



Aussenhandelswege unterliegen strengen Vorschriften.

Es drohen Strafen in Millionenhöhe

AUTOMATISIERTES TRADE COMPLIANCE MANAGEMENT

von Thomas Kofler

Jedes Unternehmen muss sich an die geltenden Gesetze halten. Das heisst, es sollte «compliant» sein. Wie kann ein KMU sicherstellen, dass es alle Handelsvorschriften einhält? Wie kann ein Spediteur verhindern, dass er sich mitschuldig an Sanktionsverstössen macht, da der Verlader über kein effizientes Exportkontrollsystem verfügt? Die meisten international tätigen Schweizer KMU leben gefährlich. Sie verfügen über kein ausreichendes Compliance Management.

Beschaffungs- und Distributionslogistik bei Schweizer Unternehmen sind in immer grösserem Umfang grenzüberschreitend respektive interkontinental. Damit berühren sie unterschiedliche nationale Rechtsordnungen. In Europa ist neben dem nationalen Recht das EU-Recht zu beachten, gegebenenfalls auch US-amerikanisches Recht. Waren mit Ursprung USA, Mindestanteil Ursprung USA, US-Technologie und Software

unterliegen weltweit den US-amerikanischen Export Administration Regulations (EAR) und kommen daher auch gegenüber Schweizer Firmen zur Anwendung.

Für Speditionen ist es unerheblich, dass sie nur im Auftrag handeln. Sie können in den USA selbst dann belangt werden, wenn die Waren über Dritte, von einer Person oder Firma, auf einer sogenannten Schwarzen Liste in ihre Hände

gelangt sind. Auch Veredelungsverkehre, Mustersendungen und Blaupausen sind betroffen. Der Dienstleister geht meist davon aus, dass der Produzent die notwendigen Kontrollen macht und Genehmigungen einholt. Doch er kann und darf sich nicht darauf verlassen. Zugelassene Wirtschaftsbeteiligte (AEO – Authorised Economic Operator) sollten auf jeden Fall alle Kundendaten, Lieferadressen und Informationen über Partner und Agenten mit den gängigen Sanktionslisten abgleichen.

Die Bedeutung eines umfassenden Compliance Managements und die Gefahren eines Nichteinhaltens bestehender Gesetze wird in der Schweiz nach wie vor in Industrie und Handel, insbesondere von KMU, unterschätzt. Die meisten verzichten auf ein IT-unterstütztes, automa-



Bei Dual-Use-Produkten ist besondere Sensibilität gefragt.

tisiertes Screening ihrer Handelspartner. Aber auch Spediteure (die Mehrzahl sind KMU) und Banken (beispielsweise bei der Exportfinanzierung) müssen bei ihren Transaktionen prüfen, ob zentrale exportrechtliche Handlungspflichten eingehalten werden. Immer häufiger werden Spediteure bei Ausschreibungen aufgefordert, einen Nachweis über ein effektives Compliance Management-System zu erbringen.

Teures Non-Compliance

Nach der Krise ist vor der Krise. Der Druck, Rohstoffe und Halbwaren noch günstiger einzukaufen oder Kunden zu finden, die bereit sind, mehr für Produkt/Service zu zahlen, wächst. Doch dies kann teuer werden, wenn der Geschäftspartner auf einer Boykottliste steht.

Bei Nichteinhalten von Handels- und Zollvorschriften drohen saftige Geldbussen, aber auch Gefängnisstrafen. 2009 wurde der international tätige Logistikdienstleister DHL/DPWN vom US-Department of Commerce Bureau of Industry & Security (BIS) und vom US Department of Treasury's Office of Foreign Assets Control (OFAC) mit einer Strafe in Höhe von USD 9.44

Millionen für Sanktionsverstöße in Verbindung mit der Verbringung von Waren in den Sudan, Iran und nach Syrien belegt. Auch die in Basel domizillierte Gondrand und andere bekannte europäische Speditionen wurden in den letzten Jahren für ähnliche Delikte in den USA verurteilt.

Wie weit der Arm amerikanischer Gesetze reicht, zeigte die Anklage gegen die Gruppe Ofer-Brüder Mitte dieses Jahres in den USA. Der israelische Konzern soll der staatlichen iranischen Reederei (IRISL) im vergangenen Jahr über eine Tochtergesellschaft unter anderem ein Tankschiff für USD 8.65 Millionen verkauft und damit gegen das Iran-Embargo verstossen haben.

