



MÖLLENHOFF RECHTSANWÄLTE

Steuern | Zoll | Exportkontrolle

Infoletter März 2020



Sehr geehrte Damen und Herren,

heute wenden wir uns an Sie in eigener und gemeinsamer Sache: In der aktuellen Krise stehen die versorgungskritischen Bereiche sicher im Vordergrund, Ihnen ist in besonderem Maße zu danken. Wir wollen dies für unsere Rechtsberatung nicht in Anspruch nehmen, aber gleichwohl betonen: Wir sind jederzeit für Sie erreichbar!

Sie können uns über unsere [bekanntesten Kontaktdaten](#) erreichen, unabhängig davon, ob wir uns an unserem Schreibtisch im Büro oder an anderen Orten vom öffentlichen Leben isolieren.

Möllenhoff Rechtsanwälte

Inhaber: Dr. Ulrich Möllenhoff
Rechtsanwaltskanzlei
Königsstraße 46
48143 Münster

Tel.: +49 251 - 85713-0

Fax: +49 251 - 85713-10

E-Mail: info@ra-moellenhoff.de

Jahrbuch Außenwirtschaft + Zoll 2020

Soeben erschienen, 390 Seiten,
online bestellbar bei: [Reguvis
Fachmedien GmbH](#)

Wir möchten in dieser Situation neue Wege gehen:

1. Nutzung der bisherigen Kontaktmöglichkeiten

Unser Telefon ist selbstverständlich zu den üblichen Bürozeiten besetzt. Die Faxnummer und unser E-Mail-Postfach nehmen Ihre Nachrichten jederzeit entgegen. Sollten Sie **außerhalb der Bürozeiten** Fragen oder Gesprächsbedarf haben, weil Sie Ihre Arbeitszeit wegen anderer Verpflichtungen an die Tagesrandzeiten legen müssen, ist auch dann eine Kontaktaufnahme - insbesondere per Mail - möglich. Sofern möglich, melden wir uns umgehend zurück.

2. Neu: Videokonferenzen

Wir haben eine **virtuelle Beratungsumgebung** für Sie errichtet, die mit einer End-zu-End-Verschlüsselung sicherstellt, dass das gesprochene Wort oder die übertragenen Bilder auch unserer professionellen Verschwiegenheit unterfällt. Der Zugang ist über alle Endgeräte - Computer, Notebook, Tablet oder Handy - möglich. Hier können wir auch per **Videokonferenz** sprechen. Sollten Sie dies wünschen, teilen Sie uns das bitte mit, wir richten einen Zugang für Sie zu einer bestimmten Zeit ein und teilen Ihnen die Zugangsdaten mit.

3. Neu: Webinar

Wir möchten mit Ihnen in Kontakt bleiben und bieten an, mit uns Beratern auf unserer virtuellen Plattform zu kommunizieren. Wir werden am



kommenden **Donnerstag (26.03.2020)**
um 10:00 Uhr ein **halbstündiges**
Webinar zu aktuellen Themen sowie
den Themen dieses Newsletters
veranstalten. Sollten Sie Fragen dazu
haben oder sollten Sie grundsätzliche
Fragestellungen aus Zoll,
Außenwirtschaft und Umsatzsteuer
beschäftigen, würden wir uns freuen,
wenn Sie uns diese **vorab per E-Mail**
(info@ra-moellenhoff.de) mitteilen. Wir
freuen uns, Sie dort begrüßen zu dürfen.
Vielleicht stellt dieses Format auch eine
sinnvolle Kommunikation aus dem
Homeoffice dar. Zur Anmeldung senden
Sie uns eine entsprechende Nachricht an
unsere Info-Adresse (info@ra-
moellenhoff.de). Wir werden Ihnen dann
die Zugangsdaten mitteilen. Kosten
entstehen Ihnen nicht.

Lassen Sie uns gemeinsam das Beste
aus dieser Situation machen und bleiben
Sie gesund!

