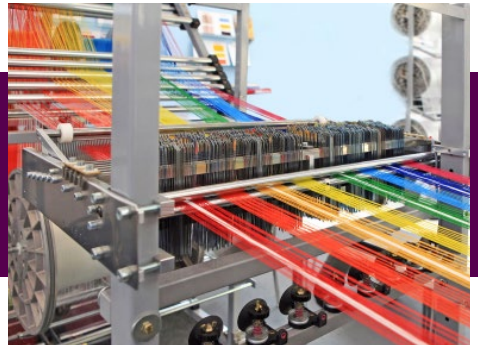
ExportManager

Ausgabe 3 | 10. April 2019
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Osteuropa

Fünf Jahre Russland-Sanktionen | Russlands Nachbarn

Mehr Insolvenzen weltweit | Spätere Zahlungen in Polen

Wachstum in Usbekistan | Exportfinanzierung mit ECA-Deckung

Russland-Geschäfte im Krisenmodus | Gefahren aus den USA

EU-Rahmen für ausländische Investitionen | EU-Abwehrgesetz

FRANKFURT BUSINESS MEDIA
DER F.A.Z.-FACHVERLAG

Die Erholung der russischen Wirtschaft kommt voran. Das reale Wachstum erreichte 2018 nach ersten Schätzungen der Statistikbehörde Rosstat 2,3%. Doch für 2019 sehen die Prognosen für Russland schon wieder schlechter aus. Das spüren auch die Nachbarländer. Weiterhin lasten die westlichen Sanktionen auf dem Handel und könnten noch verschärft werden.

In der aktuellen Ausgabe des **Export-Managers** stehen die Geschäftsmöglichkeiten und Herausforderungen in Russland im Fokus. Weitere Themen sind die Finanzierungsmöglichkeiten für Exporte sowie die Maßnahmen der EU zur Überprüfung ausländischer Investitionen und zur Abwehr extraterritorialer US-Sanktionen. Hinzu kommen aktuelle Daten zu Zahlungserfahrungen und Insolvenzen.

Die Vorbereitungen auf den **Tag der Exportweltmeister** sind in vollem Gange. Am 22. Oktober 2019 erwartet Sie ein spannendes Programmangebot. Ich würde mich freuen, Sie dort zu treffen. In der Zwischenzeit halten wir Sie auf **www.exportmanager-online.de** auf dem Laufenden. Ich wünsche Ihnen erfolgreiche Geschäfte!

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

3 Fünf Jahre Russland-Sanktionen – Geschäfte in unsicheren Zeiten
Fünf Jahre währt der aktuelle Konflikt um die Krim und die Ostukraine.
Andrej Nötzel, KfW IPEX-Bank

5 Abhängig oder eigenständig: Russlands Nachbarn suchen ihren Weg
Wenn der Motor der russischen Wirtschaft nicht rundläuft, spürt das sein westlicher Nachbar Weißrussland als Erstes.
Hans Krohn, Commerzbank

8 Insolvenzfälle nehmen weltweit wieder zu
Nach fast einem Jahrzehnt rückläufiger Firmenpleiten dürfte sich das Insolvenzniveau wieder erhöhen.
Andreas Tesch, Atradius Kreditversicherung

10 Nur eins von 100 polnischen Unternehmen wird pünktlich bezahlt
Polen erreichte 2018 mit 5,1% das höchste Wirtschaftswachstum seit 2011.
Erich Hieronimus, Coface

FINANZIEREN

12 Usbekistan – zurück auf Wachstumskurs
Nach Jahren der Isolation hat Usbekistan unter seiner neuen Führung seinen Außenhandel liberalisiert.
Aziz Inomkhodjaev, LBBW Repräsentanz Taschkent

15 ECA-gedeckte Exportfinanzierungen in Russland
Eine aktuelle Umfrage der Internationalen Handelskammer (ICC) Paris unter 251 Banken aus 91 Ländern zeigt: ECA-gedeckte Kredite stehen mit knapp 75% an der Spitze der Exportfinanzierung.
Helmut Mader, Bayerische Landesbank (BayernLB)

17 Russland-Geschäfte im Krisenmodus – neue Strategien erforderlich!
Das Jahr 2014 hat sehr viele Zäsuren und Neubewertungen im Bereich der deutsch-russischen Beziehungen und weit darüber hinaus gebracht.
Heinrich Steinhauer, Helaba

LIEFERN

19 Gefahr aus den USA für den Russland-Handel
Deutsche Exporte nach Russland sind trotz der seit 2014 andauernden Wirtschaftssanktionen möglich, aber rückläufig.
Arne Mielken, Amber Road

22 Neuer EU-Rahmen zur Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen
Am 21. März 2019 ist im Amtsblatt der Europäischen Union erstmals ein europäischer Rahmen für die Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen veröffentlicht worden.
Marian Niestedt, Nina Kunigk, GvW Graf von Westphalen

25 Thesen zum EU-Abwehrgesetz Iran/Kuba
Viele Exporteure fragen sich, wie sie sich dagegen wehren können, dass ihnen die US-Regierung mit völkerrechtswidrigen extraterritorialen Maßnahmen das Iran-Geschäft zerstört.
PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

28 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Fünf Jahre Russland-Sanktionen – Geschäfte in unsicheren Zeiten

Fünf Jahre währt der Konflikt zwischen Russland und der Ukraine bzw. der westlichen Allianz. Der Krieg in der Ostukraine wurde durch das Minsker Abkommen eingedämmt. Eine Lösung ist aber nicht in Sicht. Vielmehr haben die Spannungen trotz zwischenzeitlicher Entspannungsphasen wieder zugenommen und zeigen sich an unterschiedlichen Schauplätzen in der Welt. Mit weiteren US-Sanktionsrunden muss gerechnet werden.

Andrej Nötzel
Leiter Repräsentanz Moskau, KfW IPEX-Bank

andrej.noetzel@kfw.de
www.kfw-ipex-bank.de

In Europa und Deutschland ist die Haltung zum Umgang mit Russland gespalten, wobei die deutsche Außenpolitik eine Balance zwischen Sanktionen und Dialog versucht. Zu Letzterem gehört die Förderung des wirtschaftlichen Austausches. Doch wie sehen nach fünf Jahren politischer Krise die wirtschaftlichen Perspektiven aus?

Gelungene Stabilisierung

Russland hat auf die durch Sanktionsumfeld und Ölpreisschock ausgelöste Krise 2014 zunächst vorbildlich reagiert. Eine solide Fiskal- und Geldpolitik trug zu einer schnellen Stabilisierung der Volkswirtschaft bei, so dass sich die Wirtschaft ab 2016 begann, wieder zu beleben begann. Bei einzelnen volkswirtschaftlichen Indikatoren wie Devisenreserven, Staatsverschuldung und Auslandsverschuldung steht Russland im internationalen Vergleich hervorragend da. Die großen internationalen Ratingagenturen haben Russland wieder im Investmentgrade eingestuft. Im Ranking des „Doing Business"-Reports der Weltbank konnte sich Russland seit 2014 von Platz 54 auf aktuell Platz 31 verbessern und steht damit besser da als andere BRICS-Staaten.

Durch Importsubstitution will der russische Staat langfristig den Anteil der Wertschöpfung in Russland erhöhen und sich vom Ausland unabhängiger machen. Dahinter steckt eine Politik von „Marktzugang gegen Wertschöpfung in Russland". Investoren erhalten beim Aufbau einer Wertschöpfung in Russland Zugang zu Zoll- und Steuervergünstigungen sowie zu staatlichen Einkaufs- und Förderprogrammen. Aber auch die niedrigeren Produktionskosten durch die massive Abwertung des Russischen Rubel sind ein Argument für den Aufbau einer lokalen Fertigung.

© yulyao/iStock/Getty Images

Die russische Regierung hat die Wirtschaft stabilisiert.

Weitere Sanktionen drohen

Die Bilanz der ausländischen Direktinvestitionen fällt eher gemischt aus. Das liegt auch an den ambivalenten Aussichten für Exporteure und Investoren. Die Kaufkraft in Euro ist in den vergangenen fünf Jahren gesunken, die Wachstumsaussichten sind bescheiden, und das Geschäftsklima hat sich im Jahr 2018 deutlich eingetrübt. Dazu trägt das Risiko einer Verschärfung des politischen Konfliktes mit dem Westen und neuer Sanktionsrunden bei. Die USA erwägen unter den vom Kongress initiierten Gesetzen CAATSA und DASKA weitere Sanktionen gegen russische Staatsbanken, russische Oligarchen und ihre Unternehmen, gegen den russischen Öl- und Gassektor einschließlich Exportpipelines wie Nord Stream 2 oder Flüssiggasterminals. Die Sanktionen sehen teilweise auch Sekundärsanktionen gegen sonstige Unternehmen und Personen vor, die Geschäfte mit von den USA sanktionierten Adressen tätigen. Daher können auch deutsche Unternehmen bei ihren Russland-Geschäften von US-Sanktionen direkt betroffen sein.

Schwieriges Geschäftsumfeld

Doch Unsicherheit für ausländische Investoren entsteht auch durch einen ambivalenten Umgang mit ausländischen Investoren und das rechtliche Umfeld. Mit der Importsubstitution gehen in einigen Fällen protektionistische Tendenzen einher, die ausländische Unternehmen gegenüber lokalen Wettbewerbern benachteiligen. Weiterhin gibt es die Fälle, bei denen kommerzielle Konflikte mit einflussreichen russischen Geschäftspartnern zu nicht nachvollziehbaren Gerichtsentscheidungen und langen Rechtsstreitigkeiten führen. Ausländische Unternehmen waren bislang eher gut geschützt. Die vorläufige Verhaftung des in Russland erfahrenen Managements des Private-Equity-Investors Baring Vostok im Februar

2019 lässt allerdings Fragen aufkommen. Eine aktive Interessenvertretung gegenüber den russischen Behörden, teilweise auch mit politischer Deckung, ist daher in solchen Fällen eine wichtige Strategie.

Chancen für die deutsche Wirtschaft

Die Mehrzahl der deutschen Unternehmen hat sich an die Krise angepasst durch Kostenreduzierungen, aber auch durchvorsichtige Expansion. Viele Unternehmen sind mit ihrer Geschäftsentwicklung trotz der Währungsschwankungen und anderer Herausforderungen zufrieden und betrachten ihr Engagement unter langfristigen Aspekten. Verhältnismäßig wenige Unternehmen haben den Markt verlassen. Der bilaterale deutsch-russische Handel hat seit 2015 um rund 20% zugelegt auf 62 Mrd EUR. Für den deutschen Maschinenexport bleibt Russland außerhalb der EU trotz Einbußen weiterhin der wichtigste Markt nach den USA und China. Bei Großprojekten im Öl-, Gas-, Energie- und Infrastruktursektor konnten deutsche Exporteure große Auftragsvolumina gewinnen.

Chancen für Unternehmen bietet des Weiteren der Nationale Investitionsplan, der mit einem Volumen von 380 Mrd USD die Wirtschaft über Investitionen z.B. in die Infrastruktur ankurbeln soll. Der Auf- und Ausbau der lokalen Wertschöpfung, häufig in Zusammenarbeit mit russischen Partnern, ist für eine Reihe von im Russland-Geschäft aktiven Unternehmen eine Strategie für die weitere Markterschließung. Es gibt eine Reihe von Lokalisierungsvorhaben in den Sektoren Automobilbau, Pharma, Landmaschinen, Windenergie, Nahrungsmittel, Textil, Chemie etc.

Finanzierung erfordert Absicherung

Exportgeschäfte und Investitionen in Russland sind bei guten Risiken weiterhin finanzierbar. Sowohl russische als auch internationale Banken sind interessiert an bankfähigen Investitionsvorhaben. Einschränkungen ergeben sich allerdings erstens durch Sanktionen (sanktionierte Adressen, Dual-Use Güter etc.), zweitens durch den geringeren Risikoappetit der Banken und drittens durch die vergleichsweise hohen Zinsen in Rubel.

Das Sanktionsumfeld erhöht den Aufwand der bankinternen Compliance-prüfungen. Angesichts der Unsicherheiten empfehlen sich die Absicherungsinstrumente des Bundes. Bei der Deckungspolitik des Bundes für Exporte und bei den Investitionsschutzgarantien gibt es abgesehen von den Sanktionen keine Einschränkungen. Russland bleibt weiterhin eines der Hauptzielländer für durch Euler Hermes gedeckte Exportkreditversicherungen und für Investitionsgarantien. Die KfW IPEX-Bank finanziert auf selektiver Basis größere deutsche Exportgeschäfte und Investitionsvorhaben.

Anzeige

Abhängig oder eigenständig: Russlands Nachbarn suchen ihren Weg

Wenn der Motor der russischen Wirtschaft nicht rundläuft, spürt das Russlands westlicher Nachbar Weißrussland als Erster. Die südlich davon gelegene Ukraine dagegen zeigt eine deutlich eigenständigere Entwicklung. Beide Länder stehen vor großen politischen wie wirtschaftlichen Herausforderungen – und Russlands eher stagnierende Entwicklung ist dabei nicht gerade hilfreich.

Hans Krohn
Regional Head, Financial Institutions Russia & CIS, Commerzbank

hans-joerg.krohn@commerzbank.com
www.commerzbank.com

Reformen bleiben aus, die Binnenkonjunktur kommt nicht in Schwung, und neue US-Sanktionen drohen am Horizont – die russische Wirtschaft bleibt hinter den Erwartungen zurück. Seit dem 1. Januar 2019 hemmt zusätzlich die Anhebung der Mehrwertsteuer von 18% auf 20% die Kaufkraft der Verbraucher. Und nicht zuletzt verteuert die Rubel-Abwertung importierte Konsumgüter, die rund ein Drittel des durchschnittlichen russischen Warenkorbs ausmachen. In Zahlen bedeutet das: Im laufenden Jahr rechnet das Wirtschaftsministerium mit einem Plus beim Bruttoinlandsprodukt (BIP) von nur noch 1,3%. Ausländische Direktinvestitionen gehen zurück, die Zentralbank selbst erwartet allein im Jahr 2019 ein Minus von 25 Mrd USD.

