

Compliance Berater



6 / 2019

Betriebs-Berater Compliance

29.5.2019 | 7.Jg
Seiten 181–224

EDITORIAL

Menschenrechte in der Wertschöpfungskette | I

Michael Wiedmann, RA

AUFSÄTZE

Compliance 2005 bis 2019 | 181

Dr. Christian Schefold, LL.M.

Internationale Handelspolitik geprägt durch nationales Sicherheitsdenken – Teil 1 | 184

Andreas Haak, RA, Dr. Maria Brakalova, RAin und Dr. Barbara Thiemann, LL.M. (Bristol), RAin

Praxisprobleme bei der IT-Durchsuchung | 191

Christian Graßie, RA, und Dr. Mayeul Hiéramente, RA

Der Geldwäscheverdacht als Haftungsfall? | 197

Till Komma, RA, Maître en Droit

D&O gewusst wie – persönliches Risikomanagement der Chefetage | 203

Franz Held, RA

Aktuelle Probleme der D&O-Versicherung | 208

Dr. Rüdiger Werner, RA

Compliance-Anforderungen an Unternehmen aus Sicht eines Kreditversicherers | 213

Dina Koy, RA

Automatisierter Rechnungseingang: Aufbau, Risiken, Prüfungshandlungen | 215

Dr. Dominique Hoffmann und Maik Brinkhaus

RECHTSPRECHUNG

OLG Düsseldorf: Leistungsversprechen der D&O-Versicherung umfasst nicht die Deckung von Ansprüchen aus § 64 GmbHG | 219

CB-BEITRAG

Andreas Haak, RA, Dr. Maria Brakalova, RAin, und Dr. Barbara Thiemann, LLM (Bristol), RAin

Internationale Handelspolitik geprägt durch nationales Sicherheitsdenken – Teil 1

Unternehmensinterne Trade Compliance-Organisation wird zunehmend global komplexer

Nationales Sicherheitsdenken bestimmt spätestens seit dem Amtsantritt von *Donald Trump* die Rahmenbedingungen für die deutsche Wirtschaft. Wir fassen die Trends zusammen und ziehen die notwendigen Schlüsse für die unternehmensinterne Trade Compliance-Organisation. Unter Verweis auf Gefahren für die nationale Sicherheit erfolgte die Wiedereinführung der US-Sanktionen gegen den Iran (I.) sowie die Drohung mit und die Einführung von US-Strafzöllen (II.). Der Schutz nationaler (Sicherheits-)Interessen ist freilich keine US-amerikanische Besonderheit. Die Bundesregierung verschärft quasi im Jahresrhythmus die Kontrolle ausländischer Investitionen. Die deutschen Reformen finden rechtlichen Rückhalt in dem jüngst in Kraft getretenen Rahmen für die Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen in der EU. Mehr dazu lesen Sie in Teil 2 des Beitrags, der in Ausgabe 7 des Compliance-Beraters erscheinen wird.

I. Unilaterale US-Sanktionen gegen den Iran – Compliance-Herausforderung aufgrund divergierender Sanktionsregime

Bereits seit 1979 unterhalten die USA umfangreiche Sanktionen gegen den Iran. Das US-Sanktionsregime unterteilt die Restriktionen in zwei Kategorien: Primär- und Sekundärsanktionen. Die USA hatten sich im Rahmen des Atomabkommens (Gemeinsamer umfassender Aktionsplan – Joint Comprehensive Plan of Action „JCPOA“) hauptsächlich zur Aussetzung der Sekundärsanktionen verpflichtet. Solche Sekundärsanktionen finden extraterritorial auf deutsche Unternehmen als Nicht-US-Personen Anwendung. Diese Sanktionslockerungen sind inzwischen Geschichte. Am 8.5.2018 hat US-Präsident *Trump* den Ausstieg der USA aus dem JCPOA zum Schutz der nationalen Sicherheit verkündet.¹ Seit dem 5.11.2018 sind die US-Sanktionen gegen den Iran wieder vollständig in Kraft. Dagegen hält die EU an den Sanktionslockerungen fest.² Diese divergierenden Sanktionsregime führen zu neuen Trade Compliance-Risiken, die identifiziert, bewertet und adressiert werden müssen.

1. Reichweite der US-Sanktionen

Die US-Sekundärsanktionen betreffen zahlreiche Wirtschaftsbereiche. Betroffen sind insbesondere Geschäfte im Energie-, Automobil- und Versicherungssektor. US-kontrollierte deutsche Unternehmen werden wie US-Personen behandelt. Für sie gilt das Iran-Embargo

umfassend, d.h. sie unterliegen sogar Primärsanktionen, die strafrechtliche Konsequenzen haben. Verstöße gegen das Iran-Embargo durch ausländische Töchter haben zudem Haftungsfolgen für die US-Muttergesellschaft und werden mit zunehmender Intensität verfolgt.³ Nicht nur der Geschäftsgegenstand, sondern auch der Geschäftspartner kann zum Trade Compliance-Risiko werden. Deutsche Unternehmen, die „significant transactions“ mit den auf der Liste der Specially Designated Nationals and Blocked Persons („SDN-Liste“) eingetragenen Personen abschließen, können selbst mit Sanktionen belegt werden.⁴ Nach der 50%-Regel⁵ ist überdies ein nicht-gelistetes Unter-

1 National Security Presidential Memorandum / NSPM-11, Ceasing United States Participation in the Joint Comprehensive Plan of Action and Taking Additional Action to Counter Iran's Malign Influence and Deny Iran All Paths to a Nuclear Weapon v. 8.5.2018.

2 Der Ministerrat hat am 16.1.2016 nahezu alle wirtschaftlichen und finanziellen Nuklearsanktionen der EU gegen den Iran aufgehoben, vgl. Beschluss 2016/37/GASP, Verordnungen (EU) Nr. 2015/1861 und Nr. 2015/1862.

3 Siehe zuletzt: Settlement Agreement between the U. S. Department of the Treasury's Office of Foreign Assets Control and Kollmorgen Corporation, Foreign Sanctions Evaders Determination v. 7.2.2019; Settlement Agreement between the U. S. Department of the Treasury's Office of Foreign Assets Control and Stanley Black & Decker, Inc. and its foreign subsidiary, Jiangsu Guoqiang Tools Co., Ltd. v. 27.3.2019.

4 Vgl. OFAC FAQ No. 636.

5 Vgl. OFAC's Revised Guidance on Entities owned by Persons whose Property and Interests in Property are blocked v. 13.8.2014.

nehmen, an dem auf der SDN-Liste geführte Personen einzeln oder zusammen 50% der Anteile oder mehr halten, selbst wie eine gelistete Person zu behandeln. Selbst in den Fällen, in denen ein nicht-gelistetes Unternehmen Anteilseigner hat, die auf der SDN-Liste gelistet sind, diese aber insgesamt weniger als 50% der Anteile halten, rät die für die Durchsetzung der US-Sanktionen zuständige Behörde, das Office of Foreign Assets Control („OFAC“) zur Vorsicht. OFAC gibt zu bedenken, dass ein solches nicht-gelistetes Unternehmen wegen seiner Anteilseigner zu einem späteren Zeitpunkt selbst auf die Sanktionsliste gesetzt werden kann. Bei iranischen Unternehmen wechseln die Eigentümerstrukturen oder die Geschäftsführung häufig. Die iranischen Revolutionsgarden, gegen die die USA bereits 2017 Sanktionen verhängt haben und nunmehr seit dem 15.4.2019 als sog. Foreign Terrorist Organization einstufen, kontrollieren weite Teile der iranischen Wirtschaft. Die Gründung von Holding-Gesellschaften führt zu undurchsichtigen Firmengeflechten.