Ihre Möllenhoff Rechtsanwälte

Themen

I. Internationaler Handel: SARS-CoV-2
als Fall höherer Gewalt (force majeure)
in der Lieferkette im internationale
Handelsverkehr

II. Wirtschaftliche Auswirkungen der
Corona-Krise

III. Iran-Sanktionen: Swiss Humanitarian
Trade Arrangement (SHTA)

IV. Steuern: Versicherungsteuer

V. Exportkontrolle: „Emerging and
foundational technologies“ im US-(Re-)
Exportkontrollrecht

I. Internationaler Handel: SARS-CoV-2 als Fall höherer Gewalt (force majeure) in der Lieferkette im internationale Handelsverkehr

"Force Majeure-Fälle", also **Fälle höherer Gewalt** außerhalb des Einflussbereichs der Vertragsparteien, sind ein Thema, das in unserer exportkontrollrechtlichen vertragsgestaltenden Beratung schon immer eine wesentliche Rolle gespielt hat. Doch nicht nur neue Wirtschaftssanktionen können zu (Zu-)Lieferproblemen führen, die es vertraglich und in der Vertragsabwicklung abzusichern gilt. Leider müssen wir in diesen Tagen und wohl auch auf absehbare Zeit der Tatsache ins Auge sehen, dass die SARS-CoV-2-Pandemie zu ernsthaften (Zu-)Lieferproblemen führen wird. Wir zeigen Ihnen, worauf es ankommt:

Es ist keine neue Erkenntnis, dass internationale Handelsverträge in besonderem Maße Einflüssen ausgesetzt sind, die jenseits der Kontrolle der vertragschließenden Parteien liegen. Da fragt es sich, wer am Ende dafür gerade zu stehen hat und das Risiko trägt, wenn aufgrund höherer Gewalt nicht zugeliefert wird bzw. nicht ausgeliefert werden kann. Im schlimmsten Falle beruft sich Ihr Zulieferer auf höhere Gewalt, während Ihr Abnehmer auf die vertraglich vereinbarte Leistung besteht bzw. Schadenersatz einfordert.

Letztlich stellt sich in solchen Fällen immer die Frage, wie die Risiken verteilt sind. Im **Streitfall** ist entscheidend, wie der angerufene Richter entscheiden würde. Dies muss kein deutscher Richter sein. Ihr Vertragspartner könnte Sie beispielsweise auch in seinem Heimatland verklagen. Und **in der betrieblichen Praxis** ist freilich oftmals entscheidend, wer in der stärkeren **Verhandlungsposition** ist und die **besseren Argumente** auf seiner Seite hat.

In jedem Falle ist es also hilfreich, seine Rechtsposition zu kennen:

1. Gerichtsstands- bzw. Schiedsgerichtswahl / Rechtswahl

Der angerufene Richter prüft zunächst, ob er zuständig ist, denn falls nein, könnte er sich eine weitere Prüfung des Falles ersparen. Die meisten Rechtsordnungen erkennen vertragliche Vereinbarungen weitgehend an (Stichwort: Privatautonomie), also etwa auch eine Gerichtsstands- bzw. Schiedsgerichtswahl sowie die Wahl deutschen Rechts. Ausgangspunkt der internationalen Vertragsgestaltung ist daher

immer, **entsprechende Regelungen im Vertrag** vorzusehen.

2. Force Majeure-Klausel

Klauseln für Fälle höherer Gewalt außerhalb des Einflussbereichs der Vertragsparteien, deren Wortlaut oftmals auch bereits als Unterfall konkret Epidemien benennt, sind in internationalen Handelsverträgen Standard. Im Idealfall haben Sie eine Ihnen dienliche Force Majeure-Klausel im Liefervertrag. Insbesondere in der Einkaufsvertragssituation kann sich eine solche Klausel allerdings auch gegen Sie richten, wenn sich Ihr Zulieferer auf höhere Gewalt beruft.

In beiden Fällen ist am Ende entscheidend, welche **Rechtsfolgen** der Vertrag **für Fälle höherer Gewalt** vorsieht. Schließt er die Leistungspflicht und die diesbezügliche Haftung aus? Oder gibt er ein Rücktritts-/Kündigungsrecht? Regelt er einen Ausgleich für erhaltene Leistungen? Oder sieht er lediglich eine Neuverhandlung vor? Und wie steht die Klausel im Verhältnis zu anderen Befreiungstatbeständen im Vertrag? All diese Fragen stehen in diesem Zusammenhang. Zudem sehen solche Klauseln in der Regel auch Anzeige-, Dokumentations- und Informationspflichten vor, die es einzuhalten gilt.

