

International

# FAQ für Unternehmen mit Iran-Geschäft

Information

Stand: September 2018

Die bayerischen Arbeitgeberverbände

vbw

bayme  
vbm



## Hinweis

Diese Publikation darf nur von den Mitgliedern des bayme – Bayerischer Unternehmensverband Metall und Elektro e. V., des vbm – Verband der Bayerischen Metall- und Elektroindustrie e. V. und der vbw – Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V. zum internen Gebrauch genutzt werden. Eine darüberhinausgehende Nutzung – insbesondere die Weitergabe an Nichtmitglieder oder das Einstellen im öffentlichen Bereich der Homepage – stellt einen Verstoß gegen urheberrechtliche Vorschriften dar.

# Vorwort

## Was Unternehmen mit Iran-Geschäft jetzt wissen müssen

Bereits seit der einseitigen Ankündigung von US-Präsident Trump, am 08. Mai 2018 aus dem Atomabkommen auszusteigen, herrscht unter Unternehmern mit Iran-Geschäft große Verunsicherung darüber, ob und wie sie bestehende Geschäfte abwickeln müssen und was bei weiteren Geschäftsbeziehungen mit Iran beachtet werden muss. Am 07. August 2018 ist eine Executive Order erlassen worden, die viele, aber noch nicht alle Regelungen zusammenfasst.

Das Atomabkommen war 2015 zwischen den P5 + 1 (fünf permanente Mitglieder des UN-Sicherheitsrats China, Frankreich, Russland, UK, USA plus Deutschland) und der Hohen Vertreterin der EU für Außen- und Sicherheitspolitik, Federica Mogherini auf der einen Seite und Iran auf der anderen Seite verhandelt worden und sicherte Iran im Gegenzug für die Einstellung seines Atomprogramms die Aufhebung wirtschaftlicher Sanktionen zu.

Die im Januar 2016 aufgehobenen US-Sanktionen treten mit dem Austritt der USA aus dem Abkommen wieder in Kraft. Darüber hinaus ist mit zusätzlichen scharfen Sanktionen zu rechnen. Gemeinsam mit Sanktionsexperten haben wir basierend auf den bisher veröffentlichten Informationen des US-Finanzministeriums einen Leitfaden entwickelt, der die Fragen unserer Mitgliedsunternehmen aufgreift und beantwortet. Den aktuellen Regelungsstand finden Sie auf den folgenden Seiten.

Bertram Brossardt  
24. September 2018





# Inhalt

<b>1</b>	<b>Einleitung</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Grundlagen der neuen US-Sanktionen</b>	<b>2</b>
2.1	Was ist von der Aussage des neuen US-amerikanischen Botschafters zu halten, dass alle deutschen Unternehmen ihre Geschäfte mit Iran einstellen müssen?	2
2.2	Wo finde ich die neuen US-amerikanischen Regelungen?	2
<b>3</b>	<b>Primary Sanctions und Secondary Sanctions</b>	<b>3</b>
3.1	Drohen Banken und Unternehmen Strafzahlungen nach US-Recht, wenn sie weiterhin im Iran-Geschäft engagiert sind?	3
3.2	In welchem Umfang müssen US-Einflüsse bei Geschäften mit Iran ausgeschlossen werden?	4
<b>4</b>	<b>Die Folgen der US-Sanktionen in der Praxis</b>	<b>6</b>
4.1	Welche Branchen sind durch die neuen Regelungen intensiver, welche weniger betroffen? Wo drohen höhere Risiken?	6
4.1.1	Geschäfte mit Personen, gegen die von den USA Finanzsanktionen verhängt worden sind, sog. Specially Designated Nationals	6
4.1.2	Banken und Finanzinstitute	7
4.1.3	Öl- und Gassektor, Uranbergbau	7
4.1.4	Handel mit Öl- und Gasprodukten	8
4.1.5	Energiesektor (allgemein) Schifffahrts- oder Schiffsbausektor, Häfen und Hafenbetreiber	8
4.1.6	Flugzeugbau und -wartung, Lieferung von Teilen und Ersatzteilen für Flugzeuge, Dienstleistungen für Flugzeuge	8
4.1.7	Automobilsektor	9
4.1.8	IT-Sektor und IT Produkte	9
4.1.9	Pharma-, Medizintechnik-, Agrar- und Lebensmittelbranche	9
4.1.10	Verbraucherprodukte („Consumer Goods“)	10
4.1.11	Sonstige Branchen	10
4.2	Was gilt für Unternehmen mit geschäftlichen Verbindungen in die USA?	10
4.3	Was ist, wenn ein Unternehmen Niederlassungen, Tochtergesellschaften in den USA hat oder US-amerikanische Eigentümer?	11
4.4	Was gilt für Unternehmen, die US-amerikanische Mitarbeiter, Geschäftsführer, Vorstände haben?	11



4.5	Können Produkte „Made in USA“ nach Iran exportiert werden? Können Produkte nach Iran exportiert werden, in die US-amerikanische Teile eingebaut werden? Was ist mit Ersatzteilen?	12
4.6	Können Laptops, Handys und andere IT-Produkte nach Iran mitgenommen werden?	13
4.7	Was ist beim Zahlungsverkehr zu beachten? Gibt es ggf. Alternativen zum elektronischen Zahlungsverkehr über Banken?	13
4.8	Gelten die neuen Regelungen nur für europäische Unternehmen oder für alle Nicht-US-Unternehmen weltweit?	14
<b>5</b>	<b>Die Abwicklung von Iran-Geschäften</b>	<b>15</b>
5.1	Müssen Unternehmen alle Iran-Geschäfte abwickeln oder Iran-Geschäft insgesamt reduzieren?	15
5.2	Was ist zulässig, wenn Iran-Geschäfte abgewickelt werden müssen?	15
5.3	Können während der Abwicklungsfrist noch neue Verträge abgeschlossen werden?	16
5.4	Gibt es nicht ein Verbot, die US-amerikanischen Sanktionen einzuhalten?	16
<b>6</b>	<b>Gibt es sonst noch etwas zu beachten?</b>	<b>18</b>
6.1	Europäische „Finanz“-Sanktionen	18
6.2	Verbote für Ausfuhren nach Iran	18
6.3	Genehmigungspflichten für Lieferungen nach Iran	19
	Impressum	21



# 1 Einleitung

## Ausstieg der USA aus dem Atomabkommen mit Iran

Der Leitfaden wurde in Zusammenarbeit mit dem internationalen Beratungsunternehmen Dentons erstellt. Es handelt sich hierbei um eine juristische Einschätzung anhand der bisher bekannten Fakten nach der einseitigen Aufkündigung des Atomabkommens mit Iran durch US-Präsident Trump. Der Leitfaden ist kein Ersatz für eine verbindliche Rechtsberatung. Für den Inhalt wird keine Gewähr übernommen.

