungen unterliegen, verringert. Zu den diesen Beschränkungen unterliegenden Gütern zählen bspw. Graphite, Rohmetalle und Halbmetallzeuge wie Aluminium, Stahl sowie Software zur Integration industrieller Prozesse, wobei weiter einschränkend gefordert wird, dass ihr Handel nur dann verboten ist, wenn sie an gelistete iranische Personen und Unternehmen geliefert werden oder im Rahmen des iranischen Militärprogramms oder Raketenprogramms verwendet werden sollen.<sup>24</sup>

Bei einer isolierten Betrachtung dieser noch verbleibenden Secondary Sanctions könnte man annehmen, dass das US-Iran-Embargo nach der (Teil-)Aufhebung der Sanktionen in 2016 für die Mehrzahl von deutschen Unternehmen, die nicht zu einem US-Konzern gehören, keine allzu großen Herausforderungen an ihre innerbetriebliche US-Exportkontrolle stellt. Allerdings würde eine solche Betrachtung verkennen, dass der US-Gesetzgeber bei der teilweisen Aufhebung der Iran-Sanktionen eine wichtige

Handelsbeschränkung unberührt gelassen hat, die wiederum alle deutschen Unternehmen betrifft, unabhängig von ihrem Produktportfolio und ihrer Geschäftsbranche.

Diese Handelsbeschränkung betrifft das Verbot,

- Güter mit einem US-Ursprung von Deutschland aus in den Iran zu liefern oder
- Güter mit einem US-Ursprung von Deutschland aus in ein Drittland zu liefern, wenn der Exporteur Kenntnis hat, dass das Endbestimmungsland Iran ist.<sup>25</sup>

Diese Regelung, die der Bestimmung in der General Licence H zu den Handelsbeschränkungen für ausländische Tochterunternehmen mit einer US-Muttergesellschaft entspricht,<sup>26</sup> erweitert den Umfang der Secondary Sanctions erheblich. Sofern das Exportgut einen US-Ursprung aufweist, darf auch ein deutsches Unternehmen, das keine US-Konzernzugehörigkeit aufweist, dieses Gut grundsätzlich nicht in den Iran liefern.

Das Handelsverbot für Güter mit einem US-Ursprung gilt allerdings nicht in den folgenden Fällen:

- Das US-Gut wird vollständig zu einem ausländischen Produkt ver- bzw. umgearbeitet, es liegt also ein neues Produkt vor.
- Das US-Gut ist zwar im ausländischen Produkt enthalten, macht aber nur weniger als 10 % des Gesamtwerts des Produkts aus (de minimis-Regelung).<sup>27</sup>

Auch diese Ausnahmeregelungen entsprechen inhaltlich den Ausnahmebestimmungen, die für deutsche Unternehmen mit einer US-Muttergesellschaft gelten, die eine Iran-Lieferung von Gütern mit US-Ursprung beabsichtigen.<sup>28</sup>

Vor diesem Hintergrund sollte die (US-)Herkunft des Exportguts auch für die deutschen Unternehmen ohne eine US-Muttergesellschaft ein zentrales Prüfelement hinsichtlich der Einhaltung des US-Iran-Embargos sein. Auch bei diesen deutschen Unternehmen sollte ihre innerbetriebliche (US-)Exportkontrolle die Frage nach der US-Herkunft des Exportguts entsprechend abdecken.

### **III. Zwischenergebnis**

Deutsche Unternehmen mit einer US-Konzernzugehörigkeit müssen die Primary Sanctions beachten. Mit der General Licence H hat der US-Gesetzgeber infolge der Umsetzung des JCPOA zwar eine Neuregelung geschaffen. Danach dürfen diese Unternehmen Irangeschäfte tätigen, auch wenn diese Geschäfte ihrer US-Muttergesellschaft (aufgrund der Primary Sanctions) verboten sind.

Allerdings enthält die General Licence H zahlreiche Ausnahmeregelungen, die diesen Befreiungstatbestand wieder (deutlich) einschränken. Im Ergebnis hat die Einführung der General Licence H daher zu keiner wesentlichen Handelserleichterung für deutsche Unternehmen mit einer US-Muttergesellschaft geführt.

