

Startseite > Rankings > JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien 2022/2023

MARKTENTWICKLUNG

Außenwirtschaftsrecht: Die Stunde der Außenwirtschaftsrechtler

Schon durch die Verschärfungen der Investitionskontrolle im Laufe der vergangenen Jahre hat das Außenwirtschaftsrecht erheblich an Bedeutung gewonnen. Spätestens seit Ausbruch des Ukraine-Krieges dürfte nun niemand mehr die Wichtigkeit des Themas infrage stellen. Die Telefone der auf Sanktionsberatung spezialisierten Anwälte standen im Frühjahr 2022 nicht mehr still. Ob Mittelstandsberater wie Harnischmacher Löer Wensing und AWB Rechtsanwälte oder Großkanzleien wie DLA Piper – die Beratung zu den verschärften Russland-Sanktionen beschäftigte alle.

Doch der Boom in diesem speziellen Beratungsfeld dürfte nicht von allzu langer Dauer sein, denn eine Wirtschaft, die sich auf lange Sicht aus Russland zurückzieht, wird keinen Rechtsrat zu Sanktionen für ein Land benötigen, zu dem sie so gut wie keine Geschäftsbeziehungen mehr unterhält. Das zeigte bereits das Beispiel Iran, aus dem sich die meisten Unternehmen nach der Rückkehr des US-Embargos wieder zurückzogen. In der Folge ging der Beratungsbedarf zu Iran-Sanktionen massiv zurück – und Kanzleien trennten sich von ihren kurz zuvor eröffneten Büros in Teheran. Die Geschichte wiederholt sich nun und der Schritt zahlreicher Kanzleien wie CMS Hasche Sigle und Hogan Lovells, sich von ihren russischen Standorten zu trennen, ist auch mit Blick auf wirtschaftliche Erwägungen sinnvoll. Noerr hatte schon vor dem Angriff Russlands auf sein Nachbarland die Zeichen der Zeit erkannt und bereits im Januar 2022 den Rückzug aus dem Moskauer Büro bekannt gegeben.

Gleichzeitig gibt der Krieg dem Verteidigungs- und Sicherheitssektor Auftrieb. Hier könnte die Stunde der Kanzleien schlagen, die schon länger zum grenzüberschreitenden Handel mit rüstungsnahen Gütern beraten, wie Blomstein, Dentons und Oppenhoff & Partner. Sie wissen insbesondere die Verknüpfung von Außenwirtschafts- und Vergaberecht zu nutzen, um sich bei Mandanten zu positionieren.

Unverändert stehen die AWW-Anmeldungen bei internationalen M&A-Deals im Fokus: **Kaum mehr eine Transaktion mit Investoren aus Drittländern kommt ohne die Genehmigung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz aus. An vorderster Front agieren hier internationale Transaktionskanzleien wie Freshfields Bruckhaus Deringer, Linklaters oder Clifford Chance, aber auch kleine Einheiten wie Held Jaguttis und Blomstein sind sehr visibel.** Zwar bauen mehr und mehr Kanzleien, die über keine Außenwirtschaftspraxis verfügen, eigene Kompetenzen für die Investitionskontrolle auf, tiefe außenwirtschaftsrechtliche Kenntnisse sind bei komplexen M&A-Deals allerdings von Vorteil – nicht zuletzt, weil die Transaktionen immer häufiger eine Due Dilligence in Bezug auf Exportkontrolle, Sanktionen und Zollrecht erfordern.

Immer mehr Unternehmen binden die außenwirtschaftsrechtlichen Fragen in ihre Compliance-Programme ein, was vor allem Teams mit traditionell starker Verknüpfung zur Compliance-Abteilung wie Gleiss Lutz und Baker McKenzie gut abbilden können. Letztere hat sich insbesondere in Fragen von ESG in der Lieferkette schon sehr früh positioniert. Während Gleiss Lutz und CMS diese Themen v.a. aus dem Vertriebsrecht bespielen, folgt GvW Graf von Westphalen dem Beispiel der Vorreiterin und siedelt das Thema klar im Außenwirtschaftsrecht an der Schnittstelle zu Compliance an.