Bei Verstoß gegen die US-Sanktionen drohen signifikante Bußgelder und Geldstrafen gegen das Unternehmen sowie gegen die verantwortlich handelnden Personen. Letztere können sogar zu einer Freiheitsstrafe verurteilt werden. Möglich ist darüber hinaus die SDN-Listung des eigenen Unternehmens. Dies hat den faktischen Ausschluss vom US-Markt zur Konsequenz. Eine Insolvenz ist bei Unternehmen, die auf US-Lieferanten angewiesen sind oder ein bedeutsames US-Geschäft haben, vorprogrammiert. Die Berichterstattung in der Presse kann schließlich Reputationsschäden nach sich ziehen.

2. Konflikt zwischen US- und EU-Recht führt zu Herausforderungen

Als wären dies nicht Haftungsrisiken genug, hat die EU durch die „aktivierte“ Blocking-Verordnung⁶ ein Compliance-Dilemma für die deutsche Wirtschaft hervorgerufen. Danach ist es EU-Wirtschaftsteilnehmern verboten, die im Anhang genannten extraterritorialen US-Sekundärsanktionen gegen den Iran einzuhalten (Art. 5 Abs. 1). Brechen deutsche Unternehmen ihre Geschäftsbeziehungen mit dem Iran wegen Befolgung der im Anhang zur Blocking-Verordnung genannten US-Sanktionen ab, drohen ihnen Bußgelder von bis zu 500.000 EUR pro Verstoß, vgl. §§ 82 Abs. 2 Außenwirtschaftsverordnung („AWV“), 19 Abs. 4 Nr. 1, Abs. 6 Außenwirtschaftsgesetz („AWG“). Die Kommission hat allerdings in dem von ihr herausgegebenen Leitfaden⁷ betont, dass EU-Wirtschaftsteilnehmer „frei entscheiden können, eine Geschäftstätigkeit in Iran [...] aufzunehmen, fortzusetzen oder einzustellen und auf der Grundlage ihrer Bewertung der wirtschaftlichen Lage in einem Wirtschaftszweig tätig zu werden oder nicht“. Es kommt demnach auf die Begründung der Unternehmensentscheidung an – ein rechtlicher Graubereich.

Die Bundesregierung hat am 29.12.2018 immerhin § 7 AWV (das sog. Boykottverbot), der die deutschen Unternehmen in Bezug auf Iran-Geschäfte zusätzlich belastete, durch die 12. Änderungsverordnung der AWV⁸ eingeschränkt. Es ist nunmehr klaggestellt, dass keine verbotene Boykotterklärung vorliegt, wenn die Vereinten Nationen („VN“), die EU oder die Bundesrepublik Deutschland ihrerseits wirtschaftliche Sanktionsmaßnahmen gegen den betroffenen Staat verhängt haben. Dabei kommt es auf eine Deckungsgleichheit der von den VN, der EU oder Deutschland verhängten Sanktionen nicht an. § 7 AWV findet nach der „Aktivierung“ der Blocking-Verordnung keine Anwendung mehr in Bezug auf die US-Sanktionen gegen den Iran.

3. Fortbestehende deutsche und EU-Exportbeschränkungen bedenken

Im Übrigen dürfen die fortbestehenden Exportverbote und -beschränkungen nach EU- und deutschem Recht nicht übersehen werden. Diese beinhalten Genehmigungspflichten für die Weitergabe proliferationsrelevanter Güter, die Embargos für Waffen und Trägersysteme und die restriktiven Maßnahmen gegen gelistete Personen und Unternehmen in Verbindung mit den Anhängen VIII, IX, XIII und XIV der Iran-Embargoverordnung Nr. 267/2012⁹ (vgl. Art. 23 und Art. 23a der Verordnung). Unberührt von der Lockerung der Sanktionen wegen des Atomkonflikts bleiben außerdem die seit 2011 von der EU aufgrund der Menschenrechtssituation verhängten Sanktionen (Iran-Menschenrechtsverordnung (EG) Nr. 359/2011¹⁰). Diese umfassen das Einfrieren von Vermögenswerten und Visaverbote bei Personen und Einrichtungen, die von der EU für schwere Menschenrechtsverstöße verantwortlich gemacht werden. Ferner gilt ein Ausfuhrverbot für Ausrüstung, die zur internen Repression oder zur Überwachung des Telekommunikationsverkehrs verwendet werden kann. Diese Maßnahmen werden in regelmäßigen Abständen aktualisiert und sind weiterhin gültig. Wo die Iran-Embargoverordnung und die Iran-Menschenrechtsverordnung keine ausdrückliche Regelung trifft, gelten die allgemeinen exportkontrollrechtlichen Vorschriften, insbesondere die Verordnung (EG) Nr. 428/2009 („Dual-Use-Verordnung“) und in Deutschland die AWW.

Bei der Prüfung, ob ein angestrebtes Rechtsgeschäft nach EU- oder nationalem Recht verboten, genehmigungspflichtig oder genehmigungsfrei ist, sollten insofern die vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle („BAFA“) empfohlenen drei Prüfungsschritte durchgeführt werden.¹¹ In einem ersten Schritt müssen danach zunächst die Beschränkungen der Iran-Embargoverordnung geprüft werden. Sodann sind in einem zweiten Schritt etwaige Verbote oder Beschränkungen gemäß der Iran-Menschenrechtsverordnung zu prüfen. Sofern sich dort keine Beschränkungen finden, sind in einem dritten Schritt etwaige Verbote oder Genehmigungspflichten nach den allgemeinen exportkontrollrechtlichen Vorschriften zu prüfen. Nach dem BAFA sind das insbesondere die Dual-Use-Verordnung, die AWW, die Feuerwaffenverordnung (Verordnung (EU) Nr. 258/2012) sowie die Anti-Folterverordnung (Verordnung (EG) Nr. 1236/2005). Zusätzlich zur Güterprüfung ist ein Sanktionslisten-Screening essentiell. Geschäftspartner sollten anhand der konsolidierten Liste der Personen, Vereinigungen und Körperschaften, gegen die Finanzsank-

6 Mit der Delegierten Verordnung (EU) 2018/1100 der Kommission v. 6.6.2018 zur Änderung des Anhangs der Verordnung (EG) Nr. 2271/96 zum Schutz vor den Auswirkungen der extraterritorialen Anwendung von einem Drittland erlassener Rechtsakte sowie von darauf beruhenden oder sich daraus ergebenden Maßnahmen (ABl. L 199 I v. 7.8.2018, S. 1) wird die Verordnung (EG) Nr. 2271/96 „aktiviert“.

7 Leitfaden v. 7.8.2018, Ziff. 5, Fragen und Antworten: Annahme der aktualisierten Blocking-Verordnung (2018/C 277 I/03).

8 Zwölfte Verordnung zur Änderung der Außenwirtschaftsverordnung v. 19.12.2018 (BAnz AT 28.12.2018 V1).

9 Zuletzt geändert durch Durchführungsverordnung (EU) 2018/827 v. 4.6.2018.

10 Zuletzt bis zum 13.4.2020 verlängert mit Durchführungsverordnung (EU) 2019/560 v. 8.4.2019.

11 BAFA Website, Rubrik „Außenwirtschaft“. Informationsseite „Iran“, abrufbar unter: <https://www.bafa.de/DE/Aussenwirtschaft/Ausfuhrkontrolle/Embargos/Iran/iran.html?nn=8065706> (letzter Abruf: 3.4.2019).

tionen der Europäischen Union gelten („konsolidierte Liste“),¹² überprüft werden. Nur so können Haftungsrisiken vermieden werden. Ein vorsätzlicher Verstoß gegen EU-Sanktionen kann in Deutschland mit Freiheitsstrafen von drei Monaten bis zu fünf Jahren geahndet werden (§ 18 Abs. 1 AWG). Bei fahrlässigen Verstößen drohen Bußgelder von bis zu 500.000 EUR (§ 19 Abs. 1 und 6 AWG).