Investitionen in die Modernisierung

Angesichts neuer Sanktionsandrohungen hat Russland seine selbstauferlegten Strafmaßnahmen bis Ende 2019 verlängert und reagiert mit verstärkter Importsubstitution. Bestes Beispiel ist die Landwirtschaft: Nachdem Moskau viele Jahre ein Nettoimporteur war, hat es sich nun zu einem Getreideexporteur entwickelt. Doch Getreide allein macht die Staatskassen nicht satt. Die Erfolge bleiben hinter den Erwartungen des Kreml zurück. Präsident Wladimir Putin hat deshalb in den Mai-Dekreten zwölf nationale Entwicklungsziele für seine Amtszeit festgelegt. So sollen beispielsweise private Investitionen, die Digitalisierung der Wirtschaft und die Steigerung der Arbeitsproduktivität für neue Impulse sorgen.

© ppl58/iStock/Getty Images

Schwierige Nachbarschaft: Minsk leidet bisweilen unter der Abhängigkeit von Moskau.

Hoffnung aus Ost und West

Zwar geht auch das zuletzt starke Exportwachstum erkennbar zurück, obwohl die Rubel-Abwertung die Ausfuhren verbilligt und Einfuhren verteuert. Doch einige wichtige Partner sorgen für Hoffnung – Deutschland zum Beispiel, der zweitwichtigste Handelspartner Russlands. Der bilaterale Handel legte 2018 gegenüber dem Vorjahr um 8,4% auf 61,9 Mrd EUR zu. Noch ambitionierter sind die Pläne mit dem größten Handelspartner China. Hier peilt Russland in den kommenden Jahren eine Verdopplung des Handelsumsatzes auf etwa 200 Mrd USD an.

Weißrussland „ausmanövriert“

Das Wachstum der weißrussischen Wirtschaft setzt sich zwar auch 2019 fort, doch der Aufschwung verliert an Fahrt. Der wichtigste Grund dafür ist aber nicht in Minsk zu suchen, sondern in Moskau: in Änderungen bei der Besteuerung des Ölsektors in Russland, die zu Lasten Weißrusslands gehen. Im Rahmen des 2018 beschlossenen „Steuermanövers“ werden die bislang geltenden Exportsteuern auf Erdöl und Erdölprodukte bis 2024 schrittweise durch eine direkte Besteuerung der Förderunternehmen ersetzt. Für Weißrussland bedeutet dies große Einbußen.

Denn die Preise für Erdöl aus Russland steigen, gleichzeitig fallen die Einnahmen aus Exportsteuern weg. Nach Schätzungen des Finanzministeriums beläuft sich der daraus resultierende Budgetausfall 2019 auf rund 300 Mio USD. Die möglichen Gesamtverluste bis 2024 bezifferte Staatspräsident Aljaksandr Lukaschenka gar auf 10,5 Mrd USD. Zwar gab es Ende 2018 Verhandlungen über eine Kompensation, doch blieben diese ergebnislos. Angesichts von über 50% des Außenhandelsvolumens, das in den ersten elf Monaten 2018 auf Russland entfiel, war die Abhängigkeit Weißrusslands zum großen Nachbarn zu stark, um effektiv Kontra bieten zu können.

Europa ja – Emanzipation nein

Dennoch ist die weißrussische Wirtschaft 2018 um mehr als 3% gewachsen. Großen Anteil daran haben die hohen Zuwächse im Handel mit der Europäischen Union (+24%). Als besondere Stützen des Wachstums haben sich in den ersten elf Monaten 2018 besonders der Einzelhandel (+8,8%), die Industrieproduktion (+6,1%), die Bauwirtschaft (+5,3%) und der Gütertransport (+4,5%) herauskristallisiert. Da die zyklische Konjunkturerholung ebenso wie das Wachstum in Russland nachlässt, wird sich die Dynamik 2019 und 2020 voraussichtlich abschwächen. Die Eurasische Entwicklungsbank rechnet nur noch mit einem BIP-Zuwachs von 1,6% beziehungsweise 1,9%.

All dies erhöht den Reformdruck im Land. Zuletzt hat die Regierung eine Liberalisierung der Bedingungen für Privatunternehmen sowie Reformen im Steuersystem eingeleitet. Die Visafreiheit wurde im Sommer 2018 von fünf auf 30 Tage verlängert. Das ändert jedoch nichts an der Tatsache, dass die geringe Effizienz der Staatskonzerne, die einen großen Teil der Wirtschaft dominieren, weiteres Wachstumspotential hemmt. Die Zwickmühle: Die riesigen staatlichen Industriezweige zu reformieren würde bedeuten, Tausende von Beschäftigten zu entlassen.

Bringt China die Wende?

Hoffnung bietet dagegen besonders die Belt-and-Road-Initiative Chinas. China wird in Weißrussland in den kommenden beiden Jahren voraussichtlich bis zu 2,5 Mrd USD investieren und das Land zu einem Knotenpunkt der neuen Seidenstraße machen. Kern dieses Plans sind insbesondere Sonderwirtschaftszonen wie der Industriepark Great Stone. 25 km von Minsk entfernt und etwa 100 qkm groß, soll er mit zehnjähriger Steuerfreiheit in mehreren Bauabschnitten bis etwa 2030 realisiert werden, die erste Bauphase auf 350 ha Fläche bereits 2020 fertiggestellt sein. Das weckt das Interesse ausländischer Investoren: Zwei Drittel der Fläche sind laut Projektentwicklungsgesellschaft bereits an Interessenten vergeben – vor allem an chinesische Unternehmen, aber auch an deutsche. Angesiedelt werden sollen Hightechunternehmen, Finanzdienstleister und Logistiker. Diese werden auch davon profitieren, dass sich im Great Stone nach Willen der chinesischen Investoren und der weißrussischen Regierung künftig der gesamte China-Europa-Verkehr bündeln wird. Zusätzlich können über dieses Drehkreuz die Regionen vom Baltikum bis zum Schwarzen Meer angebunden werden. Davon profitiert Weißrussland; es entstehen aber auch viele Anknüpfungspunkte für deutsche Unternehmen, in der Region Fuß zu fassen.

Ukraine hat die Wahl

Im Gegensatz zu Weißrussland agiert die Ukraine deutlich eigenständiger. Das Land orientiert sich in Richtung Westen und arbeitet äußerst konstruktiv mit der Europäischen Union zusammen. Daran wird auch die Wahl des Präsidenten am 21. April 2019 nichts ändern. Spannend ist die Wahl dennoch: Kann sich der Oligarch Petro Poroschenko bei der Stichwahl als Präsident behaupten? Oder setzt sich mit dem Schauspieler und Filmproduzenten Wolodymyr Selenskyj ein politischer Newcomer durch, der vor allem die Bekämpfung der Korruption zu seinem Wahlkampfthema gemacht hat?

Die Ukraine steht aber nicht nur politisch, sondern auch wirtschaftlich vor vielen Herausforderungen. Zwar setzt das Land seinen Erholungskurs fort. Die Nationalbank rechnet dieses Jahr mit einem Wirtschaftswachstum von 2,5%. Doch das soziale Ungleichgewicht ist hoch und das Wachstumstempo zu niedrig, mehr ausländische Direktinvestitionen wären nötig. Immerhin befinden sich die öffentlichen Finanzen auf Konsolidierungskurs. Die Staatsverschuldung ist 2018 auf 63% des BIP gesunken, nachdem sie im Jahr 2017 noch bei 72% lag. Auch die Ende 2018 wieder aufgenommene Zusammenarbeit mit dem IWF trägt erste Früchte. Die Währungsreserven sind auf einen mehrjährigen Höchststand gestiegen, der Wechselkurs ist stabil.

Aushängeschilder der Wirtschaft sind der rasant wachsende IT-Sektor und erneuerbare Energien. Immer mehr ausländische Firmen investieren in den Bau von Wind- und Solarparks. Auch zahlreiche Kfz-Zulieferer, insbesondere aus Deutschland, haben in den vergangenen Jahren Werke vor allem in der Westukraine eröffnet. Schon heute stehen Kfz-Teile und Kfz-Elektronik für rund ein Viertel der ukrainischen Exporte nach Deutschland.

Fazit

Ob nah am großen Bruder oder eher mit Blickrichtung Europa: Russlands westliche Nachbarn befinden sich im Wandel. Die Herausforderungen sind groß, doch groß sind auch die Potentiale. Und das besonders für ausländische Investoren, die mit der entsprechenden Beratung und Expertise diese Potentiale heben können. ◄

Anzeige

Tag der Exportweltmeister

Inspiration und Fachwissen für Exportentscheider

22. OKTOBER 2019, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN MANNHEIM

Prof. Dr. Gabriel Felbermayr, Präsident des Instituts für Weltwirtschaft, Kiel

Dr. Michael Groß, mehrfacher Schwimmweltmeister und Unternehmer, Groß und Cie.

Dr.-Ing. Marc Wucherer, Mitglied des Vorstands (Vertrieb), Bosch Rexroth AG

SAVE THE DATE!

VERANSTALTER

ExportManager

MITVERANSTALTER

Deutsche Bank

PARTNER

BARNES & THORNBURG LLP

HAGEMANN TRADE COMPLIANCE CONSULTING

Santander

FÖRDERER

Bayern LB

BNP PARIBAS Die Bank für eine Welt im Wandel

CMS Law.Tax

Raiffeisen Bank International

International Baden-Württemberg Nord

TraFinScout vereinfacht die Exportfinanzierung

MEDIENPARTNER

GTAI GERMANY TRADE & INVEST

Markt UND MITTELSTAND DAS WACHSTUMSMAGAZIN

OWC Außenwirtschaft

KOOPERATIONSPARTNER

Der Mittelstand. BVMW

www.tag-der-exportweltmeister.de

Insolvenzfälle nehmen weltweit wieder zu

Nach fast einem Jahrzehnt rückläufiger Firmenpleiten dürfte sich das Insolvenzniveau wieder erhöhen. Vor allem in der EU verschlechtert sich der Ausblick hinsichtlich der Unternehmensinsolvenzen merklich. Für Westeuropa rechnen die Risikoexperten von Atradius insbesondere aufgrund der Entwicklungen in Großbritannien und Italien für 2019 mit einer Steigerung der Unternehmenskonkurse um 2%.

Andreas Tesch
Chief Market Officer,
Atradius Kreditversicherung

andreas.tesch@atradius.com
www.atradius.com

Die lange Phase global rückläufiger Unternehmensinsolvenzen neigt sich ihrem Ende zu. Für Asien und die Pazifikregion werden 1% mehr Insolvenzen prognostiziert. Auch in Nordamerika zeichnet sich eine Trendwende ab.

Während für Kanada noch ein leichter Rückgang der Insolvenzfälle um 1% erwartet wird, dürfte die Zahl in den USA stagnieren. Im November 2018 gingen die Risikoanalysten von Atradius noch von einem Rückgang um 2% aus. Diese Einschätzung wurde im Februar 2019 revidiert. Damit erwartet der Kreditversicherer eine schlechtere Entwicklung für den US-Markt als im vierten Quartal 2018.

Zu diesen Ergebnissen kommen die weltweit tätigen Risikoexperten des Kreditversicherers in ihrer jüngsten Analyse. Aber woran liegt der Trendwechsel, warum schneidet insbesondere die EU in der Prognose so schlecht ab?

Negativtrend in der EU

Die steigenden Insolvenzzahlen in Europa liegen vor allem am schwachen Wirtschaftswachstum im zweiten Quartal 2018, das deutlich hinter den Erwartungen zurückblieb. So betrug das BIP-Plus in der Euro-Zone im vergangenen Jahr lediglich 1,8%, nachdem die Produktion von Gütern und Dienstleistungen 2017 noch um 2,5% gestiegen war. Auch die aktuell vorherrschende politische Unsicherheit in einigen EU-Ländern könnte die Insolvenzen sogar noch mehr anziehen lassen als prognostiziert. Für das laufende Jahr erwarten die Ökonomen von Atradius nur noch ein Wachstum von 1,4% in der EU, weltweit wird mit einem Wachstum von 2,7% gerechnet.

Spitzenreiter bei den europäischen Konkursen ist Großbritannien, gefolgt von Italien

In Italien droht die Zahl der zahlungsunfähigen Unternehmen 2019 um 6% zuzunehmen. Die Südeuropäer schlitterten im zweiten Quartal 2018 in die Rezession, verursacht unter anderem durch eine rückläufige Inlandsnachfrage. Die Industrieproduktion ging im vierten Quartal um 1,1% zurück. Als Konsequenz hat sich die Vergabe von Krediten verschlechtert. Die politische Unruhe im Land trägt nicht dazu bei, dass die Konjunktur kurzfristig wieder floriert.

Noch stärker dürften die Insolvenzen 2019 in Großbritannien ansteigen, und zwar um mindestens 7% gegenüber dem Vorjahr. Hintergrund sind die großen

© Ralf Geithe/iStock/Getty Images

Die lange Phase global rückläufiger Unternehmensinsolvenzen neigt sich ihrem Ende zu.

Unwägbarkeiten im Zuge des Austritts Großbritanniens aus der EU.

in Großbritannien sehen die Atradius-Experten bereits seit vier aufeinanderfolgenden Quartalen eine deutliche Abschwächung der Unternehmensinvestitionen. Das hat erhebliche negative Auswirkungen auf kleinere Firmen entlang der gesamten Lieferkette. Vor allem im Einzelhandel sowie im Bausektor leiden die britischen Unternehmen.

Unternehmen, die ihren Sitz im Vereinigten Königreich haben, denken über einen Umzug ins Ausland nach oder haben ihren Hauptsitz bereits verlegt – einige zieht es in die EU, andere wenden Europa den Rücken zu. Diese Verlagerung ins Ausland wirkt sich ebenfalls negativ auf die durch den Brexit geschwächte britische Wirtschaft aus.

Konjunkturabschwächung in Osteuropa

Auch in den östlichen Mitgliedstaaten der EU trüben sich die Wachstumsaussichten ein. Das Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW) rechnet in seiner aktuellen Prognose für 2019 bis 2021 mit einer realen Steigerung des regionalen BIP von lediglich rund 3%. In den Jahren 2017 und 2018 war die Wirtschaft der elf Länder um 4,8% bzw. 4,3% gewachsen. In den GUS-Staaten und der Ukraine sinkt die regionale Wachstumsrate laut WIIW bis 2021 auf 2,1%. In den stark auf die EU ausgerichteten Ländern macht sich die Eintrübung der dortigen Nachfrage – unter anderem wegen des Brexits – bemerkbar. Doch auch die Nachfrage in China wächst nicht mehr so stark wie bisher.

Insolvenzentwicklung in Deutschland

Der im März 2019 veröffentlichte Ifo Geschäftsklimaindex stieg nach sechs Rückgängen in Folge erstmals wieder an. Die deutsche Konjunktur scheint die Brexit-Diskussion und die drohenden Handelskonflikte abfedern zu können. Problematisch bleibt es für die exportorientierte Industrie. Das spiegelt auch die Atradius-Analyse wider.

