

► Foreign Trade Compliance



Matthias Merz

Der Autor ist Geschäftsführer der AWA AUSSENWIRTSCHAFTS-AKADEMIE GmbH sowie der HZA Hamburger Zollakademie GmbH und Partner der AWB Tax GmbH. Er ist Jurist und Experte für Exportkontrolle in Unternehmen und für Exportverfahren. Darüber hinaus verfügt er über umfangreiche Expertise im Bereich des innerbetrieblichen Compliance-Programms (ICP) im Außenwirtschaftsrecht.

Was sind die größten Herausforderungen 2025 im Bereich Exportkontrolle?

Die größte Herausforderung wird sein, die sog. geopolitischen Verhältnisse im Blick zu behalten, um daraus zu prognostizieren, welche Zielmärkte schwieriger werden und welche Marktchancen bieten. Handels- und Wertebündnisse wie die BRICS-Staaten und die wachsenden Zusammenschlüsse mit weiteren Ländern werden die traditionelle Blockbildung verschieben. Instrumente wie Antidumpingzölle, wie die EU sie zuletzt auf die Einfuhr von Elektroautos verhängt hat, werden zunehmen. Neben Einfuhrzöllen werden seit Kurzem auch wieder Ausfuhrzölle im Nahrungsmittelbereich umgesetzt. Der schwelende China-Taiwan-Konflikt kann, wenn er eskaliert, zu signifikanten Störungen der Lieferketten essenzieller Güter führen. Augenmerk ist ebenfalls auf die fragile, politische Situation im Nahen Osten zu richten. Neben der Einhaltung umfassender Embargomaßnahmen in Bezug auf Lieferungen an oder zur Verwendung in Embargoländern ist sicherzustellen, auch nicht in Umgehungs- und Beschaffungslieferungen involviert zu werden.

Was ist in Hinblick auf Russland zu beachten?

Auch in Hinblick auf EU-Russland-Embargos beobachten wir steigende Compliance-Anforderungen. Derzeit wird in der Presse berichtet, dass aus EU-Sicht bislang embargoneutrale Länder, wie u.a. Indien, Güter nach Russland liefern, die aus EU-Sicht embargobehaftet sind. Das EU-Embargo gegen Russland hat hier insbesondere mit dem 14. Sanktionspaket entsprechende, länderneutrale Maßnahmen verankert. Rein faktisch hat das EU-Embargo damit neben der in Art. 13 der VO (EU) 833/2014 geregelten Geltung u.a. innerhalb der EU oder für nach dem Recht eines Mitgliedstaats gegründete oder eingetragene juristische Personen, Organisationen und Einrichtungen innerhalb und außerhalb des Gebiets der Union auch ausstrahlende Wirkungen auf in Drittländern ansässige Unternehmen. Denn die mit dem 14. Sanktionspaket eingeführten Art. 8a und 12gb der VO (EU) Nr. 833/2014 zielen darauf ab, die Verantwortung von EU-Unternehmen für die Einhaltung der Sanktionen durch ihre Tochtergesellschaften im Drittland zu erweitern. Diese Entwicklungen basieren auf der Absicht, die Wirksamkeit der EU-Sanktionen gegen Russland zu stärken und potenzielle Umgehungen zu unterbinden. Ob dieser Mechanismus dazu beiträgt, Lücken des Embargosystems zu schließen und ob andere EU-Embargos durch ebensolche Regelungen ergänzt werden, bleibt abzuwarten.

Ist 2025 mit weiteren Sanktionspaketen gegen Russland zu rechnen?

Kurzfristig ist, je nach Verlauf des Angriffskriegs Russlands gegen die Ukraine, nach meiner Meinung nicht damit zu rechnen. Denn die ungarische EU-Ratspräsidentschaft, die im Juli 2024 begann, dürfte erheblichen Einfluss auf die EU-Russland-Beziehungen haben, insbesondere in Bezug auf die Ausweitung der Sanktionen. Ungarn hat sich in der Vergangenheit immer wieder gegen strengere Sanktionen gegenüber Russland ausgesprochen, vor allem im Energiesektor, da Ungarn, ebenso wie andere überwiegend südeuropäische Länder, stark von russischem Gas abhängig ist. Diese Haltung führte zu Verzögerungen und schwierigen Verhandlungen über das 14. Sanktionspaket, das letztendlich Maßnahmen gegen den Import von russischem Flüssigerdgas (LNG) beinhaltete. Im Ergebnis dürfte die ungarische Ratspräsidentschaft die Verabschiedung weiterer Sanktionen gegen Russland verlangsamen oder erschweren. Vollständig blockieren wird Ungarn dies aber nicht können, wenn ein breiterer EU-Konsens erreicht wird und es