4. Zusätzliches Problem: Zahlungsabwicklung

Die unternehmerische Entscheidungsfreiheit wird nicht nur rechtlich, sondern auch rein faktisch beschnitten. Nicht erst seit der Kündigung des Atomabkommens durch US-Präsident *Trump* ist eine gesicherte Zahlungsabwicklung mit iranischen Kunden eine Herausforderung für die deutsche Exportwirtschaft. Die Zurückhaltung der europäischen Banken ist den US-Primärsanktionen geschuldet. Der Präsident der Europäischen Investitionsbank *Hoyer* fasst die Problematik für die europäischen Geldhäuser wie folgt zusammen:¹³

„Man würde uns vom US-Zahlungsverkehr ausschließen, wir könnten unsere in US-Dollar denominierten Anleihen nicht mehr bedienen, würden in einen Zahlungsrückstand geraten – ein Default. Das wäre für die Bank lebensbedrohlich.“

Eine rechtssichere Lösung für diese Herausforderung fehlt bis heute. Zum jetzigen Zeitpunkt ist fraglich, ob die jüngst von Frankreich, Großbritannien und Deutschland („E3-Staaten“) gegründete Zweckgesellschaft *Instex SAS* (Instrument for Supporting Trade Exchanges)¹⁴ EU-Unternehmen vor den US-Sanktionen schützen kann. Die Zweckgesellschaft soll als eine Art Tauschplattform agieren, über die Forderungen von EU- und iranischen Unternehmen miteinander verrechnet werden können. Das US-Finanzsystem bleibt so außen vor. Die Details der Zahlungsabwicklung bleiben indes unklar.

Einen Termin, wann *Instex* ihr operatives Geschäft aufnimmt, haben die E3-Staaten noch nicht genannt. Die iranische Regierung hat im März das Pendant zu *Instex*, das *Special Trade and Finance Institute (STFI)* gegründet.¹⁵ Allerdings werden – jedenfalls zu Beginn – lediglich Exporteure von Arzneimitteln, Medizinprodukten, Lebensmitteln und Agrargütern partizipieren können. Diesen Gütern ist gemein, dass der Handel mit ihnen grundsätzlich nicht unter die US-Sanktionen fällt. Je nachdem, welche Sektoren die E3-Staaten zukünftig einbeziehen werden, ändert sich die Rechtslage. Aktuell begründen vielmehr die importierten iranischen Güter das mit der Teilnahme an diesem Zahlungsmechanismus verbundene Trade Compliance-Risiko. Damit die Rechnung der E3-Staaten aufgeht, muss das Volumen der europäischen Exporte ähnlich groß sein, wie das der Importe aus dem Iran. Unter Einbeziehung iranischer Ölausfuhren wäre das möglich. Der Handel mit iranischem Rohöl unterfällt jedoch den US-Sanktionen. Ausnahmegenehmigungen galten innerhalb der EU lediglich für Italien und Griechenland. Die USA haben diese „waiver“ am 2.5.2019 auslaufen lassen.¹⁶ Die von der Presse für *Instex* gewählte Metapher eines „Schutzschirms“¹⁷ ist jedenfalls kaum passend. *Instex* befreit deutsche Unternehmen nicht davor, die Trade Compliance-Risiken für jedes Irangeschäft sorgsam zu prüfen und abzuwägen. Eine Revision der Trade Compliance-Organisation kann geboten sein. Erste Reaktionen aus den USA geben hierzu Anlass genug.¹⁸

5. Trade Compliance-Maßnahmen im Überblick

Je gefestigter die unternehmensinterne Trade Compliance-Organisation ist, desto größer ist ihr Potential, Risiken vorzubeugen und Marktchancen zu nutzen. (Siehe Tab. S. 187)

II. US-Handelspolitik trifft globale Lieferketten

Die gegenwärtig von US-Präsident *Trump* forcierte Handelspolitik misst einer multilateralen Weltwirtschaftsordnung kaum mehr Bedeutung bei. „Das Prinzip von *Trump* ist ein Handel, ein Deal, [...]“,¹⁹ dafür riskiert er Handelskonflikte mit der EU und China. Für die deutsche Wirtschaft, die tief in die globalen Wertschöpfungsketten eingebunden ist, hat dies spürbare Konsequenzen. Über das Supply Chain Management als Teil der Trade Compliance-Organisation können Unternehmen auf die von den USA verhängten oder angekündigten Strafzölle und die dadurch ausgelösten Gegenmaßnahmen anderer Staaten angemessen reagieren.

1. Stahl gegen Whiskey – Aluminium gegen Erdnussbutter

Seit dem 1.6.2018²⁰ gelten Strafzölle von 25% auf Stahl (regulärer Drittlandszollsatz 0%) und 10% auf Aluminium (regulär 0 bis 6,5%) bei Einfuhr von EU-Ursprungswaren in die USA. Die US-Strafzölle basieren auf Abschnitt 232 des Trade Expansion Act of 1962. Danach kann der Präsident Importbeschränkungen zum Schutz von Industrien verhängen, die für die nationale Sicherheit relevant sind. Der Präsident hat gehandelt, weil übergünstige Stahl- und Aluminiumimporte dazu beigetragen hätten, die heimische Industrie derartig zu schädigen, dass die nationale Sicherheit bedroht sei.²¹ Ob dieser Rechtfertigungsgrund greift, werden die Rechtsprechungsorgane der WTO entscheiden.²² Das soll nicht Thema dieses Beitrags sein. Auf den Ausgang dieses Streitschlichtungsverfahrens können Unternehmen ohnehin nicht warten. In Reaktion auf die US-Strafzölle hat die EU „Ausgleichsmaßnahmen“ in Form zusätzlicher Einfuhrzölle von 10 bis 50% auf ausgewählte Waren, darunter Whiskey und Erdnussbutter, im Wert

12 Die konsolidierte Liste (Consolidated Financial Sanctions List) ist als Pdf-Datei über die neue FSF-Plattform zugänglich: https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage_en/8442/Consolidated%20list%20of%20sanctions. Die Registrierung ist kostenlos. Die konsolidierte Liste wird fortlaufend aktualisiert.

13 Der Standard v. 10.6.2018.

14 Vgl. Gemeinsame Erklärung der E3-Außenminister – Jean-Yves Le Drian (Frankreich), Heiko Maas (Deutschland), Jeremy Hunt (Vereinigtes Königreich) v. 31.1.2019.

15 The Economic Times v. 27.3.2019.

16 Vgl. Michael R. Pompeo, Secretary of State, Remarks to the press, 22.4.2019.

17 Siehe nur Handelsblatt v. 10.2.2019.

18 Siehe: Remarks by Vice President Pence at the Warsaw Ministerial Working Luncheon | Warsaw, Poland, v. 14.2.2019.

19 *John Kornblum*, früherer US-Botschafter in Berlin im Gespräch mit Sandra Schulz, Df v. 27.7.2018.

20 Per Presidential Proclamation 9704 (Aluminium) und 9705 (Stahl) v. 8.3.2018 waren die Zusatzzölle mit Wirkung zum 23.3.2018 eingeführt worden. Für die EU waren die Strafzölle zunächst per Presidential Proclamation 9710 (Aluminium) und 9711 (Stahl) bis zum 1.5.2018 ausgesetzt. Per Presidential Proclamation 9739 (Aluminium) und 9740 (Stahl) verlängerten die USA diesen Zeitraum bis zum 1.6.2018.

21 Zu diesem Ergebnis kam die Untersuchung des US-Wirtschaftsministeriums, siehe The Effect of Imports of Steel on the National Security. An Investigation Conducted Under Section 232 Of The Trade Expansion Act Of 1962, As Amended v. 11.1.2018 und The Effect of Imports of Aluminium on the National Security. An Investigation Conducted Under Section 232 Of The Trade Expansion Act Of 1962, As Amended v. 17.1.2018.