Die Secondary Sanctions betreffen alle deutschen Unternehmen ohne eine US-Konzernzugehörigkeit. Infolge der Umsetzung des JCPOA ist der Katalog dieser Handelsbeschränkungen zwar deutlich reduziert worden. Allerdings gibt es weiterhin ein wichtiges Handelsverbot, das nicht aufgehoben worden ist: Das Verbot der Lieferung von Gütern in den Iran mit einem US-Ursprung.

### **D. Risikopunkte für deutsche Unternehmen beim Handel mit dem Iran**

Sofern deutsche Unternehmen Handel mit dem Iran betreiben (wollen), sollten sie vorab sorgfältig prüfen, welche Berührungs- bzw. Risikopunkte ihr beabsichtigtes Irangeschäft mit dem US-Iran-Embargo aufweist. Denn nur auf diese Weise können sie klären, ob und ggf. in welchem Umfang ihre Liefervorhaben den bestehenden US-Handelsbeschränkungen unterfallen. Diese Prüfungspflicht gilt dabei für alle deutschen Unternehmen, unabhängig davon, ob sie eine US-Konzernzugehörigkeit aufweisen oder nicht.

Nachfolgende Ausführungen sind als eine unternehmerische Checkliste konzipiert, die einen Überblick über die möglichen Risikoszenarien für deutsche Unternehmen geben soll. Je nach Unternehmenssituation – Sensibilität der einzelnen Exportgüter, belieferte Geschäftsbranchen, Umfang des Irangeschäfts – sollte diese Checkliste verfeinert werden bzw. hieraus ggf. eine separate Verfahrensanweisung für den Umgang mit dem US-Iran-Embargo erstellt werden.

## **I. Risikopunkt 1: Ist eine U. S. person in das geplante Iran-Geschäft involviert?**

Nach dem US-Iran-Embargorecht dürfen U. S. persons nicht nur selbst keine verbotenen Iran-Geschäfte durchführen. Sie dürfen ein für sie verbotenes Irangeschäft ausländischer Unternehmen auch nicht billigen, erleichtern oder sonst wie begünstigen, auch wenn sie nicht selbst der Exporteur sind.<sup>29</sup> Selbst wenn für ein deutsches Unternehmen das Irangeschäft als solches also zulässig sein sollte, darf eine U. S. person in dieses Irangeschäft nicht invol-

Haellmigk: Das aktuelle US-Iran-Embargo und seine Bedeutung für die deutsche Exportwirtschaft: 38  
Das US-Sanktionsregime der Primary und Secondary Sanctions (CCZ 2018, 33)

viert sein, wenn für diese U. S. person das Irangeschäft verboten ist.<sup>30</sup>

Das Verbot des Billigens oder Begünstigens eines (verbotenen) Irangeschäfts, das gesetzlich nicht näher definiert wird, ist sehr weit zu verstehen und kann daher jede Unterstützungshandlung umfassen wie bspw. die Finanzierung, die technische, logistische, vertragsrechtliche oder auch personelle Unterstützung des Irangeschäfts. Selbst Marketing- und Werbemaßnahmen zum Zwecke des Vertragsabschlusses mit einem iranischen Kunden können unter das Verbot des Begünstigens fallen.<sup>31</sup>

Eine U. S. person kann dabei auf verschiedene Art und Weise in das Irangeschäft eines deutschen Unternehmens involviert sein. Hier gibt es im Wesentlichen drei Anknüpfungspunkte:

- Liegt eine US-Konzernzugehörigkeit des deutschen Unternehmens vor, besteht das Risiko, dass die US-Muttergesellschaft bereits aufgrund ihrer konzernrechtlichen Eigenschaft als Muttergesellschaft in das Irangeschäft involviert ist. So kann es bereits aufgrund der konzernrechtlichen Verflechtung zu einer (immanenten) Billigung oder Begünstigung der US-Muttergesellschaft hinsichtlich des Irangeschäfts des deutschen Unternehmens kommen. Zu diesem Zweck sollte daher sehr sorgfältig geprüft und festgelegt werden, wie eine Beteiligung der US-Muttergesellschaft ausgeschlossen werden kann.
- Wie oben ausgeführt, ist eine U. S. person aber nicht nur ein Unternehmen, sondern auch eine natürliche Person, sofern sie die US-Staatsangehörigkeit besitzt.<sup>32</sup> Alle deutschen Unternehmen sollten daher auf der personellen Ebene ausschließen, dass ein US-Mitarbeiter in das Iran-Geschäft involviert ist.
- An einem Exportgeschäft sind neben dem Exporteur und Kunden regelmäßig weitere Unternehmen beteiligt wie bspw. Zulieferer, Banken, Versicherungen oder Spediteure. Auch hier sollte daher vorab von allen deutschen Unternehmen geprüft werden, dass die sonstigen beteiligten Unternehmen keine U. S. persons sind.

