

S@PPORT

Entscheidungsgrundlagen für Auswahl, Installation und Betrieb von SAP*-Lösungen

Sonderdruck aus Heft 10/2014 vom 01. Oktober 2014 · www.sap-port.de

Einfluss von Compliance auf logistische Unternehmensprozesse

Compliance – kein Buch mit sieben Siegeln

Die meisten Unternehmen sind sich der Pflicht, ein Sanktionslistenscreening durchzuführen, wohl bewusst. Doch nicht alle haben es geschafft, die Prüfung so zu integrieren, dass die Geschäftsabläufe nicht behindert werden. Gerade bei den hoch automatisierten Prozessen eines SAP-Systems ist es eine zwingende Notwendigkeit, diese nicht durch manuelle Prüfungen „auszuhebeln“. Vielmehr ist es ein großer Vorteil für die SAP einsetzenden Firmen, wenn es gelingt, die Prüfungen innerhalb dieser bereits bestehenden Prozesse nahtlos einzuklinken und somit manuelle Eingriffe weitestgehend zu reduzieren und eine gute Gesamtperformance beizubehalten.



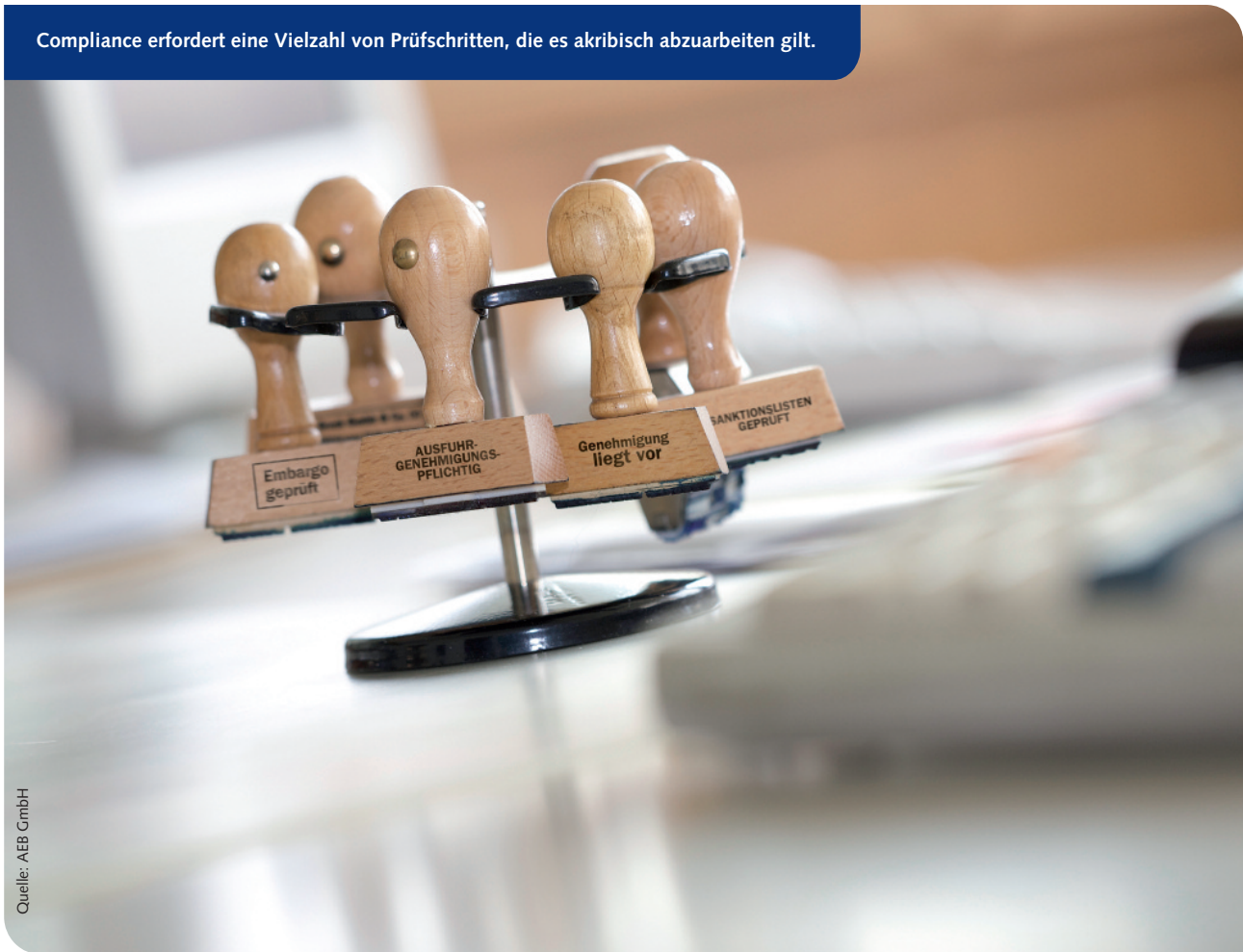
**Nicole Mantei ist
Produktmanagerin
Risk Management
bei der AEB GmbH.*

