

# EU-Sanktionen im internationalen Handel: Rechtliche Herausforderungen und Risiken bei Transaktionen mit Drittstaatenbezug

- Zur extraterritorialen Anwendung durch Umgehungsverbote sowie „Best Effort Rule“ und „No Re-Export“ Klauseln -

18. September 2025, Julian Steimer, Rechtsanwalt (Deutschland) und Legal Consultant (Dubai/VAE)

## I. Geopolitische Entwicklungen und Verschärfung von Sanktionsregimen

Die geopolitischen Entwicklungen der letzten Jahre haben zu einer erheblichen Ausweitung sowie Verschärfung des EU-Sanktionsregimes geführt, insbesondere gegenüber Staaten wie Russland, Belarus oder dem Iran. Für international tätige Wirtschaftsteilnehmer ergeben sich daraus komplexe rechtliche Anforderungen im Bereich des Exportkontroll- und Sanktionsrechts, die über den unmittelbaren Warenaustausch zwischen der Europäischen Union und den sanktionierten Staaten hinausgehen. Besonders betroffen sind daneben Konstellationen internationaler Lieferketten, in denen Waren zunächst über Drittstaaten wie z.B. die Vereinigten Arabischen Emirate, Kasachstan oder Indien und von dort aus bei Exportgeschäften nach Russland, Belarus oder den Iran bzw. bei Importgeschäften in die Europäische Union gelangen. Die rechtlichen Risiken solcher mittelbarer Export- und Importvorgänge werden in der Praxis häufig unterschätzt. Der weite Anwendungsbereich des EU-Sanktionsregimes zieht bei Verstößen erhebliche haftungsrechtliche und reputationsbezogene Konsequenzen nach sich.

## II. Rechtsrahmen und anwendbare Sanktionsverordnungen

Der EU-Rechtsrahmen regelt die Handelsbeschränkungen gegen Staaten wie Russland oder Belarus mit zahlreichen europäischen Verordnungen, welche als verbindliche Rechtsakte unmittelbar für die Mitgliedsstaaten der EU gelten und entsprechend zu befolgen sind. Nach mehrfachen Verschärfungen der Sanktionen gelten mittlerweile strenge Exportverbote, erweiterte Kontrollpflichten und Beschränkungen für sog. Dual-Use Güter, also Güter, die neben dem zivilen auch für den militärischen Bereich verwendet werden können<sup>1</sup>, sowie umfangreiche Finanzrestriktionen für beide Länder. Beispielsweise sieht die 2024 erlassene Sanktionsverordnung (EU) 2024/1865<sup>2</sup>, welche u.a. zur deutlichen Verschärfung der Sanktionen gegen Belarus führt, folgendes vor: „Es ist verboten, [...] Güter mit oder ohne Ursprung in der Union, die insbesondere zur Stärkung der industriellen Kapazitäten von Belarus beitragen könnten, unmittelbar oder

<sup>1</sup> Im Gegensatz zu Sanktionsverordnungen zielen Dual-Use Verordnungen nicht explizit auf eine geopolitisch motivierte Sanktionierung von bestimmten Ländern ab, sondern sollen eine allgemeine Ausfuhrkontrolle von Gütern mit potenziell gefährlichem Verwendungszweck sicherstellen.

<sup>2</sup> Art. 1 Nummer 4, „Art. 1bb“, Verordnung (EU) 2024/1865, <https://eur-lex.europa.eu/reg/2024/1865/oj/eng>.

*mittelbar an natürliche oder juristische Personen, Organisationen oder Einrichtungen in Belarus oder zur Verwendung in Belarus zu verkaufen, zu liefern, weiterzugeben oder auszuführen*“. Die relevanten Güter sind dabei in verschiedenen Anhängen geregelt, betroffen sind vor allem Industriegüter, aber auch sonstige Materialien wie z.B. Holzprodukte. Ausnahmen bestehen lediglich für Güter mit humanitären, medizinischen oder pharmazeutischen Zwecken, wobei die Genehmigung von entsprechenden Anträgen in der Regel eher restriktiv gehandhabt wird.