## **II. Risikopunkt 2: Weisen die für das geplante Irangeschäft eingesetzten Exportgüter einen US-Ursprung auf?**

Der Export von Gütern mit einem US-Ursprung – entweder direkt aus den USA in den Iran oder über Deutschland in den Iran – ist weiterhin grundsätzlich verboten.<sup>33</sup> Zu betonen ist (nochmals), dass diese Beschränkung für alle deutschen Unternehmen gilt, unabhängig davon, ob sie zu einem US-Konzern gehören oder nicht. Darüberhinaus ist zu beachten, dass das Handelsverbot auch die Exporte von Gütern

mit einem US-Ursprung in Drittländer erfasst, sofern dem deutschen Unternehmen bekannt ist oder bekannt sein müsste, dass das Endbestimmungsland der Iran ist. Die (US-)Herkunft des Exportguts ist also von zentraler Bedeutung für die Beurteilung, ob das US-Iran-Embargo auf die Irangeschäfte eines deutschen Unternehmens Anwendung findet und daher von diesem befolgt werden muss. Dementsprechend sorgfältig sollte die Prüfung erfolgen.

### **III. Risikopunkt 3: Sind die Geschäftspartner und sonstigen Beteiligten des geplanten Iran-Geschäfts gelistete Kunden?**

Auch nach der teilweisen Aufhebung der Sanktionen darf nach dem US-Iran-Embargo mit einer Vielzahl an iranischen Personen und Unternehmen kein Handel betrieben werden.<sup>34</sup> Alle deutschen Unternehmen sollten die entsprechenden US-Sanktionslisten daher sorgfältig prüfen.

### **IV. Risikopunkt 4: Ist das Irangeschäft aus anderen exportkontrollrechtlichen Gründen beschränkt?**

Schließlich müssen auch die vom allgemeinen US-Exportkontrollrecht festgelegten Handelsverbote beachtet werden, wie sie sich bspw. aufgrund einer kritischen Verwendung der Exportgüter (Rüstung oder Massenvernichtungswaffen) ergeben können.<sup>35</sup> Alle deutschen Unternehmen sollten hierfür intern Kriterien zur Überprüfung dieser weiteren Handelsbeschränkungen erstellen.

## **E. Zusammenfassung**

Deutsche Unternehmen, die Irangeschäfte betreiben (wollen), sollten hinsichtlich des aktuellen US-Iran-Embargos folgende Aspekte berücksichtigen:

- Das US-Iran-Embargo betrifft alle deutschen Unternehmen, unabhängig davon, ob sie zu einem US-Konzern gehören oder nicht.
- Deutsche Unternehmen mit einer US-Konzernzugehörigkeit müssen die Primary Sanctions beachten. Deutsche Unternehmen ohne US-Konzernzugehörigkeit sind den Secondary Sanctions unterworfen.
- Die teilweise Aufhebung der US-Sanktionen in 2016 hat für deutsche Unternehmen zu keiner wesentlichen Erleichterung hinsichtlich ihrer Irangeschäfte geführt. Ein Großteil der US-Handelsbeschränkungen für den Iranhandel gilt nämlich weiterhin.
- Die zentralen Risikopunkte für deutsche Unternehmen beim Iranhandel sind vor allem die Beteiligung von U. S. persons an ihren Irangeschäften sowie der US-Ursprung der für den Iran vorgesehenen Exportgüter. Diese Risikopunkte sollte das Exportkontrollsystem eines deutschen Unternehmens unbedingt abdecken.

## **KONTAKT:**

Dr. Philip Haellmigk, LL. M.

HAELLMIGK

Georgenstraße 93

80798 München

Tel.: 089/2870 2500

Fax: 089/2870 2501

philip.haellmigk@haellmigk.com

---

\* Dr. Philip Haellmigk, LL. M. ist Inhaber und Leiter der Kanzlei HAELLMIGK, die auf die Bereiche

Außenhandel & Exportkontrolle spezialisiert ist. Er ist als Rechtsanwalt in Deutschland sowie in England (Solicitor of England & Wales) zugelassen. Herr Dr. Haellmigk hat ebenfalls einen Abschluss der französischen Rechtswissenschaften (Licence en Droit). Zudem lehrt er „Öffentliches Recht“ an der FOM Hochschule für Oekonomie & Management in München.

