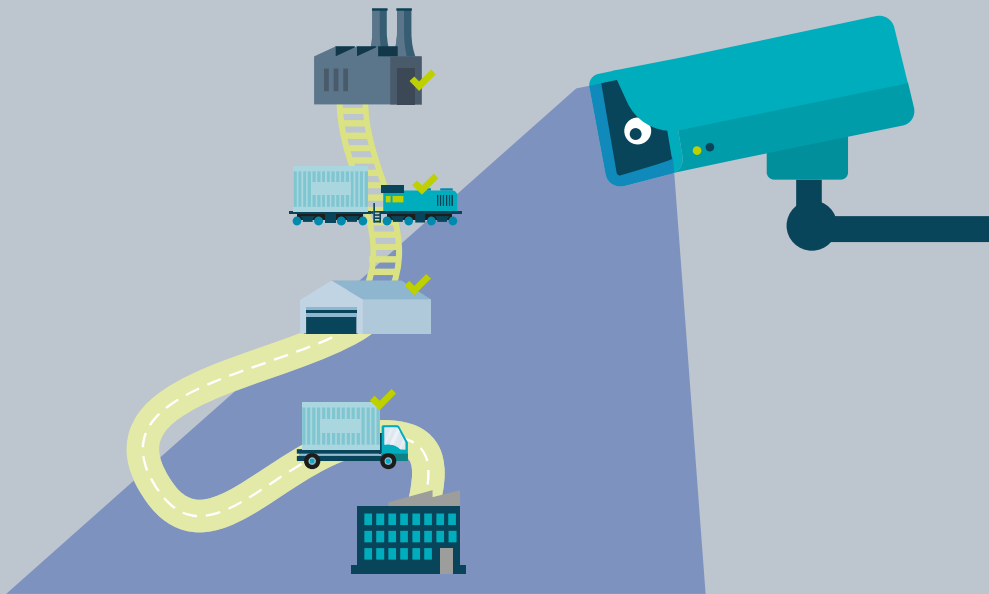


ICP leicht gemacht



3 Compliance beginnt mit dem Bekenntnis der Geschäftsleitung

Gestalten Sie Ihren eigenen „Code of Conduct“

4 Risikoanalyse in der Exportkontrolle

Wie Sie Ihr Risikoprofil ermitteln und systematisch fortsetzen

TOP-THEMA

5 Die 4 Exportkontrollschritte im ICP richtig meistern

So prüfen Sie jede Güterausfuhr rechtssicher

10 ICP – innerbetriebliche Exportkontrolle auf einen Blick

Nutzen Sie unsere Übersicht und bauen Sie Ihr ICP systematisch auf

EDITORIAL



Julianna Straib-Lorenz

ist Unternehmensberaterin mit mehr als 16 Jahren Erfahrung im operativen Zoll- und Logistikbereich sowie in der Beratung und Schulung von Firmen. Sie kann komplexe Themen einfach und verständlich erklären.

Dieser verstaubte Ordner kann zu Ihrem Rettungsanker werden

Liebe Leserin, lieber Leser,

Hand aufs Herz: Haben Sie bei dem Wort „Internal Compliance Programme“ auch kurz an den Ordner gedacht, der seit 3 Jahren im Regal steht und dessen Rücken langsam vergilbt? Sie sind nicht allein.

In vielen Unternehmen beginnt die Geschichte des ICP ungefähr so: Die Geschäftsführung unterschreibt feierlich das Bekenntnis zur Exportkontrolle. Der Ordner wird angelegt. Die erste Schulung findet statt. Und dann? Dann wird es still. Bis eines Tages das BAFA anruft – oder ein Kunde eine Anfrage schickt, bei der Ihr Bauchgefühl sagt: „Da stimmt etwas nicht“. Plötzlich ist der Ordner Ihr bester Freund. Und Sie merken: Ein ICP ist kein Papiertiger. Es ist auch kein Bürokratiemonster, das Ihren Vertrieb ausbremst. Es zeigt Ihnen den sicheren Weg durch ein zunehmend komplexes Regelwerk – und warnt Sie rechtzeitig, bevor Sie falsch abbiegen.

In dieser Sonderausgabe stellen wir Ihnen in aller Kürze die Bausteine der firmeninternen Exportkontrolle vor. Und falls Ihr ICP-Ordner tatsächlich noch im Regal verstaubt: Diese Ausgabe ist der perfekte Anlass, ihn hervorzuholen und auf den neuesten Stand zu bringen.

Herzlichst Ihre

Julianna Straib-Lorenz,
Autorin

INHALTSVERZEICHNIS

NEWS 3

- ☐ So einfach gestalten Sie einen „Code of Conduct“ – und sind in der Exportkontrolle auf der sicheren Seite

..... 4

- ☐ Wie Sie eine Risikoanalyse erstellen, die jeder BAFA-Überprüfung standhält

TOP-THEMA 5

- ☐ In 4 einfachen Schritten zur rechtssicheren Ausfuhr: Diese ICP-Praxis hat sich bewährt

ARBEITSHILFE 8

- ☐ Checkliste Exportkontrolle im ICP: Alle wichtigen Schritte auf einen Blick

LESERFRAGEN 9

- ☐ Wir erhalten Anfragen von unbekannten Unternehmen mit ungewöhnlichen Bestellwünschen. Wie sollen wir reagieren?

ARBEITSHILFE 10

- ☐ Exportkontrolle kompakt: Was das BAFA von Ihnen verlangt

KURZMELDUNGEN 12

- ☐ 5 Vorteile eines ausgereiften ICP – darum lohnt sich der Aufwand

Hier können Sie den Text abhaken, wenn Sie ihn fertig durchgearbeitet haben.

NEWS

So einfach gestalten Sie einen „Code of Conduct“ – und sind in der Exportkontrolle auf der sicheren Seite

Sie exportieren Güter mit doppeltem Verwendungszweck oder Rüstungsgüter? Dann brauchen Sie mehr als nur ein funktionierendes Kontrollsystem – Sie brauchen ein klares Bekenntnis Ihrer Unternehmensleitung zur Exportkontrolle. Genau das leistet ein „Code of Conduct“.