### III. Umgehungsverbote, „Best Effort Rule“ und „No Re-Export“ Klausel

Besondere Bedeutung kommt darüber hinaus den in vielen Sanktionsverordnungen und -vorschriften enthaltenen, sog. Umgehungsverböten zu<sup>3</sup>. Diese untersagen im Allgemeinen nicht nur die unmittelbare Zuwiderhandlung gegen spezifische Sanktionsverböte – bzw. beschränkungen, sondern auch jede vorsätzliche Beteiligung an Tätigkeiten, deren Ziel die Umgehung der Sanktionsmaßnahmen ist und welche objektiv geeignet sind, die Wirksamkeit der Sanktionen zu unterlaufen. Diese Umgehungsverböte werden in der Praxis von Behörden und Rechtsprechung weit ausgelegt und erfassen folglich zahlreiche Konstellationen im internationalen Warenverkehr.

Hinzu kommt die sog. „Best Effort Rule“ der Europäischen Union, unter anderem festgelegt in Art. 8a der Verordnung (EU) 883/2014<sup>4</sup>. Diese besagt, dass europäische Wirtschaftsteilnehmer sicherstellen müssen, dass von Ihnen kontrollierte Unternehmen außerhalb der EU, insbesondere Tochtergesellschaften, die sich sowohl in den sanktionierten Staaten als auch in Drittstaaten befinden, keine Verstöße gegen entsprechende Sanktionsverordnungen begehen. EU-Akteure müssen also proaktiv Maßnahmen ergreifen, um Verstöße zu verhindern. Der Umfang der zu ergreifenden Maßnahmen hängt dabei von verschiedenen Faktoren ab, etwa dem Grad der effektiven Kontrolle außerhalb der EU, verfügbare Compliance Ressourcen sowie Marktsektor, Risikoprofil sowie Umsatz und Mitarbeiterzahl des EU-Akteurs. Ebenso muss berücksichtigt werden, dass externe Faktoren wie z.B. lokales Recht in einem Drittstaat die Kontrolle erschweren oder unmöglich machen können.<sup>5</sup> Die Europäische Union hat hier zuletzt im August 2025 eine aktuelle Leitlinie zur Auslegung veröffentlicht.<sup>7</sup>

Eine weitere starke Beschränkung ergibt sich zudem aus sog. „No Re-Export“ Klauseln, die insbesondere bei der Vertragsgestaltung im Hinblick auf Russland und Belarus zu beachten sind.<sup>8</sup> Danach müssen Unternehmen mittlerweile Vertragspartnern in Drittändern außerhalb der EU vertraglich verböten, Re-Exporte nach Russland oder Belarus durchzuführen.<sup>9</sup> Ausgenommen sind Verträge mit Unternehmen, welche sich in den in dem Anhang der Verordnungen aufgeführten Partnerländern wie USA, UK, Japan oder Australien befinden. Die Verpflichtung zur „No Re-Export“ Klausel greift zudem nur bei bestimmten, im Anhang der Verordnungen aufgelisteten Gütern wie

<sup>3</sup> z.B. Art. 12 Verordnung (EU) Nr. 765/2006, <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2006/765/oj/eng>.

<sup>4</sup> [https://eur-lex.europa.eu/eli/reg\\_impl/2014/883/oj/eng](https://eur-lex.europa.eu/eli/reg_impl/2014/883/oj/eng).

<sup>5</sup> Siehe hierzu auch <https://www.harneys.com/our-blogs/regulatory/commission-updates-faqs-on-eu-sanctions-compliance-by-non-eu-entities/>.

<sup>6</sup> Eine Nichtberücksichtigung dieser Faktoren wäre darüber hinaus eine unzulässige extraterritoriale Erstreckung von europäischen Vorschriften und würde die Souveränität der betroffenen Drittstaaten verletzen.