Mit der schlichten Empfehlung allein, für künftige Verträge eine Force Majeure-Klausel vorzusehen, ist Ihnen also wenig gedient. Und zwar nicht nur, weil derzeit vor allem laufende Vertragsverhältnisse im Streit stehen, sondern weil immer auch die konkrete Ausgestaltung der Klausel von entscheidender Bedeutung ist. Ebenso kann entscheidend sein, dass Sie Ihre laufenden Geschäftsprozesse im Sinne einer eventuellen Klausel abwickeln, gegebenenfalls also Ihren Anzeige-, Dokumentations- und Informationspflichten nachkommen.

3. Das auf den Vertrag anwendbare Recht

Wenn das aktuell im Streit stehende Vertragsverhältnis keine Klausel enthält (und Sie eine **solche Klausel in der gegenwärtigen Situation sicherlich auch nicht nachverhandeln können**), beurteilen sich die Rechtsfolgen nach dem auf den Vertrag anwendbaren Recht, also je nach Rechtsordnung durchaus unterschiedlich.

Das chinesische Vertragsgesetz etwa definiert in Art. 117 Abs. 2 Force Majeure als jeden objektiven Umstand, der unvorhersehbar, unvermeidbar und unüberwindbar ist und stellt in Art. 117 Abs. 1 S. 1 eine Partei, die aufgrund höherer Gewalt nicht in der Lage war, einen Vertrag zu erfüllen, im Hinblick auf die Auswirkungen des Ereignisses höherer Gewalt ganz oder teilweise von der Haftung frei, sofern das Gesetz nichts anderes vorsieht. Die Befreiung gilt nach Art. 117 Abs. 2 S. 2 allerdings nicht, wenn das Ereignis höherer Gewalt eingetreten ist, nachdem die Partei mit der Erfüllung in Verzug war:

"Article 117 Force Majeure

A party who was unable to perform a contract due to force majeure is exempted from liability in part or in whole in light of the impact of the event of force majeure, except otherwise provided by law. Where an event of force majeure occurred after the party's delay in performance, it is not exempted from liability. For purposes of this Law, force majeure means any objective circumstance which is unforeseeable, unavoidable and insurmountable."

Streng genommen ist das auf den Vertrag anwendbare Recht immer aus der Perspektive eines angerufenen Richters zu beurteilen. Sie haben ja nicht in der Hand, wo Sie im Streitfall verklagt werden. Der angerufene Richter prüft das auf den Vertrag anzuwendende Recht auf der Grundlage seines nationalen Rechts (sog. Internationales Privatrecht des jeweiligen Landes). Die meisten Rechtsordnungen erkennen eine vertragliche Rechtswahl an. Ausnahmslos gilt dies jedoch nicht. So ist etwa der arabische Rechtsraum hier oftmals sehr restriktiv.

4. Checkliste (vereinfacht)

Aus alledem lässt sich eine (stark vereinfachte) Checkliste lesen, anhand derer Sie eine erste Bewertung der Rechtslage vornehmen und sich damit ein Bild von den für Sie sprechenden Argumenten machen können:

4.1 Der Blick in den Vertrag erleichtert die Rechtsfindung

4.1.1 Enthält der zugrunde liegende Vertrag eine Ihnen dienliche **Force Majeure-Klausel**, d.h. sind die vertraglich festgelegten **Rechtsfolgen** ihrem Anliegen nützlich?

4.1.2 Enthält er auch eine Ihnen nützliche **Gerichtsstands- bzw. Schiedsgerichtswahl / Rechtswahl**, d. h. in der Regel Deutschland bzw. deutsches Recht? Bei internationalen Verträgen gilt dann inhaltlich auch das UN-Kaufrecht (soweit es nicht ausdrücklich ausgeschlossen ist) und geht damit (soweit das UN-Kaufrecht eine Sachfrage regelt) dem BGB/HGB vor.

4.1.3 Enthält der Vertrag **Anzeige-, Dokumentations- und Informationspflichten**, denen Sie nachkommen müssten bzw. die Ihr Vertragspartner verletzt hat? Habe ich angemessene Maßnahmen zur **Schadensminimierung** getroffen?

