ExportManager

10 Jahre

Ausgabe 2 | 11. März 2020
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema der Jubiläumsausgabe: Ostasien

Zehn Jahre Praxisinformationen | Exportziele | Coronavirus und Lieferketten | Protektionismus | Rüstungsexporte | Außenhandelsfinanzierung | Akkreditive | Internationalisierung | Small Tickets | Freihandelsabkommen | Brexit und internationaler Handel | Freiwillige Selbstanzeige

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

Die deutschen Exporteure werden auf eine harte Probe gestellt. Die Verbreitung des Coronavirus lähmt den Personen- und Warenverkehr. Ostasien, der regionale Schwerpunkt dieser Ausgabe, steht für die aktuellen Herausforderungen der deutschen Exporteure – passend zum zehnjährigen Jubiläum des „ExportManagers". Unter anderem für solche unsicheren Zeiten wurde er 2010 gegründet.

Nach einer Rückschau auf die bisherige Entwicklung des „ExportManagers" stellen wir attraktive Exportziele dem zunehmenden Protektionismus und den Auswirkungen des Coronavirus gegenüber. Anschließend berichten wir vom Exportkontrolltag und einer Veranstaltung zu Akkreditiven. Ein Rückblick auf die Marktentwicklung sowie Beiträge zur Internationalisierung und zu Small Tickets runden den Finanzierungspart ab. Mit den Themen Freihandelsabkommen, Brexit und Selbstanzeigen komplettieren wir die umfangreiche Jubiläumsausgabe.

Weitere Beiträge und interessante Veranstaltungen finden Sie auf unserer Website www.exportmanager-online.de. Ich wünsche Ihnen gute Geschäfte!

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

3 Zehn Jahre Praxisinformationen für Exportmanager
Der „ExportManager" feiert zehnjähriges Jubiläum.
Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

6 Attraktive Exportziele trotz fragiler Weltwirtschaft
Die weltweit unsichere Konjunktur und die Verlangsamung der chinesischen Wirtschaft führten 2019 zu einem globalen Abwärtstrend im verarbeitenden Gewerbe und belasteten das weltweite Wachstum.
Dr. Thomas Langen, Atradius Kreditversicherung

8 Globale Lieferketten spüren Auswirkungen des Coronavirus
Das Coronavirus verbreitet sich in und außerhalb Chinas und schränkt das gesellschaftliche Leben vielerorts ein.
Karsten Koch, Credendo

10 Protektionismus bedroht die Weltwirtschaft
Anlässlich der Vorstellung der Ausgabe 2020 des Coface-Handbuchs zu Länder- und Branchenrisiken stellte Coface-Chefökonom Julien Marcilly auf der Coface-Länderrisikokonferenz in Paris die wichtigsten Bedrohungen für die Weltwirtschaft im Jahr 2020 vor.
Erich Hieronimus, Coface

VERNETZEN

12 Rüstungsexporte auf dem politischen Prüfstand
Der 14. „Exportkontrolltag" des BAFA und des ZAR widmete sich den besonderen Herausforderungen neuer Technologien und den erforderlichen Leitplanken für Rüstungsexporte.
Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

FINANZIEREN

15 Außenhandelsfinanzierung gestern und heute
Vor zehn Jahren wurde der erste „ExportManager" herausgegeben.
Sigrid Assmann und Yasser A. Ibrahim, ODDO BHF Aktiengesellschaft

18 Aktuelle Entwicklungen in der Handelsfinanzierung
Der deutsche Außenhandel konnte seinen Höhenflug auch 2019 fortsetzen.
Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

20 Internationalisierung revisited: Was Unternehmen 2020 erfolgreich macht
Die Studienreihe „Unternehmerperspektiven" hat Unternehmen bereits zum dritten Mal zu Erfolgsstrategien, aber auch zu den Herausforderungen in der Internationalisierung befragt.
Alexandra Ferenz, Commerzbank AG

22 Erfahrungen einer Exporteursbank mit der Finanzierung von Small Tickets
Der Mittelstand gilt als das Rückgrat der deutschen Wirtschaft und trägt maßgeblich zum außenwirtschaftlichen Erfolg der Bundesrepublik bei.
Valeria Krepis, LBBW

LIEFERN

24 Freihandelsabkommen mit Asien – eine Standortbestimmung
Angesichts der Bedeutung des Asienhandels für Europa hat die EU in den vergangenen Jahren bei den Verhandlungen über Freihandelsabkommen mit den Ländern in dieser Region Gas gegeben.
Arne Mielken, E2open

27 Brexit – Auswirkungen auf den internationalen Handelsverkehr
Das Thema „Brexit" hat Europa und die Welt lange Zeit in Atem gehalten.
Marian Niestedt und Nina Kunigk, GvW Graf von Westphalen

31 Freiwillige Selbstanzeige: Sieben Jahre Praxis unter § 22 Abs. 4 AWG
In der Exportwirtschaft lassen sich Exportverstöße nicht ganz vermeiden.
PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

33 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Zehn Jahre Praxisinformationen für Exportmanager

Der „ExportManager“ feiert zehnjähriges Jubiläum. Am 11. März 2010 erschien die erste Ausgabe des Onlinemagazins und versammelte Beiträge aus einer breiten Palette von Exportthemen. Denn die Exporteure standen nach dem Exporteinbruch 2009 vor einem schwierigen Neustart.

ExportManager

Ausgabe 1 | 10. März 2010
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Themen

Verkaufen

- Nachfragetrend: Schwellenländer stützen Exporte 2
  von Gunther Schilling, Redaktionsleiter ExportManager, F.A.Z.-Institut
- Nachfragetrend: Golfstaaten bleiben attraktiv 4
  von Thomas Schröder, Abteilungsdirektor Strukturierte Außenhandelsfinanzierung, BHF-BANK AG

Vernetzen

- Die neuen Mittelständler in Russland 6
  von Johann Vranic, Vertriebsleiter Export Osteuropa, Rosenberg Ventilatoren GmbH

Finanzieren

- Risikomanagement für Exporteure 8
  von Axel-Peter Ohse, Managing Director Global Transaction Banking, Head Trade Finance Germany, Deutsche Bank AG
- Kreditversicherung: transparent absichern 10
  von Gunther Schilling, Redaktionsleiter ExportManager, F.A.Z.-Institut
- Exportkredite: Speziallösung für kleine Geschäfte 12
  Sylvia Röhrig, Redakteurin ExportManager, F.A.Z.-Institut, im Gespräch mit Matthias Wietbrock, Leiter Produktberatung und Trade Finance, KfW IPEX-Bank GmbH