<sup>7</sup> Siehe auch <https://www.willkie.com/-/media/files/publications/2025/09/eus-guidance-on-best-efforts-obligations-under-sanctions-targeting-russia-and-belarus.pdf>.

<sup>8</sup> Sie auch Ausführungen unter VII.2.

<sup>9</sup> Siehe z.B. in Bezug auf Russland Art. 12g der Verordnung (EU) Nr. 883/2014, <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2014/833/oj/eng>.

Komponenten für die Luftfahrt, Waffen, militärisch relevante Elektronik und Güter für welche generell ein hohes Ausfuhrisiko nach Russland oder Belarus besteht.

Aufgrund des Zusammenspiels von Umgehungsverboten, „Best Effort Rule“ und „No Re-Export“ Klauseln kommt es folglich insgesamt zu einem sehr weiten Anwendungsbereich des europäischen Sanktionsregimes auch bei internationalem Bezug der Transaktionen außerhalb der Europäischen Union.<sup>10</sup>

#### **IV. Gesellschaftsrechtliche Abwicklung über Drittstaaten**

##### *1. Einzelne Gesellschaft im Drittland*

Eine rein gesellschaftsrechtliche Abwicklung der Transaktion über Drittstaaten, etwa über eine bereits bestehende oder ausschließlich hierfür gegründete Gesellschaft in den Vereinigten Arabischen Emiraten, bei welcher die Güter de facto jedoch direkt von der Europäischen Union in sanktionierte Länder ausgeführt werden oder vice versa, ist somit in der Regel unzulässig. Denn für die Frage der exportkontroll- und sanktionsrechtlichen Zulässigkeit ist es unerheblich, ob die exportierende bzw. importierende Gesellschaft ihren Sitz innerhalb der Europäischen Union oder in Drittstaaten hat. Maßgeblich sind in der Regel vielmehr der Ursprung oder aktuelle Lagerort der betroffenen Güter oder auch die Staatsangehörigkeit der Gesellschafter bzw. wirtschaftlichen Berechtigten. Zudem stellt diese Konstellation auch einen klassischen Fall der Umgehung dar, weil sich im Rahmen der Transaktion lediglich der gesellschaftsrechtliche „Mantel“ in Form einer Gesellschaft in einem Drittland wie den Vereinigten Arabischen Emiraten befindet. Dieses starke Umgehungsindiz führt in der Regel bereits aufgrund der bestehenden Umgehungsverbote – ungeachtet weiterer Beschränkungen – per se zu einem entsprechenden Vollzugsverbot der Transaktion.

##### *2. Mehrere Gesellschaften in der Europäischen Union und im Drittland*

Auch bei der Abwicklung mit zwei oder mehreren Gesellschaften statt einer Gesellschaft, bei der die erste Gesellschaft als Exporteur bzw. Importeur innerhalb der Europäischen Union und die zweite Gesellschaft als rechtlich unabhängiger Vermittler in einem Drittstaat wie den Vereinigten Arabischen Emiraten auftritt, kommt man in den meisten Fällen ebenfalls zu einem Ergebnis der exportkontroll- und sanktionsrechtlichen Unzulässigkeit. Das gilt insbesondere dann, wenn die Güter trotzdem unmittelbar von der Europäischen Union in das sanktionierte Land exportiert werden bzw. vice versa. Denn oft sind auch die wirtschaftlichen Berechtigten der beteiligten Gesellschaften identisch oder weisen sonstige, enge wirtschaftliche oder organisatorische Verflechtungen auf. Es ist darüber hinaus davon auszugehen, dass auch diese Konstellationen unter die Umgehungsverbote der anwendbaren Sanktionsverordnungen und sonstigen gesetzlichen Sanktions- und Exportkontrollvorschriften fallen und somit als unzulässig einzuordnen sind.