*Von Nicole Mantei**

Seit Beginn der Ukrainekrise wird fast täglich über die von der EU und den USA verhängten Sanktionsmaßnahmen berichtet. Als „Strafmaßnahme“ gegen Personen und Organisationen, die man für die Destabilisierung der Region verantwortlich macht, wurden Finanzsanktionen und Einreiseverbote verhängt. Diese Art der Sanktionen gibt es seit mittlerweile über 13 Jahren: Personenembargos wurden nach den Terroranschlägen auf das World Trade Center am 11. September 2001 erlassen, um den Terrorismus zu bekämpfen. Seitdem hat der Begriff Compliance einen festen Platz in der Außenwirtschaft. Jeder spricht davon. Doch nicht jeder weiß, worum es genau geht. Compliance steht für die Befolgung der Gesetze und regulatorischen Anforderungen, der Organisationsgrundsätze, interner Kodizes und Richtlinien, der Prinzipien einer guten Unternehmens- und Organisationsführung (Good Governance) sowie allgemein akzeptierter ethischer Normen. In der Außenwirtschaft geht es dabei

insbesondere um die Einhaltung von deutschem, europäischem und US-Recht. Was viele Unternehmen nicht bedenken: Die Vorschriften gelten keinesfalls nur für Hersteller oder Händler von Waffen oder anderen militärischen Gütern, sondern für alle Unternehmen, die mit Waren handeln. Sogar die Weitergabe von Informationen fällt unter Umständen darunter. Grundsätzlich müssen alle Unternehmen, die Güter innerhalb der Europäischen Union verbringen oder in Länder außerhalb der EU ausführen, prüfen, ob Embargos bestehen oder Genehmigungen einzuholen sind. Dies geschieht anhand regelmäßig aktualisierter Güter-, Personen und Länderlisten. Geprüft wird auf Grundlage der Außenwirtschaftsverordnung, der EG-Dual-Use-Verordnung, den Embargo-Verordnungen, der US-EAR (Export Administration Regulation) und der US-ITAR (International Traffic in Arms Regulation) sowie den Sanktionslisten. Unternehmen sprechen dabei auch von Exportkontrolle.

Zwar geht das Außenwirtschaftsgesetz von der Freiheit des Warenverkehrs aus,



Quelle: AEB GmbH

doch das schließt weder die Pflicht zur Exportkontrolle noch die Berücksichtigung verschiedener Einschränkungen dieser Freiheit aus. Um gesetzeskonform zu handeln, müssen EU- und deutsches Recht (und in manchen Fällen auch US-Recht) berücksichtigt werden. Dazu kommen Exportkontrollvorschriften für sogenannte Dual-Use-Güter, die sowohl für militärische als auch zivile Zwecke genutzt werden können. Dies und die verbreitete Unkenntnis der gesetzlichen Grundlagen der Exportkontrolle führen dazu, dass viele Unternehmen gegen geltendes Recht verstoßen, ohne sich dessen bewusst zu sein. Insbesondere halten sich folgende Mythen hartnäckig:

1. Wir prüfen unsere Adressen gegen die Sanktionslisten. Das reicht schon.

Die sogenannten Sanktionslisten sind offizielle Verzeichnisse, in denen Personen, Organisationen und Unternehmen aufgeführt sind, gegen die wirtschaftliche oder rechtliche Einschränkungen vorgeschrieben sind. Die Sanktionslistenprüfung ist unabhängig vom Land und der Ware durchzuführen, auch dann, wenn die Ware innerhalb Deutschlands transportiert wird. Aber das Sanktionslisten-

Screening ist nur einer von vier Prüfschritten der Exportkontrolle. Daneben müssen noch die Länderprüfung, Güterprüfung und Prüfung auf kritische Endverwendung durchgeführt werden.

