

SCHINDLER

# US-EXPORTKONTROLLRECHT AUS EUROPÄISCHER SICHT

LEITFADEN FÜR UNTERNEHMEN, MANAGEMENT UND COMPLIANCE



Weitere aktuelle Informationen:  
[www.us-exportrecht.com](http://www.us-exportrecht.com)

Podcast (Apple, Spotify, Youtube):  
Trade Talk on U.S. Export Controls & Sanctions  
[www.us-exportrecht.com/tradetalk](http://www.us-exportrecht.com/tradetalk)

US-Exportkontrollrecht aus europäischer Sicht  
Stand: April 2026

Prof. Dr. iur. Darius O. Schindler MBA  
Justiziar | Wirtschaftsmediator

© Prof. Dr. Darius O. Schindler MBA  
Center for International Trade and Export Control (C|iT|EX)  
Stabelstr. 8 | D-76133 Karlsruhe | Tel. +49 (721) 85 140 840 | [mail@ausfuhrkontrolle.com](mailto:mail@ausfuhrkontrolle.com)

Bildrechte: Das Bild auf dem Deckblatt (Dateiname: the-white-house-1623005) stammt von Pixabay und steht unter der „Pixabay License“.

## Inhalt

<b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....	<b>4</b>
<b>1. Einleitung</b> .....	<b>7</b>
<b>2. Grundlagen und Regelungsarchitektur</b> .....	<b>8</b>
<b>3. Güterbezogene Exportkontrolle</b> .....	<b>9</b>
3.1 Subject to the EAR.....	10
3.2 De Minimis-Rule.....	11
3.3 Foreign Direct Product Rule (FDPR).....	12
3.4 Besonderheiten bei der Entity List.....	13
3.5 Ergebnis und Management-Checkliste.....	14
<b>4. US-Sanktionen</b> .....	<b>16</b>
4.1 Grundlagen und Regelungsarchitektur.....	16
4.2 US-Nexus im Sanktionsbereich.....	17
4.2.1 U.S. Persons und Controlled Foreign Entities.....	19
4.2.2 US-Dollar-Zahlungen und Finanznexus.....	20
4.2.3 Causing Violations und Facilitation.....	22
4.3 OFAC Sanktionslisten.....	23
4.4 Asset Freeze und Bereitstellungsverbot.....	24
4.5 Enforcement Actions und OFAC Settlements.....	25
4.6 Sanktions-Compliance aus Geschäftsleitungssicht.....	26
4.7 Ergebnis und Management-Checkliste.....	27
<b>5. Schlussfolgerungen für Unternehmenspraxis und Governance</b> .....	<b>29</b>
<b>Weiterführende Literatur</b> .....	<b>30</b>

## Abkürzungsverzeichnis

In das Verzeichnis wurden nur solche Abkürzungen aufgenommen, die nicht allgemein bekannt sind oder sich aus *Kirchner (2021): Abkürzungsverzeichnis der Rechtssprache*, 10. Auflage, Berlin, Deutschland: De Gruyter ergeben.

AEO	Authorised Economic Operator (Zugelassener Wirtschaftsbeteiligter)
AG/AGG	Allgemeine Genehmigung
AML	Anti-Money Laundering
AWG	Außenwirtschaftsgesetz
AW-Prax	Außenwirtschaftliche Praxis (Zeitschrift)
AWV	Außenwirtschaftsverordnung
BAFA	Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
BIS	Bureau of Industry and Security, Behörde des US-Handelsministeriums, zuständig für Fragen der nationalen Sicherheit und Hochtechnologie (v.a. Dual-Use-Güter).
BSR	Burmese Sanctions Regulations, 31 CFR Part 537
CACR	Cuban Assets Control Regulations, 31 CFR Part 515
CCL	Commerce Control List, US-amerikanische Liste der Dual-Use-Güter, veröffentlicht unter 15 CFR Part 774
CFR	Code of Federal Regulations, von den US-Bundesbehörden erlassenen Verwaltungsverordnungen
CL	Mit einem Charging Letter wird ein exportkontrollrechtliches Verwaltungsvollstreckungsverfahren des BIS gemäß den EAR eingeleitet. Der Beklagte ist berechtigt, die darin enthaltenen Verstöße und Behauptungen im Rahmen der in Teil 766 EAR festgelegten Gerichtsverfahren zu bestreiten.
CMIC	Chinese Military-Industrial Complex
CML	Common Military List of the European Union
CSR	Corporate Social Responsibility
DoD	Department of Defense
DU	Dual Use
Dual-Use-Verordnung	Verordnung (EU) 2021/821 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Mai 2021 über eine Unionsregelung für die Kontrolle der Ausfuhr, der Vermittlung, der technischen Unterstützung der Durchfuhr und der Verbringung betreffend Güter mit doppeltem Verwendungszweck.
EAR	Export Administration Regulations (US-Exportvorschriften), geregelt in 15 CFR Part 730 ff.
EAR99	EAR99 betrifft zivile US-Güter, die nicht in der Commerce Control List (CCL) aufgeführt sind, also keine Dual-Use-Güter sind.
ECCN	Export Control Classification Number (ECCN) ist eine Kennzeichnung für Dual-Use-Güter, die dem US-Exportkontrollrecht unterliegen. Sie sind in der Commerce Control List (CCL) aufgeführt.

ECDT	Der Export Control Decision Tree ist eine Anleitung zur Anwendung des US-Exportrechts, geregelt in Supplement No. 1 to Part 732, Title 15.
ECP	Export-Compliance-Program(m)
EMCP	Export Management and Compliance Program
EO	Executive Order, Durchführungsverordnung des Präsidenten der Vereinigten Staaten
EUC	Der End-Use Check ist die physische Überprüfung von Gütern bei einer an einer Transaktion beteiligten Partei vor Ort.
EUM	End-Use Monitoring Programm zur Kontrolle ausgeführter Güter.
FDR	Foreign Direct Product Rule
FMS	Foreign Military Sales, der Verkauf von Rüstungsgütern zwischen Staaten.
FNKSR	Foreign Narcotics Kingpin Sanctions Regulations
FPDR	Foreign Direct Product Rule
FR	Final Rule des BIS (Regelung zur Änderung der EAR)
GTSR	Global Terrorism Sanctions Regulations, 31 CFR Part 594
ICP	Internal Compliance Program, innerbetriebliches Compliance Programm
IEEPA	International Emergency Economic Powers Act (1977)
ITAR	Die International Traffic in Arms Regulations (ITAR) sind ein Regelwerk der Vereinigten Staaten zur Beschränkung und Kontrolle der Ausfuhr von Verteidigungs- und Militärtechnologien.
ITSR	Iranian Transactions and Sanctions Regulations, 31 CFR Part 560
JCPOA	Joint Comprehensive Plan of Action, Atom-Abkommen mit dem Iran (2015)
KOM	Europäische Kommission
KYC	Know Your Customer
MC	Management Commitment
LSR	Libyan Sanctions Regulations, 31 CFR Part 570
MTCR	Missile Technologie Control Regime, Trägertechnologie-Kontrollregime
NSD	The Department of Justice's National Security Division
OEA	Office of Enforcement Analysis, Behörde innerhalb des Bureau of Industry and Security (BIS)
OEE	Das Office of Export Enforcement (OEE) ist ein Teil des US-Handelsministeriums, Bureau of Industry and Security, das an der Entwicklung, Umsetzung und Durchsetzung von Exportkontrollen für kommerzielle Technologien und für viele militärische Technologien beteiligt ist. Es konzentriert sich ausschließlich auf die Durchsetzung von Exportkontrollen und arbeitet eng mit Geheimdienstanalysten zusammen.
OFAC	Office of Foreign Assets Control, Behörde des US-Finanzministeriums, zuständig für Wirtschafts- und Handelssanktionen
RuHSR	Russian Harmful Foreign Activities Sanctions Regulations
SDN	Specially Designated Nationals and Blocked Person
SSI List	Sectoral Sanctional Identification List
SSR	Sudanese Sanctions Regulations, 31 CFR Part 538
SySR	Syrian Sanctions Regulations, 31 CFR Part 542
TWEA	Trading with the Enemy Act (1917)
USML	US-Munition-List (" <i>munitions</i> " bedeutet "Rüstungsgüter")

VO            Verordnung  
VSD          voluntary self-disclosure (freiwillige Selbstanzeige)  
WMDPSR    Weapons of Mass Destruction Proliferators Sanctions Regulations, 31 CFR Part 544

## 1. Einleitung

Das US-Exportkontroll- und Sanktionsrecht hat sich in den vergangenen Jahren von einer spezialisierten Rechtsmaterie für einzelne Hochtechnologiesektoren zu einem zentralen Risikofaktor internationaler Geschäftstätigkeit entwickelt. Für Geschäftsführer europäischer Unternehmen ist dieses Rechtsgebiet längst nicht mehr nur Thema für Fachabteilungen oder Compliance-Funktionen. Aufgrund seiner weitreichenden extraterritorialen Wirkung kann es Lieferketten, Vertriebsstrukturen, Investitionsentscheidungen und Marktstrategien unmittelbar beeinflussen.

