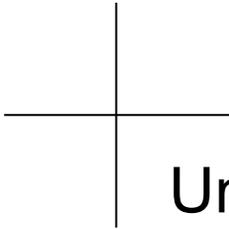
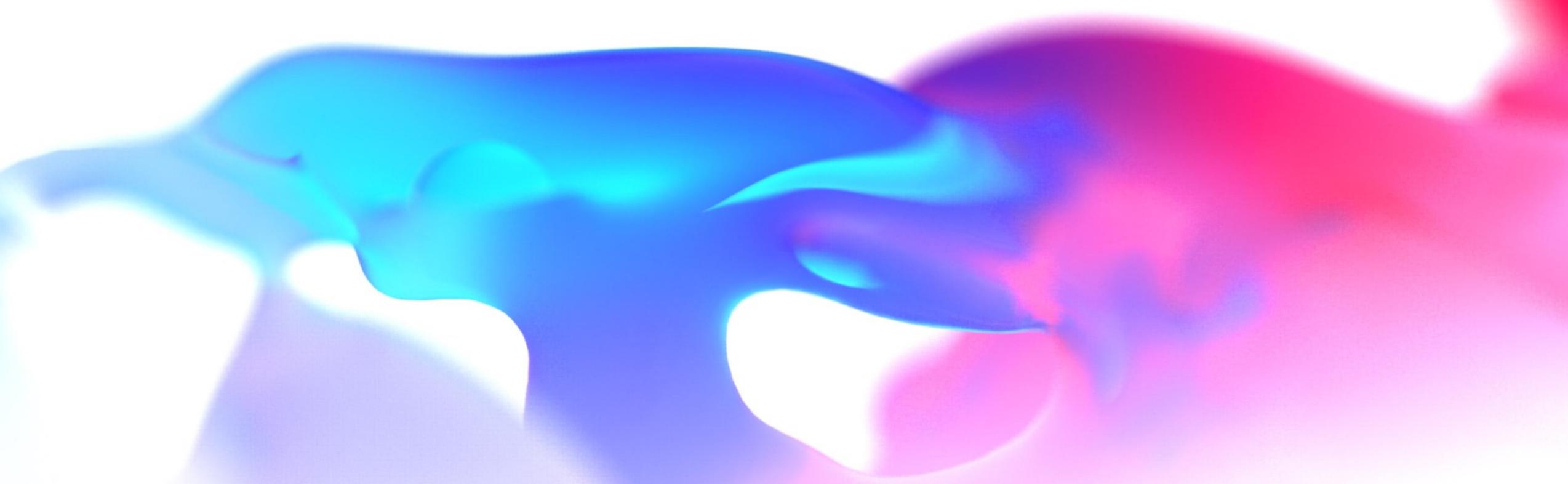


SULZER



Umsetzung der Massnahmen aus Sicht eines Industrieunternehmens

Marcel Reinhard
General Counsel/ Chief Compliance Officer





Professional background

- General Counsel of Sulzer and member of the extended Executive committee since January 1, 2023
- 2019 Chief Compliance Officer and in addition to that Deputy General Counsel (2022)
- 2013 Head Risk Management and Compliance (Sulzer Management AG)
- 2005 Sulzer (Sulzer Metco AG)
 - Head Sales Services and Legal Support
 - Division Contract and Compliance Officer
 - General Manager
- Prior to Sulzer career as consultant (Best Services Sarl) for various European companies

Educational background

- Law degree, Legal studies, University of Marburg, Germany
- Master of Science Degree Management, University Hagen, Germany
- Enterprise Risk Management, Insurance institute Zurich, Switzerland





Sustainable flow-control innovation

We help our customers build a better world

Sulzer is a global leader in fluid engineering, with two centuries of experience developing innovative products and services that drive sustainable progress — and help our customers build a better world.



