

Exportkontrolle «in a Nutshell»

Der Richtungsweiser für den Quereinstieg



Autoren: Lisa Bertsch, Dario Wellinger, Nadja Bacchini, René Hagen,
Christian Hauser, Urs Jenni, Stella Schwarz, Peter Stump, Marcel Walser

Mai 2018

Inhalt

Kapitel I: Ausgangslage.....	6
Kapitel II: Das Einmaleins der Exportkontrolle.....	9
Kapitel III: Die 4 W-Fragen.....	15
Kapitel IV: Ohne Fleiss kein Preis	31
Kapitel V: Risiken und Nebenwirkungen	35
Kapitel VI: Der Weg zum Erfolg.....	39
Das Wichtigste in Kürze	51

Im Text verwendete Symbole



Vertiefendes Wissen



Hinweis aus der Praxis



Studienergebnisse



Zusammenfassung der
wesentlichen Informationen

*Die Logik hört dort auf,
wo die Exportkontrolle beginnt.*

(Peter Stump)

Fragen Sie sich auch hin und wieder ...

- ... was Exportkontrolle denn überhaupt ist?
- ... wozu Exportkontrolle gut sein soll?
- ... was Ihr Unternehmen damit zu tun hat?
- ... zu wie viel Aufwand das in Ihrem Unternehmen führt?
- ... was passiert, wenn Sie die Thematik ignorieren?

Sollten Sie auch nur eine dieser Fragen gedanklich mit «Ja» beantwortet haben, lesen Sie weiter und wagen Sie gemeinsam mit uns die Reise durch den Dschungel der Exportkontrolle.

Wir möchten Ihnen dabei keine trockene Theorie vorkauen, sondern Praxis und Theorie miteinander verbinden. Versetzen Sie sich dazu bitte in folgendes fiktives Beispielunternehmen, anhand dessen wir gemeinsam mit Ihnen die Theorie zum Thema Exportkontrolle erarbeiten werden.

Praxis

Die Geschichte um unser Beispielunternehmen ist Ihr Guide für die Umsetzung der Exportkontrolle im eigenen Unternehmen.

Kapitel I: Ausgangslage

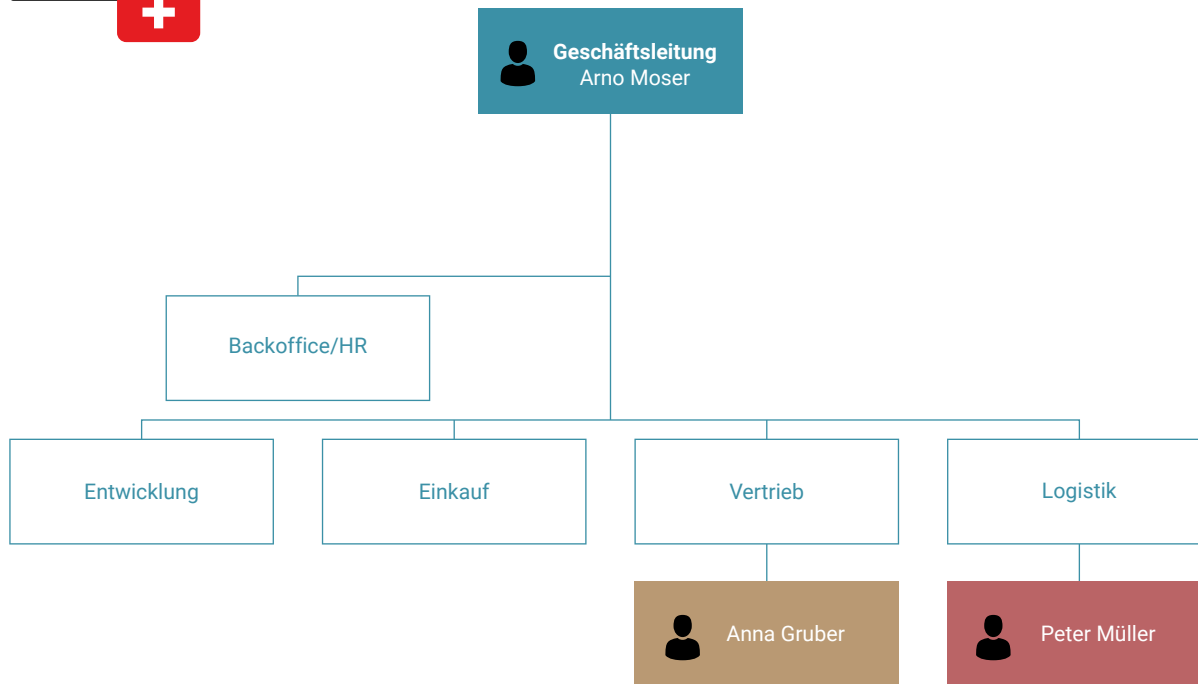
Unser Beispielunternehmen: die BNZ Maschinenbau GmbH

Die BNZ Maschinenbau GmbH wurde 2016 in der Schweiz, in Altstätten, gegründet. Wie der Name vermuten lässt, handelt es sich um ein Maschinenbau-Unternehmen. Das Unternehmen beschäftigt 60 Mitarbeitende und hat sich auf die Produktion von CNC-Drehmaschinen für die Herstellung von Werkstücken spezialisiert. Die Kunden des Unternehmens sind vorwiegend in der Automobilbranche angesiedelt. Die Werkstücke werden ausschliesslich für Antriebswellen, Motorbestandteile und Getriebeteile im Automobilbereich eingesetzt. Das noch relativ junge Unternehmen fokussierte sich bis vor Kurzem lediglich auf den Schweizer Markt. Arno Moser, Geschäftsleiter des Unternehmens, erkennt jedoch das Potenzial im Ausland und möchte das Geschäft künftig auch auf die angrenzenden Märkte Österreich und Deutschland ausweiten.

Das Unternehmen erhält den ersten Auslandsauftrag. Die Firma Amann GmbH, ein Industrieunternehmen aus Deutschland, bestellt eine CNC-Drehmaschine. Anna Gruber, Verkäuferin bei der BNZ Maschinenbau GmbH, bearbeitet den Auftrag aus Deutschland. Im Gespräch mit Michael Maier, einem langjährigen Mitarbeiter im Einkauf der Amann GmbH, weist dieser sie auf das Thema Exportkontrolle hin. Anna Gruber hat noch nie von Exportkontrolle gehört und sucht fragend Peter Müller (Logistikmitarbeiter) auf. Anna möchte von Peter wissen, ob das Thema für das Unternehmen BNZ relevant ist



BNZ Maschinenbau GmbH (Gründung: 2016)
Altstätten



In den Geschäftsfall involvierte Parteien



Amann GmbH (Gründung: 1987)
Ulm

Michael Maier, Einkauf



ASK Bank
Altstätten



Hermann Transporte
Oberriet

Kapitel II: Das Einmaleins der Exportkontrolle

Peter kennt im Vergleich zu Anna den Begriff Exportkontrolle und kann ihr einen ersten Einblick geben:



Grundsätzlich spricht sich die Schweiz für einen freien Warenverkehr aus. Aus sicherheitspolitischen Gründen ist die Aus-, Ein- und Durchfuhr von bestimmten Gütern jedoch reguliert. Gewisse Güterkategorien unterliegen also der Exportkontrolle und erfordern eine entsprechende Exportbewilligung.

Die Erklärung reicht für das erste Verständnis. Doch Anna braucht noch mehr Informationen. Peter weiss nicht im Detail darüber Bescheid. Um den Fall beurteilen zu können, beginnt sich Peter vertieft über das Thema Exportkontrolle zu informieren.

Peter stösst bei seinem Aktenstudium auf folgende allgemeine Zahlen in Bezug auf den Aussenhandel (Aus-, Ein- und Durchfuhr von Gütern sowie deren Vermittlung im Ausland) und die Exportkontrolle:



185 937 Schweizer Unternehmen sind in den Aussenhandel involviert und somit von der Exportkontrolle betroffen.



Im Aussenhandel tätige Unternehmen erwirtschaften durchschnittlich 25 % ihres Umsatzes im Ausland.

Peter durchforstet die Literatur, um Hinweise auf die aktuell gültige Gesetzgebung zu finden. Er verschafft sich einen Überblick über die geltenden Gesetze und macht eine entsprechende Auslegeordnung.

Dabei bemerkt Peter, dass die Gesetze nicht nur für offensichtlich sensible Güter – wie besondere militärische Güter oder Kriegsmaterial – eine Bewilligungspflicht vorsehen, sondern auch für sogenannte Dual-Use-Güter. Dual-Use-Güter sind Produkte, die nicht nur zivil, sondern auch militärisch eine Verwendung finden können – darunter fällt eine weitaus breitere Palette an Produkten, als Peter anfänglich angenommen hatte. Das können beispielsweise Sensoren, allgemeine Elektronik, optische Geräte, aber auch Software sein.

Die Schweiz hat sich verpflichtet, die internationalen Abkommen in die nationale Gesetzgebung zu übernehmen.

Schweizer Gesetzgebung	(völkerrechtlich nicht verbindliche) Regime	(völkerrechtlich verbindliche) Verträge/Übereinkommen
<p>Embargogesetz (EmbG) Aus sicherheitspolitischen Gründen kann die Schweiz auf Basis des Embargogesetzes Sanktionen in Form von Ein-, Aus- und Durchfuhrverboten von Gütern aus oder nach bestimmte/n Ländern erlassen.</p> <p>Kriegsmaterialgesetz (KMG) & Kriegsmaterialverordnung (KMV) Prüfung von Kriegsmaterial</p> <p>Güterkontrollgesetz (GKG) & Güterkontrollverordnung (GKV) Kontrolle von Dual-Use-Gütern sowie besonderen militärischen Gütern. In den Anhängen sind die Güter mit Bewilligungspflicht aufgelistet.</p>	<p>Nuclear Suppliers Group (NSG) Verhinderung der Weiterverbreitung von nuklearen Materialien, Ausrüstungen und Technologien</p> <p>Australian Group (AG) Verhinderung der Verbreitung von chemischen oder biologischen Waffen durch den Export</p> <p>Missile Technology Control Regime (MTCR) Verhinderung der Weiterverbreitung von Gütern zur Herstellung von Trägersystemen für Massenvernichtungswaffen (ABC Waffen)</p> <p>Wassenaar Arrangement (WA) Exportkontrolle von konventionellen Rüstungsgütern und Dual-Use-Gütern</p>	<p>Atomwaffensperrvertrag (NPT) Verbot der Verbreitung und Verpflichtung zur Abrüstung von Kernwaffen; Recht auf «friedliche Nutzung» der Kernenergie</p> <p>Biowaffen-Übereinkommen (BWC) Verbot der Entwicklung, Herstellung und Lagerung bakteriologischer (biologischer) Waffen und Toxin-Waffen und Vernichtung solcher Waffen</p> <p>Chemiewaffen-übereinkommen (CWÜ) Verbot der Entwicklung, Herstellung, Besitz, Weitergabe und Einsatz chemischer Waffen</p>



Im Anschluss an die Auslegeordnung klärt Peter ab, was das Gesetz unter dem Begriff «Güter» versteht.