### **Geschäfte mit Iran nach der Ankündigung des „einseitigen Snapback“ durch die USA**

Am 08. Mai 2018 hatte Trump angekündigt, dass die USA sich aus dem „Nuclear Deal“ zurückziehen und „ein Höchstmaß an Wirtschaftssanktionen“ gegen Iran verhängen werden. Die zuständige US-amerikanische Behörde Office of Foreign Assets Control (OFAC) hatte zeitgleich ein Merkblatt herausgegeben, in dem erläutert wird, dass die Maßnahmen der USA mit Übergangsregelungen bis zum 06. August 2018 bzw. 04. November 2018 wieder eingeführt werden. Am 07. August 2018 hat der Präsident wichtige Regelungen erlassen, und das OFAC hat weitere Merkblätter veröffentlicht. Im Folgenden erläutern wir, mit welchen US-amerikanischen Maßnahmen zu rechnen ist und wie diese Maßnahmen sich auf deutsche Unternehmen auswirken können.



## 2 Grundlagen der neuen US-Sanktionen

### Was ist wo geregelt

#### 2.1 Was ist von der Aussage des neuen US-amerikanischen Botschafters zu halten, dass alle deutschen Unternehmen ihre Geschäfte mit Iran einstellen müssen?

Diese Aussage ist im Wesentlichen politisch motiviert. Durch die neuen US-amerikanischen Maßnahmen wird es in vielen Fällen zu rechtlichen oder auch ganz praktischen Einschränkungen kommen. Es ist aber keineswegs so, dass für alle denkbaren Geschäfte mit Iran nun Strafen oder sonstige Sanktionsmaßnahmen der USA drohen.

#### 2.2 Wo finde ich die neuen US-amerikanischen Regelungen?

Die neuen (und alten) Regelungen der USA finden sich in verschiedenen Gesetzen, Verordnungen und Anordnungen des Präsidenten (sog. „Executive Orders“). Am 07. August 2018 ist eine Executive Order erlassen worden, die viele, aber nicht alle Regelungen zusammenfasst. Die wichtigste Informationsquelle sind nach wie vor Merkblätter („FAQ“) der zuständigen US-amerikanischen Behörde, des Office for Foreign Assets Control („OFAC“), in denen beschrieben wird, welche Regelungen bereits gelten, welche am 05. November 2018 in Kraft treten und wie sie umgesetzt werden sollen. Da diese Regelungen zum Teil rückwirkend ab dem 08. Mai 2018 gelten, müssen sie bereits beachtet werden. Eine deutsche Übersetzung des OFAC-Merkblatts vom 08. Mai 2018 ist über die vbw – Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V. unter dem Link <https://www.vbw-bayern.de/vbw/Suche.jsp.is?queryText=OFAC+merkblatt&co=3> für Mitglieder erhältlich. Da die US-amerikanischen Sanktionsregelungen gegen Iran in vielen unterschiedlichen Gesetzen, Verordnungen und „Executive Orders“ verteilt sind, geben wir in diesem Leitfaden keine Fundstellen für die einzelnen Bestimmungen an. Sie sind auf der Webseite des OFAC unter <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/pages/iran.aspx> zu finden.



## 3 Primary Sanctions und Secondary Sanctions

### Wer davon betroffen ist

#### 3.1 Drohen Banken und Unternehmen Strafzahlungen nach US-Recht, wenn sie weiterhin im Iran-Geschäft engagiert sind?

Allein der Umstand, dass ein Unternehmen oder eine Bank im Iran-Geschäft engagiert ist, reicht nicht aus, um Strafzahlungen auszulösen. Strafzahlungen und andere Maßnahmen der USA drohen aber in bestimmten Situationen. Ganz zentral ist für das US-amerikanische Recht zunächst die Unterscheidung zwischen den Primary Sanctions und den Secondary Sanctions:

Vereinfacht gesprochen handelt es sich bei den Primary Sanctions um Maßnahmen, die für US-Staatsangehörige und US-Unternehmen gelten. Nach den Primary Sanctions ist es verboten, mit Iran Geschäfte zu machen. Verstöße gegen dieses Verbot sind mit Geld- und Haftstrafen nach dem US-Strafrecht bedroht. Da die Primary Sanctions aber (grundsätzlich) nur für US-Staatsangehörige und US-Unternehmen gelten, drohen deutschen Unternehmen und Banken grundsätzlich keine Strafen, wenn sie sich in Geschäften mit Iran engagieren. In bestimmten sehr wichtigen Ausnahmefällen können die Verbote und strafrechtlichen Folgen der Primary Sanctions auch für „Ausländer“ gelten. Das ist z. B. der Fall, wenn Iran-Geschäfte in US-Dollar abgewickelt werden oder wenn US-Banken oder US-Unternehmen in irgendeiner Weise in Iran-Geschäfte verwickelt werden. (Nähere Einzelheiten dazu finden Sie in den folgenden Fragen.)

Bei den Secondary Sanctions gelten ganz andere Prinzipien. Die Secondary Sanctions sind eine Reihe von Regelungen, nach denen das OFAC Maßnahmen – aber keine Strafzahlungen! – gegen Unternehmen und Banken verhängen kann, die Transaktionen mit bestimmten Personen oder mit bestimmten iranischen Industriesektoren durchführen. Diese Maßnahmen richten sich dezidiert an Nicht-US-Unternehmen, denn für US-Unternehmen wären die betreffenden Geschäfte ohnehin verboten. Stellt das OFAC fest, dass ein Unternehmen oder eine Bank Transaktionen durchführt, die vom Anwendungsbereich der Secondary Sanctions erfasst werden (hier spricht man konsequenterweise auch nicht von Verstößen gegen Sanktionen, sondern von „sanctionable conduct“), so kann das OFAC Maßnahmen gegen das Unternehmen oder gegen die Bank verhängen. Die zu verhängenden Maßnahmen unterscheiden sich danach, welche Art von Transaktionen durchgeführt worden sind. Sie reichen von eher wenig intensiven Maßnahmen, wie z. B. dem Verbot, Exportkreditversicherungen von US-amerikanischen Anbietern zu erhalten, über Einreiseverbote in die USA für Vorstände, Geschäftsführer und leitende Mitarbeiter bis zum vollständigen Ausschluss vom US-Markt und von allen Geschäften mit US-Unternehmen. Ein solcher vollständiger Ausschluss dürfte von seiner Wirkung her für betroffene Unternehmen oder Banken oft schmerzhafter sein als Strafzahlungen.

Die US-amerikanischen Behörden haben angekündigt, dass betroffene Personen in der Regel zunächst einen sog. Warning Letter erhalten, bevor Secondary Sanctions verhängt werden. In solchen Schreiben wird der Betroffene darauf hingewiesen, dass bestimmte Geschäfte oder die Weiterführung bestimmter Aktivitäten dazu führen werden, dass zukünftig keine Geschäfte mit den USA mehr möglich sind. (Nähere Einzelheiten zu den Secondary Sanctions finden Sie in den folgenden Fragen.)

### 3.2 In welchem Umfang müssen US-Einflüsse bei Geschäften mit Iran ausgeschlossen werden?

Diese Frage zielt auf einen besonderen Aspekt der Primary Sanctions der USA: Wie in Frage 3.1 angesprochen, drohen bei einem Verstoß gegen die Primary Sanctions hohe Strafzahlungen. Grundsätzlich gelten die Primary Sanctions (Verbot aller Geschäfte mit Iran und Androhung hoher Strafen bei Verstößen) nur für „U.S. Persons“; das sind: US-Unternehmen und US-Banken und ihre inländischen und ausländischen Niederlassungen, Tochterunternehmen von US-Unternehmen und US-Banken außerhalb der USA, Personen mit US-amerikanischer Staatsangehörigkeit oder mit einer Green Card und jeder (also auch Deutsche oder Europäer), solange er sich in den USA aufhält.