Die Geschäftsführung bekennt sich einmal zur Exportkontrolle – das reicht nicht

Das BAFA macht unmissverständlich klar: Compliance im Außenwirtschaftsverkehr funktioniert nur, wenn die Unternehmensleitung die Vorgaben der Exportkontrolle ernst nimmt und ihre Einhaltung einfordert. Auch die EU-Empfehlung 2019/1318 nennt das Bekenntnis der Geschäftsführung als erstes von 9 Kernelementen eines wirksamen ICP (Internal Compliance Programme).

In der Praxis bedeutet das: Ihre Unternehmensleitung muss sich schriftlich und verständlich zu den Zielen der Exportkontrolle bekennen. Dieses Bekenntnis muss den Mitarbeitern gegenüber regelmäßig kommuniziert werden – nicht einmalig, sondern wiederkehrend.

Was ein wirksamer „Code of Conduct“ enthalten sollte

Ein guter Code of Conduct für die Exportkontrolle geht über allgemeine Compliance-Floskeln hinaus. Er sollte mindestens folgende Punkte abdecken (Mustergliederung):

- 🌐 Präambel und Bekenntnis der Geschäftsführung: Klare Aussage zur Einhaltung aller außenwirtschaftsrechtlichen Vorschriften / Benennung der Ziele der Exportkontrolle (Nonproliferation, internationale Sicherheit)
- 🌐 Geltungsbereich: Für welche Unternehmensbereiche, Standorte und Mitarbeiter gilt der Code? / Einbeziehung von Tochtergesellschaften und Handelsvertretern
- 🌐 Verantwortlichkeiten: Benennung des Ausfuhrverantwortlichen (AV) mit Name und Funktion / Ansprechpartner für Exportkontrollfragen im Unternehmen
- 🌐 Verhaltensregeln: Keine Ausfuhr ohne abgeschlossene Exportkontrollprüfung / Meldepflicht bei Auffälligkeiten oder Red Flags an das Exportkontrollpersonal / Verbot der Umgehung von Genehmigungspflichten
- 🌐 Konsequenzen bei Verstößen: Strafrechtliche und ordnungswidrigkeitsrechtliche Folgen (§§ 17–19 AWG, § 130 OWiG) / Arbeitsrechtliche und disziplinarische Maßnahmen
- 🌐 Inkrafttreten und Unterschrift: Datum, Unterschrift der Geschäftsführung / Hinweis auf regelmäßige Überprüfung und Aktualisierung



MEIN TIPP

Hinterlegen Sie den „Code of Conduct“ nicht nur im Intranet, sondern nehmen Sie ihn in Ihre Onboarding-Unterlagen auf. Jeder neue Mitarbeiter – unabhängig von der Abteilung – sollte bei Arbeitsbeginn über die Exportkontrollpflichten Ihres Unternehmens informiert werden. So schaffen Sie von Anfang an eine gelebte Compliance-Kultur.

Wer Ausfuhrverantwortlicher werden kann – und wer nicht

Für Unternehmen, die gelistete Güter nach Teil I Abschnitt A oder B der Ausfuhrliste oder nach Anhang I der Verordnung (EU) 2021/821 ausführen, ist die Benennung eines AV gegenüber dem BAFA verpflichtend. Der AV (Ausfuhrverantwortliche) muss zwingend Mitglied des vertretungsberechtigten Organs sein – Prokura reicht nicht aus. Er trägt die persönliche Verantwortung für die Einhaltung der Exportkontrollvorschriften und muss im Organigramm des Unternehmens ausgewiesen sein.



ACHTUNG

Der AV kann sich bei einem Verstoß nicht darauf berufen, dass er die rechtlichen Bestimmungen nicht kennt. Die Benennung erfolgt über das Formular AV1, das zusammen mit einem aktuellen Handelsregistrauszug elektronisch beim BAFA einzureichen ist. Grundsätzlich kann der Ausfuhrverantwortliche Arbeiten delegieren, z. B. an einen Exportkontrollverantwortlichen. Jedoch entbindet ihn dies nicht von der Pflicht, auch stichprobenweise Ausfuhrvorgänge zu prüfen.

Ein Code of Conduct für die Exportkontrolle muss kein seitenlanger Leitfaden sein – aber er muss verbindlich, verständlich und allen Mitarbeitern bekannt sein. Nutzen Sie die obige Gliederung als Gerüst und passen Sie den Inhalt an Ihr Unternehmen an. Denn ein Bekenntnis, das in der Schublade liegt, schützt Sie im Ernstfall nicht.

Wie Sie eine Risikoanalyse erstellen, die jeder BAFA-Überprüfung standhält

Sie haben einen „Code of Conduct“ verabschiedet und einen Ausführungsverantwortlichen benannt? Dann ist der nächste Schritt die Risikoanalyse. Sie bildet das Fundament, auf dem Ihr gesamtes Internal Compliance Programme (ICP) aufbaut.

Warum die Risikoanalyse unverzichtbar ist

Sowohl das BAFA als auch die EU-Empfehlung 2019/1318 betonen: Ein ICP muss wirksame, geeignete und verhältnismäßige Maßnahmen ergreifen – bezogen auf ihre individuellen unternehmensspezifischen Risiken. Welche Maßnahmen erforderlich sind, hängt davon ab, welchen außenwirtschaftsrechtlichen Regelungen Ihr Unternehmen unterliegt und wie wahrscheinlich ein Verstoß gegen diese Regelungen ist.

Welche Faktoren Sie bewerten müssen

Die Risikoanalyse berücksichtigt mindestens folgende Faktoren:

-  **Gütercharakteristik:** Umfasst Ihre Produktpalette gelistete Dual-Use-Güter nach Anhang I der Verordnung (EU) 2021/821? Sind Rüstungsgüter nach Teil I Abschnitt A&B der Ausfuhrliste betroffen?
-  **Kundenportfolio:** In welche Länder liefern Sie? Sind Embargoländer oder sensitive Bestimmungsziele darunter? Wie gut kennen Sie Ihre Endverwender?
-  **Geschäftstätigkeit:** Führen Sie physische Güter aus, übermitteln Sie Technologie elektronisch oder erbringen Sie technische Unterstützung im Ausland?
-  **Unternehmensstruktur:** Wie groß ist Ihr Unternehmen? Gibt es mehrere Standorte oder Tochtergesellschaften mit Auslandsbezug?



ACHTUNG

Änderungen in Ihrer Produktpalette, im Kundenstamm oder in der Rechtslage müssen Sie laufend beobachten und bewerten. Sofern sich daraus Auswirkungen auf Ihr ICP ergeben, passen Sie das Programm unverzüglich an – spätestens nach Abschluss der nächsten betriebsinternen Prüfung.