4.2 Soweit keine vertragliche Force Majeure-Regelung besteht, kommt es auf das anwendbare Recht an:

4.2.1 Erkennt **das auf den Vertrag anwendbare Recht** höhere Gewalt an? Oder kommen **andere Rechtsinstitute** in Betracht, wie etwa in Deutschland der Wegfall der Geschäftsgrundlage? Welche Rechtsfolgen sind vorgesehen (Schadenersatz, Vertragsauflösung, Vertragsanpassung)?

4.2.2 Enthält ein Vertrag **keine Regelung zum anwendbaren Recht**, kommt es nach dem internationalen Privatrecht der meisten Länder oftmals darauf an, welche Partei die für den Vertrag charakteristische Leistung zu erbringen hat, im Falle einer Lieferverpflichtung also zu liefern hat (vgl. z.B. in der EU: Art. 4 Rom I VO): Ein deutscher Lieferant wird sich daher ohne vertragliche Rechtswahl oftmals auf seine Lieferverpflichtung und damit auf deutsches Recht berufen können.

4.2.3 Enthält das anwendbare Recht **Anzeige-, Dokumentations- und Informationspflichten**, denen Sie nachkommen müssten bzw. die Ihr Vertragspartner verletzt hat? Habe ich angemessene Maßnahmen zur **Schadensminimierung** getroffen?

Verfasser: [Rechtsanwalt Stefan Dinkhoff](#)

II: Wirtschaftliche Auswirkungen der Corona-Krise

Die derzeitigen Anordnungen der zuständigen Behörden nehmen – und das mag aus gutem Grund geschehen – wenig Rücksicht auf wirtschaftliche Fragen der betroffenen Unternehmen. Die zu befürchtenden Folgen sind erhebliche, existenzielle Situationen für noch bis vor kurzem gut und erfolgreich arbeitende Unternehmen. Der Begriff der krisensicheren Unternehmen ist ebenfalls hinfällig, da von den wirtschaftlichen Einschränkungen zurzeit alle Unternehmen betroffen sind. Gleichwohl sickern langsam Hilfsmaßnahmen durch, die die Unternehmen unterstützen sollen.

Zunächst ist hier das **Kurzarbeitergeld** zu nennen. Sollten Unternehmen aufgrund der derzeitigen Situation ihre Mitarbeiter nicht mehr sinnvoll beschäftigen können und sollten sich überdies wirtschaftliche Schwierigkeiten ergeben, die dazu führen, dass Lohnzahlungen nicht geleistet werden können, kann Kurzarbeitergeld beantragt werden. Die Grenze der Anzahl der betroffenen Arbeitnehmer pro Betrieb soll auf 10 % reduziert werden.

Arbeitsrechtlich ist zu beachten, dass die Kurzarbeit nicht einfach einseitig angeordnet werden kann. Sie bedarf einer rechtlichen Grundlage. Diese kann aus dem Arbeitsvertrag, einem Tarifvertrag oder einer Betriebsvereinbarung folgen. Sollte es keine rechtliche Grundlage dieser Art geben, sind die Arbeitgeber gegebenenfalls berechtigt, Kurzarbeit in Folge einer Änderungskündigung in einem dann neuen Arbeitsvertrag zu vereinbaren. Sollte Kurzarbeit angeordnet werden und sollten die Mitarbeiter dies widerspruchslos akzeptieren, dürfte dies konkludent die Zustimmung zu einer entsprechenden Änderungskündigung sein und damit konkludent die Zustimmung zur Kurzarbeit. Bitte lassen Sie sich hier durch arbeitsrechtlich versierte

Kollegen beraten, sollte es diesbezüglich Fragen geben.

Zunächst muss die Kurzarbeit gegenüber den Arbeitsagenturen angemeldet werden. Die Formulare dazu befinden sich auf der Homepage der Bundesagentur für Arbeit.

Praktisch sieht es so aus, dass die Leistungen zunächst durch die Stelle für die Lohnabrechnung zu errechnen sind. Sie müssen dann vom Unternehmen auch zunächst ausgezahlt werden. Sie errechnen sich aus der Differenz des zu zahlenden anteiligen Lohns und der Kurzarbeitsgeldobergrenze. Es muss für jeden Monat sodann ein Antrag auf Erstattung des Kurzarbeitergeldes vom Arbeitgeber gestellt werden. Die Erstattung erfolgt dann durch die Bundesanstalt für Arbeit.

