

## EXPORTVERGUNNINGEN

# Het Interne Compliance Programma

**Dit artikel is het derde artikel in een reeks over het aanvragen van exportvergunningen. In dit artikel ga ik in op een aantal hoofdzaken van het interne complianceprogramma inzake de export van strategische goederen (Militair en Dual-use).**

Het voldoen aan de gestelde export control-regelgeving is van belang om succesvol te kunnen opereren in de strategische markten. Daarnaast kan door de autoriteiten (CDIU) informatie worden opgevraagd over de export van strategische goederen en mogelijke vergunningen en kan er door potentiële klanten gevraagd worden om het beleid ten aanzien van strategische goederen. De regelgeving dient omgezet te worden in beleid, procedures en maatregelen en dient minimaal te bevatten: management commitment, het inrichten van de organisatie, instructies op het gebied van classificatie van goederen, het monitoren van strategische goederen, aanvragen en beheren van vergunningen, screening van personen, entiteiten en landen, controle, trainingen en educatie, administratie en rapportage.

## Organisatie

Hoe u uw organisatie wenst in te richten is afhankelijk van meerdere factoren zoals de sector waarin u actief bent, grootte van uw organisatie en de middelen die u heeft.

Een eerste voorwaarde is dat u als senior management van de organisatie op de hoogte bent van de toepasselijke export control-wet- en regelgeving en de impact daarvan op uw bedrijfsactiviteiten en transacties. U weet dat uw goederen als een strategisch goed worden beschouwd en dat er mogelijk handelsrestricties dan wel vergunningplichten bestaan voor de export van uw goed. Als senior management dient u het voortouw te nemen en expliciet te maken dat u zich bewust bent van de export control-wet- en regelgeving en dat u zich houdt aan deze regels. Daarnaast dient u uw werknemers bewust te maken van deze regels en zorg te dragen voor de naleving door middel van training en heldere werkinstructies.

Van belang is om een structuur te creëren die past bij uw organisatie. Het kan bruikbaar zijn om een functie (de Export Control Officer) te creëren als hoofdverantwoordelijke werknemer. In ieder geval dienen de onder-

staande zaken organisatorisch te worden belegd:

- Ontwikkeling van het interne compliance programma met taken en verantwoordelijkheden voor de betreffende werknemers;
- Ontwikkeling van procedures en werkinstructies;
- Het bijhouden van de wet –en regelgeving;
- Het ontwikkelen van screening van de eindgebruiker en andere bij de transactie betrokken partijen en goederen classificatie;
- Het organiseren van trainingen en het waarborgen van bewustzijn in de organisatie.

## Export Compliance Procedures

Als fabrikant/exporteur moet u in feite vier vragen beantwoorden voordat u goederen, diensten of technologie gaat exporteren:

### 1. Wat exporteert u?

U heeft als fabrikant/exporteur de technische kennis in huis om te beoordelen of uw product, dienst of technologie aangemerkt wordt als een strategisch goed. Classificeer uw goederen door de technische specificaties te vergelijken met de lijsten met militaire en dual-use goederen. Indien uw product componenten bevat die uit Amerika afkomstig zijn, of op andere wijze aan Amerika gerelateerd zijn, dan bepaalt u tevens de impact van de toepasselijke Amerikaanse sanctie –en export control-regelgeving op uw bedrijfsactiviteiten en transacties. Daarnaast kan specifieke sanctieregelgeving de export van bepaalde goederen verbieden of vergunning plichtig maken zonder dat er sprake is van strategische goederen. Indien nodig kunt u altijd contact opnemen met een specialist of de autoriteiten.

### 2. Naar wie exporteert u?

Hier gaat het om de zogenaamde eindgebruiker. Screen uw klant/eindgebruiker en overige betrokken partijen bij de export van

het goed. Dit past in uw organisatie goed onder uw 'ken uw klant'- principes. Strategische goederen mogen niet zomaar naar iedere persoon, entiteit en/of organisatie geëxporteerd worden. Aanbevolen wordt om alle partijen in de betreffende transactie/export te screenen tegen de toepasselijke wettelijke sanctielijsten. Er bestaan verscheidene lijsten uitgevaardigd door internationale organisaties en nationale overheden. Tooling kan de screening vergemakkelijken of u kunt het uitbesteden aan deskundigen.

### 3. Naar welk land exporteert u?

Naast de eindgebruiker van het goed, dienst en/of technologie is eveneens van belang waar de eindgebruiker gevestigd is. Strategische goederen zijn niet zomaar vrij verhandelbaar en mogelijk is het verboden dan wel vergunningplichtig om strategische goederen te leveren aan bepaalde landen. Gesanctioneerde landen hebben sancties opgelegd gekregen door internationale instanties waaronder de Verenigde Naties en de Europese Unie en nationale overheden. Deze sancties leggen specifieke maatregelen en restricties op aan landen. Dit brengt met zich mee dat bepaalde goederen en diensten niet geleverd mogen worden aan bepaalde gesanctioneerde landen.

