

Steuerungssoftware unter US-Exportrecht

Inzwischen ist weitgehend bekannt, dass bei einem Reexport von US-Komponenten mit einem mehr als minimalen Wert (10% oder 25%) eine US-Reexportgenehmigung erforderlich ist. Allerdings stellen sich erhebliche Fragen bei der Berechnung des Wertes der US-Anteile, wenn es um eine US-Software geht; hinzu kommen schwierige rechtliche Abgrenzungsfragen, ob es hier um Einbau, Bündelung oder separaten Reexport geht. Die Auswirkungen für die Exportwirtschaft werden verdeutlicht.

Ausgangsfall

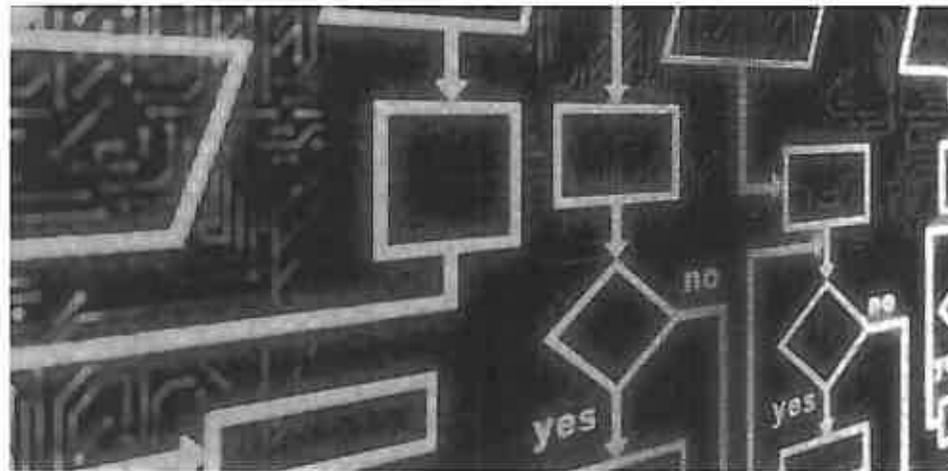
Die deutsche Firma D stellt Anlagen „made in Germany“ her und vertreibt diese weltweit. Die Steuerung dieser Anlagen (ebenfalls „made in Germany“) basiert auf Microsoft Windows, und diese ist verbunden mit der deutschen Software. Die betroffenen Werte sind hier:

- Verkaufswert der Anlage (ohne USt): 50.000 EUR
- Verkaufswert der Steuerungssoftware (ohne USt): 10.000 EUR
- Einkaufspreis Microsoft Windows: 2.000 EUR

D möchte eine solche Anlage nach Syrien liefern. D möchte sicher sein, dass der Wert von Windows unter 10% bleibt, weil sie davon ausgeht, dass ab einem US-Wert von 10% eine US-Reexportgenehmigung erforderlich ist.

Syrien und die 10%-Grenze

Da es sich um ein Gut „made in Germany“ (aus US-Sicht: um ein Foreign-made Product) handelt, das von Deutschland nach



Wie viel US-Software steckt in der Steuerung? Hier heißt es: Genau abgrenzen und rechnen!

Syrien geliefert werden soll und das US-Komponenten enthält, liegt – wegen der darin enthaltenen US-Komponenten – ein Reexport nach US-Recht vor. Die OFAC-Regulations zu Syrien (SSR) äußern sich nicht zur Frage, ob hier – ähnlich wie in anderen US-Embargos – eine 10%-Wertgrenze gilt, welche eine US-Reexportgenehmigung erforderlich macht. Hingegen kann aus dem SAA (Syria Accountability and Lebanese Sovereignty Restoration Act) und zwei Normen der EAR (Export

Administration Regulations) entnommen werden, dass in der Tat eine US-Reexportgenehmigung ab einem US-Wertanteil von 10% besteht. Aus § 746.9 EAR lässt sich aber zugleich entnehmen, dass in aller Regel keine US-Export- oder Reexportgenehmigung für Syrien erteilt wird. Es ist von daher wichtig, dass der US-Wertanteil für Windows (deutlich) unter 10% liegt; läge er bei mindestens 10%, würde dies in der Regel einem Lieferverbot nach Syrien entsprechen.



PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

harald.hohmann@hohmann-
rechtsanwaelte.com

Zur Berechnung der 10%-Grenze

Da sich den OFAC-Regelungen zu Syrien (den SSR) oder dem SAA keine Regelungen zur Berechnung der De-minimis-Grenze entnehmen lassen, kann zur Lückenfüllung auf die entsprechenden Regelungen in den EAR zurückgegriffen werden. Die Steuerungssoftware gehört nicht zu den Hightechgütern, welche von der De-minimis-Grenze ausgenommen sind (vgl. § 734.4 a EAR). Danach ist nach dem Supplement Nr. 2 zu Teil 734 EAR der De-minimis-Anteil zu berechnen. Zum „US-origin controlled content“ gehören nur gelistete Güter, die entsprechend dem jeweiligen Kontrollzweck für diese Listung in das Endbestimmungsland eine Exportgenehmigung benötigen.

Im konkreten Fall war es so, dass die Windows-Software gelistet war auf ECCN 5D992.b.1 mit dem Kontrollzweck AT1 (Antiterrorismus, Säule 1). Aus diesem Kontrollzweck und aus der Commerce Country Chart ergibt sich eine Genehmigungspflicht bzgl. dieser Windows-Software für die fünf E:1-Länder: Iran, Kuba,

Nordkorea, Syrien und Sudan, also auch für Syrien. Daher gehört Windows hier zum „US-origin controlled content“, für den die 10%-Grenze auch nach den EAR gilt.

Dieser kontrollierte US-Ursprungs-Wertanteil muss nun in Bezug gesetzt werden zum Wert des Foreign-made Products. Der deutsche Verkaufspreis liegt bei 50.000 EUR, wenn es um die gesamte Anlage geht, bzw. bei 10.000 EUR, wenn es allein um die Steuerungssoftware geht. Der US-Einkaufspreis für Windows liegt hingegen bei 2.000 EUR.

Bevor diese Werte zueinander in Bezug gesetzt werden, ist zu klären, ob die 2.000 EUR für die US-Software allein in Bezug zum Wert der deutschen Software (10.000 EUR) oder dem der gesamten Anlage (50.000 EUR) gesetzt werden müssen. Läge ein „Einbau“ vor, dürften allein die Werte für die Software zueinander in Bezug gesetzt werden. Läge hingegen eine „Bündelung“ vor, so dürfte der Wert der US-Software zum Wert der gesamten deutschen Anlage in Bezug gesetzt werden. Läge hingegen ein separater Reexport von Windows vor, betrüge der US-Wertanteil 100%.

Einbau, Bündelung oder separater Reexport?

Ein „Einbau“ setzt keine feste physische Verbindung voraus, sondern erfordert lediglich Folgendes: Die US-Komponente

(hier: US-Software Windows) ist erforderlich für die Funktionsfähigkeit der ausländischen (hier: deutschen) Steuerungssoftware, und die US- sowie die deutsche Software werden üblicherweise gemeinsam reexportiert. Sofern diese Voraussetzungen vorliegen, gilt die 10%-Grenze allein für die Software.

Eine „Bündelung“ setzt hingegen voraus, dass die US-Software besonders konfiguriert ist für ein bestimmtes Gut, ohne notwendigerweise in dieses Gut integriert zu

„Die Versendung einer Steuerungssoftware wird häufig US-genehmigungspflichtig sein, wenn sie auf Windows basiert.“

sein. Sofern es sich bei Windows um eine unveränderte US-Standards-Betriebssoftware handelt, kann eine „Bündelung“ in der Regel verneint werden. Sollte hingegen Windows besonders für die Anlage konfiguriert sein, so ist der Wert der US-Software in Bezug zum Gesamtwert der Anlage zu setzen. Besondere Vorsicht ist angebracht, wenn die Windows-Software separat nachgeliefert wird. Denn hier liegt der US-Wertanteil immer bei 100%.