Liefern

- Exportkontrollrecht: US-Restriktionen beachten 14
  von Dr. Lothar Harings, Rechtsanwalt, Graf von Westphalen
- Exportkontrollrecht: Risiken beim Iran-Export 16
  von PD Dr. Harald Hohmann, Rechtsanwalt, Hohmann & Partner Rechtsanwälte
- Zollrecht: neues Ausfuhrverfahren mit Tücken 18
  von Dr. Ulrich Schrömbges, Rechtsanwalt und Steuerberater, Schrömbges + Partner Partnerschaftsgesellschaft

Strategische Partner und Impressum 20

Die Steuerung der Exportaktivitäten ist gerade in mittelständischen Unternehmen eine komplexe Aufgabe in wenigen Händen. Von der Akquise und Fertigung bis zu Versicherung, Lieferung und Zahlungseingang reicht die Themenstellung. Kennzahlen geben Hinweise auf die Richtung, in die sich das Exportgeschäft bewegt. Prüf- und Kontrollverfahren sorgen dafür, dass die Reibungsverluste gering bleiben.

Angesichts dieser Herausforderung haben es sich die Herausgeber des Newsletters „ExportManager“ zur Aufgabe gemacht, Ihnen als Exportverantwortlichen geeignete Informationen und Werkzeuge gebündelt und leicht nutzbar zur Verfügung zu stellen. Sie erhalten den Newsletter jährlich in zehn Ausgaben kostenlos online, wenn Sie möchten. Gerne stehen wir Ihnen für weitere Informationen zur Verfügung. Nutzen Sie bitte die Registrierungsmöglichkeit und weitere Informationen auf unserer Website www.exportmanager-online.de.

F.A.Z.-INSTITUT

Die erste Ausgabe des „ExportManagers“ widmete sich neuen Märkten, Finanzierungen und Exportkontrolle.

Als die Investmentbank Lehman Brothers am 15. September 2008 Insolvenz anmeldete, brach der internationale Handel in den folgenden Monaten ein. Die deutschen Exporte nach Europa und Amerika sanken 2009 um über 20%, unter den Haupthandelspartnern nahm lediglich China mehr deutsche Waren ab als im Vorjahr. Es mangelte nicht nur an Nachfrage, sondern auch an der Finanzierung und Absicherung der Exporte.

In dieser Phase entschloss sich die F.A.Z.-Verlagsgruppe, ein neues Magazin auf den Markt zu bringen, dass die nun dringend benötigten Informationen bereitstellen sollte. Die Themenauswahl der ersten Ausgabe konzentrierte sich daher auf Nachfragetrends, Exportfinanzierung, Risikomanagement, Kreditversicherung, Zoll- und Exportkontrolle. Die Autoren kamen von führenden Banken und Kanzleien, die den „ExportManager“ als Strategische Partner bis heute unterstützen.

Zehn Jahre Exporterfolg

Bereits im Jahr 2010 legte der deutsche Export wieder kräftig zu und kompensierte einen Großteil des vorangegangenen Verlustes. Seither erreichten die Ausfuhren immer neue Rekordwerte, und 2019 lagen sie um 65% über dem Wert von 2009 – das waren mehr als 522 Mrd EUR zusätzlicher Umsatz für die deutsche Wirtschaft. Länder wie China und die USA, aber auch die neuen EU-Staaten nahmen 2019 mehr als doppelt so viele Exporte ab wie 2009, die Ausfuhr nach Irland verdreifachte sich sogar. Dagegen ging der Absatz deutscher Produkte in Griechenland zurück. Etablierte Absatzmärkte wie Frankreich und Italien konnten dagegen nur wenig zulegen. Auch Russland war nicht mehr der dynamische Absatzmarkt früherer Jahre. Und in Afrika blieb der deutsche Export weiterhin hinter seinen Möglichkeiten zurück.

Breites Informationsangebot

Der „ExportManager“ hat diese Entwicklung eng begleitet. Im monatlichen Wechsel wird jeweils eine Zielregion deutscher Exporte besonders intensiv betrachtet. Von Absatzchancen über Finanzierungsmöglichkeiten bis zu Risikomanagement und Exportkontrolle reichen die Themen jeder Ausgabe. Hinzu kommen regelmäßig Beiträge zu Zollfragen, insbesondere im Hinblick auf den Brexit, sowie Berichte über Unternehmen und Veranstaltungen.

Als Informations- und Netzwerkveranstaltung des „ExportManagers“ wurde 2016 erstmals der „Deutsche Exporttag“ veranstaltet. Der britische Handelsminister

Gunther Schilling
Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

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

Liam Fox nutzte kurz nach dem Referendum die Gelegenheit für ein Statement zur zukünftigen Handelspolitik des Vereinigten Königreichs. Martin Herrenknecht verriet, wie er sich mit seinen Tunnelbohrmaschinen erfolgreich auf dem Weltmarkt durchsetzen konnte. Inzwischen hat sich der Event als „Tag der Exportweltmeister" als eine der führenden Außenwirtschaftsveranstaltungen im Kalender der Exportverantwortlichen etabliert.

Weitere Formate kamen hinzu, wie Roundtables, Webinare, Foren und Panels. Großes Interesse weckte beispielsweise 2011 der Roundtable Iran-Embargo, der von Dr. Lothar Harings (GvW), Stefan Müller (Oppenhoff & Partner) und Dr. Harald Hohmann gestaltet wurde. Auch das Webinar zum Aufbau der internen Exportkontrolle mit Burkhard Ballmann war ein schönes Beispiel für die kompetente Wissensvermittlung des „ExportManagers".

„Fachlich fundiert, thematisch breit aufgestellt, im Stil unaufgeregt. Der ‚ExportManager' bildet Themen der Außenwirtschaft aktuell und aus unterschiedlichen Perspektiven ab. Die Zusammenarbeit mit dem Redaktionsteam ist nicht nur professionell, das kann man erwarten von ‚Frankfurt Business Media'. Sie ist darüber hinaus für Partner und Autoren auf sehr angenehme Weise kollegial."

Erich Hieronimus, Pressesprecher Coface, Niederlassung in Deutschland

Neue Herausforderungen

Das Jubiläumsjahr des „ExportManagers" begann mit einigen einschneidenden Entwicklungen. Bereits seit Dezember 2019 breitet sich ein neues Coronavirus in China aus und stellt Wirtschaft und Gesellschaft im ersten Quartal auf eine harte Probe. Für die deutschen Exporteure kam erschwerend hinzu, dass sich China in einem Handelsabkommen mit den USA auf feste Importwerte für einige Güter verständigte, die deutsche Lieferungen schwieriger machen. Das Vereinigte Königreich trat Ende Januar 2020 aus der EU aus und läutete den Countdown zur faktischen Trennung von der EU zum Jahresende ein.

