

Frank Brinken

Dr. ing., Vizepräsident des Verwaltungsrates, Starrag Group Holding AG, Rorschacherberg



Compliance ist Chefsache

Für die Einhaltung der Exportkontrollbestimmungen bei Dual-Use-Gütern sind stringente Prozesse nötig. Gerade bei internationalen Firmen sollten sich diese auch auf Tochtergesellschaften im Ausland erstrecken. Das Vorleben eines solchen Prozesses muss Sache der obersten Führungsebene im Unternehmen sein.

Bereits im Kalten Krieg hat man bei der Ausfuhr in die Länder des Ostblocks und nach China Exportrestriktionen eingeführt. 1950 wurde das Coordinating Committee on Multilateral Export Controls (Cocom) gegründet, dessen Mitglieder vor allem Nato-Staaten waren. Die Schweiz schloss sich diesem Abkommen 1951 an. Cocom war keine zwischenstaatliche Organisation, sondern nur ein informelles Beratungs- und Koordinationsgremium. In den Achtzigerjahren erwies sich der angedachte Technologieschild deshalb als zunehmend durchlässig.

Listen werden immer länger

1995 übernahm die Vereinbarung von Wassenaar die Nachfolge. Beim Übergang von Cocom auf Wassenaar wurde es allerdings versäumt, die technischen Kriterien für Dual-Use-Güter dem Technologiestand der Neunzigerjahre anzupassen. Aufgrund des technischen Fortschrittes stieg in vielen Sektoren die Anzahl Produkte und Komponenten, die den Exportkontrollen unterstanden. Doch die Technologien, die nicht mehr dem Industriestandard entsprachen, wurden nicht von den Kontrollen ausgenommen und unterliegen bis heute den Bewilligungsverfahren.

1994 kam die Vereinbarung der Gruppe der Nuklearlieferländer (NSG) dazu. Im Gegensatz zum Cocom sind die Vereinbarung von Wassenaar und die NSG weitgehend auf gesetzlicher Grundlage in den Mitgliedsstaaten verankert. Die technischen Kriterien für Werkzeugmaschinen waren bis 2015 in beiden Abkommen identisch. In diesem Jahr wurden die Kriterien der Wassenaar-Vereinbarung jedoch dem Stand der heutigen Technik angepasst. In der NSG hält man dagegen an den alten Kriterien fest. Da zur Be-

urteilung einer Exportgenehmigung jedoch beide Richtlinien angewendet werden, unterliegen faktisch alle CNC-Werkzeugmaschinen weiterhin Bewilligungsverfahren – unabhängig von der effektiven Präzision und der Technologie. Die Industrieprodukte werden beim Export also noch immer nach dem technischen Stand der Siebzigerjahre beurteilt.

Rückblickend kann man die Wirksamkeit der Exportkontrollen für die Maschinenindustrie bezweifeln. Diverse Nuklearprogramme wurden eventuell behindert, aber nicht verhindert. Ausserdem sind die Kontrollmechanismen in den Exportländern unterschiedlich und werden von gewissen Marktteilnehmern zum wirtschaftlichen Vorteil ausgenutzt. Werkzeugmaschinen werden zunehmend auch in Staaten hergestellt und ausgeführt, die keinen Exportkontrollregimen angehören. Hier baut sich mittelfristig ein Schadenspotenzial für die Schweizer Industrie auf.

Klare Regeln vorleben

Unter dem Stichwort «Compliance» wurden in den letzten Jahren insbesondere Schweizer Publikumsgesellschaften, die an einer Börse kotiert sind, mit einer Flut von Regulierungen auf Gesetzes- oder Verordnungsstufe konfrontiert. Diese führten zu hohen Aufwendungen bei der finanziellen Berichterstattung und in der Mitarbeiterführung. Jede grössere Firma dürfte heute

über ein genau beschriebenes internes Risiko-Kontrollsystem verfügen. Exportorientierte Firmen, die Dual-Use-Güter herstellen, müssen so die Exportkontrollvorschriften in einer genau definierten Prozessbeschreibung verankern und klare Genehmigungsstufen vom Angebot bis zur Lieferung einführen. International tätige Unternehmen müssen auch die Prozesse, die in den Ländergesellschaften ausgeübt werden, in ein

stringentes internes Kontrollsystem einbeziehen.

Aus unserer Sicht sollte jedem Mitarbeiter verdeutlicht werden, dass Zuwiderhandlungen gegen die Exportkontrollvorschriften zu einer sofortigen Auflösung des Arbeitsverhältnisses führen können. Mitarbeiter mit Kundenkontakt müssen sich bereits in der Anbahnungsphase eines Geschäftes über die Verwendung und den Endempfänger der Lieferung genau informieren. Treten Zweifel oder Unstimmigkeiten auf, muss das Projekt umgehend gestoppt werden. Für gewisse Länder kann es deshalb vorteilhaft sein, die Freigabe für einen Angebotsprozess auf Geschäftsleitungsebene zu verankern.

«Jede grössere Firma dürfte heute über ein genau beschriebenes internes Kontrollsystem verfügen.»