### 4. Wat is het eindgebruik van uw goed, dienst en/of technologie?

Naast de bovenstaande drie vragen wilt u weten wat er met uw goed, dienst of technologie gebeurt, het zogenaamde eindgebruik. Het gebruik van goederen, diensten of technologie voor bijvoorbeeld militaire toepassingen, het vervaardigen van massavernietigingswapens, het neerslaan van demonstraties of het volgen van telefoon en internetverkeer kan verboden of beperkt zijn. Bovenstaande maatregelen en procedures stellen u in staat om te beoordelen of uw specifieke transactie/export verboden is, vergunningplichtig is of vrij verhandelbaar is. Indien nodig weet u hoe u een exportvergunning moet aanvragen bij de bevoegde instantie. In Nederland is dit de CDIU.



## Controle

Voordat de export daadwerkelijk plaatsheeft, controleert u of de classificatie en de screening ten opzichte van het eindgebruik, de eindgebruiker en het land van eindgebruik afgerond is en dat alles overeenkomt met de exportdocumentatie en de eventueel verkregen exportvergunning. Deze controle wordt van u verwacht zodat u er zeker van bent dat uw exporttransactie geautoriseerd is en aan de eisen voldoet.

Daarnaast wordt aanbevolen dat er een jaarlijks terugkerende evaluatie plaatsvindt op de procedures zodat uw organisatie het interne compliance programma correct en effectief heeft geïmplementeerd en zodat er wordt voldaan aan de gestelde wet- en regelgeving.

## Educatie en Training

Een belangrijk onderdeel van het interne compliance programma is educatie en training. Zorg ervoor dat uw medewerkers bewust zijn van de wet- en regelgeving op het gebied van export controls, goederenlijsten en sanctielijsten. Archiveer deze trainingen en stel een lijst samen met deelnemers. De lijst van deelnemers bestaat uit werknemers uit alle lagen van de organisatie en bevat specifiek werknemers op het gebied van sales, logistiek en douane.

## Administratie en Rapportage

Een ander belangrijk onderdeel is het archiveren van exportdocumentatie, classificaties en vergunningen. De wettelijke termijn om deze documentatie te bewaren is zeven jaar. Betrokken werknemers bij exportgerelateerde zaken dienen hiervan op de hoogte te zijn. Voorbeelden van exportdocumentatie zijn: exportvergunningen, eindgebruikersverklaringen, classificatieformulieren en facturen. Het is van belang dat de naleving van de vergunningscriteria, de looptijd en de bandbreedte voor hoeveelheden en waarden worden beheerd.

Rapportage is van belang als er sprake is van een mogelijke schending van export control-regelgeving. Gerapporteerd dient te worden aan de Export Control Officer of de andere aangewezen persoon in uw organisatie. Als de Export Control Officer vaststelt dat er sprake is van een mogelijke export control overtreding, kan melding van de overtreding bij de bevoegde instanties verplicht zijn of (in geval van overtreding van Amerikaanse regelgeving) kan vrijwillige melding verstandig zijn met het oog op mogelijke vervolgstappen van autoriteiten. De organisatie heeft procedures ingericht om soortgelijke overtredingen te voorkomen. Deze procedures richten zich op het herkennen, analyseren en voorkomen van mogelijke overtredingen dan wel de mogelijke overtreding te rapporteren.

Naast het feit dat een intern compliance programma uw organisatie helpt om te voldoen aan de gestelde wet- en regelgeving, levert het ook door middel van een risico-georiënteerde benadering ondersteuning aan uw business. Het interne compliance programma kan vertragingen voorkomen in de supply chain, uw reputatie bevestigen en mogelijk zelfs verbeteren en vertrouwen en stabiliteit geven aan uw partners en klanten in de supply chain.

In het volgende artikel, deel vier van de serie exportvergunningen, gaan we in op de eisen rondom het aanvraagproces inzake exportvergunningen. Welke informatie is daarvoor nodig en hoe gaat het proces in zijn werk?

### Serie Exportvergunningen: van identificatie benodigde vergunning naar aanvraag.

1. Algemeen inleiding en overzicht
2. Soorten vergunningen, registratieplicht, indelingsverzoeken & sondages
3. Het interne compliance programma
4. Het aanvraagproces
5. Afwegingen door CDIU en het ministerie van Buitenlandse Zaken

Meer weten? [www.fenedexpress.nl](http://www.fenedexpress.nl), zoek op  strategische goederen, juridische aspecten