Kurzarbeit kann beantragt werden für alle **Arbeitnehmer, die versicherungspflichtig in der Arbeitslosenversicherung** sind. Dazu zählen auch Teilzeitbeschäftigte und sogar Leiharbeiter. Lediglich für geringfügig Beschäftigte, Rentner und Bezieher von Krankengeld und Auszubildende gibt es **keinen Anspruch auf Kurzarbeitergeld**.

Mitarbeiter in Quarantäne haben nach § 56 Abs. 1 Satz 2 Infektionsschutzgesetz einen Anspruch auf Entschädigung, der sich nach dem Verdienstaussfall bemisst. Sollten Mitarbeiter erkrankt sein, ist zu differenzieren. Für Mitarbeiter unter Lohnfortzahlung kann Kurzarbeitergeld beantragt werden. Für Mitarbeiter, die bereits Krankengeld beziehen, ist eine Beantragung von Kurzarbeitergeld nicht möglich.

Das Kurzarbeitergeld orientiert sich am Netto-Entgeltausfall. Beschäftigte in Kurzarbeit erhalten grundsätzlich 60 % des pauschalierten Netto-Entgeltes. Lebt mind. 1 Kind mit im Haushalt, beträgt das Kurzarbeitergeld 67 % des ausgefallenen pauschalierten Netto-Entgeltes. Hinzu kommen Sozialversicherungsbeiträge, für die es ebenfalls demnächst Unterstützung geben soll. Die genauere Berechnung des Kurzarbeitergeldes, das im Nachgang an den Arbeitgeber gezahlt wird, muss der individuellen Situation vorbehalten bleiben. Es ist durchaus denkbar, dass für einen Teil der Arbeitsleistung noch Lohnansprüche existieren, die dann mit einem anteiligen Kurzarbeitergeld aufgestockt werden.

Zu berücksichtigen ist, dass **aus Tarifverträgen oder Einzelarbeitsverträgen besondere Regelungen** zur Einführung von Kurzarbeit folgen können. Diese sind im Einzelnen zu prüfen.

Auf der Internetseite der Bundesagentur für Arbeit existiert ein Merkblatt zum Kurzarbeitergeld, das gut verständlich ist und sämtliche Voraussetzungen und das Verfahren für das Kurzarbeitergeld erklärt. Wir empfehlen, sollte dies für Sie von Bedeutung sein, die Details zum Kurzarbeitergeld dort zu ermitteln. Gern sind wir Ihnen in diesem Zusammenhang für Detailfragen behilflich.

Die Bundesregierung hat auch Möglichkeiten für die Erstattung der

Sozialversicherungsbeiträge angekündigt, sorgen Sie aber zunächst dafür, dass die Sozialversicherungsbeiträge rechtzeitig abgeführt werden. Können Sie absehen, dass Sie das jetzt nicht leisten können, lassen Sie die Beiträge zunächst vor Fälligkeit bei den Krankenversicherungen stunden.

Ein weiterer Aspekt der Besonderheiten in der derzeitigen Situation ist die Frage der **Unternehmenshilfen und Steuerstundung**. Das Bundesfinanzministerium hat ein Milliarden-Hilfsprogramm für alle Unternehmen aufgestellt, die von der derzeitigen Corona-Pandemie betroffen sind. Überwiegend handelt es sich hier um Kreditprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau, die im Wesentlichen Liquiditätsüberbrückungen betreffen. Hier ist in der Regel die Hausbank anzusprechen, die über diese Kreditprogramme nähere Details bereithält und die die Kredite letztlich ausgeben muss. Inwieweit Zuschüsse zurzeit möglich sind, ist noch nicht klar. Ich hoffe, beim Bundesfinanzministerium existiert durchaus auch ein Verständnis dafür, dass Kredite nur einen Teil der Lösung darstellen, da die Unternehmen, die jetzt in ernsthafte Schwierigkeiten geraten, auch nicht in der Lage sein werden, in den nächsten Monaten umfangreiche Kredite zurück zu bezahlen.

Die **Finanzbehörden** sind aufgerufen, großzügig **Stundungen von Steuerschulden zu gewähren**. Wir empfehlen hier, diese Stundungsanträge so zu stellen, dass auch die Stundung zinslos im Erlasswege erfolgt. Dies betrifft die Steuern, die von der Landesfinanzverwaltung verwaltet werden, also Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Umsatzsteuer und ggfs. Lohnsteuer. Dies betrifft aber auch die Steuern, die von der Bundesfinanzverwaltung verwaltet werden, also Verbrauchsteuern und auch die KFZ-Steuer.