Für alle anderen Unternehmen, Banken und Personen gelten die Verbote und Strafen der Primary Sanctions nur in einem Ausnahmefall, nämlich dann, wenn irgendeine Person einen Verstoß gegen die US-Sanktionen durch eine U.S. Person verursacht (sog. „Causation“). Diese Regelung wird sehr weit ausgelegt. So reicht es für eine solche „Verursachung“ beispielsweise aus, wenn Geschäfte mit Iran in US-Dollar abgewickelt werden, weil mehr als 99 Prozent aller Zahlungen in US-Dollar früher oder später in die USA weitergeleitet werden, wenn auch möglicherweise erst nach einigen Zwischenstationen. Die letzte Person in der Reihe, die weiß, dass es sich um Zahlungen handelt, die im Zusammenhang mit Iran-Geschäften stehen, ist für die Verursachung in diesem Sinne verantwortlich. Daher drohen dieser Person die hohen Geld- und Haftstrafen für Verstöße gegen die Primary Sanctions.

Um nicht gegen die Primary Sanctions zu verstoßen, müssen Unternehmen daher dafür sorgen, dass an einem Geschäft mit Iran keine U.S. Persons beteiligt sind, mit anderen Worten, dass ein Geschäft mit Iran keinen US-Konnex hat. Daher muss grundsätzlich folgendes im Zusammenhang mit Iran-Geschäften vermieden werden:

- Zahlungen in US-Dollar;
- Zahlungen über US-amerikanische Banken, auch über Niederlassungen oder Tochtergesellschaften von US-Banken im Ausland;
- Einbeziehung von US-amerikanischen Unternehmen (etwa als Vertragspartner, Vermittler oder Berater) in Geschäfte mit Iran (das kann schon der Fall sein, wenn Iran-Geschäfte über Email-Accounts von US-amerikanischen Anbietern betrieben werden);
- Bestellungen in den USA, von US-amerikanischen Unternehmen oder von Tochtergesellschaften US-amerikanischer Unternehmen im Ausland von Gütern, die nach Iran geliefert werden sollen;



Verwendung von Servern (z. B. für Email, Cloud-Dienste oder Warenwirtschaftsprogramme), die sich in den USA befinden, für Geschäfte mit Iran.

## 4 Die Folgen der US-Sanktionen in der Praxis

### Was für einzelne Branchen gilt

#### 4.1 Welche Branchen sind durch die neuen Regelungen intensiver, welche weniger betroffen? Wo drohen höhere Risiken?

Diese Frage betrifft im Wesentlichen die Secondary Sanctions (siehe dazu näher Frage 3.1). Wie erörtert, sehen die Secondary Sanctions der USA vor, dass gegen Unternehmen Maßnahmen bis hin zum vollständigen Ausschluss vom US-Markt verhängt werden können – jedoch keine Geld- oder Haftstrafen –, wenn sie Geschäfte mit bestimmten Personen oder Sektoren im Iran vornehmen. Für einige Branchen bestehen darüber hinaus Beschränkungen aufgrund der Primary Sanctions, weil diese Branchen wirtschaftlich sehr eng mit den USA verflochten sind (das betrifft den Flugzeugbau).

Die USA haben angekündigt, dass diese neuen Maßnahmen nicht schon am 08. Mai 2018, sondern erst nach einer Übergangsfrist von 90 (am 07. August 2018) oder 180 Tagen (am 05. November 2018) in Kraft treten werden. Den Unternehmen, die in den betroffenen Branchen tätig sind, werden diese Übergangsfristen eingeräumt, damit sie bestehende Verträge noch abwickeln können (sog. Wind Down).

Wenn ein Unternehmen in einer Branche tätig ist, die von diesen Maßnahmen betroffen ist, so müssen die Risiken, die ein zukünftiges Engagement im Iran mit sich bringt, sorgfältig analysiert und geprüft werden. Unternehmen müssen sich entscheiden, ob sie ihre Aktivitäten im Iran abwickeln wollen und falls ja, welches der beste Weg dafür ist.

##### 4.1.1 Geschäfte mit Personen, gegen die von den USA Finanzsanktionen verhängt worden sind, sog. Specially Designated Nationals

Spätestens am 05. November 2018 werden die Personen, die aufgrund des Atomabkommens (Joint Comprehensive Plan of Action – JCPOA) von den USA „entlistet“ worden sind, wieder als Specially Designated Nationals (SDN) gelistet werden. Dies betrifft zahlreiche Großunternehmen, unter anderem auch die National Iranian Oil Company (NIOC) und die National Iranian Tanker Company (NITC), sowie alle iranischen Banken und die Iranische Zentralbank. Es werden voraussichtlich auch einige deutsche Unternehmen und Banken gelistet werden; diese waren auch in der Vergangenheit gelistet. Bei Geschäften mit diesen Personen droht grundsätzlich die Verhängung von Secondary Sanctions. Dasselbe dürfte in der Regel auch für solche Unternehmen gelten, die zu wenigstens 50 Prozent im Eigentum einer oder mehrerer SDN stehen.

Für diesen Bereich der Secondary Sanctions gilt eine Übergangsfrist bis zum 04. November 2018.



#### 4.1.2 Banken und Finanzinstitute

Bestimmte Secondary Sanctions betreffen nur Transaktionen mit Banken und Finanzinstituten. Dazu gehören etwa Transaktionen mit iranischen Banken und mit der Iranischen Zentralbank.

Bei iranischen Banken gilt allerdings voraussichtlich eine Besonderheit: Zwar waren vor Inkrafttreten des JCPOA alle iranischen Banken als SDN gelistet, aber die Secondary Sanctions galten nicht für Transaktionen mit allen iranischen Banken. Nach den FAQ des OFAC wird diese Regelung auch wieder so in Kraft treten. Für den Zahlungsverkehr bedeutet das, dass es möglich sein wird, Zahlungen an bestimmte iranische Banken zu leisten oder von bestimmten iranischen Banken anzunehmen, ohne dass ein Unternehmen oder die Bank des Unternehmens Gefahr läuft, dass Secondary Sanctions verhängt werden.

Problematisch bleibt jedoch, dass Geschäfte mit der Iranischen Zentralbank mit Secondary Sanctions bedroht sein werden, ebenso wie die Zurverfügungstellung von SWIFT-Diensten für die Iranische Zentralbank und die meisten iranischen Empfänger. SWIFT ist ein System, das Banken und bestimmte Großunternehmen nutzen, um Nachrichten auszutauschen über Zahlungen, die sie international weiterleiten, also etwa Absender oder Empfänger einer Zahlung. Werden nun Transaktionen mit der Iranischen Zentralbank und die Zurverfügungstellung des SWIFT-Systems mit Secondary Sanctions bedroht, so kann dies den Zahlungsverkehr massiv erschweren, weil Banken noch weniger bereit sein werden, Zahlungen mit iranischen Banken auszutauschen. Für die Abwicklung noch bestehender Geschäfte mit der Iranischen Zentralbank oder für SWIFT sehen die US-amerikanischen Behörden eine Frist bis zum 04. November 2018 vor.

Wie allerdings die Praxis des Zahlungsverkehrs zeigt, ziehen sich die Geschäftsbanken bereits jetzt weitgehend aus Geschäften mit Iran zurück.

