„Muss die No-Russia-Klausel auf unsere Rechnung nach China?“

„Wir stehen in unserer Exportabteilung aktuell vor einer drängenden Frage und sind verunsichert: Wir planen die Lieferung von bestimmten Stahlprodukten an einen langjährigen Industriekunden in China. Im Rahmen unserer internen Compliance-Prüfung stießen wir auf die Vorgaben zur sogenannten „No-Russia-Klausel“ gemäß Art. 12g der Verordnung (EU) Nr. 833/2014. Gilt diese Pflicht zur vertraglichen Re-Export-Sperre nach Russland auch für unsere geplante Stahllieferung nach China, und reicht es aus, eine entsprechende Klausel einfach in die Ausfuhrrechnung aufzunehmen?“



Von Holger Schmidbaur

Die Verpflichtung zur Einbindung einer „No-Russia-Klausel“ gemäß Art. 12g der Verordnung (EU) Nr. 833/2014 trifft EU-Ausführer bei der Veräußerung, Lieferung, Verbringung oder Ausfuhr bestimmter sensibler Güter in ein Drittland (mit Ausnahme von Partnerländern wie der USA, UK, Japan etc.). Um festzustellen, ob Ihre konkrete Stahllieferung nach China unter diese Pflicht fällt, prüfen Sie im ersten Schritt die Güterliste des Anhangs XL (oder ggf. die Anhänge XI, XX, XXXV) der VO (EU) 833/2014 sowie die Liste der Prioritätsgüter („Common High Priority Items“). Viele Eisen- und Stahlerzeugnisse fallen unter diese Beschränkungen. Sollte Ihr Gütertyp unter den Anwendungsbereich fallen, gilt eine entscheidende Regelung zur Einhaltung der Form: Die reine Aufnahme einer Klausel auf der Handelsrechnung reicht rechtlich in der Regel nicht aus. Die Verordnung verlangt eine vertragliche Vereinbarung, die den Empfänger im Drittland rechtlich bindet, den Re-Export nach Russland oder zur Verwendung in Russland zu untersagen. Eine Rechnung stellt meist ein einseitiges Dokument dar und begründet ohne vorherige vertragliche Verankerung keine zivilrechtlich durchsetzbare Pflicht des Käufers.

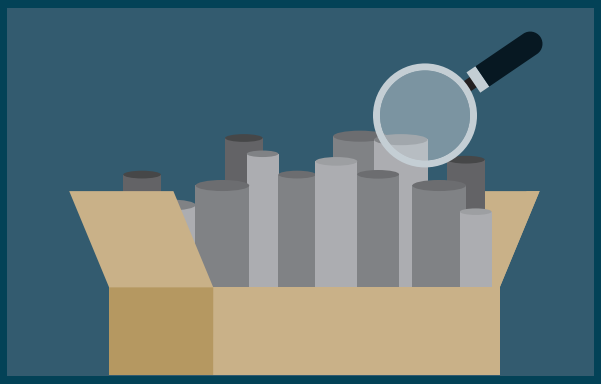


Diese Leserfrage finden Sie auch im Downloadbereich unter: www.kompass-export.de/download





Auswirkungen auf die tägliche Unternehmenspraxis: Fehlt eine erforderliche No-Russia-Klausel im Kaufvertrag oder in den AGB, drohen dem Exporteur erhebliche sanktionsrechtliche Konsequenzen bis hin zu Bußgeldern. Auf der operativen Seite führt die späte Erkenntnis dieser Pflicht häufig zu Lieferverzögerungen, da Kunden im Drittland – insbesondere in China – oft zurückhaltend auf nachträgliche Vertragsergänzungen reagieren. Eine unklare Kommunikation belastet somit nicht nur die Compliance, sondern auch die Kundenbeziehung.



Handlungsempfehlungen für die Praxis: Beim Einstieg sollten Sie zunächst die Güterklassifizierung vornehmen und die Zolltarifnummern Ihrer Stahlprodukte exakt mit den Anhängen der VO (EU) 833/2014 abgleichen. Anschließend empfiehlt es sich, das Vertragswerk zu aktualisieren und die No-Russia-Klausel direkt in Kaufverträgen, Rahmenvereinbarungen oder bestätigten Angeboten zu verankern. Zudem sollten Sie Abhilfemaßnahmen vereinbaren, damit der Vertrag bei Verstößen des Kunden angemessene Reaktionen wie Vertragsstrafen oder Rücktrittsrechte vorsieht. Um die Nachweisführung zu stärken, können Sie den Hinweis auf die bestehende vertragliche Vereinbarung zusätzlich auf der Rechnung aufführen, sodass bei Zollkontrollen maximale Transparenz entsteht.

Interne Kooperation: Welche Abteilungen mitwirken müssen: Eine rechtssichere Umsetzung gelingt nur im Zusammenspiel mehrerer Bereiche. Im Vertrieb und Account-Management informieren Mitarbeiter chinesische Kunden frühzeitig über die europäischen Vorgaben und verhandeln die nötigen Musterklauseln direkt beim Vertragsschluss. Gleichzeitig stellen der Einkauf und die Rechtsabteilung geprüfte Standardklauseln bereit und achten darauf, dass auch Zulieferverträge die Vorgaben erfüllen. Das IT- und Stammdatenmanagement hinterlegt im ERP-System automatische Prüfroutinen, die bei stahlrelevanten HS-Codes und Drittland-Empfängern einen Sperrvermerk setzen, bis die Vertragsklausel bestätigt ist. Abschließend geben die Logistik und der Versand die Ausfuhr erst frei, wenn die Dokumentation vollständig vorliegt, und ergänzen die Ausfuhranmeldung um alle geforderten Unterlagen.



FAZIT:
Ein einfacher Textbaustein auf der Rechnung erfüllt die strengen Auflagen des Art. 12g VO (EU) 833/2014 nicht. Unternehmen sichern sich nur ab, indem sie bei relevanten Stahlgütern eine verbindliche zivilrechtliche Vereinbarung mit dem Drittlandskunden schließen und diesen Prozess durch eine enge Abstimmung zwischen Vertrieb, IT und Exportkontrolle im ERP-System verankern.