Gefährlicher Markt Iran

Auch rein Schweizer oder innereuropäische Transporte sowie Beförderungsleistungen in Drittländern wie die Türkei oder Dubai fallen unter das Iranembargo, wenn sich aus den Unterlagen oder sonstigen Quellen ergibt, dass Endbestimmungsort der Iran ist. Gleiches gilt für die Organisation solcher Transporte. War früher nur das Exportieren bestimmter Waren in Embargo-

Wie funktioniert die Trade Compliance Software?

Die Namen und Adressen von Kunden und Lieferanten (Stammdaten) werden mit einer Datenbankdatei verglichen. Allerdings gibt es im Schriftarabisch nur Konsonanten, so dass bei der Übertragung in europäische Sprachen unterschiedliche Schreibweisen entstehen. Diese, abweichende Hausnummern und Ähnliches machen den Namens- und Adressabgleich schwierig. Wenn Übereinstimmungen oder sogenannte Treffer geortet werden, bleiben häufig Zweifel, ob es sich bei dem möglichen Kunden/Lieferanten um einen effektiven «Treffer» handelt oder nicht. Qualitativ höherwertige Produkte wie die Trade Compliance-Lösung von Amber Road unterstützen eine bestmögliche Treffsicherheit mit Methoden der Fuzzy-Logik (Handhabung unscharfer Begriffe), Phonetik (Berücksichtigung unterschiedlicher Schreibweisen gleich oder ähnlich klingender Namen), Schreibfehleranalyse (Vergleich von Schreibweisen), Abkürzungsanalyse (str. = Strasse) et cetera und erreichen somit den höchsten Grad an Treffsicherheit (False/Positive Match) in der Branche.

länder strafbewehrt, ist es mittlerweile verboten, bestimmte Güter «unmittelbar oder mittelbar an iranische Personen, Organisationen oder Einrichtungen oder zur Verwendung im Iran zu verkaufen, zu liefern, weiterzugeben oder auszuführen». Das bedeutet, dass beispielsweise ein Transport von unter das Embargo fallender Waren von der Schweiz an den Flughafen Frankfurt am Main oder zum Hafen Rotterdam genauso unter das Embargo fällt wie ein Transport von Basel in die Türkei, wenn der Endbestimmungsort der Iran ist und der Transporteur/Organisator des Transports dies wissen müsste. Auch die Ablieferung von bestimmter Ware bei einem Schweizer Endempfänger ist vom Iran-Embargo betroffen, wenn es sich bei diesem zum Beispiel um eine Gesellschaft handelt, an der eine natürliche oder eine juristische Person, Organisation oder Einrichtung im Iran eine Mehrheitsbeteiligung hält.

In der Schweiz wurden bereits mehrfach Produzenten – wie man Tageszeitungen entnehmen konnte – wegen Verstößen gegen Exportkontrollen, Embargos oder Antiterrorlisten mit Millionenbussen belegt. ▶

Persönliche Haftung

Zu den direkten Kosten kommen indirekte wie der Entzug der Exportbewilligung, Reputationsschäden, Kunden- und Marktverluste hinzu. Manager in den Unternehmen, die keine Compliance-Massnahmen getroffen haben, setzen sich zudem einem persönlichen Haftungsrisiko aus. Auch wenn Geschäftsführer keinen detaillierten Einblick in die Entscheidungsstrukturen der nachgeordneten Ebenen haben, können sie für Entscheide verantwortlich gemacht werden. Umso wichtiger ist es, durch klar definierte Regelungen und Arbeitsprozesse das Haftungsrisiko möglichst gering zu halten.

Die Strafen richten sich zudem gegen den Ausfuhrverantwortlichen und den Exportleiter (und eventuell gegen den handelnden Exportfachbearbeiter). Unternehmen können auch bestraft werden, wenn Tochterunternehmen, Handelsvertreter oder Direktkunden ohne ihre Kenntnis ihre Güter in ein Embargoland oder an eine Person auf der Antiterrorliste weitergeliefert haben. Dass sie davon keine Kenntnis hatten, ist irrelevant, solange sie dieses durch eine straffe Organisation hätten möglicherweise verhindern können. Es ist daher empfehlenswert, mit Tochtergesellschaften, Handelsvertretern und Direktkunden Verträge abzuschliessen, um das Risiko einer sensitiven Weiterleitung abzuwenden.