#### 4.1.3 Öl- und Gassektor, Uranbergbau

Secondary Sanctions drohen zum einen für Investitionen in die Entwicklung der Erdölressourcen in Iran oder Beteiligung an Joint Ventures für die Entwicklung von Ölressourcen oder im Zusammenhang mit Uranbergbau.

Zum anderen drohen Secondary Sanctions für die Lieferung von Gütern, Dienstleistungen, Technologie, Informationen oder Unterstützung

- für die Produktion von Diesel, Benzin oder Flugzeugkraftstoffen in Iran;
- für die Entwicklung der Nutzung von Erdölressourcen in Iran; jeweils im Wert von mehr als USD 1 Million pro Vertrag oder mehr als USD 5 Millionen innerhalb von 12 Monaten;
- für die petrochemische Industrie, für Anlagen für die Produktion von petrochemischen Erzeugnissen, im Wert von mehr als USD 250.000 pro Vertrag oder mehr als USD 1 Million innerhalb von 12 Monaten.



Bestehende Verträge müssen bis zum 04. November 2018 abgewickelt werden.

#### 4.1.4 Handel mit Öl- und Gasprodukten

Secondary Sanctions drohen für den Verkauf, die Lieferung an Iran oder die Einfuhr nach Iran von Diesel, Benzin oder Flugzeugkraftstoffen, in signifikanten Mengen.

Ebenso drohen Secondary Sanctions für die Beteiligung an signifikanten Transaktionen im Zusammenhang mit dem Kauf, Verkauf, Transport oder der Vermarktung von Erdöl, Erdölerzeugnissen und petrochemischen Erzeugnissen von Iran.

Verträge müssen bis zum 04. November 2018 abgewickelt werden.

#### 4.1.5 Energiesektor (allgemein) Schiffahrts- oder Schiffsbausektor, Häfen und Hafenbetreiber

Secondary Sanctions drohen für den Verkauf, die Lieferung oder die Weitergabe von wesentlichen Gütern oder Dienstleistungen für den Energiesektor oder den Schiffahrts- oder Schiffsbausektor, sowie an Häfen und Hafenbetreiber in Iran. Aus FAQs des OFAC aus der Zeit vor dem JCPOA ergibt sich, dass mit „Energiesektor“ in diesem Sinne der Öl- und Gassektor im Iran gemeint ist. Nicht erfasst wären daher z. B. Transaktionen, die erneuerbare Energien betreffen.

Bestehende Verträge müssen bis zum 04. November 2018 abgewickelt werden.

#### 4.1.6 Flugzeugbau und -wartung, Lieferung von Teilen und Ersatzteilen für Flugzeuge, Dienstleistungen für Flugzeuge

Aufgrund der engen Verflechtung der Flugzeugindustrie mit der US-amerikanischen Industrie enthalten Flugzeuge und wesentliche Teile von Flugzeugen häufig einen hohen Anteil an US-amerikanischen Dual-Use-Gütern. Das führt dazu, dass in den allermeisten Fällen die Lieferung von Flugzeugen, Flugzeugteilen oder die Erbringung von Dienstleistungen an Flugzeugen von den Primary Sanctions erfasst werden, also in der Regel verboten ist. Nach den Vereinbarungen des JCPOA hat das OFAC allerdings für diese Lieferungen und Dienstleistungen für die zivile Luftfahrt in Iran Genehmigungen erteilt. Diese Genehmigungen werden zukünftig nicht mehr erteilt werden. Bestehende Genehmigungen sollen zurückgenommen werden. Bestehende Verträge mussten bis zum 06. August 2018 abgewickelt werden.

Dagegen gelten für den Luftfahrtsektor keine Secondary Sanctions. Das bedeutet, dass Lieferungen und Tätigkeiten an den bzw. im iranischen Luftfahrtsektor grundsätzlich zulässig sind, wenn jeder US-Konnex ausgeschlossen wird. Für solche Lieferungen und Dienstleistungen droht auch nicht die Verhängung von Maßnahmen nach den Secondary Sanctions.



#### 4.1.7 Automobilssektor

Secondary Sanctions drohen für den Verkauf, die Lieferung oder die Weitergabe von wesentlichen Gütern oder Dienstleistungen für den Automobilssektor in Iran. Mit Automobilssektor sind hier die Entwicklung, Herstellung und Montage von Fahrzeugen und Motorrädern sowie die Herstellung von Fahrzeugteilen gemeint. Nach den FAQs des OFAC sind Transaktionen zulässig, wenn sichergestellt wird, dass Güter nicht in Fabriken, sondern z. B. bei Reparaturwerkstätten landen. Außerdem ist die Lieferung fertiger Fahrzeuge erlaubt.

Bestehende Verträge über sanktionierte Güter mussten bereits bis zum 06. August 2018 abgewickelt werden.

#### 4.1.8 IT-Sektor und IT Produkte

Die Lieferung von ERP-Software nach Iran ist mit Secondary Sanctions bedroht.

Die Ausfuhr von Standard-IT-Produkten (Hardware und Software) nach Iran ist dagegen grundsätzlich zulässig. Das OFAC hat für die Ausfuhr von Produkten, die entweder gar keinen Ausfuhrkontrollen unterliegen, oder als sog. Massenmarktprodukte von jedermann ohne weitere Beschränkungen im Geschäft oder im Netz erworben und selbst installiert werden können, eine Genehmigung erlassen, die General License D-1. Diese Genehmigung erlaubt die Ausfuhr von Standard-IT-Produkten nach Iran. Jedes Unternehmen weltweit kann diese Genehmigung nutzen, also auch US-amerikanische Unternehmen und deutsche Unternehmen mit einer US-amerikanischen Mutter. Im Anhang der Genehmigung findet sich eine Liste (hier: [https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Documents/iran\\_gld1.pdf](https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Documents/iran_gld1.pdf)), in der beispielhaft aufgezählt wird, für welche Produkte die Genehmigung gilt. Die Allgemeingenehmigung erlaubt aber nicht, Produkte an SDN oder den iranischen Staat zu liefern.

Es gibt keine Anzeichen dafür, dass die Genehmigung aufgehoben oder eingeschränkt wird.

#### 4.1.9 Pharma-, Medizintechnik-, Agrar- und Lebensmittelbranche

Auch für Arzneimittel, Medizinprodukte, Agrarprodukte und Lebensmittel hat das OFAC eine Allgemeingenehmigung erlassen, die die Ausfuhr dieser Produkte nach Iran jedem, also auch US-Unternehmen und Unternehmen mit US-amerikanischer Mutter gestattet. Für die Lieferung bestimmter Medizinprodukte nach Iran müssen Einzelgenehmigungen beantragt werden; diese werden aber auch (anders als Genehmigungen für sonstige Geschäfte mit Iran) grundsätzlich erteilt. Auch für Unternehmen, die keine U.S. Persons sind, sollten Transaktionen mit diesen Produkten einfacher zulässig sein, weil weder die Strafen der US-amerikanischen Primary Sanctions noch Secondary Sanctions drohen.