22 Nach der jüngsten Entscheidung eines WTO-Panels im Fall *Russia – Measures Concerning Traffic in Transit* (DS512, veröffentlicht am 5.4.2019) werden sich die USA mit dem Argument, dass Art. XXI GATT einen nicht-nachprüfaren Beurteilungsspielraum garantiert (self-judging clause), nicht durchsetzen können.

von 2,8 Mrd. EUR, eingeführt.²³ Die Maßnahme ist Teil einer dreigleisigen Reaktion. Dazu gehören die Einleitung eines WTO-Verfahrens gegen die USA am 1.6.2018²⁴ sowie Schutzmaßnahmen gegen Stö-

rungen des europäischen Marktes, die durch die Umlenkung von Metallerzeugnissen weg vom US-Markt verursacht werden.²⁵

Tab.: Trade Compliance-Ampel

Die gewählte Ampel-Logik soll eine Orientierungshilfe bei der Priorisierung der Compliance-Risiken und Maßnahmen bieten. (rot, gelb, grün)		
Grundsatz – Bindung deutscher Unternehmen an EU-Recht:	<ul style="list-style-type: none"> • und damit an die Blocking-Verordnung. • Zudem sind trotz der EU-Sanktionslockerungen bei jedem Irangeschäft die fortbestehenden güterbezogenen Genehmigungspflichten und Ausfuhrverbote zu prüfen und ein Sanktionslistenscreening durchzuführen. 	g e l b
Hohes US-Sanktionsrisiko für:	<ul style="list-style-type: none"> • US-kontrollierte EU-Unternehmen, die aufgrund „General License H“ im Iran tätig waren, und diese Tätigkeit fortsetzen; sie sind US-Primärsanktionen ausgesetzt. • EU-Unternehmen, die in den Bereichen im Iran weiter aktiv sind, die nach den US-Sekundärsanktionen verboten sind. 	r o t
Im Übrigen ist zur Beurteilung des US-Sanktionsrisikos der Nexus zu den USA entscheidend:	<ul style="list-style-type: none"> • Erfolgen Geschäftstätigkeiten auf US-Territorium? • Sind US-Personen beteiligt? • Sind US-Güter oder EU-Güter mit kontrollierten US-Komponenten mit einem Wertanteil von min. 10% involviert? • Erfolgt die Zahlung in US-Dollar? • Sind Personen beteiligt, die auf US-Sanktionslisten stehen? 	g e l b
EU- und US-Sanktionen sind bei der Vertragsgestaltung zu berücksichtigen.	<ul style="list-style-type: none"> • Bei der Vereinbarung von Sanktionsklauseln ist die Blocking-Verordnung zu beachten. 	g e l b
Eine Trade Compliance-Organisation ist kein statisches Maßnahmenbündel und muss daher überarbeitet und getestet werden.	<ul style="list-style-type: none"> • Grundvoraussetzung für eine wirksame Trade Compliance-Organisation ist eine <i>Risikoanalyse</i>, d.h. die Identifizierung und Bewertung von Compliance-Risiken im Bereich des Außenwirtschaftsverkehrs. • Diese Risikoanalyse ist ein kontinuierlicher, stetig fortzuentwickelnder Prozess, sodass <i>gebotene Anpassungen jeweils nur eine Momentaufnahme</i> darstellen. Veränderungen in der Produktpalette, im Kundenstamm und der Geschäftstätigkeit müssen ebenso beobachtet und bewertet werden, wie politische und rechtliche Entwicklungen. • Eine Trade Compliance-Organisation sollte <i>in ihrer Gesamtheit regelmäßig durch externe Audits auf ihre Angemessenheit und Wirksamkeit</i> überprüft werden. Diese systembezogenen Kontrollen stellen sicher, dass die schriftlichen betrieblichen Compliance-Verfahren den rechtlichen Compliance-Bedürfnissen des Unternehmens (noch) entsprechen. 	g r ü n

2. Drohung mit Autozöllen steht weiter im Raum

Damit nicht genug. Die seit Monaten im Raum stehende Drohung, Strafzölle in Höhe von bis zu 25% (regulärer Drittlandszollsatz: 2,5%) auf Automobile und Fahrzeugteile aus der EU zu verhängen, hat zuletzt wieder an Schärfe gewonnen. Das US-Wirtschaftsministerium legte am 17.2.2019 seinen Untersuchungsbericht über die Bedrohung der nationalen Sicherheit durch Autoimporte gemäß Abschnitt 232 des Trade Expansion Act of 1962 dem US-Präsidenten vor. Nach unbestätigten Angaben geht das Handelsministerium von einer Gefahr für die nationale Sicherheit aus. Der US-Präsident kann danach innerhalb von 90 Tagen Strafzölle einführen. Für diesen Fall behält sich die EU Gegenmaßnahmen vor. Wie von der EU-Handelskommissarin *Malmström* zu Recht herausgestellt, würde der Handelskonflikt mit der Einführung von Strafzöllen auf Automobile und Fahrzeugteile aus der EU eine neue Dimension erreichen:

„To start with, we are talking about much higher amounts of trade affected. EU exports of steel and aluminum subject to extra duties are 6.4 billion euros – so a lot of money. But EU car and car part exports to the US are worth more than 50 billion euros, every year.“²⁶

23 Der erste Teil der Ausgleichsmaßnahmen trat am 22.6.2018 gemäß der Durchführungsverordnung (EU) 2018/886 in Kraft. Nach der genannten Verordnung wird ein weiterer Teil am 1.6.2021 in Kraft treten, sofern die US-Maßnahmen zu diesem Zeitpunkt noch in Kraft sind, oder – sofern ein solcher Fall früher eintritt – ab dem fünften Tag nach dem Datum, an dem das WTO-Streitbeilegungsgremium eine Entscheidung erlässt oder ihm eine Entscheidung notifiziert wird, in der festgestellt wird, dass die Schutzmaßnahmen der USA nicht mit den einschlägigen Bestimmungen des WTO-Übereinkommens vereinbar sind.

24 Vereinigte Staaten – Maßnahmen in Bezug auf Stahl- und Aluminiumerzeugnisse (DS548). Gegen die EU-Ausgleichsmaßnahmen leiteten wiederum die USA am 16.7.2018 ein WTO-Streitbeilegungsverfahren ein (DS559 – Europäische Union – Zusätzliche Zölle auf bestimmte Waren aus den Vereinigten Staaten).

25 Die Kommission hat mit der Durchführungsverordnung (EU) 2019/159 v. 31.1.2019 definitive Schutzmaßnahmen auf Stahleinfuhren erlassen. Die Schutzmaßnahmen gelten v. 2.2.2019 bis 30.6.2021. Sie werden in Form von länderspezifischen Zollkontingenten umgesetzt. Auf Einfuhren, welche die Kontingente übersteigen, muss ein Zusatzzoll von 25% entrichtet werden. Mit Blick auf Aluminiumimporte hat die Kommission am 25.4.2018 Überwachungsmaßnahmen auf die Einfuhren bestimmter Aluminiumerzeugnisse in die EU erlassen (Durchführungsverordnung (EU) 2018/640). Seit Mitte Mai 2018 ist danach für bestimmte Aluminiumerzeugnisse aus Drittländern ein Überwachungsdokument (Einfuhrlizenz) notwendig.