In Deutschland zeichnet sich ein Ende der rückläufigen Insolvenzzahlen im Firmensegment ab. Nachdem die Firmenkonkurse 2018 noch um 3% gesunken waren, weist die Insolvenzprognose für das laufende Jahr einen Zuwachs von 2% aus. Zu den wichtigsten Risikofaktoren zählen hierbei die Abschwächung des Welthandels, die drohenden Importzölle seitens der USA auf Autos sowie ein sich abschwächendes Wirtschaftswachstum, das für 2019 auf 1,3% geschätzt wird und damit unter der Prognose für die EU liegt.

Insolvenzprognose für die übrigen Märkte der EU

Die Atradius-Insolvenzprognose geht jedoch auch für fünf europäische Länder von einer rückläufigen Entwicklung der Firmenpleiten aus. Deutliche Rückgänge bei den Unternehmensinsolvenzen in Europa verzeichnen neben Luxemburg (minus 10%) auch Griechenland (minus 8%) und Spanien (minus 5%).

Allerdings kämpfen die beiden letztgenannten Länder nach wie vor mit einem insgesamt hohen Insolvenzniveau. So gehen beispielsweise in Spanien auch zehn Jahre nach der Finanzkrise mehr als viermal so viele Unternehmen bankrott wie im Jahr 2007. Darüber hinaus dürften auch die Insolvenzzahlen in Finnland und Dänemark in diesem Jahr sinken.

USA: Zahl der Firmenpleiten dürfte zunächst stabil bleiben

Für die Vereinigten Staaten geht Atradius von einer noch stabilen Entwicklung bei den Firmenpleiten aus. Gestützt wird die Prognose von der stabilen Konjunktur. Nach einem recht holprigen Start ins neue Jahr zeichnet sich ein solides Wachstum der US-Wirtschaft ab. Das hängt zum einen mit der gelockerten Geldpolitik der Fed zusammen, zum anderen stützen ein guter Arbeitsmarkt sowie ein stabiles Konsumklima die Wirtschaft. Auch die Fortschritte bei den Handelsgesprächen mit China sowie der beendete Shutdown wirken sich positiv auf das Vertrauen der Märkte aus. In Kanada könnte es 2019 noch einmal zu einem leichten Rückgang der Unternehmensinsolvenzen um 1% kommen.

Die Asien-Pazifik-Region muss sich laut der Atradius Insolvenzprognose auf einen Anstieg der Insolvenzzahlen einstellen: Die Zahl der Geschäftsaufgaben nimmt 2019 voraussichtlich um 1% zu, bedingt vor allem durch die sich abkühlende Volkswirtschaft Chinas sowie Unsicherheiten im Welthandel.

„Im Zuge des Brexits sehen die Atradius-Experten bereits seit vier aufeinanderfolgenden Quartalen eine deutliche Abschwächung der Unternehmensinvestitionen."

Für Japan erwarten die Analysten – trotz eines sich verbessernden Geschäftsklimas – einen Zuwachs der Firmenpleiten um 2%. Australien und Neuseeland schließlich können sich vom allgemeinen Trend etwas abkoppeln: Hier dürften die Insolvenzzahlen im Unternehmensbereich um 2% bzw. 3% zurückgehen. Beide Länder profitieren dabei von einer schwächeren Währung, die die Exporte und den Tourismus gleichermaßen ankurbelt. ➤

➤ *Die vollständige Atradius Insolvenzprognose mit umfangreichen Infografiken und Tabellen finden Sie auf www.atradius.de im Menüpunkt Publikationen.*

Nur eins von 100 polnischen Unternehmen wird pünktlich bezahlt

Polen erreichte 2018 mit 5,1% das höchste Wirtschaftswachstum seit 2011. Trotz dieses positiven makroökonomischen Umfelds sind Zahlungsverzögerungen üblich. 99% der Unternehmen erleben verspätete Zahlungen, nur eins von 100 meldet pünktlichen Zahlungseingang. Das hat der internationale Kreditversicherer Coface in einer Befragung von rund 300 Unternehmen ermittelt.

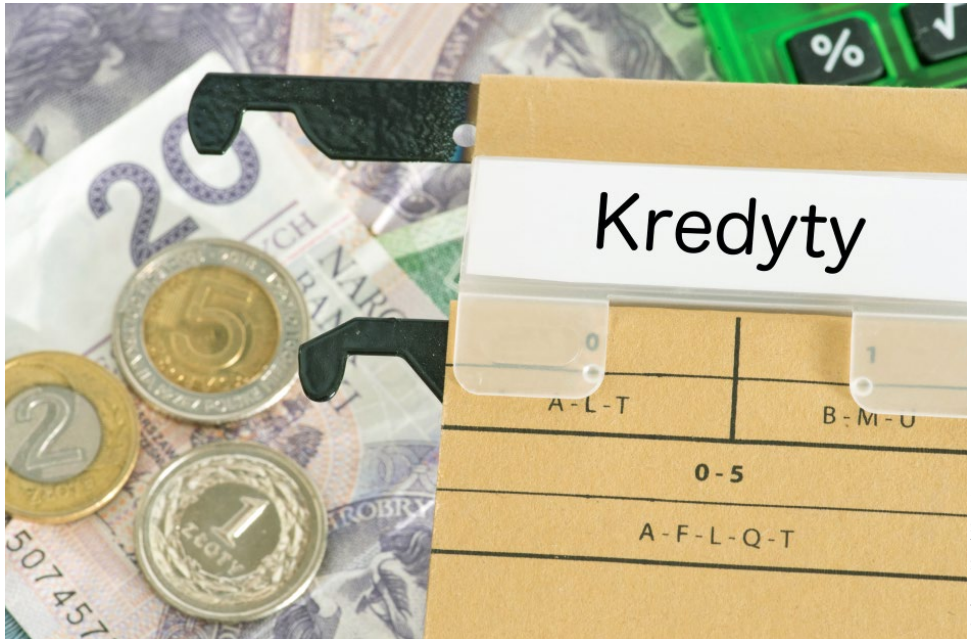
Erich Hieronimus
Pressesprecher NER, Coface

erich.hieronimus@coface.com
www.coface.de

Trotz der wirtschaftlichen Beschleunigung hat sich die Situation bei den ausstehenden Forderungen im Jahr 2018 nur leicht verändert. Der durchschnittliche Zahlungsverzug liegt nun bei 59,9 Tagen, das sind drei Tage weniger als 2017.

Mit Zahlungsverzögerungen von nur 26 Tagen ist die Textilbranche noch am besten dran. Die längsten Überziehungen verzeichnen erneut die Transport- und Bauunternehmen mit 140 bzw. 105 Tagen. In dieser Hinsicht gab es zwar in beiden Sektoren eine leichte Verbesserung gegenüber 2017, aber für dieses Jahr wird dennoch wieder eine Verschlechterung erwartet. Den stärksten Anstieg der Zahlungsverzugszeiten verzeichnete der Einzelhandel. Dort haben sich die Überziehungen verdreifacht: von 15 auf 44 Tage.

Mehr als die Hälfte (55%) der Unternehmen hatte einen durchschnittlichen Zahlungsverzug von bis zu 60 Tagen. Verspätungen zwischen 60 und 150 Tagen meldeten 26%, sehr lange Überziehungen von über 150 Tagen erlebten fast 10% der Unternehmen. Im Vergleich zur Vorjahresumfrage ist dieser Anteil der großen Verspätungen gestiegen. Zwei Drittel der Transportunternehmen meldeten Zahlungsrückstände von mehr als einem halben Jahr.



© Stadtratte/iStock/Getty Images

Zahlungsziele werden in Polen oft nicht eingehalten. So wird der Lieferant zum Kreditgeber.

Vorsichtig bei Zahlungszielen

Die polnischen Lieferanten und Dienstleister sind durchaus vorsichtig bei der Gewährung von Zahlungszielen. Die Hälfte der befragten Unternehmen legt durchschnittliche Kreditlaufzeiten von bis zu 30 Tagen fest. Etwa ein Drittel gewährt Ziele über 60 Tage. Zu den Branchen, die am großzügigsten sind und über 90 Tage Frist einräumen, gehören Transport (58%), Metall (54%) und Bau (36%). Alle drei Sektoren meldeten allerdings eine Verkürzung der Kreditlaufzeiten im Vergleich zur vorherigen Umfrage. Die stärkste Zunahme verzeichnete dagegen der Einzelhandel.

Gemischte Erwartungen zur Konjunktur

Das Zahlungsverhalten der Unternehmen spiegelt nach Ansicht der Coface-Volkswirte sowohl die kurzfristige wirtschaftliche Situation als auch das eher strukturelle Geschäftsumfeld wider. „52% der Unternehmen gehen davon aus, dass ihre Profitabilität innerhalb der nächsten sechs Monate steigen wird, während 39% einen Rückgang erwarten", kommentiert Grzegorz Sielewicz, Regional Economist für Mittel- und Osteuropa bei Coface. „Die Textil-, die Automobil- und die Energiebranche erwarten eine Verbesserung des Umsatzes. Dagegen prognostizieren die Branchen Pharma, Metall und Bau einen Umsatzrückgang."

Laut Coface-Umfrage gehen neun von zwölf Branchen davon aus, dass sich die ausstehenden Forderungssummen in den kommenden Monaten verringern werden. Die polnische Wirtschaft wird nach einer Prognose von Coface im laufenden Jahr um 3,7% und damit langsamer als 2018 wachsen.

> ***„52% der Unternehmen gehen davon aus, dass ihre Profitabilität innerhalb der nächsten sechs Monate steigen wird, während 39% einen Rückgang erwarten. Die Textil-, die Automobil- und die Energiebranche erwarten eine Verbesserung des Umsatzes. Dagegen prognostizieren die Branchen Pharma, Metall und Bau einen Umsatzrückgang."***

Die Umfrage zu den Zahlungserfahrungen polnischer Unternehmen bestätigt den Trend, der auch in anderen MOE-Ländern zu beobachten ist. „Die robuste Konjunktur könnte die Herausforderungen, die Unternehmen erwarten, überdecken", erklärt Katarzyna Kompowska, Regional CEO bei Coface für Nordeuropa.

Das könnte auch deutsche Exporteure betreffen. „Denn starker Wettbewerb und steigende Kosten haben auf die Margen gedrückt, was zudem die Liquidität der Unternehmen und das Zahlungsverhalten beeinträchtigt. Mit einer Verlangsamung des Wirtschaftswachstums werden die Unternehmen zudem in einem weniger unterstützenden Umfeld agieren", sagt Kompowska.

Regierung will Konsum anfachen

Unterdessen plant die Regierung eine Reihe neuer sozialer Maßnahmen, um die Einkommen der privaten Haushalte zu verbessern und den Konsum weiter anzuregen. So sollen die verbraucherorientierten Sektoren im Zuge der bevorstehenden Konjunkturabschwächung gestützt werden.

Unter anderem ist vorgesehen, das bereits nach der Wahl 2015 aufgelegte Familienprogramm auszubauen. Derzeit erhält jede Familie ab dem zweiten Kind ohne Auflagen 115 Euro pro Kind. Künftig soll das Geld bereits ab dem ersten Kind gezahlt werden. Für junge Menschen unter 26 Jahren soll die Einkommensteuer wegfallen.

Die sozialen Stimuli summieren sich 2019 auf 0,8% des polnischen BIP und 2020 auf 1,7% des BIP. Derzeit erlaubt die Haushaltssituation solche Maßnahmen. Inwieweit diese Politik aber nachhaltig ist, bleibt abzuwarten, ebenso, ob sich die Liquiditätssituation der Unternehmen angesichts der verspäteten Zahlungen nicht verschlechtert.

➤ *Mehr Infos: www.coface.de*

Anzeige

Wenn der Export an der Finanzierung hängt.

Unser Angebot:
Maßgeschneiderte Exportfinanzierungen für Ihr Auslandsgeschäft
Käufer machen die Auftragsvergabe zunehmend von der Finanzierung abhängig. Wir unterstützen Ihre Absatzfinanzierung – mit Bestellerkrediten, Multi-Source-Finanzierungen und Forfaitierungen – einschließlich der Abwicklung von Akkreditiven und Garantien. ▸ bayernlb.de

Finanzgruppe

BayernLB

Usbekistan – zurück auf Wachstumskurs

Nach Jahren der Isolation hat Usbekistan unter seiner neuen Führung seinen Außenhandel liberalisiert. Das kurbelt die Wirtschaft des zentralasiatischen Landes an. Lokale Banken können den stetig steigenden Finanzierungsbedarf allein nicht decken.

Aziz Inomkhodjaev
Chief Representative,
LBBW Repräsentanz Taschkent

aziz.inomkhodjaev@LBBW.uz
www.LBBW.de

Grüne Oasen inmitten der Karakum-Wüste, beeindruckende Bauten islamischer Architektur in der Stadt Buchara, geschäftige Basare inmitten der Altstadt von Taschkent: Das zentralasiatische Land Usbekistan ist bei Touristen beliebt, die in die orientalische Welt eintauchen wollen. Mittlerweile kommen auch immer mehr Unternehmer nach Usbekistan.

Marktöffnung belebt die Konjunktur

Der neue usbekische Präsident Shavkat Mirziyoyev hat es sich zum Ziel gesetzt, das Image des Landes zu verbessern. Anders als sein Vorgänger Islom Karimov, der Usbekistan in die Isolation führte, setzt Mirziyoyev auf Offenheit: Das Land, das im Norden an Kasachstan und im Süden an Turkmenistan grenzt, liberalisiert zunehmend seine Wirtschaft und öffnet seine Märkte für ausländische Investoren.

Dieser Wechsel sorgt für wirtschaftlichen Aufschwung: Im vergangenen Jahr lag das inflationsbereinigte Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) bei 5%, zeigen Zahlen des Internationalen Währungsfonds (IWF). In den kommenden Jahren soll das BIP-Wachstum IWF-Prognosen zufolge auf jährlich 6% steigen. Zum Vergleich: In Deutschland liegt das jährliche BIP-Plus bei rund 1,5%.

©sspopov/iStock/Getty Images

In der Textilbranche entstehen modernste Anlagen, die die gesamte Wertschöpfungskette umfassen.