Dagegen gelten Kosmetika ausdrücklich nicht als Medizinprodukte oder Agrarprodukte im Sinne dieser Allgemein Genehmigung. Das bedeutet nicht, dass die Lieferung von Kosmetikartikeln nach Iran für europäische Unternehmen verboten oder mit Secondary Sanctions bedroht wäre. Kosmetika gelten schlicht nicht als besonders begünstigt, so dass für Kosmetika das beschriebene zusätzliche Niveau an Sicherheit nicht gilt (siehe dazu aber auch die nächste Frage).

Es gibt keine Anzeichen dafür, dass die Genehmigung aufgehoben oder eingeschränkt wird.

#### 4.1.10 Verbraucherprodukte („Consumer Goods“)

Zwar sieht das US-amerikanische Recht keine Sonderregelungen oder Ausnahmen für Verbraucherprodukte („Consumer Goods“) vor. Die FAQ des OFAC vom 7. August 2018 enthalten aber einen ausdrücklichen Hinweis, dass für die Lieferung oder den Handel mit Verbrauchsgütern mit Iran keine Secondary Sanctions drohen. Eine solche Aussage ist für das OFAC sehr ungewöhnlich, üblicherweise erläutert das OFAC nur, welche Tätigkeiten verboten sind.

Zwar ist die Lieferung von Verbraucherprodukten nicht in gleicher Weise privilegiert wie etwa Arzneimittel, die Lieferung von Verbraucherprodukten durch Unternehmen mit US-Eigentümern verstößt also gegen Primary Sanctions. Das OFAC gibt aber klar zu erkennen, dass keine Maßnahmen nach den Secondary Sanctions gegen Unternehmen verhängt werden, die in diesem Sektor tätig sind (vorausgesetzt natürlich, dass keine SDN an Transaktionen beteiligt sind und die übrigen Regelungen des US-Rechts eingehalten werden).

#### 4.1.11 Sonstige Branchen

Für die übrigen Branchen gelten keine besonderen oder weitergehenden Einschränkungen.

## 4.2 Was gilt für Unternehmen mit geschäftlichen Verbindungen in die USA?

Allein die Tatsache, dass ein Unternehmen, das geschäftliche Beziehungen zu iranischen Partnern unterhält, zugleich auch geschäftliche Aktivitäten in den USA hat, z. B. dort Kunden beliefert oder Ware einkauft, bedeutet nicht, dass für dieses Unternehmen höhere Risiken oder weitere Verbote gelten.

Sollten gegen ein Unternehmen mit intensiven geschäftlichen Beziehungen zu den USA Secondary Sanctions verhängt werden, so trifft das ein Unternehmen mit wichtigen Verbindungen zu den USA aber im Allgemeinen deutlich härter als ein Unternehmen, das solche Verbindungen nicht hat.

### 4.3 Was ist, wenn ein Unternehmen Niederlassungen, Tochtergesellschaften in den USA hat oder US-amerikanische Eigentümer?

Hier ist zu unterscheiden zwischen Unternehmen, die Niederlassungen oder Tochtergesellschaften in den USA haben, und Unternehmen, die US-amerikanische Eigentümer oder eine US-amerikanische Muttergesellschaft haben:

Für Unternehmen mit US-amerikanischen Eigentümern gelten die US-amerikanischen Primary Sanctions (siehe dazu Frage 3.1) mit dem allgemeinen Verbot, Geschäfte mit Iran durchzuführen. Diese Unternehmen konnten bislang auf der Grundlage einer Allgemeingenehmigung, der General License H, Geschäfte mit Iran tätigen. Die General License H wird mit Wirkung ab dem 05. November 2018 vollständig zurückgenommen. Am 27. Juni 2018 ist die General License H widerrufen und durch eine Allgemeingenehmigung ersetzt worden, die nur noch die Abwicklung bestehender Verträge bis einschließlich 04. November 2018 zulässt (siehe zur Abwicklung näher unten Frage 5.2). Zu beachten ist, dass die Einhaltung der Verbote, die für Unternehmen mit US-amerikanischen Eigentümern gelten, ab dem 06. August 2018 auf der Grundlage der sog. Blocking-Verordnung der EU verboten ist (siehe dazu näher unten Frage 5.4).

Für Unternehmen, die Niederlassungen oder Tochtergesellschaften in den USA haben, gelten dagegen andere Regeln: Allein die Tatsache, dass ein Unternehmen Niederlassungen oder Tochtergesellschaften in den USA hat, bedeutet nicht, dass dieses Unternehmen nun ein US-Unternehmen wird oder dass für dieses Unternehmen weitergehende Beschränkungen gelten würden. Praktisch galt für diese Unternehmen auch schon vor dem 08. Mai 2018, dass die US-amerikanischen Unternehmensteile nicht an Transaktionen mit Iran beteiligt sein dürfen (siehe zu den Hintergründen, aus denen ein US-Einfluss auf eine Transaktion vermieden werden muss, Frage 3.2). Aufgrund des veränderten politischen Klimas müssen Unternehmen nun noch mehr darauf achten, dass diese Regelungen eingehalten werden. Außerdem gilt auch für Unternehmen mit Tochterunternehmen oder Niederlassungen in den USA: Sollten gegen dieses Unternehmen Secondary Sanctions verhängt werden, so trifft das ein Unternehmen mit Niederlassungen oder Töchtern in den USA im Allgemeinen deutlich härter als ein Unternehmen, das solche Verbindungen nicht hat.

### 4.4 Was gilt für Unternehmen, die US-amerikanische Mitarbeiter, Geschäftsführer, Vorstände haben?

Hat ein Unternehmen US-amerikanische Mitarbeiter, Geschäftsführer oder Vorstände, so wird das Unternehmen nicht dadurch schon zur U.S. Person. Die Primary Sanctions mit ihrem weitreichenden Verbot, in Iran Transaktionen durchzuführen, gelten nicht für dieses Unternehmen.

Allerdings müssen sich Mitarbeiter, Geschäftsführer und Vorstände, die die amerikanische Staatsbürgerschaft oder eine Green Card haben, in vollem Umfang an die US-amerikanischen Sanktionen halten. Das bedeutet, dass sie in keiner Weise aktiv an Entscheidungen

im Zusammenhang mit Iran-Geschäften beteiligt sein dürfen. Das Unternehmen sollte sich eine sog. Recusal Policy geben, in der dies klar geregelt wird.

Zwar dürfen diese Mitarbeiter weiterhin Berichte über Geschäfte mit Iran entgegennehmen, wenn sie darauf nicht reagieren. Dies birgt aber die Gefahr, dass dem Schweigen des US-amerikanischen Mitarbeiters möglicherweise irgendwann die Bedeutung zugeschrieben wird, dass er/ sie einverstanden ist und ein Geschäft genehmigt – dies wäre nach den US-amerikanischen Primary Sanctions verboten. Um das zu vermeiden, sollten Mitarbeiter mit US-amerikanischer Staatsangehörigkeit oder mit einer Green Card auch keine Berichte zu Geschäften mit Iran erhalten. Wegen dieses Risikos sollten die betroffenen Mitarbeiter auch nicht an Besprechungen teilnehmen, in denen Iran-Geschäfte behandelt werden. Bei Besprechungen mit mehreren verschiedenen Themen sollten sie während der Punkte, die sich auf Iran beziehen, den Raum verlassen, und dies sollte im Protokoll auch so vermerkt werden.

#### 4.5 Können Produkte „Made in USA“ nach Iran exportiert werden? Können Produkte nach Iran exportiert werden, in die US-amerikanische Teile eingebaut werden? Was ist mit Ersatzteilen?