Global and agile

We combine reach with responsiveness

3.2

Billion sales
(CHF) 2022

13'000

Employees

30

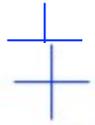
Production
locations

130

Service centers

100

Countries with
Sulzer
presence



Sulzer in attractive markets in fundamental transformation



Energy & Infrastructure



Process Industries



Chemicals



Wastewater

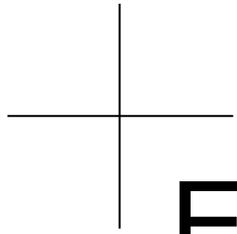


Biopolymers & Recycling



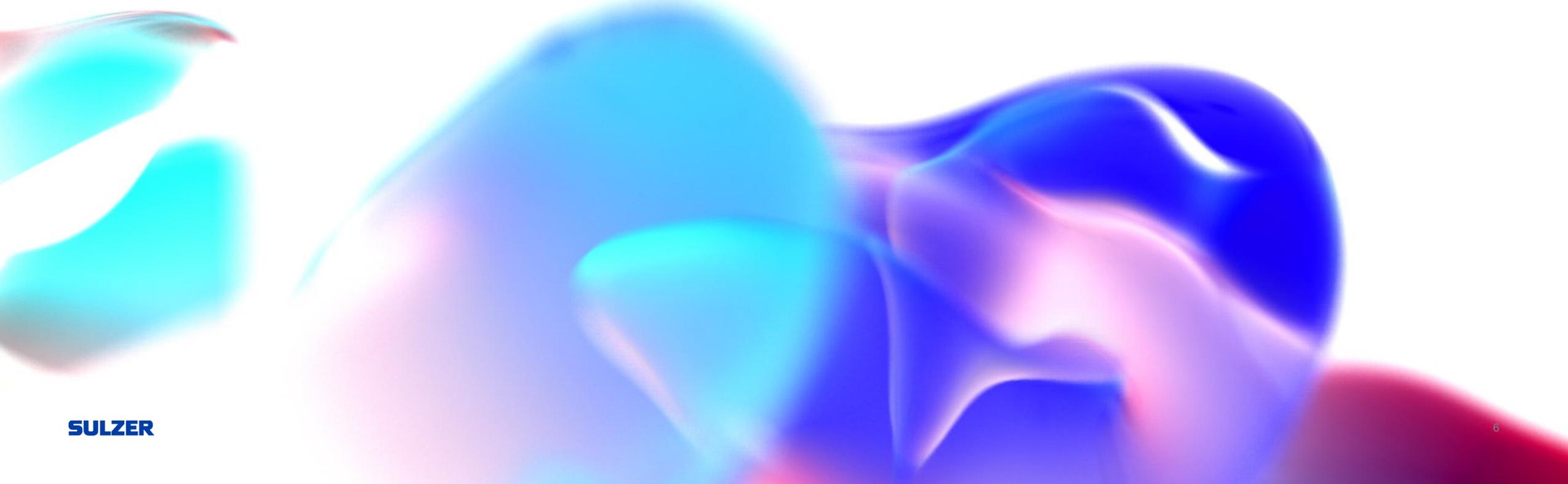
Bio- & Synthetic Fuels

Wealth of opportunities for way forward



Export Compliance

Umsetzung der Massnahmen





Export Compliance Risiko Dimensionen

Schweiz, EU, US (Export und Re-Export), China, India; Australia, Canada...

Sanktionierte Parteien

Personen, Unternehmen, Organisationen

Länder

Iran, Nordkorea, de facto Russland, Kuba (US) etc

Produkte

Dual use

Produkte die grundsätzlich nicht sanktioniert sind jedoch aufgrund Spezifikationen oder Material Sanktionen unterliegen

Anwendungen

Sanktionierter Verwendungszweck (Sulzer verkauft keine militärischen Güter)