So vermeiden Sie eine Falle, in die viele Unternehmen tappen

Ein häufiger Fehler in der Praxis: Unternehmen führen die Risikoanalyse einmal durch und legen sie dann ab. Das reicht nicht. Die Rechtslage ändert sich stetig – neue Sanktionsverordnungen, Ergänzungen der Güterlisten, neue Embargomaßnahmen. Ebenso ändern sich Ihr Geschäft: neue Kunden, neue Produkte, neue Absatzmärkte. Auch interne Veränderungen können Ihr Risikoprofil verschieben – etwa wenn Sie eine neue Produktlinie aufnehmen, einen weiteren Standort eröffnen oder erstmals Technologie elektronisch ins Ausland übermitteln.

Jede dieser Änderungen kann dazu führen, dass Ihr Unternehmen plötzlich von Vorschriften betroffen ist, die bisher keine Rolle gespielt haben. Deshalb empfiehlt es sich, die Risikoanalyse fest in Ihren Jahreskalender aufzunehmen – idealerweise im Zusammenhang mit der betriebsinternen Prüfung Ihres ICP. So stellen Sie sicher, dass Ihre Exportkontrollorganisation nicht hinter der Realität Ihres Geschäfts zurückbleibt.



MEIN TIPP

Verknüpfen Sie Ihre Risikoanalyse mit dem bereits bestehenden Qualitätsmanagementsystem Ihres Unternehmens. So vermeiden Sie Doppelstrukturen und stellen sicher, dass die Exportkontrolle in die regulären Geschäftsprozesse integriert wird – nicht als Fremdkörper daneben steht.

Die Risikoanalyse ist kein einmaliges Projekt, sondern ein laufender Prozess. Wer seine Güter, Kunden und Märkte regelmäßig neu bewertet, erkennt Schwachstellen frühzeitig – und kann sein ICP gezielt anpassen, bevor es zu Verstößen kommt. Beginnen Sie heute damit, Ihr Risikoprofil zu aktualisieren.

IMPRESSUM EXPORTKONTROLLE in der Praxis • VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Theodor-Heuss-Str. 2–4, 53177 Bonn, Telefon: 0228 9550-160, Fax: 0228 3696-001 (Bei Rückfragen bitte Kundennummer bereit halten) • Internet: www.zolex.de • E-Mail: redaktion@zolex.de • Zeitungskennzahl: 85086; ISSN: 2196-4513 • Vorstand: Richard Rentrop, Bonn • Herausgeber und redaktionell Verantwortlicher: Martin Grashoff, VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG; Adresse s. o. • Redaktion: Holger Schmidbaur, Regensburg, www.schmidbaur.biz; Julianna Straib-Lorenz, Bühl • Produktmanagement: Berit Schmitz-Beckers, Bonn • Satz: Schmelzer Medien GmbH, Siegen • Druck: PFITZER GmbH & Co. KG, Benzstr. 39, 71272 Renningen • Erscheinungsweise: 32 x pro Jahr sowie ein digitaler Index pro Halbjahr • Alle Angaben in „Exportkontrolle in der Praxis“ wurden mit äußerster Sorgfalt ermittelt und überprüft. Sie basieren jedoch auf der Richtigkeit uns erteilter Auskünfte und unterliegen Veränderungen. Eine Gewähr kann deshalb nicht übernommen werden. © 2026 by VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG, Bonn, Berlin, Bukarest, Jacksonville, Manchester, Passau, Warschau • Dieses Produkt besteht aus FSC®-zertifiziertem Papier

TOP-THEMA

In 4 einfachen Schritten zur rechtssicheren Ausfuhr: Diese ICP-Praxis hat sich bewährt

Sie haben Ihr Risikoprofil ermittelt und wissen, welche Güter und Geschäftsbeziehungen Ihres Unternehmens von der Exportkontrolle betroffen sind? Dann geht es jetzt an die operative Umsetzung. Die Ablauforganisation ist das Herzstück Ihres Internal Compliance Programmes (ICP). Sie stellt sicher, dass keine Transaktion ohne die erforderliche Genehmigung oder unter Missachtung bestehender Verbote erfolgt. In diesem Beitrag führen wir Sie Schritt für Schritt durch die 4 zentralen Exportkontrollprüfungen, die jedes Unternehmen in seinem ICP verankern muss – unabhängig von Größe und Branche. Plus: ein Praxistipp, mit dem Sie Risiken leichter erkennen.



Schritt 1: Güterklassifizierung – wissen Sie, was Sie exportieren?

Am Anfang jeder Exportkontrollprüfung steht die Frage: Ist das Gut, das Sie ausführen möchten, von einer Güterliste erfasst? Die Güterklassifizierung – auch Listenprüfung genannt – ist die Basis einer zuverlässigen Exportkontrollorganisation.

Konkret vergleichen Sie die technischen Parameter Ihres Produkts mit den Listenpositionen in Anhang I der Verordnung (EU) 2021/821 (Dual-Use-Güter) sowie in der nationalen Ausfuhrliste (Teil I Abschnitt A für Rüstungsgüter, Teil I Abschnitt B für nationale Dual-Use-Positionen).



MEIN TIPP

Erstellen Sie eine interne Güterliste aller exportrelevanten Produkte Ihres Unternehmens mit der jeweiligen Einstufung und dem Datum der letzten Überprüfung. So behalten Sie den Überblick und können bei Listenänderungen gezielt prüfen, ob sich Auswirkungen auf Ihr Portfolio ergeben.

Prüfen Sie dabei nicht nur physische Produkte, sondern auch Software und Technologie. Beachten Sie dabei die nachfolgend genannten Hinweise:

- Die Einstufung muss durch das Exportkontrollpersonal erfolgen, erforderlichenfalls in Absprache mit technischen Sachverständigen.

- Es ist nicht ausreichend, sich bei der Einstufung auf die Angaben Ihrer Hersteller oder Lieferanten zu verlassen. Eine eigene Plausibilitätsprüfung ist zwingend.
- Die Einstufung sollte durch ein elektronisches Datenverarbeitungssystem unterstützt werden. Änderungen an den Kontrolllisten oder an den Gütern selbst müssen unverzüglich in das System übernommen werden.
- Gemäß Art. 11 Abs. 9 der Verordnung (EU) 2021/821 müssen gelistete Dual-Use-Güter bei Lieferungen innerhalb der EU in den Geschäftspapieren einen Hinweis zur Gütereinstufung enthalten.