Zwar macht der Agrarsektor nach wie vor einen Großteil der usbekischen Wirtschaftsleistung aus. Aber mit Förderprogrammen will die Regierung den Anteil industrieller Produktion am BIP in den kommenden Jahren immens erhöhen. Zu den wichtigsten Industriesektoren Usbekistans zählen neben der Lebensmittelindustrie die Textilbranche, der Bergbau, die Arzneimittelherstellung, die Baubranche und die Energiewirtschaft.

Liberalisierung des Devisenverkehrs

Mit der Abschaffung der Devisenbewirtschaftung hat Usbekistan jüngst einen Weg gefunden, seinen Außenhandel anzukurbeln. Während usbekische Unternehmen zu Zeiten der Vorgängerregierung 50% des Verkaufserlöses ihrer Exportgeschäfte in inländische Währung tauschen mussten, dürfen sie ihre Devisen nun komplett behalten. Das macht Exporte attraktiver.

Rund ein Drittel der Exporte des Landes entfällt auf Energieträger wie Gas. Außerdem haben Textilien, Obst und Gemüse sowie chemische Erzeugnisse und Metalle einen großen Anteil am Exportgeschäft. Da Usbekistan außerdem reich an Bodenschätzen ist, exportiert es in großem Stil Gold und Uran. Das Land besitzt Gold- und Devisenreserven in Höhe von 27 Mrd

USD. Weitere Erfolgsmeldungen: Mit 16 Mrd USD bewegt sich die Außenverschuldung auf einem geringen Niveau. Ende des vergangenen Jahres erhielt Usbekistan ein BB-Rating.

Ausgeglichener Außenhandel

Bisher halten sich die Ein- und Ausfuhrvolumina in etwa die Waage. Im Jahr 2017 exportierte Usbekistan Waren und Dienstleistungen im Wert von 14 Mrd USD. Dem standen Importe im Wert von 13 Mrd USD gegenüber – vor allem Maschinen, Nahrungsmittel und Düngemittel.

Insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau zählt Deutschland zu den wichtigsten Handelspartnern Usbekistans. Das Land gilt als zweitwichtigster Handelspartner für Deutschland in Zentralasien: 2017 exportierten deutsche Unternehmen Waren im Wert von 600 Mio EUR nach Usbekistan – über 100 Mio EUR mehr als noch zwei Jahre zuvor.

Wachsender Finanzierungsbedarf

Die wachsende Wirtschaft Usbekistans bietet für ausländische Investoren und Unternehmen, insbesondere aus der DACH-Region, ein enormes Geschäftspotential. Den damit verbundenen deutlich ansteigenden Finanzierungsbedarf können die lokalen Banken in Usbekistan nicht allein decken. Das hat mehrere Gründe: Von den 28 Geschäftsbanken, die es im Land gibt, befinden sich acht in staatlichem Besitz. Die größten Institute heißen NBU, Uzpromstroybank und Asaka. Diese Institute kontrollieren fast drei Viertel der Aktivitäten in Usbekistan.

Viele Banken im Land können keine privaten Großprojekte finanzieren, weil der Staat vorschreibt, dass die Sicherheiten 125% der Finanzierungssumme betragen müssen. Wer also einen Kredit über 1 Mio EUR benötigt, muss 1,25 Mio EUR an Geldvermögen, Immobilien oder Maschinen als Kreditsicherheit vorweisen können. Vielen usbekischen Unternehmen fällt es schwer, diese regulatorischen Anforderungen zu erfüllen.

„Viele Banken im Land können keine privaten Großprojekte finanzieren, weil der Staat vorschreibt, dass die Sicherheiten 125% der Finanzierungssumme betragen müssen."

Um Exporte nach Usbekistan abwickeln zu können, sind ECA-gedeckte Finanzierungen das richtige Instrument. Aufgrund der eher geringen Größe vieler usbekischer Unternehmen sind dabei Bank-zu-Bank-Kredite üblich: 90% der Exportfinanzierungen in der Region laufen über lokale Banken. Dafür hat die LBBW mit sechs Banken bilaterale Rahmenkreditverträge abgeschlossen. Die Finanzierungsform bietet viele Vorteile: Während der Importeur von seiner lokalen Bank eine langfristige und kostengünstige Finanzierung erhält, verringert sich das Zahlungsausfallrisiko des Exporteurs. Viele Geschäfte könnten ohne eine solche Finanzierung gar nicht dargestellt werden.

Positive Finanzierungsbeispiele

Mittlerweile hat die LBBW einige lokale Unternehmen bereits direkt finanziert – also nicht über den üblichen Bank-zu-Bank-Kredit. Bei diesen Finanzierungen, die nach deutschem Recht erfolgen, gilt die 125%-Regelung zu den Sicherheiten nicht. In der Zeit der Devisenbewirtschaftung waren die Finanzierungsmöglichkeiten sehr begrenzt. Damals waren nur kurzfristige Handelsfinanzierungen über ausgewählte staatliche Institute darstellbar. Die Kredite hatten eine Laufzeit von maximal zwei Jahren und waren nicht Hermes-gedeckt.

Das größte Projekt, das die LBBW jüngst in Usbekistan begleitet hat, war eine ECA-Finanzierung in der Textilbranche. Rund 60 Mio EUR kosteten der Bau einer Fabrik und die Anschaffung moderner und nachhaltiger Maschinen zum Weben, Stricken und Färben aus Deutschland, Belgien und der Schweiz. Durch den Bau dieser Produktionsanlage werden über 1.500 Arbeitsplätze in Usbekistan entstehen.

Neuauflage des Abkommens zwischen der EU und Usbekistan

20 Jahre nach Abschluss des Abkommens über die erweiterte Partnerschaft planen die EU und Usbekistan eine Neufassung der Vereinbarung. Dazu wollen sich die Verhandlungspartner zur zweiten Konsultationsrunde in Brüssel treffen. Die ersten Gespräche fanden im Februar 2019 in Usbekistan statt. Dies sagte der usbekische Botschafter in Belgien, Diler Hakimov, laut AHK Zentralasien der Nachrichtenagentur Trend. Das Europäische Parlament habe unter anderem Unterstützung bei der Bewerbung für eine Mitgliedschaft Usbekistans in der WTO signalisiert.

Die LBBW ist die einzige deutsche Landesbank, die in Zentralasien vor Ort zu finden ist. Im Jahr 2015 hat sie eine Repräsentanz in der usbekischen Hauptstadt Taschkent eröffnet, um der steigenden Zahl an Geschäftsanfragen gerecht werden zu können. Ihre Kunden stammen zumeist aus der Textilbranche, aus der Medizintechnik, stellen Landmaschinen oder Nahrungsmittel her. Durch die Repräsentanz in Taschkent kann sie ihre Kunden bei allen Fragen zum Markteintritt beraten und Kontakte zu verschiedenen Dienstleistern vermitteln. Während das operative Bankgeschäft von Deutschland aus erfolgt, unterstützen die Mitarbeiter vor Ort Unternehmen mit ihrem lokalen Know-how. Perspektivisch erwarten wir, dass die usbekische Wirtschaft weiter wächst.

Anzeige

TAGE DER EXPANSION 2019

INVESTOREN, STANDORTE UND GEWERBEIMMOBILIEN

Expansion & Wachstum: Chancen und Trends für Unternehmer und Gewerbestandorte

6.–7. MAI 2019
LUFTHANSA CONFERENCE CENTER SEEHEIM BEI FRANKFURT

UNSERE REFERENTEN UND EXPERTEN U.A.:

Peter Gerber,
Vorsitzender des Vorstandes, Lufthansa Cargo AG

Dr. Jürgen Friedrich,
Sprecher der Geschäftsführung, Germany Trade & Invest (GTAI)

Dirk Ahlborn,
CEO, Hyperloop Transport Technologies Inc. (HTT)

Hans-Ulrich Jörges,
Stern-Kolumnist, Gruner + Jahr GmbH

Prof. Stefan Lennardt,
Professor für Journalistik und PR, Geschäftsführer von MODULDREI Standortstrategie GmbH

Dr. Katharina Renken,
Senior Researcher, Hapag-Lloyd Center for Shipping and Global Logistics

UNSERE TOP-THEMEN 2019:

- **Gute Lage?:** Ansiedlung in Zeiten knapper Gewerbeflächen
- **TDE-Insights:** Expansion & Standortwahl von Großunternehmen und Mittelstand, Beispiele erfolgreicher Unternehmensansiedlungen
- **Logistik 4.0:** Neue Anforderungen an Handels- und Logistikimmobilien
- **Stadt versus Land:** Chancen für den ländlichen Raum
- **Absatz- und Marktpotentiale im Raum Benelux**

Verleihung des nationalen Standort-Awards 2019 sponsored by Gazeley

Freuen Sie sich auf zwei Konferenztage und das Abend-Event sponsored by LOGICOR am ersten Tag auf **Schloss Heiligenberg** bei Seeheim.

Anmeldung und Informationen unter **WWW.TAGE-DER-EXPANSION.DE**

Eine Veranstaltung der: REE REAL-ESTATE EVENTS GmbH

Organisation: FRANKFURT BUSINESS MEDIA DER F.A.Z.-FACHVERLAG

Veranstaltungsort: Lufthansa Seeheim More than a Conference Hotel

ECA-gedeckte Exportfinanzierungen in Russland

Eine aktuelle Umfrage der Internationalen Handelskammer (ICC) Paris unter 251 Banken aus 91 Ländern zeigt: ECA-gedeckte Kredite stehen mit knapp 75% an der Spitze der Exportfinanzierung.

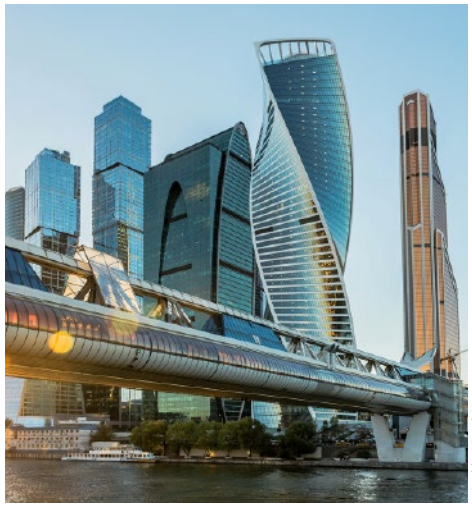
Helmut Mader
Senior Relationship Manager Russland/GUS, Trade & Export Finance, Bayerische Landesbank (BayernLB)

helmut.mader@bayernlb.de
www.bayernlb.de

Auch die Praxis belegt, dass viele, vor allem größere Handelsgeschäfte erst dank der Instrumentarien der staatlichen Exportkreditversicherer („Export Credit Agencies", ECAs) gelingen, die alle maßgeblichen Industrieländer ins Leben gerufen haben. Hierzu zählen neben Euler Hermes, dem Mandatar der Bundesrepublik Deutschland, u.a. die Schweizer SERV, die österreichische OeKB oder die finnische Finnvera, aber auch Sinosure aus der Volksrepublik China oder K-Sure aus Südkorea. Die ECAs unterstützen mit der Absicherung von politischen und wirtschaftlichen Risiken subsidiär dort, wo es Finanzierungsbedarf, aber keinen Markt für privatwirtschaftliche Kreditversicherungen gibt. Die Gründe für das Fehlen privater Angebote können in fehlenden Kapazitäten oder insgesamt schwierigen Gegebenheiten im Empfängerland liegen. Darüber hinaus kann eine ECA-gedeckte Finanzierung sogar den entscheidenden Beitrag zum Abschluss des zugrundeliegenden Exportgeschäfts überhaupt leisten.

Russische Käufer erwarten Finanzierungsangebote

In Russland wird oft vom Exporteur neben dem eigentlichen Liefergeschäft ein Finanzierungsangebot erwartet, das über den Zuschlag mitentscheidet. Der russische Abnehmer kann so entscheiden zwischen der Bezahlung aus eigener Liquidität, einer lokalen Finanzierung am



© Sachkv/iStock/Getty Images

Moskaus Finanzdistrikt fühlt den Puls der Wirtschaft.

inländischen Markt oder einer Finanzierung aus dem Ausland. ECA-gedeckte Varianten können hierbei vor allem mit langen Laufzeiten und langfristig festgeschriebenen, attraktiven Zinsen punkten.

Alle ECAs verfolgen das wirtschaftspolitische Ziel, ihre heimische Exportwirtschaft zu fördern. Die konkrete Ausgestaltung der staatlichen Programme kann aber durchaus von einem Staat zum anderen variieren. Sofern die Staaten der OECD angehören, sorgt der sogenannte Konsensus dafür, dass weitestgehend einheitliche Grundlinien gelten, um untereinander Wettbewerbsverzerrungen durch staatliche Subventionierung zu vermeiden. Hierzu gehören u.a. Prämienharmonisierung und gemeinsame Ländereinstufung sowie geschäftsspezifisch das Erfordernis einer Anzahlung, eine vorgegebene Tilgungsstruktur sowie zumeist ein sogenannter Selbstbehalt, d.h. ein ungedeckter Risikoteil, der beim Antragsteller verbleibt.

Finanzierungen mit ECA-Deckung

Das ECA-Instrumentarium für Russland sei hier anhand von zwei in der Praxis der langfristigen Finanzierung klassischerweise nachgefragten Produkten skizziert.

Bei der Lieferantenkreditdeckung sichert Euler Hermes das Zahlungsziel des deutschen Exporteurs gegen den russischen Abnehmer ab. Antragsteller und Deckungsnehmer ist der Exporteur. Ergänzend bietet sich für die Produktionsphase eine Fabrikationsrisikodeckung an, welche die Kosten vor Abnahme abdeckt und insbesondere bei Spezialanfertigungen, die bei Ausfall des Abnehmers nicht oder nur unter Schwierigkeiten anderswo abzusetzen sind, sinnvoll sein kann. Die so versicherte Lieferantenkreditforderung kann der Exporteur nunmehr an eine Bank verkaufen; die Bank bekommt vom Exporteur die Hermesdeckung als Sicherheit. Der entsprechende Forfaitierungsvertrag zwischen Exporteur und Bank kann je nach Lage des Einzelfalls verschieden ausgestaltet werden. Obwohl der Exporteur seinem Partner ein Zahlungsziel eingeräumt hat, kommt er auf diese Weise in den Genuss sofortiger Liquidität und kann seine Linien bei Kreditinstituten schonen. Aus Banksicht fließen der russi-

sche Abnehmer und die ECA-Deckung in die Obligobetrachtung ein. Die Kosten der Forfaitierung kann der Exporteur über einen entsprechend kalkulierten Auftragswert oder eine Käuferzinsvereinbarung an seinen Kunden weitergeben.