Güter sind Waren, Technologie und Software. Unter Waren werden bewegliche Sachen, die Gegenstand des Handelsverkehrs sein können, und Elektrizität verstanden. Ausgenommen sind Wertpapiere und Zahlungsmittel. Unter Technologie versteht man Informationen für die Entwicklung, Herstellung und Verwendung eines Gutes, die weder allgemein zugänglich sind noch der wissenschaftlichen Grundlagenforschung dienen. Der Begriff Software umfasst die Zusammenstellung eines oder mehrerer Programme.



Zusätzlich zur Aus-, Ein- oder Durchfuhr von Gütern unterliegt auch die Vermittlung im Ausland der Exportkontrolle. Eine Vermittlung findet dann statt, wenn die Lieferung von einem Drittland in ein anderes Drittland erfolgt. Demzufolge ist die gesamte Wertschöpfungskette eines Unternehmens von der Exportkontrolle betroffen.

Unter Umständen können sogar Güter unter die Exportkontrolle fallen, die nicht in den Schweizer Exportkontrollbestimmungen aufgeführt sind, doch für die Entwicklung, Herstellung oder Verwendung von nuklearen, biologischen oder chemischen Waffen [ABC-Waffen] oder von Trägersystemen für den Einsatz von ABC-Waffen (ballistische Raketen, Drohnen, unbemannte Luftfahrzeuge – UAV) oder für den Bau von Anlagen für ABC-Waffen oder deren Trägersysteme bestimmt sind oder bestimmt sein könnten.

Durch das Aktenstudium realisiert Peter, dass die Exportkontrolle und die damit verbundenen Pflichten umfassender sind, als er es sich anfänglich vorgestellt hat. Dabei ist er keine Ausnahme.



Eine 2017 durchgeführte Unternehmensbefragung zeigt, dass **62 %** der Schweizer Unternehmen ein mangelndes Bewusstsein für die Exportkontrolle und die eigene Bewilligungspflicht haben.

Peter möchte nicht zu diesen 62 % zählen – ein Grund mehr, etwas dagegen zu unternehmen. Deshalb kämpft er sich weiter durch den Dschungel der Exportkontrolle und durchforstet das Internet.

Kapitel III: Die 4 W-Fragen

Peter hat sich intensiv mit dem Einmaleins der Exportkontrolle beschäftigt und stellt nun die für ihn zentrale Frage:

Darf Anna die CNC-Drehmaschine an die Amann GmbH nach Deutschland exportieren?

Diese Frage konnte er mit der bisherigen Recherche noch nicht beantworten. Einen ersten Anhaltspunkt bildet die Abklärung der 4 W-Fragen der Exportkontrolle. Das sind 4 zentrale Fragen. Die Beantwortung dieser Fragen ermöglicht die Beurteilung von Geschäftsfällen in 4 unterschiedlichen Dimensionen.

Um also sicherstellen zu können, dass die Transaktion den Vorschriften der Exportkontrolle entspricht, muss diese anhand der **4 W-Fragen** geprüft werden.



Was soll exportiert werden?

Prüfung des Exportguts anhand der gesetzlichen Vorgaben (Güterlisten)



Wer ist involviert?

Prüfung, ob involvierte Parteien in Sanktionslisten aufgeführt werden



Wohin soll exportiert werden?

Prüfung des Bestimmungslands auf Embargos und Sanktionen



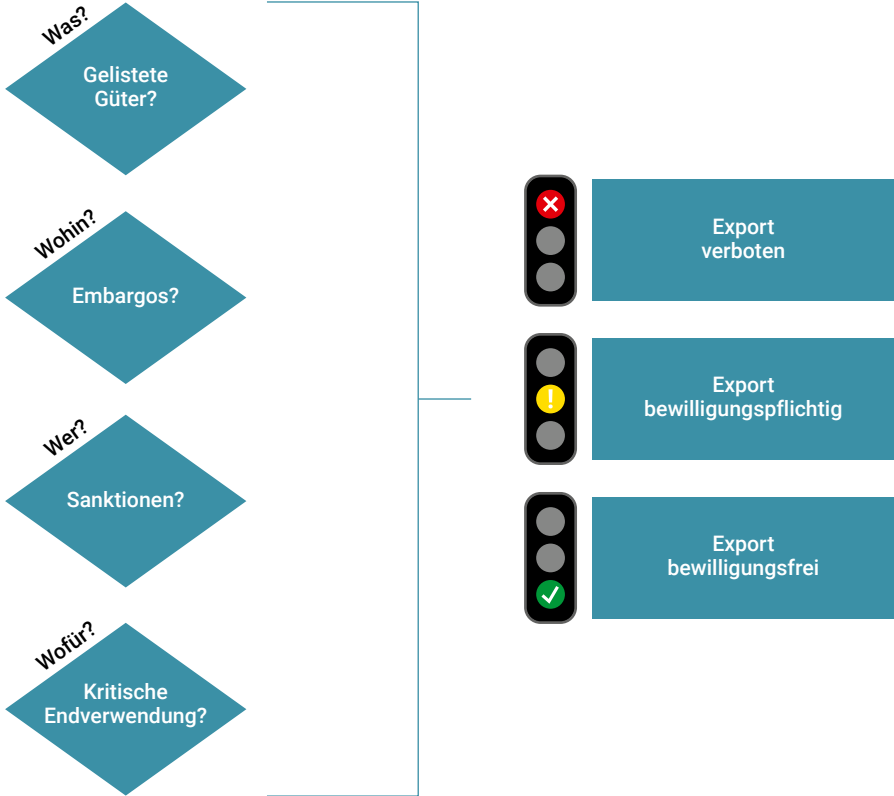
Wofür werden die Güter oder Technologien verwendet?

Prüfung des Verwendungszwecks bzw. der Endverwendung

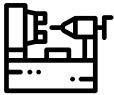
Weist die Prüfung von nur einer der 4 W-Fragen darauf hin, dass der Geschäftsfall der Exportkontrolle unterliegt, muss in Abstimmung mit dem Staatssekretariat für Wirtschaft [SECO] eine Exportbewilligung eingeholt werden. Nachfolgendes Prüfschema dient als Hilfestellung für die Beurteilung von Geschäftsfällen. Bei der Beurteilung der 4 W-Fragen ist zu beachten, dass diese bereits zu Beginn der Geschäftstätigkeit und während der laufenden Geschäftsbeziehung kontinuierlich geprüft werden müssen. Wurden die 4 W-Fragen für einen spezifischen Fall geprüft, kann nicht davon ausgegangen werden, dass das Resultat dauerhaft gleich bleibt und keine weitere Prüfung mehr notwendig ist.

Quellen: (Borocz-Cohen, 2014; Bühlmann, 2014; Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, 2016; Staatssekretariat für Wirtschaft, 2014b, 2014c, 2016b, 2016c; Trade and Industry Department, 2016; US State Department, 2016)

Ablauf der Prüfung von Geschäftsfällen nach den 4 W-Fragen



Peter macht sich an die Prüfung der 4 W-Fragen entsprechend dem vorliegenden Geschäftsfall.

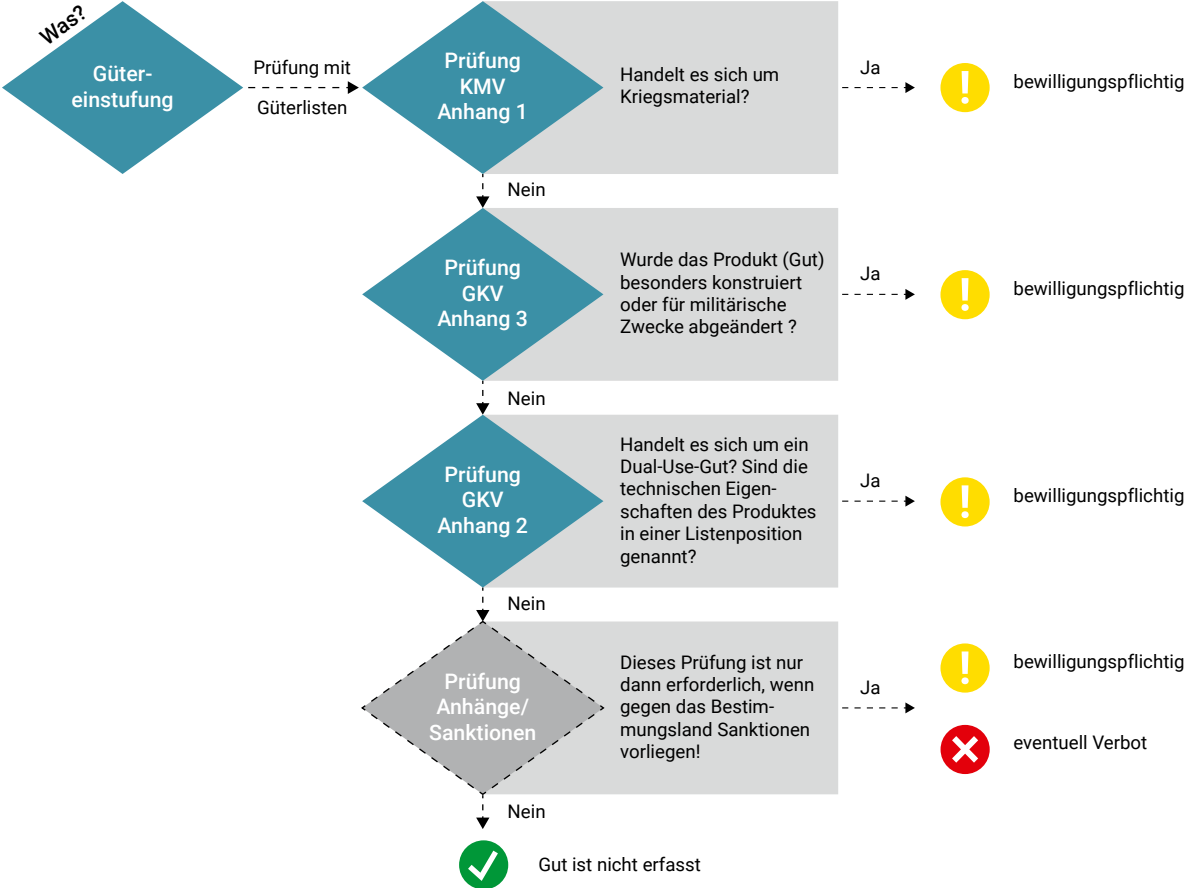


Was soll exportiert werden?
CNC-Drehmaschine

Peter prüft das Exportgut anhand der Güterlisten, die er auf der Website des SECO findet (siehe nachfolgendes Prüfschema). Dabei sucht er stichwortartig nach der relevanten Listennummer und prüft, ob er die technischen Eigenschaften seines Produkts in einer Listennummer erkennen kann. Damit möchte er herausfinden, ob sein Gut auf einer der Listen erfasst ist.