ACHTUNG

Vergessen Sie nicht die nichtgegenständliche Übermittlung von Technologie. Wenn Sie Konstruktionszeichnungen per E-Mail ins Ausland senden, Technologie über Cloud-Dienste bereitstellen oder ausländischen Mitarbeitern Zugang zu Ihrem Intranet gewähren, kann bereits eine genehmigungspflichtige Ausfuhr vorliegen. Ihr Unternehmen muss schriftliche Anweisungen für diese Übermittlungswege erlassen haben.

Schritt 2: Empfänger- und Endverwenderprüfung – kennen Sie Ihre Kunden?

Der 2. Prüfschritt richtet sich auf die am Geschäft beteiligten Personen und Organisationen. Das Prinzip lautet: „Know your customer“. Sie müssen wissen, wer Ihre Güter erhält, wer sie letztlich

verwendet und ob die angegebene Endverwendung plausibel ist. Das bedeutet im Arbeitsprozess vor allem Folgendes:

- 🌐 Gleichen Sie alle natürlichen und juristischen Personen, die Ressourcen erhalten – Kunden, Spediteure, Zwischenhändler – gegen die aktuellen Sanktionslisten ab. Je nach Umfang Ihrer Geschäftskontakte sollten Sie eine Prüfsoftware einsetzen.
- 🌐 Erstellen Sie Risikoprofile Ihrer Kunden und aktualisieren Sie diese in regelmäßigen Abständen. Überprüfen Sie regelmäßig die Internetseiten der am Geschäft Beteiligten. Manchmal verstecken sich auf Internetseiten Details zur Endverwendung Ihres Produkts.
- 🌐 Achten Sie mit besonderer Sorgfalt auf die Endverwendung und das Abzweigungsrisiko. Eine Überprüfung ist besonders wichtig bei neuen Kunden, bei unklarer Identität oder bei Zweifeln an der angegebenen Endverwendung.

! ACHTUNG

Wenn der Zeitraum zwischen Abschluss der exportkontrollrechtlichen Prüfung und der tatsächlichen Auslieferung der Ware mehr als 5 Arbeitstage beträgt, ist eine erneute Prüfung aller Beteiligten der Ware gegen die Sanktionslisten zwingend erforderlich. Implementieren Sie eine entsprechende Prüfroutine in Ihre Exportkontrollabläufe.

Schritt 3: Embargolandprüfung – dürfen Sie in dieses Land liefern?

Im 3. Schritt prüfen Sie, ob für den Bestimmungsort Ihres Exports ein Embargo gilt. Embargos sind länderbezogene Beschränkungen, die Lieferungen ganz oder teilweise verbieten oder unter Genehmigungsvorbehalt stellen. Auf der Seite des BAFA finden Sie eine aktuelle Übersicht.

Wenn eine Lieferung an einen Bestimmungsort vorgesehen ist, über den ein Embargo verhängt wurde, müssen Sie die einschlägigen Embargoregelungen nach §§ 74 ff. Außenwirtschaftsverordnung (AWV) prüfen.

Diese Prüfung umfasst mindestens:

- 🌐 Bereitstellungsverbote und Genehmigungsvorbehalte
- 🌐 Lieferverbote aufgrund der jeweiligen Embargoregelung
- 🌐 den Abgleich Ihrer Güter mit der Liste der vom Embargo betroffenen Güter
- 🌐 zusätzliche Genehmigungsbedingungen für bestimmte Handlungen, etwa Vertragsschluss, technische Hilfe oder Import

Stellen Sie auf jeden Fall sicher, dass die Prüfung in geeigneter Weise dokumentiert und dem jeweiligen Exportvorgang beigelegt wird.



ACHTUNG

Embargos ändern sich häufig und kurzfristig. Neue Verordnungen können innerhalb weniger Tage in Kraft treten. Stellen Sie sicher, dass Ihr Exportkontrollpersonal tagesaktuell über Änderungen der Embargolage informiert wird – etwa durch Monitoring des Amtsblatts der EU oder durch spezialisierte Informationsdienste.

Schritt 4: Catch-all-Prüfung – was tun bei nicht gelisteten Gütern?

Auch wenn Ihr Gut nicht auf einer Güterliste steht, kann eine Genehmigungspflicht bestehen. Hier greifen die sogenannten Catch-all-Vorschriften der Verordnung (EU) 2021/821, die in 2 zentralen Artikeln geregelt sind.

Art. 4 der EU-Verordnung 2021/821

Art. 4 erfasst nichtgelistete Güter, bei denen eine sensitive Endverwendung droht. Eine Genehmigungspflicht entsteht, wenn Ihr Unternehmen „Kenntnis“ davon hat, dass die Güter ganz oder teilweise bestimmt sind für eine Verwendung im Zusammenhang mit der Entwicklung, Herstellung, Handhabung, dem Betrieb, der Wartung, Lagerung, Ortung, Identifizierung oder Verbreitung von chemischen, biologischen oder Kernwaffen beziehungsweise deren Trägersystemen.

Ebenso greift Art. 4, wenn die Güter für eine militärische Endverwendung bestimmt sind und das Käufer- oder Bestimmungsland einem Waffenembargo unterliegt.

Art. 5 der EU-Verordnung 2021/821

Art. 5 betrifft speziell nichtgelistete Güter der Überwachungstechnik. Wenn Ihr Unternehmen Kenntnis davon hat, dass diese Güter ganz oder teilweise für eine Verwendung im Zusammenhang mit interner Repression oder der Begehung schwerwiegender Verletzungen der Menschenrechte und des humanitären Völkerrechts bestimmt sind oder bestimmt sein könnten, besteht ebenfalls eine Genehmigungspflicht. Art. 5 wurde mit der Neufassung der Dual-Use-Verordnung 2021 eingeführt und trägt der zunehmenden Bedeutung von Überwachungstechnologie im internationalen Handel Rechnung.

