



HERAUSFORDERUNGEN BEI RÜSTUNGSGÜTERN UND KRIEGSWAFFEN

Problem	Außenwirtschaftsrechtliche Notwendigkeit
<p>Besonderes Genehmigungserfordernis: Genehmigungen für Rüstungsgüter und Kriegswaffen sind fast immer endverbleibsgebunden möglich. Ein Distributor als Zwischenhändler ist daher häufig problematisch.</p>	<p>Direktgeschäfte und ICC/EUC: Führen Sie Rüstungsexporte möglichst direkt an staatliche Stellen oder Streitkräfte durch. Ein Distributor muss ein ICC oder eine EUC vorlegen, das den finalen Verbleib im Zielland eindeutig bestätigt.</p>
<p>Vermittlungsverbot: Die Vermittlung von Rüstungsgeschäften kann in bestimmten Fällen ebenfalls genehmigungspflichtig sein.</p>	<p>Klare Abgrenzung: Stellen Sie sicher, dass Ihre Rolle und die des Distributors klar abgegrenzt werden.</p>
<p>Haftung bei Umgehung: Bei Kriegswaffen gilt äußerste Sorgfalt.</p>	<p>Vertragsstrafe und Compliance: Nehmen Sie hohe Vertragsstrafen in die Händlerverträge auf, um einen abschreckenden Anreiz zu schaffen.</p>