1. Er beginnt mit **Anhang 1** der Kriegsmaterialverordnung (**KMV**) und erkennt schnell, dass seine Drehmaschine in keiner der Positionen genannt wird.
2. Er nimmt sich als Nächstes die Anhänge der Güterkontrollverordnung (**GKV**) vor. Auch in **Anhang 3**, in dem die besonderen militärischen Güter (ML1 ... ML22) aufgeführt sind, kann er keine Übereinstimmung mit seinem Produkt finden.
3. Abschliessend durchforstet er **Anhang 2** der **GKV**, der die zivil und militärisch verwendbaren Güter der Industrieliste der vier internationalen Kontrollregime aufführt (Kategorien 0 ... 9). Diese Liste ist sehr umfangreich und detailliert, da jede Listenposition technische Parameter mit verschiedenen Unterkategorien und Anmerkungen beinhaltet.

Prüfung der Einstufung des Gutes



In Anhang 2 stösst Peter in der Kategorie 2 «Werkstoffbearbeitung» in der Gattung B auf Werkzeugmaschinen. Die Detailklassifikation 001a listet Werkzeugmaschinen für Drehbearbeitung – mit einer Genauigkeit, welche die Maschine erfüllt – auf.

Peter zieht sein Fazit: Bei der CNC-Drehmaschine der BNZ Maschinenbau GmbH handelt es sich offenbar um ein Dual-Use-Gut nach GKV Anhang 2 Ziff. 2B001a. Es steht also fest, dass für die Ausfuhr der CNC-Drehmaschine an die Amann GmbH nach Deutschland eine Ausfuhrbewilligung beim SECO eingeholt werden muss (Art. 3 Abs. 1 GKV).



Sind auf dem Laptop von Arno Moser auch technische Daten zur Herstellung der CNC-Drehmaschine gespeichert (erfasst durch Kategorie 2E002), so ist auch dafür eine Bewilligung einzuholen, bevor Herr Moser mit der erfassten Technologie ins Ausland reist (Technologie-Export).

Damit ist die BNZ Maschinenbau GmbH keine Ausnahme. 23,1 % der im Aussenhandel tätigen Schweizer Unternehmen betreiben Handel mit Maschinen und Apparaten sowie elektronischen Waren, die der Güterkontrolle unterliegen. Es handelt sich dabei also um die Kategorie der Dual-Use-Güter, mit denen in der Schweiz am meisten auf internationaler Ebene gehandelt wird.



Gebrauchte oder defekte Güter unterliegen – sofern von der Güterkontrollliste erfasst – ebenso der Exportkontrolle und sind bewilligungspflichtig.

Anschliessend prüft Peter die 3 weiteren W-Fragen für diesen Geschäftsfall.



Wer ist involviert?

Amann GmbH, ASK Bank, Hermann Transporte

Es muss geprüft werden, ob auch wirklich keine am Geschäft beteiligte Person (Lieferant, Kunde, Spediteur, Bank etc.) auf einer Sanktionsliste geführt wird.



Wohin soll exportiert werden?

Deutschland

Es stellt sich die Frage, ob das Empfängerland Beschränkungen unterliegt und inwiefern sich diese auf die gewünschte Transaktion auswirken.

Auf der Website des SECO besteht die Möglichkeit, nach sanktionierten Personen, Unternehmen und Organisationen zu suchen. Zudem sind die sanktionierten Länder mit den entsprechenden Sanktionsmassnahmen aufgeführt. Weder für die Amann GmbH noch für Deutschland lassen sich Sanktionsmassnahmen finden, weshalb Peter sowohl Empfänger als auch Exportland als unkritisch einstuft.



Insgesamt unterhalten rund **97 %** aller Schweizer Unternehmen geschäftliche Beziehungen mit EU- und EFTA-Ländern.



Je nach Unternehmensstruktur kann es sein, dass neben den Schweizer Exportkontrollbestimmungen auch noch weitere Bestimmungen – wie diejenigen der EU, der USA oder anderer Drittländer – berücksichtigt werden müssen.



Wofür werden die Güter oder Technologien verwendet?
Herstellung von Werkstücken

Aufgrund der Tatsache, dass es sich bei der Amann GmbH um ein Industrieunternehmen handelt, das sich auf die Herstellung von Werkstücken (z. B. Antriebswellen, Motorbestandteile, Getriebeteile) im Automobilbereich spezialisiert hat und die bestellte CNC-Drehmaschine ausschliesslich dafür eingesetzt werden wird, kann der Verwendungszweck des Gutes als unkritisch eingestuft werden.

Weitere Warnindikatoren – die eine genauere Prüfung der Geschäftstätigkeit erfordern – sind in nachstehender Tabelle aufgeführt.

Warnindikatoren (Red-Flags)	Ja	Nein
Kunde ist im militärischen Bereich tätig.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kunde ist im Regierungssektor tätig.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kunde lehnt routinemässige und geschäftsübliche Leistungen wie Installation, Training oder Unterhalt durch unser Unternehmen ab oder lässt diese durch unbekannte Dritte durchführen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kunde bietet unübliche Zahlungsmodalitäten an (z. B. Cash).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kunde verlangt ein unübliches Mass an Geheimhaltung.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kunde zögert, genaue Informationen über den Verwendungszweck zu liefern.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kunde bestellt Güter, die nichts mit seiner Geschäftstätigkeit zu tun haben.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kunde bestellt eine ungewöhnlich grosse Menge, gemessen an seiner Geschäftstätigkeit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lieferant fordert ein End-User certificate [EUC].	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bestellung ist ungewöhnlich, weil die Produkteigenschaften für den angegebenen Verwendungszweck unüblich sind.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die bestellten Güter entsprechen nicht dem technologischen Standard des Empfängerlandes oder des Kunden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die gewünschte Versandroute ist ungewöhnlich.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

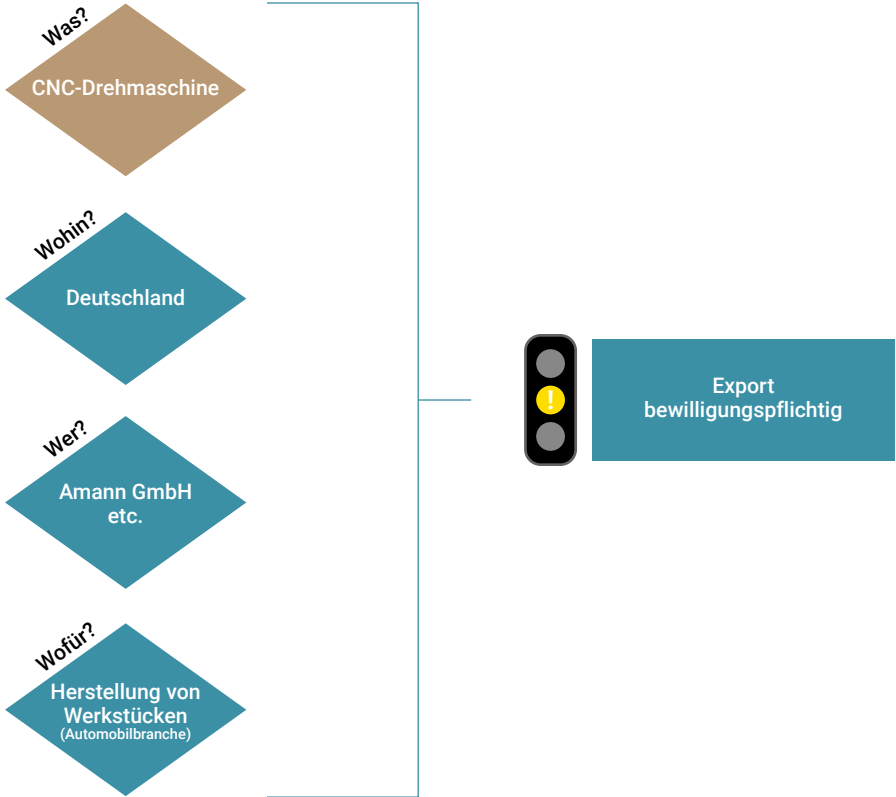


Gemäss einer 2017 durchgeführten Befragung von Schweizer Unternehmen dominieren bei den Red-Flags die unüblichen Zahlungsmodalitäten der Kunden, z. B. Barzahlung hoher Beträge (**17 %**), und die Kunden im Regierungssektor (**12,6 %**).

Nach sorgfältiger Prüfung der 4 W-Fragen zieht Peter sein Résumé. Die Prüfung der Fragen «Wer», «Wohin» und «Wofür» ergab keine Hinweise für eine Bewilligungspflicht. Das Exportgut «Was» unterliegt jedoch aufgrund der Tatsache, dass es sich gemäss GKV um ein gelistetes Dual-Use-Gut handelt, der Exportkontrolle. Aus diesem Grund muss Peter nun beim SECO eine Exportbewilligung einholen.