- 1 Die Vertragsparteien des JCPOA sind neben dem Iran China, Deutschland, Großbritannien, Frankreich, die EU, Russland und die USA. Für die Vertragsdokumente des JCPOA s. [https://eeas.europa.eu/delegations/iran/32286/nuclear-agreement\\_en](https://eeas.europa.eu/delegations/iran/32286/nuclear-agreement_en).
- 2 Die USA werfen dem Iran vor, sein Raketenprogramm (das aber nicht vom JCPOA erfasst ist) fortzusetzen, den Terrorismus (weiter) zu unterstützen und zudem eine aggressive destabilisierende Nahostpolitik (zu Lasten Israels) zu betreiben und somit den „Geist“ des Atomabkommens zu verletzen; s. FAZ v. 13.10.2017, S. 1 („Trump: Iran hat Atomabkommen nicht eingehalten“).
- 3 S. VO (EU) Nr. 267/2012, VO (EU) Nr. 359/2011, VO (EU) Nr. 428/2009 in ihren jeweils einschlägigen Fassungen, Außenwirtschaftsverordnung (AWV).
- 4 Sog. Extraterritorialität des US-Exportkontrollrechts; zur Extraterritorialität des US-Rechts im Allgemeinen s. *Huck*, NJOZ 2015, 993 (993 ff.); zur Extraterritorialität des US-Exportkontrollrechts im Besonderen s. Böer/Groba/Hohmann/Böer, *Praxis der US-(Re-)Exportkontrolle*, 3. Aufl. 2016, S. 40 ff.; *Haellmigk* FAZ v. 18.1.2017, S. 16 (Amerikas Embargos wirken auch bei uns).
- 5 31 Code of Federal Regulations (CFR), Part 560. Das US-Iran-Embargo umfasst selbstverständlich nicht nur die ITSR, sondern eine Fülle an weiteren Rechtsakten. Neben zahlreichen Acts, Statutes und Regulations gehören hierzu auch die sog. Executive Orders, dh präsidientielle Verfügungen mit Gesetzesrang, mit denen der US-Präsident direkt – also ohne parlamentarische Einbindung (US-Kongress) – Anordnungen erlassen kann. S. zu den einschlägigen Rechtsakten des US-Iran-Embargos die Übersicht auf der Homepage des Office of Foreign Assets Control (OFAC): <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/pages/iran.aspx>.
- 6 Zu den Handelsbeschränkungen für U. S. persons und non-U.S. persons s. die Ausführungen unter C. I. und C. II.
- 7 Vgl. *Krauland/Jeydel* WorldECR 2016, issue 52, 16 (16).
- 8 Die Definition einer U. S. person (und non-U.S. person) des US-Iran-Embargorechts entspricht auch der Begriffsbestimmung nach dem allgemeinen US-Exportkontrollrecht, vgl. § 744.6(c) der Export Administration Regulations (15 CFR Part 744).
- 9 *Hirschhorn*, *The Export Control and Embargo Handbook*, 2. Aufl., 2005, S. 199; *Krauland/Jeydel* WorldECR 2016, issue 52, 16 (16); aA wohl Böer/*Hohmann*, *Praxis der US-(Re-)Exportkontrolle*, 3. Aufl., 2016, S. 153 und 155.
- 10 § 560.215(a) der ITSR; vgl. auch *Krauland/Jeydel*, WorldECR 2016, issue 52, 16 (16).
- 11 *Krauland/Jeydel* WorldECR 2016, issue 52, 16 (16).
- 12 *Krauland/Jeydel* WorldECR 2016, issue 52, 16 (17); § 560.215(b)(1) der ITSR definiert, wann ein Unternehmen im Besitz oder unter der Kontrolle einer U. S. person ist bzw. steht: „For purposes of paragraph (a) of this section, an entity is “owned or controlled” by a United States person if the United States person:(i) Holds a 50 percent or greater equity interest by vote or value in the entity;(ii) Holds a majority of seats on the board of directors of the entity; or(iii) Otherwise controls the actions, policies, or personnel decisions of the entity.“Unter welchen Voraussetzungen ein Unternehmen von einer U. S. person „otherwise controlled“ wird, ist nicht abschließend festgelegt. Hierzu ist eine Einzelfallbetrachtung erforderlich.
- 13 *Schlegel/Cammerer/Umnuß*, *Corporate Compliance Checklisten*, 3. Aufl., 2017, Kap. 4, Rn. 6; s. a. *Tehrani* VersR 2016, 85 (85 ff.).
- 14 *Schlegel/Cammerer/Umnuß*, *Corporate Compliance Checklisten*, 3. Aufl., 2017, Kap. 4, Rn. 6
- 15 S.o. unter B. II.2.
- 16 Für die US-Unternehmen selbst hat die Teilaufhebung der US-Sanktionen in 2016 zu keinen wesentlichen Erleichterungen geführt; das US-Iran-Embargo gilt in weiten Teilen unvermindert fort; vgl. *U.S. Department of the Treasury / U. S. Department of State*, *Guidance relating to the Lifting of Certain U. S. Sanctions pursuant to the Joint Comprehensive Plan of Action on Implementation Day*, 16 January 2016, S. 38; einzelne punktuelle Erleichterungen enthält