26 Transatlantic Trade in Turbulent Times – Speech by Cecilia Malmström, European Commissioner for Trade v. 19.2.2019.

Handelsgespräche zwischen der EU und den USA – Entscheidungsfindung in der EU

Die Kommission legte dem Rat im Januar 2019 die Verhandlungsrichtlinien im Entwurf für zwei Abkommen mit den USA vor.²⁷ Die Handelsgespräche sollen zum einen über die Abschaffung von Zöllen auf Industriegüter und zum anderen über die Anerkennung von Konformitätsbewertungen geführt werden. Die EU will – entgegen den Vorstellungen der USA²⁸ – den Agrarsektor ausklammern. Hormonfleisch, „Genfood“, „Chlohrhüchchen“, die Symbole der ideologischen Grabenkämpfe während der gescheiterten Verhandlungen über die Transatlantic Trade and Investment Partnership („TTIP“) sind noch in guter Erinnerung. Eine erneute Polarisierung der Gesellschaft – noch dazu im Wahlkampf zum EU-Parlament – soll vermieden werden. Eine Vereinbarung über Konformitätsbewertungen soll Unternehmen den Nachweis erleichtern, dass ihre Produkte die technischen Anforderungen auf beiden Seiten des Atlantiks erfüllen.

Der US-Präsident lässt keinen Zweifel daran, dass die Drohung mit Autozöllen für ihn Teil der Verhandlungsmasse in den Gesprächen mit der EU ist.²⁹ Diese Strategie hat allerdings die Entscheidungsfindung in der EU eher verzögert als beschleunigt. Das EU-Parlament hat am 14.3.2019 deutlicher als erwartet neue Handelsgespräche mit den USA abgelehnt. Zwar liegt die Zuständigkeit für die Erteilung des Verhandlungsmandats beim Ministerrat, vgl. Art. 207 Abs. 3 AEUV, aber jedes aus den Gesprächen resultierende Abkommen muss vom Parlament genehmigt werden, bevor es in Kraft treten kann, vgl. Art. 207 i. V. m. Art. 218 AEUV. Während Deutschland im Ministerrat mit Blick auf drohende Autozölle für die zügige Aufnahme von Gesprächen plädierte, hatte sich Frankreich dagegen gewendet, unter Drohungen zu verhandeln. Dennoch konnte sich Frankreich mit der Forderung, der Kommission erst nach der Europawahl das Verhandlungsmandat zu erteilen, nicht durchsetzen. Eine Mehrheit der EU-Staaten hat am 15.4.2019 das Verhandlungsmandat – mit Änderungen und Ergänzungen – beschlossen.³⁰ Insbesondere distanziert sich der Rat ausdrücklich von TTIP.

3. Ein jahrelanger Nebenschauplatz rückt in den medialen Mittelpunkt

Der EU-US-Handelsstreit wegen Subventionen für die Flugzeugbauer Airbus und Boeing vor den WTO-Streitbeilegungsorganen nähert sich nach 14 Jahren seinem Finale. Sowohl Airbus als auch Boeing haben von illegalen Subventionen profitiert. Weder die USA, noch die EU haben nach Auffassung der WTO-Streitbeilegungsorgane die Empfehlungen zum Abbau der Subventionen vollständig umgesetzt.³¹ Beide Seiten können deshalb den Dispute Settlement Body („DSB“) um die Genehmigung ersuchen, gegenüber der anderen Partei Zugeständnisse oder sonstige Verpflichtungen unter den WTO-Übereinkommen aussetzen zu dürfen (retaliation). Die im Raum stehenden Vergeltungszölle haben das Potential den Handelskonflikt zwischen den USA und der EU weiter zu verschärfen.³² So haben die USA am 8.4.2019 eine vorläufige Liste mit Gütern im Wert von rund 11 Mrd. USD vorgelegt.³³ Betroffen sind neben Produkten und Komponenten für die Luftfahrtindustrie zahlreiche Güter des Agrarsektors. Die EU hat ihrerseits Vergeltungszölle angekündigt.³⁴ Deeskalierend wirkt freilich, dass die Parteien selbst in dieser Phase an die Verfahrensregeln der WTO-Streitbeilegung (Dispute Settlement Understanding – „DSU“) gebunden sind. Die Schätzung des Schadens als Grundlage für die Berechnung der Vergeltungszölle unterliegt der Prüfung durch den DSB, vgl. Art. 22 DSU. Die Entscheidungen des DSB werden im Laufe dieses Jahres erwartet. Betroffene Unternehmen sollten die Möglichkeit ergreifen, sich an den von der Kommission und dem Amt des Handelsbeauftragten geführten Konsultationen zu beteiligen.³⁵ Ob die Zölle noch durch eine einvernehmliche Lösung abgewendet werden können, bleibt ungewiss.³⁶

4. Ein umgefallener Sack Reis in China hat Konsequenzen für die deutsche Wirtschaft

Die deutsche Wirtschaft ist zudem von den Strafzöllen der USA gegenüber weiteren Handelspartnern sowie deren Gegenmaßnahmen betroffen. Dies führt zu zusätzlichen Konsequenzen für den Welthandel und globale Lieferketten. Heutige Lieferketten überqueren oft mehrere Staatsgrenzen und das zum Teil doppelt. Deutsche Unternehmen sind auf ausländische Vorleistungen von Zulieferern – innerhalb und außerhalb eines Konzerns – angewiesen. Nicht selten stammen diese Vorleistungen aus den USA und China. Oder umgekehrt: Deutsche Vorprodukte werden in China oder den USA zusammengebaut und gelangen von dort in den internationalen Handel. China ist für Deutschland derzeit wichtigster Handelspartner.³⁷ Im Jahr 2017 haben Unternehmen Waren im Wert von 188 Mrd. EUR zwischen

Deutschland und China gehandelt (Exporte und Importe). China war nach den USA der zweitwichtigste Absatzmarkt deutscher Exporteure außerhalb der EU. Deutsche Unternehmen sind überdies mit Niederlassungen und Produktionsstätten in beiden Staaten vertreten.³⁸

a) „Tit for tat“ – Zoll auf Zoll

Mag man von einer Eskalation im Handelskonflikt zwischen der EU und den USA (noch) nicht sprechen wollen, so war das kostspielige „wie du mir, so ich dir“-Verhalten der zwei Handelsmächte im letzten Jahr offensichtlich. (Siehe Abb. Seite 189)

27 Kommission, Presseerklärung v. 18.1.2019, IP/19/502, m. w. N.

28 Vgl. die vom US-Handelsbeauftragten *Lighthizer* Anfang Januar 2019 veröffentlichte Zusammenfassung spezifischer Verhandlungsziele der USA (United States-European Union Negotiations. Summary of Specific Negotiating Objectives).

29 Remarks by President *Trump* Before Marine One Departure v. 20.3.2019.

30 Rat der EU, Pressemitteilung v. 15.4.2019, Handel mit den Vereinigten Staaten: Rat genehmigt Aufnahme von Verhandlungen über die Beseitigung der Zölle auf Industrieerzeugnisse und über die Konformitätsbewertung, m. w. N.

31 Siehe Kommission, Pressemitteilungen v. 15.5.2018, IP/18/3782, WTO weist US-amerikanische Forderungen im Airbus-Streit mehrheitlich zurück und v. 28.3.2019, IP/19/1892, WTO-Streitfall Boeing: EU behält endgültig Recht, m. w. N.

32 Auch wenn sie nicht mit nationalen Sicherheitsinteressen begründet werden. Gesetzliche Grundlage in den USA bietet Abschnitt 301 des Trade Acts of 1974. Die Presse (Handelsblatt v. 9.4.2019) deutet dies gerade als Provokation, weil der Vorwurf gegenüber der EU unfaire Handelspraktiken zu verfolgen, die Staatengemeinschaft auf eine Stufe mit China setzt.

33 Amt des Handelsbeauftragten der Vereinigten Staaten, USTR Proposes Products for Tariff Countermeasures in Response to Harm Caused by EU Aircraft Subsidies, Presseerklärung v. 8.4.2019 m. w. N.