Doch der Blick zurück zeigt auch, dass die deutsche Exportwirtschaft ungünstige Rahmenbedingungen zu meistern weiß. Die Atempause dürften einige zuvor stark ausgelastete Unternehmen zu einer Neuausrichtung nutzen. Der Arbeitsmarkt dürfte sich etwas entspannen und der Lohndruck abnehmen. Allerdings werden wohl auch Geschäftsmodelle auf den Prüfstand gestellt werden müssen. Die internationale Arbeitsteilung muss auf die neuen Risiken reagieren und neue Wege zu einer kosteneffizienten und marktnahen Produktion finden.

„Der ‚ExportManager' besticht durch kurze, praxisnahe Fachbeiträge zu allen für die Exportwirtschaft relevanten Themen; er hat damit eine Lücke auf dem Markt geschlossen – wir freuen uns, von Beginn an als Strategischer Partner dabei zu sein!"

Dr. Lothar Harings, Rechtsanwalt, Partner, GvW Graf von Westphalen

Nächste Schritte

Im Rahmen unserer Neuausrichtung setzen wir nach zehn erfolgreichen Jahren auf eine stärkere Themendurchdringung. Wir werden daher sukzessive Übersichtstexte zu ausgewählten Themen erstellen und durch Beiträge unserer Strategischen Partner ergänzen. Wir begleiten die Verhandlungen der EU mit dem Vereinigten Königreich ebenso wie die Entwicklungen der Dual-Use-Verordnung und die neuen Plattformangebote für Exportfinanzierung und Logistik. Doch auch die persönlichen Erfahrungen der Exportverantwortlichen, unserer Leser, sowie deren Arbeitsmarkt und Arbeitsweise sind spannende Themen, denen wir uns stärker widmen wollen.

Der „ExportManager" wird weiterhin neue Wege aufzeigen und die aktuellen Entwicklungen in den Märkten und in den Rahmenbedingungen aufgreifen. Dabei setzen wir weiter auf den engen Austausch mit unseren Lesern und unseren Strategischen Partnern – gerne auf unseren Veranstaltungen, wie dem „Tag der Exportweltmeister" am 3. November 2020 in Mannheim. Während die US-Amerikaner ihren nächsten Präsidenten wählen, diskutieren wir über die möglichen Konsequenzen und die Chancen eines neuen Aufschwungs in der Außenwirtschaft. Wir freuen uns auf die Veranstaltung und auf viele weitere Jahre an der Seite der Exportverantwortlichen.

„Schon seit dem Start vor zehn Jahren ist die KfW IPEX-Bank als Strategischer Partner des ‚ExportManagers' dabei. Das Grundprinzip ‚aus der Praxis für die Praxis' der Exportunternehmen passt zu unserem eigenen kommunikativen Ansatz. Der Online-Newsletter in Verbindung mit dem professionellen Verlagshaus ‚Frankfurt Business Media – Der F.A.Z.-Fachverlag' überzeugt seither und ermöglicht uns als Spezialfinanzierer, ausgewählte inhaltliche Akzente an unsere Zielgruppe zu senden."

Dr. Axel Breitbach, Director Communication, KfW IPEX-Bank

„Bereits von Beginn an, seit 2010, ist unsere Bank Strategischer Partner des ‚ExportManagers'. Wir erleben das Onlinemagazin als sehr gute Informationsquelle zu Themen aus den Bereichen Finanzierung, Forderungsmanagement, Export- und Zollrecht sowie zu allen mit dem Export zusammenhängenden Fragestellungen."

Florian Witt, Leiter International Banking und Corporate Banking der ODDO BHF Aktiengesellschaft

Anzeige

10 Jahre

Wir feiern 10 Jahre ExportManager!

www.exportmanager-online.de

Wir danken unseren Strategischen Partnern für ihre Unterstützung.

Atradius – Managing risk, enabling trade | Bayern LB | coface | COMMERZBANK | CREDENDO | Deutsche Bank | E2OPEN | GvW Graf von Westphalen | HAGEMANN TRADE COMPLIANCE CONSULTING | Helaba | Hohmann Rechtsanwälte | KFW IPEX-Bank | LBBW | ODDO BHF

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag, Frankenallee 68-72, 60327 Frankfurt am Main, E-Mail: exportmanager@frankfurt-bm.com

Attraktive Exportziele trotz fragiler Weltwirtschaft

Die weltweit unsichere Konjunktur und die Verlangsamung der chinesischen Wirtschaft führten 2019 zu einem globalen Abwärtstrend im verarbeitenden Gewerbe und belasteten das weltweite Wachstum. Es gibt allerdings auch Anzeichen, die auf einen Wendepunkt hindeuten. Positive Impulse geben zum Beispiel geldpolitische Lockerungen oder aber aufstrebende Volkswirtschaften wie Vietnam, Brasilien, Kolumbien, Kasachstan, die Vereinigten Arabischen Emirate und der Senegal.

Dr. Thomas Langen
Senior Regional Director Deutschland, Mittel- und Osteuropa, Atradius Kreditversicherung

thomas.langen@atradius.com
www.atradius.de

Von den weltweiten geldpolitischen Lockerungen profitieren sowohl die entwickelten Industrienationen als auch die sogenannten Schwellenmärkte. Unter Letztgenannten sieht Atradius sechs aufstrebende Volkswirtschaften, die mit ihrer guten Wirtschaftsleistung für einen stabilisierenden Effekt auf die Weltkonjunktur sorgen. Diese sechs Märkte bieten Exporteuren ebenso wie Investoren 2020 interessante Geschäftsmöglichkeiten mit Wachstumspotential.

Die Kriterien

Die sechs von Atradius als Zukunftsmärkte identifizierten Länder weisen allesamt folgende Gemeinsamkeiten auf.

1. Sie verfügen über ein konstant hohes beziehungsweise zunehmendes BIP-Wachstum, das vor allem vom privaten Konsum und langfristigen Investitionen getragen wird.
2. Sie haben ausreichend finanzielle Reserven und einen flexiblen Währungswechselkurs, der sie vor Volatilitäten schützt.
3. Sie weisen insgesamt stabile politische Verhältnisse auf, die das Geschäftswachstum fördern.