Besonders kennzeichnend für das US-System ist, dass seine Relevanz häufig nicht erst bei Geschäften mit den Vereinigten Staaten beginnt. US-Exportkontrolle und US-Sanktionen können bereits durch US-Komponenten in Produkten, Technologiebezüge, Dollar-Zahlungen, Konzernverflechtungen oder bestimmte Kunden- und Länderbezüge ausgelöst werden. Für europäische Unternehmen entsteht dadurch ein regulatorisches Umfeld, in dem US-Recht vielfach faktische Rahmenbedingung unternehmerischer Entscheidungen geworden ist.

Zugleich hat sich der Charakter des Rechtsgebiets verändert. Exportkontrolle dient heute nicht mehr nur der Kontrolle sicherheitsrelevanter Güter, sondern zunehmend auch geopolitischen und technologiepolitischen Steuerungszielen. Dies zeigt sich besonders bei Halbleiterkontrollen, China-bezogenen Restriktionen und modernen Foreign Direct Product Rules.

Hinzu tritt die wachsende Bedeutung des US-Sanktionsrechts als eigenständige zweite Säule des US-Außenwirtschaftsrechts. Während Exportkontrolle vor allem Güter-, Technologie- und Lieferkettenrisiken adressiert, knüpfen Sanktionen primär an Transaktionen, Geschäftspartner, Zahlungsstrukturen und geopolitische Bezüge an. Gerade für europäische Unternehmen entsteht hierdurch ein eigenständiges Risikofeld, das vielfach über klassische Exportkontrollfragen hinausgeht.

Besondere praktische Bedeutung haben dabei listenbasierte Sanktionen, U.S.-Nexus-Konstellationen sowie sekundäre Sanktionsrisiken. Gerade letztere zeigen, dass US-Sanktionen ihre Wirkung nicht nur über unmittelbare Jurisdiktionsanknüpfungen entfalten, sondern zunehmend auch über Marktzugangs-, Finanzierungs- und Reputationsrisiken. Für international tätige Unternehmen sind Sanktionen deshalb nicht mehr allein Verbotsmaterie, sondern strategischer Faktor grenzüberschreitender Geschäftstätigkeit.

Für Geschäftsleiter folgt daraus eine klare Konsequenz: US-Außenwirtschaftsrecht ist nicht nur Compliance-Thema, sondern Bestandteil unternehmerischer Governance. Risiken aus Exportkontrolle und Sanktionen betreffen nicht nur Rechtsverstöße, sondern können zu Lieferstopps, Marktverlusten, Reputationsschäden oder empfindlichen Enforcement-Maßnahmen führen.

Dieses Handbuch verfolgt daher einen unternehmensbezogenen Ansatz. Es erläutert das US-Exportkontroll- und Sanktionsrecht aus europäischer Perspektive mit Fokus auf rechtliche Grundstrukturen, typische Risikokonstellationen und strategische Implikationen für Unternehmensentscheidungen. Ziel ist nicht nur Rechtsverständnis, sondern die Einordnung dieses Rechtsgebiets als Bestandteil moderner Unternehmenssteuerung in geopolitisch zunehmend fragmentierten Märkten.

## **2. Grundlagen und Regelungsarchitektur**

Das US-Exportkontrollrecht ist kein isoliertes Spezialrecht, sondern Teil eines umfassenden außenwirtschaftsrechtlichen Steuerungssystems, das Sicherheitsinteressen, Außenpolitik und zunehmend auch industriepolitische Zielsetzungen verbindet. Für Unternehmen ist es daher wichtig, Exportkontrolle nicht nur als Genehmigungsrecht für bestimmte Güter zu verstehen, sondern als Regulierungsrahmen, der Geschäftstätigkeiten, Technologien und Lieferketten in erheblichem Umfang beeinflussen kann.

Im Zentrum der US-Exportkontrolle stehen zwei Regime: die Export Administration Regulations (EAR) für Dual-Use-Güter sowie bestimmte kommerzielle und sensible Technologien, und die International Traffic in Arms Regulations (ITAR) für Verteidigungsgüter und militärbezogene Technologien. Beide Regime folgen unterschiedlichen Logiken, können in der Praxis jedoch erhebliche Auswirkungen auch auf europäische Unternehmen entfalten, insbesondere in transatlantischen Lieferketten oder technologieintensiven Geschäftsmodellen.

Charakteristisch für das US-System ist seine Reichweite. Anders als klassische Exportkontrollen knüpft es nicht nur an physische Ausfuhren aus den Vereinigten Staaten an, sondern erfasst unter bestimmten Voraussetzungen auch Reexporte, ausländische Produkte mit US-Komponenten oder sogar nicht-amerikanische Produkte mit US-Technologiebezug. Diese extraterritoriale Dimension ist einer der Hauptgründe für die besondere praktische Relevanz des US-Rechts.

Für Geschäftsführer ist dabei entscheidend, dass sich hieraus nicht nur operative Compliance-Fragen ergeben, sondern Management- und Governance-Themen. Produktentwicklung, Beschaffung, Vertrieb und Marktstrategien können exportkontrollrechtliche Risiken begründen oder beeinflussen. Moderne Exportkontrolle ist deshalb zunehmend nicht nur Rechtsmaterie, sondern Bestandteil strategischer Unternehmenssteuerung.

Ein Grundverständnis der Regelungsarchitektur ist vor diesem Hintergrund Voraussetzung für jede belastbare Risikoanalyse. Nur wer Reichweite, Systematik und Grundmechanismen des US-Exportrechts versteht, kann dessen Auswirkungen auf das eigene Geschäftsmodell angemessen bewerten.

### **3. Güterbezogene Exportkontrolle**

Den Kern des US-Exportkontrollrechts bildet die güterbezogene Exportkontrolle. Sie regelt, unter welchen Voraussetzungen Waren, Software und Technologien exportiert, reexportiert oder transferiert werden dürfen und wann hierfür Verbote oder Genehmigungspflichten bestehen. Für Unternehmen ist dieser Bereich regelmäßig der praktische Einstieg in das US-Exportrecht, weil hier klassische Produkt-, Liefer- und Technologierisiken adressiert werden.

Im Mittelpunkt steht dabei nicht allein die Kontrolle physischer Güter. Moderne Exportkontrolle erfasst ebenso Software, technische Daten und Know-how und knüpft zunehmend an Technologiezugänge und Endverwendungen an. Gerade hierin liegt eine wesentliche Veränderung des Rechtsgebiets: Exportkontrolle ist heute nicht mehr nur Warenkontrolle, sondern in erheblichem Umfang Technologiekontrolle.

Besondere Bedeutung besitzt dieser Bereich für europäische Unternehmen, weil das US-System seine Reichweite nicht auf Güter mit unmittelbarem Ursprung in den Vereinigten Staaten beschränkt. Über Mechanismen wie Reexportkontrollen, De-Minimis-Regeln oder Foreign Direct Product Rules können auch nicht-amerikanische Produkte in den Anwendungsbereich des US-Rechts fallen. Dies macht die güterbezogene Exportkontrolle zu einem zentralen Compliance- und Risikothema weit über klassische Exportgeschäfte hinaus.

Die folgenden Kapitel behandeln deshalb die grundlegenden Mechanismen dieses Regimes – von der Frage, wann Produkte überhaupt dem US-Exportrecht unterliegen, über Klassifizierung und Genehmigungspflichten bis hin zu spezifischen Endverwendungs- und Endverwenderkontrollen. Gemeinsam bilden sie das Fundament für das Verständnis der materiellen US-Exportkontrolle aus Unternehmenssicht.

### 3.1 Subject to the EAR

Der zentrale Einstieg in die US-güterbezogene Exportkontrolle ist die Frage, ob ein Gut überhaupt den Export Administration Regulations (EAR) unterliegt. Diese Vorfrage wird mit dem Begriff „subject to the EAR“ beschrieben. Erst wenn ein Produkt, eine Software oder eine Technologie dem EAR-Regime unterfällt, stellen sich weitere Fragen nach Klassifizierung, Genehmigungspflichten oder Endverwendungsbeschränkungen.

Für Unternehmen ist diese Prüfung besonders wichtig, weil das US-Exportrecht nicht nur Waren in den Vereinigten Staaten erfasst. Dem EAR-Regime unterliegen grundsätzlich auch US-origin items außerhalb der USA („das US-Recht reist mit“) sowie unter bestimmten Voraussetzungen ausländische Produkte mit kontrollierten US-Komponenten oder Produkte, die auf bestimmter US-Technologie beruhen. Damit kann auch ein europäisches Produkt US-rechtlich relevant werden, obwohl es außerhalb der USA hergestellt und von einem europäischen Unternehmen geliefert wird.

#### Referenzfall: Nordgas S.r.l.

**Sachverhalt:** Nordgas, ein italienischer Hersteller von Komponenten für Gasheizkessel, bezog zwischen 2013 und 2017 insgesamt 27 Lieferungen von Luftdruckschaltern von einem US-Unternehmen und reexportierte diese an iranische Endkunden. Das US-Unternehmen hatte Nordgas zuvor darauf hingewiesen, dass Lieferungen bei iranischen Endverwendern nicht zulässig seien. Nordgas gab gleichwohl einen italienischen Endverwender an und nutzte im weiteren Verlauf Codewörter und alternative Begriffe, um iranische Endkunden zu verschleiern.

**US-Nexus:** Der US-Nexus lag in der Lieferung von US-Origin-Gütern durch ein US-Unternehmen sowie darin, dass Nordgas dieses US-Unternehmen mittelbar zur Lieferung für Iran bestimmte Waren veranlasste. OFAC bewertete dies als Verstoß gegen §§ 560.203 und 560.204 ITSR, also als indirekte Lieferung aus den USA nach Iran und causing violation.