2. Exportkontrolle ist nur etwas für Hersteller von Kriegswaffen und Rüstungsgütern.

So einfach ist es leider nicht. Jede Firma, die Waren innerhalb der EU verbringt oder in Länder außerhalb der EU ausführt, muss prüfen, ob Embargos bestehen, Genehmigungen einzuholen sind oder ein Geschäftspartner auf einer Sanktionsliste steht. Und das betrifft nicht nur offensichtlich „sensible“ Waren, sondern auch sogenannte Dual-Use-Güter, die sowohl zivil als auch militärisch genutzt werden können. Panzerglas z.B. kann zum Schutz von Mitarbeitern eingesetzt werden oder in einem Panzer Verwendung finden. Aluminiumhülsen könnten für die Herstellung von Patronen ebenso verwendet werden wie für Lippenstifte. Wichtig ist auch die Prüfung des Endverwendungszwecks. Dabei wird geklärt, ob die Güter für eine kritische Endverwendung vorgesehen sind. Wenn z.B. eine Verwendung im ABC-Waffenbereich, beim Militär oder in einer

Nuklearanlage vorgesehen ist, können auch ungelistete Güter der Ausfuhr genehmigungspflichtig unterliegen.

3. Exportkontrolle betrifft doch nur Exporte. Wir schicken kaum etwas raus aus der EU.

Das Außenwirtschaftsgesetz (AWG) gilt prinzipiell für alle Güter- und Warenbewegungen, auch innerhalb der EU. Auch wenn die Ware „nur“ nach Frankreich oder England verkauft wird, muss geprüft werden, ob es sich um ein sensibles Dual-Use-Produkt oder um ein Rüstungsgut handelt. Enthält die Ware Bauteile US-amerikanischen Ursprungs, muss unter Umständen das US-Reexportrecht beachtet werden. Die Sanktionslistenprüfung muss in jedem Fall durchgeführt werden, auch wenn die Güter innerhalb Deutschlands verschickt werden, egal, ob die Ware gelistet, kritisch oder unkritisch ist.

4. Exportkontrolle ist bei uns kein Thema mehr. Wir haben unseren Materialstamm geprüft.

Exportkontrolle betrifft nicht nur Waren, sondern auch Software und Technologie. Spätestens hier kommt der Vertrieb ins Spiel: Leistungsbeschreibungen

gen, technische Spezifikationen oder Konstruktionszeichnungen müssen geprüft werden, da es sich dabei um genehmigungspflichtige Informationen handeln kann. Allein das Zur-Verfügung-Stellen von Software oder Technologie im Internet, der E-Mail-Versand an einen ausländischen Geschäftspartner oder das Mitführen von Unterlagen auf einer Geschäftsreise ins Ausland kann einen genehmigungspflichtigen Vorgang darstellen. Geklärt werden muss auch, ob ein neuer Geschäftspartner auf einer Sanktionsliste steht. Deshalb sollte der Vertrieb auf jeden Fall für das Thema Exportkontrolle sensibilisiert werden – auch, wenn sich seine Tätigkeiten ausschließlich auf den deutschen Markt konzentrieren.

5. Exportkontrolle nach EU-Recht haben wir im Griff. Und US-Recht ist für uns ja nicht relevant.

Das US-Exportkontrollrecht beansprucht extraterritoriale Geltung, das heißt, die USA kontrollieren ihre Güter, egal, wo sich diese im globalen Handelsverkehr bewegen. Das US-Recht muss also auch von Unternehmen beachtet werden, die sich nicht in den USA befinden, aber direkt oder indirekt mit US-Produkten zu tun haben. Die US-Behörden pflegen zudem eine Vielzahl von Sanktionslisten, die genau beachtet werden sollten – die Konsequenzen des Handelns mit

sanktionierten Geschäftspartnern reichen bis zum Verbot des Geschäfts. Darüber hinaus besteht die Gefahr, dass man selbst auf einer Sanktionsliste landet und dann das eigene wirtschaftliche Überleben bedroht ist.

Ob US-Recht angewandt werden muss, hängt davon ab, ob das Geschäft „Subject to the EAR“ (Export Administration Regulation) ist. Das trifft z.B. auf ursprünglich in den USA gefertigte Waren zu. Einen weiteren Anhaltspunkt liefert die Bewertung der Ursprungsanteile der Güter. Besitzen z.B. deutsche Güter einen bestimmten Anteil an kritischen Komponenten US-amerikanischen Ursprungs, sind die US-EAR anzuwenden. Hierbei kommt die sogenannte „De-Minimis-Regel“ ins Spiel. Liegt der Anteil bei über 25 Prozent (für manche Länder liegt die Schwelle gar bei 10 Prozent), so sind die US-Exportkontrollbestimmungen zu prüfen.