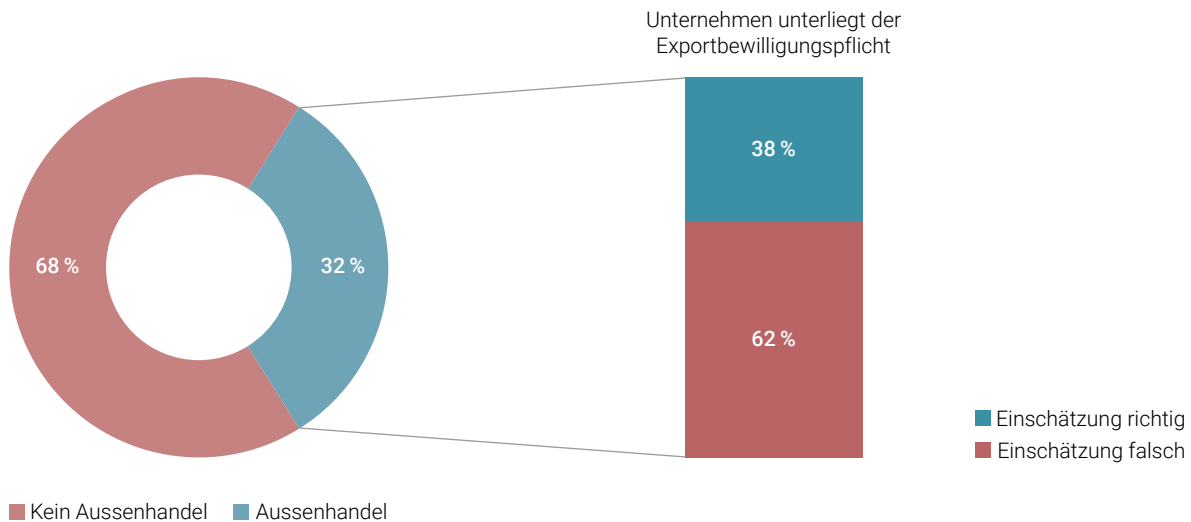
Bevor er sich auf diesen noch unbekanntem Pfad begibt, informiert er Anna über die neu gewonnenen Erkenntnisse.

Prüfung des Geschäftsfalls: Verkauf einer CNC-Drehmaschine an die Amann GmbH





Von den im Aussenhandel tätigen Schweizer Unternehmen schätzen sich **62 %** falsch in Bezug auf ihre potenzielle Exportbewilligungspflicht ein.



Basis = deutsch- und französischsprachige Unternehmen der Schweiz (581'052)

Quellen: (Bertsch et al., 2017)

Insbesondere im Hinblick auf die Eigenverantwortung im Aussenhandel, die die Unternehmen dazu verpflichtet, die Güter korrekt zu klassifizieren und allenfalls eine Bewilligung einzuholen, können die mangelhafte Selbstwahrnehmung und das fehlende Problembewusstsein gravierende Folgen nach sich ziehen. Mehr dazu in «Kapitel V: Risiken und Nebenwirkungen».



Beurteilung von Geschäftsfällen mittels Prüfung der 4 W-Fragen

- **Was** soll exportiert werden? (Güterlisten)
- **Wer** ist involviert? (Sanktionslisten)
- **Wohin** soll exportiert werden? (Embargoprüfung)
- **Wofür** werden die Güter oder Technologien verwendet?

Kapitel IV: Ohne Fleiss kein Preis

Die BNZ Maschinenbau GmbH hat sich auf die Produktion von CNC-Drehmaschinen für die Herstellung von Werkstücken spezialisiert. Peter Müller wird klar, dass beinahe alle Maschinen der Firma – sofern diese aus-, ein- oder durchgeführt bzw. vermittelt werden – gemäss GKV der Exportkontrolle unterliegen.

*Was bedeutet das also für die
BNZ Maschinenbau GmbH?*

Peter möchte sich über das Ausmass und den damit verbundenen Aufwand klar werden. Was müsste im Unternehmen verändert werden, damit das Potenzial im Ausland künftig ohne Verstoss gegen das Exportkontrollgesetz ausgeschöpft werden kann?

Das regelkonforme Verhalten von Unternehmen setzt die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften sowie ein funktionierendes Internal Compliance Program for Export Controls, kurz ICP, voraus. Unter ICP wird demzufolge ein internes Exportkontrollsystem verstanden.



Da jedes Unternehmen grundsätzlich von Exportkontrolle betroffen sein kann, sollte ein ICP auch entscheidender Bestandteil der Prozesse von im Aussenhandel tätigen Unternehmen sein. Ausserdem ist der Nachweis eines nachhaltigen ICP Grundvoraussetzung für die Erteilung einer Exportbewilligung durch das SECO.

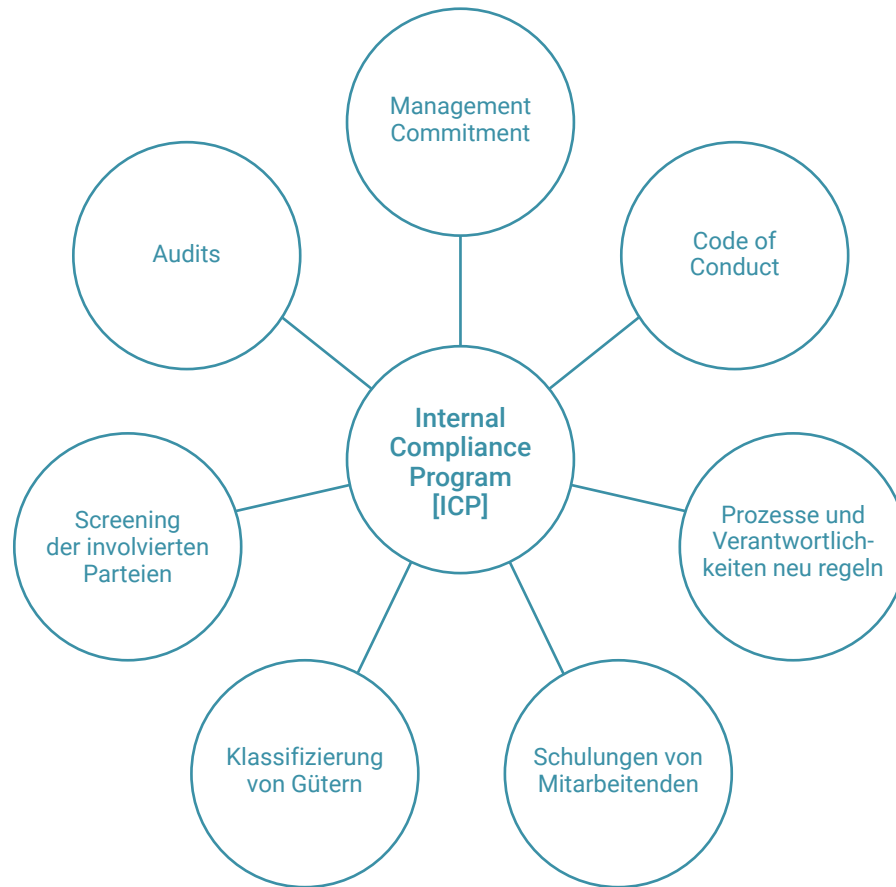
Für die BNZ Maschinenbau GmbH bedeutet dies, dass ein ICP implementiert werden muss, um den Auftrag nach Deutschland und weitere Auslandsaufträge in Zukunft abwickeln zu können.

Entscheidend für den Erfolg des ICP sind das Commitment, die Durchsetzung und das Vorleben durch die oberste Management-Ebene. Die Führungskräfte sind Vorbilder für die Einhaltung der Rechtsvorschriften und schaffen aktiv Bewusstsein. In einem Code of Conduct sollten die Verhaltensregeln des Unternehmens und das Bewusstsein für das eigene Handeln im Export festgehalten werden.

Des Weiteren müssen mitunter Prozesse überarbeitet (siehe Kapitel VI) und intern eine Stelle definiert werden, welche die Einhaltung gesetzlicher und regulatorischer Vorschriften überwacht (z. B. ein Compliance Officer / Compliance-Komitee). In grösseren Unternehmen empfiehlt es sich, mindestens eine Person als Compliance Officer zu benennen, während in kleineren Unternehmen operative Teilbereiche auch an externe Partner ausgelagert werden können. Die Verantwortung in Bezug auf die Exportkontrolle verbleibt in jedem Fall im Unternehmen.

Für ein erfolgreiches ICP ist eine ausführliche und regelmässige Schulung sowie Sensibilisierung für das Thema Exportkontrolle aller direkt oder indirekt am Export beteiligten Mitarbeitenden von hoher Relevanz. Die Mitarbeitenden sollten dabei auch für mögliche Beschaffungsrisiken und Risiken des Missbrauchs von Gütern mit zivilem Nutzen sensibilisiert werden. Zudem sind die Prüfung und Klassifizierung der Güter anhand der Güterlisten sowie das Screening der involvierten Parteien mittels Sanktionsliste Bestandteil eines ICP. Auch das Erstellen von Warnlisten, um Risiken zu kritischen Endverwendungen und Empfängern zu erkennen und zu kontrollieren, zeichnet ein funktionierendes ICP aus. Abschliessend dienen regelmässig durchgeführte interne Audits – ausgerichtet auf Regeln und Standards – der Prüfung der korrekten Umsetzung des Exportkontrollprozesses im Unternehmen.

Die Implementierung eines ICP ist also durchaus mit Aufwand für ein Unternehmen verbunden. Wie die einzelnen Elemente genau umgesetzt werden, sehen wir uns gemeinsam in «Kapitel VI: Der Weg zum Erfolg» an.



