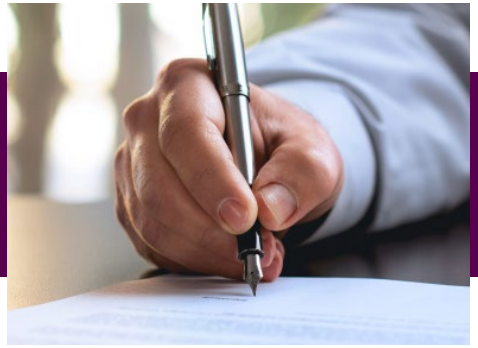
ExportManager

Ausgabe 8 | 9. Oktober 2019
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südamerika

Argentiniens Zahlungsrisiken | Brasiliens Gesundheitsmarkt | Ecuadors Erdölbasis | Paraguays Stabilität | Erfolgsfaktoren für Exportweltmeister | Brasiliens Reformen | Know-who | Mercosurs begehrter Absatzmarkt | Überbewertete Arbeits- und Organisationsanweisung | Abweichende US-Zolltarifnummer

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

Der Handelsstreit zwischen den USA und ihren wichtigsten Handelspartnern dürfte den Abschluss des Handelsabkommens des Mercosur mit der EU und der EFTA beschleunigt haben. Nun blicken zahlreiche Unternehmen in Richtung Südamerika und werden dort erwartet. Brasilien setzt auf Marktöffnung und zieht die Nachbarländer mit.

In der aktuellen Ausgabe des **ExportManagers** stehen die Länder Argentinien, Brasilien, Ecuador und Paraguay im Fokus. Wir blicken auf die Inhalte und den weiteren Realisierungsprozess des Handelsabkommens mit dem Mercosur.

In der Rubrik Liefern widmen sich die Autoren der Arbeits- und Organisationsanweisung zur Exportkontrolle sowie den Risiken einer abweichenden US-Zolltarifnummer für den Import in die USA.

Wenn der Beitrag zu den Erfolgsfaktoren für Exportweltmeister Sie neugierig macht, melden Sie sich gerne noch zum „Tag der Exportweltmeister" an. Details finden Sie auf **www.exportmanager-online.de**. Ich freue mich auf Sie!

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

3 Argentinien in der Rezession: erhöhte Zahlungsrisiken für ausländische Exporteure
Ende Oktober 2019 finden in Argentinien Präsidentschafts- und Parlamentswahlen statt.
Michael Karrenberg, Atradius

5 Neue Wachstumsimpulse für Brasiliens Wirtschaft
Vor allem der attraktive Gesundheitsmarkt Brasiliens bietet Chancen für die pharmazeutische Industrie.
Andrej Rempel, Helaba

8 Ecuador: aufstrebender Wirtschaftsstandort am Äquator
Ecuador bietet gute Voraussetzungen für eine Tätigkeit deutscher Unternehmen.
Ingo D. Tuchnitz, ODDO BHF

10 Paraguay: Binnenland mit bemerkenswerter Stabilität
Paraguay ist ein kleines Binnenland, umringt von Argentinien, Bolivien und Brasilien.
Christoph Witte, Credendo

VERNETZEN

13 Erfolgsfaktoren für Exportweltmeister
Der Exporterfolg der deutschen Wirtschaft ist durch leistungsfähige Wertschöpfungsketten rund um den Globus entstanden.
Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

FINANZIEREN

15 Brasiliens Reformen kommen voran
Die Verabschiedung der Rentenreform steht kurz bevor.
Caroline Gaspar und Rodrigo Carlos, Deutsche Bank S.A., Brasilien

18 Erfolgreich in Lateinamerika: „Know-who" statt „Know-how"
Lateinamerika hat sich längst wieder zum attraktiven Geschäftsziel gemausert.
Volker Helms, LBBW México

LIEFERN

21 EU und EFTA buhlen um Verbraucher im Mercosur
Am 28. Juni einigten sich die Staaten des Mercosur mit der EU über ein Freihandelsabkommen.
Arne Mielken, Amber Road

24 Die überbewertete Arbeits- und Organisationsanweisung
Bei der Frage nach den Inhalten eines effizienten Trade-Compliance-Management-Systems (TCMS') stößt man unweigerlich auf die Arbeits- und Organisationsanweisung (AuO).
Dirk Hagemann, Hagemann Trade Compliance Consulting

26 Die abweichende US-Zolltarifnummer
Da die Zolltarifnummern (ZTN) über das Harmonisierte System (HS) weitgehend übereinstimmen, müsste eine verbindliche Zolltarifauskunft (vZTA) in Deutschland zum weitgehend gleichen Ergebnis wie in den USA kommen, zumindest bezüglich der ersten sechs Ziffern.
PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

28 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Argentinien in der Rezession: erhöhte Zahlungsrisiken für ausländische Exporteure

Ende Oktober 2019 finden in Argentinien Präsidentschafts- und Parlamentswahlen statt. Das zweitgrößte Land Südamerikas steckt trotz einer Kreditlinie von 57 Mrd USD, die der Internationale Währungsfonds (IWF) im Juli 2018 gewährte, in einer Rezession und hat parallel dazu mit einer hohen Inflation zu kämpfen.

Michael Karrenberg
Regional Director Risk Services Germany, Central, North, East Europe & Russia/CIS, Atradius

michael.karrenberg@atradius.com
www.atradius.de

©simonmayer/iStock Editorial / Getty Images Plus

Der Wechselkurs des Argentinischen Peso spiegelt das Auf und Ab der argentinischen Wirtschaft wider.

Anfang September sah sich das Land gezwungen, Kapitalverkehrskontrollen einzuführen, um die Abwertung des Argentinischen Peso zu stoppen. Exportgeschäfte in das Land sind mit hohen Risiken verbunden.

Weder wirtschaftlich noch politisch läuft es derzeit rund in Argentinien: Der wirtschaftsliberale Staatschef Macri musste bei den Vorwahlen in der ersten Augusthälfte 2019 eine unerwartet deutliche Niederlage einstecken. Der Wechselkurs des Argentinischen Peso gegenüber dem US-Dollar verteuerte sich um 20%, und mit der Abwertung gingen die offiziellen Reserven zurück. Nun will Argentiniens Regierung den Währungsverfall mit noch schärferen Devisenkontrollen stoppen. Anfang September sind sie in Kraft getreten, nachdem die bereits zuvor ergriffenen Maßnahmen kurzfristig nicht zum Erfolg führten.

Die Macri-Regierung hat dazu einschneidende Kapitalkontrollen, insbesondere für Exporteure, eingeführt. Die argentinischen Firmen benötigen nun die Erlaubnis der Notenbank für den Kauf von Fremdwährungen wie beispielsweise dem US-Dollar. Zudem müssen argentinische Exporteure ihre ausländischen Erlöse innerhalb eines Zeitraums von nur fünf Tagen nach Abholung oder 180 Tagen nach der Beförderungsgenehmigung in die argentinische Nationalwährung umtauschen. Keine Restriktionen gelten, wenn der Fremdwährungskauf zur Vereinfachung des Handels dient bzw. Schulden in Fremdwährung bezahlt werden müssen.

Argentinien weiter in der Rezession bei steigender Inflation

Argentinien kämpft 2019 weiter mit der anhaltenden Rezession. Nach einer bereits negativen Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2,4% im vergangenen Jahr gehen die Atradius-Risikoexperten im halbjährlich erscheinenden Atradius Economic Outlook von einem weiteren Rückgang um 1,9% für das laufende Jahr aus. Erst 2020 soll sich die Wirtschaftsleistung in Argentinien laut der Prognose wieder verbessern.

„Durch die sinkendende Nachfrage und hohe Fremdkapitalkosten steigt die Gefahr für Zahlungsausfälle in den argentinischen Unternehmen."

Im zweiten Quartal 2019 stieg die jährliche Inflationsrate um 50% – und das im zweiten Jahr in Folge. Schuld daran waren neben der drastischen Abwertung des Argentinischen Peso die von der Regierung angeordneten Zollerhöhungen. Bereits im Frühjahr 2019 sanken die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Argentiniens. Gleichzeitig verringerten sich damit

die Chancen auf die Wiederwahl des amtierenden Präsidenten Macri.

Argentinien gehörte bereits vor einigen Monaten laut Atradius-Analyse zu den anfälligsten Ländern innerhalb der sogenannten Schwellenländer. Dieser Trend bestätigt sich aktuell. Die Argentinier versuchen weiterhin, ihr Vermögen in Sicherheit zu bringen, indem sie den Argentinischen Peso gegen den US-Dollar tauschen oder ihr Geld außer Landes transferieren. Parallel halten sie ihre private Versorgung in Teilen mit privaten Tauschgeschäften aufrecht.

Ausblick auf die kommenden Monate

Momentan ist der Devisenzugang für Unternehmen noch nicht wesentlich beeinträchtigt, so dass der Handel aufrechterhalten werden kann. Allerdings verschärft der Kollaps der Landeswährung die Inflation, die wiederum die konjunkturelle Erholung verzögert. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bleiben schwierig. Seit der Einführung der Kapitalverkehrskontrollen hat sich der Argentinische Peso im Vergleich zum US-Dollar leicht stabilisiert. Allerdings müssen 2020 34 Mrd USD an Staatsschulden zurückgezahlt werden, was eine übermäßige Belastung für eine Volkswirtschaft ist, die sich noch in der Rezession befindet. Der Anstieg der Schulden aufgrund der Abwertung des Argentinischen Peso würde einige kaum realisierbare Haushaltskürzungen erfordern. Die argentinische Staatsverschuldung übersteigt 90% des BIP.

Zahlungsrisiken bei argentinischen Abnehmern steigen

Durch die sinkendende Nachfrage und hohe Fremdkapitalkosten steigt die Gefahr für Zahlungsausfälle in den argentinischen Unternehmen. Seit Mitte vergangenen Jahres beobachtet Atradius einen signifikanten Anstieg der Anfragen nach Kreditlimiten für argentinische Abnehmer. Die meisten Anfragen nach Schutz vor Forderungsausfällen in dem südamerikanischen Land kamen im zweiten Quartal aus der Informations- und Kommunikationstechnik, dem Handel sowie der Landwirtschaft. Aktuell haben insbesondere die Metall- und die stahlverarbeitende Industrie, die Konsumgüterindustrie sowie die Textilindustrie und der Maschinenbau mit der Wirtschaftskrise zu kämpfen. Exportierende Unternehmen, die aktuell Geschäfte mit Abnehmern aus Argentinien eingehen, sollten die Bonität ihrer Abnehmer weiterhin im Auge haben. Die Gefahr, einen Forderungsausfall zu erleiden, ist in Argentinien aufgrund der negativen Entwicklungen, mit der die argentinischen Unternehmen seit Jahren konfrontiert werden, weiter gestiegen.

➤ *Eine Übersicht über alle Sektoren finden Sie HIER.*

Anzeige

Neue Wachstumsimpulse für Brasiliens Wirtschaft

Vor allem der attraktive Gesundheitsmarkt Brasiliens bietet Chancen für die pharmazeutische Industrie.

In den vergangenen 20 Jahren erlebte Brasilien einen konstanten Zyklus von wirtschaftlicher und politischer Stabilität und Weiterentwicklung. Diese Entwicklung veränderte auch das sozioökonomische Erscheinungsbild des größten Landes des Kontinents. Mehr als 40 Millionen Brasilianer sind in die Mittelschicht aufgestiegen und beteiligen sich als Konsumenten am Wirtschaftsleben.

Jedoch ist Brasiliens Wirtschaftsmotor seit 2012 durch Rezession, Korruptionsskandale, politische Instabilität und damit verbundener Planungsunsicherheit bei den Wirtschaftsakteuren ins Stottern geraten. Die Wirtschaft des fünftgrößten Landes der Erde wächst praktisch seit 2014 nicht mehr (das BIP stieg von 3.316 Mrd USD 2014 nur auf 3.367 Mrd USD 2018), die internationale Wettbewerbsfähigkeit wird durch Infrastrukturschwächen sowie ein komplexes und schwieriges Geschäftsumfeld beeinträchtigt.

Dennoch erwartet die Weltbank für die Jahre 2020–2024 ein Wirtschaftswachstum zwischen 2,2% und 2,4%. Das wäre eine deutliche Steigerung gegenüber dem Jahr 2019, in dem die Wachstumsrate voraussichtlich nur 0,8% erreicht. Gründe für das prognostizierte Wachstum sind der angekündigte Reformwille und die liberalere Wirtschaftspolitik der aktuellen Regierung in Richtung Marktöffnung, Entbürokratisierung und Stärkung des Privatsektors.