Vietnam erneut unter den führenden Schwellenländern

Vietnam gehörte für die Analysten von Atradius bereits im vergangenen Jahr zu den Chancenmärkten für Exporteure. Die Volkswirtschaft, die seit 1995 zum Verband Südostasiatischer Nationen (kurz ASEAN) gehört, verfügt weiterhin über großes Wachstumspotential. In diesem Jahr nimmt das BIP voraussichtlich um 6,6% zu – und das, obwohl auch die vietnamesischen Unternehmen die Abkühlung der chinesischen Konjunktur zuletzt zu spüren bekommen haben. Damit gehört das Land zu den am schnellsten wachsenden Schwellenländern.

Die verhältnismäßig niedrigen Löhne und der Status als Sonderwirtschaftszone machen Vietnam attraktiv für die exportorientierte Fertigung ausländischer Unternehmen. Seit den Handelsstreitigkeiten zwischen China und den USA hat die Produktion weiter Fahrt aufgenommen.

Die Logistikbranche und hier insbesondere der Seefrachtverkehr profitieren von der hohen Frequenz an Frachten, sowohl auf Import- als auch auf Exportseite. Der Onlinehandel fördert die Nachfrage nach Transportdienstleistungen. Die Entwicklung am Arbeitsmarkt wirkt sich wiederum positiv auf die vietnamesische Konsumstimmung aus. Für die Konsumgüterbranche und den Handelssektor rechnen die Analysten mit einem Wachstum von mehr als 6%. Noch besser ist die Prognose im Tourismussektor mit einem voraussichtlichen Wachstum von 10%. Diese Entwicklung sorgt gleichzeitig für

© Rawpixel/iStock/Getty Images

Die Chancenmärkte 2020 bieten gute Geschäftsmöglichkeiten.

einen Boom in der Baubranche, da nicht nur vietnamesische, sondern auch ausländische Investoren in den Bau von Immobilien investieren. Die Direktinvestitionen werden laut Prognose erneut steigen – von 6,7% im Jahr 2019 auf mehr als 7% im Jahr 2020. Auch für die Landwirtschaft geht es laut der Analyse nach einem schwachen Jahr 2019 wieder bergauf.

Brasilien: Zeichen der Erholung spürbar

Die Verabschiedung der Rentenreform von Brasiliens Präsident Bolsonaro hat für mehr Vertrauen bei den brasilianischen Unternehmen gesorgt. Das brasilianische Bruttoinlandsprodukt wächst in diesem Jahr voraussichtlich um 2,2%. Die lokale Nachfrage wird durch positive Impulse am Arbeitsmarkt gestärkt. Von der gestiegenen Konsumneigung profitieren insbesondere die Pharmabranche und der Lebensmittelsektor. Die brasilianische Bevölkerung fragt vermehrt neuartige und spezifische Medizinprodukte nach. Der Grund: Zum einen werden die Menschen in Brasilien immer älter, zum anderen leben sie immer häufiger in Städten mit besserer medizinischer Versorgung.

Auch die Milchwirtschaft profitiert von einer größeren Nachfrage nach Molkereiprodukten, weil sie als gesund und nahrhaft gelten. Insgesamt fragt die wachsende Mittelschicht verstärkt hochwertige Lebensmittel nach.

> ***„Als weltweit agierender Kreditversicherer hat Atradius alle Branchen länderübergreifend für Sie im Blick. Wir sehen uns als Sparringspartner unserer Kunden und weisen Unternehmen frühzeitig auf Risiken ebenso wie auf Wachstumspotentiale hin, so dass sie profitable Geschäfte machen können. Der ‚ExportManager' ist für uns deshalb ein wichtiges Medium, um Unternehmen im Auslandsgeschäft über aktuelle Entwicklungen auf dem Laufenden zu halten."***
>
> **Dr. Thomas Langen**

Kolumbien: Baubranche wächst

Atradius geht 2020 von einem positiven Wachstum in Kolumbien aus. Die Mitgliedschaft in der OECD hat eine vergleichsweise niedrige Unternehmensteuer und niedrigere Zinsen zur Folge, wodurch Privatinvestitionen attraktiver werden. Gleichzeitig sorgen die ambitionierten Infrastrukturpläne der Regierung für steigende staatliche Investitionen.

In der Baubranche rechnet Atradius mit einem Wachstum von knapp 4%. Auch der Energiesektor profitiert vom aktuellen Trend mit einem prognostizierten Wachstum von etwa 3%. Das sogenannte Fracking, das zur Förderung von Erdgas eingesetzt wird, soll in weiteren Pilotprojekten getestet werden. Die maritime Wirtschaft, die dabei unterstützend tätig ist, verdient ebenfalls mit.

Kasachstan: Investitionen in Infrastruktur fördern Wirtschaft

Nach bereits guten Vorjahreszahlen ist in Kasachstan auch der Ausblick für das laufende Jahr positiv. Atradius rechnet erneut mit einem Wachstum, das von einer stabilen Währung, dem Kasachischen Tenge, der 1993 den Rubel ersetzte, ebenso gestützt wird wie von der stabilen politischen Lage. Impulse kommen zudem von den Investitionsprogrammen der Regierung, die den Aufbau der Infrastruktur und die wirtschaftliche Diversifizierung fördern. Insbesondere die Pharmabranche profitiert von der lokalen Gesundheitsreform und der gestiegenen Nachfrage.

Die Vereinigten Arabischen Emirate verlassen sich nicht auf ihre Ölvorkommen

Die Pharmabranche in den Vereinigen Arabischen Emiraten (VAE) befindet sich ebenfalls in einem positiven wirtschaftlichen Umfeld. Zum einen fragt die lokale Bevölkerung hochwertige Medizinprodukte nach. Zum anderen gelten die VAE als führender Hub für den Medizintourismus. Die politische Situation im Land ist stabil.

Ein weiterer positiver Indikator: Die Emirate haben sich das Ziel gesetzt, sich bis 2021 zu einer wissensgestützten Wirtschaft zu entwickeln. Die in den Emiraten so wichtige Ressource Öl soll nur noch 20% statt 26% am Bruttoinlandsprodukt ausmachen. 2020 ist die Weltausstellung EXPO zu Gast in Dubai, was ebenfalls für positive Effekte sorgen wird. Die Tourismusbranche freut sich über gelockerte Visavorschriften.

Westafrika rangiert mit dem Senegal als aufstrebender Nation in den Top 6

Der Senegal erweist sich aufgrund seiner politischen Stabilität sowie seines starken Bruttoinlandsprodukts ebenfalls als sehr attraktiv für ausländische Unternehmen.