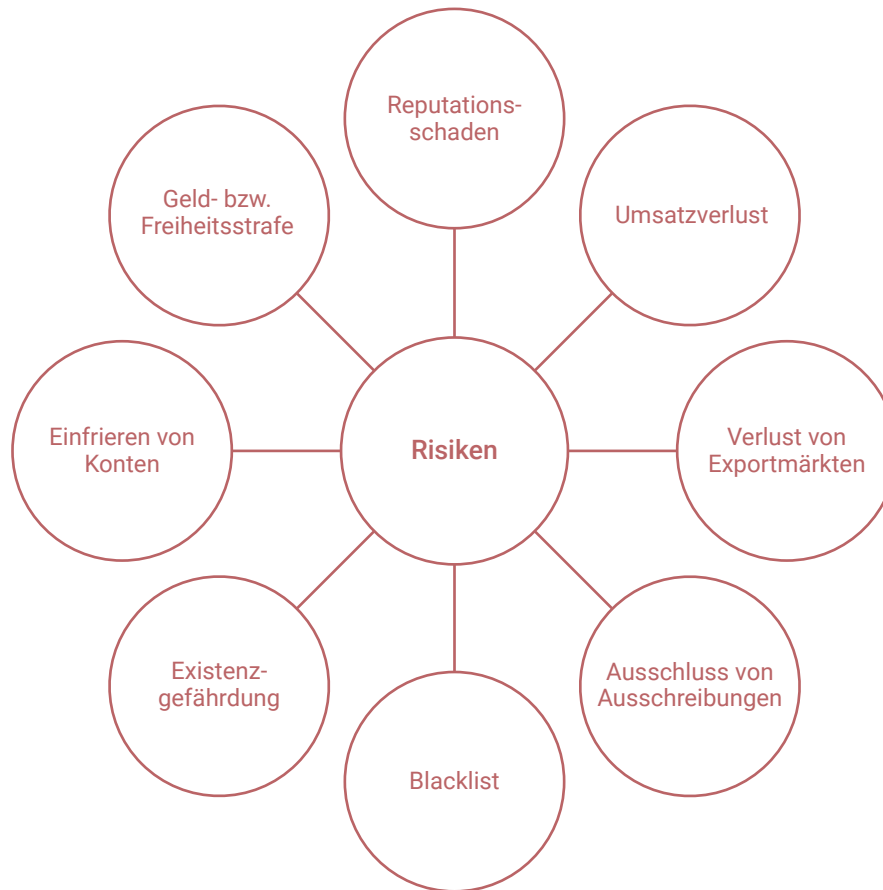
Kapitel V: Risiken und Nebenwirkungen

Das Selbstdeklarationsprinzip verpflichtet Unternehmen dazu, notwendige Bewilligungen bei den zuständigen Behörden einzuholen. Die Unternehmen müssen dafür sorgen, dass sie über Änderungen der entsprechenden Gesetze Bescheid wissen und ihre internen Prozesse daran anpassen. Für ein KMU – wie die BNZ Maschinenbau GmbH – scheint die Einführung eines ICP ein hoher Aufwand zu sein. Peter weiss jedoch, dass die Implementierung für den Erhalt einer Exportbewilligung zwingend erforderlich ist. Was wäre aber, wenn Peter die Thematik der Exportkontrolle ignoriert hätte und so tut, als hätte er noch nie etwas davon gehört? Er würde die Ware ohne Bewilligung exportieren. Doch was sind die Folgen?

Was sind die Risiken und Nebenwirkungen eines rechtswidrigen Exports?

Ein möglicher Verstoss gegen die exportrechtlichen Vorschriften und eine darauffolgende Prüfung des Unternehmens – unabhängig davon, ob diese gerechtfertigt ist oder nicht – können bereits zu erheblichen Reputationsschäden führen. Sodann drohen dem Unternehmen und seinen Mitarbeitenden mitunter Geld- bzw. Freiheitsstrafen, Umsatzverluste, der Verlust von Exportmärkten, die Erfassung auf Blacklists sowie der Ausschluss des Unternehmens von Ausschreibungen. Schlimmstenfalls zieht eine Verurteilung das Einfrieren der Bankkonten sowie die Existenzgefährdung des Unternehmens nach sich.

Die Haftungsrisiken können weitreichende persönliche und wirtschaftliche Folgen für Unternehmen und Mitarbeitende haben. Peter kann demnach auch persönlich für einen illegalen Export zur Verantwortung gezogen werden. Diese Risiken will er keinesfalls in Kauf nehmen.



Nach Prüfung der 4 W-Fragen, Rücksprache mit dem SECO in Bezug auf eine potenzielle Exportbewilligungspflicht der CNC-Drehmaschinen und den Erkenntnissen zu den Risiken eines rechtswidrigen Exports entscheidet Peter, den Geschäftsleiter Arno Moser zu informieren.

Darauf war Arno Moser nicht vorbereitet. Er dachte, seiner Strategie – das Geschäft künftig auch auf die angrenzenden Märkte Österreich und Deutschland auszuweiten – stehe nichts mehr im Weg. Nach Erkenntnis des damit verbundenen Aufwands fragt auch er sich:

Können wir nicht einfach so tun, als hätten wir noch nie etwas von Exportkontrolle gehört?

Arno Moser hat schon lange mit mangelnden Ressourcen zu kämpfen und möchte keinesfalls unnötig Zeit und Geld dafür aufwenden. Peter klärt ihn über die weitreichenden Risiken mangelnder Compliance-Vorkehrungen auf und betont, auf der Einhaltung der Gesetze zu bestehen.

Das Bewusstsein bezüglich der gesetzlichen Vorschriften und deren Einhaltung verhindern das Risiko von Geld- bzw. Freiheitsstrafen sowie den Verlust von Exportmärkten, was einen Beitrag zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen leistet.



Unternehmen, die sich aktiv mit der Exportkontrolle auseinandersetzen und sich potenzieller Gefahren bewusst sind, können von ihrem Wissensvorsprung und der Effizienz in der Abwicklung der Vorschriften profitieren und unter Einhaltung der Rechtsvorschriften in neue Märkte eintreten.

Kapitel VI: Der Weg zum Erfolg

Die Bestätigung des SECO in Bezug auf die Exportbewilligungspflicht der BNZ Maschinenbau GmbH sowie die potenziellen Risiken eines Verstosses gegen exportrechtliche Vorschriften überzeugen Arno Moser, der Thematik mehr Gewicht beizumessen. Das Unternehmen möchte sich zukünftig verstärkt international ausrichten und muss deshalb – trotz des Aufwands – ein ICP im Unternehmen implementieren, um den Export der kontrollierten Güter zu prüfen.

Peter Müller wird mit der Umsetzung des ICP im Unternehmen beauftragt. Damit der rechtskonforme Export an die Amann GmbH so schnell wie möglich erfolgen kann, wird zudem die Beraterin Pia Gerber hinzugezogen. Peter ist übers Internet auf Pia aufmerksam geworden. Sie hat sich auf die Unterstützung von Unternehmen in Bezug auf Exportkontrollvorschriften spezialisiert und soll Peter bei der möglichst effizienten Umsetzung des ICP zur Seite stehen



Wie bereits in «Kapitel IV: Ohne Fleiss kein Preis» aufgezeigt, beinhaltet ein ICP folgende Tätigkeiten:

- Management Commitment
- Code of Conduct
- Prozesse und Verantwortlichkeiten neu regeln
- Schulungen aller direkt oder indirekt am Export beteiligten Mitarbeitenden
- Klassifizierung der Güter anhand der Güterlisten
- Screening der involvierten Parteien
- Audits

Mit Unterstützung von Pia beginnt Peter mit der Implementierung des ICP in der BNZ Maschinenbau GmbH.

In einem ersten Schritt ist das Commitment des Managements abzuholen. Ohne die Unterstützung von Arno Moser wäre die Implementierung eines ICP nicht möglich. Peter konnte ihn jedoch bereits davon überzeugen, der Exportkontrolle einen hohen Stellenwert im Unternehmen zuzuschreiben. Die mit der Exportkontrolle einhergehenden Veränderungen werden offen im Unternehmen kommuniziert. Ausserdem wird das Thema Exportkontrolle in den Verhaltenskodex (Code of Conduct) der BNZ Maschinenbau GmbH aufgenommen. Somit wird das regelkonforme Verhalten in Bezug auf die Exportkontrolle in den Kernwerten des Unternehmens verankert.

Exportkontrolle betrifft nicht nur die direkt am Export beteiligten Personen, sondern das gesamte Unternehmen. Nachstehende Grafik «Exportkontrolle im Unternehmen» bildet beispielhaft die Abteilungen eines Unternehmens ab, die davon betroffen sein können.



Demzufolge sollten alle direkt oder indirekt am Export beteiligten Mitarbeitenden regelmässig in Bezug auf die Exportkontrolle und die damit verbundenen Pflichten geschult werden. Diese Aufgabe kann Peter unmöglich alleine übernehmen. Einerseits weist sein Wissen in Bezug auf die Exportkontrolle noch grosse Lücken auf und andererseits verfügt er aktuell nicht über die notwendigen Ressourcen, um Schulungen durchzuführen. Die Unterstützung der Beraterin Pia ist also erneut gefragt. Sie wird die Schulungen im ersten Jahr durchführen und Peter somit zur Seite stehen. Langfristig ist jedoch geplant, dass Peter die Schulungen – insbesondere der Mitarbeitenden, die indirekt am Export beteiligt sind – selbst übernehmen wird. Dabei handelt es sich um eine erste Sensibilisierung in Bezug auf Exportkontrolle. Vertiefende Schulungen zu Spezialthemen sollen weiterhin von externer Seite in Anspruch genommen werden.