**Strafe:** OFAC-Settlement über 950.000 USD; hiervon wurden 650.000 USD unter Compliance-Auflagen suspendiert. Der Warenwert der nach Iran gelieferten Produkte betrug 2.526.783 USD.

**Lehre für Unternehmen:** Der Fall zeigt, dass Nicht-US-Unternehmen erhebliche Risiken auslösen, wenn sie US-Güter exportieren. Für Geschäftsführer ist zentral: Endverbleibserklärungen, Lieferantendokumentation und Kommunikation mit US-Vertragspartnern müssen belastbar und wahrheitsgemäß sein.

Aus Geschäftsleitungsperspektive ist „subject to the EAR“ deshalb keine technische Detailfrage, sondern eine grundlegende Risikoentscheidung. Fehler auf dieser ersten Prüfungsstufe führen dazu, dass nachgelagerte Pflichten übersehen werden. Umgekehrt kann eine belastbare Anwendungsbereichsprüfung unnötige Compliance-Lasten vermeiden. Entscheidend ist daher, Produkursprung, US-Anteile, Software- und Technologiebezug sowie mögliche Reexporte strukturiert zu erfassen.

In der Praxis sollte diese Prüfung frühzeitig in Produktentwicklung, Beschaffung und Vertrieb integriert werden. Wer erst im konkreten Lieferfall untersucht, ob ein Produkt dem EAR-Regime unterliegt, erkennt Risiken häufig zu spät. „Subject to the EAR“ ist damit das Eingangstor des US-Exportkontrollrechts und zugleich ein zentrales Element unternehmerischer Exportkontroll-Governance.

### 3.2 De Minimis-Rule

Die De-Minimis Rule gehört zu den wichtigsten extraterritorialen Mechanismen des US-Exportkontrollrechts. Sie regelt, unter welchen Voraussetzungen ein außerhalb der Vereinigten Staaten hergestelltes Produkt wegen enthaltenen kontrollierten US-Güter (Bauteile) selbst dem EAR-Regime unterfallen kann. Das US-Bauteil „infiziert“ das ausländische Produkt. Für europäische Unternehmen ist dies von erheblicher praktischer Bedeutung, weil auch nicht-amerikanische Produkte dadurch US-exportkontrollrechtlich relevant werden können.

Kern der Regel ist eine wertmäßige Schwellenprüfung. Für viele Bestimmungsländer gilt grundsätzlich eine 25-Prozent-Schwelle: Enthält ein ausländisches Produkt mehr als 25 Prozent kontrollierten US-Content – berechnet nach dem Wertanteil kontrollierter US-Komponenten oder US-Technologie im Verhältnis zum Gesamtwert des Produkts – kann das Produkt selbst „subject to the EAR“ werden. Entscheidend ist dabei nicht jeder US-Anteil, sondern nur kontrollierter US-Inhalt, der exportkontrollrechtlich relevant ist.

Für bestimmte sensibler eingestufte Destinationen (Embargoländer) gilt statt dessen eine 10-Prozent-Schwelle. Bereits bei einem Anteil von mehr als 10 Prozent kontrollierten US-Inhalts kann das ausländische Produkt dann dem EAR-Regime unterfallen. Für Unternehmen bedeutet dies, dass dieselbe Produktstruktur je nach Bestimmungsland exportkontrollrechtlich unterschiedlich zu bewerten sein kann. Die De-Minimis-Prüfung ist damit immer auch destinationsbezogen.

Besonders weitreichend sind Konstellationen mit einer 0-Prozent-Schwelle. In diesen Fällen kann bereits jeder relevante kontrollierte US-Inhalt ausreichen, um die Anwendbarkeit des US-Exportrechts auszulösen. Solche Null-Schwellen finden sich insbesondere in besonders sensiblen Konstellationen, etwa für bestimmte Gütergruppen oder spezifische Länder- und Sanktionsbezüge. Gerade hier zeigt sich, dass De-Minimis nicht nur eine Prozentrechnung, sondern ein differenziertes Risikoregime ist.

Für Geschäftsführer ist vor allem die strategische Konsequenz wesentlich: Bereits die Auswahl von Komponenten oder Softwarelieferanten kann darüber entscheiden, ob Produkte in bestimmte Märkte überhaupt geliefert werden können oder US-Genehmigungserfordernisse auslösen. Die De-Minimis Rule ist deshalb nicht nur ein Thema technischer Compliance, sondern kann Beschaffung, Produktdesign und Marktstrategie unmittelbar beeinflussen. Gerade für technologieorientierte Unternehmen gehört sie zu den zentralen Prüfungsfeldern moderner Exportkontroll-Governance.

### **3.3 Foreign Direct Product Rule (FDPR)**

Die Foreign Direct Product Rules (FDPR) gehören zu den weitreichendsten Instrumenten des US-Exportkontrollrechts und haben insbesondere in den vergangenen Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen. Während die De-Minimis Rule an kontrollierte US-Inhaltsanteile in einem Produkt anknüpft, erfassen die FDPR unter bestimmten Voraussetzungen sogar ausländische Produkte ohne US-Komponenten. Anknüpfungspunkt ist hier nicht der Anteil amerikanischer Bestandteile, sondern der Einsatz bestimmter US-Technologie oder US-Software bei der Herstellung.

Gerade darin liegt die Besonderheit dieser Regelungen. Ein in Europa oder Asien hergestelltes Produkt kann US-exportkontrollrechtlich relevant werden, weil es unmittelbares Produkt kontrollierter US-Technologie ist oder mit Anlagen hergestellt wurde, die selbst auf solcher Technologie beruhen. Die FDPR erweitern die Reichweite des US-Rechts damit über klassische Export- oder Ursprungslogiken hinaus in globale Produktions- und Technologieketten.

Besondere Aufmerksamkeit haben diese Regeln im Zusammenhang mit China- und Halbleiterkontrollen erhalten. Gerade in technologieintensiven Industrien können sie erhebliche Auswirkungen auf Lieferbeziehungen, Kundenstrukturen und Marktzugänge haben. Für Unternehmen ist deshalb entscheidend zu verstehen, dass FDPR nicht nur Spezialthema für Halbleiterhersteller sind, sondern grundsätzlich jedes Unternehmen betreffen können, dessen Produkte oder Produktionsprozesse relevante US-Technologiebezüge aufweisen.

Aus Geschäftsleitungsperspektive liegt die Relevanz vor allem in ihrer strategischen Dimension. FDPR können nicht nur einzelne Exporte beeinflussen, sondern Standortentscheidungen, Technologiepartnerschaften und Lieferkettenstrukturen berühren. Sie sind deshalb weniger ein reines Lizenzthema als ein Thema geopolitischer Risiko- und Unternehmenssteuerung. Gerade für europäische Unternehmen mit internationalen Wertschöpfungsketten gehört ein Grundverständnis dieser Regeln heute zur strategischen Exportkontroll-Compliance.

### **3.4 Besonderheiten bei der Entity List**

Eine besondere Stellung innerhalb des US-Exportkontrollrechts nimmt die vom Bureau of Industry and Security (BIS) geführte Entity List ein. Anders als klassische produktbezogene Exportkontrollen knüpft sie primär nicht an das zu exportierende Gut, sondern an den Empfänger an. Im Mittelpunkt steht damit nicht nur die Frage, *was* exportiert wird, sondern *an wen* geliefert wird. Gerade diese Verlagerung von der Güter- zur Empfängerkontrolle macht die Entity List für Unternehmen besonders relevant.

Unternehmen oder Organisationen werden typischerweise gelistet, wenn die US-Behörden davon ausgehen, dass von ihnen Risiken für nationale Sicherheit oder außenpolitische Interessen ausgehen. Eine Listung führt regelmäßig dazu, dass Exporte, Reexporte oder Transfers von „items subject to the EAR“ an diese Empfänger erheblichen Beschränkungen unterliegen und häufig nur mit Lizenz – oftmals unter restriktiver „policy of denial“ – möglich sind.

Für Unternehmen besonders wichtig ist, dass die Entity List nicht nur US-Ursprungsprodukte betrifft. Gerade wegen De-Minimis-Regeln und Foreign Direct Product Rules kann auch ein europäisches Produkt betroffen sein, wenn es dem EAR-Regime unterliegt. Zudem enthalten einzelne Einträge – etwa

über sogenannte Footnotes – zusätzliche Sonderwirkungen, die insbesondere bei China-bezogenen High-Tech-Kontrollen erhebliche praktische Bedeutung haben können.

Aus Geschäftsleitungsperspektive ist die Entity List daher vor allem ein Governance-Thema. Sie macht deutlich, dass Exportkontrolle nicht nur Produktprüfung, sondern auch Kunden- und Geschäftspartnerprüfung verlangt. Ein technisch unproblematisches Produkt kann aufgrund eines gelisteten Empfängers exportkontrollrechtlich hochproblematisch werden. Deshalb gehört wirksames Screening von Kunden, Zwischenhändlern und Endverwendern heute zu den unverzichtbaren Grundlagen jeder Exportkontroll-Compliance. Gerade in internationalen Geschäftsmodellen ist die Entity List damit weniger Spezialthema als Kernbestandteil unternehmerischer Risikosteuerung.