Ziel ist die Stabilisierung der Staatsverschuldung

Als Basis für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes sieht die Regierung die Stabilisierung des Staatshaushalts und eine nachhaltige Einnahmen- und Ausgabenpolitik. In Anbetracht der bereits als hoch geltenden Steuerbelastung fokussiert sich die Regierung auf stringentere Ausgabendisziplin. Ab dem Jahr 2020 soll ein „Ausgabendeckel" eingeführt werden, mit der Folge, dass die Staatsausgaben für acht Jahre jährlich um 0,5% des BIP sinken sollen. Damit soll eine Stabilisierung der zuletzt stark gestiegenen Staatsschulden bei 95% des BIP erreicht werden. Hierbei steht insbesondere die notwendige

Brasilien ist mit einem Marktvolumen von ca. 22 Mrd USD der sechstgrößte Pharmaziemarkt der Welt.

© AlexLMX/iStock/Getty Images Plus

Andrej Rempel
Director,
Teamhead Origination,
Helaba

andrej.rempel@helaba.de
www.helaba.de

Reform des Renten- und Sozialversicherungssystems im Mittelpunkt.

Die Regierung hat bereits eine Rentenreform auf den Weg gebracht, deren Verabschiedung aufgrund der fragmentierten Parteienlandschaft im Parlament aber noch nicht sicher ist. Positiv anzumerken ist jedoch, dass die Notwendigkeit einer Rentenreform sowohl von der Bevölkerung als auch von politischen Vertretern aller Parteien anerkannt wird. Die Implementierung der Rentenreform wird von den Ratingagenturen sowie den meisten Finanz- und Entwicklungsinstituten als die Basis für erfolgreiche Budgetkonsolidierung betrachtet.

Herausforderungen für das Gesundheitssystem

Doch nicht nur das Rentensystem steht vor großen Veränderungen. Die steigende Lebenserwartung der Bevölkerung in Kombination mit einer Ausgabenbeschränkung der Regierung stellt auch das staatliche Gesundheitssystem SUS (Sistema Único de Saúde) vor große Herausforderungen. Das SUS wurde 1988 ins Leben gerufen und ist weltweit eines der größten Gesundheitssysteme. Jeder Brasilianer hat einen in der Verfassung verankerten Anspruch auf eine unentgeltliche Gesundheitsversorgung.

Aktuell sind rund 75% der Bevölkerung durch das SUS versorgt, der Rest nutzt private Krankenversicherungen. Die Finanzierung des SUS erfolgt zu rund 40% durch den Bundeshaushalt, die restlichen 60% verteilen sich auf die Bundesstaaten und Kommunen. Seit 2016 existiert ein Ausgabendeckel im Bundeshaushalt, der für die nächsten 20 Jahre gültig ist. Mit einem weiteren Kostendruck beim staatlich finanzierten öffentlichen Gesundheitssystem ist jedoch zu rechnen. So stieg die durchschnittliche Lebenserwartung der Brasilianer von 69,8 Jahren im Jahr 2000 auf 76 Jahre im Jahr 2019. Es wird erwartet, dass bis zum Jahr 2030 die Zahl der über 65-Jährigen auf über 30 Millionen ansteigen wird.

Gesundheitsmarkt mit starkem Wachstum

Trotz des steigenden Kostendrucks im öffentlichen Gesundheitssystem bleibt Brasilien ein vielversprechender Gesundheitsmarkt. Besonders attraktiv erscheinen die Entwicklungen im Pharmaziebereich. Bereits heute ist Brasilien mit einem Marktvolumen von ca. 22 Mrd USD der sechstgrößte Pharmaziemarkt der Welt und wird sich perspektivisch im Jahr 2022 auf den fünften Platz vorschieben. Selbst während der letzten Wirtschaftskrise 2014/2015 konnte der Pharmaziemarkt dynamisch zulegen.

Es wird erwartet, dass der Markt auf bis zu 30 Mrd USD im Jahr 2021 anwachsen wird (GlobalData). Obwohl 75% der brasilianischen Bevölkerung in dem staatlichen Gesundheitsdienst SUS versorgt werden, beträgt der Anteil der Pharmazieausgaben der Behörde lediglich 25% (rd. 5,8 Mrd USD) des Marktvolumens, das heißt, ein Großteil der Ausgaben von Medikamenten wird von privaten Patienten und Krankenhäusern getätigt.

„Trotz des steigenden Kostendrucks im öffentlichen Gesundheitssystem bleibt Brasilien ein vielversprechender Gesundheitsmarkt."

Zu einem weiteren Marktwachstum tragen in den nächsten Jahren gleich mehrere Faktoren bei: Der Anteil der älteren Bevölkerung und damit verbundene Krankheitserscheinungen nehmen zu, die Bevölkerung wächst unverändert, neue und teure patentierte Medikamente werden in das staatliche Gesundheitsprogramm aufgenommen, und die Ausgaben der Privathaushalte für Medikamente steigen weiter.

Pharmazieprodukte als Jobmotor

Die prognostizierte Entwicklung des Gesundheitsmarktes eröffnet den internationalen Pharmazieunternehmen zusätzliche Absatzchancen für ihre Medikamente. Doch nur auf Medikamentenimporte will sich das brasilianische Gesundheitsministerium nicht verlassen und hat die „Partnership for Productive Development" (PDP) ins Leben gerufen. Ziel des Programms ist ein Technologietransfer, um so die lokale Herstellung von Medikamenten zu fördern. Nach Angaben des Gesundheitsministeriums soll das Programm Impulse für Investitionen in Höhe von 2,1 Mrd USD nach sich ziehen und 7.500 neue Arbeitsplätze in der Pharmazieproduktion entstehen lassen.

Hierbei kommt, insbesondere vor dem Hintergrund des steigenden Kostendrucks, Generika eine immer größere Rolle zu. Die Kaufkraftverluste in der Rezession führten zu einem überproportionalen Wachstum in den vergangenen Jahren. Im Jahr 2018 ist der Anteil der verkauften Generika mit 11,1% deutlich stärker als das Gesamtmarktwachstum mit 6,6% gestiegen. Im Retailsegment beträgt der Anteil der verkauften Generika rd. 33% des Marktvolumens. Lokale Hersteller wie z.B. Ache, EMS Pharma und Eurofarma zählen bereits heute zu den wichtigsten Marktplayern in Brasilien und befinden sich weiterhin auf Wachstumskurs.

Trotz der des steigenden Kostendrucks im öffentlichen Gesundheitssystems sowie der relativ komplexen und restriktiven Zulassungspolitik für neue Medikamente bietet der brasilianische Markt weiterhin gute Aussichten für deutsche Pharmazieunternehmen, Hersteller von Medizintechnik und Equipment für Medikamentenproduktion.

Anzeige

HAUFE. AKADEMIE

Alles wird leicht.

KOMPLEXE AUßENHANDELSGESCHÄFTE ERFOLGREICH MANAGEN.

www.haufe-akademie.de/aussenhandel

Verschaffen Sie sich Vorsprung mit topaktuellen Weiterbildungen zu den Themen Zoll und Außenhandel! Gehen Sie ins Web und entdecken Sie alle Themen, Termine und Veranstaltungsorte!

Ausgezeichnet

DIE WELT Digital-Champions in der Kundenbegleiterung Haufe Akademie Nr. 1 der E-Learning Anbieter

DEUTSCHLAND TEST MONEY TOP ANBIETER E-LEARNING

INNOVATIONSPREIS-IT BEST OF 2016 initiative mittelstand E-LEARNING

Comenius EduMedia Siegel 2016

Ecuador: aufstrebender Wirtschaftsstandort am Äquator

Ecuador bietet gute Voraussetzungen für eine Tätigkeit deutscher Unternehmen. Die Rohstoffvorkommen bieten eine solide wirtschaftliche Grundlage, schaffen aber auch Abhängigkeiten. Reformen sollen die Wirtschaft diversifizieren.

Ingo D. Tuchnitz
Director
International Banking,
ODDO BHF

Ingo-Dieter.Tuchnitz@
oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Mit einer Fläche von 283.561 qkm und einer Bevölkerung von 17 Millionen Menschen ist Ecuador eher klein und unscheinbar, zumal im Vergleich zu seinen Nachbarländern Peru und Kolumbien. Bodenschätze und milliardenschwere Entwicklungs- und Hilfsprogramme rücken das Land allerdings immer mehr in den Fokus der Weltwirtschaft und erhöhen seine Attraktivität als Investitions- und Handelspartner.

Das Land verfügt über eine vergleichsweise sehr gute Verkehrsinfrastruktur mit den zwei großen internationalen Flughäfen in Quito und Guayaquil, einem modernen und sich weiter im Ausbau befindlichen Straßensystem und der Schienenverbindung zwischen den beiden Wirtschaftszentren. Hierdurch wird der Waren- und Personenverkehr im relativ dezentral organisierten Ecuador sichergestellt. Das Land birgt weitere Schätze, die ihm internationale Aufmerksamkeit sichern.

Reichtum durch Erdöl

Der Reichtum Ecuadors besteht in erster Linie aus Bodenschätzen. Das Land verfügt über große Bestände natürlicher Ressourcen, vor allem Erdöl. Die vorhandenen Rohölreserven werden auf 8,3 Mrd Barrel geschätzt, wodurch Ecuador international gesehen auf Platz 17 der Länder mit den größten Erdölvorkommen liegt. Unter den ölproduzierenden Staaten

© BirgitKorber/iStock/Getty Images Plus

Ecuador will seine wirtschaftliche Basis verbreitern und setzt auf Agrar, Industrie sowie Tourismus.

Lateinamerikas nimmt Ecuador den fünften Rang ein. Zwar ist aktuell nur etwa ein Zehntel des BIP auf ölbezogene Aktivitäten zurückzuführen, in den vergangenen fünf Jahren trug dieser Wirtschaftssektor jedoch zwischen 30% und 50% zum Exportaufkommen bei und war für ca. 20% der Steuereinnahmen verantwortlich.

Erdöl ist damit ein wesentlicher Faktor in der Wirtschaftsbilanz Ecuadors; gleichwohl kann das Land noch nicht die gesamte Wertschöpfungskette abdecken und muss weiterhin viele raffinierte Ölprodukte zum eigenen Verbrauch aus dem Ausland importieren. Insgesamt korreliert Ecuadors Wirtschaft stark mit der Entwicklung des Ölpreises. In diesem Zusammenhang ist die weite Verbreitung des US-Dollar in der Wirtschaft (Dollarisierung) zu erwähnen, die internationalen Firmen Planungssicherheit an der Währungsfront sichert.

Reformagenda und internationale Finanzhilfen

Um die Staatsverschuldung in den Griff zu bekommen und die Wettbewerbsfähigkeit des Landes auf den Weltmärkten zu steigern, entschied sich die Regierung unter Lenín Boltaire Moreno Garcés 2018 dazu, proaktiv finanzielle Unterstützung beim Internationalen Währungsfonds (IWF) zu beantragen. Am 21. Februar 2019 einigten sich Ecuador und der IWF auf die Implementierung einer Reihe von Maßnahmen zur Unterstützung der Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur und zur weiteren Verringerung der Abhängigkeit vom Ölsektor. U.a. sollen Subventionen abgebaut, eine grundlegende Steuerreform sowie weitere Reformen zur Erreichung eines ausgeglichenen Haushalts durchgeführt werden. Insgesamt 4,2 Mrd USD wurden im Rahmen der sogenannten Extended Fund Facility (EFF) des IWF gewährt und über drei Jahre ausgezahlt. Weitere 6,0 Mrd USD werden Ecuador von der Development Bank of Latin America (CAF), der Inter-American Development Bank (IDB), der Europäischen Investitionsbank (EIB), dem Latin American Reserve Fund (FLAR) sowie der Weltbank zur Verfügung gestellt.

Die internationalen Finanzhilfen werden zum einen zum Abbau der Staatsverschuldung eingesetzt, zum anderen ermöglichen sie es, für den Aufschwung notwendige Reformen anzugehen und umzusetzen. Dass es in Ecuador wirtschaftlich aufwärts geht, hat Fitch unlängst bestätigt: Die Agentur hat den Outlook des Ratings mittlerweile von „negativ" auf „stabil" angehoben. Nichtsdestotrotz sind die Erwartungen aufgrund der kurzfristigen Auswirkungen der internationalen Finanzhilfen für das Wirtschaftswachstum 2019 wieder leicht negativ, nachdem dieses in den Vorjahren 1,1% (2018) und 2,4% (2017) betrug. Ab 2020 deuten die Vorhersagen des IWF wieder auf positive Wachstumsraten.