Bei der Finanzkreditdeckung legt die Bank hingegen einen Kredit direkt an die ausländische Seite heraus. Als Kreditnehmer kommen in Russland grundsätzlich sowohl Firmen als auch Banken in Betracht, welche die Kreditmittel an den Abnehmer weiterleiten. Die Finanzierung ist zweckgebunden, und die hierfür gewährte ECA-Deckung findet ihre förderpolitische Rechtfertigung in dem zugrundeliegenden Exportgeschäft. In der Praxis kommen die so ausgereichten „Besteller" vor allem bei Vorhaben mit größeren Auftragswerten und längeren Laufzeiten, z.T. deutlich über fünf Jahre, zum Einsatz. Rahmenverträge mit russischen Banken, wie sie auch die BayernLB abgeschlossen hat, erleichtern die Einbeziehung von Einzelgeschäften in ein vorvereinbartes Raster.

Anforderungsbeispiele

Bei größeren Vorhaben in Russland, etwa bei Auftragswerten von mehreren 100 Mio EUR, werden Finanzierungen üblicherweise durch Bankensyndikate aufgebracht. So war die BayernLB erst jüngst bei der Finanzierung eines Kraftwerksprojekts in Tatarstan im Interesse eines großen deutschen Exporteurs als Konsorte beteiligt.

Auf Seiten der Exportunternehmen bringt es die globale Arbeitsteilung mit sich, dass Wertschöpfung nicht nur in ihrem Heimatland stattfindet, sondern Zu- oder Unterlieferungen im Ausland „gesourct" werden. In diesen Fällen soll, um die Deckung durch Euler Hermes zu erhalten, der ausländische Wertschöpfungsanteil in der Regel 49% nicht übersteigen. Eine darüber hinausgehende Einzelfallprüfung ist möglich. Es kommen aber auch Deckungen durch mehrere ECAs in Betracht. Zum einen ist vorstellbar, dass von den staatlichen Exportkreditversicherern des jeweiligen Beschaffungslandes anteilige, einzelne Deckungen ausgestellt werden. Zum anderen kann eine ECA im Außenverhältnis gegenüber dem Exporteur/Financier das sogenannte Fronting übernehmen und im Innenverhältnis die anderen ECAs über ein Rückversicherungsabkommen in ihre Haftung einbeziehen.

Neben diesen eher kaufmännisch-finanztechnischen Details hat in den vergangenen Jahren die Aufmerksamkeit für Umwelt-, Gesundheits- und Sozialbelange spürbar zugenommen. So fordern nicht nur die ECAs, sondern auch die Complianceabteilungen der Bankencommunity in Bezug auf die zu finanzierenden Transaktionen die Einhaltung einschlägiger Weltbank- und anderer Standards. Wie viele andere Häuser, so hat sich auch die BayernLB ergänzend eigene Nachhaltigkeitsrichtlinien gegeben.

Hemmschuh Sanktionen

Zur derzeit größten Herausforderung im Russland-Geschäft hat sich das diffizile Sanktionsregime entwickelt. Im Zuge des Konflikts um die Ukraine hat die Europäische Union bekanntlich eine Reihe von Sanktionen gegen die Russische Föderation verhängt. Hierunter fallen zum einen sektorale Maßnahmen wie ein Waffenembargo, ein Ausfuhrverbot für Dual-Use-Güter sowie für bestimmte Güter des Energiesektors, Finanzsanktionen und Personenlistungen. Die Finanzsanktionen betreffen in unterschiedlichem Ausmaß einige Unternehmen der Rüstungs- und Ölindustrie sowie einige russische Staatsbanken. Ausdrücklich ausgenommen sind nach den EU-Bestimmungen bis dato insbesondere Kredite und Darlehen, die der Finanzierung legaler Handelsgeschäfte dienen. Hierzu gehören vor allem akkreditivbasierte Finanzierungen. Aber auch ECA-Deckungen für Exportgeschäfte sind damit grundsätzlich weiterhin möglich, vorausgesetzt, die Sanktionsbestimmungen im Übrigen werden penibel beachtet.

In diesem Zusammenhang stellt die faktische Wirkung von US-Sanktionen auch auf europäische Marktteilnehmer eine große Herausforderung dar. Es ist nämlich gängige Praxis der USA, z.B. auch an Banken, die keinen Sitz in den USA haben, die Beachtung der primären und sekundären US-Embargobestimmungen zu adressieren – mit der Folge, dass diese sich der Gefahr aussetzen, mit Strafe, Geldbuße und aufsichtsrechtlichen Maßnahmen belegt zu werden. Insbesondere gilt dies für die Benutzung des US-Dollar als Kreditwährung. Für zusätzliche Unsicherheit sorgt die Tatsache, dass immer wieder Erweiterungen und Fortentwicklungen des US-Sanktionsregimes in die Diskussion kommen. Eine sorgfältige Prüfung und Abwägung der aus dieser komplexen Thematik entstehenden Risiken – sowohl für das Grundgeschäft als auch für eine Finanzierung – ist deshalb unerlässlich.

Praxisempfehlungen

Den Exporteuren ist dringend zu empfehlen, sich frühzeitig, idealerweise schon vor den eigentlichen Vertragsverhandlungen, mit potentiell finanzierenden Bankpartnern und ggf. mit der betroffenen ECA in Verbindung zu setzen. Die BayernLB unterstützt hier gern mit der jahrzehntelangen Expertise ihrer Exportfinanzierungsabteilung sowie über ihre Repräsentanz Moskau. Als Fazit lässt sich festhalten, dass ECA-gedeckte Exportfinanzierungen im Russland-Geschäft in den vergangenen Jahren deutlich komplexer geworden sind, von ihrer grundlegenden Bedeutung für den Geschäftserfolg der Exportwirtschaft her jedoch nichts an Bedeutung eingebüßt haben.

Russland-Geschäfte im Krisenmodus – neue Strategien erforderlich!

Das Jahr 2014 hat sehr viele Zäsuren und Neubewertungen im Bereich der deutsch-russischen Beziehungen und weit darüber hinaus gebracht. Einmal mehr ist deutlich geworden, dass politische und wirtschaftliche Stabilität keine Selbstläufer sind. Die geänderten Rahmenbedingungen stellen Unternehmen vor neue Herausforderungen und erfordern ein Nachjustieren oder gar einen Wechsel der jeweiligen Unternehmensstrategie.

Heinrich Steinhauer
Leiter der Niederlassung Moskau, Helaba

heinrich.steinhauer@helaba.de
www.helaba.de

Die auf allen Seiten zuweilen hitzig geführten Debatten sind Zeugnis einer zunehmenden Polarisierung. Entsprechend der jeweiligen politischen Überzeugung, werden Freund- und Feindbilder kultiviert, welche die Wahrnehmung und Einordnung von Ereignissen und Entwicklungen erschweren. Sie wirken wie Filter. Fakten, die der eigenen Positionierung entgegenstehen, werden ausgeblendet und im umgekehrten Falle verstärkt. Dies gilt nicht nur für Laien, sondern auch für Personen, die von Berufs wegen Sachverhalte beobachten und analysieren. Wenn es bereits auf der Wahrnehmungsebene zu Verzerrungen kommt, dann wundert es nicht, wenn hieraus falsche Schlussfolgerungen gezogen werden.

Ungetrübte Wahrnehmung

Eigentlich eine Banalität, aber beim wirtschaftlichen Agieren geht es immer auch um die Abwägung von Chancen und Risiken. Auch losgelöst vom Ost-West-Konflikt 2.0, welcher der Wahrnehmungseintrübung eine ganz spezifische Note verleihen kann, gibt es Gegebenheiten, die tendenziell zu Fehleinschätzungen führen. Aus der Analyse von Unternehmenskrisen sind verschiedenste Auslöser und Verstärker bekannt. Einer davon ist z.B. der in der Vergangenheit erzielte Erfolg. Mit rückwärtsgewandtem, geblendetem Blick besteht die Gefahr, dass Marktveränderungen nicht rechtzeitig wahrgenommen und eigene Fähigkeiten überschätzt werden.

© vchal/iStock/Getty Images

Die Beziehungen zwischen den USA und Russland wirken auch auf die Geschäfte deutscher Unternehmen ein.

Seit 2014 haben sich im Zuge der politischen Konfrontation auch Marktgegebenheiten verändert. Das rohstoffbasierte Wirtschaftsmodell Russlands ändert sich zunehmend. Importsubstitution und Lokalisierung der Produktion sind mittlerweile zu festen Bestandteilen russischer Wirtschaftspolitik geworden. Je nach Branche und Produktpalette kann ein „Weiter so“ in einer Sackgasse münden. Zugleich können sich aus der sich ändernden Wirtschaftspolitik Russlands aber auch im Hinblick auf die Eurasische Wirtschaftsunion neue geschäftliche Ansätze ergeben.

Gerade langfristige Investitionen erfordern eine gründliche Vorbereitung der Entscheidungsgrundlagen. Hierzu bedarf es neben einer eingehenden Marktanalyse auch der Expertise unabhängiger Fachleute, die zu Themen wie Finanzierung, Absicherung, Währungsrisiken, politische Entwicklungen usw. ihre vorurteilsfreie Einschätzung abgeben können.

Sanktionen und eine Sammlung von Märchen

Sanktionen und Gegenmaßnahmen werden in diesem Beitrag als gegeben unterstellt. Auf eine Diskussion, ob sie politisch sinnvoll und rechtmäßig sind, soll an dieser Stelle verzichtet werden. Fakt ist, dass es rund um dieses Thema zahlreiche Missverständnisse und Falschmeldungen gibt.

Sanktionen werden gelegentlich als Superrechtfertigungsgrund gebraucht, um eine Leistungsstörung oder Bonitäts- sowie Liquiditätsprobleme zu verbergen oder um ein Vertragsverhältnis zu beenden. Zum Teil wird irrtümlicherweise angenommen, dass aufgrund von Sanktionen Lieferungen sowie Finanzierungen generell verboten seien. Ganz problematisch wirkt – trotz genauer Kenntnis des rechtlichen Dürfens – die Ungewissheit hinsichtlich künftiger Sanktionen, insbesondere wenn diese noch eine exterritoriale Wirkung entfalten könnten.

Gerade weil niemand in die Zukunft sehen kann, ist es wichtig, sich die aktuellen Prozesse zu vergegenwärtigen, um zukünftige Entwicklungen zu antizipieren. Hierzu fünf Beobachtungen. Erstens: Die Positionen sowie Interessen der weltweit wichtigsten politischen Akteure sind derzeit in großen Teilen unvereinbar. Zweitens: Zu Positionen, die sich gegenseitig ausschließen, kann es keinen Kompromiss geben, allenfalls eine wie auch immer geartete Koexistenz. Drittens: Es wird sich derjenige durchsetzen, der dies unbedingt will, kann und auch tut. Viertens: Wer nachgeben muss, verzichtet hierbei in aller Regel nicht dauerhaft auf die Durchsetzung seiner Interessen. Und fünftens ist dadurch der Grundstein für weitere Konflikte und Krisen gelegt.

Konsequenzen: Es ist ratsam, sich auf weitere Sanktionen im internationalen Staatensystem einzustellen. Ausgehend von den jeweiligen Zielen, bildet die wirtschaftliche Verflechtung zwischen dem Staat, der Sanktionen gegenüber einem anderen Staat plant, und dem zu sanktionierenden Staat den Rahmen, welche konkreten Maßnahmen in Sanktionsnormen transformiert werden. Als Korrektiv mag allenfalls noch die Überlegung wirken, welche negativen Maßnahmen von den nach außen gerichteten Sanktionen ins Inland hinein wirken.

Im Vergleich zur EU und vor allem zu Deutschland ist der Grad der gegenseitigen Verflechtung zwischen den USA und Russland ein deutlich geringerer. Daher stehen den USA erheblich mehr Optionen zur Verfügung. Dies wird noch verstärkt durch den Eindruck, dass sich Präsident Trump bei seiner Außenpolitik sehr stark von Handelsbilanzsalden und innenpolitischen Themen leiten lässt.

Überprüfung der Geschäftspraxis

Eine zunehmende politische Konfrontation, die mitunter sogar zwischen Bündnispartnern verläuft, erfordert eine Überprüfung der Vertragsdokumentation und vor allem der Zahlungsbedingungen. Ein Beispiel: Wer seit langem mit Unternehmen aus Russland Geschäfte macht, weiß um deren Vorliebe für den US-Dollar. Wer aber diese Währung in Verträgen, Rechnungen oder Überweisungen verwendet, nutzt damit das Finanzsystem der USA und ist somit verpflichtet, vollumfänglich US-Recht einzuhalten, was sonst – bei Fehlen eines US-Bezugs – nicht erforderlich wäre. Für europäische Unternehmen bedeutet dies eine vermeidbare Einschränkung. Hinzu kommt, dass Unternehmen aus Russland heute viel eher bereit sind, die Währung Euro zu akzeptieren, was den positiven Nebeneffekt hat, ein Währungsrisiko aus den Büchern zu halten.

„Zum Teil wird irrtümlicherweise angenommen, dass aufgrund von Sanktionen Lieferungen sowie Finanzierungen generell verboten seien. Ganz problematisch wirkt – trotz genauer Kenntnis des rechtlichen Dürfens – die Ungewissheit hinsichtlich künftiger Sanktionen, insbesondere wenn diese noch eine exterritoriale Wirkung entfalten könnten.“

Ein weiterer Punkt ist die Absicherung. Die Zahlungsbedingungen sehen häufig offene Rechnungen für den Teil vor, der über die Vorkasse hinaus zu leisten ist. Die neuen Realitäten erfordern hier ein Umdenken. Es kommt nicht nur darauf an, ob der Vertragspartner zahlungsfähig und -willig ist, sondern auch darauf, ob er zum zukünftigen Zeitpunkt der Zahlung dies auch noch rechtlich darf. Ein bestätigtes Akkreditiv oder eine Bankgarantie sind hier die häufigsten Instrumente. Die Kosten sind überschaubar, und die Risiken werden auf die Sparkassen bzw. Banken verlagert. Sträubt sich ein Importeur vehement dagegen, dann sollten seine Argumente überprüft werden. Erfahrungsgemäß spielen dabei Bonitätsgründe die Hauptrolle, was wiederum Anlass zum Nachdenken über die Geschäftsbeziehung sein sollte.