### **3.5 Ergebnis und Management-Checkliste**

Die güterbezogene US-Exportkontrolle zeigt, dass Exportkontrollrisiken weit über klassische Genehmigungsfragen hinausreichen. Ob ein Produkt „subject to the EAR“ ist, ob De-Minimis- oder FDPR-Regeln greifen und ob Kunden oder Geschäftspartner auf der Entity List stehen, entscheidet häufig bereits vorgelagert über die Zulässigkeit eines Geschäfts. Gerade für Unternehmen liegt das Risiko daher nicht nur in einzelnen Verstößen, sondern oft in unzureichender Transparenz über Produkte, Technologien, Kunden und Lieferketten.

Für Geschäftsführer folgt daraus eine zentrale Erkenntnis: US-Exportkontrolle ist kein isoliertes Fachthema, sondern Bestandteil unternehmerischer Governance. Sie betrifft nicht nur Exportabteilungen, sondern ebenso Einkauf, Vertrieb, Produktentwicklung und strategische Marktbearbeitung. Eine belastbare Compliance-Struktur beginnt deshalb mit systematischen Prüfprozessen und klaren Management-Verantwortlichkeiten.

Die Praxis zeigt, dass gerade bei Entity-List-Fällen und extraterritorialen Reichweitenmechanismen häufig nicht das materielle Recht, sondern unzureichende Prozesse das eigentliche Risiko darstellen. Eine wirksame Exportkontroll-Compliance beginnt daher nicht bei der Einzelfallreaktion, sondern bei einer strukturierten Management-Perspektive auf Produkt-, Kunden- und Lieferkettenrisiken.

## Management-Checkliste US-Exportkontrolle

1. **Anwendungsbereich prüfen:** Unterliegen Produkte oder Technologien möglicherweise „subject to the EAR“?
2. **US-Inhalte bewerten:** Enthalten Produkte kontrollierte US-Komponenten oder US-Technologie mit Relevanz für De-Minimis-Regeln?
3. **FDPR-Risiken analysieren:** Können Produktionsprozesse oder Technologiebezüge Foreign Direct Product Rules auslösen?
4. **Kunden- und Endverwender screenen:** Werden Geschäftspartner gegen relevante US-Listen, insbesondere Entity List, geprüft?
5. **Entity-List-Risiken gesondert bewerten:** Bestehen Geschäftsbeziehungen zu gelisteten Unternehmen oder erhöhte Risiken über Zwischenhändler und indirekte Lieferketten?
6. **Länder- und Endverwendungsrisiken erfassen:** Betreffen Geschäfte sensitive Destinationen oder kritische Endverwendungen?
7. **Lieferkettentransparenz sicherstellen:** Besteht ausreichende Kenntnis über Komponenten, Technologieinputs und Vertriebswege?
8. **Governance verankern:** Sind Exportkontrolle und Listenscreening in Compliance- und Freigabeprozesse integriert?

## 4. US-Sanktionen

Neben der güterbezogenen Exportkontrolle bilden US-Sanktionen die zweite große Säule des amerikanischen Außenwirtschaftsrechts. Während Exportkontrollen vor allem den Umgang mit Gütern, Software und Technologien regulieren, richten sich Sanktionen primär auf Transaktionen, Geschäftsbeziehungen und bestimmte Personen, Unternehmen oder Staaten. Für europäische Unternehmen entstehen hieraus eigenständige Risiken, die häufig über klassische Exportkontrollfragen hinausgehen.

Besonders kennzeichnend für das US-Sanktionsrecht ist seine breite Reichweite. Relevanz kann nicht nur bei unmittelbaren Geschäftsbeziehungen mit sanktionierten Ländern oder gelisteten Personen entstehen, sondern auch über Zahlungsstrukturen, Konzernbezüge, Lieferketten oder mittelbare Transaktionen. Gerade durch den Einfluss des US-Finanzsystems und die Bedeutung sekundärer Sanktionsrisiken können US-Sanktionen auch Unternehmen ohne unmittelbare Präsenz in den Vereinigten Staaten erheblich betreffen.

Für Geschäftsführer ist dabei entscheidend, dass Sanktionsrisiken häufig weniger produktbezogen als transaktions- und geschäftspartnerbezogen entstehen. Im Mittelpunkt stehen daher Fragen nach Kunden, Zahlungswegen, Eigentümerstrukturen und Geschäftsmodellen. Dies macht Sanktions-Compliance zu einem wesentlichen Bestandteil unternehmerischer Risiko- und Governance-Strukturen.

Die folgenden Kapitel behandeln die wesentlichen Elemente dieses Regimes – vom U.S.-Nexus über Listensanktionen und Sekundärsanktionen bis hin zu typischen Risikokonstellationen und Management-Anforderungen. Gemeinsam zeigen sie, weshalb US-Sanktionen heute nicht nur Compliance-Thema, sondern strategischer Faktor internationaler Geschäftstätigkeit sind.

### 4.1 Grundlagen und Regelungsarchitektur

Das US-Sanktionsrecht beruht auf einer eigenständigen Regelungsarchitektur, die sich deutlich von klassischer Exportkontrolle unterscheidet. Während Exportkontrolle primär güter- und technologiebezogen wirkt, knüpfen Sanktionen überwiegend an Personen, Transaktionen, Länderbezüge und bestimmte wirtschaftliche Aktivitäten an. Für Unternehmen ist dieses Verständnis zentral, weil sich daraus andere Risikologiken und andere Compliance-Anforderungen ergeben.

Rechtlich beruhen US-Sanktionen im Wesentlichen auf präsidentiellen Anordnungen (Executive Order – E.O.) und bundesrechtlichen Ermächtigungsgrundlagen, insbesondere auf dem International Emergency Economic Powers Act (IEEPA). Operativ umgesetzt und durchgesetzt werden viele Programme durch das Office of Foreign Assets Control (OFAC). Charakteristisch für das System ist dabei seine Programmstruktur: Es existiert kein einheitliches „US-Sanktionsgesetz“, sondern eine Vielzahl länder-, sektor- und personenbezogener Sanktionsprogramme mit jeweils eigener Reichweite und Risikostruktur.

Grundsätzlich lassen sich zwei Haupttypen unterscheiden. Zum einen bestehen sogenannte Primärsanktionen, die insbesondere U.S. Persons und Transaktionen mit US-Nexus adressieren. Zum anderen gewinnen Sekundärsanktionen an Bedeutung, die auch Nicht-US-Unternehmen erfassen können, wenn bestimmte Geschäfte mit sanktionierten Akteuren oder Sektoren vorgenommen werden. Gerade diese zweite Kategorie erklärt die erhebliche praktische Relevanz des US-Sanktionsrechts für europäische Unternehmen.

Für Geschäftsführer ist dabei wesentlich, dass das Risiko häufig nicht erst bei bewusst sanktionierten Geschäften entsteht, sondern in unzureichender Transparenz über Geschäftspartner, Zahlungswege oder Eigentümerstrukturen. Moderne Sanktions-Compliance ist deshalb weniger reines Rechtsmonitoring als Bestandteil unternehmerischer Risikoarchitektur. Ein Grundverständnis der Regelungsstruktur ist damit Voraussetzung, um Sanktionen nicht nur als Rechtsproblem, sondern als Managementthema zu erfassen.

## **4.2 US-Nexus im Sanktionsbereich**

Ein zentrales Konzept des US-Sanktionsrechts ist der sogenannte U.S.-Nexus. Er beschreibt jene Anknüpfungspunkte, durch die ein Geschäft oder eine Transaktion in den Anwendungsbereich des US-Sanktionsrechts geraten kann. Für Unternehmen ist dies von besonderer Bedeutung, weil Sanktionsrisiken häufig nicht erst durch unmittelbare Geschäftsbeziehungen mit den Vereinigten Staaten entstehen, sondern bereits durch scheinbar mittelbare Berührungspunkte mit dem US-Recht.

Ein U.S.-Nexus kann in unterschiedlichen Formen vorliegen. Klassische Beispiele sind die Beteiligung von U.S. Persons, die Nutzung des US-Finanzsystems, insbesondere US-Dollar-Zahlungen über US-Korres-

pondenzbanken, oder Transaktionen unter Einbindung von US-Waren, US-Technologie oder US-Tochtergesellschaften. Bereits solche Anknüpfungspunkte können dazu führen, dass ein ansonsten europäisches Geschäft US-sanktionsrechtlichen Anforderungen unterliegt.

#### Referenzfall: SAP SE

**Sachverhalt:** SAP verkaufte Softwarelizenzen, Wartungsleistungen und Cloud-Services über Drittanbieter und Tochtergesellschaften an Kunden in Drittstaaten, wobei die Software und Services letztlich Nutzern in Iran zugänglich gemacht wurden. Die Bereitstellung erfolgte teilweise von Servern in den USA sowie über US-basierte Cloud-Geschäftseinheiten. OFAC beanstandete insbesondere fehlende IP-Geolocation-Kontrollen, unzureichende Partner-Due-Diligence und verzögerte Integration erworbener Cloud-Gesellschaften in das Compliance-System.

**US-Nexus:** Der Nexus lag in der Bereitstellung von Software, Updates und Cloud-Services aus den Vereinigten Staaten sowie in der Einbindung US-basierter SAP-Cloud-Einheiten. Zudem bestanden knowledge or reason to know-Elemente, weil interne Audits, IP-Daten und Hinweise auf Iran-Nutzung über Jahre bekannt waren.