2025



zumindest einen Kompromiss gibt, der z.B. ein „kleines“ Sanktionspaket zulässt. Die ungarische EU-Ratspräsidentschaft endet am 31.12.2024, danach übernimmt Belgien ab dem 1.1.2025 für sechs Monate den Vorsitz. Ob und wie sich dies auf weitere, sich verschärfende Embargomaßnahmen auswirken wird, bleibt abzuwarten. Ich persönlich halte weitere Verschärfungen in Gestalt erweiterter Güterlisten für wahrscheinlich.

Wie sollten sich Unternehmen in Hinblick auf Veränderungen in der Foreign Trade Compliance in 2025 jetzt schon vorbereiten?

Um sich auf 2025 vorzubereiten, sollten Unternehmen weiter bzw. verstärkt Möglichkeiten der Diversifizierung der Märkte und Lieferketten in Angriff nehmen, umfassende Compliance-Systeme für Zoll- und Exportkontrollprozesse einrichten und geopolitische Risiken engmaschig überwachen. Eine strategische Partnerschaft mit Compliance-Expert:innen im Unternehmen und durch Einbeziehung externer Fachleute sowie die Bewertung der langfristigen Zuverlässigkeit bestehender und neuer Lieferanten wird ebenfalls entscheidend sein, um auf Veränderungen in den Handelsbeziehungen der EU reagieren zu können. Was kann das konkret heißen? Ich möchte es an drei konkreten Maßnahmen erläutern:

1. Geopolitische Risikobewertung und Marktsegmentierung

Unternehmen sollten ihre internationale Marktstrategie auf eine stärker diversifizierte Risikobasis stellen. Die zunehmenden Spannungen zwischen den USA und China könnten zu ausstrahlenden Handelsbeschränkungen, Sanktionen oder Zöllen führen, die globale Lieferketten erheblich beeinflussen. Erlebt haben wir in Deutschland dies neben Zöllen auch durch die Anpassung unserer nationalen Güterlisten. In der Außenhandelsstrategie sollten Unternehmen Länder und Märkte priorisieren, die weniger von diesen Konflikten betroffen sind. Der Trend zur Prüfung von Beschaffungs- und Zielmärkten in Südamerika ist sichtbar, bspw. durch Handelsabkommen und die Aufnahme einiger südamerikanischer Staaten in den Kreis der privilegierten Länder nationaler Allgemeingenehmigungen.

Die Erweiterung der BRICS-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika) ist zu Beginn 2024 erfolgt. Seit dem 1.1.2024 umfassen die BRICS-Staaten insgesamt elf Mitgliedstaaten: Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika, Ägypten, Äthiopien, Iran, Saudi-Arabien, die Vereinigten Arabischen Emirate und Argentinien. Dies signalisiert eine Verlagerung des globalen wirtschaftlichen Schwerpunkts weg von den tra-

ditionellen westlichen Industrienationen. Unternehmen sollten sich auf die wachsende Bedeutung dieser Märkte einstellen und Strategien entwickeln, um in diesen Regionen Fuß zu fassen oder bestehende Aktivitäten auszubauen.