34 Kommission, Pressemitteilung v. 17.4.2019, WTO-Streitfall Boeing: EU erstellt vorläufige Liste von US-Produkten, die für Gegenmaßnahmen in Betracht gezogen werden, m. w. N.

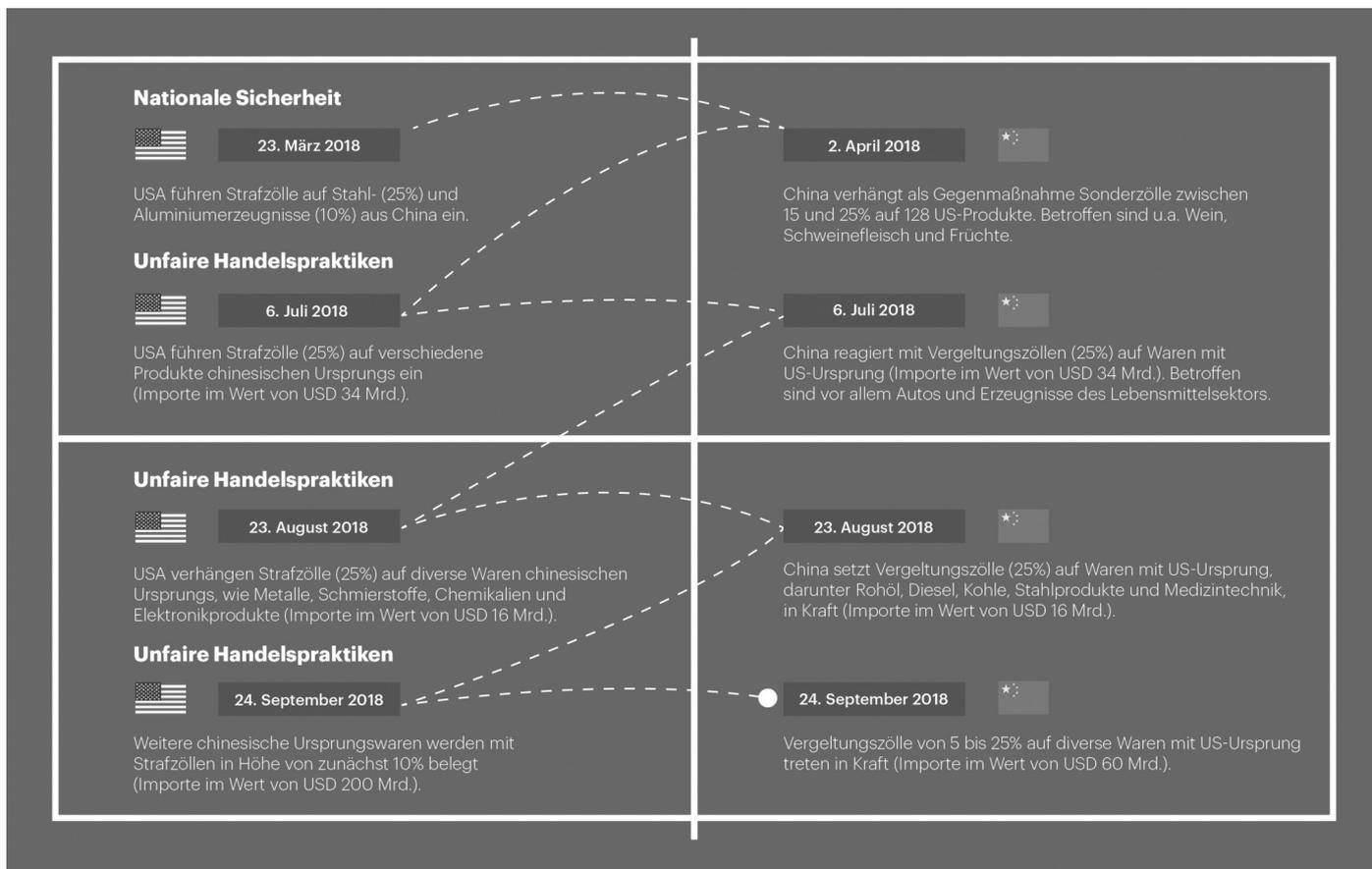
35 Amt des Handelsbeauftragten der Vereinigten Staaten, Initiation of Investigation; Notice of Hearing and Request for Public Comments: Enforcement of U. S. WTO Rights in Large Civil Aircraft Dispute, Docket No. USTR-2019 -0003 v. 12.4.2019; Information gathering under Article 9 of the EU Enforcement Regulation regarding planned EU commercial policy measures further to the adjudication of a trade dispute with the United States on Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft under the WTO Dispute Settlement Understanding („DSU“).

36 Die USA haben ihre Bereitschaft hierzu im Statement by the United States at the Meeting of the WTO Dispute Settlement Body v. 11.4.2019 signalisiert.

37 Statistisches Bundesamt (Destatis) 2019, Außenhandel, Die Volksrepublik China ist erneut wichtigster Handelspartner.

38 Zu den Investitionssummen, vgl. DIHK, „Mögliche Auswirkungen des Handelskonflikts USA-China auf deutsche Unternehmen vor Ort“.

Abb.: Das Ping-Pong-Spiel der Zölle zwischen den USA und China



Die Eskalationsspirale ist zwar aufgrund der Verhandlungen über ein Handelsabkommen zwischen beiden Staaten vorerst gestoppt, eine Einigung steht aber noch aus. Im Übrigen hat der US-Präsident bereits angekündigt, nach einem „Deal“ mit China vorerst an den Zöllen festhalten zu wollen.³⁹

b) Die drei China-Listen gemäß Abschnitt 301 des Trade Acts of 1974

Die Vorwürfe der USA gegen China beschränken sich nicht darauf, dass Stahl- und Aluminiumimporte dazu beitragen, die nationale Sicherheit der USA zu bedrohen.⁴⁰ Auf Basis von Abschnitt 301 des Trade Act of 1974 werfen die USA China außerdem „unfaire Handelspraktiken“ vor. Dazu zählen der systematische Diebstahl geistigen Eigentums, erzwungene Technologie-Transfers und weitere staatliche Maßnahmen, die US-Unternehmen den Marktzugang erschweren. Die von den Strafzöllen gemäß Abschnitt 301 des Trade Acts betroffenen chinesischen Ursprungswaren ergeben sich aus drei Listen.

1. Für 818 Tariflinien des Harmonized Tariff Schedule of the United States („HTSUS“)⁴¹ auf der ersten Liste gilt seit dem 6.7.2018 ein Strafzoll von 25%.⁴²
2. Die zweite Liste enthält 279 Tariflinien des HTSUS. Die Strafzölle in Höhe von 25% greifen seit dem 23.8.2018.⁴³
3. Seit dem 24.9.2018 gelten Strafzölle in Höhe von zunächst 10% für 5745 Tariflinien des HTSUS auf einer dritten Liste.⁴⁴ Ursprünglich war geplant, dass die Strafzölle am 1.1.2019 auf 25% ansteigen. Aufgrund der Fortschritte bei den Handelsgesprächen haben die USA diese Erhöhung jedoch (noch) nicht umgesetzt.⁴⁵

5. Reaktionsmöglichkeiten im Rahmen der Trade Compliance-Organisation

Ein effizientes Supply-Chain-Management, das die finanziellen Risiken des Unternehmens minimiert und die Chancen maximiert, gewinnt weiter an Bedeutung. Die zurzeit von Impulsen und Gemütszuständen geleitete US-Handelspolitik darf nicht in eine kurzentschlossene Unternehmenspolitik münden. Strategische Weitsicht fordert vielmehr, die vorhandenen Reaktionsmöglichkeiten umfassend zu prüfen und erst dann die gebotenen Schritte einzuleiten.