Darüber hinaus sind bis zum Ende des Jahres 2020 die Behörden der Finanzverwaltung (Bund und Länder) aufgerufen, **auf Vollstreckungsmaßnahmen und Säumniszuschläge zu verzichten**. Dies wird ebenfalls einen temporären zinsgünstigen Liquiditätsvorteil bringen.

Was unbedingt überdacht werden sollte, ist die Anpassung der Vorauszahlungen für die nächsten Quartale. Sollte absehbar sein, dass die Umsätze und Gewinne im jeweiligen Unternehmen einbrechen, sollte unbedingt frühzeitig ein **Antrag auf Herabsetzung etwaiger Vorauszahlungsverpflichtungen** gestellt werden. Dies schont gleichermaßen die Liquidität.

Dass **Fristen** derzeit so laufen und ablaufen wie außerhalb dieser Krisenzeit, ist immer zu betonen. In anderen Ländern, zum Beispiel der Schweiz, sind Fristen ausgesetzt worden, soweit wir dies der Presse entnehmen konnten. Dies gilt nicht für die Situation in Deutschland. Daher empfehlen wir dringend, Einspruchs- und Klagefristen unbedingt zu halten und Fristverlängerungsanträge, soweit möglich, rechtzeitig zu stellen, um gesetzte Stellungnahmefristen unbedingt zumindest mit einer kurzen Rückmeldung einzuhalten.

Gerne unterstützen wir Sie bei Ihren aktuellen Problemen. Wir sind für Sie jederzeit und kurzfristig erreichbar, auch wenn wir nicht alle an unserem gewohnten Schreibtisch sitzen.

[Verfasser: Rechtsanwalt Dr. Ulrich Möllenhoff, Fachanwalt für Steuerrecht](#)

III. Swiss Humanitarian Trade Arrangement (SHTA)

Die Schweiz richtet einen speziellen Zahlungskanal für die Lieferung humanitärer Güter in den Iran ein. Darüber ist bereits eine Lieferung eines Schweizer Pharmaunternehmens durchgeführt worden. Hintergrund ist eine Abstimmung mit den USA, die dieses Vorgehen akzeptiert. Auch nach US-Embargo ist die Lieferung von humanitären Gütern, wozu auch Medizin und Medizinprodukte gehören, nicht von Sanktionen belegt.

Auf der Internetseite der Schweizer Regierung wird hierzu ergänzend ausgeführt, dass strenge Compliance-Anforderungen an etwaige Geschäfte gestellt werden. Diese Compliance-Anforderungen werden von der schweizerischen Exportkontrollbehörde, SECO, überprüft, die "in Zusammenarbeit mit dem Treasury" sicherstellt, "dass zu den abgewickelten Geschäften eine erhöhte Sorgfaltspflicht wahrgenommen wurde." Inhalt ist gleichermaßen, dass die Informationen über das Geschäft auch den amerikanischen Behörden zur Verfügung gestellt werden.

Inwieweit angesichts der dramatischen medizinischen Situation im Iran weitere Geschäfte mit dem Iran international auch deutschen Unternehmen kurzfristig möglich gemacht werden, muss derzeit offen bleiben, bleibt aber aus Gründen der Humanität menschlich zu hoffen.

[Verfasser:Rechtsanwalt Dr. Ulrich Möllenhoff, Fachanwalt für Steuerrecht](#)

IV. Versicherungsteuer

Die Besteuerung von Versicherungsprämien hat in den letzten Jahren erheblich an Bedeutung für die Versicherer und ihre Vertragspartner gewonnen. Zum einen durch die stetig angestiegenen Steuersätze – seit 1990 von 5% auf mittlerweile 19% – zum anderen durch die ausgeweiteten Haftungsregelungen und den verstärkten Zugriff des Fiskus auf Versicherer, Makler, Assekuradeure und Versicherungsnehmer.

Die Frage, ob Versicherungsteuer nach deutschem Versicherungssteuerrecht zu entrichten ist, richtet sich nach dem Versicherungssteuergesetz (VersStG). Danach unterliegt der Steuer die Zahlung des Versicherungsentgeltes aufgrund eines Versicherungsverhältnisses, wobei weitere örtliche Bedingungen hinzutreten, die in

unterschiedlichem Ausmaß erfüllt sein müssen.