2. Anpassung von Compliance-Maßnahmen

Da geopolitische Spannungen zu einer Zunahme von Sanktionen und Exportkontrollen führen, ist die Anpassung der unternehmensinternen Compliance-Systeme von entscheidender Bedeutung. Unternehmen sollten daher Umsetzungsstrategien nachkommen, die folgende Punkte dokumentieren: Es sollte eine nicht nur reaktive, sondern möglichst proaktive Überwachung von Sanktionen umgesetzt werden. Dies umfasst die Einführung oder Anpassung interner Prozesse zur Sanktionsprüfung – seit Neuestem auch bei Tochtergesellschaften und kontrollierten Einheiten in Drittstaaten. Technologisch hochwertige und bereits gelistete Dual-Use-Güter werden im Zusammenhang mit Lieferungen in Drittländer stärker reguliert (z.B. Halbleiter, Maschinen). Die Dauer der anhängigen Ausfuhrgenehmigungsverfahren dokumentiert dies eindrücklich. Daher sollten Unternehmen ihre Prozesse zur Exportkontrolle stärken, um die Einhaltung der für sie in diesem Zusammenhang geltenden Bestimmungen zu gewährleisten. Für „Exportkontrolle nebenbei“ ist kein Raum mehr. Sie gewinnt zunehmend auch in Bezug auf die Prognose von Liefermöglichkeiten an Bedeutung und sollte daher nicht erst im Versandprozess, sondern bei der Zielmarktanalyse involviert werden. Dies setzt eine angemessene Ausstattung der innerbetrieblichen Exportkontrolle voraus. Schulungen und interne Audits sollten daher nicht als kosten- und zeitintensiver Ballast, sondern als Garant für eine nachhaltige, an den Entwicklungen der Geopolitik orientierte Außenhandelsstrategie des Unternehmens verstanden werden.

3. Diversifizierung und Resilienz der Lieferketten

Die Verstärkung der wirtschaftlichen und geopolitischen Konflikte macht die Abhängigkeit von bestimmten Beschaffungs- und Zielmärkten riskanter. Wir merken diese Abhängigkeit in der EU an verschiedenen Stellen; nicht zuletzt auch an der aktuell besorgniserregenden Situation bei der Versorgung mit Produkten zur Arzneimittelherstellung, was zu Versorgungsengpässen führt. Im Fall von Handelskriegen kann dies zu bedrohlichen Szenarien führen. Unternehmen sollten daher rechtzeitig ihre Lieferketten diversifizieren, um sich vor Engpässen und Unterbrechungen zu schützen. Alternative Lieferanten in eher neutralen Drittländern und neue Produktionsstandorte außerhalb von konfliktträchtigen Regionen (z.B. in Asien) können die Resilienz erhöhen.



Donald Trump 2.0 – die ersten Einschätzungen

von Matthias Merz

Am 5.11.2024 hat das US-amerikanische Volk Donald Trump zum 47. Präsidenten der Vereinigten Staaten gewählt. Damit kehrt der Republikaner nach vierjähriger Pause in das Weiße Haus zurück. Bereits in seiner ersten Amtszeit hat Donald Trump diverse radikale Entscheidungen getroffen, die den globalen Handel und damit die sog. Foreign Trade Compliance beeinflussten. Im Folgenden wird eine Prognose gewagt, wie sich seine erneute Wahl auf den globalen Handel auswirken könnte.

Zunächst ist damit zu rechnen, dass der neu gewählte Präsident den internationalen Handel durch die Konzentration auf US-amerikanische Eigeninteressen stark beeinflussen wird. Während seiner ersten Amtszeit verfolgte er bereits eine protektionistische Wirtschaftspolitik unter dem Motto „America First“. Denken wir an die Erhebung von Strafzöllen im Automobilsektor aus Gründen der nationalen Sicherheit. Dies führte zu Gegenmaßnahmen in Form von Strafzöllen auf Konsumgüter aus den USA in die EU. Dabei ging es ihm vor allem darum, Arbeitsplätze und Unternehmen in den USA zu schützen und den Import von Gütern einzuschränken, die als Bedrohung für die heimische Wirtschaft angesehen wurden. Dies führte zu Handelskriegen, insbesondere mit China, aber auch zu Spannungen mit der EU.

Bereits während seiner ersten Amtszeit setzte Trump auf hohe Zölle, um die Wettbewerbsfähigkeit der US-Industrie zu stärken. Besonders betroffen waren chinesische Waren, aber auch europäische Produkte, insbesondere in der Automobilindustrie. Es ist wahrscheinlich, dass er auch in seiner zweiten Amtszeit auf Zölle setzen wird, um Handelsungleichgewichte zu korrigieren. Dies könnte für EU-Unternehmen, die in die USA exportieren, neue Handelsbarrieren schaffen.