Stabile politische Lage

Von dem 2017 gewählten Präsidenten Lenín Moreno erwartete man die Umsetzung von überfälligen Reformen, die u.a. auf die Diversifikation der Wirtschaftsstrukturen und die Fiskalsituation des Landes abzielen. Seine Reformagenda stieß jedoch nicht in allen politischen Lagern auf große politische Zustimmung. Zweifler befanden sich ausgerechnet in seiner eigenen Partei, der Alianza País (AP). Jedoch kann Moreno nun auf die Unterstützung durch die oppositionellen Parteien bauen. Diesen wird ein hohes Interesse daran nachgesagt, die Reformprogramme mitzugestalten und umzusetzen, um zu Beginn der nächsten Legislaturperiode 2021 vom langfristigen Erfolg der Maßnahmen selbst politisch profitieren zu können.

Verbreiterung der wirtschaftlichen Basis

Um die Abhängigkeit von der Ölindustrie und der Preisvolatilität auf den Weltmärkten abzubauen und die Wirtschaftsleistung Ecuadors auf ein breiteres Fundament zu stellen, konzentriert sich die Regierung auf solche Reformen und Investitionsprogramme, die zur langfristigen Diversifizierung beitragen, den Privatsektor stärken und die Fiskalsituation des öffentlichen Sektors verbessern. Neben der Gewinnung von Erdöl soll deshalb der Agrarsektor konsequent entwickelt werden. Schon heute ist das Land der größte Bananenexporteur der Welt; Kaffee, Kakao, Holz, Schnittblumen und Garnelen gehören zu wichtigen Exportprodukten.

Eine starke Volkswirtschaft braucht eine moderne und leistungsfähige Infrastruktur. Im öffentlichen Sektor liegt der Fokus deshalb auf Projekten im Transport-, Energie- und Gesundheitsbereich sowie auf der Implementierung von Anlagen zur Wasseraufbereitung. Ein sehr prestigeträchtiges Großprojekt ist aktuell der Ausbau des U-Bahn-Netzes in Quito; eine moderne Metro soll dazu beitragen, die wachsenden Mobilitätsanforderungen der Menschen in der Hauptstadt zu bedienen. Auch im privaten Sektor sind zahlreiche unternehmerische Aktivitäten zu beobachten. Hier liegen die Schwerpunkte auf Sektoren wie Landwirtschaft, Telekommunikation, Manufacturing und Tourismus.

Deutsche Unternehmen finden Unterstützung

Die Präsenz westlicher und vor allem deutscher Unternehmen in Ecuador zu erhöhen ist das Ziel der deutschen Außenhandelskammer (AHK), die in Ecuador aktiv ist und über ein engmaschiges Netzwerk verfügt. Sie veranstaltet zum Beispiel Investitionsforen, in denen sich Unternehmen informieren und zu aktuellen Projekten austauschen können.

Konkrete Investitionen internationaler Unternehmen betreffen den Zusammenbau komplett zerlegter Fahrzeuge (CKD) der Marken Mazda, Chevrolet/General Motors und Volkswagen, Investitionen fließen in den petrochemischen Sektor und in den Textilbereich. Die Continental AG ist als eine der größten deutschen Produktionseinheiten in Ecuador präsent, Unternehmen wie Bayer, Linde und Grünenthal sind ebenfalls vor Ort aktiv.

Auch auf politischer Ebene wird vermehrt an Partnerschaften und Kooperationen gearbeitet. Mehrere hochrangige Delegationen haben sich bereits ausgetauscht, u.a. mit dem ecuadorianischen Vizepräsidenten Otto Sonnenholzner, dessen familiäre Wurzeln nach Deutschland zurückreichen. Die deutschen Wirtschaftsunternehmen führen zudem ein duales Ausbildungssystem in Ecuador ein, das sich am deutschen Modell orientiert.

Aufgrund der geschilderten Faktoren – Reichtum an natürlichen Ressourcen, politische Reformagenda, wirtschaftliche Diversifizierung u.a. – kann davon ausgegangen werden, dass Ecuador als Investitions- und Handelspartner in Zukunft an Attraktivität gewinnen und seinen Einfluss im lateinamerikanischen Wirtschaftsraum steigern wird.

„Die Continental AG ist als eine der größten deutschen Produktionseinheiten in Ecuador präsent, Unternehmen wie Bayer, Linde und Grünenthal sind ebenfalls vor Ort aktiv."

ODDO BHF verfügt über zahlreiche Kooperationspartner im ecuadorianischen Bankensektor, Vor-Ort-Erfahrung, Zugänge zu laufenden Projekten sowie gute Beziehungen zur deutschen Außenhandelskammer in Quito. Damit bietet die deutsch-französische Privatbank kompetente Unterstützung für Investoren und exportorientierte Unternehmen, die Chancen und Risiken in dem wirtschaftlich aufstrebenden Land am Äquator sondieren möchten.

Paraguay: Binnenland mit bemerkenswerter Stabilität

Paraguay ist ein kleines Binnenland, umringt von Argentinien, Bolivien und Brasilien. Das Land setzt daher auf eine verstärkte wirtschaftliche Zusammenarbeit mit den Nachbarländern.

Zentrales Element der Zusammenarbeit ist die Mitgliedschaft im südamerikanischen Handelsabkommen Mercosur, dem Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay als Vollmitglieder angehören. Darüber hinaus hat Paraguay zusammen mit Brasilien und Argentinien am Rio Paraná Staudämme für Wasserkraftwerke gebaut, was die nachbarschaftlichen Beziehungen verbessert hat.

Politische Stabilität trotz einiger Konfliktpunkte

Die regierende Colorado-Partei (Partido Colorado, PC) hat die politische Macht fest im Griff. Sie stellt bereits seit 71 Jahren die Regierung. Der derzeitige Präsident – Mario Abdo Benítez – ist Mitglied der PC und seit vergangenem Jahr im Amt. Benítez hat sich dazu verpflichtet, die unternehmensfreundliche und vorsichtige makroökonomische Politik fortzusetzen und die hohe Korruption zu bekämpfen. Die Regierung ist relativ stabil, einige Herausforderungen machen die Politikgestaltung für Benítez jedoch schwierig: Die Regierung verfügt nicht über eine gesetzgebende Mehrheit. Daher ist sie für die Verabschiedung von Reformen auf die Zusammenarbeit mit Oppositionsgruppen angewiesen. Zudem wird Präsident Benítez von seiner Partei nicht uneingeschränkt unterstützt.

Kräftiges Wirtschaftswachstum

Paraguay weist eine relativ hohe Wachstumsrate des realen BIP auf, die 2018 mit 3,7% deutlich über dem regionalen Durchschnitt lag. Das robuste Wirtschaftswachstum von rund 4% über die vergangenen vier Jahre ist vor allem bemerkenswert, weil zwei der Haupthandelspartner Paraguays – Brasilien und Argentinien – in dieser Zeit massive Wachstumseinbußen hinnehmen mussten.

Für das Jahr 2019 erwartet Paraguay ein weiterhin kräftiges Wachstum von 3,5%, das angesichts dürrebedingter Ernteausfälle bei Soja jedoch etwas schwächer ausfallen dürfte als im Vorjahr. In den kommenden Jahren sollte das Wirtschaftswachstum weiterhin bei robusten 4% liegen, obwohl externe Schocks, insbesondere starke Dürren, niedrige Preise für Agrarprodukte und negative Entwicklungen in den Nachbarländern die Wachstumsraten gefährden könnten.

Christoph Witte
Country Manager,
Credendo

c.witte@credendo.com
www.credendo.com

© JunotPhotography/iStock Editorial / Getty Images Plus

Der Strom aus dem Itaipú-Staudamm trägt entscheidend zur guten Außenhandelsbilanz Paraguays bei.

Ausgeglichene Leistungsbilanz

Paraguay hat in den vergangenen 15 Jahren fast ausschließlich Leistungsbilanzüberschüsse erzielt. Allerdings wird für das laufende Jahr ein mit –0,8% des BIP leicht negatives Ergebnis erwartet. Dies ist auf geringere Sojaexporte infolge der bereits erwähnten Dürre zurückzuführen. Bis zum Jahr 2020 dürfte der Leistungsbilanzsaldo auf einen Überschuss von rund 0,5% des BIP ansteigen, was die Erholung der Sojaproduktion und eine voraussichtlich moderate regionale Erholung widerspiegelt.

Bei einer detaillierteren Betrachtung der Leistungsbilanz zeigt sich, dass fast 50% der Leistungsbilanzüberschüsse aus Nahrungsmittelexporten stammen. In dieser Kategorie ist Soja das Hauptexportprodukt, es erwirtschaftet fast ein Drittel aller Exporterlöse. In der Tat ist Paraguay weltweit der viertgrößte Exporteur von Sojabohnen. Die zweitgrößte Einnahmequelle ist Wasserkraft, die knapp ein Fünftel der Leistungsbilanzeinnahmen erwirtschaftet. Paraguay betreibt zwei binationale Staudämme. Der Itaipú-Staudamm, das weltweit größte Wasserkraftwerk, wird gemeinsam mit Brasilien betrieben, seine jährliche Stromproduktion liegt gleichauf mit der von Chinas Drei-Schluchten-Kraftwerk. Das zweitgrößte Wasserkraftwerk Yacyretá wird gemeinsam mit Argentinien betrieben. Da Paraguay mehr Strom produziert, als es selbst benötigt, wird die Überkapazität in die Nachbarländer exportiert.

Die Leistungsbilanz ist anfällig für wetterbedingte Schocks, da sowohl der Agrarsektor als auch Wasserkraft anfällig sind für Dürren. Auch eine negative Entwicklung der Rohstoffpreise würde die Leistungsbilanz dramatisch beeinträchtigen. Obwohl Paraguay und China keine diplomatischen Beziehungen unterhalten, werden Sojabohnen als Reexporte über Uruguay und Argentinien nach China geliefert. Daher ist Paraguay auch anfällig für negative Entwicklungen in China, dem weltweit größten Importeur von Sojabohnen. China wird seine Nachfrage nach der Ernte in den kommenden Monaten voraussichtlich verringern. Zum einen hat ein massiver Ausbruch der afrikanischen Schweinegrippe in China zu einer großangelegten Tötung von Schweinen geführt – und Soja ist eine wichtige Futterkomponente. Zum anderen könnte sich das chinesische Wirtschaftswachstum aufgrund der Verschärfung des Handelskrieges mit den USA schneller als erwartet verlangsamen.

Des Weiteren ist ein mögliches Handelsabkommen zwischen den USA und China nicht ohne Risiken. Da die USA der größte Exporteur von Soja nach China sind, dürfte die Agrarwirtschaft bei einem Handelsabkommen zwischen den beiden Ländern eine wichtige Rolle spielen. Auch das langsame brasilianische Wachstum könnte sich negativ auf die Leistungsbilanz auswirken. Paraguay hat seine Exportziele im Lauf der Zeit zwar diversifiziert, Brasilien nimmt jedoch immer noch etwa ein Drittel der Exporte Paraguays ab. Falls die brasilianische Regierung die Präferenzbehandlung für paraguayische Exporte ändert, könnte auch dies die Leistungsbilanz negativ beeinflussen.

Beliebter Fertigungsstandort für brasilianische Unternehmen

Das Land versucht, seine Wirtschaft über den Agrar- und Wasserkraftsektor hinaus zu diversifizieren, und hofft, zu einer kostengünstigen Produktionsdrehscheibe in der Region zu werden. Paraguay hat niedrige Löhne, billigen Strom und das zweitniedrigste Steuerniveau in Nord- und Südamerika. Darüber hinaus blickt das Land auf eine lange Phase makroökonomischer Stabilität zurück und ist deshalb attraktiv für brasilianische Unternehmen, insbesondere für die brasilianische Automobilindustrie. Zahlreiche brasilianische Betriebe wurden über die Grenze nach Paraguay verlagert, um von den günstigen Standortbedingungen zu profitieren. Diese Maquiladoras sind in den vergangenen Jahren rasant gewachsen und weisen eine durchschnittliche jährliche Exportzunahme von über 20% auf. Allerdings stellt dieser Sektor mit 4% weiterhin nur einen kleinen Anteil der Exporte.