Ja, es ist tatsächlich grundsätzlich möglich, Produkte „Made in USA“ nach Iran zu exportieren (bzw. zu re-exportieren). Für die Lieferung von US-amerikanischen Produkten nach Iran oder von Produkten, in denen US-amerikanische Produkte enthalten sind, gelten unterschiedliche Beschränkungen, je nachdem, um was für Produkte es sich handelt. Dabei kann man grob vier Gruppen bilden:

- US-amerikanische Militärgüter (sog. ITAR Items): Der Re-Export von US-amerikanischen Militärgütern nach Iran ist immer verboten. Das gilt auch dann, wenn ein ITAR Item in ein anderes Produkt eingebaut oder sonst integriert wird. In diesem Fall darf das Gesamtprodukt nicht nach Iran geliefert werden, und zwar unabhängig davon, wie hoch der Wert des US-amerikanischen ITAR Item am Gesamtprodukt ist.
- US-amerikanische Dual-Use-Güter: US-amerikanische Dual-Use-Güter dürfen grundsätzlich nicht nach Iran geliefert werden. Etwas anderes gilt nur dann, wenn das Dual-Use-Gut in ein anderes Gut eingebaut oder integriert wird und der Wertanteil des US-amerikanischen Dual-Use-Guts weniger als 10 Prozent am Gesamtprodukt ausmacht. Dabei dürfen die eingebauten US-amerikanischen Dual-Use-Teile nicht speziell für die Lieferung nach Iran erworben worden sein (siehe dazu auch den übernächsten Punkt). Für die Berechnung des Wertanteils müssen Hardware und Software getrennt betrachtet werden.
- (Standard-) IT-Produkte; Arzneimittel, Medizinprodukte, Agrarprodukte und Lebensmittel: Diese Produkte können nach Iran exportiert werden. Für den Re-Export dieser Produkte hat das OFAC Allgemeingenehmigungen erlassen (siehe dazu näher Frage 4.1.8)

- Sonstige US-amerikanische Güter (sog. EAR99 Items, weil sie keinen Ausfuhrkontrollen unterliegen): Diese Produkte dürfen nach Iran re-exportiert werden. Dabei muss aber folgendes beachtet werden: Produkte, die nach Iran re-exportiert werden sollen, dürfen nicht mit dem Zweck eines Re-Exports nach Iran in den USA oder von Tochterunternehmen von US-Unternehmen im Ausland bestellt worden sein. Praktisch kann man das z. B. erreichen, indem Produkte nach Iran geliefert werden (bzw. in ein Gesamtprodukt eingebaut werden, das dann nach Iran geliefert wird), aus einem allgemeinen Lager des Unternehmens entnommen werden. Zulässig ist ein Re-Export in der Praxis z. B. auch, wenn die Produkte außerhalb der USA erworben werden (aber nicht von einer Gesellschaft, die eine US-amerikanische Muttergesellschaft hat).

#### 4.6 Können Laptops, Handys und andere IT-Produkte nach Iran mitgenommen werden?

Laptops, Handys und andere IT-Produkte können auch weiterhin nach Iran mitgenommen werden, wenn es sich um Standardprodukte handelt. Es sollte darauf geachtet werden, dass die IT-Produkte, die Mitarbeiter nach Iran mitnehmen, keine Software enthalten, die speziell für das Unternehmen programmiert worden ist, denn dann handelt es sich nicht mehr um ein Standardprodukt. In diesem Fall wird die Frage, ob das IT-Produkt nach Iran mitgenommen werden kann, sehr komplex.

Wie in Frage 4.1.8 näher beschrieben hat das OFAC für die Ausfuhr von bestimmten IT-Produkten eine Allgemeingenehmigung erlassen, die General License D-1. Diese Allgemeingenehmigung erlaubt die Ausfuhr oder auch die Mitnahme von IT-Produkten nach Iran, wenn diese Produkte entweder gar keinen Ausfuhrkontrollen unterliegen oder als sog. Massenmarktprodukte von jedermann ohne weitere Beschränkungen im Geschäft oder im Netz erworben und selbst installiert werden können. Jedes Unternehmen weltweit kann diese Genehmigung nutzen, also auch US-amerikanische Unternehmen und deutsche Unternehmen mit einer US-amerikanischen Mutter. Im Anhang der Genehmigung findet sich eine Liste (hier: [https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Documents/iran\\_gld1.pdf](https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/Programs/Documents/iran_gld1.pdf)), in der beispielhaft aufgezählt wird, für welche Produkte die Genehmigung gilt. Es gibt derzeit keine Anzeichen dafür, dass die Genehmigung aufgehoben oder eingeschränkt wird.

#### 4.7 Was ist beim Zahlungsverkehr zu beachten? Gibt es ggf. Alternativen zum elektronischen Zahlungsverkehr über Banken?

Die Möglichkeiten, Zahlungen nach Iran zu leisten oder aus Iran zu empfangen, haben sich sehr verschlechtert. Es besteht ein Risiko, dass sich dieser Trend zukünftig noch fortsetzt. Dies beruht im Wesentlichen darauf, dass die US-amerikanischen Behörden insbesondere Banken Maßnahmen nach den Secondary Sanctions androhen, wenn die Banken Transaktionen mit der Iranischen Zentralbank oder mit einer ganzen Reihe von iranischen Banken ausführen. Außerdem drohen Maßnahmen für das Zurverfügungstellen des SWIFT-



Systems, also des Systems, das Banken untereinander nutzen, um sich Mitteilungen bei der Weiterleitung von Zahlungen zu schicken.

Ob es für den Zahlungsverkehr Lösungen auf europäischer Ebene geben wird, ist derzeit völlig unklar. Unternehmen sollten aber möglichst frühzeitig mit ihrer Bank darüber sprechen, wie der weitere Zahlungsverkehr abgewickelt werden kann. Dies gilt besonders ab dem 05. November 2018, dem Stichtag für das vollständige Wieder-Inkrafttreten der US-Sanktionen.

Derzeit gibt es Überlegungen, mit Hilfe der Bundesbank Lösungen zu entwickeln, um weiterhin den Zahlungsverkehr auch von und zu Konten bei anderen Banken zu ermöglichen. Tendenziell werden eher solche Banken bereit sein, den Zahlungsverkehr mit Iran zu ermöglichen, die kein eigenes Geschäft in den USA haben, also eher kleinere Institute.

Die Probleme im Zahlungsverkehr mit Iran beruhen aber nicht allein auf den Sanktionen der USA. Die wirtschaftliche Situation in Iran ist nicht sehr gut. Es gibt eine Reihe von Berichten, dass die Devisenreserven Irans sehr knapp sein sollen. Darüber hinaus haben die iranischen Behörden Maßnahmen ergriffen, mit denen die Wechselkurse staatlich festgesetzt werden und die Menge an Fremdwährungen, die überhaupt für Zahlungen aus Iran heraus verwendet werden darf, beschränkt worden ist. Es gibt Prioritätenlisten, mit denen bestimmt wird, welche ausländischen Güter vorrangig bezahlt werden können bzw. von welchen Wechselkursen profitieren. Schwierigkeiten iranischer Geschäftspartner, Waren zu bezahlen, können also auch darauf beruhen, dass der Geschäftspartner oder seine Bank nicht über ausreichend finanzielle Mittel in Fremdwährungen verfügt.