**Strafe:** OFAC-Settlement über 2.132.174 USD wegen 190 apparent violations; parallel liefen Verfahren mit DOJ und BIS. OFAC bewertete den Fall als non-egregious und freiwillig offengelegt.

**Lehre für Unternehmen:** Der Fall zeigt, dass digitale Geschäftsmodelle eigene Sanktionsrisiken erzeugen. Für Software- und Cloud-Anbieter sind IP-Geolocation, Endnutzerkontrolle, Reseller-Due-Diligence und Post-M&A-Integration zentrale Elemente wirksamer Sanktions-Compliance.

Für Geschäftsführer ist vor allem relevant, dass der U.S.-Nexus häufig nicht offensichtlich ist. Gerade Zahlungsstrukturen, Konzernverflechtungen oder indirekte Prozessschritte können unbemerkt US-Bezüge erzeugen. In der Praxis entstehen Risiken deshalb oft nicht durch bewusst eingegangene Sanktionsthemen, sondern durch fehlende Transparenz über transaktionsbezogene US-Anknüpfungspunkte.

Der U.S.-Nexus ist deshalb nicht nur juristisches Konzept, sondern ein zentrales Steuerungsthema. Wer internationale Geschäfte strukturiert, muss nicht nur Kunden- und Länderrisiken, sondern auch mögliche US-Bezüge einer Transaktion verstehen. Gerade im Sanktionsrecht entscheidet häufig dieser Nexus darüber, ob ein Geschäft regulatorisch unproblematisch oder hochriskant ist. Entsprechend gehört seine Prüfung zu den grundlegenden Elementen moderner Sanktions-Compliance.

#### 4.2.1 U.S. Persons und Controlled Foreign Entities

Ein zentrales Strukturmerkmal des US-Sanktionsrechts ist, dass viele Verbote primär an sogenannte U.S. Persons adressiert sind. Für europäische Unternehmen ist dieses Konzept besonders relevant, weil sich hierüber US-Sanktionsrecht häufig auch in internationale Konzern- und Geschäftsstrukturen hinein auswirkt. Wer als U.S. Person gilt und welche Folgen sich daraus ergeben, ist deshalb keine Randfrage, sondern ein Kernpunkt sanktionsrechtlicher Risikoanalyse.

Zum Kreis der U.S. Persons gehören grundsätzlich US-Staatsangehörige und Permanent Residents, Personen in den Vereinigten Staaten sowie nach US-Recht gegründete Gesellschaften einschließlich ihrer US-Niederlassungen. Für Unternehmen bedeutet dies insbesondere, dass US-Mitarbeiter, US-Tochtergesellschaften oder US-Konzernfunktionen eigenständige sanktionsrechtliche Pflichten auslösen können.

Besondere praktische Bedeutung hat dies in internationalen Konzernstrukturen. Entscheidungen, Freigaben oder Unterstützungsleistungen durch U.S. Persons können dazu führen, dass an sich außerhalb der Vereinigten Staaten stattfindende Geschäfte US-sanktionsrechtlich relevant werden. Gerade deshalb sind U.S.-Persons-Regeln häufig nicht nur Thema operativer Compliance, sondern auch konzernweiter Governance.

Darüber hinaus verdienen sogenannte Controlled Foreign Entities besondere Aufmerksamkeit. In einzelnen Sanktionsprogrammen können auch ausländische Gesellschaften betroffen sein, wenn sie von U.S. Persons kontrolliert werden. Unabhängig vom jeweiligen Programm zeigt dies ein zentrales Grundprinzip des US-Sanktionsrechts: Konzernstrukturen begrenzen sanktionsrechtliche Risiken nicht zwangsläufig, sondern können sie unter Umständen erweitern.

Für Geschäftsführer ist dies vor allem bei globalen Unternehmensstrukturen relevant. Beteiligung von US-Personal, zentrale Freigabeprozesse über US-Gesellschaften oder konzernweite Shared-Service-Strukturen können unbeabsichtigt US-Sanktionsbezüge erzeugen. Die Einbindung von U.S. Persons sollte deshalb nicht nur personalrechtlich oder organisatorisch, sondern stets auch sanktionsrechtlich betrachtet werden. Gerade in international aufgestellten Unternehmen gehört dies zu den zentralen Fragen wirksamer Sanktions-Compliance.

### Referenzfall: AppliChem GmbH

**Sachverhalt:** Die deutsche AppliChem GmbH wurde 2012 von Illinois Tool Works, Inc. übernommen. Trotz mehrfacher Hinweise des US-Mutterkonzerns, Cuba-Geschäfte einzustellen, setzte AppliChem zwischen 2012 und 2016 Lieferungen chemischer Reagenzien nach Kuba fort. Das Management etablierte interne „Caribbean Procedures“, bei denen Kuba verschleiern als „Caribbean“ bezeichnet wurde und Dokumentationsspuren vermieden werden sollten.

**US-Nexus:** Der U.S.-Nexus entstand durch die Übernahme durch einen US-Konzern und die damit verbundene Einbeziehung der deutschen Tochtergesellschaft in den Anwendungsbereich der Cuba-Sanktionen. Der Fall zeigt zugleich die Bedeutung von Controlled-Foreign-Entity-Risiken und Post-Acquisition-Compliance.

**Strafe:** OFAC verhängte eine Civil Monetary Penalty von 5.512.564 USD wegen 304 Verstößen gegen die Cuban Assets Control Regulations. Die Transaktionen hatten einen Wert von rund 3,43 Mio. USD; OFAC bewertete den Fall als egregious, trotz voluntary self-disclosure durch den US-Mutterkonzern.

**Lehre für Unternehmen:** Der Fall zeigt, dass M&A-Transaktionen erhebliche Sanktionsrisiken auslösen können, wenn historische Geschäftsmodelle nicht wirksam beendet und kontrolliert werden. Für Geschäftsführer ist zentral: Post-Acquisition-Due-Diligence, regelmäßige Audits und konsequente Reaktion auf Warnhinweise sind unverzichtbare Elemente wirksamer Sanktions-Governance.

#### 4.2.2 US-Dollar-Zahlungen und Finanznexus

Ein besonders praxisrelevanter Anknüpfungspunkt des US-Sanktionsrechts ist der sogenannte Finanznexus, insbesondere bei Transaktionen in US-Dollar. Für viele europäische Unternehmen liegt gerade hier ein häufig unterschätztes Sanktionsrisiko, weil ein Geschäft auch ohne unmittelbaren Bezug zu US-Personen oder US-Waren durch Zahlungsstrukturen in den Anwendungsbereich des US-Rechts geraten kann.

Der Hintergrund liegt darin, dass US-Dollar-Zahlungen regelmäßig über das US-Finanzsystem und insbesondere über US-Korrespondenzbanken abgewickelt werden. Dadurch kann ein hinreichender U.S.-Nexus entstehen, der US-Sanktionsrecht relevant macht. Gerade in der Enforcement-Praxis spielte dieser Zahlungsnexus in zahlreichen Verfahren gegen Nicht-US-Unternehmen eine zentrale Rolle.

Für Unternehmen ist dabei entscheidend, dass das Risiko häufig nicht aus dem eigentlichen Geschäft, sondern aus dessen Zahlungsabwicklung entsteht. Ein wirtschaftlich ansonsten unauffälliges Geschäft kann sanktionsrechtlich problematisch werden, wenn Zahlungsströme über das US-Finanzsystem laufen und sanktionierte Bezüge bestehen.

Aus Geschäftsleitungs Perspektive folgt daraus, dass Sanktions-Compliance nicht auf Kunden- oder Länderprüfung beschränkt bleiben kann. Zahlungswege, Finanzierungsstrukturen und eingesetzte Banken sind Teil der Risikoprüfung. Gerade in internationalen Geschäften mit erhöhtem Sanktionsrisiko sollte daher nicht nur das Geschäft selbst, sondern auch dessen finanzielle Abwicklung betrachtet werden.

Der Finanznexus verdeutlicht exemplarisch, dass US-Sanktionsrecht häufig nicht nur über offensichtliche Geschäftsbeziehungen wirkt, sondern über transaktionsbezogene Berührungspunkte, die im operativen Geschäft leicht übersehen werden können. Für Unternehmen gehört die Einbindung von Zahlungs- und Treasury-Funktionen deshalb zu den wesentlichen Elementen wirksamer Sanktions-Compliance.

#### **Referenzfall: Danfoss A/S**

**Sachverhalt:** Eine Tochtergesellschaft des dänischen Danfoss-Konzerns in den Vereinigten Arabischen Emiraten verkaufte zwischen 2013 und 2017 Kühl- und Heiztechnik sowie Komponenten an Kunden in Iran, Syrien und Sudan. Kunden wurden angewiesen, Zahlungen auf Konten bei Banken in den VAE zu leisten, darunter ein Konto bei der VAE-Niederlassung eines US-Finanzinstituts. Danfoss FZCO nutzte dieses Konto zudem für Zahlungen an Parteien in Iran und Syrien.

**US-Nexus:** Der U.S.-Nexus entstand über die Nutzung eines US-Finanzinstituts. Nach Auffassung von OFAC verursachte Danfoss FZCO dadurch, dass das US-Finanzinstitut verbotene Finanztransaktionen ermöglichte und Finanzdienstleistungen in sanktionierte Jurisdiktionen exportierte. Besonders relevant war, dass Zahlungen teilweise über Drittzahler aus nicht sanktionierten Ländern liefen und dadurch Screening-Filter der Bank nicht griffen.