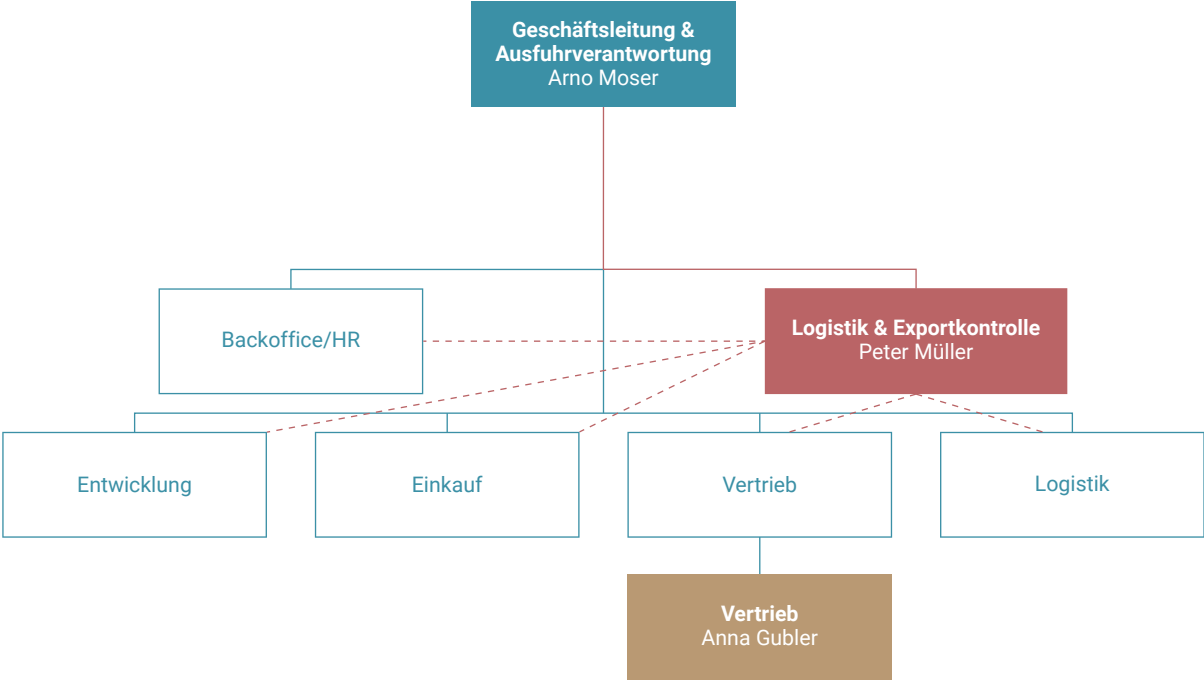
Damit Peter auch dazu befähigt ist, bestehende Arbeitsprozesse aufgrund von Exportkontrollvorschriften anzupassen und Interessenskonflikte vermieden werden, müssen manche Verantwortlichkeiten im Unternehmen neu geregelt werden. Die Organisationsstruktur wird angepasst und entsprechend im Unternehmen kommuniziert.



Exportkontrolle ist Chefsache

Aus diesem Grund trägt Arno Moser zusätzlich zu seiner Funktion als Geschäftsleiter die Ausfuhrverantwortung im Unternehmen und gegenüber dem SECO. Er beschäftigt sich demnach mit den strategischen Fragestellungen der Exportkontrolle, während Peter Müller neu die operative Exportkontrollverantwortung als Stabstelle zur Geschäftsleitung übernimmt.

In seiner Funktion als Stabstelle ist Peter mit allen Bereichen des Unternehmens vernetzt und in ständigem Austausch mit diesen.



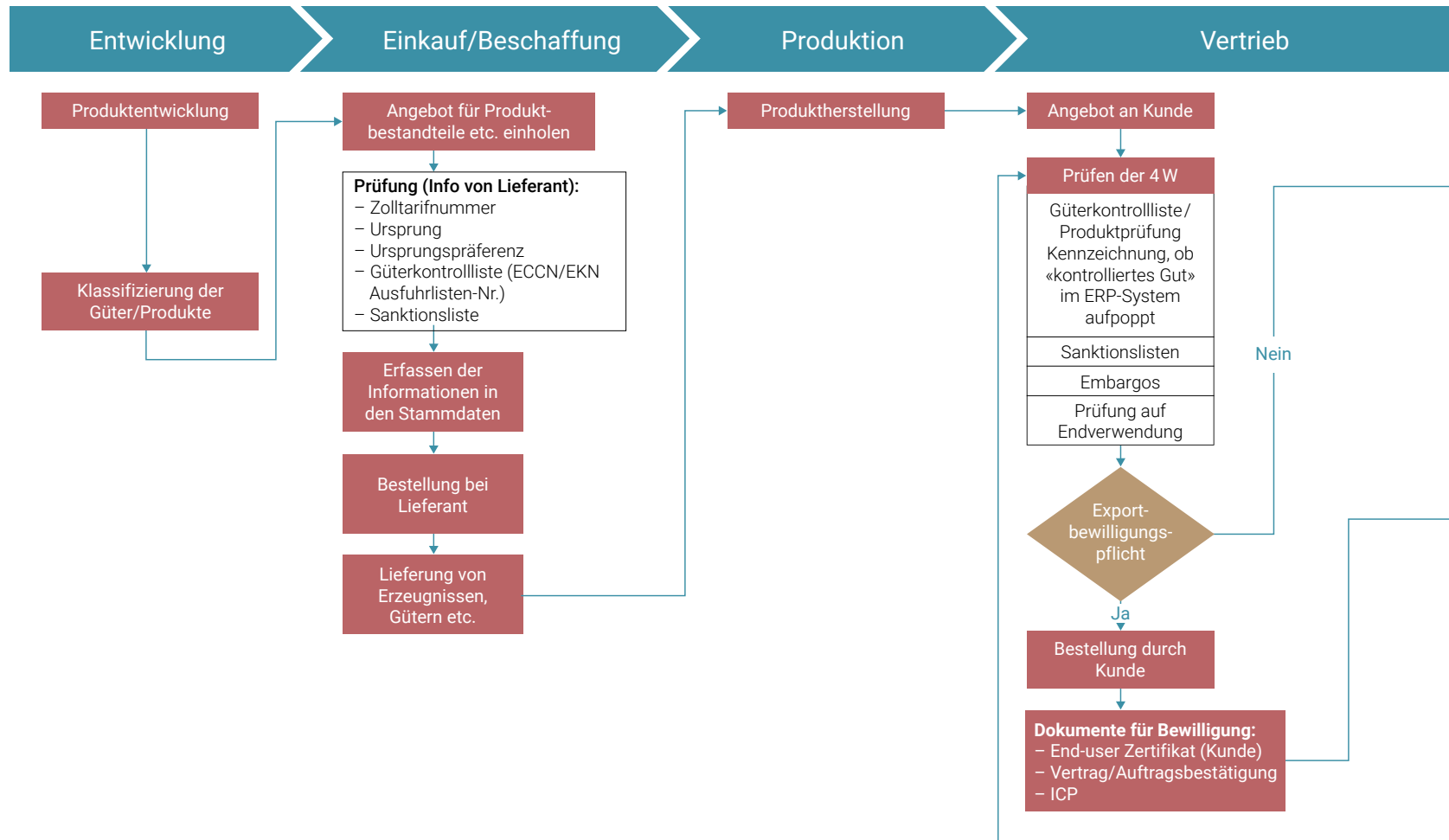
In einem nächsten Schritt werden die bestehenden Güter bzw. der Artikelstamm des Unternehmens anhand der Güterkontrolllisten klassifiziert. Dazu müssen technische Angaben von nicht selbstgefertigten Produkten bei den jeweiligen Lieferanten eingeholt werden. Im Fall der BNZ Maschinenbau GmbH werden beinahe alle Maschinen als bewilligungspflichtig eingestuft (Verweis «Kapitel IV: Ohne Fleiss kein Preis» – Was soll exportiert werden?) und entsprechend im Materialstamm gekennzeichnet. Die Beraterin Pia empfiehlt, die Klassifizierung künftig bereits bei der Entwicklung der Produkte vorzunehmen und somit einen weiteren Prozessschritt in den Entwicklungsprozess einzubauen.

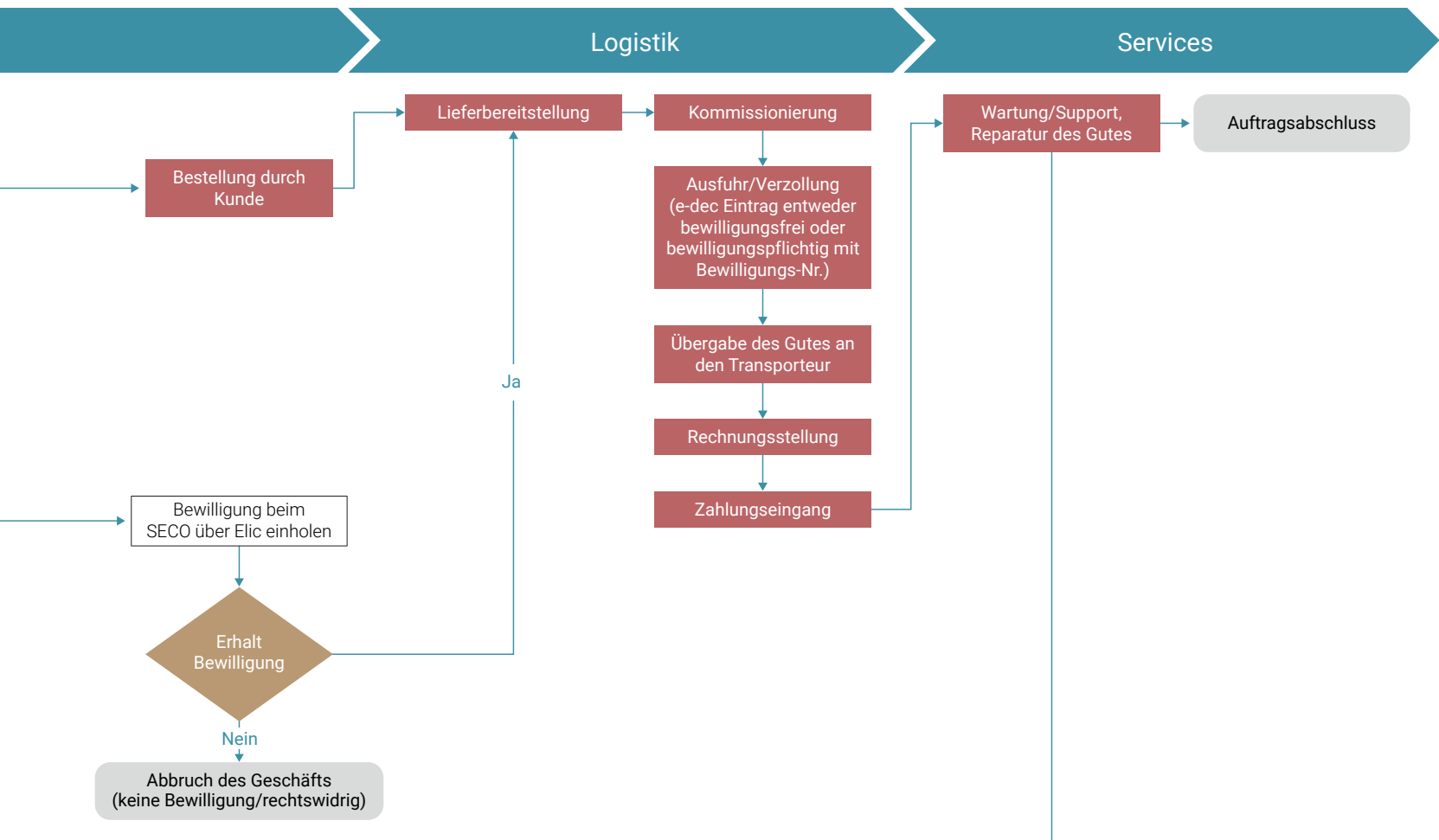
Parallel zur Güterklassifizierung findet ein Screening aller involvierten Parteien statt. In Zukunft gilt es bereits bei der Beschaffung von Produktbestandteilen über externe Lieferanten, diese umgehend zu prüfen und relevante Informationen sowie Dokumente einzufordern, bevor Geschäfte getätigt werden. Damit verbunden sollten Warnlisten für kritische Lieferanten und Kunden geführt werden

Zur Prüfung der Einhaltung dieser exportkontrollrechtlichen Vorschriften werden regelmässig interne Audits durchgeführt. Dies bedingt eine aktualisierte Systemdokumentation und die gesetzeskonforme elektronische Archivierung der Exportdokumente.