Nach Einschätzung des IWF muss die Expansion im derzeitigen Tempo konsequent über die nächsten 15 bis 30 Jahre fortgesetzt werden, bis die Maquiladoras in Bezug auf ihre wirtschaftliche Bedeutung mit den traditionellen Exportsektoren konkurrieren können. Um attraktiver für Investoren zu werden, muss das Land seine hohe Korruptionsrate bekämpfen (Paraguay wird im Corruption Perceptions Index 2018 auf Platz 132 von 180 Ländern geführt). Auch die öffentlichen Institutionen sind weiterhin ein Schwachpunkt. Zudem könnten Maßnahmen zur Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur hilfreich sein. Nach Angaben des IWF beläuft sich der gesamte Infrastrukturinvestitionsbedarf auf 1 bis 3 Mrd USD pro Jahr (3% bis 8% des BIP).

Solide öffentliche Finanzen, jedoch Abhängigkeit von Energieeinnahmen

Paraguay hat solide öffentliche Finanzen. Während des Rohstoffpreisbooms behielt das Land seine konservative und antizyklische Fiskalpolitik bei und konnte so den Boom-Bust-Zyklus vermeiden, den die meisten der Nachbarländer erlebten. In den kommenden Jahren wird ein geringes Haushaltsdefizit erwartet, das in der Nähe der im Gesetz zur verantwortungsvollen Haushaltspolitik festgelegten Obergrenze von 1,5% liegt. Das Land hat gesetzliche Grenzen für Staatsausgaben und Haushaltsdefizit verankert, was das Risiko einer übermäßigen Staatsverschuldung deutlich senkt. In den vergangenen

Jahren hat eine umsichtige Finanzpolitik die konsolidierte Staatsverschuldung von 52,6% des BIP im Jahr 2003 auf 21,6% des BIP Ende 2018 zurückgeführt. Das ist das niedrigste Niveau in Südamerika. Für die Zukunft wird erwartet, dass die öffentliche Verschuldung mit rund 22% des BIP relativ stabil und niedrig bleibt. Allerdings haben die in Fremdwährung begebenen öffentlichen Schuldtitel seit 2012 deutlich zugenommen, und Ende 2018 waren 81% der öffentlichen Schulden Auslandsverschuldung in Fremdwährung. Damit hat das Land seine Anfälligkeit für Wechselkursschocks erhöht.

Ein gesünderer Bankensektor, jedoch mit hoher Dollarisierung

Der Zustand des paraguayischen Bankensektors hat sich nach der Bankenkrise der späten 90er Jahre erholt. Nach Einschätzung des IWF ist der Bankensektor gut kapitalisiert, liquide und profitabel. Dennoch ist das paraguayische Finanzsystem ebenso wie das anderer lateinamerikanischer Länder relativ eng an den US-Dollar angebunden. Ende 2018 machten die auf Fremdwährungen lautenden Verbindlichkeiten 48,1% der Gesamtverbindlichkeiten aus. Vor dem Hintergrund des variablen Wechselkursregimes könnte sich eine massive Abwertung des Paraguayischen Guaraní gegenüber dem US-Dollar auf die Bilanzen von Banken und Kreditnehmern auswirken. Allerdings versucht die Zentralbank Paraguays, die Volatilität der Wechselkurse durch den Einsatz von Devisenreserven zu glätten (die im Juli 2019 etwa sieben Monate Importdeckung hatten – ein komfortabler Puffer). Schließlich könnten wetterbedingte Schocks auch diesen Sektor treffen, da die Banken relativ hohe Kredite an den Agrarsektor vergeben haben.

Bessere Risikobewertung

Aufgrund der positiven Entwicklungen hat Credendo die mittel-/langfristige politische Risikobewertung im Mai 2019 von 5/7 auf 4/7 gesenkt. In erster Linie hat Paraguay trotz erheblicher externer Gegenwinde in den vergangenen Jahren ein robustes Wirtschaftswachstum gezeigt, und die deutliche Rückführung der Auslandsverschuldung hat die Zahlungsfähigkeit des Landes verbessert. Darüber hinaus sind die öffentlichen Finanzen solide, mit geringen Haushaltsdefiziten und einer reduzierten und niedrigen Staatsverschuldung. Schließlich genießt das Land relative politische Stabilität bei stabilem Ausblick. Allerdings sind die Abhängigkeit von Soja und Brasilien, die Wiederwahlambitionen des ehemaligen Präsidenten Cartes, die Neuverhandlungen zwischen Brasilien und Paraguay über den Staudamm von Itaipú sowie Dürren mittelfristig nach wie vor die Hauptrisikotreiber.

➤ *Ausführliche Länderberichte finden Sie auf der Seite www.credendo.com.*

Anzeige

Erfolgsfaktoren für Exportweltmeister

Der Exporterfolg der deutschen Wirtschaft ist durch leistungsfähige Wertschöpfungsketten rund um den Globus entstanden. Die enge und verlässliche Zusammenarbeit mit Kunden auf der ganzen Welt trägt dabei entscheidend zum Markenwert von „Made in Germany" bei. Wie dieses Erfolgsmodell in die digitale Zukunft übertragen werden kann, diskutiert der „Tag der Exportweltmeister" am 22. Oktober 2019 in Mannheim.

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@
frankfurt-bm.com
www.frankfurt-bm.com

Welthandel ist kein Nullsummenspiel. Mit Prof. Dr. Stefan Kooths eröffnet ein vorausschauender Konjunkturexperte die Veranstaltung in Mannheim. Welchen Beitrag leisten Exporte zu Wachstum und Wohlstand? Nein, nicht der sogenannte Außenbeitrag ist entscheidend. Es kommt auf die positiven Effekte der Arbeitsteilung an. Und da sind Deutschlands Exportweltmeister Spitze. Mit ihren weitverteilten Wertschöpfungsketten sind sie in vielen Ländern präsent und haben das Ohr am Markt.

© Tryaging/iStock/Getty Images Plus

Exporte sind nur ein Teil der globalen Wertschöpfungskette deutscher Unternehmen.

Exportweltmeister auf dem Weg zum globalen Kunden

Vielen Unternehmen geht es wie Teamviewer: Nach dem Exporterfolg kommt der Lokalisierungsdruck. „Nun sind wir gefragt, weltweit auch lokale Besonderheiten zu bedienen. Darauf müssen wir mit der Präsenz vor Ort reagieren und uns lokal um Vertrieb und Marketing kümmern", berichtet Verkaufsleiter Konstantin Ebert im Gespräch mit „Markt und Mittelstand" (HIER). Denn auch das digitale Geschäft braucht den persönlichen Kontakt.

Für BoschRexroth ist die internationale Präsenz Teil der Firmentradition. Für den Automatisierungsspezialisten sind insbesondere die digitalen Geschäftsmodelle eine neue Herausforderung. Marcel Woiton, Verkaufsleiter Europa Mitte, setzt auf vernetzte und bedarfsgesteuerte Maschinen. Auf dem Weg zum globalen Kunden gehen Anpassungsfähigkeit und Personalisierung Hand in Hand mit den Skaleneffekten digitaler Lösungen.

Neue Marktchancen in Lateinamerika

Der Abschluss des Freihandelsabkommens zwischen der EU und dem Mercosur birgt neue Marktchancen in Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay. Vor allem Brasilien bietet gute Absatzmöglichkeiten für deutsche Unternehmen.

Mirko Rapp verantwortet das Amerika-Geschäft des Medizintechnikers BOWA und setzt auf Brasilien. „Mit ca. 45 Millionen privat versicherten Patienten ist Brasilien der zweitgrößte (private) Absatzmarkt nach den USA und hat Strahlwirkung auf die gesamte Region", macht er im Vorgespräch zum Workshop „Neue Marktchancen in Lateinamerika" auf dem „Tag der Exportweltmeister" deutlich. Allerdings ist Brasilien aufgrund seiner protektionistischen Haltung und der schwierigen Marktzugangsbedingungen kein einfacher Markt. Zudem bestehen in Lateinamerika erhebliche Währungsrisiken. In den vergangenen Jahren haben die Währungen der Mercosur-Staaten zum Euro teilweise deutlich abgewertet.

Exportlogistik nach dem Brexit

Über die Ausgestaltung des Brexits wird reichlich spekuliert: Freizügigkeit von Waren und Personen, Anerkennung von

Zertifikaten und Prüfungen, Exportkontrolle und Anerkennung von Urteilen stehen in Frage. Für Exporteure ist die praktische Frage besonders drängend, wie Güter nach dem Austritt Großbritanniens in das Vereinigte Königreich gelangen bzw. von dort in die EU. Dieser Frage widmet sich der Workshop „Exportlogistik nach dem Brexit" auf dem „Tag der Exportweltmeister".

Vor allem in den Häfen laufen die Vorbereitungen auf Hochtouren. Wie können Infrastruktur und Abläufe bestmöglich ausgestaltet werden? Welche Maßnahmen können bereits im Hinterlandverkehr getroffen werden? Knut Sander, Geschäftsführer der Robert Kukla GmbH, baut auf intelligente Dreiecksverkehre. Das Speditionsunternehmen hat 2017 eine Niederlassung in Großbritannien aufgebaut und sich intensiv mit dem Brexit beschäftigt. Für Roland Klein, Repräsentant des Hafens Rotterdam, geht es bei der Suche nach einer effizienten Exportlogistik im veränderten Umfeld auch um Digitalisierung und Energieeinsparung.

Welthandel unter Druck – Zölle und Sanktionen

Im Auslandsgeschäft lauern einige Fallstricke für exportierende Unternehmen. Dazu zählen nicht nur Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse, sondern auch Embargos und Sanktionen. Darüber sprechen auf dem „Tag der Exportweltmeister" Exportkontrollverantwortliche marktführender Unternehmen.

Geschäfte mit US-Bezug müssen mit den komplexen Vorgaben der US-Regierung abgeglichen werden, die auch außerhalb der USA wirken können. Dazu zählen nicht nur strengere Sanktionen gegen Russland und den Iran, sondern auch solche gegen private Unternehmen und ihre Eigentümer.

„Deutschlands Exportweltmeister sind in vielen Ländern präsent und haben das Ohr am Markt."

Insbesondere die Finanzierung der Handelsgeschäfte stößt schnell an ihre Grenzen, wenn der US-Dollar oder US-Bürger involviert sind oder Sanktionslisten Beteiligte ausschließen. Auch die Anforderungen an die Geldwäschevermeidung erfordern genaue Prüfungen der Geschäfte.

Aus Sicht von Dr. Kerstin Hahn, Leiterin Außenwirtschaft der ZF Group, wird die Zusammenarbeit global ausgerichteter Unternehmen von zum Teil sich widersprechenden Vorschriften belastet. Zölle und Sanktionen haben Einfluss auf Standort- und Ressourcenentscheidungen. Ingrun Retzlaff, Leiterin Exportkontrolle bei der Jenoptik-Tochter Vincorion, setzt zur Vermeidung von Sanktionsverstößen vor allem auf kritische Prüfung und gesunden Menschenverstand.

Webinar zu Sanktionen und Embargos

Unternehmen und Banken stehen angesichts zunehmender Beschränkungen für den Export vor umfassenden Exportkontrollerfordernissen. In einer Kurzbefragung während des jüngsten ExportManager-Webinars zu diesem Thema nannten 71% der Teilnehmer Sanktionen gegen den Iran, Russland etc. als aktuell stärkste Belastung für ihr Auslandsgeschäft – noch vor dem Brexit und dem Handelsstreit zwischen den USA und China, die von jeweils 13% genannt wurden.

Ingrun Retzlaff, Exportkontrollbeauftragte von VINCORION, berichtete von den Prüfungserfordernissen in der mechatronischen Sparte des Jenoptik-Konzerns. Ausgangspunkt sei ein Merkblatt des BAFA zur Organisation der Exportkontrolle im Unternehmen. Die Umsetzung müsse individuell auf Basis einer Risikoanalyse der Güter, Kunden und Geschäftsmodelle erfolgen. Wichtig seien dabei die Unabhängigkeit und die frühzeitige Einbindung der zuständigen Abteilung.

Vor allem die Überprüfung der beteiligten Personen und Unternehmen gewinnt nach den Erfahrungen von Ingrun Retzlaff immer mehr an Bedeutung. Dafür würden verschiedene Softwarelösungen angeboten. Retzlaff mahnt: „Wer Sanktionslistenscreening noch manuell durchführt, setzt sich bei Verstößen schnell dem Vorwurf des Organisationsverschuldens aus." Eine Herausforderung sei die Prüfung, ob es sich bei einer Übereinstimmung mit den Sanktionslisten tatsächlich um einen echten Treffer handelt. Wichtig ist es laut Retzlaff, die Entscheidungen schlüssig zu dokumentieren.