Währungsschwankungen können problematisch werden, insbesondere wenn die Ausschläge innerhalb einer kurzen Zeit drastisch zunehmen. Natürlich belastet eine Rubel-Schwäche die deutschen Exporte. Sparkassen und Banken bieten hier eine Reihe von Absicherungsmöglichkeiten an. Allerdings gehen von einem schwachen Rubel auch positive Impulse aus. Die lokale Produktion kann so interessant werden. Eine Reihe von deutschen Unternehmen hat damit bereits positive Erfahrungen gemacht. Sie beliefern aus Russland heraus andere Märkte.

Ungeachtet aller (politischen) Zerwürfnisse, bleibt Russland ein spannender Markt mit sehr hohem Geschäftspotential. Deutsche Unternehmen sind noch ein Topwunschpartner bei den zahlreichen privaten und staatlichen Projekten in Russland. Allerdings holt der Wettbewerb aus Fernost mit großen Schritten auf. Eine offene und vorurteilsfreie Beschäftigung mit den Chancen und Risiken hilft, die richtige Strategie zu finden. ◄

Gefahr aus den USA für den Russland-Handel

Deutsche Exporte nach Russland sind trotz der seit 2014 andauernden Wirtschaftssanktionen möglich, aber rückläufig. Gleichzeitig bietet die russische Substitutionspolitik interessante Perspektiven.

Arne Mielken
BA (Hons) MA MIEx (Grad), Senior Trade Specialist, Content (European Union), Amber Road

arnemielken@amberroad.com
www.amberroad.de

Im Dezember 2018 hat die EU die Wirtschaftssanktionen gegen Russland zum achten Mal verlängert, diesmal bis zum 23. Juni 2019. Die Sanktionslisten wurden u.a. auf den russischen Militärgeheimdienst ausgeweitet. Gründe sind die unrechtmäßige Annektierung der Halbinsel Krim und der Hafenstadt Sewastopol durch die Russische Föderation, mangelnde Fortschritte bei den Verhandlungen über eine Beendigung des Konflikts sowie die Skripal-Affäre.

Bisher waren die Sanktionen nur bedingt erfolgreich. Russland hat viele Westimporte durch Eigenproduktionen und Importe aus China substituiert. Negativ betroffen ist vor allem die Öl- und Gasindustrie, die wichtigste Devisenquelle des Landes. Es fehlt an Ersatzteilen und kostengünstigem Kapital für Explorationen, Wartung und Betriebserweiterungen. Nach wie vor werden hochwertige Rohstoffe und Produkte aus Deutschland importiert.

Die größte Hürde für die deutsche Exportindustrie ist derzeit der schwache Rubel. Zahlreiche Firmen haben daher begonnen, allein oder gemeinschaftlich mit anderen deutschen oder russischen Partnern – zumindest teilweise – in Russland zu produzieren und diese Produkte auch in Drittstaaten zu exportieren, z.B. in die Eurasische Wirtschaftsunion (EAWU). Dieses EU-Pendant lockt mit Bürokratieabbau, der Öffnung von Grenzen sowie Erleichterungen bei Waren- und Finanztransfers. Allerdings muss vieles in den einzelnen Mitgliedsländern erst noch umgesetzt werden.

Extraterritoriale US-Sanktionen

Kompliziert ist die Situation für Unternehmen, die sowohl in den USA als auch in Russland Geschäfte machen. Die Verschärfung der US-Sanktionen hat durch ihren extraterritorialen Charakter eine neue Qualität erreicht. Selbst Spezialisten sind sich über die genauen Auswirkungen nicht immer einig. Einige Firmen überlegen nun, entweder nur noch mit Russland oder nur noch mit den USA Geschäfte zu machen.

Schon lange ist das Gaspipelineprojekt Nord Stream 2 den USA ein Dorn im Auge. Kürzlich drohte die US-Regierung den Spezialfirmen, die die Rohre produzieren und auf dem Grund der Ostsee verlegen, über ihren Botschafter in Berlin mit Sanktionen.

Zu den Opfern des Ukraine-Konflikts und der Sanktionen gegen Russland gehört auch die Ruslan Salis GmbH, ein russisch-ukrainisches Joint Venture, das bis 2018 Frachtflüge mit AN-124-Frachtflugzeugen der russischen Fluggesellschaft Volga-Dnepr, u.a. für die NATO und die Bundeswehr, ab Leipzig durchgeführt hat. Nun stehen dem Unternehmen nur noch sehr eingeschränkte ukrainische Luftfrachtkapazitäten zur Verfügung.

Digitale Zollabfertigung

Eine weitere Herausforderung für deutsche Exporteure und Logistikdienstleister ist das bürokratisch-kleinteilige Zollsystem Russlands. Die Dokumentenpflege ist sehr aufwendig. Lieferungen aus Deutschland werden regelmäßig detailliert überprüft.

Seit dem 1. Januar 2014 müssen alle Waren beim russischen Zoll in elektronischer Form angemeldet werden. Ebenso müssen alle Begleitdokumente elektronisch übermittelt werden. Die Verzollung der Ware kann unmittelbar an der Grenze oder an einem entsprechenden Binnenzollamt erfolgen. Bei Landtransporten beginnt der Verzollungsprozess an der Grenze zur Russischen Föderation. Die digitalen Im- und Exportverzollungen können zwei bis drei, manchmal auch

Die russische Wirtschaft sucht neue Wachstumsquellen.

©miriam-doerr/iStock/Getty Images

sechs Stunden dauern. Oft kommt es ganz banal auf die handelnden Personen und ihre Vernetzung an, ob und wie schnell die Einfuhr gelingt. Darüber hinaus erhebt Russland zum Teil sehr hohe Abgaben auf bestimmte Produkte, u.a. um die einheimische Produktion zu schützen. Zwar ist Russland seit 2012 WTO-Mitglied, verstößt aber immer wieder mit tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen gegen WTO-Regeln.

„Kompliziert ist die Situation für Unternehmen, die sowohl in den USA als auch in Russland Geschäfte machen. Die Verschärfung der US-Sanktionen hat durch ihren extraterritorialen Charakter eine neue Qualität erreicht."

Beim Import von Waren in das Gebiet der Russischen Föderation wird neben dem Zoll eine Mehrwertsteuer und auf bestimmte Waren (u.a. Tabakwaren, alkoholische Getränke, Beförderungsmittel, Erdölprodukte) eine Verbrauchsteuer erhoben. Diese Waren können nur über bestimmte Zollämter importiert und mit einer „Akzisemarke" verkauft werden. Ferner unterliegen bestimmte Waren (z.B. Industrieabfälle, Edelmetalle, pharmazeutische Produkte, medizinische Apparate und Geräte, Sprengstoffe, Waffen und Munition, textile Bodenbeläge, Pflanzenschutzmittel, Tabak, alkoholische Getränke) einer Einfuhrlizenz.

Für die Zollabfertigung erhebt die russische Zollverwaltung eine Dienstleistungsgebühr auf Basis des Warenzollwerts. Falls die Ware innerhalb von Russland (z.B. von einem Grenzzollamt zu einem Binnenzollamt) zollamtlich begleitet werden muss, ist eine weitere Gebühr fällig. Die Entscheidung über die Notwendigkeit einer zollamtlichen Begleitung liegt im Ermessen der jeweiligen Zolldienststelle.

Neue Mehrwertsteuervorschrift

Seit dem 1. Januar 2019 müssen ausländische Unternehmen, die für Einzelunternehmer und juristische Personen E-Services erbringen, die Mehrwertsteuer direkt an die Russische Föderation abführen und sich auf dem Portal des föderalen Steueramtes der Russischen Föderation „MwSt.-Amt für Internetunternehmen" (https://lkioreg.nalog.ru/en/registry) registrieren. Mit E-Services sind die Einräumung von Nutzungsrechten für Softwareprogramme, Grafiken und Videos online, die Bereitstellung von Hostingdienstleistungen, Speicherplatz, Domainnamen und die Administration von Informationssystemen gemeint, aber nicht der Onlinehandel. Ein ausländisches Unternehmen muss sich bei den russischen Steuerbehörden registrieren und Mehrwertsteuererklärungen abgeben, auch wenn das Gesetz bestimmte Fälle für eine Mehrwertsteuerbefreiung vorsieht (z.B. für einen Lizenzvertrag, für den besondere Vorschriften gelten).

Anzeige

Ausfuhrkontrollen/ Ausführererklärung

Firmen, die Geschäfte mit und in Russland tätigen wollen, sind gut beraten, sich vorab eingehend über die Embargomaßnahmen zu informieren, die für EU-Staaten, aber auch in den USA und eventuell anderen Länder gelten, in denen sie tätig sind. Andernfalls laufen sie Gefahr, als Sanktionsbrecher zu Geld- und/oder Gefängnisstrafen verurteilt zu werden. Die Sanktionsbestimmungen anderer Länder unterscheiden sich zum Teil erheblich von denen der EU. Es reicht daher nicht, nur das BAFA-Merkblatt für die Embargomaßnahmen zu studieren.

Aufgrund der Komplexität der Sanktionsmaßnahmen verlangen immer mehr Transporteure/Spediteure eine Erklärung des Ausführers, in der dieser bestätigt, dass die relevanten Embargoprüfungen erfolgt sind und die auszuführende Ware von den restriktiven Maßnahmen nicht betroffen ist. Die Ausführererklärung entbindet das Speditions- oder Transportunternehmen allerdings dann nicht von seiner Haftung, wenn der Spediteur/ Transporteur – unter Anwendung der Sorgfalt des ordentlichen Kaufmannes – Kenntnisse oder Vermutungen über Umstände hat oder haben müsste, die an der Richtigkeit der Erklärung des Ausführers zweifeln lassen. In diesem Fall trifft den Spediteur/Transporteur die Pflicht, den Ausführer vor Abgabe der Ausfuhrzollanmeldung entsprechend zu informieren.

Unentbehrliche IT-Unterstützung

In Anbetracht der Komplexitäten im Handel mit Russland und hoher Strafen in Deutschland und Russland bei Gesetzesverstößen empfiehlt es sich selbst für KMUs, eine IT-Lösung zu nutzen, die die Suche nach der richtigen Zolltarifnummer und Exportkontrollgüterlistennummer, die Sanktionslistenprüfungen sowie die digitale Verzollung unterstützt. Eine solche Software sollte auch das Einholen und die Verwaltung von Ursprungszeugnissen automatisieren und die firmeninternen Exportkontrollen für Behördennachfragen, Dienstleister (Transporteure/ Spediteure) und Firmenaudits dokumentieren.

Fazit

Der Russland-Handel ist seit 2014 aufgrund des schwachen Rubel und bürokratischer Anforderungen zunehmend schwieriger geworden. Die Hürden für eine rechtskonforme Verzollung sind sehr hoch. Mit IT-Unterstützung lassen sich aber auch komplexe Sanktionsregeln managen. Um ihre Exportmärkte in der EAWU zu sichern, sollten Firmen ggfs. die Möglichkeit einer Produktion in Russland prüfen.

Anzeige

Markt
UND MITTELSTAND
DAS WACHSTUMSMAGAZIN

Foto: mapodile/Thinkstock/iStock

Was Mittelständler diese Woche wissen müssen – jeden Donnerstag neu

Der E-Newsletter von Markt und Mittelstand

Jetzt kostenlos abonnieren: www.marktundmittelstand.de

Neuer EU-Rahmen zur Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen

Am 21. März 2019 ist im Amtsblatt der Europäischen Union erstmals ein europäischer Rahmen für die Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen veröffentlicht worden.

Marian Niestedt
Rechtsanwalt und Partner,
GvW Graf von Westphalen

m.niestedt@gvw.com
www.gvw.com

Nina Kunigk
Rechtsanwältin,
GvW Graf von Westphalen

n.kunigk@gvw.com
www.gvw.com

©flyingv43/iStock/Getty Images

Die europäischen Behörden schauen zukünftig bei Firmenkäufen durch ausländische Investoren noch genauer hin.

Das Ziel des neuen EU-Rahmens ist die verbesserte Wahrung der Sicherheit, der öffentlichen Ordnung und der strategischen Interessen Europas im Zusammenhang mit ausländischen Investitionen in der EU. Der Rahmen wird bereits Mitte April in Kraft treten, gewährt den Mitgliedstaaten und der Kommission dann aber weitere 18 Monate zur Vorbereitung der Umsetzung.

Die Zahl der ausländischen Investitionen in europäische Unternehmen hat in den vergangenen Jahren rapide zugenommen. Dies belegt unter anderem ein kürzlich veröffentlichter Bericht der Europäischen Kommission zu ausländischen Direktinvestitionen. Die EU verfügt aktuell – wie die OECD mit ihrem Index zu Investitionshindernissen (Restrictiveness-Index) bestätigt hat – über eine der weltweit liberalsten Investitionsregelungen und ist das wichtigste Ziel für ausländische Direktinvestitionen in der Welt. Investoren kommen zunehmend nicht nur aus den traditionellen Investorländern (wie etwa den USA, Kanada, der Schweiz, Norwegen, Japan und Australien), sondern vermehrt auch aus Schwellenländern wie China und Indien.

Von den Investitionstätigkeiten sind dabei insbesondere auch strategisch wichtige Schlüsselsektoren und kritische Infrastrukturen betroffen, die für die europäischen Sicherheits- und Wirtschaftsinteressen als essentiell betrachtet werden. Die bereits seit längerer Zeit politisch diskutierte effektivere Überprüfung und Kontrolle ausländischer Direktinvestitionen in Europa hat nunmehr mit dem neuen Rechtsrahmen auch auf europäischer Ebene ihre Umsetzung gefunden.

Aktuelle Rechtslage in Deutschland

Das deutsche Recht sieht bereits seit 2004 ein System zur Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen vor. Die Außenwirtschaftsverordnung (AWV) unterscheidet dabei zwischen einer sektorspezifischen und einer sektorübergreifenden Prüfung. Zuständig für die Prüfung ist jeweils das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) im Zusammenspiel mit anderen Ministerien und unter Umständen der Bundesregierung.

Anknüpfungspunkt einer Investitionsprüfung ist stets der unmittelbare oder mittelbare Erwerb eines deutschen Unternehmens oder die Beteiligung eines nichtdeutschen Unternehmens an einem deutschen, soweit dabei bestimmte Schwellenwerte an erworbenen Stimmrechten überschritten werden; die Schwellen sind zuletzt Ende 2018 weiter gesenkt worden und liegen nunmehr zwischen 10% und 25%.