- General Licence H (b); zum Inhalt und zur Bedeutung der General Licence H für Irangeschäfte ausländischer (deutscher) Unternehmen mit einer US-Konzernzugehörigkeit sogleich unter C. I.2.a.
- 17 General Licence H Authorizing Certain Transactions Relating to Foreign Entities Owned or Controlled by a United States Person dated 16 January 2016; s. a. *Krauland/Jeydel WorldECR* 2016, issue 52, 16 (17).
- 18 General Licence H (a).
- 19 General Licence H (a), Note 2; General Licence (c)(1); zum Inhalt und der (komplexen) Berechnung der de minimis-Regelung (10 % Wert) s. Böer/Groba/Hohmann/Böer, *Praxis der (US-)(Re-)Exportkontrolle*, 3. Aufl., 2016, S. 42 und S. 89 ff.
- 20 Die ITSR sprechen von „reason to know“, vgl. § 560.204 der ITSR.
- 21 General Licence H (c)(2)-(8) und (d); die Sanktionslisten umfassen dabei nicht nur Personen und Unternehmen, die aus Sicht der USA an den Proliferationsbemühungen des Iran beteiligt sind, sondern auch solche, die aus anderen Gründen (wie Menschenrechtsverletzungen, Unterstützung des Terrorismus) sanktioniert werden sollen.
- 22 *U.S. Department of the Treasury / U. S. Department of State*, Guidance relating to the Lifting of Certain U. S. Sanctions pursuant to the Joint Comprehensive Plan of Action on Implementation Day, 16 January 2016, S. 2, Fn. 3.
- 23 *Krauland/Jeydel WorldECR* 2016, issue 52, 16 (17); s. a. *U.S. Department of the Treasury / U. S. Department of State*, Guidance relating to the Lifting of Certain U. S. Sanctions pursuant to the Joint Comprehensive Plan of Action on Implementation Day, 16 January 2016, S. 5 ff.
- 24 Zu den verbleibenden Secondary Sanctions *U.S. Department of the Treasury / U. S. Department of State*, Guidance relating to the Lifting of Certain U. S. Sanctions pursuant to the Joint Comprehensive Plan of Action on Implementation Day, 16 January 2016, S. 41 ff.
- 25 § 260.205(a) der ITSR.
- 26 S.o. unter C. I.2.b)aa).
- 27 § 260.205(b) der ITSR.
- 28 S.o. unter C. I.2.b)aa).
- 29 § 560.208 der ITSR.
- 30 Die straf- und/oder bußgeldrechtlichen Konsequenzen treffen nicht nur die U. S. person, die das Irangeschäft begünstigt hat; auch die non.-U.S. person kann belangt werden, bspw. wegen konspirativen Zusammenwirkens mit der U. S. person, vgl. § 560.2038(b); s. hierzu auch *Krauland/Jeydel WorldECR* 2016, issue 52, 16 (18).
- 31 *Krauland/Jeydel WorldECR* 2016, issue 52, 16 (18).
- 32 S.o. unter B. I.
- 33 S.o. unter C. I.2.b)aa) und C. II.2.
- 34 S.o. unter C. I.2.b)bb) und C. II.2.
- 35 S.o. unter C. I.2.b)bb) und C. II.2.