Eine Definition des Begriffes Versicherungsverhältnis findet sich weder im Gesetz, noch in anderen versicherungsrechtlichen Bestimmungen. Sein Inhalt muss demzufolge aus dem allgemeinen Sprachgebrauch und aus dem allgemeinen Versicherungsrecht entnommen werden. Nach der Rechtsprechung ist unter Versicherungsverhältnis das Verhältnis des einzelnen Versicherungsnehmers zum Versicherer und seine Wirkung zu verstehen.

Das Versicherungsentgelt ist jede Leistung, die für die Begründung und zur Durchführung des Versicherungsverhältnisses an den Versicherer zu bewirken ist. Das Versicherungsentgelt, als Verkehrsteuer, stellt auf den rein tatsächlichen Vorgang ab, die Zahlung.

Die Zahlung des Versicherungsentgeltes aufgrund eines Versicherungsverhältnisses unterliegt nur dann der deutschen Versicherungsteuer, wenn weitere örtliche Bestimmungen hinzutreten, die in unterschiedlichem Ausmaß erfüllt sein müssen:

- Niederlassungsort des Versicherers: im Gebiet der EU oder des EWR oder außerhalb;
- Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt des Versicherungsnehmers bei Zahlung des Versicherungsentgelts im Inland;
- Belegenheit des zu versichernden Risikos im Geltungsbereich des Gesetzes: bei den Sondertatbeständen.

Grundlegendes Prinzip ist, dass für alle in Deutschland belegenen Risiken die deutsche Versicherungsteuer entsteht. Das bedeutet, dass nur auf ein versichertes Risiko, welches in Deutschland zu verorten ist, auch deutsche Versicherungsteuer anfällt. Für Risiken im Ausland entsteht grundsätzlich keine deutsche Versicherungsteuerpflicht außer bei den Sondertatbeständen des § 1 Abs. 2 Nr. 2 und Nr. 3 VersStG und bei natürlichen Personen mit Wohnsitz im Inland.

Der wesentliche Grund für diese Vorschrift liegt im Europäischen Recht. Da es die Versicherungsteuer nicht in allen Ländern des EWR gibt und sie da, wo es sie gibt, unterschiedlich ausgestaltet ist, hat sich der europäische Richtliniengesetzgeber dazu entschlossen, das Besteuerungsrecht primär dem Mitgliedstaat zuzuweisen, in dem das versicherte Risiko belegen ist (vgl. EU-Richtlinie: 2009/138/EG).

Werden keine der genannten Sonderrisiken des § 1 VersStG versichert, dann muss darauf abgestellt werden, ob die Versicherungsnehmer ihren Wohnsitz im Inland haben, und zwar im Zeitpunkt der Zahlung des Versicherungsentgeltes. Die Bestimmung des Wohnsitz bzw. des gewöhnlichen Aufenthalts richtet sich nach den §§ 8,9 der Abgabenordnung (AO).

Die Steuersätze der Versicherungsteuer sind innerhalb der EU sowie weltweit heterogen ausgeprägt. Viele Staaten erheben keine Versicherungsteuer oder es bestehen große Spannen bei den Steuersätzen der einzelnen Staaten.

Eine weitere Besonderheit bei der Versicherungsteuer ist im Rahmen des Erhebungsverfahrens zu beachten. Die Versicherungsteuer ist eine Steuer, die grundsätzlich von dem Versicherungsnehmer geschuldet wird. In der Praxis ist sie jedoch von dem Versicherer gegenüber dem Bundeszentralamt für Steuern abzurechnen und zu zahlen. Der Versicherer ist Entrichtungsschuldner. Zugleich ist er darüber hinaus auch noch Haftungsschuldner.

Gerne beraten wir Sie in allen Fragestellungen rund um die Versicherungsteuer.

