

Spiel ohne Grenzen?

TRADE COMPLIANCE* IM FRANCHISING Die Welt ist ein globales Dorf. Das Internet ermöglicht Kunden und Lieferanten in aller Welt auf virtuellen Marktplätzen den scheinbar freien und grenzenlosen Austausch von Waren und Dienstleistungen. Im Gegensatz zu Inlandsgeschäften gelten bei grenzüberschreitenden Geschäften aber zusätzliche Vorschriften, die im Geschäftsmodell zu berücksichtigen sind.

VON DIETER WINTERGERST*



Franchisegeber können die rechtskonforme Abwicklung von Auslandsgeschäften erleichtern.

Gesamtkonzeptes vielfach nur Absatzkanäle zur Verfügung und sind daher als Alternative zu Franchisesystemen nur bedingt geeignet.

Franchisesysteme können sich durch An- oder Einbindung von Internetplattformen selbst digitalisieren und dabei qualitativ wie quantitativ weiterentwickeln. Neben der Planung, Durchführung und Kontrolle des Betriebstyps kann der Franchisegeber mit geeigneten Mitteln auch die Einhaltung der einschlägigen Aussenhandelsvorschriften seitens der Franchisenehmer unterstützen und verbessern.

Trade Compliance als Vorteil im Wettbewerb

Die Einführung einer automatischen Geschäftspartnerprüfung auf seiner Handelsplattform warnt den Franchisenehmer durch den Vergleich mit tagesaktuellen Sanktionslisten vor möglicherweise kritischen Kunden und kann ihn so vor unbewussten und unabsichtlichen Verletzungen von Sanktionsvorschriften bewahren.

Intelligente IT-Werkzeuge versetzen Franchisenehmer darüber hinaus in die Lage, Waren weitgehend selbst zu tarifieren und klassifizieren, vollständige Verzollungsinstruktionen zu erstellen und die für eine korrekte, schnelle und kostengünstige Abwicklung grenzüberschreitender Lieferungen nötigen Voraussetzungen zu schaffen.

Zollverwaltungen treiben die Digitalisierung der Zollprozesse voran und verlangen zunehmend auch von Verbrauchern die Abgabe von Zolldeklarationen für Ein- und Ausfuhren unter Angabe des sechsstelligen HS-Warencodes des Harmonisierten Systems (HS) als Grundlage der jeweiligen nationalen Zolltarifnummern.

Franchisenehmer kreieren für Kunden, die im Inland gekaufte Waren selbst ins Ausland versenden, mit der Angabe von HS-Codes einen Zusatznutzen. Franchisegeber erweitern ihr Geschäftsmodell und erleichtern Franchisenehmern die rechtskonforme Abwicklung von Auslandsgeschäften. ■

Die World Trade Organisation (WTO) fördert zwar grundsätzlich die Freiheit im internationalen Handel, gesteht ihren Mitgliedsstaaten aber gewisse Einschränkungen zum Schutz der nationalen Wirtschaft, Sicherheit und Gesundheit zu. Der Sicherheitsrat der Vereinten Nationen kann Sanktionen beschliessen, um Frieden und Freiheit zu schützen und die Einhaltung der Menschenrechte zu gewährleisten.

Legale Handelshemmnisse

Somit können Ausfuhren wie Einfuhren durch internationale Vereinbarungen oder nationale Gesetze und Vorschriften ganz oder teilweise eingeschränkt werden. In jüngster Zeit lassen sich jedoch vermehrt Globalisierungsängste und politische Tendenzen beobachten, die nationale Souveränität zu betonen und globale Geschäfte stärker zu kontrollieren und regulieren.

Trade Compliance aus Schweizer Sicht

Ausfuhren aus der Schweiz von gelisteten zivil wie militärisch verwendbaren Gütern mit doppeltem Verwendungszweck (Dual-use-Güter), z.B. bestimmte Kugellager, Ventile oder Laser, bedürfen in der Regel einer Ausfuhrbewilligung des SECO, ebenso wie Waffen, Waffenbestandteile und Munition.

Einfuhren von Waffen und Munition in die Schweiz hingegen bedürfen einer Bewilligung des Bundesamtes für Polizei. Dabei ist zu

beachten, dass die einschlägigen Vorschriften nicht nur für Feuerwaffen einschliesslich Imitations-, Schreckschuss- und Softair-Waffen gelten, sondern auch für Hieb-, Stich- und Wurfwaffen sowie Elektroschockgeräte, Sprayprodukte zur Selbstverteidigung und in Zukunft vielleicht auch für starke Laserpointer, deren Verkauf in der Schweiz bereits heute verboten ist.

Der gewerbliche Import von Nahrungsmitteln, Nahrungsergänzungsmitteln, Arzneimitteln, Betäubungsmitteln, Medizinprodukten, Pyrotechnik (Feuerwerk), Spielzeug sowie bestimmter technischer Apparate und Geräte ist aufgrund einschlägiger Sicherheitsvorschriften für Produkte, Lebens- und Arzneimittel vielfach an Kennzeichnung- oder Bewilligungspflichten gebunden.

Neben güterbezogenen Aus- und Einfuhrkontrollen sind aber auch personenbezogene Sanktionen (Embargos) zu beachten, mit denen die Vereinten Nationen den Frieden und die Einhaltung der Menschenrechte durchzusetzen versuchen. Sanktionen können sowohl den Verkauf an als auch die Beschaffung bei gelisteten Personen, Firmen, Gruppierungen und Staaten beschränken oder verbieten.

Reputationsschutz

Bei Verletzungen von Zoll-, Exportkontroll- und Sanktionsvorschriften drohen nicht nur rechtliche Konsequenzen, sondern auch wirtschaftliche Einschränkungen

seitens der USA oder internationaler Finanzinstitute. Die grösste Gefahr aber stellt ein Reputationsschaden dar, welcher neben einem Franchisenehmer auch dessen Franchisegeber treffen und künftige Geschäfte erschweren oder gar verhindern kann.

Ein Reputationsschaden wiegt umso schwerer, als Multi-Channel-Vertriebssysteme eine wachsende Verbreitung erfahren und globale Internetplattformen an Bedeutung gewinnen, deren Erfolg häufig von einem guten Image abhängt. Solche Plattformen sind aus verschiedenen Gründen von besonderem Interesse. Als quasi digitalisierte Form von Franchising stellen sie innovative und teilweise disruptive Absatzkanäle zur Verfügung und können traditionelle Franchisesysteme damit unter Umständen konkurrenzieren. Die Konkurrenzgefahr steigt, wenn der Betreiber ein globaler Player mit einer starken Marke und einem hohen Bekanntheitsgrad ist und deshalb zahlreiche Anbieter und Kunden auf die Plattform lockt.

Geschäftsmodell erweitern

Im klassischen Franchising – als einem auf Partnerschaft basierenden Absatzsystem mit dem Ziel der Verkaufsförderung – lizenziert und kontrolliert der Franchisegeber das unternehmerische Gesamtkonzept, das vom Franchisenehmer in seinem Bereich selbstständig umgesetzt wird. Reine Handelsplattformen hingegen stellen statt eines



*Dieter Wintergerst ist Inhaber und Geschäftsführer der AAA Aussenhandelswerkstatt GmbH, Unterrisgental.

*Unter Trade Compliance wird die Einhaltung aller Exportkontrollvorschriften, Embargos, Anti-Terrorismusmassnahmen und sonstigen aussenwirtschaftsrechtlichen Vorschriften verstanden.