

LEITFADEN ZUR HANDELSKONTROLLE

FEBRUAR 2014

INHALTSVERZEICHNIS

1	Was ist Handelskontrolle?	3
2	Was Sie wissen sollten	3
3	Wer ist betroffen?	4
4	Was Sie tun sollten	4
4.1	Nehmen Sie ihr Geschäft unter die Lupe – Waren, Kunden und Umstände	5
4.2	Erkennen Sie Probleme oder Warnzeichen („red flags“)	5
4.3	Verfahren	6
	Kontakt	7

1 WAS IST HANDELSKONTROLLE?

Der Warenverkehr ist im Wesentlichen frei. Jedoch kann der grenzüberschreitende Verkehr mit Waren (Ein- und Verkauf), Dienstleistungen und Technologien aus zollrechtlichen Gründen, Gründen der nationalen Sicherheit oder aus außenpolitischen Gründen eingeschränkt sein. Solche Beschränkungen können sich im Allgemeinen **gegen natürliche und juristische Personen** oder sogar **gegen ganze Staaten** richten. Diese Sanktionen können unter anderem **Zahlungsbeschränkungen** und Einschränkungen hinsichtlich der Finanzdienste, **Einfuhr-/Ausfuhrbeschränkungen** für bestimmte Waren oder als ultimative Einschränkung auch **vollständige Embargos** umfassen. Embargos beruhen in der Regel auf einem Beschluss der Vereinten Nationen, Beschlüssen der Organisation für Sicherheit und Zusammenarbeit in Europa (OSZE) oder gemeinsamen Standpunkten des Rates der Europäischen Union oder der US-amerikanischen Regierung. Derzeit unterliegen insbesondere (wenn auch nicht ausschließlich) der Iran, Kuba, Syrien und der Sudan solchen Handelssanktionen.

Im Rahmen von Sanktionsregelungen sind **als Strafe für Übertretungen** in der Regel **empfindliche Geldbußen, sowie auch Freiheitsstrafen** vorgesehen. In Großbritannien beispielsweise stehen auf Verstöße gegen Sanktionen Freiheitsstrafen von bis zu zwei Jahren und vom Betrag her nach oben hin offene Geldbußen. In den Vereinigten Staaten können Sanktionsübertretungen in strafrechtlicher Hinsicht Freiheitsstrafen von bis zu 20 Jahren und Geldbußen von mehr als einer Million US-Dollar und dem Zweifachen des erzielten finanziellen Gewinns und in zivilrechtlicher Hinsicht Schadensersatzforderungen von bis zu 250.000 USD und „dem Zweifachen des Transaktionswertes der von der Übertretung betroffenen Transaktion“ nach sich ziehen.

2 WAS SIE WISSEN SOLLTEN

Außenhandelsgesetze und Sanktionsregelungen können viele Bereiche der Geschäfte von SMARTRAC wie etwa Logistik (Beispiel: Warentransits), Herstellung (Beispiel: US-amerikanische Komponenten in einem Produkt), Finanzierung (Beispiel: Einfrieren der Vermögenswerte von Vertragspartnern wie etwa Lieferanten/Empfängern), Verkauf (Beispiel: in den Iran oder nach Kuba) oder Beschaffung (Beispiel: Verwendung von „Konfliktmineralien“) betreffen. Die stärksten Auswirkungen auf SMARTRAC besitzen die US-amerikanischen Ausfuhrkontrollen (BIS), die US-amerikanischen Wirtschaftssanktionen (OFAC),

Sanktionen oder handelsbeschränkende Maßnahmen der EU (CFSP) und lokale Gesetze von Ländern, in denen wir Geschäfte tätigen. Hierbei müssen Sie sich jedoch bewusst sein, dass zwischen der EU und den USA Unterschiede bestehen. Sie sollten die Grundzüge dieses Leitfadens kennen und wissen, welche Verpflichtungen sich für Sie daraus ergeben.

3 WER IST BETROFFEN?

Die Sanktionsregelungen der EU und der USA finden Anwendung auf:

- ▶ Alle Unternehmen mit Sitz in der EU oder den USA. Was die Sanktionen der USA gegen Kuba und Nordkorea anbelangt, sind jedoch alle Unternehmen weltweit betroffen, ungeachtet dessen, wo sie ihren Sitz haben.
- ▶ Staatsangehörige der EU oder der USA ungeachtet der Frage, wo in der Welt sie tätig sind. Selbst dann, wenn sie für ein Unternehmen mit Sitz außerhalb der EU oder den USA tätig sind.
- ▶ Unternehmen mit Sitz außerhalb der EU oder den USA oder Staatsbürger, die nicht Staatsangehörige der EU oder der USA sind, während sie sich innerhalb des Hoheitsgebiets der EU oder der USA aufhalten oder von dort aus operieren oder dort Geschäfte tätigen.

4 WAS SIE TUN SOLLTEN

Wegen der großen Anzahl der handelsrechtlichen Bestimmungen und Handelsbeschränkungen wäre es nicht sehr hilfreich, hier auf alle im Detail einzugehen. Dementsprechend, sowie unter Berücksichtigung der Tatsache, dass die landesspezifischen Bestimmungen unterschiedlich sein können, geben wir Ihnen die beiden folgenden Punkte als Hilfestellung an die Hand, wann Sie sich entsprechenden Rat suchen sollten.

