



# HAGEMANN

TRADE COMPLIANCE CONSULTING · 360°

## **Schwierige Trade Compliance Entscheidungen im Spannungsfeld zwischen Umsatz- und Sicherheitsinteressen**

Tag der Exportweltmeister 2022  
20.10.2022, Frankfurt am Main

# Agenda

- 1. Ausgangsproblem anhand des Russland Embargos**
- 2. Auftrags-Status quo systematisch einordnen**
- 3. Typische Defizite bei der Entscheidungsfindung**
- 4. Kundenseitige Risikocluster**
- 5. Umgehungsgeschäfte und faktisches Embargo**
- 6. Unternehmensweite Rollen, Abläufe und IT-Prozesse**

# 1. Ausgangsproblem anhand des Russland Embargos

1. **Vermeintlich unerwartete Vertriebshindernisse durch plötzliches Embargo**
2. **Was bedeutet „**unerwartet**“ im Außenhandel?**
3. **Russland Embargo VO **833/2014****
4. **Konflikt zwischen Umsatzinteressen und Sicherheitsinteressen (Verstoß gegen Außenwirtschaftsstrafrecht)**

## **2. Auftrags-Status quo systematisch einordnen**

### **1. Neugeschäft**

- **Neuer Kunde**
- **Neue Aufträge**

### **2. Bestandsgeschäft**

- **Offene Aufträge gegen 100% Vorkasse**
- **Offene Aufträge gegen Anzahlung**
- **Offene Aufträge gegen Rechnung**

### **3. Eigene Tochtergesellschaft(en) in Russland**

- **Vertriebsgesellschaft**
- **Fertigungswerk**
- **Vorhandenes Aktivvermögen / Investitionen**
- **Offene Verbindlichkeiten gegen EU Muttergesellschaft**
- **Anzahl Mitarbeiter**

### **3. Typische Defizite bei der Entscheidungsfindung**

- 1. Fehlende Definition des Risikoappetits**
- 2. Unzureichende Entscheidungs- und Eskalationsprozesse**
- 3. Fehlende regelmäßige Abstimmung zwischen Einkauf, Fertigung, Vertrieb, Trade Compliance, IT, etc...**
- 4. Zu langes Festhalten an hochriskanten (rechtswidrigen) Umsätzen**
- 5. Trade Compliance nicht als strategisches Thema im Top Management verankert**
- 6. Unzureichendes rechtliches Know-How bei der Auslegung des Embargos**
- 7. Etc...**

### 3. Typische Defizite bei der Entscheidungsfindung

#### Sonderfall: BAFA / Ministerien

##### Beispiele aus der Praxis

Antrag über Lieferung eines Rüstungsgutes nach Indien Mittel April gestellt; nach 6 Monaten bis heute keine Rückmeldung seitens des BAFA, nur die Bitte um Verständnis und keine belastbare Aussage zum Sachstand, lediglich Aussage, dass der Vorgang sicher noch zu den Ministerien nach Berlin muss; **Kunde in Indien hat zwischenzeitlich in Finnland bestellt und dort innerhalb weniger Wochen die Genehmigung erhalten.**

Antrag über Lieferung eines Rüstungsgutes in die Niederlande mit Endverwendung Albanien Ende April gestellt; nach fast 6 Monaten bis heute keine Rückmeldung seitens des BAFA, nur die Bitte um Verständnis und keine belastbare Aussage zum Sachstand, lediglich Aussage, dass der Vorgang sicher noch zu den Ministerien nach Berlin muss.

Antrag über Lieferung eines Rüstungsgutes an Tochtergesellschaft in Südkorea mit der Endverwendung „auf Lager“ Mitte Februar gestellt, seit Ende Mai liegt der Vorgang bei den Ministerien in Berlin.

Antrag über Lieferung von technischen Fertigungsunterlagen für Rüstungsgut an Tochtergesellschaft in der Schweiz Mitte Juni gestellt, nach 4 Monaten bis heute noch keine Entscheidung seitens des BAFA.

## 4. Kundenseitige Risikocluster

**Lieferung an eigene Tochtergesellschaft, auftragsbezogen, (End-)Kunde und Endverwendung bekannt**

**Lieferung an eigene Tochtergesellschaft, nicht auftragsbezogen, sondern auf Lager = späterer (End-)Kunde und Endverwendung unbekannt**

**Lieferung an Händler, auftragsbezogen, (End-)Kunde und Endverwendung bekannt**

**Lieferung an Händler, nicht auftragsbezogen, sondern auf Lager = späterer (End-)Kunde und Endverwendung unbekannt**

## 5. Umgehungsgeschäfte und faktisches Embargo

- **Anfragen aus anderen Ländern mit potentieller Endverwendung in Russland und Lieferungen über eigene ausländische Tochtergesellschaften nach Russland**
  - Umgehungs-Mitteilung der EU
  - Besonders Kritisch: Neuer Kunde, Neuansfrage, potentielles Umgehungsland und Ersatzteil(e), auffällig höheres Umsatzvolumen eines Bestandskunden
  - Absicherung mit End-Use-Certificate (EUC)
  - Konzerninterne Anweisungen



## 5. Umgehungsgeschäfte und faktisches Embargo

- **Riskante „Kreativität“**
  - „Wir könnten doch...“

## 6. Unternehmensweite Rollen, Abläufe und IT-Prozesse

- Tagesaktuelle Prüfungen
- Vertrieb, F&E, Einkauf, Exportkontrolle
- Volle Transparenz auf Transaktionsebene über Endverwendung und Endverwender
- EUC
- IT-Ländersperre für Stamm- und Bewegungsdaten
- Wie viel (Trade) Compliance Verantwortung kann/ sollte dem Vertrieb übertragen werden?
- Unternehmensinterne Anweisung, auch an weltweite Tochtergesellschaften



# HAGEMANN

TRADE COMPLIANCE CONSULTING · 360°

## Fragen / Anmerkungen?

Dirk Hagemann  
Rechtsanwalt für Außenhandel  
Trade Compliance Consultant  
Zertifizierter SAP Berater

Westhafenplatz 1 (Westhafen Tower)  
60327 Frankfurt am Main  
E-Mail: [dh@hagemann-tcc.eu](mailto:dh@hagemann-tcc.eu)  
Tel: +49 (0)69 710 456 075  
[www.hagemann-tcc.eu](http://www.hagemann-tcc.eu)