39 Remarks by President Trump Before Marine One Departure v. 20.3.2019.
 40 Zur Untersuchung, vgl. Amt des Handelsbeauftragten der Vereinigten Staaten, Section 301 Investigation Fact Sheet.
 41 Der HTSUS ist wie die Kombinierte Nomenklatur der EU nach dem Internationalen Übereinkommen über das Harmonisierte System zur Bezeichnung und Codierung der Waren aufgebaut.
 42 Amt des Handelsbeauftragten der Vereinigten Staaten, Docket Number USTR-2018 -0018, Notice of Action Pursuant to Section 301: China's Acts, Policies, and Practices Related to Technology Transfer, Intellectual Property, and Innovation v. 20.6.2018.
 43 Amt des Handelsbeauftragten der Vereinigten Staaten, Notice of Action Pursuant to Section 301: China's Acts, Policies, and Practices Related to Technology Transfer, Intellectual Property, and Innovation v. 16.8.2018.
 44 Amt des Handelsbeauftragten der Vereinigten Staaten, Notice of Modification of Section 301 Action: China's Acts, Policies, and Practices Related to Technology Transfer, Intellectual Property, and Innovation v. 21.9.2018.
 45 Siehe Amt des Handelsbeauftragten der Vereinigten Staaten, Notice of Modification of Section 301 Action: China's Acts, Policies, and Practices Related to Technology Transfer, Intellectual Property, and Innovation v. 5.3.2019.

a) Warenursprung verändern durch Produktionsverlagerung

Zölle können vollständig vermieden werden, wenn der Importvorgang entfällt und im Absatzmarkt selbst produziert wird. Die Zollbarriere entfällt außerdem, wenn Zollpräferenzen gemäß eines Freihandelsabkommens greifen. Abhängig vom Einzelfall kann es unter Umständen reichen, lediglich Teile der Produktion zu verlagern, um in den Genuss der Ursprungseigenschaft und damit der Zollpräferenz zu kommen. Solche tiefen Einschnitte in die Organisation der Lieferkette sollten indes erst als „Last-Resort“-Maßnahme ergriffen werden. Bevor solche Investitionsentscheidungen gewählt werden, sollten andere Maßnahmen erwogen werden. Im Übrigen darf die Kostenersparnis durch den Wegfall von Zöllen nicht isoliert betrachtet werden. Weitere Standortfaktoren, wie Arbeitskosten und Steuern, müssen ebenfalls berücksichtigt werden.

b) Zolltarif verifizieren

Die schwelenden Handelskonflikte geben Grund genug, die Zollabwicklung auf den Prüfstand zu stellen. Gerade die Arbeit von Speditoren, die als Vertreter eingesetzt werden, sollte regelmäßig überprüft werden. Nach unserer Erfahrung ist für die Einreihung in den richtigen Zolltarif das technische Hintergrundwissen, das in dieser Form nur im Unternehmen selbst vorhanden ist, unverzichtbar. Für von den Strafzöllen betroffene Waren sollte deshalb verifiziert werden, ob nicht doch ein günstigerer Zolltarif einschlägig ist.

c) Vertragskonditionen anpassen

Der Handel bedient sich für die Festlegung des Leistungsorts verschiedener Handelsklauseln, deren Inhalte zwischen den Vertragspartnern regeln, wer ab/bis wann für welche Kosten des Geschäfts verantwortlich sein soll. Zu diesen Kosten zählen Zölle. Im internationalen Handel wird dabei regelmäßig von den Incoterms®2010⁴⁶ Gebrauch gemacht. Unter dem Incoterm Delivered Duty Paid (DDP) trägt der Verkäufer der Ware den Zoll, bei allen anderen Incoterms der Käufer. Eine bei Vertragsabschluss nicht bedachte Erhebung von Straf- oder Vergeltungszöllen rechtfertigt nur in Ausnahmefällen eine Aufhebung oder Anpassung des Vertrags. Abhängig von der Verhandlungsposition kann aber eine einvernehmliche Vertragsanpassung gesucht werden.

d) Ausnahmen prüfen

Die USA haben mehrere Ausnahmeprogramme mit unterschiedlichen Fristenregelungen⁴⁷ implementiert.⁴⁸ US-Unternehmen können danach unter bestimmten Voraussetzungen eine Befreiung von den Strafzöllen beantragen. Wenn dem Verkäufer in der EU oder China vertraglich die Zollschuld zugewiesen ist, kann er ohne Mitwirkung des US-Käufers seine Rechte kaum durchsetzen. Nach unserer Erfahrung, sind die betroffenen US-Unternehmen jedoch gern bereit zu kooperieren. Trotz der strengen Voraussetzungen sollten deshalb die Erfolgsaussichten eines Befreiungsantrags analysiert werden. Da Befreiungen produkt- und nicht unternehmensbezogen gewährt wer-

den, können Importeure selbst dann in ihren Genuss kommen, wenn sie keinen Antrag gestellt haben.⁴⁹

AUTOREN

Andreas Haak, RA, ist Office Managing Partner der globalen Wirtschaftskanzlei Dentons in Düsseldorf und Co-Head der Praxisgruppe Competition, Antitrust und Regulatory in Deutschland. Er ist zudem Fachanwalt für Vergaberecht. Seit vielen Jahren berät er Unternehmen, ausländische Investoren und Bundesministerien im Zusammenhang mit dem Außenwirtschaftsrecht.



Dr. Maria Brakalova, RAin, ist Sozia in der Praxisgruppe Competition, Antitrust und Regulatory der globalen Wirtschaftskanzlei Dentons in Berlin. Ihr Schwerpunkt liegt in der außenwirtschaftsrechtlichen und vergaberechtlichen Beratung. Dr. Brakalova ist Vorsitzende des Arbeitskreises „Außenwirtschaftsrecht/Exportkontrolle“ beim Deutschen Institut für Compliance (DICO).



Dr. Barbara Thiemann, LLM (Bristol), RAin, ist Senior Associate in der Praxisgruppe Competition, Antitrust und Regulatory der globalen Wirtschaftskanzlei Dentons in Düsseldorf. Sie unterstützt Unternehmen und die öffentliche Hand zu allen Fragen des Außenwirtschaftsrechts.

⁴⁶ Hrsg. Internationale Handelskammer Paris.

⁴⁷ Die Fristen für Anträge auf Befreiung von den Strafzöllen nach Abschnitt 301 des Trade Acts of 1974 sind vorerst abgelaufen. Sollten die Strafzölle für die auf der dritten Liste genannten chinesischen Waren auf 25% erhöht werden, wird das Amt des Handelsbeauftragten der Vereinigten Staaten erneut Befreiungen zulassen, vgl. The National Law Review v. 1.3.2019, „USTR Provides Further Insight on List 3 Exclusion Process and Glimpses into the Potential Trade Deal with China“.

⁴⁸ Siehe im Überblick, Amt des Handelsbeauftragten der Vereinigten Staaten, Section 301 Investigations. China Forced Technology Transfer Investigation; Bureau of Industry and Security (BIS), Section 232 National Security Investigation of Steel Imports. Information on the Exclusion and Objection Process.

⁴⁹ Siehe, US Customs and Border Protection, Submitting Imports of Second Group of Products Excluded from Section 301 Duties v. 22.3.2019 (betrifft erste Liste).