[Verfasserin: Rechtsanwältin Frederike Helmert](#)

V. Exportkontrolle: „Emerging and foundational technologies“ im US-(Re-)Exportkontrollrecht

Die Vernetzung der Welt bringt eine erhebliche Dynamik in den Informationsaustausch zwischen den Staaten. Längst sieht man sich vor diesem Hintergrund auch im Exportkontrollrecht mit neuen Herausforderungen konfrontiert, die ein derartiger Informationsaustausch mit sich bringt. Es ist bisweilen nicht mehr notwendig, dass haptische Waren, die klassischer Weise von der Exportkontrolle betroffen sind, zu einer anderen Destination versendet werden. Oft reicht es zur Herstellung bestimmter Bauteile, dass lediglich Modelle und Vorlagen digital übersendet werden und vor Ort beispielsweise in einen 3D-Drucker eingespeist werden. Auch andere IT-Erzeugnisse, die zwar nur aus einem Binärcode - also reiner Information - bestehen, können eine ganz erhebliche Bedeutung für die Sicherheit eines Landes darstellen, weil sie eine doppelte Verwendbarkeit oder ein militärisches Potenzial aufweisen. Hinzu kommt, dass die Entwicklungen neuer IT-Systeme mit spezifischen, sensiblen Anwendungsmöglichkeiten durchaus schnell entwickelt werden. Mit diesen Entwicklungsprozessen kann das Exportkontrollrecht oft nicht Schritt halten, obwohl auch diese Erzeugnisse mit einem Mausklick übertragen werden können. Dies stellt die internationale Exportkontrolle vor neue Herausforderungen. Ein erster Schritt ist dabei, sog. „emerging technologies“ - also neu entstehende Technologien - und deren Sensibilität früh zu erkennen und deren Transfer gegebenenfalls außenwirtschaftsrechtlich zu regeln.

Dieses Ziel verfolgen auch die USA bereits seit 2018. Im Rahmen des Export Control Reform Acts wurde 2018 durch das Department of Commerce (DOC), dort durch das Bureau of Industry and Security (BIS), angestoßen, „emerging and foundational technologies“ zu identifizieren und eine exportkontrollrechtliche Bewertung vorzunehmen, ob es sich dabei um Technologien handelt, die essenziell für die nationale Sicherheit der USA sein könnten. Durch das BIS wurden 14 Kategorien

festgelegt, in denen solche Technologien zu vermuten sind und bei denen noch keine umfassende Technologie-Kontrolle stattfindet (dargestellt in der Advance Notice of Proposed Rulemaking). Den Wirtschaftsbeteiligten in den USA wurde die Möglichkeit gegeben, dem BIS solche Technologien mitzuteilen, die in der jeweiligen Branche aufstrebend sind und das Potenzial tragen, einen Einfluss auf die nationale Sicherheit der USA zu entwickeln.

Emerging Technologies sind nach BIS unter anderem auf folgenden Feldern zu vermuten:

- AI, machine learning technology
- Biotechnologie
- Quantentechnologie, Quantencomputer
- Additive Manufacturing (bspw. 3D-Druck)
- Microprocessors
- Robotics

Die Identifikation der neuen Technologien soll helfen, das US-(Re-)Exportkontrollrecht up-to-date zu halten. Es soll sichergestellt werden, dass auch neue, aufstrebende Technologien nicht „durch das Raster fallen“, wenn sie angesichts ihres Entwicklungsstatus und einhergehender Unbekanntheit bisher noch keiner Listung bspw. auf der Commerce Control List unterliegen.

Am 06. Januar 2020 wurde durch das BIS durch diesen Prozess zum ersten Mal eine neue Technologie identifiziert, die auf Grundlage oben gemachter Erwägungen der Exportkontrolle unterliegt. Dabei handelt es sich um KI-Software, die speziell zur Automatisierung der Analyse von Geodaten entwickelt wurde (Departement of Commerce, Interim Final Rule (January 6, 2020)). Nach US-(Re-)Exportkontrollrecht besteht für diese Software jetzt eine BIS-Genehmigungspflicht, um in ein anderes Land als Kanada exportiert oder re-exportiert zu werden.

Dass weitere exportkontrollrechtliche Regelungen auf „emerging technologies“ zukommen werden, war vorherzusehen. Nun scheint es, dass das BIS die ersten Schritte in diese Richtung macht, sodass auch in Zukunft eine Ausweitung der US-(Re-)Exportkontrolle auf dem Feld der neuen Technologien zu vermuten sein wird.

[Verfasser: Rechtsanwalt Niklas Landmeyer](#)

Sollten Sie diesen Newsletter abbestellen wollen oder Ihre Daten ändern, so klicken Sie bitte [hier](#)

Impressum