Im Rahmen der sektorspezifischen Prüfung (§§ 60 ff. AWV) kann das Ministerium den Erwerb von solchen Unternehmen verbieten, die bestimmte (abschließend gelistete) sicherheitssensible (vornehmlich militärische) Güter herstellen oder entwickeln, soweit es durch die Transaktion essentielle Sicherheitsinteressen der Bundesrepublik gefährdet sieht. Hier besteht eine Meldepflicht durch das erwerbende Unternehmen. Die sektorübergreifende Prüfung (§§ 55 ff. AWV) erfasst grundsätzlich alle anderen ausländischen Direktinvestitionen, wobei hier nur in eingeschränkten Fällen eine Meldepflicht besteht. Unternehmen können sich aber auch bei nicht meldepflichtigen Vorhaben deren Unbedenklichkeit bescheinigen lassen.

„Die Verordnung über den neuen EU-Rahmen für ausländische Investitionen entfaltet erst ab dem 11. Oktober 2020 ihre Geltung."

In jedem Fall kann das BMWi eine Prüfung nach eigenem Ermessen durchführen und die Transaktion verbieten oder Anordnungen erlassen, wenn die Transaktion aus Sicht des Ministeriums die öffentliche Ordnung oder Sicherheit der Bundesrepublik gefährdet. Dies ist nach den nicht abschließenden Regelbeispielen in der Norm insbesondere dann zu befürchten, wenn das Zielunternehmen kritische Infrastrukturen betreibt. Grundsätzlich sollen ausländische Direktinvestitionen nach dem deutschen System nur im Ausnahmefall überprüft werden, allerdings ist das Prüfungsregime in den vergangenen Jahren immer wieder verschärft worden.

Der neue EU-Rahmen

Der neue EU-Rahmen für ausländische Investitionen beruht auf einem Vorschlag der Kommission, den Kommissionspräsident Jean-Claude Juncker in seiner Rede zur Lage der Union bereits 2017 vorgestellt hatte. Nachdem nunmehr das Europäische Parlament am 14. Februar 2019 ein positives Votum abgegeben hat, billigte am 5. März 2019 auch der Rat der Europäischen Union den Vorschlag und schloss damit das Gesetzgebungsverfahren ab. Die Verordnung (EU) 2019/452 wurde am 21. März 2019 im Amtsblatt der EU veröffentlicht und tritt am 10. April 2019 (d.h. 20 Tage nach ihrer Veröffentlichung) in Kraft.

Gemäß Art. 17 der Verordnung entfaltet sie ihre Geltung allerdings erst ab dem 11. Oktober 2020, um den Mitgliedstaaten und der Kommission ausreichend Zeit zu geben, die notwendigen Vorkehrungen für die Anwendung des neuen Mechanismus zu treffen. Die Vorbereitungen laufen bereits, unter anderem in Form eines regelmäßigen Austauschs von Informationen und bewährten Verfahren mit den Mitgliedstaaten in der 2017 eingerichteten einschlägigen Expertengruppe.

Einführung eines Kooperationsmechanismus

Der Rechtsrahmen sieht einen Kooperationsmechanismus vor, bei dem es sich im Wesentlichen um ein Informationsaustauschsystem handelt, das es den Mitgliedstaaten und der Kommission ermöglicht, Informationen und Erfahrungen zu ausländischen Direktinvestitionen auszutauschen und Bedenken in Bezug auf bestimmte ausländische Investitionen mit Blick auf die Sicherheit und öffentliche Ordnung der EU und einzelner Mitgliedstaaten zu äußern. Das Informationsaustauschsystem bietet damit den Mitgliedstaaten die Möglichkeit, etwaige Investitionsstrategien ausländischer Erwerber besser erkennen zu können.

Die Entscheidung, ob eine bestimmte ausländische Direktinvestition überprüft wird, und die endgültige Entscheidung über die Direktinvestition verbleiben aber weiterhin in der alleinigen Verantwortung des Mitgliedstaats, in dem die ausländische Direktinvestition geplant ist oder abgeschlossen wurde. Allerdings können andere Mitgliedstaaten und die Kommission innerhalb gewisser Zeitrahmen Kommentare bzw. Stellungnahmen zu anstehenden oder durchgeführten Direktinvestitionen abgeben, die vom betroffenen Mitgliedstaat „angemessen zu berücksichtigen" sind. Was genau dies bedeutet, ist bislang nicht geklärt. Im Falle der Betroffenheit von Projekten oder Programmen von Unionsinteresse – also von solchen Projekten, bei denen Unionsmittel in erheblicher Höhe oder zu einem wesentlichen Anteil bereitgestellt werden oder die unter die Rechtsvorschriften der Union über kritische Infrastrukturen, kritische Technologien oder kritische Ressourcen, die für die Sicherheit oder die öffentliche Ordnung wesentlich sind, fallen – hat der Mitgliedstaat einer Stellungnahme der Kommission sogar „umfassend Rechnung" zu tragen und eine Erklärung abzugeben, falls er dieser nicht nachkommt. Eine aktuelle Liste dieser Projekte findet sich im Anhang I zur Verordnung. Derzeit umfasste Programme sind:

- Europäische GNSS-Programme (Galileo und EGNOS)
- Copernicus
- Horizont 2020
- Transeuropäisches Verkehrsnetz (TEN-T)
- Transeuropäische Energienetze (TEN-E)
- Transeuropäische Netze im Bereich der Telekommunikation
- Europäisches Programm zur industriellen Entwicklung im Verteidigungsbereich
- Ständige Strukturierte Zusammenarbeit (SSZ)

Beeinträchtigung der Sicherheit oder öffentlichen Ordnung

Art. 4 der Verordnung listet beispielhaft Faktoren auf, die die Mitgliedstaaten bei der Ermittlung, ob eine ausländische Direktinvestition voraussichtlich die Sicherheit oder die öffentliche Ordnung beeinträchtigt, berücksichtigen können. Diese betreffen insbesondere die Auswirkungen der Investition auf kritische Infrastrukturen, Technologien (insbesondere sog. Schlüsseltechnologien) und für die Sicherheit oder die Aufrechterhaltung der öffentlichen Ordnung grundlegende Ressourcen, deren Störung, Ausfall, Verlust oder Vernichtung beträchtliche Folgen in einem Mitgliedstaat oder der Union hätte, sowie den Kontext und die Umstände der ausländischen Direktinvestitionen.

Im Einzelnen handelt es sich hierbei um:

- kritische Infrastrukturen physischer oder virtueller Art einschließlich Energie, Verkehr, Wasser, Gesundheit, Kommunikation, Medien, Datenverarbeitung oder -speicherung, Luft- und Raumfahrt, Verteidigung, Wahl- oder Finanzinfrastrukturen und sensibler Einrichtungen sowie Investitionen in Grundstücke und Immobilien, die für die Nutzung dieser Infrastrukturen von entscheidender Bedeutung sind,

- kritische Technologien und Güter mit doppeltem Verwendungszweck im Sinne von Art. 2 Nr. 1 der Verordnung (EG) Nr. 428/2009 des Rates (sog. Dual-Use-Verordnung), einschließlich künstlicher Intelligenz, Robotik, Halbleitern, Cybersicherheit, Luft- und Raumfahrt, Verteidigung, Energiespeicherung, Quanten- und Nukleartechnologien sowie Nanotechnologien und Biotechnologien,

- die Versorgung mit kritischen Ressourcen, einschließlich Energie oder Rohstoffen, sowie die Nahrungsmittelsicherheit,

- den Zugang zu sensiblen Informationen einschließlich personenbezogener Daten, die Fähigkeit, solche Informationen zu kontrollieren oder die Freiheit und Pluralität der Medien,

- die Frage, ob der ausländische Investor direkt oder indirekt von der Regierung einschließlich staatlicher Stellen oder der Streitkräfte eines Drittstaats, unter anderem aufgrund der Eigentümerstruktur oder in Form beträchtlicher Finanzausstattung, kontrolliert wird,

- die Frage, ob der ausländische Investor bereits an Aktivitäten beteiligt war, die Auswirkungen auf die Sicherheit oder die öffentliche Ordnung in einem Mitgliedstaat hatten, sowie

- die Frage, ob ein erhebliches Risiko besteht, dass der ausländische Investor an illegalen oder kriminellen Aktivitäten beteiligt ist.

Überprüfungsmechanismen

Schließlich sieht der Rahmen vor, dass die Mitgliedstaaten zur Überprüfung ausländischer Direktinvestitionen Verfahren vorsehen oder bestehende Mechanismen ändern oder beibehalten können (aktuell verfügen neben Deutschland weitere 13 Mitgliedstaaten über solche nationalen Überprüfungsmechanismen). Diese Mechanismen sollen transparent und diskriminierungsfrei sein und den anderen Mitgliedstaaten sowie der Kommission die Abgabe von Kommentaren/Stellungnahmen im obengenannten Sinn ermöglichen. Die Kommission wird künftig eine Übersicht der bestehenden Überprüfungsmechanismen in den Mitgliedstaaten veröffentlichen.

Fazit

Insgesamt reiht sich der EU-Rahmen nahtlos in die sowohl national als auch international steigende Tendenz zum Protektionismus mit Blick auf strategisch essentielle Wirtschaftssektoren ein. Ob eine sinnvolle Umsetzung gelingt, die – wie es Kommissionspräsident Juncker formulierte – sicherstellen wird, „dass Investitionen aus Ländern außerhalb der EU tatsächlich in unserem Interesse sind", und damit die mit der Verordnung verfolgten Ziele erreicht werden, gleichzeitig aber Investoren nicht abgeschreckt werden, bleibt abzuwarten.

Anzeige

BREXIT SUMMIT

Deal or no Deal – that´s the question …

HILTON COLOGNE | Köln

Neuer Termin nach BREXIT-Aufschub: 29.05.2019

BRENNPUNKTTHEMEN

- Zollrechtliche Auswirkungen
- Exportkontrollrechtliche Konsequenzen
- Warenursprung und Präferenzen
- Logistik, Transport und Verkehr
- Umsatzsteuerfragen
- Vertragsrecht, Schutzrechte, Produktsicherheit

Anmeldung und Info unter:
brexit-summit.de

Reguvis | Bundesanzeiger Verlag

Thesen zum EU-Abwehrgesetz Iran/Kuba

Viele Exporteure fragen sich, wie sie sich dagegen wehren können, dass ihnen die US-Regierung mit völkerrechtswidrigen extraterritorialen Maßnahmen das Iran-Geschäft zerstört. Ist die EU-Antiboykott-VO 2271/96, die durch VO 2018/1100 und DVO 2018/1101 novelliert wurde, eher Fluch oder Segen? Wie können sich betroffene Exporteure konkret wehren?

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-rechtsanwaelte.de
www.hohmann-rechtsanwaelte.de

THESE 1:
Das EU-Abwehrgesetz hat mehr als nur symbolische Bedeutung.

Zur symbolischen Bedeutung: Natürlich konnte die EU-Kommission nicht tatenlos mitansehen, dass EU-Unternehmen vor allem durch das US-Iran-Sekundärembargo – es betrifft nur Nicht-US-Personen – der Iran-Handel in den besonders betroffenen Wirtschaftssektoren (Iran-Handel mit rohen und halbfertigen Metallen, Kohle, Automobilsektor, Erdöl, Petrochemieprodukte, Energie) unmöglich gemacht wird. Hinzu kommt, dass Nicht-US-Personen US-Sanktionslisten auch dann beachten müssen, wenn diese mit Sekundärsanktionen gelistet sind, zumindest dann, wenn es ein „erhebliches" Geschäft sein kann. Was hätte die EU denn tun sollen? Einfach tatenlos zusehen, wie die US-Regierung mit völkerrechtswidrigen extraterritorialen Maßnahmen das Iran-Geschäft dieser besonders betroffenen EU-Unternehmen zerstört? Die EU ist eine Rechtsgemeinschaft, die dazu verpflichtet ist, die Grundrechte der EU-Unternehmen zu schützen, inklusive des Grundrechts der Außenwirtschaftsfreiheit.

Und die EU hat hier mit der Novellierung der Antiboykott-VO durchaus eine bedingt effektive rechtliche Regelung geschaffen, durch welche den betroffenen EU-Unternehmen eine Möglichkeit an die Hand gegeben wird, sich vor den Auswirkungen v.a. der US-Iran-Sekundärsanktionen zu schützen. Sollten ihre Anträge bei den EU- und US-Behörden erfolgreich sein, können sie ihr Iran-Geschäft trotz der US-Beschränkungen fortsetzen.

©fermate/iStock/Getty Images

Im Dilemma zwischen US-Sanktionen und EU-Antiboykottrecht bieten sich Auswege durch Anträge.

THESE 2:
Der bedingt effiziente Schutz ist zweistufig.

Schritt 1

Zuerst muss bei der EU-Kommission ein Antrag nach Artikel 5 Absatz 2 der Antiboykott-VO eingereicht werden, um dem betroffenen EU-Unternehmen ausnahmsweise zu erlauben, die im Anhang der Verordnung genannten US-Akte auch in der EU befolgen zu dürfen. Dieser Antrag wird im Zweifel dann erfolgreich sein, wenn zwei Punkte nachgewiesen werden: Erstens ist nachzuweisen, dass erhebliche Verluste entstehen, wenn diese Iran-Geschäfte allein wegen der US-Iran-Sekundärsanktionen nicht mehr fortgesetzt werden können, so dass die Wirtschafts- und Außenwirtschaftsfreiheit des Unternehmens gefährdet ist. Zweitens sollte nachgewiesen werden, dass eine spezifische Verbindung zu den USA besteht, so dass die Gefahr von US-Sanktionen gegen dieses EU-Unternehmen sehr wahrscheinlich ist.

Erst nach einem positiven Beschluss der EU-Kommission ist das Risiko gebannt, dass das EU-Unternehmen eine Geldbuße in Deutschland wegen des Abbruchs des Iran-Geschäftes allein aufgrund des US-Iran-Embargos zahlen muss (sog. Antiboykottverstoß nach § 7 AWV), und bei US-Behörden bedeutet die Durchführung eines EU-Verfahrens in jedem Fall einen Milderungsgrund.

Schritt 2

Jetzt kann das betroffene EU-Unternehmen bei den US-Behörden eine Ausnahmegenehmigung beantragen. Vorher ist dies nicht möglich, weil ohne einen positiven Bescheid der EU-Kommission das EU-Unternehmen mit dem sofortigen Antrag bei den US-Behörden zeigen würde, dass es willens ist, das völkerrechtswidrige extraterritoriale US-Iran-Embargo auch in der EU zu beachten (dann würde sofort die Geldbuße nach § 7 AWV drohen).