Zudem zeigte Donald Trump sich während seiner ersten Amtszeit bereit, multilaterale Handelsabkommen zu überarbeiten oder auf bilaterale Abkommen umzustellen. Die Neuverhandlung des NAFTA-Abkommens (jetzt USMCA) ist ein Beispiel dafür. Es könnten ähnliche Versuche unternommen werden, bestehende Handelsabkommen z.B. auch mit der EU zu ändern, um die Bedingungen für US-Unternehmen zu verbessern. Von Anfang an war Donald Trump dafür bekannt, größten Wert darauf zu legen, dass Unternehmen ihre Produktion in die USA zurückverlagern. Unternehmen, die in den USA tätig sind oder in den US-Markt exportieren, könnten daher unter Druck geraten, Investitionen in den USA zu tätigen, um Zölle oder andere Hindernisse zu vermeiden. Foreign-Direct-Investment-Kontrollen, wie unter den CFIUS-Regelungen der USA, dürften dies

weiter erschweren, wenn EU-Unternehmen Interesse am Ausbau ihres – technologieintensiven – Engagements in den USA zeigen.

EU-Unternehmen, die in die USA exportieren, könnten also erneut mit hohen Zöllen auf bestimmte Produkte konfrontiert werden, was ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem US-Markt beeinträchtigen würde. Die Wiederaufnahme oder Fortführung von Handelskriegen, insbesondere mit China, könnten globale Lieferketten stören, von denen viele europäische Unternehmen abhängig sind. So sind bereits in diesem und im vergangenen Jahr die Exportbeschränkungsinteressen der USA in Bezug auf China im Zusammenhang mit Halbleiter- und Quantencomputertechnologien auch in anderen Ländern dadurch umgesetzt worden, dass zahlreiche Mitgliedstaaten der EU und z.B. auch Japan ihre nationalen Kontrolllisten angepasst und verschärft haben. Dies ist in Deutschland im Juli 2024 durch eine Erweiterung des Güterkreises in Teil I Abschnitt B der Ausfuhrliste geschehen. Aufgrund der Tatsache, dass der Zugang mit Produkten zum US Markt nicht einfacher werden dürfte, könnten EU-Unternehmen im Ergebnis gezwungen sein, Teile ihrer Produktion in die USA zu verlagern, um Zöllen oder regulatorischen Einschränkungen zu entgehen und dadurch den Local Content für Produkte für den US-Markt zu erhöhen. Damit dürfte Donald Trump seine eigenen, nationalen Interessen erreichen können.

Abzuwarten bleibt, inwieweit Donald Trumps Wirtschaftspolitik mittel- und langfristig einen Rückzug der USA aus globalen Handelsstrukturen bewirken wird. Dies könnte EU-Unternehmen vor derzeit schwer prognostizierbare Herausforderungen stellen, die von erhöhten internationalen Transaktionskosten bis hin zu strategischen Anpassungen in Bezug auf die Neuorientierung von Beschaffungs- und Absatzmärkten reichen könnten. In Bezug auf Industriegüter wären insbesondere Unternehmen betroffen, die von komplexen internationalen, gestuften Produktionsprozessen und Zulieferungen aus internationalen Lieferketten abhängig sind.

Zusammengefasst ist es wahrscheinlich, dass Trump eine protektionistische Politik verfolgen wird, die sich auf Zölle, die Infragestellung bzw. Neuverhandlung von Handelsabkommen und die Förderung der inländischen Produktion konzentriert. Diese Maßnahmen würden auch mittel- und langfristig Auswirkungen auf EU-Unternehmen im internationalen Handel haben. Schlussendlich dürfte sich auch die derzeitige Unterstützung der USA für die Ukraine in Reaktion auf den völkerrechtswidrigen Angriff Russlands als volatil erweisen. Ob bzw. welche Auswirkungen dies auf die an die Ukraine angrenzende EU haben wird, bleibt mit Sorge abzuwarten und bedarf frühzeitiger Überlegungen der verteidigungs- und sicherheitspolitisch Verantwortlichen. ◀