**Strafe:** OFAC-Settlement über 4.379.810 USD wegen 225 apparent violations der Iran-, Syrien- und Sudan-Sanktionsprogramme. OFAC bewertete den Fall als non-egregious, aber nicht freiwillig offengelegt.

**Lehre für Unternehmen:** Der Fall zeigt, dass auch grundsätzlich nicht-US-bezogene Geschäfte sanktionsrechtlich relevant werden können, wenn Zahlungsströme über US-Finanzinstitute laufen. Für

Geschäftsführer ist die zentrale Lehre, dass Sanktions-Compliance Treasury, Zahlungswege und Drittzahlerstrukturen ausdrücklich einbeziehen muss.

### 4.2.3 Causing Violations und Facilitation

Besondere Aufmerksamkeit verdienen im US-Sanktionsrecht die Konzepte Causing Violations und Facilitation, weil sie über klassische Verbotsadressaten hinausreichen und gerade für internationale Unternehmensstrukturen erhebliche praktische Bedeutung haben. Beide Konzepte zeigen, dass Sanktionsrisiken nicht nur durch eigene verbotene Geschäfte entstehen können, sondern auch durch Unterstützung, Mitwirkung oder Veranlassung problematischer Transaktionen.

Der Gedanke des Causing Violations zielt darauf ab, dass auch Handlungen sanktioniert werden können, durch die ein Verstoß einer U.S. Person verursacht oder herbeigeführt wird. Für Nicht-US-Unternehmen kann dies insbesondere relevant werden, wenn Geschäftsgestaltungen bewusst oder faktisch dazu führen, dass US-Personen oder das US-Finanzsystem in sanktionswidrige Vorgänge eingebunden werden.

Eng damit verbunden ist das Konzept der Facilitation. Gemeint ist vereinfacht die unzulässige Unterstützung oder Ermöglichung eines Geschäfts, das eine U.S. Person selbst nicht durchführen dürfte. Gerade in internationalen Konzernen ist dies von hoher Relevanz, etwa wenn US-Mitarbeiter, US-Gesellschaften oder US-basierte Funktionen in Entscheidungen, Freigaben, Finanzierung oder operative Unterstützung eingebunden sind.

Für Geschäftsführer ist dies besonders wichtig, weil Risiken hier häufig nicht aus dem eigentlichen Geschäft selbst, sondern aus internen Prozessen entstehen. Konzernfreigaben, Shared-Service-Strukturen, US-Personal in Entscheidungsprozessen oder zentralisierte Compliance- und Treasury-Funktionen können unbeabsichtigt Facilitation-Risiken begründen.

Diese Konzepte machen deutlich, dass US-Sanktionsrecht nicht nur auf unmittelbare Verbotsverstöße abstellt, sondern auch unterstützendes Verhalten erfassen kann. Für Unternehmen folgt daraus die Notwendigkeit, nicht nur Geschäfte, sondern auch interne Zuständigkeiten und Prozessabläufe sanktionsrechtlich zu betrachten. Gerade in globalen Konzernstrukturen gehört dies zu den anspruchsvollsten, aber auch wichtigsten Elementen wirksamer Sanktions-Compliance.

#### Referenzfall: Aiotec GmbH

**Sachverhalt:** Die in Berlin ansässige Aiotec GmbH veranlasste zwischen 2015 und 2019 den Verkauf einer gebrauchten Polypropylen-Anlage von Australien in den Iran unter Einschaltung einer US-Gesellschaft.

**US-Nexus:** Der U.S.-Nexus lag zum einen in der Einbindung einer U.S. Person als Verkäufer, zum anderen in Zahlungen über US-Finanzinstitute (US-Dollar-/Bankennexus). Zugleich sah OFAC einen klassischen *causing violation*-Sachverhalt, weil ein Nicht-US-Unternehmen eine U.S. Person veranlasste, mittelbar an einem Iran-Geschäft mitzuwirken. Der Fall illustriert damit exemplarisch, dass US-Sanktionsrisiken auch für EU-Unternehmen über Finanzstrukturen und Veranlassungstatbestände entstehen können.

**Strafe:** OFAC-Settlement über 14,55 Mio. USD; der Fall wurde als egregious und ohne voluntary self-disclosure bewertet. Besonders hervorgehoben wurden Management-Involvement, Täuschungshandlungen und Nutzung des US-Finanzsystems.

**Lehre für Unternehmen:** Der Fall zeigt exemplarisch, dass bereits US-Finanznexus und das Veranlassen von U.S.-Persons-Verstößen erhebliche Sanktionsrisiken für europäische Unternehmen auslösen können. Gerade für Geschäftsleiter unterstreicht er die Bedeutung belastbarer Endverbleibsprüfung und Sanktions-Governance.

### 4.3 OFAC Sanktionslisten

Ein zentrales Element des US-Sanktionsrechts sind listenbasierte Sanktionen. Anders als klassische Embargos knüpfen diese nicht primär an Länder oder Güter an, sondern an bestimmte gelistete Personen, Unternehmen, Organisationen oder – je nach Programm – auch bestimmte Sektoren. Für Unternehmen sind diese Listen regelmäßig der praktische Kern von Sanktions-Compliance, weil viele Risiken unmittelbar aus Geschäftsbeziehungen mit gelisteten Akteuren entstehen.

Besondere Bedeutung hat die vom Office of Foreign Assets Control geführte Specially Designated Nationals and Blocked Persons List (SDN List). Geschäfte mit dort gelisteten Personen oder Unternehmen unterliegen regelmäßig weitgehenden Verboten, insbesondere Asset-Freeze- und Bereitstellungsverbote. Für Unternehmen bedeutet dies regelmäßig ein faktisches Geschäftsverbot.

Wichtig ist jedoch, dass nicht jede OFAC-Liste dieselben Rechtsfolgen auslöst. Neben der SDN List bestehen weitere Listen und programmbezogene Beschränkungen, etwa sektorbezogene Listen oder investitionsbezogene Restriktionen. Diese Differenzierung ist für Unternehmen wesentlich, weil sich Reichweite und Risikoprofil je nach Listentyp erheblich unterscheiden können.

Besondere praktische Relevanz hat zudem die sogenannte 50-Prozent-Regel. Danach können auch nicht ausdrücklich gelistete Unternehmen sanktioniert sein, wenn sie unmittelbar oder mittelbar mehrheitlich von gelisteten Personen kontrolliert oder gehalten werden. Gerade diese mittelbare Erfassung wird in der Praxis häufig unterschätzt und macht deutlich, dass Sanktions-Screening nicht auf Namensabgleich reduziert werden kann.

Für Geschäftsführer liegt die zentrale Bedeutung der Sanktionslisten darin, dass sie nicht nur Compliance-Thema, sondern Geschäftspartnerrisiko darstellen. Kunden, Lieferanten, Distributoren und Finanzpartner müssen risikobasiert überprüft werden. Wirksames Listenscreening gehört deshalb heute zu den Grundanforderungen internationaler Geschäftstätigkeit und ist oft die erste Verteidigungslinie gegen erhebliche Sanktions- und Reputationsrisiken.

#### **4.4 Asset Freeze und Bereitstellungsverbot**

Zu den zentralen Wirkmechanismen des US-Sanktionsrechts gehören Vermögenssperren (Asset Freezes) und Bereitstellungsverbote. Sie sind insbesondere bei personenbezogenen Sanktionen von grundlegender Bedeutung und für Unternehmen häufig praktischer relevanter als länderbezogene Embargovorschriften. Im Kern zielen diese Maßnahmen darauf ab, sanktionierten Personen oder Unternehmen wirtschaftliche Ressourcen zu entziehen und ihnen den Zugang zu Finanzmitteln, Gütern oder Dienstleistungen zu verwehren.

Ein Asset Freeze bedeutet, dass Vermögenswerte gelisteter Personen oder Unternehmen in den USA blockiert werden und grundsätzlich nicht mehr bewegt, genutzt oder zugänglich gemacht werden dürfen. Praktisch relevant ist dies insbesondere bei Personen oder Unternehmen auf der Office of Foreign Assets Control-Sanktionsliste der Specially Designated Nationals (SDN List). Für Unternehmen folgt daraus regelmäßig ein umfassendes Transaktionsverbot.

Eng damit verbunden ist das Bereitstellungsverbot. Dieses untersagt grundsätzlich, sanktionierten Personen unmittelbar oder mittelbar Gelder, Güter, Dienstleistungen oder sonstige wirtschaftliche Ressourcen zur Verfügung zu stellen. Die praktische Reichweite dieses Verbots wird häufig unterschätzt. Es betrifft nicht nur neue Geschäftsabschlüsse, sondern kann auch laufende Vertragsverhältnisse, Zahlungen, Supportleistungen oder Lieferbeziehungen erfassen.

Für Geschäftsführer liegt die besondere Relevanz darin, dass Verstöße häufig nicht durch bewusstes Umgehen von Sanktionen entstehen, sondern durch unzureichende Prüfung von Geschäftspartnern, Eigentümerstrukturen oder mittelbaren Bereitstellungen. Gerade wegen der wirtschaftlichen und reputativen Risiken gehört die Prüfung von Asset-Freeze- und Bereitstellungsverboten zu den Kernaufgaben wirksamer Sanktions-Compliance und sollte integraler Bestandteil jeder Geschäftspartner- und Transaktionsprüfung sein.