Für die Umsetzung in Ihrem ICP bedeutet das:

- 🌐 Ihr Unternehmen muss ein Verfahren haben, um festzustellen, ob es „Kenntnis“ im Sinne der Catch-all-Vorschriften hat. Alle im Unternehmen vorhandenen Informationen sowie in zumutbarer Weise zu gewinnende Warnhinweise müssen zusammengetragen und bewertet werden.
- 🌐 Die Erstellung interner Warnlisten für sensitive Bestimmungsziele und Endverwender kann hierbei hilfreich sein.

- Bei Kenntnis einer sensiblen Endverwendung informieren Sie unverzüglich das BAFA. Der Export darf nicht ohne eine Entscheidung des BAFA erfolgen.
- Geht Ihrem Unternehmen eine Unterrichtung des BAFA zu, müssen Sie den sofortigen Ausfuhrstopp sicherstellen. Es muss ein Verfahren zur Regelung des Informationsflusses vorhanden sein, damit der Export nicht ohne Genehmigung des BAFA stattfindet.
- Sofern Zweifel über das Erfordernis einer Genehmigung bestehen, sollten Sie diese mit dem BAFA klären. Offensichtliche Warnhinweise (Red Flags) dürfen nicht missachtet werden.



MEIN TIPP

Erstellen Sie interne Warnlisten für sensitive Bestimmungsziele und Endverwender. Diese Listen ergänzen die offiziellen Sanktionslisten und helfen Ihrem Exportkontrollpersonal, Risiken frühzeitig zu erkennen – auch dort, wo die formale Listung noch nicht greift. Besonders relevant ist dies für nichtgelistete Güter der Abhör- und Überwachungstechnik unter Art. 5 der EU-Verordnung 2021/821.

Genehmigungsverfahren und Versandkontrolle – der letzte Schritt vor dem Export

Sind alle 4 Prüfschritte abgeschlossen, folgen die eigentliche Genehmigungsphase und die Kontrolle nach Genehmigungserteilung. Dieser Abschnitt bildet das Bindeglied zwischen Ihrer Exportkontrollprüfung und dem tatsächlichen Warenausgang.

- Stellen Sie sicher, dass Ihr Unternehmen in der Lage ist, das Antragsverfahren über das Online-Portal ELAN-K2 korrekt durchzuführen.
- Überwachen Sie die Auflagenerfüllung, die Laufzeiten und Restwerte Ihrer Genehmigungen. Auflagen sind in der Regel unverzüglich nach Güterversand zu erfüllen – nicht erst nach Genehmigungsablauf.



MEIN TIPP

Die Auflagen lassen sich leichter erfüllen, wenn Sie Spezialsoftware einsetzen, die in Ihr Ausfuhrsystem integriert ist. So haben Sie ständig eine aktuelle Übersicht über Ihre ausfuhrgenehmigungspflichtigen Güter und bestehenden Genehmigungen.

- Vor dem tatsächlichen Versand muss eine letzte Kontrolle erfolgen: Stimmen die Güterklassifizierung, die Sanktionslistenprüfung, die Embargoprüfung und die Catch-all-Bewertung? Liegt eine gültige Genehmigung vor?

- Systemseitig müssen Stopp- und Freigabefunktionen installiert sein, die ein ungewolltes Versenden verhindern. Nur autorisierte und geschulte Exportkontrollprofis dürfen Sendungen freigeben.
- Für Nutzer von Sammelgenehmigungen (SAG) gilt: Ihr IT-System muss die Zuordnung mehrerer Empfänger und Endverwender zu einer SAG ermöglichen. Sie müssen den gültigen Genehmigungsumfang jederzeit – auch rückwirkend – nachvollziehen können. Richten Sie Wert-, Mengen- oder Zeitpuffer ein, die rechtzeitig Warnmeldungen auslösen, bevor eine SAG erschöpft ist.



ACHTUNG

In besonders schwierigen Fällen – etwa bei Bewertungsfragen zur Verwendungsplausibilität – sollte die Freigabe nicht von demjenigen Mitarbeiter erfolgen, der den Vorgang gestoppt hat. Treffen Sie eine klare Regelung für die Überprüfung im 4-Augen-Prinzip.

Exkurs: Nutzer von SAG haben erweiterte Mitwirkungspflichten

SAG sind vom BAFA erteilte Exportgenehmigungen, die nicht nur einen einzelnen Vorgang, sondern eine Vielzahl gleichartiger Ausfuhren abdecken. Sie dienen dazu, Unternehmen mit regelmäßig wiederkehrenden Exporten zu entlasten. Für Unternehmen bedeutet das:

- Sie tragen eine erhöhte Organisations- und Dokumentationspflicht: Wer eine SAG nutzt, muss nachweisen können, dass jede einzelne Ausfuhr, die unter die Genehmigung fällt, vollständig regelkonform ist.
- Sie müssen ein funktionierendes ICP vorhalten, denn das BAFA erteilt SAG nur an Unternehmen, die das nachweisen können. Damit sparen Sie sich monatelange Wartezeiten.
- Sie unterliegen strengerer Nachweispflichten gegenüber dem BAFA und müssen jede Ausfuhr jederzeit zweifelsfrei belegen können.



FAZIT

Die 4 Exportkontrollschritte – Güterklassifizierung, Empfängerprüfung, Embargoprüfung und Genehmigungskontrolle – bilden das operative Rückgrat Ihres ICP. Erfassen Sie diese Schritte in einem Prozesshandbuch, das allen betroffenen Mitarbeitern zugänglich ist. Dokumentieren Sie jeden Prüfschritt auftragsbezogen und nachvollziehbar. So stellen Sie sicher, dass Ihr Unternehmen im Außenwirtschaftsverkehr jederzeit regelkonform handelt – und im Prüfungsfall gegenüber dem BAFA auskunftsfähig ist.



Diese und alle weiteren Arbeitshilfen
finden Sie auch unter
www.zolex.de/arbeitshilfen

Checkliste Exportkontrolle im ICP: Alle wichtigen Schritte auf einen Blick

Sie möchten sicherstellen, dass Ihr innerbetriebliches Exportkontrollsystem alle wesentlichen Anforderungen erfüllt? Dann hilft Ihnen diese Checkliste, systematisch jeden Prüfbereich abzuarbeiten.