#### **V. Tatsächliche Abwicklung über Drittstaaten**

Differenzierter muss die Betrachtung bei einer tatsächlichen Abwicklung der Transaktion über Drittstaaten ausfallen. Werden die Güter von dem Exporteur zunächst tatsächlich aus der Europäischen Union heraus z.B. in die Vereinigten Arabischen Emirate an eine dort ansässige

---

<sup>10</sup> Dies führt nach Meinung des Autors de facto zu einer extraterritorialen Anwendung des EU-Sanktionsregimes und wirft daher in einzelnen Punkten berechnete Kritikfragen auf.

Gesellschaft exportiert, ist diese Ausfuhr für sich alleine genommen kein Verstoß gegen europäische Exportkontroll- und Sanktionsvorschriften und damit grundsätzlich zulässig. Jedoch kann ggf. weiterhin ein Verstoß gegen ein Umgehungsverbot vorliegen.<sup>11</sup> Es kommt in diesen Fällen dann entscheidend darauf an, inwieweit der Exporteur an der weiteren Transaktion beteiligt ist bzw. wieviel Einfluss er auf einen möglichen Weitertransport in einen sanktionierten Staat nimmt und wie die entsprechenden Verträge ausgestaltet sind. Sollte es gesellschaftsrechtliche oder wirtschaftliche Verbindungen zwischen den beiden Akteuren geben oder der europäische Exporteur trotz einer bestehenden Endverwendungsklausel Kenntnis von einem Weitertransport haben<sup>12</sup>, sind das ebenso Indizien für eine unzulässige Umgehung des europäischen Sanktionsregimes. In diesem Zusammenhang müssen auch weitere Umstände miteinbezogen werden, z.B. ob die Gesellschaft in dem Drittland wesentliche, eigene wirtschaftliche Ressourcen und eine ausreichende wirtschaftliche Eigenständigkeit aufweist, wie lange die Gesellschaft schon besteht, inwieweit der Exporteur wirtschaftlich von dem Weitertransport profitiert oder ob von der lokale Gesellschaft im Drittland regelmäßig Geschäftsaktivitäten, auch mit anderen Unternehmen als dem fraglichen Exporteur, durchgeführt werden. Für die Frage der Zulässigkeit der Transaktion kommt es dabei auch immer auf den konkreten Einzelfall an.<sup>13</sup> Handelt es sich um eine Tochtergesellschaft oder ein sonstiges, kontrolliertes Unternehmen, müssen zudem die Regelungen bzgl. der „Best Effort Rule“ berücksichtigt werden.<sup>14</sup>

## VI. Rechtsfolgen von Verstößen

Die Rechtsfolgen von Verstößen gegen das Exportkontroll- und Sanktionsrecht der Europäischen Union und deren Mitgliedsstaaten können je nach Schwere und Häufigkeit der Verstöße stark variieren. Häufig ermöglicht das jeweils anwendbare, nationale Außenwirtschaftsrecht der Mitgliedsstaaten der Europäischen Union die Einleitung von Ordnungswidrigkeiten- und Strafverfahren, die in der Verhängung von Bußgeldern, Geldstrafen oder Freiheitsstrafen enden können. Oft führt das auch zu weiteren Konsequenzen wie Blacklisting oder Reputationsschäden. Die Rechtsfolgen richten sich dabei primär gegen die beteiligten Exporteure und Importeure, also in der Regel gegen die Unternehmen als juristische Personen. Allerdings kann die Haftung unter Umständen auch auf Gesellschafter der Gesellschaft „durchgreifen“ („Durchgriffshaftung“), wenn diese aktiv an den Verstößen mitwirken bzw. hierfür verantwortlich sind, z.B. als (alleiniger) Gesellschafter, Geschäftsführer oder wirtschaftlicher Berechtigter mit relevanter Entscheidungsgewalt. Das gilt in besonderem Maße vor allem auch dann, wenn die Betroffenen als EU-Bürger mit entsprechender Staatsangehörigkeit eines Mitgliedsstaates der Europäischen Union u.U. auch selbst in den Anwendungsbereich der Sanktionsverordnungen fallen.