#### **4.5 Enforcement Actions und OFAC Settlements**

Die praktische Bedeutung des US-Sanktionsrechts erschließt sich nicht allein aus den materiellen Verboten, sondern in erheblichem Maße aus seiner Durchsetzung. Gerade die Enforcement-Praxis des Office of Foreign Assets Control hat wesentlich dazu beigetragen, Sanktions-Compliance zu einem Managementthema zu machen. Für Unternehmen sind veröffentlichte OFAC Settlements deshalb nicht nur Vollzugsfälle, sondern wichtige Orientierungspunkte dafür, welche Verhaltensweisen und Organisationsdefizite regulatorisch besonders risikobehaftet sind.

Auffällig ist, dass OFAC-Fälle häufig nicht allein vorsätzliche Umgehungsgestaltungen betreffen. In vielen Verfahren standen unzureichendes Screening, Defizite bei Zahlungsprüfungen, mangelhafte Governance oder unzureichende interne Kontrollen im Mittelpunkt. Gerade dies ist für Geschäftsführer von Bedeutung, weil Enforcement-Risiken häufig weniger aus fehlender Rechtskenntnis als aus organisatorischen Schwächen entstehen.

Besondere praktische Relevanz hat in diesem Zusammenhang, dass OFAC bei der Bewertung von Verstößen regelmäßig auch Qualität und Wirksamkeit des Compliance-Programms berücksichtigt. Faktoren wie Management-Beteiligung, interne Kontrollen, Eskalationsmechanismen und freiwillige Offenlegung können erheblichen Einfluss auf die behördliche Bewertung haben. Compliance wirkt damit nicht nur präventiv, sondern kann auch im Enforcement-Fall risikomindernd sein.

Für Unternehmen liegt darin eine wichtige Erkenntnis: Sanktions-Compliance wird von US-Behörden zunehmend nicht nur transaktionsbezogen, sondern systemisch bewertet. Im Fokus steht nicht allein, ob ein Verstoß stattgefunden hat, sondern auch, ob das Unternehmen über angemessene Strukturen zur Risikosteuerung verfügt.

Gerade deshalb sollten OFAC Settlements nicht nur als Einzelfälle betrachtet werden, sondern als praktische Maßstäbe guter Compliance. Für Geschäftsführer liefern sie wichtige Hinweise, welche Risiken besonders im Fokus der Behörden stehen und welche Governance-Elemente heute als Mindeststandard international tätiger Unternehmen erwartet werden.

#### **4.6 Sanktions-Compliance aus Geschäftsleitungssicht**

Sanktions-Compliance ist aus Sicht der Geschäftsleitung heute weit mehr als die Einhaltung einzelner Verbotsnormen. Sie ist Bestandteil unternehmerischer Risiko- und Governance-Strukturen. Dies folgt nicht nur aus der Komplexität des US-Sanktionsrechts, sondern auch daraus, dass Verstöße erhebliche finanzielle, operative und reputative Folgen haben können. Für Geschäftsleiter ist Sanktions-Compliance deshalb nicht nur Delegationsaufgabe, sondern Teil ordnungsgemäßer Unternehmenssteuerung.

Im Zentrum steht ein risikobasierter Ansatz. Nicht jedes Unternehmen ist denselben Sanktionsrisiken ausgesetzt. Maßgeblich sind insbesondere Geschäftsmodell, Märkte, Kundenstruktur, Zahlungswege und internationale Konzernbezüge. Wirksame Sanktions-Compliance beginnt deshalb mit einer realistischen Risikobewertung und nicht erst mit operativen Kontrollmaßnahmen.

Auf dieser Grundlage müssen zentrale Compliance-Elemente verankert sein: belastbares Geschäftspartner-Screening, Prüfung von Eigentümer- und Kontrollstrukturen, Kontrolle von Zahlungs- und Finanzströmen, klare Eskalationsprozesse sowie Dokumentation und Schulung. Entscheidend ist dabei weniger die formale Existenz einzelner Prozesse als deren tatsächliche Wirksamkeit und Integration in operative Entscheidungen.

Für Geschäftsführer besonders relevant ist, dass Sanktions-Compliance regelmäßig mehrere Unternehmensfunktionen betrifft. Vertrieb, Einkauf, Finance, Legal und Compliance müssen ineinandergreifen. Gerade Schnittstellenrisiken gehören in der Praxis zu den häufigsten Schwachstellen. Eine wirksame Compliance-Struktur ist deshalb stets auch Organisationsfrage.

Hinzu kommt eine strategische Dimension: In geopolitisch sensiblen Märkten kann Sanktions-Compliance nicht nur Rechtsverstöße verhindern, sondern Geschäftsentscheidungen beeinflussen. Marktengagements, Vertriebspartnerstrukturen oder Zahlungsmodelle können unter Sanktionsgesichtspunkten neu bewertet werden müssen. Gerade deshalb ist Sanktions-Compliance aus Geschäftsleitungssicht nicht nur Kontrollfunktion, sondern Teil unternehmerischer Resilienz.

#### **4.7 Ergebnis und Management-Checkliste**

US-Sanktionen sind für europäische Unternehmen kein Randthema des Außenwirtschaftsrechts, sondern ein zentraler Bestandteil internationaler Risikosteuerung. Während Exportkontrolle vor allem an Güter, Software und Technologie anknüpft, betreffen Sanktionen primär Geschäftspartner, Zahlungswege, Eigentümerstrukturen, Länderbezüge und Transaktionen. Gerade deshalb können Sanktionsrisiken auch dort entstehen, wo das gelieferte Produkt selbst unproblematisch ist.

Für Geschäftsführer ist entscheidend, dass US-Sanktionsrecht häufig über mittelbare Anknüpfungspunkte wirkt. U.S.-Persons, US-Dollar-Zahlungen, US-Banken, Konzernstrukturen, gelistete Unternehmen oder sekundärsanktionsrelevante Geschäfte können einen erheblichen Risikobeitrag leisten. Besonders die SDN List, die 50-Prozent-Regel, der Finanznexus sowie Konzepte wie Causing Violations und Facilitation zeigen, dass Sanktions-Compliance nicht auf einfache Namenslistenprüfung reduziert werden darf.

Die praktische Konsequenz lautet: Sanktions-Compliance muss als Geschäftsaufgabe verstanden werden. Erforderlich sind klare Verantwortlichkeiten, risikobasiertes Screening, Prüfung von Eigentümer- und Kontrollstrukturen, Kontrolle der Zahlungswege, belastbare Eskalationsprozesse und eine nachvollziehbare Dokumentation. OFAC Settlements zeigen, dass US-Behörden nicht nur einzelne Verstöße bewerten, sondern auch die Angemessenheit der Unternehmensorganisation.

Im Ergebnis ist US-Sanktionsrecht damit nicht nur Verbotssystem, sondern Governance-Thema. Wer international tätig ist, muss Sanktionsrisiken frühzeitig in Markt-, Kunden-, Zahlungs- und Lieferkettenentscheidungen einbeziehen. Nur so lassen sich rechtliche, operative und reputative Risiken beherrschen.

## Management-Checkliste US-Sanktionen

1. **Sanktionsbezug prüfen:** Bestehen Geschäftsbeziehungen zu sanktionierten Ländern, risikobehafteten Jurisdiktionen oder sensiblen Geschäftspartnern?
2. **Sanktionslisten-Screening durchführen:** Werden Kunden, Lieferanten, Intermediäre und sonstige Geschäftspartner gegen relevante US-Sanktionslisten geprüft?
3. **Ownership-and-Control-Risiken prüfen:** Besteht das Risiko, dass Geschäftspartner mittelbar über die 50-Prozent-Regel oder vergleichbare Kontrollstrukturen sanktioniert sind?
4. **U.S.-Nexus analysieren:** Bestehen US-Bezüge durch U.S. Persons, US-Tochtergesellschaften, US-Waren, US-Technologie oder andere Anknüpfungspunkte?
5. **US-Dollar- und Zahlungsnexus bewerten:** Können Zahlungswege über US-Korrespondenzbanken oder Dollar-Clearing US-sanktionsrechtliche Risiken auslösen?
6. **Facilitation- und Causing-Violations-Risiken prüfen:** Könnten interne Prozesse, Freigaben oder Konzernstrukturen dazu führen, dass US-Personen mittelbar an problematischen Geschäften beteiligt sind?
7. **Asset-Freeze- und Bereitstellungsverbote beachten:** Besteht das Risiko unmittelbarer oder mittelbarer Bereitstellungen an sanktionierte Personen oder Unternehmen?
8. **Sekundärsanktionsrisiken bewerten:** Könnten Geschäfte auch ohne unmittelbaren U.S.-Nexus Risiken unter US-Sekundärsanktionsregimen auslösen?
9. **Zahlungs- und Vertragsstrukturen prüfen:** Sind Zahlungsmodelle, Finanzierungsstrukturen und Vertragsbeziehungen sanktionsrechtlich belastbar ausgestaltet?
10. **No-Go-Prinzip verankern:** Kein risikobehaftetes Geschäft ohne Prüfung von Geschäftspartner, U.S.-Nexus, Zahlungsweg und Managementfreigabe.