Spätestens jetzt wird Peter und Arno bewusst, dass Exportkontrolle Auswirkungen auf die gesamte Wertschöpfungskette hat. Damit Peter in seiner neuen Funktion den Überblick behält, durchleuchtet er die Wertschöpfungskette und stellt diese grafisch mit den jeweiligen Schnittstellen zur Exportkontrolle dar (siehe nachstehende Abbildung «Exportkontrolle in der Wertschöpfungskette am Beispiel der BNZ Maschinenbau GmbH»).

Exportkontrolle in der Wertschöpfungskette am Beispiel der BNZ Maschinenbau GmbH





Bei der Entwicklung neuer Produkte soll künftig bereits eine erste Klassifizierung der Produktkomponenten anhand der Güterlisten vorgenommen werden. Im vorliegenden Fall wurde die CNC-Drehmaschine erst im Rahmen der Auftragsabwicklung geprüft. Die Beantwortung der 4 W-Fragen für den Auftrag an die Amann GmbH hat Peter bereits durchgeführt (siehe «Kapitel III: Die 4 W-Fragen»). Aufgrund seiner Prüfung unterliegt die CNC-Drehmaschine der Exportkontrolle, da es gemäss GKV ein gelistetes Dual-Use-Gut ist. Der Bewilligungsprozess erfolgt über die vom SECO zur Verfügung gestellte elektronische Bewilligungsplattform Elic. Peter bittet Anna, von der Amann GmbH die für den Export notwendigen Dokumente via Elic einzufordern. Peter reicht die geforderten Dokumente inklusiv Nachweis eines ICP auf der Bewilligungsplattform ein.



In der Regel muss eine Prüfung der Exportkontrollbestimmungen (Beantwortung der 4 W-Fragen) bereits im Rahmen der Angebotsphase – nicht erst während der Auftragsabwicklung – erfolgen.

Das SECO beurteilt das eingereichte Bewilligungsgesuch. Bereits nach wenigen Tagen bewilligt das SECO das Gesuch über die elektronische Bewilligungsplattform Elic. Die Logistikabteilung der BNZ Maschinenbau GmbH kann nun bei der Verzollung der Ware nach Deutschland die im Elic ersichtliche Bewilligungsnummer anführen und den Auftrag abwickeln.

Sollte es in der weiteren Geschäftsbeziehung zu Supportleistungen oder Reparaturen der Ware kommen, gilt es zu berücksichtigen, dass Ersatzteile, Serviceleistungen, Software und Schulungen vor Ort als Dienstleistungen ebenso der Exportkontrolle unterliegen können und dass somit der Prozess (Beantwortung der 4 W-Fragen) von neuem beginnt. Nach erfolgreicher Umsetzung eines ICP wird die Exportkontrolle in der BNZ Maschinenbau GmbH gelebt.

In Zukunft würde sich eine Generalausfuhrbewilligung für die BNZ Maschinenbau GmbH anbieten. Mit Hilfe der Generalausfuhrbewilligung könnten mehrere Ausfuhren kontrollierter Güter in unterschiedliche Länder ohne Einzelgenehmigungsverfahren getätigt werden, was eine administrative Entlastung im Unternehmen und beim SECO mit sich bringen würde.

Folgende Risikopositionen gilt es im Exportkontrollprozess besonders zu berücksichtigen:



Risikopositionen im Exportkontrollprozess:

- Bank: Export erfolgreich abgeschlossen, Bank ist jedoch aufgrund von Compliance-Richtlinien nicht in der Lage, die Zahlung durchzuführen (Grund: Embargos, Sanktionen).
- US-(Re-)Exportkontrolle mit extraterritorialer Wirkung: Wann sind Schweizer Unternehmen vom US-Exportrecht betroffen?
 - Handel mit Gütern mit US-Bezug (Beschaffung, Re-Export, De-Minimis-Regel)
 - Beschäftigung von US-Staatsangehörigen, Greencard-Besitzer im Unternehmen
 - Entsendung von US-Staatsangehörigen in nicht-amerikanische Tochtergesellschaften, Joint-Ventures
 - Informationsaustausch mit US-Geschäftspartnern (deemed export)

Das Wichtigste in Kürze

Sie haben zu wenig Zeit, um den Leitfaden vollständig durchzulesen, oder möchten eine Zusammenfassung der wesentlichen Inhalte? Dann finden Sie hier das Wichtigste in Kürze.

Um sicherzustellen, dass Ihre Transaktion den Vorschriften der Exportkontrolle entspricht, muss diese anhand der **4 W-Fragen** geprüft werden.



Was soll exportiert werden?

Prüfung des Exportguts anhand der gesetzlichen Vorgaben (Güterlisten)



Wer ist involviert?

Prüfung, ob involvierte Parteien in Sanktionslisten aufgeführt werden



Wohin soll exportiert werden?

Prüfung des Bestimmungslandes auf Embargos und Sanktionen



Wofür werden die Güter oder Technologien verwendet?

Prüfung des Verwendungszwecks bzw. der Endverwendung

Die Exportkontrolle hat Auswirkungen auf die gesamte Wertschöpfungskette Ihres Unternehmens. Stellen Sie also sicher, dass Sie über ein internes Exportkontrollsystem (ICP) verfügen, das sich wie folgt zusammensetzt:

- ✓ Management Commitment
- ✓ Code of Conduct
- ✓ Prozesse und Verantwortlichkeiten neu regeln
- ✓ Schulungen aller direkt oder indirekt am Export beteiligten Mitarbeitenden
- ✓ Klassifizierung der Güter anhand der Güterlisten
- ✓ Screening der involvierten Parteien
- ✓ Audits

Die Risiken eines rechtswidrigen Exports (z. B. Geld- oder Freiheitsstrafen, Reputationsschaden, Umsatzverlust, Verlust von Exportmärkten) sind weitreichend und sollten keinesfalls in Kauf genommen werden. Ausserdem können persönliche und wirtschaftliche Folgen für das Unternehmen und seine Mitarbeitenden entstehen.

Unternehmen, die sich aktiv mit der Exportkontrolle auseinandersetzen und sich potenzieller Gefahren bewusst sind, können von ihrem Wissensvorsprung profitieren und unter Einhaltung der Rechtsvorschriften in neue Märkte eintreten.

Im Sinne des zu Beginn angeführten Zitats *«Die Logik hört dort auf, wo die Exportkontrolle beginnt»* hoffen wir, ein wenig Licht ins Dunkel der Exportkontrolle gebracht zu haben.

Literatur

Arvanitis, S., & Marmet, D. (2013). *Unternehmensgründungen in der Schweizerischen Wirtschaft – Studie im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft*. Bern.

Australia Group. (2007). Die Australische Gruppe. Retrieved December 11, 2016, from <http://www.australiagroup.net/de/index.html>

Bertsch, L. (2017). *Bedeutung der Exportkontrolle: Empirische Analyse bei Schweizer Unternehmen*. Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur.

Bertsch, L., Blumer, H., Hauser, C., & Jenni, U. (2017). *Befragung zu Meldestellen und Trade-Compliance in Schweizer Unternehmen*. Chur.

Böhler-Royett Marcano, J., & Frost, S. (2017). Anreiz zur Selbstkontrolle beim Export von Dual-Use-Gütern. *Die Volkswirtschaft: Plattform für Wirtschaftspolitik*, 60–62.

Borocz-Cohen, J. A. (2014). Export Control Proliferation: The Effects of United States Governmental Export Control Regulations on Small Businesses – Requisite Market Share Loss; A Remodeling Approach. *University of Miami Business Law Review*, 23(1), 225–248.

Brinken, F. (2017, December). Compliance ist Chefsache. *Die Volkswirtschaft: Plattform für Wirtschaftspolitik*, 66–66.

Bühlmann, M. (2014). *Exportkontrolle im Spannungsfeld zwischen Herausforderung und Chance – Ein Werkstattbericht*. Baden.

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle. (2014). *Internal Compliance Programmes – ICP*. Eschborn.

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle. (2015). *Praxis der Exportkontrolle* (3rd ed.). Köln: Bundesanzeiger Verlag GmbH.

- Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle. (2016). Übersicht länderbezogene Embargos. Retrieved December 7, 2016, from http://www.bafa.de/ausfuhrkontrolle/de/embargos/uebersicht/uebersicht_laender_bezogene_embargos.pdf
- Care, S. (2017). Product Compliance – oder welchen «Reisepass» braucht mein Produkt? Retrieved January 27, 2017, from <http://www.maschinenmarkt.ch/product-compliance-oder-welchen-reisepass-braucht-mein-produkt-a-575261/?cmp=nl-154&uuid=1B7B9A76-94CA-473A-B855D89323366DF9>
- Der Bundesrat. (2015). SR 946.202.3 Verordnung vom 13. Mai 2015 über die Ausfuhr und Vermittlung von Gütern zur Internet- und Mobilfunküberwachung. Retrieved December 11, 2016, from <https://www.admin.ch/opc/de/classified-compilation/20150564/index.html>
- Der Bundesrat. (2016a). *Güterkontrollverordnung* (No. 946.202.1). Bern, Schweiz.
- Der Bundesrat. (2016b). SR 946.202.1 Verordnung vom 3. Juni 2016 über die Kontrolle zivil und militärisch verwendbarer Güter, besonderer militärischer Güter sowie strategischer Güter (Güterkontrollverordnung, GKV). Retrieved December 11, 2016, from <https://www.admin.ch/opc/de/classified-compilation/20151950/index.html#app4>
- Henschel, L., Hulliger, O., & Bodemann, C. (2016). Exportkontrolle – Was Schweizer Wirtschaftsbeteiligte wissen müssen. *Expert Focus*, 677–680.
- Melchior, O.-J. (2013). Compliance in der Außenwirtschaft: Exportkontrolle. In *Compliance in der Unternehmerpraxis* (3rd ed., pp. 69–93). Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Missile Technology Control Regime. (2016). Missile Technology Control Regime. Retrieved December 11, 2016, from <http://mtcr.info/frequently-asked-questions-faqs/>
- Nuclear Suppliers Group. (2015). Nuclear Suppliers Group – Über die NSG. Retrieved December 11, 2016, from <http://www.nsg-online.org/de/ueber-die-nsg>

Petermann, F. (2012). Compliance im Exportkontrollrecht – rechtliche Überlegungen zur Ausführprüfung von Dual-Use-Gütern. St. Gallen: AJP/PJA.