Die einzige Frage ist, ob und unter welchen Umständen ein Ausnahmeantrag bei den US-Behörden erfolgreich ist. Je nach Fallgestaltung sind – neben der Ablehnung des Antrags – sowohl unbefristete als auch befristete Ausnahmen denkbar. Eine befristete Ausnahme bietet sich vor allem dann an, wenn das Office of Foreign Assets Control (OFAC) davon überzeugt werden kann, dass wegen des Altvertrags eine Übergangsregelung zwingend erforderlich ist; der Vertrauensschutz ist dem OFAC durchaus bekannt, so sind etwa bei den US-Embargos gegen die russischen Oligarchen Übergangsregelungen durch entsprechende Allgemeingenehmigungen (auf Druck der betroffenen Wirtschaft) geschaffen worden.

„Mittelständler dürften leichter in der Lage sein, erhebliche wirtschaftliche Einbußen wegen des US-Iran-Embargos nachzuweisen. Denn bei ihnen dürfte es prozentual um einen sehr viel höheren Gewinneinbruch als bei einem großen Konzern gehen. Auch sind Zeit und Kosten überschaubar."

Lehre aus dem US-Kuba-Embargo

Es gab eine österreichische Bank, die wegen der neuen US-Eigentümer sämtlichen kubanischen Kunden das Konto kündigen wollte. Die Regierung Österreichs drohte dieser Bank deshalb ein hohes Bußgeld an. Daraufhin bat die Bank um einen Aufschub und beantragte eine Ausnahmegenehmigung beim OFAC in den USA. Sie erhielt diese und machte die Kündigung der kubanischen Kunden wieder rückgängig. Daraufhin verzichtete die österreichische Regierung auf das Bußgeld gegen diese Bank. Dieses Beispiel aus den 90er Jahren zeigt, dass die Antiboykottregelung zum Schutz vor extraterritorialen US-Embargos gegen Iran und Kuba durchaus zum Erfolg führen kann.

Wirtschaftlicher Schaden maßgeblich

Vor allem Mittelständler sollten das Instrument der Beantragung einer Ausnahmegenehmigung nutzen. Denn gerade sie dürften leichter in der Lage sein, erhebliche wirtschaftliche Einbußen wegen des US-Iran-Embargos nachzuweisen. Denn bei ihnen dürfte es prozentual um einen sehr viel höheren Gewinneinbruch als bei einem großen Konzern gehen.

Der Aufwand für das Ausfüllen des EU-Fragebogens und die dazugehörige rechtliche Prüfung („Welche Rechtsakte des US-Iran-Sekundärembargos behindern erheblich die Fortsetzung des Iran-Geschäfts?" und: „Sind dies US-Rechtsakte, die im Anhang der Antiboykott-VO genannt sind?" etc.) sind überschaubar, so dass auch Mittelständler sich die Prüfung ohne weiteres leisten können.

Es wird aufgrund von Telefonaten mit der EU-Kommission vermutet, dass ein solches EU-Verfahren in ca. zwei bis drei Monaten (evtl. etwas mehr) durchgeführt werden könnte. Somit ist der finanzielle und zeitliche Aufwand für einen solchen EU-Antrag durchaus auch für Mittelständler beherrschbar.

THESE 3:
Die z.T. hämischen Kommentare in der Presse können zum größten Teil widerlegt werden.

In der Presse finden sich Kommentare wie, dies diene eher den politischen Interessen der EU, aber kaum den wirtschaftlichen Interessen der EU-Unternehmen. Das „Handelsblatt" kommt am 30. Januar 2019 sogar zu dem Ergebnis, dass die Blocking-Regulation ein „Fehlschlag" sei, weil bisher kein einziges Bußgeldverfahren wegen Verstoßes eingeleitet worden sei und weil erst drei Unternehmen den erwähnten Antrag nach Artikel 5 Absatz 2 gestellt hätten. Richtig ist erstens, dass die Anzahl mindestens viermal so hoch ist, wie ein Anruf bei der EU ergab, und zweitens, dass wir uns hier in einer Übergangsphase befinden, weil die Novelle vom August 2018 stammt. Bisher sind Bußgeldverfahren kaum konsequent durchgesetzt worden, und bisher ist den meisten EU-Unternehmen das Antragsverfahren bei der EU-Kommission noch unbekannt. Von daher ist es nicht verwunderlich, dass dies in der Übergangszeit noch nicht ganz „rundläuft". Aber das sollte nicht dazu führen, diese EU-Verordnung als überflüssig anzusehen.

Eigene Erfahrungen

Stattdessen sollten wir uns bemühen, möglichst vielen betroffenen EU-Unternehmen die Botschaft nahezubringen,

dass sämtliche exportrechtlichen Konflikte bei der Fortsetzung des Iran-Geschäftes dann gelöst werden können, wenn die Anträge bei den EU- und US-Behörden erfolgreich sind (vgl. auch das Beispiel der österreichischen Bank). Um ein weiteres Beispiel zu nennen: Gegen einen deutschen Lieferanten, der sich wegen des US-Iran-Embargos plötzlich weigerte, eine deutsche Firma für einen Iran-Auftrag zu beliefern, haben wir Anzeige wegen einer Ordnungswidrigkeit nach § 7 AWV eingereicht. Und wir haben vor acht Wochen einen ersten EU-Antrag nach Artikel 5 Absatz 2 eingereicht, und es sind noch weitere in Vorbereitung.

Nur wenn die betroffenen EU-Unternehmen verstehen, dass dieses Verfahren durchaus dazu dienen kann, ihr Iran-Geschäft (trotz des bestehenden US-Iran-Sekundärembargos) fortzusetzen, ohne US-Sanktionen befürchten zu müssen, wird die Antiboykott-VO zu einem Segen für die betroffenen EU-Unternehmen werden. Es kann keine Lösung sein, dass sie stattdessen einfach „den Kopf in den Sand stecken" und sich gezwungen sehen, das Iran-Geschäft allein wegen des US-Iran-Embargos aufzugeben. Vorher sollten sie wenigstens den Versuch unternehmen, ihr Iran-Geschäft über den Antrag bei EU- und US-Behörden zu „retten". Sollte dies erfolgreich sein, können sie ihr Iran-Geschäft gefahrlos fortsetzen, falls nicht, sollten sie es abbrechen. Von daher sehen wir gegenwärtig mehr Chancen als Belastungen.

„Es kann keine Lösung sein, dass Exporteure wegen des US-Iran-Embargos einfach ‚den Kopf in den Sand stecken'. Vorher sollten sie wenigstens den Versuch unternehmen, ihr Iran-Geschäft über den Antrag bei EU- und US-Behörden zu ‚retten'."

THESE 4:
Auch eine Entschädigung ist denkbar.

Gemäß Artikel 6 der Verordnung haben EU-Unternehmen Anspruch auf Ersatz aller Schäden (einschließlich Rechtskosten), die ihnen aufgrund der Anwendung der im Anhang zur VO genannten US-Akte entstanden sind. Ein solcher Schadensersatz kann vor den Gerichten eingeklagt werden; wegen der internationalen Zu-ständigkeit vgl. die VO 1215/2012. Es dürfte in der Praxis etwas aufwendig sein, wenn der Schadensverursacher allein in den USA niedergelassen ist. In dem o.g. Beispiel geht es aber z.B. um ein deutsches Unternehmen, das wegen der Weigerung zur mittelbaren Iran-Belieferung schadensersatzpflichtig werden kann. Hier dürften die Chancen auf Erfolg sehr viel realistischer sein. ➤

➤ *Wegen aktueller Hinweise zum **EU-Exportrecht inkl. Antiboykottrecht** vgl. HIER und zum **Iran-Embargo** vgl. HIER.*

Anzeige

9. Mai 2019 / Opel Arena, Mainz / Ein Kongress von Coface

Zwischen Filterblase und Information Overload

Worauf es ankommt: Verlässliche Informationen fürs Risikomanagement

© Marc Fippel Fotografie

Keynote-Speaker
Dietmar Dahmen
Chief Innovation Officer, ecx international GmbH (an IBM Company)

Informationen über Lieferanten sind nicht nur hinsichtlich der Qualität ihrer Produkte wichtig. Auch deren Finanzsituation ist erheblich für eine stabile Beziehung. Daher sind Wirtschaftsinformationen und besonders Bonitätsinformationen nicht nur auf der Debitoren-, sondern auch auf der Einkaufsseite wertvolle Bestandteile eines professionellen Risikomanagements. Nicht nur geografisch und politisch ist viel Bewegung auf der Risikolandkarte. Auch die technologische Entwicklung stellt die Unternehmen vor große Herausforderungen. Wie lassen sich Erfolge erzielen im rasanten digitalen Zeitalter, in dem immer mehr Systeme immer mehr Informationen in Echtzeit ausspucken? In einer Gegenwart, in der sich auch Falschinformationen und Banalitäten rasend schnell viral verbreiten? In einer Zukunft, in der es noch schwerer fallen dürfte, relevante und darüber hinaus verlässliche Informationen zu identifizieren und zu verarbeiten? So viel ist klar: Der Fortschritt bietet vielfältige Chancen, erhöht aber auch die Komplexität der Risiken. Wie lassen sich Geschäftsbeziehungen dennoch nachhaltig entwickeln? Wie bewegen sich Banken, Kreditversicherer, Risikomanager im permanenten Wandel? Antworten auf diese Fragen mit ihren vielfältigen Aspekten und möglichen Folgen für die deutsche Wirtschaft sucht der Kongress Länderrisiken 2019 von Coface am Donnerstag, 9. Mai 2019, in der Opel Arena Mainz.

- **Keynote: Success is fightclub! Wie Unternehmen trotz Digitalisierung, falschen Fakten und Filterblasen erfolgreich bleiben**
- **Panel: Zwischen Filterblasen und Information Overload: Wie sich die Zukunft der Wirtschaft in der Informations- und Technologiegesellschaft gestaltet**
- **Update: Länder- und Branchenrisiken aus Sicht von Coface**
- **Panel: Neue Trends im Risikomanagement**
- **Workshops u.a. Brexit, China vs. USA, sowie Künstliche Intelligenz und Big Data**
- **Forum & Ausstellung: Austausch mit Referenten, Kollegen und führende Dienstleister für Unternehmen**

Programm, Infos & Anmeldung unter:
www.laenderrisiken.de

#CofaceKongress

coface FOR TRADE

Coface begleitet Unternehmen auf den globalen Märkten. Mit Auskünften und Bonitätsinformationen über Unternehmen überall auf der Welt reduziert Coface den Information Overload und ermöglicht sichere Geschäfte.

Strategische Partner

Amber Road
Celine Gouriou
Senior Marketing Specialist
Luisenstraße 14
80333 München
(089) 200 03 41-14
celinegouriou@
amberroad.com

Atradius Kreditversicherung
Stefan Deimer
Advisor Marketing &
Communication
Opladener Straße 14
50679 Köln
(02 21) 20 44-20 16
stefan.deimer@atradius.com

Bayerische Landesbank
Florian Seitz
Senior Director, Head of
Trade & Export Finance
Lorenzer Platz 27
90402 Nürnberg
(09 11) 23 59-299
florian.seitz@bayernlb.de

Coface
Niederlassung in Deutschland
Erich Hieronimus
Pressesprecher
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz
(0 61 31) 323-541
erich.hieronimus@coface.de

Commerzbank AG
Frank-Oliver Wolf
Leiter Commerzbank
Transaction Services
Deutschland
Kaiserstraße 16
60311 Frankfurt am Main
(069) 136-412 09
frank-oliver.wolf@
commerzbank.com

Credendo
Christoph Witte
Direktor Deutschland
Luisenstraße 21
65185 Wiesbaden
(06 11) 50 40 52-01
c.witte@credendo.com

Deutsche Bank AG
Global Transaction Banking
Kerstin Schirduan
Regional Marketing Head
EMEA
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt am Main
(069) 910-322 96
kerstin.schirduan@db.com

Graf von Westphalen
Dr. Lothar Harings
Rechtsanwalt
Poststraße 9 – Alte Post
20354 Hamburg
(040) 359 22-278
l.harings@gvw.com

Hagemann Trade Compliance Consulting
Dirk Hagemann
Westhafenplatz 1
(Westhafen Tower)
60327 Frankfurt am Main
(069) 710 45 60 75
office@hagemann-tcc.eu

Helaba
Andrej Rempel
Director,
Teamhead Origination
Neue Mainzer Straße 52–58
60311 Frankfurt am Main
(069) 91 32-54 70
andrej.rempel@helaba.de

Hohmann Rechtsanwälte
PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt
Schlossgasse 2
63654 Büdingen
(0 60 42) 95 67-0
info@hohmann-
rechtsanwaelte.com

KfW IPEX-Bank GmbH
Dr. Axel Breitbach
Stellvertretender Direktor
Kommunikation
Palmengartenstraße 5–9
60325 Frankfurt am Main
(069) 74 31-29 61
axel.breitbach@kfw.de

Landesbank Baden-Württemberg
Michael Maurer
Global Head
Export Finance
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart
(0711) 127-760 18
michael.maurer@lbbw.de

ODDO BHF Aktiengesellschaft
Andrejana Wächter
International Banking Sales
Bockenheimer Landstraße 10
60323 Frankfurt am Main
(069) 718-23 83
andrejana.waechter@
oddo-bhf.com

IMPRESSUM

Herausgebender Verlag:
FRANKFURT BUSINESS MEDIA
GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag
Geschäftsführung:
Dominik Heyer, Hannes Ludwig
Frankenallee 68–72,
60327 Frankfurt am Main
HRB Nr. 53454,
Amtsgericht Frankfurt am Main

Redaktionsleitung:
Gunther Schilling (verantwortlich)
Telefon: (069) 75 91-21 96
E-Mail: gunther.schilling@
frankfurt-bm.com

Anzeigen:
Jens Walther

Layout:
Christine Lambert

Korrektorat:
Vera Pfeiffer

Jahresabonnement:
Bezug kostenlos, zehn Ausgaben,
Registrierung unter
www.exportmanager-online.de

Strategische Partner:
AmberRoad, Atradius, Bayerische Landesbank, Coface, Commerzbank, Credendo, Deutsche Bank, Graf von Westphalen, Hagemann Trade Compliance Consulting, Helaba, Hohmann Rechtsanwälte, KfW IPEX-Bank, Landesbank Baden-Württemberg, ODDO BHF

Haftungsausschluss:
Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts des ExportManagers übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.