Technologie

Nuklear

Für dual use/ kontrollierte Verwendungszwecke

Logistik

Sanktionierte Logistik Service Provider, Transportwege z.B durch Russland

Zahlungskanal

Sanktionierte Banken



Export Compliance Risiko Dimensionen

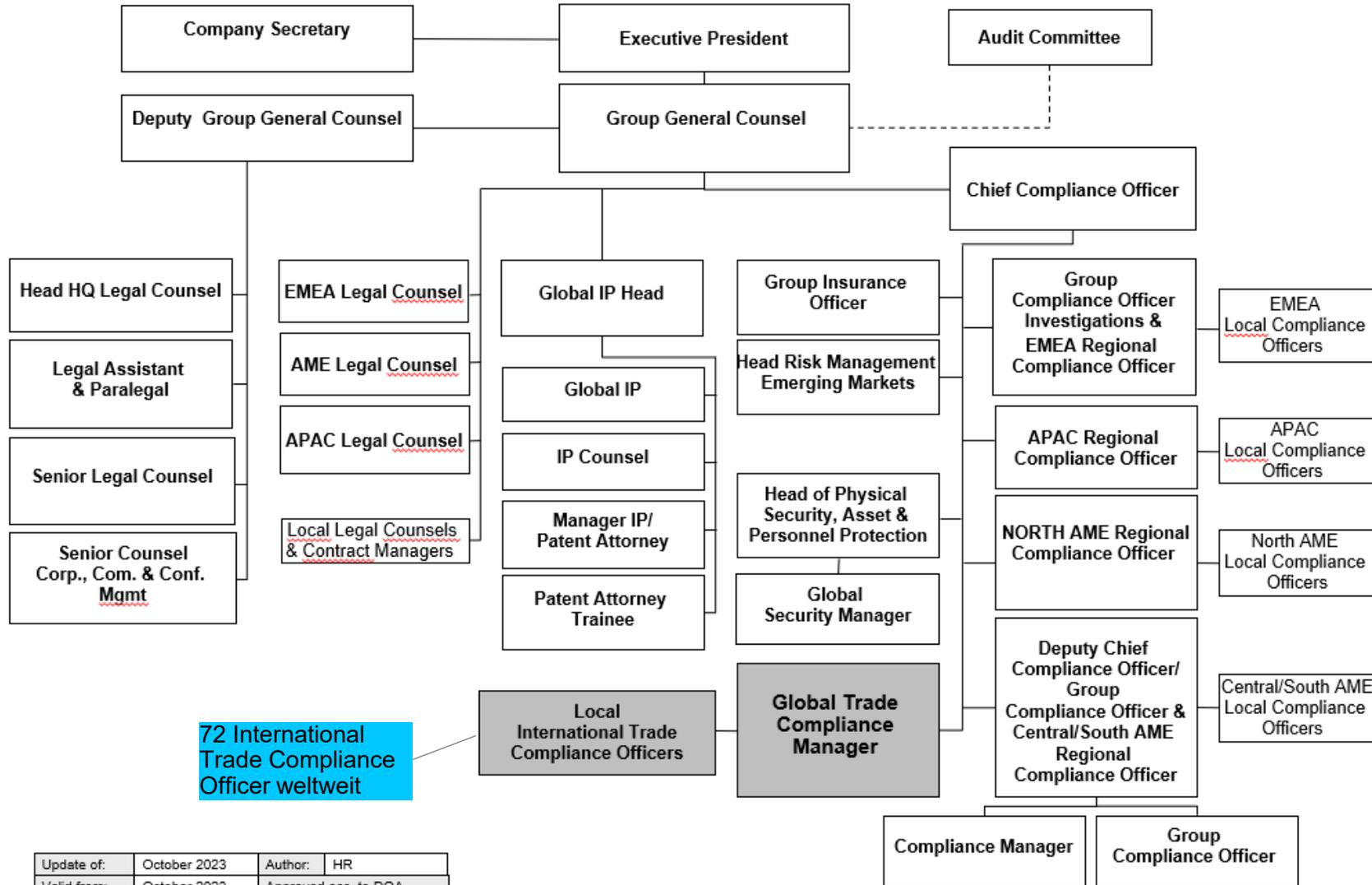
- Russland (11. Sanktionspaket)
- Belarus
- Iran
- Venezuela
- ...