 CHECKLISTE: EXPORTKONTROLLE IM ICP – PROZESSPRÜFUNG 		
Güterklassifizierung	Ja	Nein
Sind alle exportrelevanten Produkte Ihres Unternehmens gegen Anhang I der Verordnung (EU) 2021/821 und die nationale Ausfuhrliste eingestuft?	☐	☐
Haben Sie schriftliche Anweisungen für die nichtgegenständliche Übermittlung von Technologie (E-Mail, Cloud, Intranet-Zugang aus dem Ausland)?	☐	☐
Enthalten Ihre Geschäftspapiere bei innergemeinschaftlichen Verbringungen den vorgeschriebenen Hinweis zur Gütereinstufung nach Art. 11 Abs. 9 Verordnung (EU) 2021/821?	☐	☐
Sanktionslistenprüfung		
Werden alle am Geschäft beteiligten Personen und Organisationen gegen die aktuellen EU-Sanktionslisten abgeglichen (Übereinstimmungsquote von mindestens 80 %)?	☐	☐
Erstellen und aktualisieren Sie Risikoprofile Ihrer Kunden in regelmäßigen Abständen?	☐	☐
Embargolandprüfung		
Verfügen Sie über ein dokumentiertes Verfahren zur Prüfung von Embargoregelungen nach §§ 74 ff. AWV?	☐	☐
Umfasst Ihre Embargoprüfung Bereitstellungsverbote, Genehmigungsvorbehalte, Lieferverbote und den Güterabgleich?	☐	☐
Werden Änderungen der Embargolage tagesaktuell an das Exportkontrollpersonal kommuniziert?	☐	☐
Catch-all-Prüfung		
Haben Sie ein Verfahren, um „Kenntnis“ im Sinne der Catch-all-Vorschriften (verwendungsbezogene Exportkontrolle) nach Art. 4, 5 Verordnung (EU) 2021/821 zu identifizieren?	☐	☐
Ist sichergestellt, dass bei Kenntnis einer sensiblen Endverwendung der Export sofort gestoppt und das BAFA informiert wird?	☐	☐
Genehmigungsverfahren und Versandkontrolle		
Sind systemseitige Stopp- und Freigabefunktionen installiert, die ein Versenden ohne gültige Genehmigung verhindern?	☐	☐
Überwachen Sie Laufzeiten, Restwerte und Auflagen erteilter Genehmigungen systematisch?	☐	☐
Werden vor jedem Versand alle 4 Prüfschritte durchgeführt?	☐	☐
Ist ein 4-Augen-Prinzip für schwierige Freigabeentscheidungen festgelegt?	☐	☐

LESERFRAGEN

Wir erhalten Anfragen von unbekannten Unternehmen mit ungewöhnlichen Bestellwünschen. Wie sollen wir reagieren?

FRAGE Wir exportieren Spezialkomponenten für industrielle Anwendungen. In letzter Zeit erhalten wir Anfragen von uns unbekannten Unternehmen, die

teilweise ungewöhnliche Bestellwünsche äußern. Woran erkenne ich, ob eine Anfrage kritisch ist, und wie muss ich im Rahmen meines ICP (Internal Compliance Programme) damit umgehen?

ANTWORT **VON JULIANNA STRAIB-LORENZ:** Verdächtige Anfragen – sogenannte Red Flags – zu erkennen, gehört zu den wichtigsten Aufgaben der Exportkontrolle. Sowohl das BAFA-Merkblatt zur firmeninternen Exportkontrolle als auch die EU-Empfehlung 2019/1318 widmen diesem Thema eigene Abschnitte, ebenfalls das BAFA-Merkblatt zur Verhinderung von Sanktionsumgehung. Ungewöhnliche Kundenanforderungen oder Abweichungen vom normalen Geschäftsablauf müssen dem Exportkontrollpersonal gemeldet werden. Was hier konkret zu prüfen ist und wie Sie darauf richtig reagieren, erkläre ich Ihnen im Nachfolgenden.

„Die Sanktionsumgehung kann beispielsweise auch durch eine nur lückenhafte Informationsbeschaffung und nicht ausreichende interne Schulung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erleichtert werden.“ „Der Ausführer muss die ihm zur Verfügung stehenden Informationen auf eine tatsächliche Bestimmung der sensitiven Verwendung ausschöpfen.“ Diese 2 Sätze aus dem BMWK-Hinweispapier sind Leitprinzipien Ihrer Compliance. Das bedeutet für Ihre Praxis:

Fordern Sie von neuen Geschäftspartnern vollständige Identitätsnachweise, Handelsregisterauszüge und belastbare Referenzen an, prüfen Sie die Plausibilität von Website, E-Mail-Domain und Telefonnummern und dokumentieren Sie jede Abweichung. Reagieren Sie auf ausweichende oder unvollständige Antworten zum Bestimmungsort oder zur Endverwendung nicht mit Annahmen, sondern mit einer vertieften Due-Diligence — verlangen Sie schriftliche Endverwendungs-Erklärungen, holen Sie technische Gutachten ein und lassen Sie Ihre Fachabteilungen die Plausibilität der Bestellung prüfen. Legen Sie alle Nachweise revisionssicher ab. Den Versand sollten Sie grundsätzlich erst dann freigeben, wenn Sie alle Prüfungen abgeschlossen haben.

Achten Sie besonders auf **produktbezogene** Warnsignale: Ungewöhnlich hohe Bestellmengen, übermäßig detaillierte Spezifikationen ohne erkennbaren Bedarf oder Güter, die nicht zur bekannten Produktionskapazität des Kunden passen, sind klare Indikatoren für ein erhöhtes Risiko. Bei Dual-Use-Gütern und kriegsrelevanten Artikeln prüfen Sie zwingend, ob gesetzliche Vorgaben wie No-Russia-Clauses oder verpflichtende Endverbleibsnachweise greifen. Behandeln Sie Bestellungen, die von normalen Handelsmustern abweichen, als potenziell umgehungsrelevant. Dokumentieren Sie Korrespondenz und Prüfprotokolle in einer strukturierten Akte, führen Sie regelmäßige Reviews bestehender Kundenbeziehungen durch und aktualisieren Sie Risikobewertungen insbesondere nach Änderungen in Eigentümerstruktur oder Geschäftsmodell.