## VII. Vertragsgestaltung

Die Vertragsgestaltung innerhalb der Lieferkette sollte die genannten Risiken deshalb ausreichend berücksichtigen und erfassen, um die genannten Rechtsfolgen möglichst zu vermeiden.

### 1. Exportkontroll- und Sanktionsklauseln

In den Verträgen kann dem insbesondere durch entsprechende Exportkontroll- und Sanktionsklauseln Rechnung getragen werden. Im Allgemeinen sollte z.B. zwischen den

<sup>11</sup> Siehe oben unter III.

<sup>12</sup> Entscheidend für diese Fragen ist auch die konkrete Vertragsgestaltung, siehe unten unter VII.

<sup>13</sup> Gleiches gilt auch vice versa für die tatsächliche Abwicklung von Importen über Drittstaaten.

<sup>14</sup> Siehe oben unter III.

Vertragsparteien stets vereinbart werden, dass alle anwendbaren Vorschriften des Exportkontroll- und Sanktionsrechts (insbesondere des der Europäischen Union)<sup>15</sup> sowie jede lokal anwendbare Rechtsordnung eingehalten wird. Zudem sollte jede Verletzung als materieller Verstoß gegen eine wesentliche Bestimmung des Vertrages deklariert werden, um darauf aufbauend Vertragsstrafen oder weitere Maßnahmen wie Suspendierung oder Kündigung der Geschäftsbeziehung durchsetzen zu können und eine eigene Haftung - z.B. durch entsprechende Haftungsfreistellungsklauseln - möglichst zu vermeiden. Ebenfalls sollten stets entsprechende Audit- und Prüfungsrechte vereinbart werden.

## *2. Klauseln für Exporteure*

Im Speziellen können Exporteure, die Güter aus der Europäischen Union in Drittstaaten exportieren, bei der Vertragsgestaltung darüber hinaus eine konkrete Klausel in Ihre Verträge aufnehmen, welche ein Wiederausfuhrverbot in bestimmte Länder vorsieht bzw. eine entsprechende Endverwendung im nicht-sanktionierten Drittstaat festlegt. Der Abnehmer in dem Drittstaat verpflichtet sich dabei, die erhaltenden Güter weder direkt noch indirekt in die genannten, sanktionierten Ländern zu verkaufen, exportieren oder derartige Handlungen zur Verwendung in dem sanktionierten Staat vorzunehmen. Zudem sollte sich der Abnehmer verpflichten, das Wiederausfuhrverbot in der Lieferkette weiterzugeben und alle zumutbaren Anstrengungen zu unternehmen, um sicherzustellen, dass das Wiederausfuhrverbot nicht durch Dritte in der Handelskette, einschließlich möglicher Wiederverkäufer, unterlaufen wird.

Für Re-Exporten nach Russland und Belarus sind diese Vertragsklauseln („No Re-Export“ Klauseln) unter bestimmten Voraussetzungen mittlerweile zwingend durch europäisches Recht vorgeschrieben und können bei Nichtvereinbarung durch die Vertragsparteien von den Behörden entsprechend geahndet werden. Rechtliche Konsequenzen treffen dabei in erster Linie den EU-Exporteur.<sup>16</sup> Die EU-Vorschriften verlangen dabei auch, dass „No Re-Export“ Klauseln wirksamen Rechtsmittel enthalten, die im Fall eines Verstoßes durch den Vertragspartner aktiviert werden können. Dazu gehören z.B. Lieferstopps, Vertragssuspension oder Vertragskündigung sowie sonstige Vertragsstrafen. Dem Exporteur steht bei der konkreten Gestaltung der Klausel ein Ermessensspielraum zu, solange die Ziele der europäischen Verordnungen erreicht werden.<sup>17</sup>

## *3. Klauseln für Importeure*

Importeure, die Güter aus Drittstaaten in die Europäische Union importieren, sollten ebenfalls vertraglich sicherstellen, dass keine unzulässigen Berührungspunkte zu sanktionierten Staaten existieren und alle für die Transaktion erforderlichen Lieferkettenprüfungen durchgeführt wurden. Im Übrigen gelten auch hier teilweise die obigen Ausführungen.