4.1 NEHMEN SIE IHR GESCHÄFT UNTER DIE LUPE – WAREN, KUNDEN UND UMSTÄNDE

Damit SMARTRAC die rechtlichen Anforderungen einhalten oder gegebenenfalls erforderliche Genehmigungen beantragen kann, müssen Sie genau über die fragliche Transaktion Bescheid wissen. Deswegen sollten Sie:

- a Sicherstellen, dass Sie über relevante Informationen zu den gehandelten Waren verfügen, wie etwa deren Art, Ursprung, Bestandteile, Wert, technische Eigenschaften und so weiter.
- b Darüber Bescheid wissen, welches der endgültige Bestimmungsort der Waren ist und durch welche Länder der Transport erfolgen wird.
- c Über den endgültigen Verwendungszweck und die Endbenutzer der Waren, sowie über beteiligte Dritte und eventuelle Erfüllungsgehilfen Bescheid wissen.

Zusätzlich sollten Sie sich einen kurzen Überblick über die allgemeinen Handelsbeschränkungen bzgl. des Bestimmungslandes Ihrer Transaktion, wie etwa die Beschränkungen hinsichtlich Irans oder Nordkoreas, sowie der lokalen Gesetze verschaffen, die sich möglicherweise auf Ihre Transaktion auswirken könnten.

4.2 ERKENNEN SIE PROBLEME ODER WARNZEICHEN – „RED FLAGS“

Sie sollten nach bestimmten Warnzeichen Ausschau halten, die darauf hinweisen, dass Ihr Geschäftspartner sich möglicherweise nicht an die gültigen Exportbestimmungen hält. So sollten zum Beispiel in den folgenden Fällen (wobei diese Liste keinen Anspruch auf Vollständigkeit erhebt) bei Ihnen die Alarmglocken läuten:

- ▶ Mit Handelsbeschränkungen belegte Länder wie etwa Iran, Kuba, Nordkorea, Syrien und der Sudan,
- ▶ Unbekannte Kunden ohne glaubhafte Referenzen,
- ▶ Eine Transaktion, die für diesen Sendungsempfänger, Kunden, endgültigen Verwendungszweck oder Standort ungewöhnlich ist,
- ▶ Ausweichende, widerwillige, falsche, unstimmige oder ansonsten nicht zufriedenstellende Antworten eines Kunden auf Fragen zum endgültigen Verwendungszweck, Endnutzer, den Lieferdaten, Standorten oder Transitländern,

- ▶ Ungewöhnlich günstige Zahlungsbedingungen oder Bereitschaft, größere Summen in bar zu bezahlen,
- ▶ Kein Interesse an Installation, Tests, Schulungen und Gewährleistungsservice (selbst wenn kostenlos),
- ▶ Nennung eines Spediteurs oder einer Handelsgesellschaft, Versandgesellschaft oder Bank als endgültiger Warenempfänger,
- ▶ Vom Üblichen abweichende Verpackung, Kennzeichnung oder Festlegung von Versandrouten oder vage bzw. sich unerwartet ändernde Lieferbedingungen,
- ▶ Außergewöhnliche Sicherheitsmaßnahmen,
- ▶ Verbindungen zum Militär, die für das angegebene Geschäft oder die Transaktion unangemessen erscheinen,
- ▶ Anfragen nach Anlagenkonfigurationen, die nicht mit dem angegebenen Ziel in Einklang stehen,
- ▶ Auffällige Presseverlautbarungen von beteiligten Dritten, Erfüllungsgehilfen oder Sendungsempfängern.

4.3 VERFAHREN

Wenn sich aus den Ihnen verfügbaren Informationen **keine Warnzeichen** ergeben, **fahren Sie** im Vertrauen auf die erhaltenen Informationen **mit der Transaktion fort**.

Wenn Sie auf **Warnzeichen** stoßen oder **Zweifel** haben, müssen Sie den verdächtigen Umständen nachgehen und sich mit der **Rechtsabteilung** in Verbindung setzen. Seien Sie sich bewusst, dass es im Zusammenhang mit den Sanktionen der EU und der USA wie bei den meisten anderen Ländern auch verboten ist, die Verbote und/oder Beschränkungen wissentlich und vorsätzlich durch Einschalten einer Zwischeninstanz zu umgehen oder deren Anwendbarkeit auszuschließen.

Ob nun Warnzeichen vorliegen oder nicht, wir müssen sicherstellen, dass in unserem Namen handelnde Dritte (z.B. Handelsvertreter oder Berater) diese Regeln ebenfalls einhalten. Deswegen müssen diese Verpflichtungen in entsprechenden Verträgen festgeschrieben werden.

Achten Sie auch darauf, von allen Unterlagen und Informationen Kopien für sich zu behalten.

KONTAKT

Chief Compliance Officer
Dr. Benedict v. Saint André

SMARTRAC TECHNOLOGY GROUP

Albstrasse 14

70597 Stuttgart

Deutschland

Office: + 49 711 656 926 176

Fax: + 49 711 656 926 11

E-Mail: benedict.saintandre@smartrac-group.com