Martin Vogt, Head of Sanctions der Deutsche Bank AG, bestätigte den enormen Aufwand für die Einhaltung von Sanktionen und Embargos. Er wies auf die unterschiedlichen Jurisdiktionen hin, denen deutsche Unternehmen unterliegen können. Insbesondere die Sekundärsanktionen der USA und ein Nexus zum US-Recht (US-Personen, US-Anteile in Produkten) könnten auch auf deutsche Unternehmen ausstrahlen. Diese könnten im Fall von Verstößen selbst sanktioniert werden. Für Banken würde das bedeuten, vom US-Kapitalmarkt abgeschnitten zu sein.

Bei der Prüfung von Sanktionslisten müsse auf die Eigentumsverhältnisse geachtet werden, erläuterte Vogt. Im Fall von Sanktionen gegen Unternehmenskonglomerate wie die Gruppe des russischen Investors Vekselberg waren auch Unternehmen aus der Schweiz betroffen. Retzlaff schilderte die ablehnende Reaktion von Banken auf Anfragen zum Iran, die eine Geschäftstätigkeit ausschließen würden. Oft würden Geschäfte mit problematischen Ländern (etwa dem Iran und Russland von Banken nur noch für Bestandskunden durchgeführt. Wichtig seien der Austausch von Informationen und eine Lösung für Einzelfälle.

Vogt bestätigte, dass man bei Ländern wie Russland als Bank auch einmal zurückhaltend sei, da der Aufwand erheblich und nur bei bedeutenden Geschäftsbeziehungen vertretbar sei. Man ziehe sich aber nicht komplett aus Russland zurück. Transparenz sei in schwierigen Fällen der Schlüssel zur Zusammenarbeit.

Brasiliens Reformen kommen voran

Die Verabschiedung der Rentenreform steht kurz bevor. Eine Steuerreform könnte 2020 folgen. Zunächst bleibt die wirtschaftliche Belebung jedoch verhalten. Über die wirtschaftlichen Chancen und die Finanzierungsmöglichkeiten für das Brasilien-Geschäft sprachen Caroline Gaspar und Rodrigo Carlos mit dem ExportManager.

Caroline Gaspar
Business Manager & Press Relations,
Deutsche Bank S.A., Brasilien

caroline-m.gaspar@db.com

Rodrigo Carlos
Trade Finance,
Deutsche Bank S.A., Brasilien

rodrigo.carlos@db.com
www.db.com/unternehmen

© Igor Vershinsky/iStock/Getty Images Plus

Das Handelsabkommen zwischen der EU und dem Mercosur soll den Handel ankurbeln.

Sehen Sie nach der Rezession und einer durch sinkende Rohstoffpreise angeheizten Wirtschaftskrise bereits eine Erholung in Brasilien?

Diese Krise hat sich als die schlimmste aller Zeiten in Brasilien erwiesen. Von einer solchen Rezession kann sich die Wirtschaft nicht schnell erholen. Die derzeitige Regierung wurde gewählt, um den Wandel im Land voranzutreiben, und sie hat sich bereits aktiv dafür eingesetzt, dass große Reformen in Bereichen wie Renten und Steuern beschlossen werden. In den ersten acht Monaten der Regierungszeit von Präsident Bolsonaro lag der Schwerpunkt darauf, Vertrauen zurückzugewinnen und die Grundlage für nachhaltiges Wachstum zu schaffen.

Eine positive Wahrnehmung sowie entsprechende Auswirkungen der ersten Reformen sollten im nächsten Jahr ebenso beobachtbar werden wie die Effekte anderer wichtiger Maßnahmen, die sich aus einer marktfreundlichen Politik ergeben (z.B. Privatisierungen, Konzessionen, öffentliche und private Partnerschaften). Eine Wiederbelebung der Konjunktur scheint somit wahrscheinlich, und somit hoffen wir, dass die gute Stimmung am Markt überwiegt und in Zukunft einen positiven Dominoeffekt verursachen wird.

Wie hat sich die Wirtschaft seit dem Amtsantritt des neuen Präsidenten im Januar 2019 entwickelt?

Nach einem Plus von 0,5% im ersten Quartal erhöhte sich das brasilianische BIP im zweiten Quartal um 1,0%. Ökonomen hatten zu Jahresbeginn noch ein BIP-Wachstum von 2% für das Gesamtjahr erwartet. Inzwischen wurden die Prognosen jedoch auf 0,8% gesenkt. Diese Ernüchterung ist vor allem durch die skeptische Haltung des Marktes zu erklären, der sich bis zum Abschluss der noch ausstehenden Reformen verhaltener zeigt. Die industriellen Kapazitäten sind derzeit nicht in vollem Umfang ausgelastet. Das müsste sich ändern, wenn künftig ein stärkeres Wachstum erfolgen soll.

Gibt es Reformen, durch die mit Auswirkungen auf die Import- und Exporttätigkeit gerechnet werden kann? Wenn ja, welche Auswirkungen werden erwartet?

Ja, die Renten- und Steuerreformen, die derzeit hinsichtlich einer Verabschiedung zur Diskussion stehen, werden einen entscheidenden Einfluss auf einen Stimmungswandel und die Wiederherstellung des Vertrauens in den brasilianischen Markt haben. Die Verabschiedung der Reformen dürfte die folgenden wesentlichen Auswirkungen haben: Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Aktivität, zusätzliche Investitionen ausländischer Investoren, eine Verlagerung von staatlichen Unternehmen in den privaten Sektor (eine bereits beobachtete Entwicklung) sowie eine Senkung der Arbeitslosenquote und damit ein Anstieg der Nachfrage.

Zudem ist erwähnenswert, dass die Reformen allein nicht den Anforderungen des Marktes gerecht werden können. Daher wurden von der Regierung weitere relevante Säulen initiiert wie z.B. der Beschluss einer marktfreundlichen Politik zum Abbau von Bürokratie und die Schaffung von Anreizsystemen zur Förderung von langfristigen Investitionen und Infrastrukturprojekten, ein effizienteres Steuersystem, ein sichereres rechtliches Umfeld sowie eine transparentere Politik zur Sicherung eines förderlichen Wettbewerbs zwischen den Marktakteuren.

„Ein Unternehmen, das sich derzeit für einen Einstieg in das Land entscheidet, wird wahrscheinlich im Jahr 2020 und darüber hinaus bessere makroökonomische Bedingungen vorfinden als bisher."

Mit einer der wichtigsten Leitlinien hat die Regierung dem Markt ihre Bereitschaft signalisiert, den Anteil der Exporte am BIP zu erhöhen, der derzeit bei 23% liegt. Darüber hinaus wird das kürzlich angekündigte Handelsabkommen zwischen der EU und dem Mercosur dazu beitragen, den Handel zwischen den beiden Partnern anzukurbeln und die Messlatte für lokale Akteure höher zu legen, was letztendlich eine Gelegenheit zur Entwicklung darstellt, sollte man als ein globaler Akteur international wettbewerbsfähig sein wollen.

▽ *Wie sieht es für Unternehmen aus, die an einem Einstieg in den brasilianischen Markt interessiert sind? Ist aktuell der richtige Zeitpunkt?*

Der richtige Zeitpunkt ist immer schwer vorherzusagen, aber es gibt positive Anzeichen, die den Weg für ein solides Wachstum ebnen. Ein Unternehmen, das sich derzeit für einen Einstieg in das Land entscheidet, wird wahrscheinlich im Jahr 2020 und darüber hinaus bessere makroökonomische Bedingungen vorfinden als bisher.

▽ *Stichwort Risikomanagement: Beim Eintritt in eine neue Region ist die Sicherheit der Zahlungen ein wichtiger Faktor. Wie können Exporte nach Brasilien gesichert werden?*

Klassische Handelsfinanzierungsinstrumente sind nützliche Mittel, um Exportzahlungen nach Brasilien oder andere Länder abzusichern, wie z.B. Importakkreditive, Standby-Letters of Credit, Forderungsverkäufe, Kreditversicherungen. Andere Lösungen können in Betracht gezogen werden, wie z.B. stille Zahlungsgarantien, durch die Banken das Risiko absichern, welchem sich Verkäufer/Exporteur bei einem Geschäft mit einem Käufer aussetzen, vorbehaltlich bestimmter Kriterien und Prüfungen. Es ist wichtig zu betonen, dass Brasilien sich immer weiter in Richtung einer Marktöffnung bewegt. Die Möglichkeit, dass globale Exporteure aufgrund staatlicher Restriktionen nicht bezahlt werden, ist zum jetzigen Zeitpunkt zu vernachlässigen.

▽ *Wie unterstützen Sie Unternehmen, die an einem Einstieg in den brasilianischen Markt interessiert sind?*

Die Deutsche Bank ist seit mehr als 100 Jahren in Brasilien präsent. Diese Expertise ist entscheidend für die Unterstützung unserer Konzernkunden und von deren Tochtergesellschaften. Beim Eintritt in den brasilianischen Markt können Unternehmen Unterstützung bei ihrem Cashmanagement sowie in den Bereichen Handelsfinanzierung, kapitalmarktstrukturierte Transaktionen sowie Devisenlösungen erhalten. Wir zählen einige der führenden brasilianischen sowie globalen multinationalen Unternehmen zu unseren Hauptkunden und sind zudem ein vertrauenswürdiger Partner für internationale Finanzinstitutionen.

▽ *Welche Erfahrungen haben Sie aktuell im Trade-Finance-Geschäft gesammelt?*

Unser Spektrum an Trade-Finance-Lösungen ist sehr umfangreich. Es reicht von lokalen und internationalen Garantien über Handelsdienstleistungen (z.B. Akkreditivgeschäft) und kurz- und langfristige Kredite bis hin zu Financial-Supply-Chain-Lösungen. Eine unserer Stärken ist unsere Freude an komplexen und maßgeschneiderten Lösungen, die letztlich Mehrwert für unsere Kunden schaffen. Dies belegen unter anderem die folgenden Beispiele:

- Eine große Fluggesellschaft benötigte eine Garantie zur Unterstützung der Wartung von Flugzeugen in ihrer Flotte. Begünstigte waren die Eigentümer der Leasinggesellschaft der Flugzeuge. Unter der Leitung des Trade-Finance-Teams in Brasilien wurde eine strukturierte Lösung entwickelt.

- Die National Agency of Petroleum, Natural Gas and Biofuels (ANP) hat öffentliche Ausschreibungen für Unternehmen veröffentlicht, die an der Erschließung von Ölfeldern in Brasilien interessiert sind. Wir haben unsere Kunden durch die Auslegung von Bietungs- und Performancegarantien sowie weitere Kreditfazilitäten unterstützt, die lokal und offshore gebucht wurden.

- Ein global tätiges Unternehmen im Bereich „Hard Commodities" wurde im Rahmen eines umfangreichen Forderungsankaufprogramms unterstützt. Die Struktur beinhaltet diverse Schuldner mit individuellen Bedingungen (wie Laufzeiten, Währung, Preisgestaltung, Standort, Absicherungsbedarf). Es wurden keine zusätzlichen Kosten für die Herausgabe der Linien berechnet. Diese Lösung ist für den Kunden entscheidend, um die Erreichung der anspruchsvollen Working-Capital-Kennzahlen zu gewährleisten und wird seit mehr als fünf Jahren erfolgreich eingesetzt.

Anzeige

Tag der Exportweltmeister

Inspiration und Fachwissen für Exportentscheider

22. OKTOBER 2019, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN MANNHEIM

www.tag-der-exportweltmeister.de

JETZT NOCH SCHNELL ANMELDEN!

Die Referenten u.a.:

Konstantin Ebert, Executive Vice President Sales, TeamViewer GmbH

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

Dr. Kerstin Hahn, Vice President Foreign Trade, ZF Group

Prof. Dr. Stefan Kooths, Leiter Prognosezentrum, Institut für Weltwirtschaft, Kiel

Gerd Meyer-Philippi, Geschäftsführender Gesellschafter, CompWare Medical GmbH

Mirko Rapp, Regional Head America, BOWA –electronic GmbH & Co. KG

Ingrun Retzlaff, Leiterin Exportkontrolle, VINCORION – JENOPTIK Advanced Systems GmbH

Michaela Schell, Senior Manager Outbound Logistics der VDM Metals International GmbH

Martin Vogt, Global Head of Sanctions & Embargoes, Deutsche Bank AG

Marcel Woiton, Vorsitzender der Geschäftsleitung Vertrieb Europa Mitte, Bosch Rexroth AG

VERANSTALTER

ExportManager

MITVERANSTALTER

Deutsche Bank

PARTNER

HAGEMANN TRADE COMPLIANCE CONSULTING

Logiline Logistik

Port of Rotterdam

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

WesternUnion WU Business Solutions

Erfolgreich in Lateinamerika: „Know-who“ statt „Know-how“

Lateinamerika hat sich längst wieder zum attraktiven Geschäftsziel gemausert. Die Heterogenität der Region ist dabei Chance und Herausforderung zugleich. Wie der Markteintritt gelingt und warum eine Finanzierung durch eine deutsche Bank in der Region vorteilhaft ist.

