

Im Gespräch mit Dieter Wintergerst, Aussenhandelsexperte und Vorsitzender der RVK des SSC

# Compliance effizient gestalten?

Der grosse Traum vom freien Welthandel ist angesichts jüngster Handelskonflikte und trotz des im Februar 2017 in Kraft getretenen Übereinkommens über Handelserleichterungen (Trade Facilitation Agreement) ausgeträumt. Der Fachmann Dieter Wintergerst schilderte Akzente und mögliche Antworten auf die Anforderungen heutiger Trade Compliance im Gespräch mit Christian Doepgen.

Für Dieter Wintergerst, bekannt als streitbarer Aussenhandelsexperte und langjähriger Trade Compliance Officer bei ABB, ist die seit etlichen Jahren erfolgende Ablösung der Globalisierung durch regionale und kontinentale Freihandelszonen offensichtlich. «Heute beobachten wir eine subtile Art von Abschottung», erklärt er.

## Sicherheit und Umwelt

«Es liegt auf der Hand, dass technische Produkttrichtlinien Hürden im Ex- und Import bilden können», so Wintergerst. In diese Kategorie fallen Konformitätsvorschriften wie CE der EU, CCC in China, EAR in der eurasischen Wirtschaftsunion oder umweltrechtliche Auflagen. So zählt allein die Schweiz 150 sogenannte nicht-zollrechtliche Erlasse (NZE), und Länder wie Saudi-Arabien ergänzen Auflagen für den Holzschutz (ISPM 15) durch solche für oxo-biologisch abbaubare Plastikfolien. «Bei der internationalen Arbeitsteilung ist das besonders für multinationale Unternehmen ein Problem», zeigt Wintergerst das Dilemma vieler Konzerne auf, die Waren und Verpackungen standardisieren sollten.

Ein Dauerbrenner im Aussenhandel sind auch die «Dual-Use-Güter». «Die Liste der genehmigungspflichtigen Güter bleibt zwar in etwa gleich, gerade im zivilen Hightech-Segment aber erfüllen immer mehr Produkte die entsprechenden Parameter», erläutert Wintergerst. Dazu gehören unter anderem Sensoren, die das Internet der Dinge (IoT) in riesigen Mengen benötigt.

## Sanktionen und Reputation

Eine besondere Herausforderung für Trade Compliance stellen die Sanktionslisten dar. Wintergerst schätzt: «Sie betreffen zu etwa einem Drittel Firmen und Organisationen und zu zwei Dritteln Privatpersonen. Leider geben Behörden aber kaum Hilfestellung zu effizienten Suchmethoden.» Entsprechend hoch ist der Aufwand, den Firmen bei der Prüfung leisten müssen. Zwar können Algorithmen



Dieter Wintergerst (l.), Geschäftsführer der AAA Aussenhandelswerkstatt und Vorsitzender der RVK im SSC.

Foto: ITJ

Millionen von Datensätzen filtern, aber schon die Validierung möglicher Treffer «kann viele Manntage kosten», weiss Wintergerst aus der Praxis.

Besondere Probleme ergeben sich aus politischen Wechsell. Kommt es in einer Phase der Entspannung zur gänzlichen oder teilweisen Aufhebung von Sanktionen wie gegenüber dem Iran, hängt die Erleichterung der Im- und Exporte vom Verhandlungsergebnis ab: «Kritisch ist dabei allerdings der Effekt des so genannten «Snap back» – kippt ein Abkommen, treten die Sanktionen schlagartig in alter Form in Kraft.» Dieser Unsicherheitsfaktor kann die Anbahnung und Abwicklung neuer Geschäfte erheblich erschweren.

Dabei haben mutmassliche Verstösse gegen Zoll-, Exportkontroll- oder Sanktionsauflagen im Zeitalter der sozialen Medien öffentlichkeitswirksame Auswirkungen, die weit über einen unmittelbaren finanziellen Schaden hinausgehen können. Unversehens steht die Reputation eines Unternehmens auf dem Spiel, selbst wenn es seine Aussenhandelsgeschäfte in guten Glauben und mit grosser Vorsicht getätigt hat. Es lohnt sich also, Aufwand in der Trade Compliance zu betreiben, solange Geschäftsprozesse nicht unnötig behindert werden.

## Massnahmen heute – und in Zukunft

Wie stellt sich ein Unternehmen im Rahmen der Trade Compliance also bestmöglich auf? «Da Trade Compliance kein Wettbewerbsvorteil ist, geht es um hohe Effizienz zu angemessenen Kosten», macht Wintergerst zunächst die Ausgangslage deutlich.

Neben klassischen Massnahmen wie Standardisierung, Automatisierung und Protokollierung ist vor allem der gesunde Menschenverstand gefragt. «Zentrale Vorgaben, dezentrale Umsetzung», so Wintergersts Credo, die Zuständigkeit möglichst nahe an der Geschäftsbasis anzusiedeln.

Gute Lösungen liegen oft so nahe: «Einkaufsgruppenschlüssel für die Beschaffung am Zolltarif anzulehnen, wäre ein intelligenter Schritt.» Behördliche Vorgaben können nämlich auch unternehmerisch genutzt werden. Ausserdem scheint klar, dass sich die Schwerpunkte der weltweiten Wertschöpfungsketten verschieben: «Der klassische Warenaustausch nimmt gegenüber Dienstleistungen wie z.B. der Veredlung ab.» Es ist zu erwarten, dass Regeln für immaterielle Dienstleistungen dem weltweiten Warenaustausch neue Facetten zufügen und die Komplexität erhöhen. *cd*