#### 4.8 Gelten die neuen Regelungen nur für europäische Unternehmen oder für alle Nicht-US-Unternehmen weltweit?

Die neuen Regelungen gelten nicht nur für europäische Unternehmen, sondern sie gelten für alle Unternehmen in allen Ländern weltweit. Möglicherweise haben aber Unternehmen in anderen Ländern weniger Berührungspunkte mit den USA. In dem Fall würde sie die Verhängung von Maßnahmen nach den Secondary Sanctions (siehe. dazu ausführlich Frage 3.1) weniger schwer beeinträchtigen.



## 5 Die Abwicklung von Iran-Geschäften

### Was bei laufenden Geschäften gilt

#### 5.1 Müssen Unternehmen alle Iran-Geschäfte abwickeln oder Iran-Geschäft insgesamt reduzieren?

Die US-Sanktionen sehen nicht vor, dass bestimmte oder alle Aktivitäten in oder mit Iran abgewickelt oder reduziert werden müssen.

Eine Abwicklung (Wind Down) ist nur für Aktivitäten vorgeschrieben, die künftig von den Primary Sanctions erfasst und verboten werden (im wesentlichen Vertragsbeziehungen auf der Grundlage der General License H oder auf der Grundlage von US-Genehmigungen im Bereich der zivilen Luftfahrt). Werden Aktivitäten zukünftig von Secondary Sanctions erfasst, so sollten Unternehmen die Abwicklung, die Aufgabe oder ein Einfrieren dieser Geschäfte prüfen, wenn sie dem Risiko entgehen wollen, dass gegen sie Maßnahmen aufgrund der Secondary Sanctions verhängt werden.

#### 5.2 Was ist zulässig, wenn Iran-Geschäfte abgewickelt werden müssen?

Wenn Iran-Geschäfte abgewickelt werden müssen, weil sie zukünftig nach den Primary Sanctions verboten sind, so sind bis zum jeweiligen Stichtag (06. August 2018 bzw. 04. November 2018, siehe dazu näher Frage 4.1) nur noch Transaktionen zulässig, die „bei der Abwicklung von Geschäftsaktivitäten üblich und für die Abwicklung erforderlich sind“. Nähere Anhaltspunkte, welche Art von Geschäften im Einzelfall zulässig ist, hat das OFAC nicht gegeben. Dies lässt den Unternehmen aber auch ein wenig mehr Freiheit, was bei der Abwicklung von Verträgen vereinbart und umgesetzt werden kann. Klar ist, dass eine Abwicklung von Verträgen nicht als Deckmantel für ganz andere Arten von Transaktionen verwendet werden darf.

Sowohl alle Vereinbarungen, die für die Abwicklung erforderlich sind, als auch alle Handlungen (Lieferungen, Zahlungen, Services etc.), die für die Abwicklung ausgeführt werden müssen, müssen vor dem jeweiligen Stichtag durchgeführt sein. Eine Ausnahme gilt für Zahlungen an den deutschen Geschäftspartner: Zahlungen können auch nach dem Stichtag für die Abwicklung noch angenommen werden, wenn der betroffene Vertrag bereits vor dem 8. Mai 2018 geschlossen worden war und wenn alle Lieferungen, die in dem Vertrag bzw. in einem Abwicklungsvertrag vereinbart waren, vor dem jeweiligen Stichtag erfolgt sind. Zulässig sind allerdings nur Zahlungen an Vertragspartner, die selbst keine iranischen Unternehmen/ iranischen Personen sind.

Werden Iran-Geschäfte abgewickelt, die zukünftig von Secondary Sanctions erfasst werden, so gibt es keine Vorgaben des OFAC dazu, welche Art von Geschäften vor oder im Hinblick auf einen „Wind Down“ zulässig sind. Soweit die entsprechenden Verträge vor

dem jeweiligen Stichtag vollständig erfüllt sind, drohen keine Secondary Sanctions. Denkbar ist z. B., Liefermengen zu erhöhen, Liefertermine vorzuziehen oder größere Lager für Ersatzteile oder Verbrauchsmaterialien anzulegen.

### 5.3 Können während der Abwicklungsfrist noch neue Verträge abgeschlossen werden?

Hier ist wieder zwischen dem Anwendungsbereich der Primary Sanctions und der Secondary Sanctions (siehe dazu näher Frage 3.1) zu unterscheiden. Werden Vertragsbeziehungen abgewickelt, die zukünftig nach den Primary Sanctions verboten sind, also Vertragsbeziehungen, die auf der Grundlage der General License H oder auf der Grundlage von Genehmigungen im Bereich der zivilen Luftfahrt zulässig waren, ist der Abschluss neuer Geschäfte nicht mehr zulässig (Allerdings kann die Abwicklung bestehender Geschäfte in einem neuen Vertrag festgelegt werden).

Geht es dagegen um die Abwicklung von Vertragsbeziehungen oder Geschäftsbeziehungen in einem Bereich, in dem zukünftig die Verhängung von Secondary Sanctions droht, so ist es nach den FAQ der OFAC unklar, ob es unzulässig ist, neue Verträge abzuschließen. Jedenfalls dann, wenn diese Verträge nicht mehr vollständig vor dem Stichtag für die Abwicklung erfüllt werden (können), behält sich das OFAC vor, Maßnahmen nach den Secondary Sanctions zu verhängen.

Was aber in Fällen geschehen soll, in denen ein neuer Vertrag noch vor dem Stichtagsdatum vollständig erfüllt wird bzw. ob auch in diesen Fällen Secondary Sanctions drohen, dazu hat sich das OFAC nicht geäußert.

### 5.4 Gibt es nicht ein Verbot, die US-amerikanischen Sanktionen einzuhalten?

Es gibt zwei verschiedene Regelungen, die hier in Frage kommen: Zunächst gibt es auf europäischer Ebene eine Verordnung (VO (EG) Nr. 2271/96), die sog. Blocking-Verordnung. Diese Verordnung verbietet es europäischen Unternehmen, bestimmte, im Anhang der Verordnung genau aufgezählte US-amerikanische Regelungen einzuhalten. Ein umfangreiches „Update“ zu dieser Verordnung trat am 07. August 2018 in Kraft. Danach ist es verboten, die Secondary Sanctions, die Verbote für Unternehmen mit US-amerikanischen Eigentümern sowie bestimmte US-amerikanische Re-Exportverbote einzuhalten.

Daneben gibt es im deutschen Recht ein Verbot, sog. Boykotterklärungen abzugeben (siehe § 7 Außenwirtschaftsverordnung, AWV). Eine Boykotterklärung in diesem Sinne ist die Erklärung eines deutschen Unternehmens, dass dieses Unternehmen einen Boykott einhält, den ein dritter Staat gegen einen anderen Staat verhängt hat. In vielen Fällen wird der Begriff „Boykotterklärung“ so ausgelegt, dass er auch alle US-amerikanischen Sanktionen erfasst. Ob der Begriff „Boykott“ tatsächlich so weit reicht, ist allerdings zweifelhaft.