Volker Helms
Managing Director,
LBBW México

volker.helms@lbbw.com.mx
www.lbbw.com

Insgesamt 19 Staaten, 650 Millionen Einwohner und ein Bruttoinlandsprodukt von 5,9 Bill USD: Lateinamerika wird für deutsche Firmen immer attraktiver. Die Region hat in den vergangenen Jahren große Fortschritte erzielt, die Wirtschaft wächst, und auch der Wohlstand der Bevölkerung steigt. Große Exportländer wie Mexiko und Brasilien sind zudem bereits sehr gut in die internationalen Lieferketten eingebunden, nicht zuletzt dank Freihandelszonen wie NAFTA, Pazifik-Allianz oder Mercosur.

Im Gesamtbild ist der Anteil Lateinamerikas an den deutschen Exporten noch gering – aber steigend. Die Ausfuhren legten in den vergangenen Jahren deutlich zu. Gemessen an den gesamten deutschen Warenausfuhren weltweit, hatte Lateinamerika einen Anteil von 2,6%, doch die Exporte in die Region wuchsen 2018 doppelt so schnell wie die deutschen Gesamtexporte. In Lateinamerika sind Mexiko und Brasilien die Spitzenreiter. Im vergangenen Jahr schickten die Deutschen Waren im Wert von rund 23 Mrd EUR in diese beiden Länder. Das sind zwei Drittel der gesamten Exporte auf den Subkontinent. Doch auch wirtschaftlich kleinere Länder wie Chile schließen auf: Das Land im Südwesten verbuchte 2018 deutsche Warenexporte im Wert von 2,7 Mrd EUR – ein Zuwachs von 16% im Vergleich zum Vorjahr.

© agcuesta/iStock Editorial / Getty Images Plus

Das Finanzzentrum Mexiko-Stadt: Am Sonntagmorgen trifft man sich auf der Reforma.

Heterogenität als Chance

Wer in Lateinamerika Geschäfte machen will, trifft auf einen teilweise kleinteiligen und vor allem heterogenen Markt. Während Peru und Kolumbien von einer soliden Haushaltspolitik und steigenden Einnahmen durch Rohstoffe profitieren, häufen sich die Probleme in Entwicklungsländern wie Honduras, Guatemala und Nicaragua. Doch in jeder Schwäche liegt auch eine Chance – und das gilt in besonderem Maße mit Blick auf Geschäfte. Es ist nämlich gerade jene Heterogenität, die ausländische Firmen, die in der ganzen Region aktiv sind, wirtschaftliche Schwankungen in den einzelnen Ländern gut kompensieren lässt.

„Gemessen an den gesamten deutschen Warenausfuhren weltweit, hatte Lateinamerika einen Anteil von 2,6%, doch die Exporte in die Region wuchsen 2018 doppelt so schnell wie die deutschen Gesamtexporte.“

Viele Unternehmen starten ihre Lateinamerika-Expansion in Brasilien oder Mexiko und tasten sich dann schrittweise in weitere Länder vor. Vor Ort können sie auf ein breites Netzwerk deutscher Partner zurückgreifen, die sie beispielsweise im German Centre in Mexiko-Stadt kennenlernen. Da Auslandsgeschäfte nur mit einer passenden Finanzierung gelingen,

haben sich zahlreiche deutsche Kreditinstitute in Lateinamerika niedergelassen. Die LBBW beispielsweise ist seit 2001 mit einer Repräsentanz in Mexiko-Stadt vertreten und seit 2008 mit ihrer Finanzierungsgesellschaft LBBW México Sofom.

Vorteile durch lokale Kredite

Die LBBW-Tochter erbringt Finanzdienstleistungen für Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum, die etwa eigene Produktionsstätten in Mexiko aufbauen, um nicht nur den nordamerikanischen, sondern auch den lateinamerikanischen Markt zu beliefern. So entschied sich auch ein deutscher Mittelständler aus dem Bereich der Isoliertechnik für einen direkten lokalen Kredit und finanzierte damit seine mexikanische Tochterfirma. Lokale Banken hätten dem Unternehmen keinen Kredit gewährt, denn diese Kreditinstitute halten sich in Lateinamerika in Sachen Finanzierungslösungen für ausländische Firmen eher bedeckt. Der Grund: Häufig können sie schlichtweg das Kreditrisiko nicht richtig einschätzen. Auch eine Intercompany-Finanzierung kommt für ausländische Unternehmen wie den Isoliertechnikspezialisten nicht in Frage, da diese zu große steuerliche Nachteile mit sich bringt.

Die Finanzierung durch die LBBW México zahlte sich gleich mehrfach für den Mittelständler aus. Er erhielt nicht nur die gleichen Konditionen wie in Deutschland, sondern profitierte auch von Steuervorteilen. Dank des lokalen Kredits fiel nämlich keine Quellensteuer an, die in Lateinamerika üblich ist. Wichtiger noch: Die Zinszahlungen sind zu 100% steuerlich absetzbar, was bei Intercompany-Finanzierungen zumeist nicht der Fall ist. Auch für die LBBW war die Transaktion ein voller Erfolg: Der Isoliertechnikbetrieb vertraute erneut auf die Kompetenzen der Landesbank, als er Finanzierungen für seine Tochtergesellschaften in Peru und Chile benötigte.

Die wichtigsten lateinamerikanischen Abnehmerländer für deutsche Exporte
(Exportwert in Mrd EUR 2018)

Mexiko	13,9
Brasilien	9,5
Argentinien	2,9
Chile	2,7
Kolumbien	1,5
Peru	0,8
Ecuador	0,5
Sonstige	2,9

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Abgesichert im Export

Von Mexiko aus bietet die LBBW auch Exportfinanzierungen im Interesse ihrer Unternehmenskunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz an. Dabei finanziert die Bank überwiegend Geschäfte mit Firmen aus Ecuador, Peru, Kolumbien, Mittelamerika und der Karibik. Die Geschäfte drehen sich meist um Anlagegüter aus Deutschland und Europa, für deren Kauf ein lateinamerikanisches Unternehmen eine passende Finanzierung benötigt. So wie zum Beispiel ein kolumbianischer Hersteller von Plastikfilmen für die Lebensmittelindustrie: Der Importeur betreibt in der Andenregion mehrere Produktionsstätten und interessierte sich für den Kauf von Verpackungsmaschinen eines deutschen Mittelständlers.

Um sich die hochwertigen Maschinen leisten zu können, benötigte der Importeur eine Finanzierung in zweistelliger Millionenhöhe – und erhielt diese von der LBBW. Die Bankexperten besuchten die Firma in Kolumbien und stellten die Transaktion bei Euler Hermes vor. Der erste Kreditvertrag läuft nun über knapp zehn Jahre – und auch ein Folgeauftrag befindet sich bereits in den Büchern des deutschen Exporteurs.

Erfolgreich vor Ort

Wer in Lateinamerika erfolgreich sein will, braucht allerdings mehr als nur eine gute Finanzierung. Wichtig ist, sich aufgrund der Heterogenität mit jedem Land einzeln zu beschäftigen und jeden Markt einzeln zu bearbeiten. Doch eines eint die komplette Region: die Mentalität der Geschäftspartner. Beziehungen unter Geschäftsleuten sind sehr persönlich und müssen daher langsam aufgebaut und intensiv gepflegt werden. Bei einem Businessmeeting – zu dem die Geschäftspartner übrigens entgegen der landläufigen Meinung pünktlich erscheinen – geht es nicht direkt um das Geschäftliche, sondern man hält erst mal Smalltalk und lernt sich kennen. Ein Lunchmeeting erstreckt sich so gut und gerne über zwei Stunden – und erst in den letzten Minuten geht es dann tatsächlich ums Geschäft.

„Wer in Lateinamerika erfolgreich sein will, braucht mehr als nur eine gute Finanzierung. Wichtig ist, sich aufgrund der Heterogenität mit jedem Land einzeln zu beschäftigen und jeden Markt einzeln zu bearbeiten."

Wer langfristig in Lateinamerika erfolgreich sein und seine Auftragsbücher füllen will, muss daher viel Zeit mitbringen. Eine einzige Reise in die Region führt selten direkt zum Erfolg. Was zählt, ist ein stabiles und weitverzweigtes Netzwerk. Das lässt sich aufbauen und erweitern, indem Firmen Mitarbeiter einstellen, die mit dem jeweiligen Zielmarkt vertraut sind. Ob sie bereits Spanisch oder Portugiesisch sprechen, ist dabei eher zweitrangig. Sie müssen vielmehr die Mentalität verstehen und entsprechende Personen kennen. Es gilt also: „Know-who" ist wichtiger als „Know-how".

Anzeige

A perfect day to implement some trade compliance measures

HAGEMANN
TRADE COMPLIANCE CONSULTING

Organisations-, Prozess- und Complianceberatung im Außenhandel.
Telefon +49 (0)69 710 456 075, office@hagemann-tcc.eu, www.hagemann-tcc.eu

EU und EFTA buhlen um Verbraucher im Mercosur

Am 28. Juni einigten sich die Staaten des Mercosur mit der EU über ein Freihandelsabkommen. Am 23. August konnte die EFTA ihre Verhandlungen erfolgreich abschließen. Allerdings sind beide Verträge noch nicht in trockenen Tüchern.

Arne Mielken
BA (Hons) MA MIEx (Grad), Senior Manager for Global Trade and Customs, E2open

arnemielken@e2open.com
www.E2open.com

Nach 20 Jahren Verhandlungen mit Unterbrechungen erfolgte am 28. Juni 2019 endlich eine Einigung über ein Freihandelsabkommen (kurz FHA, „Agreement in Principle“) zwischen der Europäischen Union (EU) und den Mercosur-Ländern (Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay). Am 12. Juli hat die Europäische Kommission einen Teil des vorläufigen Vertragstextes (Handelsteil) veröffentlicht. Dieser unterliegt aber noch einer juristischen Prüfung („Legal Scrubbing“) und kann sich daher noch leicht ändern. Die Zollabbaupläne der EU und des Mercosur wurden noch nicht publiziert.

Das FHA ist analog zu den neuen Abkommen mit Kanada und Japan breit und umfassend angelegt. Es deckt nicht nur tarifäre Fragen (Zoll, Exportsubventionen), sondern auch Regelungen zu Dienstleistungen und anderen handelsrelevanten Aspekten wie Investitionen, Gründung von Niederlassungen, Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen, Arbeitnehmerrechte und Wettbewerbsfragen ab. Ein wichtiger Teil ist der Abbau nichttarifärer Handelsschranken, insbesondere unterschiedlicher technischer Normen und Vorschriften.

Derzeit erheben die Länder des Mercosur hohe Zollabgaben, die für Kraftfahrzeuge, Textilien, Bekleidung, Schuhe, Spirituosen und Softdrinks bei bis zu 35% liegen, für Wein bei 27%, für Kraftfahrzeugteile, Chemikalien und Kekse bei bis zu 18%, für

©ToniFlap/iStock Editorial / Getty Images Plus

Im Hafen von Montevideo könnte sich der Betrieb durch sinkende Zölle beleben.

Maschinen bei 14%–20% und für Arzneimittel bei bis zu 14%. Mit dem Abkommen sollen Zölle auf 91% der EU-Exporte nach und nach reduziert oder ganz beseitigt werden. Die EU-Einfuhrzölle auf 92% der Mercosur-Waren sollen ebenfalls gesenkt oder abgeschafft werden.

Zahlreiche Schutzklauseln

Das Abkommen ist mit verschiedenen Schutzklauseln ausgestattet. Sollte es beispielsweise aufgrund der Zollsenkungen zu einem unerwarteten, erheblichen Anstieg der Einfuhren kommen, der die inländische Industrie schwer zu schädigen droht, ist die Einführung vorübergehender Schutzmaßnahmen erlaubt.