Mit einem 2012 initiierten Entwicklungsprogramm, das 2019 in die zweite Phase ging, unterstützt die Regierung das Wachstum und die Investitionen in die lokale Infrastruktur. Die zweite Phase fokussiert sich auf den Ausbau von Zugtrassen, Landstraßen und den Zugang zu Elektrizität in ländlichen Regionen. Damit ist der Senegal besonders interessant für Unternehmen, die auf Infrastrukturprojekte spezialisiert sind, ebenso wie für Öl- und Gasproduzenten. Die Pläne des Staates, den Energiesektor auszubauen, sorgen ebenfalls für Wachstumschancen ausländischer Unternehmen. ➤

➤ *Der gesamte Report befindet sich zum kostenfreien Download auf www.atradius.de.*

Globale Lieferketten spüren Auswirkungen des Coronavirus

Das Coronavirus verbreitet sich in und außerhalb Chinas und schränkt das gesellschaftliche Leben vielerorts ein. Auch die wirtschaftlichen Auswirkungen sind erheblich und weitreichend. Neben dem Konjunkturschock im Inland durch sinkende Konsumnachfrage, Produktionsstilllegung und die Lähmung des Transports betrifft der Ausbruch Unternehmen außerhalb Chinas auch auf anderen Wegen.

Karsten Koch
Country Manager,
Credendo

K.Koch@credendo.com
www.credendo.com

In China stellen die von Produktionsschließungen betroffenen Provinzen den Großteil der verarbeitenden Industrie. Obwohl der Arbeitsalltag in China nach der offiziell verordneten Verlängerung der Werksferien um das chinesische Neujahrsfest um eine Woche am 10. Februar wieder begonnen hat, haben viele Unternehmen die Produktion noch nicht wieder aufgenommen, um Ansteckungen zu verhindern, oder zurückkehrende Mitarbeiter werden unter längere Quarantäne gestellt. Während die Bewegungsfreiheit der Arbeiter von den lokalen Behörden noch immer eingeschränkt wird, sind Personalengpässe zu beobachten. Eine Prognose, wann der Geschäftsbetrieb wieder zur Normalität zurückkehrt, ist unmöglich.

©Sinenkiy/iStock/Getty Images

Der Ausbruch des Coronavirus hat den internationalen Personen- und Warenverkehr stark beeinträchtigt.

Auswirkungen auf die chinesische Wirtschaft

Ausgehend vom Branchenmix der betroffenen Provinzen, dürften die Auswirkungen in den Sektoren Automobil sowie Elektronik und IKT am stärksten sein. Bei Elektronik und IKT wird erwartet, dass die Lieferungen von Geräten wie Grafikkarten und Motherboards einbrechen werden. Smartphone-Hersteller sind sowohl auf der Nachfrageseite durch die Lähmung des Konsums als auch auf der Produktionsseite von Werksschließungen stark belastet. Beispielsweise sitzt mehr als ein Drittel der Zulieferer von Apple in von Werksschließungen betroffenen Städten. In der Automobilindustrie blieben die meisten Montagewerke und Teilelieferanten in China bis zum 10. Februar geschlossen. In der Zwischenzeit haben einige die Produktion wieder aufgenommen, während andere weiterhin geschlossen bleiben. Die Produktion in der Textilindustrie und im Schwermaschinenbau ist ebenfalls erheblich beeinträchtigt.

Während bei den Dienstleistungen vor allem der chinesische Einzelhandel und die Gastronomie stark unter Druck stehen, waren insbesondere Transport- und Fluggesellschaften unmittelbar von den Reisebeschränkungen und der Angst der Passagiere betroffen. Berichten zufolge haben chinesische Fluggesellschaften zwei Drittel ihrer Maschinen stillgelegt, und unter Druck geratene Unternehmen suchen nach Lösungen zur Refinanzierung.

Auswirkungen auf die Weltwirtschaft

Außerhalb Chinas wird in den genannten Sektoren mit Störungen der Lieferkette gerechnet, da der Weltmarkt stark von Gütern aus China abhängt. Beispielsweise kommen weltweit rund 25% aller Exporte von elektrischen Maschinen und Geräten aus China. Konkret veranlasste der Ausbruch Hyundai, die Produktion in Südkorea vorübergehend zu stoppen, weil

den Werken die chinesischen Teile ausgingen. Mitte Februar wurde auch berichtet, dass Fiat Chrysler die Produktion in Serbien wegen Unterbrechungen bei der Lieferung von Teilen des Audiosystems vorübergehend eingestellt hat. Auch aus Textilfabriken in Vietnam und Bangladesch wird über Schwierigkeiten beim Versand von Materialien aus China berichtet.

„Konkret veranlasste der Ausbruch Hyundai, die Produktion in Südkorea vorübergehend zu stoppen, weil den Werken die chinesischen Teile ausgingen."

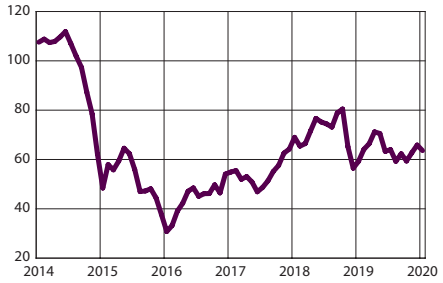
Neben den Störungen in den Lieferketten aufgrund fehlender Zwischenerzeugnisse aus China ist auch mit einem Rückgang der Lieferungen nach China zu rechnen. Chinesische Importe von Zwischenerzeugnissen dürften aufgrund des Einbruchs in der verarbeitenden Industrie zurückgehen. Exporteure von Rohstoffen für China spüren dies bereits schmerzhaft.

Rohstoffpreise und Frachtraten sinken

Führungskräfte einiger der größten chinesischen Raffinerien erwarten für Februar einen Nachfragerückgang bei Rohöl von 25% im Vergleich zum Vorjahr. Dies entspricht 3% des weltweiten Rohölverbrauchs. Infolgedessen sind die Rohölpreise im Sinkflug, der Preis für Brent-Rohöl ist seit Jahresbeginn um etwa 15% gefallen. Chinesische Importeure von Erdgas wie die China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) sowie möglicherweise Sinopec und die China National Petroleum Corporation haben zudem erwogen, die temporäre Aussetzung der Lieferverträge aufgrund höherer Gewalt (Force majeure) zu fordern. Mehrere chinesische Kupferhändler haben unter Berufung auf höhere Gewalt Lieferungen aus Chile und Nigeria ausgesetzt oder verschoben. Es ist zu erwarten, dass sich chinesische Unternehmen zunehmend auf die Anwendung von Force majeure berufen, um die Lieferverträge oder Vertragsbedingungen auszusetzen, da chinesische Behörden das Vorliegen höherer Gewalt schriftlich bestätigen.