## *4. Kollusion durch bewussten Vertragsbruch*

Selbstverständlich können EU-Wirtschaftsteilnehmer grundsätzlich nicht vollständig ausschließen, dass Vertragspartner in Drittstaaten gegen vereinbarte Exportkontroll- und Sanktionsklauseln verstoßen und Güter unter bewusster Verletzung der vertraglichen Vereinbarungen in sanktionierte

---

<sup>15</sup> Daneben können je nach Fall auch andere relevante Sanktionsregime berücksichtigt werden, wie das der Vereinigten Staaten von Amerika oder von China.

<sup>16</sup> Siehe bereits Ausführungen oben unter III.

<sup>17</sup> Bei Kenntnis eines Vertragsverstoßes ist der Exporteur zudem verpflichtet, den zuständigen Behörden hierüber Auskunft zu erteilen.

Staaten weiterexportieren oder Güter aus diesen importieren. In diesen Fällen kann dem EU-Akteur in der Regel kein Vorwurf gemacht werden, sollte er alle oben beschriebenen Maßnahmen ordnungsgemäß umgesetzt bzw. durchgeführt haben. Wirkt der EU-Akteur jedoch mit dem Unternehmen in dem Drittstaat zusammen (*Kollusion*) und nimmt die Vertragsverletzung des Geschäftspartners mit dem Ziel der Durchführung der Transaktion von Anfang an hin oder plant sie gemeinsam, liegt in diesem Fall wiederum eine unzulässige Umgehung der anwendbaren Sanktionsverordnungen vor.<sup>18</sup>

## VIII. Compliance-Systeme

Zuletzt sollten Unternehmen bei internationalen Handelsgeschäften stets effektive Compliance-Systeme hinsichtlich exportkontroll- und sanktionsrechtlicher Regelungen implementieren. Diese müssen insbesondere sicherstellen, dass bei Geschäftspartnern eine sorgfältige Due-Diligence-Prüfung durchgeführt wird und die Lieferketten transparent gestaltet und dokumentiert werden. Zusätzlich sollten regelmäßig interne Audits und zielgerichtete Schulungen der Mitarbeiter durchgeführt werden, sodass auf neue Regelungen und Verschärfungen zeitnah reagiert werden kann. Hierfür eignen sich vor allem auch automatisierte Screening-Tools und Eskalationsmechanismen.

## IX. Fazit und Ausblick

Insgesamt bestehen aktuell weiterhin hohe Haftungsrisiken bei Transaktionen im internationalen Warenverkehr, an welchen sanktionierte Staaten beteiligt sind, auch wenn diese Transaktionen über Drittstaaten<sup>19</sup> abgewickelt werden sollten. Aufgrund der umfangreichen Anwendbarkeit des EU-Sanktionsregimes, den einschlägigen Umgehungsverboten und der rechtlichen Komplexität der Thematik empfiehlt sich vor jeder Transaktion eine intensive rechtliche Prüfung auf Zulässigkeit nach dem europäischem Exportkontroll- und Sanktionsrecht sowie eine Begutachtung der gesellschaftsrechtlichen Konstellation und beteiligten Parteien im konkreten Fall.<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> Siehe Ausführungen oben unter III.

<sup>19</sup> Hier sind in letzter Zeit vor allem Staaten wie Indien, Kasachstan oder die Vereinigten Arabischen Emirate relevant.

<sup>20</sup> Bei weiteren oder speziellen Fragen wenden Sie sich gerne an Herrn Rechtsanwalt Julian Steimer und das Team von Schlüter Graf Legal Consultants, <https://www.schlueter-graf.com/en/>.