Beobachten Sie **versandbezogene** Indikatoren und Zahlungsmodalitäten als integralen Teil Ihrer Risikoanalyse: Unübliche Verpackungs- oder Kennzeichnungswünsche, das Aufsplitten zusammenhängender Aufträge in mehrere Lieferungen, Last-Minute-Routenänderungen oder Zahlungen über Banken in Hochrisiko-Jurisdiktionen erhöhen die Wahrscheinlichkeit einer Umgehung erheblich. Koppeln Sie jede Versandfreigabe an einen finalen Compliance-Check, verlangen Sie Nachweise für Zwischenlagerungen und nutzen Sie Tracking-Informationen, um Transportrouten zu überwachen; stoppen Sie Zahlungen oder Lieferungen bei begründetem Verdacht und lassen Sie die Transaktion intern prüfen.

Definieren Sie klare Eskalations- und Meldewege und halten Sie die gesetzlichen Meldepflichten ein: Legen Sie Stufen fest, wie z. B. eine automatische Blockade bei Sanktionslisten, und dokumentieren Sie jede Entscheidung mit Zeitstempel und Verantwortlichem. **Für Ihr ICP bedeutet das:** Sie brauchen ein dokumentiertes Verfahren, das regelt, wie Ihre Mitarbeiter mit solchen Warnhinweisen umgehen.

Exportkontrolle kompakt: Was das BAFA von Ihnen verlangt

Sie möchten ein Internal Compliance Programme (ICP) aufbauen oder Ihr bestehendes Programm überprüfen? Dann verschaffen Sie sich zunächst einen Überblick über alle Bausteine, die ein wirksames innerbetriebliches Exportkontrollsystem ausmachen. Die folgende Übersicht fasst die 9 ICP-Kriterien des BAFA zusammen – ergänzt um die 7 Kernelemente der EU-Empfehlung 2019/1318.



ÜBERSICHT: DIE BAUSTEINE EINES WIRKSAMEN ICP



1. Bekenntnis der Unternehmensleitung

Schriftliches Bekenntnis zu Compliance und den Zielen der Exportkontrolle. Grundlage ist der Code of Conduct. Die Unternehmensleitung muss die Einhaltung vorleben (Top-down-Prozess). Ohne ein klares Signal von oben bleibt jedes ICP wirkungslos – Mitarbeiter orientieren sich am Verhalten der Führungsebene, nicht an Dokumenten im Intranet.

2. Risikoanalyse

Identifizierung und Bewertung der Compliance-Risiken anhand von Gütercharakteristik, Kundenportfolio, Geschäftstätigkeit und Unternehmensstruktur. Die Risikoanalyse ist ein kontinuierlicher Prozess. / Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe bewerten / Bei Änderungen der Rechtslage oder des Geschäftsumfelds aktualisieren

3. Aufbauorganisation und Zuständigkeiten

Die Gesamtverantwortung für die Exportkontrolle muss schriftlich festgelegt und im Unternehmen bekanntgemacht werden. Bei Unternehmen mit gelisteten Gütern erfolgt dies durch Benennung eines Ausfuhrverantwortlichen (AV), der im Organigramm ausgewiesen sein muss. Der AV muss zwingend Mitglied des vertretungsberechtigten Organs sein – Prokura reicht nicht aus. Das Exportkontrollpersonal sollte möglichst unabhängig von Vertriebsverantwortung positioniert sein, um Interessenkonflikte zu vermeiden. Werden Exportkontrollaufgaben ausgelagert, bleibt die Verantwortung dennoch beim Unternehmen.

4. Personelle und technische Mittel

Mindestens eine qualifizierte Person muss im Bereich Exportkontrolle beschäftigt sein, plus ein gleichwertig qualifizierter Vertreter für Abwesenheitsfälle. Die personelle Ausstattung richtet sich nach dem Befund der Risikoanalyse. Ein elektronisches Warenwirtschaftssystem zur Abwicklung von Ausfuhren wird dringend empfohlen – im SAG-Verfahren ist es Pflicht. Das Exportkontrollpersonal muss jederzeit auf die maßgeblichen Rechtstexte einschließlich Güter- und Sanktionslisten in der jeweils geltenden Fassung zugreifen können.

5. Ablauforganisation (Prozesshandbuch)

Die Ablauforganisation ist das zentrale operative Element eines ICP. Sie stellt sicher, dass keine Transaktion ohne die erforderliche Genehmigung oder unter Missachtung bestehender Verbote erfolgt. Alle Prüfschritte – Güterklassifizierung, Sanktionslistenprüfung, Embargolandprüfung, Catch-all-Prüfung, Genehmigungsverfahren und Versandkontrolle – müssen in einem Prozesshandbuch dokumentiert sein. Das Handbuch regelt auch die Interaktion mit anderen Abteilungen (Rechtsabteilung, Vertrieb) und den Informationsaustausch mit Behörden.

6. Aufzeichnungen und Aufbewahrung

Alle Prüfschritte sind in sämtlichen Stadien der Abwicklung auftragsbezogen und nachvollziehbar zu dokumentieren. Eine Dokumentation muss auch dann erfolgen, wenn die Exportkontrollstelle zu dem Ergebnis kommt, dass kein Antrag beim BAFA gestellt werden muss – festzuhalten sind insbesondere die Gründe für dieses Ergebnis. Die Aufbewahrung erfolgt gemäß § 22 Abs. 3 AWV und Art. 27 Verordnung (EU) 2021/821. Das BAFA empfiehlt eine Aufbewahrungsfrist von mindestens 10 Jahren.

7. Personalauswahl, Schulungen, Sensibilisierung

Nicht jeder Mitarbeiter ist qualifiziert, Aufgaben in der Exportkontrolle zu übernehmen. Das Kontrollpersonal muss über Kenntnisse des Außenwirtschaftsrechts, des Antragsverfahrens und der Unternehmensorganisation verfügen. Es wird anhand von Einarbeitungsplänen vorbereitet und muss mindestens einmal jährlich Gelegenheit zur Fortbildung erhalten. Dabei reicht es nicht, nur das Exportkontrollpersonal zu schulen: Gerade Mitarbeiter im Vertrieb oder in der Technik sind häufig die ersten, die mit verdächtigen Anfragen oder ungewöhnlichen Bestellwünschen in Berührung kommen. Darüber hinaus sind alle am Exportgeschäft beteiligten Mitarbeiter – Vertrieb, Versand, Projektverantwortliche – jährlich über die Risiken im Außenwirtschaftsverkehr zu sensibilisieren.