Schwarz, S. (2016). *Fachseminar US-(Re-)Exportkontrolle*. Ennetbürgen.

Schwarz, S. (2017). *Involvierte Stellen im Unternehmen*. Ennetbürgen.

Sevini, F. (2014). Strengthening Strategic Export Controls by Internal Compliance Programmes. Second Revision. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Staatssekretariat für Wirtschaft. (2013). *Meldepflicht für nicht kontrollierte Güter (Catch-all)*. Bern.

Staatssekretariat für Wirtschaft. (2014a). *Best Practices Internal Control Program for Export Controls (ICP)*. Bern.

Staatssekretariat für Wirtschaft. (2014b). *Exportkontrolltagung des SECO vom 12. November 2014*. Bern.

Staatssekretariat für Wirtschaft. (2014c). *Red-Flag Check-Liste*. Bern.

Staatssekretariat für Wirtschaft. (2016a). *Exportkontrollen – Sensibilisierung der Exportindustrie und der Speditions- sowie Logistikunternehmen*. Bern.

Staatssekretariat für Wirtschaft. (2016b). Exportkontrollen und Sanktionen. Retrieved November 3, 2016, from https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/Wirtschaftsbeziehungen/exportkontrollen-und-sanktionen.html

Staatssekretariat für Wirtschaft. (2016c). *Güterkontrollgesetz: Firmeninterne Kontrolle der Einhaltung der Exportkontrollvorschriften (Internal Compliance Program – ICP). Stand 07.12.16*. Bern.

Staatssekretariat für Wirtschaft. (2017). Rechtliche Grundlagen und Güterlisten (Anhänge). Retrieved December 4, 2017, from https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/Wirtschaftsbeziehungen/exportkontrollen-und-sanktionen/industrieprodukte--dual-use--und-besondere-militaerische-gueter/rechtliche-grundlagen-und-gueterlisten-a

Trade and Industry Department. (2016). Import and Export of Goods: United Nations Sanctions. Retrieved January 5, 2017, from https://www.tid.gov.hk/english/import_export/uns/uns_countrylist.html

US State Department. (2016). Country Policies and Embargos. Retrieved January 5, 2017, from https://www.pmddtc.state.gov/embargoed_countries/

Wassenaar Arrangement Secretariat. (2016). The Wassenaar Arrangement. Retrieved December 11, 2016, from <http://www.wassenaar.org/>

Who is Who?



Stella Schwarz

Trade Compliance Expert & Inhaberin
Serconec GmbH

Stella Schwarz unterstützt KMU mit Beratung und Schulungen beim Aufbau und bei der Weiterentwicklung von exportkontrollrelevanten Anforderungen im Unternehmen. Sie verfügt über umfassende Fachkenntnisse im Bereich der internationalen Exportkontrollbestimmungen. Ihr Schwerpunkt sind kontrollierte Industriegüter (Dual-Use-Güter) sowie Embargo- und Sanktionsmassnahmen gemäss CH-, EU- und US-Exportkontrollbestimmungen



René Hagen

Senior Trade Compliance Expert & Inhaber
Serconec GmbH

René Hagen unterstützt KMU mit Beratung und Schulungen beim Aufbau und bei der Weiterentwicklung von exportkontrollrelevanten Anforderungen im Unternehmen. Er verfügt über umfassende Kenntnisse im Bereich der internationalen Exportkontrollbestimmungen. Sein Schwerpunkt sind die Kontrolle von Rüstungsgütern sowie Embargo- und Sanktionsmassnahmen gemäss CH-, EU- und US-Exportkontrollbestimmungen.



Peter Stump

Head of Expert Services
Würth Logistics AG

Peter Stump leitet ein Team von Spezialistinnen und Spezialisten im Bereich Aussenhandel bei Würth Logistics AG in Rorschach. Er bringt 30 Jahre Berufserfahrung im Bereich Aussenhandel mit und unterstützt mit seinem Team Gesellschaften innerhalb der Würth Gruppe sowie verschiedenste externe KMU bei der Umsetzung der Exportkontrollrichtlinien.



Lisa Bertsch

Wissenschaftliche Mitarbeiterin
Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur

In Rahmen ihrer Master Thesis beschäftigte Lisa Bertsch sich mit der Bedeutung der Exportkontrolle und führte eine empirische Analyse bei Schweizer Unternehmen durch. Als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Schweizerischen Institut für Entrepreneurship (SIFE) der HTW Chur ist sie in der Forschung im Bereich Exportkontrolle tätig und bringt Praxiserfahrung in der Abwicklung von Exportgeschäften mit.



Dario Wellinger

Wissenschaftlicher Mitarbeiter
Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur

Dario Wellinger arbeitet als Wissenschaftlicher Mitarbeiter im Schweizerischen Institut für Entrepreneurship (SIFE) der HTW Chur. In Forschung und Lehre beschäftigt er sich mit den Schnittstellen von Marketing und Politik.



Nadja Bacchini

Export Administration Manager

Nadja Bacchini ist eidg. diplomierte Aussenhandelsfachfrau und war in dieser Kapazität für den Import und Export bei diversen Schweizer Unternehmen zuständig. Sie hat ein breites Wissen über Exporte von Dual-Use Gütern und kennt die relevanten Schweizer sowie US-Regulierungen.



Christian Hauser

Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Internationales Management
Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur

Christian Hauser ist Professor für allg. Betriebswirtschaftslehre und Internationales Management am Schweizerischen Institut für Entrepreneurship (SIFE) der HTW Chur. Er ist dort Leiter des Kompetenzschwerpunkts Corporate Responsibility und des ersten PRME Business Integrity Action Centers in Europa. Seine Forschungsschwerpunkte sind Korruptionsprävention, Business Integrity, International Entrepreneurship, Corporate Governance, KMU-Förderung und Privatsektorentwicklung.



Urs Jenni

Professor für Innovationsmanagement
Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur

Urs Jenni ist Mitglied der Institutsleitung des Schweizerischen Instituts für Entrepreneurship (SIFE) der HTW Chur. Er ist Professor für Innovationsmanagement an der HTW Chur und besitzt als Ingenieur eine langjährige Industrie-Erfahrung in der Entwicklung von High-Tech-Produkten in internationalen Märkten.



Marcel Walser

Export Control Officer
Safran Vectronix AG

Marcel Walser ist verantwortlich für die Export-Compliance bei der Safran Vectronix AG in Heerbrugg. Er verfügt über ein breites Wissen bezüglich Schweizer Exportkontrollbestimmungen von Dual-Use- und militärischen Gütern und kennt aus dem internationalen Geschäft auch alle relevanten EU- und US-Regulierungen.

Quellen Icons

Icon made by Pixel Buddha from www.flaticon.com

Icon made by Freepik from www.flaticon.com

Icon made by Chris Veigt from www.flaticon.com

Icon made by Roundicons from www.flaticon.com

Icon made by Flat Icons from www.flaticon.com

Icon made by Good Ware from www.flaticon.com

Icon made by Nice and Serious from www.flaticon.com

Icon made by Alfredo Hernandez from www.flaticon.com

Icon made by Twitter from www.flaticon.com

Icon made by Dave Gandy from www.flaticon.com

Icon made by Smashicons from www.flaticon.com

Icon made by Elegant Themes from www.flaticon.com

Fotos Autorinnen und Autoren

Foto Bollhalder, Yvonne Bollhalder

Disclaimer

Dieser Leitfaden soll Schweizer Unternehmen einen Überblick über die Regelungen der Exportkontrolle geben. Sowohl die HTW Chur als auch die Autorinnen und Autoren übernehmen keinerlei Haftung für die Vollständigkeit des Inhalts des vorliegenden Leitfadens. Ob eine Bewilligung genehmigt oder allenfalls verweigert wird, liegt in der Kompetenz des SECO und wird auf Basis der entsprechenden gesetzlichen Grundlagen entschieden.

Urheberrecht

Der Leitfaden wurde durch die Autorinnen und Autoren im Rahmen eines durch den Bund – über die «Innosuisse – Schweizerische Agentur für Innovationsförderung» (vormals Kommission für Technologie und Innovation KTI) – unterstützten Projekts erstellt. Das Werk einschliesslich seiner Teile sind urheberrechtlich unter der Creative Commons Lizenz (CC BY-NC 4.0) geschützt.



Die Verwendung und Weiterverteilung für nicht-kommerzielle Zwecke ist – mit vollständiger Quellenangabe – ohne Zustimmung der Autorinnen und Autoren zulässig.

Zitierweise: Bertsch, L. et al. (2018). *Exportkontrolle «in a Nutshell». Der Richtungsweiser für den Quereinstieg*, HTW Chur

Mai 2018

Wir leben im Zeitalter der Globalisierung. Export ist für ein kleines Land wie die Schweiz überlebensnotwendig. Neben dem internationalen Konkurrenzkampf stellen Gesetze, Vorschriften und Sanktionen die Unternehmen vor grosse Herausforderungen.

Exportkontrolle «in a Nutshell» präsentiert auf einfache, kurze und anschauliche Weise die komplexe Thematik rund um die Einhaltung von Gesetzen und Vorschriften im internationalen Warenverkehr. Der Leitfaden hilft Unternehmen, potenzielle Risiken im Export frühzeitig zu erkennen und damit erfolgreich umzugehen.

ISBN 978-3-9524599-2-8