Für Importe in die EU sollen weiterhin die bestehenden, hohen Standards der Lebensmittelsicherheit, Tier- und Pflanzengesundheit gelten. Im FHA wird ausdrücklich das „Vorsorgeprinzip“ beibehalten, wonach Behörden das Recht haben, zum Schutz menschlichen, tierischen oder pflanzlichen Lebens oder der Umwelt

zu handeln, wenn nach ihrer Einschätzung ein Risiko besteht. Dies gilt selbst dann, wenn keine eindeutigen einschlägigen wissenschaftlichen Erkenntnisse vorliegen.

Das Abkommen enthält detaillierte Bestimmungen in Bezug auf Urheberrechte, Marken, gewerbliche Muster, geographische Angaben und Pflanzensorten. Der Abschnitt über die Rechte des geistigen Eigentums regelt auch den Schutz von Geschäftsgeheimnissen.

„Bis das FHA in Kraft tritt, wird einige Zeit ins Land gehen. Es muss dem Europäischen Rat und dem Europäischen Parlament zur Genehmigung vorgelegt sowie in allen Mercosur-Ländern ratifiziert werden."

Die EU und die Länder des Mercosur verpflichten sich außerdem, das Pariser Klimaschutzübereinkommen, das Übereinkommen über den internationalen Handel mit gefährdeten Arten frei lebender Tiere und Pflanzen (CITES) sowie UN-Abkommen über die biologische Vielfalt und Fischereibewirtschaftungsmaßnahmen wirksam umzusetzen.

Organisationen der Zivilgesellschaft erhalten die Möglichkeit, die Umsetzung des Abkommens – auch in Umweltbelangen – aktiv zu überwachen. Ferner sieht das Abkommen ein neues Forum für eine engere Zusammenarbeit für einen nachhaltigeren Ansatz in der Landwirtschaft vor.

Verzögerungen möglich

Bis das FHA in Kraft tritt, wird einige Zeit ins Land gehen. U.a. muss es noch in alle EU-Amtssprachen übersetzt, dem Rat der EU (EU-Mitgliedsstaaten) und dem Europäischen Parlament zur Genehmigung vorgelegt sowie in allen Mercosur-Ländern ratifiziert werden. Die Entscheidung für das Abkommen muss im EU-Rat einstimmig erfolgen.

In Österreich gibt es allerdings Gegenwind. Der inzwischen abgewählte Nationalrat hatte die Regierung Ende September zu einem Nein zum Abkommen verpflichtet. Wie die zukünftige Regierung abstimmen wird, steht in den Sternen. Auch Luxemburg will gegen das FHA votieren. In Argentinien könnte es im Dezember dieses Jahres zu einem Regierungswechsel und damit zu einem Zurückdrehen der Marktöffnung kommen. Auch politischer Streit um Abholzungen im Amazonas und präsidiale Befindlichkeiten könnten das Inkrafttreten des FHA noch verzögern. Europäische Bauernverbände machen weiterhin Front gegen das Abkommen, da sie trotz Zusicherungen einen massiven Preisdruck durch minderwertige Fleischimporte, genmanipuliertes Getreide, bei Ölsaaten und Zucker fürchten.

Interessanter Wachstumsmarkt

Der Mercosur zählt rund 260 Millionen Verbraucher. Das sind nur halb so viele wie in der EU (512 Millionen), aber das jährliche bilaterale Handelsvolumen der EU mit dem Mercosur beläuft sich derzeit immerhin auf rund 88 Mrd EUR (Waren) bzw. 34 Mrd EUR (Dienstleistungen). Der Wirtschaftsblock wird durch Brasilien dominiert, auf das 80% der Wirtschaftskraft und der Bevölkerung entfallen.

Die EU führt pro Jahr Waren im Wert von 45 Mrd EUR in die Mercosur-Länder aus und importiert von dort Waren in ähnlichem Wert (43 Mrd EUR). Bei den Dienstleistungen sind die EU-Ausfuhren mehr als doppelt so hoch wie die Einfuhren. Unternehmen aus der EU erbrachten Dienstleistungen im Wert von 23 Mrd EUR für Kunden im Mercosur, Unternehmen aus Mercosur-Ländern wiederum Dienstleistungen für Kunden in der EU im Wert von 11 Mrd EUR. Durch Zollsenkungen könnten Exporteure in der EU laut EU-Angaben jährlich über 4 Mrd EUR sparen.

EFTA zieht nach

Am 23. August konnten auch die EFTA- (Schweiz, Norwegen, Island, Liechtenstein) und die Mercosur-Staaten ihre Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen in der Substanz abschließen. Es befreit mittelfristig rund 95% der EFTA-Ausfuhren in die Mercosur-Staaten von Zollabgaben. Zudem werden technische Handelshemmnisse abgebaut, der Marktzugang für EFTA-Dienstleistungserbringer erleichtert und die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen generell gestärkt.

Das FHA verhindert eine Schlechterstellung der Unternehmen im EFTA-Raum gegenüber denen in der EU. Beide FHAs sind sich inhaltlich sehr ähnlich. Zu den zentralen Punkten des Abkommens zählen ein weitgehend freier Zugang für EFTA-Industrieprodukte, Quoten für ausgewählte Mercosur-Agrarexporte und ein Patentschutz für Schweizer Pharmakonzerne. Im Agrarbereich gewährt beispielsweise die Schweiz für ausgewählte Produkte erstmals auch bilaterale Kontingente außerhalb ihrer WTO-Verpflichtungen. Diese Konzessionen wurden so ausgestaltet, dass sie die Ziele der Schweizer Agrarpolitik nicht in Frage stellen.

Das Abkommen soll spätestens im Jahr 2021 ratifiziert werden. Es bleibt abzuwarten, ob es bis dahin die Referendumshürde in der Schweiz erfolgreich genommen hat.

Türöffner IT

Die Komplexität der neuen FHAs überfordert viele kleine und mittlere Unternehmen (KMUs). Internationale Softwarehäuser wie E2open bieten jedoch ausgefeilte Softwarelösungen an, die

Unternehmen bei der Feststellung der Dokumentenpflichten und Sonderanforderungen, der Generierung der notwendigen Export- und Importdokumente und beim Dokumentenmanagement unterstützen. Sie helfen bei der Produktklassifizierung und Identifizierung der korrekten Zolltarife. Sie assistieren beim Erstellen und Verwalten von Ursprungszeugnissen. Und für den Export von Dual-Use-Gütern bieten sie Unterstützung bei der Einrichtung rechtskonformer Exportkontrollprozesse.

Die Software vereinfacht Preisvergleiche auf Einstandskostenbasis und hilft bei der Festlegung optimaler Lieferbedingungen. Sie erhöht das Bewusstsein für Zollvorteile oder Quotenbeschränkungen und öffnet die Augen für neue Handelsmöglichkeiten. Sie reduziert Trade-Compliance-Risiken, spart Zeit gegenüber manuellen Recherchen und steigert Supply-Chain-Management-Effizienz und Supply-Chain-Transparenz.

„Mit den neuen Freihandelsabkommen hoffen Europas Politiker, dem Vormarsch Chinas in Südamerika Einhalt gebieten zu können."

Die E2open-Global-Trade-Management-Lösungen basieren auf einer umfassenden, tagesaktuellen Datenbank. Mit Inkrafttreten des FHAs werden die neuen Zolltarife und andere zolltechnische Anforderungen automatisch ins System eingespeist. So können Kunden sofort von den Vorteilen des FHAs in Form von niedrigeren Zollabgaben und Gebühren profitieren.

Fazit

Mit den neuen Freihandelsabkommen hoffen Europas Politiker, dem Vormarsch Chinas in Südamerika Einhalt gebieten zu können. Doch es gibt hier und in den Mercosur-Ländern noch viele Widerstände zu überwinden. Gründe sind u.a. die seit Jahren anhaltende Wirtschaftskrise in Argentinien und Brasilien, aber auch die lahmende Weltwirtschaft. Die große Mehrheit der Unternehmen in der EU und im Mercosur sind KMUs. Einigen eröffnen sich interessante Exportmöglichkeiten, andere fürchten mehr Wettbewerb.

Eine spezielle Website soll den KMUs den Marktzugang erleichtern. Dies allein wird nicht genügen. Der stufenweise Abbau der Zollschranken über mehrere Jahre und komplexe Ursprungsregeln stellen hohe Anforderungen an die Unternehmen. Diese sind nur durch eine durchgehende Digitalisierung der Exportprozesse zu meistern. Dadurch kann die Zusammenarbeit mit den Handelspartnern, Zollbehörden und Verzollungspartnern transparenter, durchgängiger und kostengünstiger gestaltet werden.

Anzeige

Deutscher AnwaltSpiegel

Online | Roundtable | Spezial | Panel

Roundtables im Herbst 2019:

30. Oktober 2019

Prozessfinanzierung in der Unternehmenspraxis

15:30–18:00 Uhr Kooperationspartner: FORIS

4. November 2019

Flexible office – Flexible rules?

15:00–19:00 Uhr Kooperationspartner: Bird & Bird

11. November 2019

Compliance International: Interne Untersuchungen in Zentralosteuropa

15:30–19 Uhr Kooperationspartner: WOLF THEISS

Die Roundtables finden im Redaktionsgebäude der F.A.Z. in Frankfurt am Main statt. Sie richten sich als geschlossene Veranstaltungen an Unternehmensvertreter. Nähere Informationen zum jeweiligen Programm sowie die Anmeldeformulare finden Sie unter www.deutscheranwaltspiegel.de/roundtable

Die überbewertete Arbeits- und Organisationsanweisung

Bei der Frage nach den Inhalten eines effizienten Trade-Compliance-Management-Systems (TCMS') stößt man unweigerlich auf die Arbeits- und Organisationsanweisung (AuO). Es entsteht der Eindruck, ein Unternehmen könne ohne eine AuO unmöglich gesetzeskonform am Außenhandel teilnehmen. Ist da so?

Dirk Hagemann
Trade Compliance Consultant und Rechtsanwalt, Hagemann Trade Compliance Consulting

dh@hagemann-tcc.eu
www.hagemann-tcc.eu

Die AuO wird geradezu mantraartig als der vermeintlich wichtigste Baustein eines TCMS' kommuniziert, sei es von Behörden, Beratern oder in der Complianceliteratur. Wann und für wen ist eine AuO wirklich hilfreich, und wo liegt ihre große Stärke? Und weshalb ist sie gleichzeitig frappierend überbewertet?

Frage nach AuO kommt stets von außen, nicht aus dem Unternehmen

Es sind stets Externe, die sich dafür interessieren, ob ein Unternehmen eine AuO hat. Für behördliche Verfahrenserleichterungen in der Exportkontrolle und im Zollrecht ist eine AuO häufig Bewilligungsvoraussetzung. Innerhalb der globalen Supply-Chain fragen teilweise Lieferanten, Dienstleister oder Kunden, ob eine AuO vorhanden ist, bevor das Unternehmen als Businesspartner akzeptiert wird. Im Rahmen von Zoll- oder Außenwirtschaftsprüfungen möchten die Prüfer in der Regel die AuO einsehen. Und im „Worst Case" fragen HZA, Zollfahndung oder Staatsanwaltschaft nach dem Vorhandensein einer AuO im Rahmen eines Ermittlungsverfahrens.

In der Regel fragt jedoch keine unternehmensinterne (operative) Abteilung danach, ob in dem Unternehmen eine AuO vorhanden ist. Die AuO hat somit offensichtlich für Externe einen wesentlich höheren Stellenwert als für Interne.

AuO ist wichtig für die Vermeidung einer persönlichen Haftung

Die wichtigste Bedeutung der AuO liegt in der Vermeidung einer persönlichen Haftung der Geschäftsführung und der oberen Trade-Compliance-Führungsebenen wegen eines Organisationsverschuldens. Im Falle eines (erheblichen) Verstoßes gegen das Außenwirtschafts- oder Zollrecht kann es dazu kommen, dass die Ermittlungsbehörden ein Ermittlungsverfahren unmittelbar gegen die Geschäftsführung einleiten wegen unzureichender Organisation und Aufsicht der Abläufe im Außenhandel. In so einem Fall wirkt die AuO – zusammen mit weiteren Compliancemaßnahmen – wie eine Art „persönliche Haftpflichtversicherung" für die Geschäftsführung. Mittels der AuO kann die Geschäftsführung häufig den Nachweis führen, dass sie für eine ausreichende Organisation gesorgt hat. Die wichtigste Funktion der AuO liegt damit in der persönlichen Haftungsvermeidung der Geschäftsführung im Rahmen eines Ermittlungsverfahrens wegen Organisationsverschuldens.