Lösung des Falls und Resümee

Nur sofern hier ausnahmsweise eine „Bündelung“ vorläge, bestünde keine Notwendigkeit für eine US-Reexportgenehmi-

EU-Kommission gibt kurzfristige Hermesdeckungen für Griechenland frei

Deutsche Exporteure können ab sofort ihre kurzfristigen Forderungen gegenüber Kunden in Griechenland mit staatlichen Exportkreditgarantien absichern. Die EU-Kommission hat diese Ausnahmeregelung am 20. April bekanntgegeben. Die Bundesregierung öffnet deshalb das deutsche System der Exportkreditgarantien für alle Lieferungen nach Griechenland mit Zahlungszielen von bis zu zwei Jahren.

Hermesdeckungen stehen damit nun sowohl für kurzfristige als auch für mittel- und langfristige Geschäfte z.B. in Form von Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistungen (APG und APG-light), Lieferantenkreditdeckungen sowie Finanzkreditdeckungen zur Verfügung. Es erfolgen in jedem Einzelfall eine Bonitätsprüfung und eine separate Deckungsentscheidung nach den üblichen Kriterien der risikomäßigen Vertretbarkeit und Förderungswürdigkeit.

Der Schutz von Exportgeschäften mit kurzfristigen Kreditlaufzeiten in EU-Mitgliedstaaten und OECD-Kernländern ist seit 1997 allein den privaten Kreditversicherern vorbehalten („marktfähige Risiken“). Es gilt das Subsidiaritätsprinzip, nach dem staatliche Exportkreditversicherungen nur in solchen Marktsegmenten angeboten werden, in denen kein ausreichendes privatwirtschaftliches Angebot zur Verfügung steht. Für Griechenland sieht die EU-Kommission dies als gegeben an.

Die Bundesregierung hat 2011 deutsche Exporte im Wert von 29,8 Mrd EUR mit Exportkreditgarantien abgesichert. Der Schwerpunkt lag mit 75,1% des Deckungsvolumens wieder bei den Schwellen- und Entwicklungsländern. Exportkreditgarantien für diese Länder gingen gegenüber 2010 um 2% zurück. Auf die Industrieländer entfielen 24,9% der abgesicherten Exporte, wobei das Deckungsvolumen für diese Ländergruppe um knapp ein Viertel abnahm. Rund 60% des insgesamt abgesicherten Exportvolumens wurden für zehn Länder übernommen. Die höchsten Deckungsvolumina entfielen auf die Türkei, gefolgt von Russland, China, den USA und Brasilien.

Quelle: AGA-Report und Jahreswirtschaftsbericht unter www.agaportal.de.

gung, weil dann der US-Wertanteil bei 4% läge (2.000 EUR gegenüber dem Gesamtwert der Anlage von 50.000 EUR). D dürfte (nach US-Exportrecht) die Anlage nach Syrien liefern. In allen übrigen Fällen bestünde eine Genehmigungspflicht (bei Einbau beträgt der US-Wertanteil 20%), wobei diese Genehmigung nicht erteilt würde, so dass dann faktisch ein Syrien-Lieferverbot nach US-Recht bestünde.

Die genauen Abgrenzungen zwischen Einbau, Bündelung und separatem Reexport erfordern detaillierte Rechtskenntnisse; Gleiches gilt auch für die exakte Berechnung des genauen Prozentsatzes des US-Wertanteils. Daher ist es ratsam, einen Exportanwalt dafür hinzuzuziehen, um einen Verstoß gegen US-Reexportrecht zu vermeiden.