Export Compliance Organization

Gruppenfunktion / Zentral gesteuert

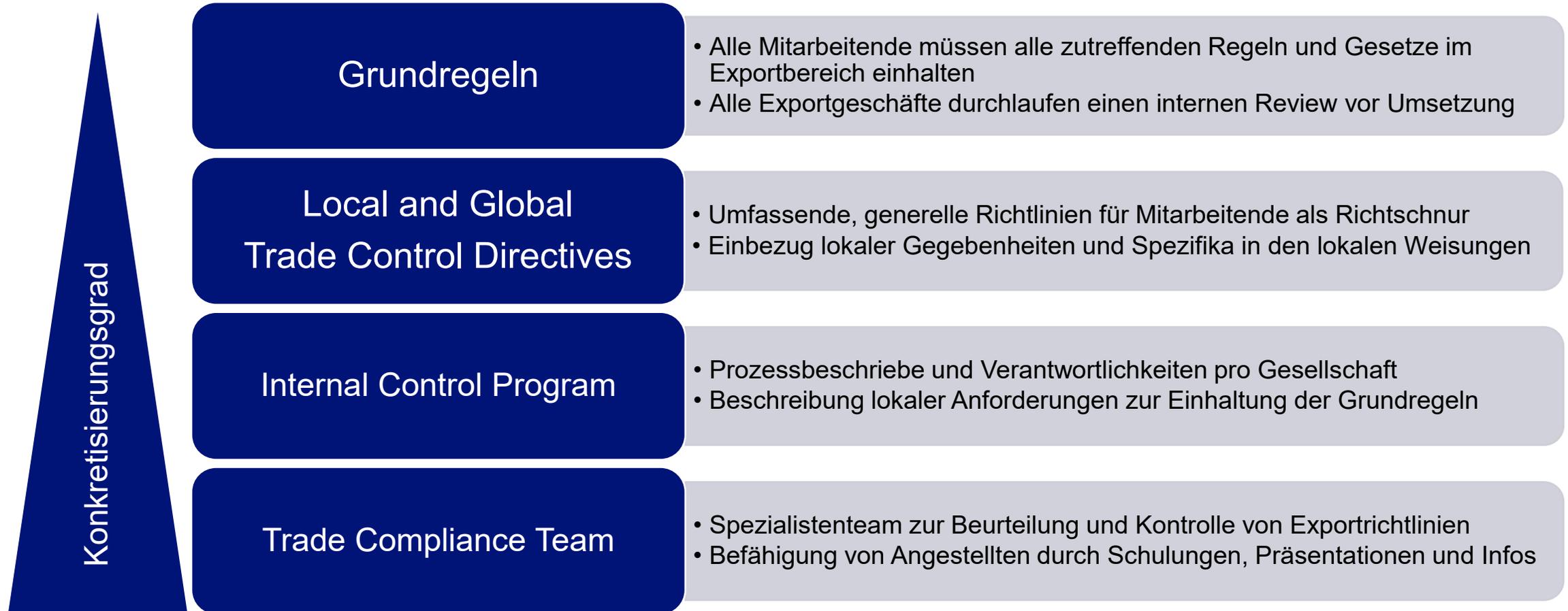


72 International Trade Compliance Officer weltweit



Exportkontrollen

Kombination aus Sensibilisierung, Befähigung und Kontrolle der Angestellten





Export Compliance Governance Struktur

Direktiven



Weltweit gültige Export Control Direktive für alle Mitarbeiter

- Definiert allgemein für Sulzer Mitarbeiter Vorgaben im Bereich Export Compliance
- Export Compliance ist Bestandteil des Sulzer Verhaltenskodex
- US Recusal Direktive

Ergänzend lokale Export Control Direktive je Standort

- Definiert landesspezifische Export Vorgaben und Prozesse
- Internes Kontrollprogramm (ICP)
 - Erklärung Geschäftsführung bzgl. Exportkontrolle und Compliance
 - Geltende Regelungen
 - Zuständigkeiten
 - Prozesse (Screening, Red-Flag Checkliste, End-User Zertifikate)
 - Güterlisten
 - Dokumentation
 - Trainings
 - Auditprozess



Kompetenzen und Fähigkeiten



Unternehmen muss im Bereich Exportkontrolle über folgende Kernkompetenzen und Fähigkeiten verfügen:

- Kompetenzen (fachlich, kulturell)
- Kommunikation
- Agilität und Geschwindigkeit
- Entscheidungsstärke
- Aufklärungsfähigkeiten



Fachliche und geschäftsbezogene Kompetenzen

- Kenntnis der rechtlichen Rahmenbedingungen
 - Zeitlich aktuell
 - In Bezug auf alle wichtigen Exportmärkte
- In Bezug auf Produkte, Anwendungen, Technologie und konkrete Geschäfte
- Verständnis in Bezug auf den Vertriebskanal direkt und indirekt
- Bewertung Auswirkungen auf laufende Projekte z.B.
 - Rechtliche Bewertung (Sanktionsregelung im Vertrag; anwendbares Recht)
 - Welche Entscheidungen müssen von wem im Projekt getroffen werden?
 - Lieferanten?