8. Kontrollen und Audits

Prozessbezogene Kontrollen prüfen im laufenden Betrieb, ob das ICP korrekt angewendet wird – etwa durch Stichproben oder Freigaben im 4-Augen-Prinzip. Mindestens eine Transaktion pro Kunde oder Bestimmungsort sollte geprüft werden. Davon unabhängig muss das ICP in seiner Gesamtheit regelmäßig auf Konzeption, Angemessenheit und Wirksamkeit überprüft werden (systembezogene Kontrolle/ICP-Audit). Diese Systemprüfung sollte idealerweise jährlich, mindestens aber alle 3 Jahre stattfinden. Ein Hinweisgebersystem ermöglicht Mitarbeitern, geschützt auf Missstände hinzuweisen.

Prüfkriterien vorab schriftlich festlegen, Ergebnisse dokumentieren / Korrekturmaßnahmen umsetzen und deren Wirksamkeit bewerten / Externe Prüfung durch Berater, Wirtschaftsprüfer oder Rechtsanwälte möglich / Festgestellte Verstöße in angemessener Weise ahnden

9. Physische und technische Sicherheit

Gelistete Güter müssen vor unerlaubter Wegnahme durch Dritte und Mitarbeiter geschützt werden. Geeignete Maßnahmen sind Zugangs- und Ausgangskontrollen sowie Berechtigungskonzepte. Besondere Sicherungsmaßnahmen gelten für gelistete Software und Technologie in elektronischer Form: passwortgeschützte Systeme, Firewall, Virens Scanner und Kontrolle von Speichermedien. Auch die Bereitstellung oder Übermittlung von Technologie über Cloud-Dienste muss abgesichert werden.

AEO-S-Status kann als Sicherheitsmaßnahme ausreichen / Cloud-Nutzung besonders kritisch prüfen / Sicherung des Werksgeländes und geregelter Zugriff auf gelistete Güter / Im Zertifizierungsverfahren nach der Verteidigungsgüterrichtlinie gelten erhöhte Anforderungen

Nutzen Sie alle Vorteile Ihres Onlinebereichs!



Mehr als 200 Arbeitshilfen,
Mustervorlagen, Checklisten



Ausgaben-Archiv,
inkl. Index und Spezialreports



Webinare und
Veranstaltungen



Profitieren Sie von unserem
Expertennetzwerk:
www.zolex.de/expert





Julianna Straib-Lorenz

KURZMELDUNGEN

5 Vorteile eines ausgereiften ICP – darum lohnt sich der Aufwand

Sie investieren Zeit, Personal und Geld in Ihre innerbetriebliche Exportkontrolle? Dann sollten Sie auch die Vorteile kennen, die ein systematisches Internal Compliance Programme (ICP) Ihrem Unternehmen bringt. Ein konsequent implementiertes ICP reduziert Ihre Compliance-Risiken, verhindert kostspielige Sanktionen und sichert Ihnen den Marktzugang. Es optimiert Abläufe durch automatisierte Prüfpfade, senkt operative Kosten und stärkt das Vertrauen von Geschäftspartnern und Behörden.

1. Erhalten Sie Verfahrenserleichterungen beim BAFA und beim Zoll

Ein ausgereiftes ICP ist Voraussetzung für die Nutzung des Sammelgenehmigungsverfahrens (SAG) nach Art. 12 der Verordnung (EU) 2021/821. Auch für die Allgemeine Genehmigung Nr. EU007 müssen Sie vor der ersten Nutzung über ein ICP verfügen. Darüber hinaus erleichtert ein ICP die Beantragung zollrechtlicher Bewilligungen wie der vereinfachten Zollanmeldung und des AEO-Status.

2. Schaffen Sie Vertrauen bei Geschäftspartnern und Effizienz im Tagesgeschäft

Klar definierte Arbeits- und Organisationsanweisungen beschleunigen Ihre Exportabwicklung. Sie erkennen frühzeitig, ob ein Ausfuhrvorhaben genehmigungsfähig ist – bevor Sie in Verhandlungen oder Produktion investieren. Das spart Zeit und Geld.



MEIN TIPP

Durch dokumentierte Prozesse Ihrer innerbetrieblichen Exportkontrolle haben Sie in jeder Zollprüfung einen klaren Vorteil bei „kleinen“ Arbeitsfehlern. Denn durch ein ICP können Sie ein Prüfsystem nachweisen.

3. Minimieren Sie Ihre Haftungsrisiken

Vorsätzliche und leichtfertige Verstöße gegen Exportkontrollvorschriften werden als Straftat geahndet (§§ 17–19 AWG). Auch fahrlässige Verstöße können empfindliche Bußgelder nach sich ziehen (§ 130 OWiG). Der Bruttoerlös aus Straftaten ist einzuziehen. Ein funktionierendes ICP schützt Ihre Geschäftsführung, den Ausfuhrverantwortlichen und Ihre Mitarbeiter vor diesen Risiken.

4. Bauen Sie auf Ihren Schutz bei Reputationsschäden

Tatsächliche oder auch nur vermeintliche Exportkontrollverstöße werden von den Medien aufgegriffen. Wer in den Verdacht gerät, illegal auszuführen, riskiert erhebliche Reputationsschäden – nicht nur für das eigene Unternehmen, sondern potenziell für die gesamte Branche.



ACHTUNG

Sollte es in Ihrem Betrieb zu einem Vorfall kommen, beispielsweise indem ein Whistleblower „geheime Informationen“, die Sie einer Straftat bezichtigen, an die Presse gibt, dann sollten Sie die Kommunikationen nach außen nur noch über einen spezialisierten Anwalt durchführen und keine Alleingänge starten. Das kann Ihnen sonst vor Gericht negativ ausgelegt werden.

5. Zertifizierung nach der Verteidigungsgüterrichtlinie

Unternehmen, die rüstungsrelevante Güter aus anderen EU-Staaten empfangen möchten, können auf Grundlage der Richtlinie 2009/43/EG ein Zertifikat beim BAFA beantragen. Voraussetzung ist ein funktionierendes ICP, das die Anforderungen an physische und technische Sicherheit erfüllt.



FAZIT

Ein ausgereiftes ICP ist kein bürokratischer Selbstzweck. Es verschafft Ihnen Zugang zu privilegierten Verfahren, minimiert Haftungsrisiken, schützt Ihre Reputation und schafft Vertrauen bei Geschäftspartnern. Investieren Sie in Ihre Exportkontrollorganisation – der Aufwand zahlt sich aus.