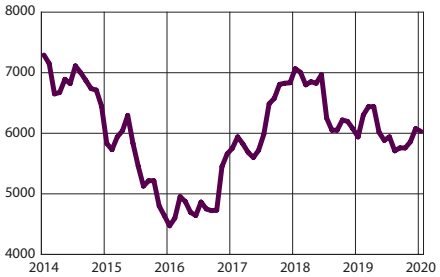
Auch die Auswirkungen der Epidemie auf die Schifffahrt machen sich zunehmend bemerkbar. Die Zahl der Ankünfte

Spot-Preis für Rohöl der Sorte Brent (USD/Barrel)



Quelle: Bloomberg.

Kupferpreis (USD/metrische Tonne)



Quelle: Bloomberg.

in den großen chinesischen Häfen ist seit Mitte Januar deutlich zurückgegangen. Viele Containerunternehmen kündigten Leerfahrten nach China an, um eine Ansteckung der Besatzung und die Verbreitung des Virus in andere Häfen zu verhindern (Leerfahrten sind Fahrten, die von einem Spediteur storniert wurden, so dass das Schiff keine Fracht löscht oder lädt). Diese Stornierungen sowie der Stillstand in China bedeuten, dass die für den chinesischen Markt vorgesehenen Container nun entweder auf Schiffen feststecken, in anderen Häfen entladen oder dort gelagert werden. Da die sonst zahlreichen Touristen aus China ausbleiben, dürfte nicht zuletzt auch der globale Tourismussektor unter der Angst vor dem Virus leiden. Die Weltwirtschaft trägt also mehr als einen leichten Husten davon. Wie schwer die Folgen sind, wird jedoch von der Dauer des Virusausbruchs abhängen.

➤ *Weitere Länderinformationen finden Sie auch auf www.credendo.com.*

Anzeige

Protektionismus bedroht die Weltwirtschaft

Anlässlich der Vorstellung der Ausgabe 2020 des Coface-Handbuchs zu Länder- und Branchenrisiken stellte Coface-Chefökonom Julien Marcilly auf der Coface-Länderrisikokonferenz in Paris die wichtigsten Bedrohungen für die Weltwirtschaft im Jahr 2020 vor.

Erich Hieronimus
Pressesprecher NER, Coface

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

Das Jahr 2019 war durch eine Zunahme protektionistischer Rhetorik und mehr als 1.000 weltweit durchgeführte handelsbeschränkende Maßnahmen gekennzeichnet. Die Weltwirtschaft erlebte den ersten Rückgang des Welthandels seit zehn Jahren. Für 2020 geht Coface daher davon aus, dass der internationale Handel nur noch um 0,8% wachsen wird.

Es ist unwahrscheinlich, dass das Stillhalteabkommen zwischen den Vereinigten Staaten und China das Vertrauen der Unternehmen wiederherstellen oder die Industrie und den Welthandel wesentlich ankurbeln wird. Nur 23% der zwischen 2017 und 2019 ergriffenen protektionistischen Maßnahmen betreffen die Vereinigten Staaten oder China. Die Zunahme des Protektionismus ist daher ein globaler und dauerhafter Trend, an den sich die Unternehmen anpassen müssen.

Das globale Wachstum, das bereits im vergangenen Jahr aufgrund dieser Handelsunsicherheiten um 0,75 Prozentpunkte geschrumpft ist, wird sich in diesem Jahr voraussichtlich nicht erholen: Es sinkt auf 2,4%, nachdem es im Jahr 2019 bereits auf 2,5% gefallen war.

Coface erwartet, dass die Unternehmensinsolvenzen in 80% der Länder, für die in diesem Jahr Prognosen veröffentlicht werden, zunehmen werden, darunter die USA (+3%), Großbritannien (+3%, nach einem kumulativen Anstieg von

©YorgosGR/iStock/Getty Images

Wenn der Außenhandel schwächelt, spüren Unternehmen die Umsatzeinbußen in der Bilanz. Dann droht schlimmstenfalls die Insolvenz.

17% seit dem Referendum vom Juni 2016), Deutschland (+2%) und Frankreich (+1%). Insgesamt rechnet Coface mit einem Anstieg der Insolvenzen weltweit um 2%, was dem Stand von 2019 entspricht.

Branchen: Metall leidet, Bau in guter Verfassung

Unsicherheiten im Zusammenhang mit dem protektionistischen Umfeld tragen auch zur Volatilität der Rohstoffpreise bei, insbesondere die Preise für Agrarrohstoffe, Metalle und Öl. Nach den Prognosemodellen von Coface werden die Stahlpreise in den nächsten sechs Monaten weiter sinken und die Unternehmen des Sektors benachteiligen, zumal das Wachstum in China, das die Hälfte der weltweiten Stahlnachfrage ausmacht, in diesem Jahr voraussichtlich nur 5,8% erreichen wird. Daher wurde die Risikobewertung des Metallsektors in fünf Ländern, darunter die Vereinigten Staaten und Italien, herabgestuft. Darüber hinaus wird das anhaltend niedrige Ölpreisniveau trotz geopolitischer Unsicherheiten (durchschnittlich 60 USD pro Barrel Brent im Jahr 2020 nach 64 USD im Jahr 2019) einige verschuldete Produzenten, insbesondere in den Vereinigten Staaten, treffen.

Auf der positiven Seite profitiert der Bausektor von einer sehr expansiven Geldpolitik: In vier Ländern, darunter Brasilien und die Türkei, wurde die Bewertung nach oben korrigiert. Insgesamt stufte Coface in diesem Quartal 22 Branchenbewertungen herab und acht nach oben, was die deutlich gestiegenen Risiken für die Wirtschaft widerspiegelt.

2020 werden die Unternehmen hauptsächlich mit nichtwirtschaftlichen Risiken konfrontiert

Ende 2019 nahmen die Krisenherde der sozialen Spannungen auf der ganzen Welt mit unterschiedlicher Intensität zu. Dieser

grundlegende Trend wurde durch den Anfang 2019 veröffentlichten Coface-Index für politische Risiken, der ein Allzeithoch erreichte, stark vorweggenommen. Dieser Indikator prognostiziert für das Jahr 2020 ein hohes soziales Risiko in mehreren Ländern Afrikas, des Nahen Ostens, Zentralasiens und sogar in Russland.