Kein Mythos: Software ermöglicht regelgerechtes Handeln

Um sicherzugehen, dass alle Vorschriften und Regelungen eingehalten werden, bietet sich die Nutzung entsprechender Software an, die im Hintergrund läuft, ohne den Geschäftsprozess zu behindern. Speziell für die Exportkontrolle gibt es Softwarelösungen, die vor Ausfuhr der Ware auf Länderembargos, güterbasierte Beschränkungen und den Endverwendungszweck prüfen und die Verantwortlichen darauf aufmerksam machen, falls Gefahr besteht, dass Exportkontrollvorschriften verletzt werden.

Beispiel: Kontrolle direkt in SAP

Der manuelle Abgleich mit den Sanktionslisten ist praktisch unmöglich, denn diese Listen sind umfassend und werden zudem regelmäßig aktualisiert. Es wäre ein großes Risiko, Geschäftspartner zu beliefern, ohne ein automatisiertes Sanktionslisten-Screening durchzuführen. Mithilfe einer spezialisierten Software können alle Partnerrollen der Geschäftsbelege automatisch mit den relevanten Sanktionslisten abgeglichen werden, egal, ob sie aus „SAP ERP“

oder „SAP CRM“ stammen. Beliefert das Unternehmen Kunden innerhalb oder außerhalb der EU, so ermöglicht eine Compliance-Software zusätzlich die Prüfung auf drohende Embargoverstöße und die Verletzung von Genehmigungspflichten, und zwar dort, wo sie abgewickelt werden: direkt in SAP. Dabei sollten gerade im SAP ERP die Möglichkeiten des Standardfunktionsumfanges geschickt genutzt werden, um als kritisch eingestufte Geschäftspartner oder -transaktionen für die weitere Nutzung solange zu sperren, bis die weitergehende Prüfung und Entscheidung über eine Freigabe erfolgt ist.

Außerdem empfiehlt sich, die in den Geschäftsbelegen verwendeten Stammdaten (Debitoren, Kreditoren, Banken usw.) regelmäßig gegen die Einträge auf den Sanktionslisten zu prüfen. Das kann völlig ohne manuellen Aufwand über Batchjobs im Hintergrund geschehen. Der Vorteil liegt darin, dass die eventuell notwendigen Freigaben von Geschäftspartnern schon vorab erfolgen, bevor sie in Belegen (z.B. Aufträge, Bestellungen, Lieferungen usw.) verwendet werden.

Für die Anwender, die als Compliance-Verantwortliche die Prüfung der Daten durchführen, ist auch wichtig, dass alle Aktionen, insbesondere die Trefferbearbeitung (Prüfung und Freigabe) direkt in SAP erfolgen können. Zum einen, um über die gewohnte Oberfläche ohne Medienbrüche und Wechsel in andere Anwendungen komfortabel arbeiten zu können. Und zum anderen, um direkt aus der Trefferbearbeitung schnell Zugriff auf alle Daten des SAP-Standard-Belegflusses zu haben bzw. auf relevante Stammdaten abspringen zu können.

Bei der Auswahl einer Softwarelösung sollte man generell darauf achten, dass zum einen die Daten aus CRM-, ERP- und Logistiksystemen regelmäßig automatisiert abgeglichen werden, aber auch Ad-hoc-Online-Anfragen gestartet werden können, um einzelne Geschäftskontakte vorab zu überprüfen.

Nur wer sich an die Regeln des internationalen Warenverkehrs hält, kann auch seine Lieferversprechen einhalten und Risiken vermeiden. Deshalb ist die Verantwortung für die Exportkontrolle letztendlich Chefsache. Die Geschäftsleitung muss dafür sorgen, dass die Vorschriften in allen Abteilungen so handhabbar gemacht werden, dass die Mitarbeiter die erforderlichen Prüfschritte im normalen Arbeitsprozess einbauen können. Jeder ist sozusagen im Nebenberuf Exportkontrollleur. (ap) @



Quelle: AEB GmbH

Jede Firma, die Waren innerhalb der EU verbringt oder in Länder außerhalb der EU ausführt, muss prüfen, ob Embargos bestehen, Genehmigungen einzuholen sind oder ein Geschäftspartner auf einer Sanktionsliste steht.