Compliance-Berater Zitierweise CB: / ISSN 2195-6685

CHEFREDAKTION:

Dr. Malte Passarge (V.i. S. d.P.), Passarge, Prudentino & Rhein Rechtsanwälte PartGmbH – Studio Legale, Große Johannisstraße 19, 20 457 Hamburg, Tel: 040-4 14 25 51-0, passarge@ppr-recht.de

REDAKTION:

Christina Kahlen-Pappas, Tel. 0151-27 24 56 63, christina.kahlen-pappas@dfv.de

HERAUSGEBER:

Prof. Dr. Frank Beine, WP /StB
 Hanno Hinzmann
 Manuela Mackert
 Dr. Philip Matthey
 Univ.-Prof. Dr. Annemarie Matusche-Beckmann
 Dr. Dirk Christoph Schaubes
 Prof. Dr. Martin Schulz, LL.M. (Yale)
 Eric S. Soong
 Prof. Dr. Gregor Thüsing, LL.M. (Harvard), Attorney at law (New York)
 Dr. Martin Wienke

BEIRAT:

Dr. Martin Auer
 Dr. Martin Bünning, RA /StB
 Dr. José Campos Nave, RA /FAHaGesR /FAStR
 Dr. Peter Christ, RA /FAArbR
 Dr. Susanne Jochheim, RAin
 Dr. Ulf Klebeck, RA
 Tobias Neufeld, LL.M. (London), RA /FAArbR, Solicitor (England & Wales)
 Jürgen Pauthner, LL.M. (San Diego), MBA
 Mario Prudentino, RA
 Dr. Manfred Rack, RA
 Dr. Sarah Reinhardt, RAin /FAArbR
 Dr. Roman Reiß, RA /FAStR
 Gunther A. Weiss, LL.M. (Yale), RA, Attorney at law (New York), Advokát (Praha)
 Wolfgang Werths
 Tim Wybitul, RA /FAArbR
 Prof. Dr. Dr. Jörg Zehetner, RA



VERLAG: Deutscher Fachverlag GmbH, Mainzer Landstr. 251, 60326 Frankfurt am Main, Tel. 069-7595-2788, Fax 069-7595-2780, Internet: www.dfv.de, verlag@betriebs-berater.de

GESCHÄFTSFÜHRUNG: Angela Wisken (Sprecherin), Peter Esser, Markus Gotta, Peter Kley, Holger Knapp, Sönke Reimers

AUFSICHTSRAT: Klaus Kottmeier, Andreas Lorch, Catrin Lorch, Peter Ruß

GESAMTVERLAGSLEITUNG FACHMEDIEN RECHT UND WIRTSCHAFT: RA Torsten Kutschke
 Tel. 0 69-75 95-27 01, Torsten.Kutschke@dfv.de

REGISTERGERICHT: AG Frankfurt am Main, HRB 8501

BANKVERBINDUNG: Frankfurter Sparkasse, Frankfurt am Main, Kto.-Nr. 34 926 (BLZ 500 502 01)

In der dfv Mediengruppe, Fachmedien Recht und Wirtschaft, erscheinen außerdem folgende Fachzeitschriften: Betriebs-Berater (BB), Causa Sport (CASp), Recht der Internationalen Wirtschaft (RIW), Datenschutz-Berater (DSB), Der Steuerberater (StB), Europäisches Wirtschafts- und Steuerrecht (EWS), Kommunikation & Recht (K&R), NetzWirtschaften & Recht (N&R), Zeitschrift für Vergleichende Rechtswissenschaft (ZVglRWiss), Zeitschrift für das gesamte Handels- und Wirtschaftsrecht (ZHR), Recht der Finanzinstrumente (RdF), Wettbewerb in Recht und Praxis (WRP), Zeitschrift zum Innovations- und Technikrecht (InTeR), Zeitschrift für das gesamte Lebensmittelrecht (ZLR) und Zeitschrift für Umweltpolitik & Umweltrecht (ZfU), Zeitschrift für Wett- und Glücksspielrecht (ZfWG), Zeitschrift für Neues Energierecht (ZNER).

ANZEIGEN:

Lena Moneck, lena.moneck@dfv.de
 Es gilt Preisliste Nr. 7.

Bereichsleitung Finanzen und Medienservices:

Thomas Berner, Tel. 069/7595-1147

Leitung Produktion: Hans Dreier, Tel. 069/7595-2463

Leitung Logistik: Ilja Sauer, Tel. 069/7595-2201

VERTRIEB: Ayhan Simsek, Tel. 069-7595-2782, ayhan.simsek@dfv.de

ERSCHEINUNGSWEISE: monatlich. Nicht eingegangene Hefte können nur bis zu 10 Tage nach Erscheinen des nächstfolgenden Heftes kostenlos reklamiert werden.

BEZUGSPREISE: Jahresvorzugspreis (11 Ausgaben): 509 Euro inkl. Versandkosten und MwSt., Sonderpreis für Studenten und Referendare: 140,- Euro. Beorderungsgebühr jährlich (fällt an bei Fremdzahler): 2 Euro netto. Preis des Einzelheftes: 51,95 Euro. Auslandspreise auf Anfrage. Rechnungslegung erfolgt jährlich. Die Abonnementgebühren sind im Voraus zahlbar. Der Abonnementvertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen. Eine Kündigung ist jederzeit bis 3 Monate vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Liegt dem Verlag zu diesem Zeitpunkt keine Kündigung vor, verlängert sich das Abonnement automatisch um ein weiteres Jahr zum dann gültigen Jahrespreis, zahlbar im Voraus. Auslandspreise auf Anfrage. Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Die Verlagsrechte erstrecken sich auch auf die veröffentlichten Gerichtsentscheidungen und deren Leitsätze, die urheberrechtlichen Schutz genießen, soweit sie vom Einsender oder von der Redaktion redigiert bzw. erarbeitet sind.

Keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte. Mit der Annahme zur Alleinveröffentlichung erwirbt der Verlag alle Rechte, einschließlich der Befugnis zur Einspeicherung in eine Datenbank.

Autorenmerkblatt herunterladbar unter: www.compliance-berater.de

© 2019 Deutscher Fachverlag GmbH, Frankfurt am Main

SATZ: DfV – inhouse production

DRUCK: medienhaus Plump GmbH, Rolandsecker Weg 33, 53 619 Rheinbreitbach

VORSCHAU CB 7/2019

Dr. Katharina Hastenrath, RAin

Strategische Projektplanung eines Compliance Management Systems

Andreas Haak, RA, Dr. Maria Brakalova, RAin, und Dr. Barbara Thiemann, LL.M (Bristol), RAin

Internationale Handelspolitik geprägt durch nationales Sicherheitsdenken – Teil 2

Prof. Dr. Christian Kersting

Zivilrechtliche Konzernhaftung im Kartellrecht – Teil 1

Dr. Rita Pikó, RAin

Compliance bei Stiftungen



BB 22/2019

WIRTSCHAFTSRECHT

Dr. Udo Kornmeier, RA, und Anne Baranowski, LL.M., RAin

Das Eigentum an Daten – Zugang statt Zuordnung

STEUERRECHT

Dipl.-Finw. **Georg Eder, RA, und Dr. Jörg Dehn, RA**

Sind Verrechnungspreisanpassungen zollwertrechtlich relevant? – Eine kritische Bestandsaufnahme anlässlich des EuGH-Grundsatzurteils Hamamatsu (C-529/16)

Prof. DDR. Gunter Mayr

Neue Digitalkonzernsteuer auf Onlinewerbung in Österreich

Prof. Dr. Dieter Dziadkowsky

Zum Einkommensteuertarif 2019: Berücksichtigung des Grundfreibetrags

BILANZRECHT UND BETRIEBSWIRTSCHAFT

Prof. Dr. Michael Hommel, StB, Tessa Kunkel, M.Sc., und Theresa Zick, M.Sc.

Passive Rechnungsabgrenzungsposten – Statische Interpretation durch die neuere Rechtsprechung?

ARBEITSRECHT

Bernd Weller, RA/FAArbR, und Johannes Reuther

BB-Rechtsprechungsreport zur Arbeitnehmermitbestimmung nach dem BetrVG Teil III: Organisationsrechte des Betriebsrats



Das Compliance-Berater-Serviceteam beantwortet Ihnen alle Fragen rund um den CB
Servicetelefon 069/7595-2788, Fax 069/7595-2760
E-Mail kundenservice@compliance-berater.de