Seit 2019 manifestiert sich die soziale Unzufriedenheit auch in zunehmenden Forderungen nach Umweltschutz. Umweltrisiken haben vielfältige Auswirkungen auf die Kreditvergabe an Unternehmen: Häufigere physische Risiken (Naturkatastrophen aufgrund des Klimawandels), aber auch Transformationsrisiken (neue und strengere Vorschriften, veränderte Verbraucherstandards). Bei Letzteren müssen in diesem Jahr die Auswirkungen strengerer Umweltschutzbestimmungen für den Automobilsektor in Indien oder im globalen Schiffsverkehr überwacht werden. Coface schenkt der Analyse dieser beiden Kategorien von Umweltrisiken große Aufmerksamkeit.

Schwellenländer: Staatliche Risiken stehen wieder im Rampenlicht

Das Wachstum in den Schwellenländern dürfte sich in diesem Jahr leicht beschleunigen (3,9% gegenüber 3,5% im Jahr 2019). Die Staatsverschuldung hat jedoch für diese Länder ein historisch hohes Niveau erreicht und steigt in allen Regionen mit Ausnahme Mittel- und Osteuropas an. In Lateinamerika ist die Verschuldung höher als Ende der 90er Jahre, die durch immer wiederkehrende Schuldenkrisen gekennzeichnet waren. In Afrika ist die Staatsverschuldung nahe dem Niveau von vor etwa 15 Jahren: eine Periode des Schuldenerlasses durch internationale und bilaterale Geber. Für Unternehmen in diesen Regionen bedeutet dies, dass die Zahlungsrückstände der Regierung und großer staatlicher Unternehmen in diesem Jahr wahrscheinlich zunehmen werden. Die einzige gute Nachricht ist, dass die Struktur der Staatsverschuldung der Schwellenländer im Allgemeinen günstiger ist als vor 20 Jahren, da sie heute zu 80% auf die lokale Währung lautet.

„Ende 2019 nahmen die Krisenherde der sozialen Spannungen auf der ganzen Welt mit unterschiedlicher Intensität zu."

In diesem heiklen und volatilen Umfeld, in dem die Volkswirtschaften mit Gegenwind konfrontiert sind, wurden vier Länderbewertungen herabgestuft (Kolumbien, Chile, Burkina Faso und Guinea), während sechs Länderbewertungen aufgewertet wurden (Türkei, Senegal, Madagaskar, Nepal, Malediven und Paraguay).

➤ *Weitere Informationen und Grafiken finden Sie HIER.*

Anzeige

Rüstungsexporte auf dem politischen Prüfstand

Der 14. „Exportkontrolltag" des BAFA und des ZAR widmete sich den besonderen Herausforderungen neuer Technologien und den erforderlichen Leitplanken für Rüstungsexporte. Im Zentrum stand das Kräftemessen zwischen den USA und China, das auch in der Exportkontrolle spürbar wird.

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

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

Die deutsche Sicherheits-und Verteidigungsindustrie steht unter Druck. Thomas Bareiß, Parlamentarischer Staatssekretär im BMWi, griff in seiner Keynote am 21. Februar eine aktuelle Meldung aus der F.A.Z. vom gleichen Tage auf, in der der Personalabbau bei Airbus Exportverboten und Verzögerungen bei der Auftragsvergabe angelastet wurde. Er kritisierte die negative öffentliche Wahrnehmung der Verteidigungsindustrie und betonte die europäische Zusammenarbeit. Ein neues Strategiepapier der Bundesregierung solle die Sicherheits- und Verteidigungsindustrie in Deutschland stärken.

Rüstungsexporte ziehen wieder an

Mit einem Wert von 8,0 Mrd EUR erreichten die Exportgenehmigungen für Rüstungsgüter und Kriegswaffen 2019 nach Angaben des BMWi einen neuen Höchststand. Allerdings entsprach dieser Wert nur 0,6% der deutschen Ausfuhr im vergangenen Jahr, und nicht alle Genehmigungen wurden 2019 bereits genutzt. 4,5 Mrd EUR der Genehmigungen bezogen sich auf Lieferungen in EU- oder NATO-Länder bzw. gleichgestellte Staaten wie Australien. Von den verbleibenden 3,5 Mrd EUR, die für Drittländer wie z.B. Ägypten, Algerien, Indonesien, Qatar und die VAE bestimmt waren, entfielen 0,8 Mrd EUR auf Kriegswaffen und 2,7 Mrd EUR auf sonstige Rüstungsgüter.

Für Bareiß ist diese Entwicklung Ausdruck einer starken Nachfrage nach deutschen Produkten. Zugleich müsse man sich aber die Frage stellen, welche Technologie man nach außen geben wolle. Wichtige Schritte seien die Endverwendungserklärung und deren Kontrolle. Hinzu käme die stärkere Kontrolle des Exports von Überwachungstechnologie und der Einhaltung der Menschenrechte, wie sie im Entwurf der EU-Dual-Use-Verordnung vorgesehen sei. Insbesondere Deutschland müsse sich damit befassen, da rund die Hälfte der 24.000 Anträge zum Export von Dual-Use-Gütern in der EU aus Deutschland stammten.

Industrie fordert klare Richtlinien

In der Diskussion um die politischen Vorgaben für die Rüstungsexportkontrolle stellte Bareiß fest, dass man hohen moralischen Ansprüchen gerecht werden müsse. Gleichwohl dürfe man die Industrie nicht im Regen stehen lassen. Dr. Julia Monar, Beauftragte für Exportkontrolle im Auswärtigen Amt, sprach von den Herausforderungen internationaler Konflikte. Dort dürften deutsche Rüstungsgüter keine Verwendung finden. Für die außenpolitische Beurteilung gebe es den Gemeinsamen Standpunkt der EU im Rahmen der Gemeinsamen Außen- und

© Gunther Schilling

Hervorragend besetzt: Das Panel zur Rüstungskontrolle diskutierte sicherheitspolitische Grundsatzfragen.

Sicherheitspolitik (GASP), der auch für die europäische Rüstungszusammenarbeit gelte. Als einer von mehr als 100 Vertragsstaaten der ATT (The Arms Trade Treaty) habe sich Deutschland zu einer besseren Koordination der Rüstungsexporte verpflichtet.