Umsetzung der Massnahmen und Dimensionen

Fähigkeit Unternehmensinterne Kommunikation

Kommunikation und zielgruppenspezifische Vermittlung der Regelungen

- Übersetzung für Nichtjuristen
- Filtern der Informationen (relevant/ nicht relevant und für wen relevant)
- Kommunikation mit Geschäftspartnern

Herausforderungen

- Teilweise unklare Verweise und Regelungen
- Unnötig komplizierte Formulierungen; nicht Zielgruppengerecht
- Lange Zeitdauer zwischen Inkraftsetzung der Sanktionen und ergänzenden Erläuterungen
- Kein einheitliches Vorgehen auf EU Ebene, teilweise widersprüchlich
- Export Compliant in CH/EU/ US aber z.B. im Widerspruch zu chinesischem Recht



Umsetzung der Massnahmen und Dimensionen



Operative Nähe der Export Control Organisation zu Verkauf, Einkauf, technischen Einheiten, Finanzen und Management

- Welche Produkte in welchen Ländern und an welchen Standorten sind betroffen?
- Welche technische Experten können bei der Klassifikation von Gütern unterstützen?
- Wer sind die zu informierenden Entscheidungsträger?
- Export/ Re-Export?



Umsetzung der Massnahmen und Dimensionen



Agilität und Geschwindigkeit
Schnelle Abstimmungsprozesse
Schnelle Entscheidungen auf Management Ebene

Sulzer Reaktionszeit auf neue Massnahmen und Sanktionen unter 24 h weltweit

Festgelegte Verteilerlisten

Ad hoc calls

Hohe Verfügbarkeit des Managements

Entscheidungsautonomie

Flexibilität in Ausführung der Umsetzung

Exportkontrollbehörden mit Ausnahme Schweiz (Erfahrung Russlandsanktionen)

Über Wochen hinweg nicht aussagefähig

Geringe Kenntnis über Sanktionen und Anwendbarkeit auf operatives Geschäft



Umsetzung der Massnahmen und Dimensionen

Führung in unklaren und komplexen Situationen



Entscheidungsstärke
und Klarheit

Auch in unklaren
Bereichen klarer
Führungsentscheid
und Kommunikation

Grundprinzipien:
«Nicht viel für wenig
riskieren»

Dokumentation der
Entscheidung

Permanentes
Monitoring und
eventuell nachjustieren



Umsetzung der Massnahmen und Dimensionen



Aufklärungsfähigkeiten

- In Bezug auf Hintergrundinformationen zum Geschäftspartner
- Bei Verdacht auf Sanktionsumgehung

Intern Compliance Abteilung

Externe Servicedienstleister



Umsetzung der Massnahmen und Herausforderungen

Mangelnde Konsistenz der Exportregelungen zwischen westlichen Ländern (z.B. USA/EU)

Umsetzen von Sanktionen: EU Export Behörden setzen Regelungen nicht einheitlich um

EU Exportkontrollbehörden Mitarbeiter mit mangelhaften Fachkenntnissen

Zeitlicher Abstand zwischen Sanktionsregelung und Guidance viel zu lang

Vollständiger Verantwortlichkeitstransfer zu Unternehmen

Reaktionszeiten mit wenigen Ausnahmen nicht praxistauglich



Umsetzung der Massnahmen und Herausforderungen



Kaum vermittelbare Widersprüchlichkeiten in der Zielrichtung und den Auswirkungen von Sanktionen

- Standardprodukte unterliegen Russlandsanktionen aber EU Ländern importieren direkt oder indirekt über Indien oder direkt aus Russland LNG
- Langjähriger Kunde in Serbien der in Serbien in eigenen Raffinerien Benzin und andere Brennstoffe für den Bedarf in Serbien herstellt, der nicht sanktioniert ist aber eine russische Beteiligung aufweist wird nach Anfrage an die zuständige Ausfuhrbehörde (3 Monate Bearbeitungszeit) nicht eindeutig als sanktionsfrei eingestuft.
- Lieferung von Pumpen von China nach Deutschland per Zug möglich, von Deutschland nach China jedoch nicht. Risiko für Verbleib der Ware in Russland nahezu ausgeschlossen. Folgen: Luftfracht mit extrem hohen Kosten und CO₂ Ausstoss.
- Systematische Sanktionsverletzungen durch Unternehmen aus Drittländer ohne jegliche Folgen



Contact us



Sulzer Ltd

Neuwiesenstrasse 15
8401 Winterthur, Switzerland
Phone +41 52 262 30 00
Fax +41 52 262 31 00



www.sulzer.com

