

Trade Compliance im Export

Durch Prozessautomatisierung können international tätige Handels- und Industrieunternehmen ihre Außenhandelsrisiken senken und gleichzeitig Rechtskonformität sicherstellen.

Für deutsche Firmen gilt beim Export zunächst der Grundsatz des freien Warenverkehrs. Zum Schutz von Außen- und sicherheitspolitischen Interessen unterliegt der Handel mit verschiedenen Ländern, Waren, Personen und Unternehmen allerdings Beschränkungen. Wer weltweit exportiert, muss eigenverantwortlich sicherstellen, dass das Exportkontrollrecht und andere handelsrelevanten Gesetze und Vorschriften eingehalten werden.

In Deutschland überwacht der Zoll die Einhaltung der Ausfuhrbestimmungen und das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) waltet als Genehmigungsbehörde. Informationen über Waren und Dienstleistungen, die einer Ausfuhr- oder Verbringungsgenehmigung unterliegen, finden sich in der VO (EU) 428/2009 (sog. Dual-Use-Verordnung), zuletzt geändert durch Delegierte Verordnung (EU) 2015/2420 vom 12. Oktober 2015. Genehmigungspflichten für Ausfuhr Güter ergeben sich zudem aus dem Kriegswaffenkontroll- (KWKG) und Außenwirtschaftsgesetz (AWG), der Außenwirtschafts- (AWV), Feuerwaffen- und Anti-Folter-Verordnung. Innerhalb der EU werden weitere Pflichten und Haftung beim Export im Verhaltenskodex der EU für Waffenexporte beschrieben.

Compliance-Verstöße im Außenhandel können weitreichende Folgen haben. Sie gefährden Bewilligungen, Kundenbeziehungen, Märkte und den Ruf eines Unternehmens. Hinzu kommen strafrechtliche Konsequenzen für einzelne Mitarbeiter und das Unternehmen. Die Exportkontrolle im Unternehmen sollte daher Chefsache sein.

Schritt für Schritt

Was genau müssen Unternehmen tun, um regelkonform zu exportieren? Sie sollten prüfen,

- ob Embargos und damit Verbote oder Genehmigungspflichten für das Zielland bestehen,
- ob es sich bei der zu exportierenden Ware um ein kritisches Gut (z.B. ein Produkt mit doppeltem Verwendungszweck) handelt,

- was der Endverwendungszweck ist (und ggfs. eine Ausfuhr- und Durchfuhrgenehmigung einholen),
- ob der Abnehmer auf einer Sanktionsliste steht.

Unternehmen, die US-Waren kaufen und weiterverarbeiten, in ihre Produkte einbauen oder US-Technologien verwenden, müssen zudem das US- (Re) Exportkontrollrecht beachten, denn dieses beansprucht extraterritoriale Geltung.

IT-gestützt

Je höher die Zahl der Außenhandelstransaktionen pro Jahr, umso aufwändiger ist es, sich einen Überblick über die relevanten Exportvorschriften zu verschaffen, zumal häufige Ergänzungen und Aktualisierungen die Komplexität kontinuierlich steigern. Angesichts von über 300 Sanktionslisten ist ein manueller Abgleich praktisch unmöglich. Verschiedene Software-Häuser bieten IT-Lösungen an, die Sanktionslistenprüfungen durchführen und die Suche nach der richtigen Zolltarifnummer und Exportkontroll-Güterlistennummer unterstützen. Bei der Länderprüfung können Lieferungen in Embargoländer automatisch gesperrt und nur durch einen festgelegten Personenkreis, wie z.B. den Compliance Manager, freigegeben werden. Ausgefeilte Systeme zeigen an, welche Dokumente für den Export notwendig sind und dokumentieren die Exportkontrollen für Behördennachfragen.



Arne Mielken

ist Senior Trade Specialist, Content (European Union), bei Amber Road, einem Anbieter von On-Demand-Software und Lösungen für Global Trade Management.

Fazit

Stets rechtskonform zu handeln und die Exportkontrollen in den betrieblichen Alltag zu integrieren, ist keine einfache Aufgabe. Es bedarf einer stringenten Ablauforganisation, um sicherzustellen, dass Verbote, Genehmigungs- und sonstige Pflichten eingehalten werden.