## 5. Schlussfolgerungen für Unternehmenspraxis und Governance

Die Analyse der US-Exportkontrolle und der US-Sanktionen zeigt, dass beide Regime trotz unterschiedlicher Regelungslogiken gemeinsam einen zentralen Bestandteil des regulatorischen Umfelds international tätiger Unternehmen bilden. Während Exportkontrollen vor allem Produkt-, Technologie- und Lieferkettenrisiken adressieren, richten sich Sanktionen primär auf Transaktionen, Geschäftspartner und Finanzstrukturen. In der Unternehmenspraxis greifen beide Bereiche jedoch häufig ineinander und müssen deshalb integriert betrachtet werden.

Für Geschäftsführer liegt die wesentliche Erkenntnis darin, dass Risiken in diesem Bereich häufig nicht erst bei offensichtlichen Verbotstatbeständen entstehen, sondern bereits in vorgelagerten Strukturentscheidungen: bei Produktdesign und Beschaffung, bei Kunden- und Marktentscheidungen, bei Zahlungsstrukturen, Konzernprozessen oder internationalen Lieferketten. Gerade Mechanismen wie De-Minimis, Foreign Direct Product Rules, Entity-List-Beschränkungen, U.S.-Nexus oder sekundäre Sanktionsrisiken verdeutlichen, dass US-Außenwirtschaftsrecht weit über klassische Exportfragen hinausreicht.

Zugleich zeigt sich, dass die wesentlichen Risiken vielfach weniger in der Komplexität einzelner Normen als in unzureichender Governance liegen. Fehlende Transparenz über Produkte, Geschäftspartner oder Zahlungswege, mangelnde Verantwortlichkeiten oder unzureichend integrierte Compliance-Prozesse sind in der Praxis häufig risikoreicher als schwierige Rechtsfragen.

Daraus folgt, dass Exportkontrolle und Sanktionen nicht isoliert als Fachthemen behandelt werden sollten, sondern als Bestandteil unternehmerischer Steuerung. Wirksame Compliance bedeutet in diesem Kontext nicht nur Rechtsbefolgung, sondern strukturierte Risikoarchitektur. Sie umfasst Produkt- und Geschäftspartnerprüfung, Lieferketten- und Zahlungsrisikomanagement, klare Entscheidungsprozesse sowie Management-Einbindung.

Im Ergebnis sind US-Exportkontrolle und US-Sanktionen aus Unternehmenssicht nicht nur Rechtsmaterie, sondern Governance-Themen mit strategischer Relevanz. Wer internationale Märkte nachhaltig und resilient bearbeiten will, muss diese Anforderungen als Teil verantwortungsvoller Unternehmensführung verstehen. Gerade darin liegt die eigentliche Management-Dimension des US-Außenwirtschaftsrechts.

## Weiterführende Literatur

- Adler, David B. (2016): Die Anwendung und Durchsetzung US-amerikanischer Handelsbeschränkungen innerhalb der Europäischen Union – Wie schutzlos ist die EU?, 1st ed., Berlin.
- Bureau of Industry and Security (2017): Export Compliance Guidelines, Washington D.C.
- Contrubis, John (1999): Executive Orders and Proclamations. No. 95–772., Washington D.C.: Congressional Research Service.
- Department of Commerce/Department of the Treasury/Department of Justice (2024): Tri-Seal Compliance Note: Obligations of foreign-based persons to comply with U.S. sanctions and export control laws.
- Department of The Treasury (2019): A Framework for OFAC Compliance Commitments.
- Gordon, Richard John Francis/Smyth, Michael/Cornell, Tom (2019): Sanctions law, Oxford.
- Graber, Abigail A. (2021): Executive Orders: An Introduction. No. R46738., Washington D.C.: Congressional Research Service.
- Hirschhorn, Eric L./Egan, Brian James/Krauland, Edward J. (2022): U.S. export controls and economic sanctions, Fourth edition., New York.
- Hocke, Ernst/Sachs, Bärbel/Pelz, Christian/Abersfelder, Tobias Valentin/Alberda, Regan K./Arend, Katrin (2024): Außenwirtschaftsrecht (Heidelberger Kommentar), 3., neu bearbeitete Auflage., Heidelberg.
- Hoff, Laurent (2019): Transaktionen in US-Dollar und sekundäre Sanktionen: ist die US-amerikanische Sanktionspraxis mit dem Völkerrecht vereinbar? (Schriften zur europäischen Integration und internationalen Wirtschaftsordnung), 1. Auflage., Baden-Baden.
- Hohmann, Harald (2019): US-Exportrecht: einige Fallstricke. In: ExportManager, 2019, (4/2019), S. 21–22.
- Hohmann, Harald/Jasper, Ulrike/Linnemann, Leif (2024): Praxis der US-(Re-)Exportkontrolle: EAR - OFAC - US-Regelungen sicher beherrschen, 4. aktualisierte Auflage, Köln.
- KPMG (2022): OFAC Framework for Sanctions Compliance Programs [2022], <https://kpmg.com/us/en/articles/2022/ofac-framework-sanctions-compliance.html> [19.09.2024].
- Moyer, Homer E./Mabry, Linda A. (1988): Export controls as instruments of foreign policy: the history, legal issues, and policy lessons of three recent cases, Lanham, MD.
- Office of Foreign Assets Control (2009): Economic sanctions enforcement guidelines, final [09.11.2009], <https://ofac.treasury.gov/recent-actions/20091109> [19.09.2024].
- Schindler, Darius (2026): OFAC Settlement Agreements: Sanctions Enforcement Actions gegen Nicht-US-Unternehmen 2019–2024, Heidelberg

## Über den Autor



Darius Schindler, geboren 1973 in Karlsruhe und schlesischer Abstammung, absolvierte neben seinem Abitur die Violoncello-Klasse am Badischen Konservatorium (Kammerorchester unter Dr. Claus Canisius). Nach seinem Wehrdienst studierte er Rechtswissenschaften an der Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg und der Jagiellonen-Universität Krakau sowie Europarecht an der Deutschen Hochschule für Verwaltungswissenschaften (DHV) in Speyer. Als Absolvent des International Business and Trade-Programs der Columbus School of Law, Washington D.C. bei Professor Dr. Dr. Rett Ludwikowski ist er auch mit dem US-amerikanischen Recht vertraut. Im Rahmen seines MBA-Studiums (International Business Management) an der Graduate School Rhein-

Neckar beschäftigte er sich mit den Anforderungen des US-amerikanischen Exportkontrollrechts an europäische Unternehmen.

Er promovierte bei Professor Dr. Peter Hommelhoff an der Universität Heidelberg und war Stipendiat der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) im Europäischen Graduiertenkolleg "Systemtransformation und Rechtsangleichung im zusammenwachsenden Europa". In seiner Dissertation untersuchte er die Verschmelzung börsennotierter Aktiengesellschaften im deutschen und polnischen Recht. Promotionsbegleitend arbeitete er für die KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG in Frankfurt am Main und war Repetitor für öffentliches Recht beim Juristischen Repetitorium Hemmer.

Von 2003 bis 2019 war er als selbständiger Rechtsanwalt in Karlsruhe tätig. Als Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht (2007), Wirtschaftsmediator (2009) und Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht (2011) spezialisierte er sich auf Themen des internationalen Handels. Seit 2019 ist er Of Counsel der Prof. Dr. SCHINDLER Rechtsanwaltsgesellschaft mbH und Leiter des Center for International Trade and Export Control (C|iT|EX).

Im Jahr 2010 wurde er auf eine Stiftungsprofessur der Landesstiftung Baden-Württemberg berufen. Seit 2012 ist er Professor für Wirtschaftsrecht an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg und nimmt seit 2023 einen Lehrauftrag für US-Exportkontrollrecht an der Hochschule Augsburg wahr.

Professor Schindler ist Reservist der Bundeswehr und als Lageoffizier an das Landeskommmando Baden-Württemberg beordert. Als Dozent an der Führungsakademie der Bundeswehr in Hamburg unterrichtet er „Wirtschaftssanktionen als Element der Sicherheitspolitik“ an der Fakultät Politik, Strategie und Gesellschaftswissenschaften (PSGW) im Basislehrgang für Stabsoffiziere (BLS) und im Lehrgang Generals-/Admiralsdienst (LGAN).

## Aktuelle Untersuchung zu US-Sanktionen aus europäischer Sicht



In seinem Buch untersucht Prof. Dr. Schindler die extraterritoriale Wirkung der US-Sanktionspolitik und ihre Folgen für international tätige Unternehmen. Im Mittelpunkt stehen Settlements des Office of Foreign Assets Control (OFAC) mit Nicht-US-Unternehmen im Zeitraum von 2019 bis 2024. Die Unternehmen wurden wegen Verstößen gegen US-Sanktionen mit hohen Strafzahlungen und umfangreichen Auflagen belegt.

Die qualitative und quantitative Analyse zeigt, wie diese Unternehmen ihre Export-Compliance-Programme (ICP) anpassen mussten und welche industriespezifischen Besonderheiten zu berücksichtigen sind. Ziel der Untersuchung ist es, praxisnahe Erkenntnisse für die Optimierung der Exportcompliance in Unternehmen zu liefern.

Die Untersuchung endet mit einer Analyse branchenspezifische ICP-Anforderungen im Lichte der OFAC-Settlements:

- Banken und Finanzen
- Maschinen- und Anlagenbau
- Kunststoffe, Chemie und Papier
- Logistik
- Software und IT

Berlin: Springer Gabler 2026

ISBN: 978-3658500160