Die Abwicklung von Iran-Geschäften

Jedenfalls geraten Unternehmen dann nicht in Konflikt mit dem Boykottverbot oder mit den Verboten der Blocking-Verordnung, wenn sie eine Weigerung, bestimmte Geschäfte mit iranischen Partnern abzuschließen, nicht auf die US-Sanktionen, sondern auf andere, z. B. wirtschaftliche Gründe stützen. Bei der Formulierung von Klauseln in Verträgen, nach denen die US-Sanktionen einzuhalten sind, sollten entsprechende Ergänzungen aufgenommen werden, dass damit nicht die Einhaltung eines Boykotts im Sinne von § 7 AWV beabsichtigt ist.

**[Hinweis: Näheres finden Sie in der vbw Information *Blocking-Verordnung und Boykottverbot im Iran-Geschäft*]**

## 6 Gibt es sonst noch etwas zu beachten?

### Embargos und Sanktionen der EU

Neben den neuen US-amerikanischen Sanktionen bestehen weiterhin das Embargo und die Sanktionen der EU. An diesen Regelungen hat sich seit dem Inkrafttreten des JCPOA im Januar 2016 nichts Wesentliches verändert. Deutsche Unternehmen müssen aber selbstverständlich diese Regelungen des EU-Rechts beachten.

Die wesentlichen Regelungen des EU-Embargos und der EU-Sanktionen sind die folgenden:

#### 6.1 Europäische „Finanz“-Sanktionen

Die EU hat das Verbot verhängt, Waren („wirtschaftliche Ressourcen“) an eine Reihe von Personen, Gruppen und Organisationen zu liefern („Gelistete Personen“) oder Gelder an diese Personen zu zahlen. Alle Konten von Gelisteten Personen müssen eingefroren werden. Beschränkungen gelten darüber hinaus für Transaktionen mit Unternehmen, an denen eine Gelistete Person das Mehrheitseigentum hält oder über die eine Gelistete Person die Kontrolle ausübt.

Unternehmen, die in Iran tätig sind, müssen (mögliche) Geschäftspartner gründlich überprüfen, um sicherzugehen, dass ihre Geschäftspartner nicht selbst gelistet sind und dass ihre Geschäftspartner Waren oder Gelder nicht an Gelistete Personen weiterleiten.

#### 6.2 Verbote für Ausfuhren nach Iran

Die EU hat für zahlreiche Produkte Ausfuhrverbote verhängt. Diejenigen Produkte, für die diese Ausfuhrverbote gelten, sind in mehreren Listen aufgezählt, die die EU erlassen hat. Wenn für ein Produkt ein Ausfuhrverbot gilt, so ist nicht nur die Ausfuhr selbst verboten, sondern darüber hinaus auch der Verkauf – das heißt bereits der Abschluss eines Kaufvertrags – die Lieferung und die Weitergabe dieser Produkte. Daneben darf für diese Produkte keine technische Hilfe erbracht werden. Damit sind alle technischen Support-Dienstleistungen gemeint, aber zum Beispiel auch Beratungsleistungen, Dienstleistungen bei der Inbetriebnahme oder Training und Ausbildung. Außerdem ist es verboten, für die Lieferung dieser Produkte Darlehen, Kredite oder Exportfinanzierungen zur Verfügung zu stellen.

Die Ausfuhrverbote der EU gelten etwa für alle militärischen Güter (für Iran gilt ein Waffenembargo), für Güter für das Nuklearprogramm Irans und für Ausrüstung, die für „interne Repression“ verwendet werden kann, also z. B. für Schlagstöcke, Schilde für Polizisten, aber auch für Fahrzeuge, die gegen Demonstranten eingesetzt werden sollen.

[Gibt es sonst noch etwas zu beachten?](#)

### 6.3 Genehmigungspflichten für Lieferungen nach Iran

Für die Lieferung bestimmter Gegenstände nach Iran ist nach den Embargobestimmungen der EU eine Genehmigung erforderlich. Die Genehmigungspflichten gelten dabei für dieselben Handlungen wie die Ausfuhrverbote. Eine Genehmigung ist danach nicht nur für die Ausfuhr der betroffenen Produkte nach Iran erforderlich, sondern darüber hinaus auch für den Verkauf, also den Abschluss von Kaufverträgen, für die Lieferung und die Weitergabe der betroffenen Produkte. Eine Genehmigungspflicht besteht darüber hinaus auch für die Erbringung von technischer Hilfe für diese Produkte. Außerdem bestehen Genehmigungspflichten für Kredite, Darlehen und Exportfinanzierungen für die Lieferung der betroffenen Produkte nach Iran.

Für welche Produkte diese Genehmigungspflichten gelten, ergibt sich ebenfalls aus verschiedenen Listen, die die EU erlassen hat. Die Genehmigungspflichten gelten beispielsweise für die Lieferung von Gegenständen für das Abhören und die Überwachung des Internets und der Telekommunikation, für weniger wichtige Güter für ein Nuklearprogramm, für Graphit, Rohmetalle und Metallhalberzeugnisse wie Aluminium und Stahl. Je nachdem um was für ein Produkt es sich handelt, können Genehmigungsverfahren sehr komplex werden, weil Genehmigungen für manche Produkte vorab von einem Komitee geprüft werden müssen, das unter dem JCPOA eingesetzt worden ist.

Daneben bestehen Genehmigungspflichten für die Ausfuhr bestimmter Waren. Das gilt zunächst für Dual-Use-Produkte, also für alle Güter (Waren, Software und Technologie), die in Anhang I der europäischen Dual-Use-Verordnung (VO (EU) 428/2009) gelistet sind und für die keine strengeren Beschränkungen (Verbote oder Genehmigungspflichten) nach den eben geschilderten Embargoregelungen bestehen.

Außerdem bestehen Ausfuhrgenehmigungspflichten für die Ausfuhr von Gütern, die zum Einbau in eine nukleare Anlage ausgeführt werden (dazu gehören auch Forschungsanlagen und Kernkraftwerke) oder einer militärischen Endverwendung dienen sollen. Damit ist insbesondere die Verwendung der gelieferten Güter für den Einbau in ein militärisches Gut gemeint oder die Verwendung der gelieferten Güter in einer industriellen Anlage zur Herstellung von militärischen Gütern, also eine Verwendung in der (iranischen) Rüstungsindustrie. Diese Genehmigungspflichten gelten dann, wenn der Ausführer von der geplanten Endverwendung weiß oder wenn das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle („BAFA“) den Ausführer förmlich darüber informiert hat, dass eine solche Endverwendung möglich ist.





## Impressum

---

### Impressum

Alle Angaben dieser Publikation beziehen sich grundsätzlich sowohl auf die weibliche als auch auf die männliche Form. Zur besseren Lesbarkeit wurde meist auf die zusätzliche Bezeichnung in weiblicher Form verzichtet.

#### Herausgeber

**bayme**

Bayerischer Unternehmensverband Metall und Elektro e. V.

**vbm**

Verband der Bayerischen Metall- und Elektro-Industrie e. V.

**vbw**

Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V.

Max-Joseph-Straße 5  
80333 München

[www.baymevbm.de](http://www.baymevbm.de) [www.vbw-bayern.de](http://www.vbw-bayern.de)

© bayme vbm vbw September 2018

#### Weiterer Beteiligter

Dr. Julia Pfeil  
Rechtsanwältin, Sozia, Counsel  
Dentons Europe LLP  
Telefon: +49 69 540012198