AuO ist wichtig für unternehmensindividuelle Gestaltung

Die AuO entfaltet eine weitere große Stärke bei der abteilungsübergreifenden, unternehmensindividuellen Gestaltung und Verteilung der Rollen und Verantwortlichkeiten für Trade-Compliance. In der Praxis sieht man teilweise AuOs, die mehr oder weniger lediglich die Gesetzes-

© ilkercelik/iStock/Getty Images Plus

Die Arbeits- und Organisationsanweisung auf Papier könnte digitalen Lösungen weichen.

lage wiedergeben, ohne auf die unternehmensindividuellen Abläufe, Rollen und Verantwortlichkeiten einzugehen. In einem solchen Fall ist die AuO nahezu wertlos, weil sie lediglich das Gesetz wiederholt (wenn auch etwas verständlicher), jedoch nicht organisiert. Der Großteil der AuO sollte darin bestehen, allen für die Trade-Compliance relevanten Abteilungen maßgeschneiderte und abgestimmte Rollen und Verantwortlichkeiten zu übertragen. Relevante Abteilungen sind typischerweise mindestens Einkauf, SCM-Teams, Technology, Forschung & Entwicklung, IT und Sales. Eine weitere wichtige Funktion der AuO liegt damit in der eher generischen Gestaltung von Rollen und Verantwortlichkeiten.

Die AuO ist überbewertet für das, was wirklich zählt

Die AuO ist im Ergebnis wichtig für die unternehmensindividuelle Gestaltung und für die haftungsrechtliche Absicherung der Geschäftsführung. Für die operative Compliance im Tagesgeschäft – also für das, was wirklich zählt – ist die AuO jedoch frappierend überbewertet. Ziel von Trade-Compliance ist die Vermeidung von (erheblichen) Verstößen gegen Außenwirtschaftsrecht, Zollrecht und Exportkontrolle im Tagesgeschäft.

Bei (großen) Unternehmen mit Global Sourcing, mehreren Produktionsstätten EU- oder weltweit, zahlreichen Intra-Company-Bewegungen und nahezu weltweiten Sales-Aktivitäten gibt es täglich mehrere Hundert, wenn nicht sogar mehrere Tausend Trade-Compliance-relevante Geschäftsvorfälle/Transaktionen. Gleichzeitig wissen konzernweit in der Regel nur wenige Mitarbeiter, (a) dass es eine AuO gibt, (b) wo sie zu finden ist und (c) was in der AuO steht.

> ***„Der Großteil der AuO sollte darin bestehen, allen für die Trade-Compliance relevanten Abteilungen maßgeschneiderte und abgestimmte Rollen und Verantwortlichkeiten zu übertragen."***

Transaktionen für Bestellungen, Supply-Chain, Produktion und Sales werden heute meistens IT-gestützt und vollautomatisiert in den ERP-Systemen der Unternehmen abgewickelt. Eine manuelle Kontrolle der elektronischen Abläufe ist kaum noch möglich. Eine selbst nach modernsten Compliancestandards verfasste und die aktuelle Gesetzeslage wiedergebende AuO besteht am Ende aus nicht mehr als ca. 15–30 Seiten analogem Papier, deren Inhalt konzernweit kaum jemand kennt. Die AuO hat (unmittelbar) keinen Einfluss auf die digitalen, vollautomatisierten Abläufe in einem Konzern.

Große, international agierende Unternehmen können heute meistens nur noch über digitale Trade-Compliance-Management-Systeme ausreichend gesetzeskonform justiert werden. Stichworte sind hier die Definition, die Kontrolle und die Steuerung von Trade-Compliance-relevanten Stammdaten(feldern) der Kreditoren, Materialien und Debitoren. Ein Unternehmen kann auf diese Weise hocheffizient compliant justiert werden, ohne dass dafür auch nur eine einzige, analoge Seite einer AuO erforderlich ist. Umgekehrt kann ein Unternehmen über eine nach modernsten Compliancestandards verfasste AuO verfügen und trotzdem permanent und systematisch gegen Außenhandelsvorschriften verstoßen. Es ist daher geradezu fahrlässig, aus dem Vorhandensein einer AuO abzuleiten, ein Unternehmen agiere im Tagesgeschäft compliant im Außenhandel.

Resümee

Trade-Compliance-Abteilungen sollten sich in Zukunft auf digitale TCMS' konzentrieren, weniger auf die Erstellung von AuOs. Es ist Zeit, den Schritt weg von analoger Papiercompliance hin zu digitalen, stammdatengesteuerten TCMS' zu gehen. In diesem Zusammenhang rückt die IT-Abteilung als die zunehmend wichtigste Complianceabteilung immer mehr in den Fokus. Gehen Sie häufiger mit Ihren Kollegen von der IT-Abteilung essen, und beginnen Sie, Compliance digital zu denken, nicht mehr analog. Es lohnt sich! ◄

Anzeige

Markt
UND MITTELSTAND
DAS WACHSTUMSMAGAZIN

Sie wollen keine Meldung aus dem Mittelstand verpassen?

Melden Sie sich jetzt zu unserem Newsletter an:

www.marktundmittelstand.de/mum-newsletter

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH –
Der F.A.Z.-Fachverlag
Frankenallee 68-72
60327 Frankfurt am Main

Die abweichende US-Zolltarif-nummer

Da die Zolltarifnummern (ZTN) über das Harmonisierte System (HS) weitgehend übereinstimmen, müsste eine verbindliche Zolltarifauskunft (vZTA) in Deutschland zum weitgehend gleichen Ergebnis wie in den USA kommen, zumindest bezüglich der ersten sechs Ziffern. Was passiert, wenn für die USA eine ZTN benutzt wird, die von der europäischen abweicht? Oder wenn trotz einer verbindlichen US-Anordnung die deutsche ZTN für die USA genommen wird? Macht sich dann der deutsche Exporteur strafbar?

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

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

Ausgangsfall

D stellt elektromechanische Schnappschalter her, die auch in den USA vertrieben werden. Für diese erhielt D in Deutschland eine vZTA, dass sie in die ZTN 8536 5080 einzureihen seien (Zollsatz 0,6%). Kurz drauf erhielt D für dasselbe Produkt einen verbindlichen US-Bescheid, dass die Produkte in den USA unter 8543 7099 einzureihen seien (Zollsatz 2,6%). Kürzlich stellte D fest, dass diese Waren in den USA nicht mit der von den USA vorgegebenen ZTN, sondern mit der an die deutsche vZTA angelehnten ZTN 8536 5070 zollfrei eingeführt wurden. Hat sich D nach deutschem oder US-Recht strafbar gemacht? Und was sollte D machen?

Frage 1: Strafbarkeit in Deutschland wegen Steuergefährdung?

In Betracht kommt eine Strafbarkeit nach § 379 AO wegen Steuergefährdung. Diese ist nach ihrem Wortlaut auch im Ausland zu beachten, wenn die Abgaben in einem anderen Staat verkürzt werden können. Es stellt sich aber die Frage, ob Belege ausgestellt wurden, die in tatsächlicher Hinsicht unrichtig sind. Dieser Beleg könnte die vZTA sein, deren ZTN von D übernommen wurde. Unrichtig ist der Beleg, wenn er von den tatsächlichen Gegebenheiten abweicht oder einen anderen als den wirklichen Sachverhalt bekundet. D hatte in Deutschland die vZTA erhalten, dass ihre Güter in 8536 5080 einzureihen seien. In den USA gibt es genau diese Nummer nicht. Da nach dem HS nur die ersten sechs Ziffern der ZTN identisch sind, dürfte die Einreihung in den USA in 8536 5070 nach deutschem Recht richtig sein. Daher liegt keine Strafbarkeit nach deutschem Recht vor.

© filmfoto/iStock/Getty Images Plus

Eine abweichende US-Zolltarifnummer bei Exporten in die USA kann teuer werden.

Frage 2: Strafbarkeit nach US-Recht?

Es könnte eine strafbare Steuerhinterziehung nach US-Recht vorliegen. Die Voraussetzungen hierfür sind: Es liegt ein vorsätzlicher oder fahrlässiger Import von Waren in die USA vor unter Verwendung eines Dokuments oder von Informationen, die in zollrelevanter Hinsicht unrichtig sind und sich auf die Einfuhrabgaben auswirken können. Dies gilt zumindest dann, wenn keine Verwaltungsfehler und keine Irrtümer über die Fakten vorliegen.

Dies dürfte hier nach US-Recht vorliegen: Eine vom verbindlichen Bescheid der US-Behörden abweichende Einreihung der Waren in die ZTN, die der deutschen ZTN aus der vZTA am nächsten kommt, dürfte nach US-Recht eine unrichtige Information sein. Es ist daher im Zweifel von einer Strafbarkeit nach US-Recht auszugehen. Die möglichen Folgen sind bei einfacher Fahrlässigkeit, wie sie hier im Zweifel vorliegen: Als Sanktionen drohen maximal der Wert der Waren oder der zweifache Wert der vorenthaltenen Abgaben sowie die Nachforderung des vorenthaltenen Abgabenwertes.

Frage 3: Welche Reaktionsmöglichkeiten hat D?

D könnte eine freiwillige Selbstanzeige zur Verminderung der Geldbuße einlegen. Und/oder: D könnte eine Post-Summary-Correction zur Korrektur und Auslösung der richtigen Abgabenhöhe einreichen. Oder D könnte einen neuen verbindlichen Einreihungsbescheid für die USA beantragen.

> *„Wenn für ein identisches Produkt eine verbindliche US-Einreihung auch in den ersten sechs Ziffern von der europäischen Zolltarifnummer abweicht, ist einer der beiden Bescheide rechtswidrig. Dann sollten sofort Rechtsmittel gegen die spätere US-Einreihung eingelegt werden."*

Resümee

Das Problem dieses Falls besteht darin, dass D keinen Rechtsbehelf gegen diesen US-Bescheid eingelegt hat. Wenn die ersten sechs Ziffern der ZTN sowohl in den USA als auch in Deutschland identisch sein müssen, hätte D erkennen können und sollen, dass dieser US-Bescheid unrichtig sein musste. Wenn D dagegen keinen Rechtsbehelf einlegt, können sich schwerwiegende Auswirkungen für D ergeben: Hier ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass es zu strafrechtlichen Ermittlungen der US-Behörden kommt. Diese Fälle passieren immer wieder in der Praxis, und dann ist wichtig, dass die Betroffenen sofort Rechtsmittel gegen einen solchen US-Bescheid einlegen. Nur dann kann die Harmonie der zollrechtlichen Behandlung identischer Güter nach EU- und US-Zollrecht gewahrt werden.

Diese Harmonie war hier gestört, weil die US-Behörden verbindlich eine ZTN vorgeschrieben haben, die deutlich – schon ab der dritten Ziffer der ZTN – von der verbindlich vorgeschriebenen ZTN für Deutschland abwich. In der Praxis kommt es öfter vor, dass die Bescheide für eine verbindliche ZTN in Deutschland und den USA voneinander abweichen. Hier wäre das Einlegen eines Rechtsmittels durch D wichtig, um diese weltweite Harmonie der ersten sechs Ziffern der ZTN wieder herzustellen.

In einem beratenen Fall hat die Mandantin einen neuen zollrechtlichen Bescheid für ihre Produkte in den USA beantragt. Da dieser in Anlehnung an den deutschen Bescheid erfolgte und den vorigen US-Bescheid aufhob, war das zollrechtliche Problem gelöst. Ansonsten muss über eine freiwillige Selbstanzeige und/oder eine Abgabenberichtigung nachgedacht werden.

➤ *Wegen aktueller Hinweise zum US-Exportrecht vgl. http://hohmann-rechtsanwaelte.de/us-exportrecht.html*

Anzeige

bpifrance ODDO BHF

Franco-German delegation
INDUSTRY 4.0

Kingdom of Saudi Arabia

Riyadh, Jeddah

January 19th–23rd 2020

Bpifrance and ODDO BHF are delighted to invite you to participate in an exclusive "Industry 4.0" mission in Saudi Arabia.

Apply online before October 15th – Limited places

▸ Registration and Program

Contact:
Jutta Röller | jutta.roeller@oddo-bhf.com
Ünsal Asan | uensal.asan@oddo-bhf.com

BUSINESSFRANCE AHK Delegation der Deutschen Wirtschaft für Saudi-Arabien, Bahrain und Jemen German-Saudi Arabian Liaison Office for Economic Affairs (GESALO)

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
Peter Grätz
Abteilungsleiter
Trade & Export Finance
Lorenzer Platz 27
90402 Nürnberg
(09 11) 23 59-299
peter.graetz@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

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

Geschäftsführung:
Dominik Heyer, Hannes Ludwig

Herausgeber:
Ole Jendis

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.