Sichere internationale Lieferketten

Vor diesem Hintergrund sollten Unternehmen, die ihre Aufgaben im internationalen Warenverkehr langfristig mit wirtschaftlichem Erfolg erfüllen wollen, regelmässig die gesamte, länderübergreifende Wertschöpfungskette auf mögliche Gesetzes- und Regelverstösse (Non-Compliance) untersuchen, und zwar upstream (bis hin zur Rohstoffbeschaffung) und downstream (bis hin zur Kundenbelieferung), und die Ergebnisse dokumentieren. Bei Transporten muss unbedingt der Endempfänger geprüft werden. Das Thema Compliance sollte in eine Risikomanagementstrategie eingebettet sein und zumindest vor Leistungsbesprechungen mit Lieferanten innerhalb des Unternehmens zur Sprache kommen.

Neben der wachsenden Liste von Ländern, die von der UN mit Sanktionen belegt sind, gibt es weltweit über 200 verschiedene «Schwarze Listen» mit Firmen- und bis zu 120'000 Personennamen, mit denen kein Handel betrieben werden darf. International tätige Industrie-, Handels- und Speditionen sehen sich mit einem Wust von Vorschriften, Export-, Import- und Handelsabkommen sowie Listen gesperrter Handelspartner, komplexen Namenslisten et cetera konfrontiert, die das Einhalten geltender Gesetze bei besten Vorsätzen äusserst schwierig machen.

Zukunftsorientierte Automation

Unternehmen, die pro Jahr nur wenige Waren ins Ausland spedieren, können manuell prüfen, ob sie nicht gegen irgendwelche Aussenhandelsgesetze verstossen. Doch bei einem höheren Sendungsaufkommen wird die Automatisierung von Kontrollmechanismen unerlässlich. Insbesondere dann, wenn es sich um Dual-Use-Produkte (Waren mit potentiell militärischem Nutzen wie beispielsweise Computerchips, Flugzeugteile und so weiter) handelt.

Zahlreiche Softwarehäuser bieten Lösungen für das automatisierte Monitoring von Kunden und Lieferanten an. Diese Lösungen eignen sich aber vor allem für die Eigenkontrolle. Bisher haben überwiegend grössere Hersteller mit komplexen internationalen Beschaffungsstrategien in Trade Compliance-Technologie investiert, obwohl auch international tätige KMU und Speditionen einem hohen Risiko ausgesetzt sind. Dabei könnten letztere Compliance-Kontrollen als mehrwertschaffende Zusatzservices anbieten und sich so als Premium-Logistikdienstleister positionieren. In der Schweiz nutzen gegenwärtig KMU und Grossunternehmen unter anderem aus der Bluttransfusions-, Maschinenbau- und Pharmaindustrie Trade Compliance-Lösungen.

KMU müssen die Software nicht kaufen, sondern können die Leistungen je nach Bedarf («on demand») auf Transaktionsbasis über eine IT-Schnittstelle in Anspruch nehmen – einfach und flexibel.●

Neun Fragen an Anbieter

von Trade Compliance Software:

- Kann die Software je nach Bedarf («on demand») auf Transaktionsbasis über eine IT-Schnittstelle genutzt werden (interessant für KMU)?
- Kann die Screening-Software in die unternehmenseigenen CRM-, ERP- und Logistiksysteme integriert werden?
- Wird ein Training angeboten?
- Gibt es ein 24-Stunden-Helpdesk?
- Welche Daten sind hinterlegt?
- Wie häufig werden die Daten über Export-, Import- und Handelsabkommen, gesperrte Handelspartner, Quoten und so weiter aktualisiert?
- Wie werden die Updates geliefert (webbasiert oder auf CD-ROM)?
- Welche Tools werden angeboten, um die Treffsicherheit zu erhöhen?
- Können Sie Referenzkunden nennen?

Amber Road

Amber Road, vormals Management Dynamics Inc. (bis Oktober 2011), ist der führende Anbieter von Internet- und EDI-basierten Global Trade Management-Lösungen. Diese automatisieren, synchronisieren und rationalisieren den Informationsfluss zwischen Handelspartnern, unterstützen Lieferkettenentscheide und straffen Import- und Exportprozesse, um die Einhaltung von Vorschriften zu gewähren und die mit grenzüberschreitenden Transaktionen assoziierten Kosten und Risiken zu senken. Die bewährten Lösungen werden weltweit von über 14'000 Firmen genutzt.

Weitere Informationen



Thomas Kofler
ist Leiter Verkauf der
Amber Road Switzerland AG.

www.AmberRoad.com