„Wechselseitige Abhängigkeiten werden immer mehr zu wechselseitigen Unsicherheiten. Die Konfrontation zwischen den USA und China ist dynamischer als der Kalte Krieg."

Das neue „Strategiepapier der Bundesregierung zur Stärkung der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie" begrüßte der Hauptgeschäftsführer des Branchenverbandes, Dr. Hans Christoph Atzpodien, als Bekenntnis der Bundesregierung zu einer leistungsfähigen Verteidigungsindustrie. Anders als die staatlichen Unternehmen in anderen Ländern benötigte die privatwirtschaftlich organisierte Industrie in Deutschland eine höhere betriebswirtschaftliche Berechenbarkeit. Verwaltungshandeln müsse planbar und verlässlich sein. Die Unternehmen müssten auf einmal erteilte Genehmigungen vertrauen können, forderte Atzpodien.

Die Bundeswehr wolle als Premiumkunde behandelt und schnell beliefert werden. Dazu bräuchten die Unternehmen jedoch einen verlässlichen Rahmen. Exporte seien auch Ausdruck der außen- und sicherheitspolitischen Interessen der Bundesregierung, stellte Atzpodien fest. Dr. Arnold Walraff, der als Vertreter der Gemeinsamen Konferenz Kirche und Entwicklung sprach, schlug eine Begrenzung der Rüstungsexporte auf EU- und NATO-Staaten vor. Die Rüstungsgüter sollten lieber für die Ausstattung der Bundeswehr genutzt werden. Dann ließe sich auch das NATO-Ziel von Verteidigungsausgaben in Höhe von 2% des BIP erreichen. Dem widersprach Bareiß, der die Wirtschaftlichkeit einer derart eingeschränkten Verteidigungsindustrie in Frage stellte.

Streitbeilegung, Zölle und Sanktionen

In seiner Begrüßungsrede zum „Exportkontrolltag" beschrieb Prof. Dr. Dirk Ehlers vom Zentrum für Außenwirtschaftsrecht die aktuellen Herausforderungen für den internationalen Handel: Die Welthandelsorganisation erodiere, da die USA die Bestellung neuer Richter für die Streitbeilegungsinstanzen der WTO blockiere. Die EU und 16 weitere WTO-Mitglieder hätten sich unlängst in Davos auf eine zweistufige Übergangsregelung geeinigt. Strafzölle würden mit Sicherheitsinteressen begründet, die nicht mehr durch die WTO überprüft werden könnten. Sekundärsanktionen der USA träfen auch Drittstaaten und könnten in ähnlicher Weise von anderen großen Wirtschaftsmächten eingesetzt werden.

BAFA-Präsident Torsten Safarik brachte die Herausforderungen auf die Formel: „Wechselseitige Abhängigkeiten werden immer mehr zu wechselseitigen Unsicherheiten." Die Konfrontation zwischen den USA und China sei dynamischer, als der Kalte Krieg es gewesen sei. Es gehe nicht mehr nur darum, wer die technischen Standards setze, sondern auch um die technologische Entwicklung und deren Anwendung. So sei es entscheidend, wofür z.B. Überwachungstechnologie in China eingesetzt werde. Zwar sei die Kappung der Zusammenarbeit mit China keine Option, doch die Partnerschaft mit den USA müsse immer enger sein als die mit China.

Europa zwischen den Stühlen

Prof. Hans-Michael Wolffgang, Direktor des Instituts für Zoll- und Außenwirtschaftsrecht an der Universität Münster, wies auf die expansive chinesische Initiative der „Neuen Seidenstraße" auch in Europa hin. Das neue chinesische Exportkontrollrecht enthalte ähnliche extraterritoriale Ansätze wie die US-Regelungen. Unter anderem könnten Unternehmen auf eine „schwarze Liste" gesetzt und dürften von chinesischen Unternehmen nicht mehr beliefert werden. Dr. Peter Rudolf, Senior Fellow der Stiftung Wissenschaft und Politik, sieht deutsche Unternehmen potentiell vor die Entscheidung gestellt, ob sie den Vorgaben der USA oder denen Chinas folgen wollten.

Bei der Listung von Huawei gehe es um den Kampf um die technologische Vorherrschaft zwischen den USA und China, meinte Rudolf. Matthew S. Borman, Deputy Assistant Secretary des U.S. Bureau of Industry and Security, verwies auf die Verstöße Huaweis gegen Iran-Sanktionen und die potentiellen Sicherheitsrisiken der Technologie Huaweis. Aber man wolle den Handel mit China nicht beschränken. China sei heute ein sehr viel bedeutenderer Markt, als es beispielsweise die Sowjetunion zu Zeiten des Kalten Krieges gewesen sei. Daher habe eine Kontrolle des Handels sehr viel größere Auswirkungen.

„Emerging Technologies" als neues Kriterium

Borman beschrieb die Herangehensweise seiner Behörde an neue technologische Entwicklungen, die potentiell die Sicherheitsinteressen der USA berühren könnten. Damit zeichnet sich nach Ansicht einiger Zuhörer ab, dass das Konzept des „Dual Use" in der US-Exportkontrolle zunehmend von neuen Entscheidungskriterien abgelöst werden dürfte. Die Kontrolle von Rüstungsexporten könnte zugunsten einer Kontrolle aus strategischen Erwägungen für Wirtschaft, Handel und Technologieführerschaft in den Hintergrund treten. Exportkontrollverantwortliche müssen in Zukunft wohl noch stärker als bisher zwischen den Zeilen lesen.

Anzeige

Tag der Exportweltmeister

Strategien, Praxiswissen und Networking für internationale Märkte

3. NOVEMBER 2020, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN MANNHEIM

Anlässlich der US-Präsidentschaftswahl im Fokus: Marktbedingungen in den USA und Zukunft der weltweiten Wirtschaftsordnung

SAVE THE DATE!

Dr. Josef Braml, Programmleiter USA/ Transatlantische Beziehungen der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik

Viktoria Schütz, Geschäftsführende Gesellschafterin, DEGUMA-SCHÜTZ GmbH

Prof. Achim Wambach, Ph.D., Präsident, ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung

VERANSTALTER: ExportManager

MITVERANSTALTER: Deutsche Bank

PARTNER: BARNES & THORNBURG LLP, GvW Graf von Westphalen, HAGEMANN TRADE COMPLIANCE CONSULTING, Hohmann Rechtsanwälte, Santander

www.tag-der-exportweltmeister.de

Außenhandelsfinanzierung gestern und heute

Vor zehn Jahren wurde der erste „ExportManager“ herausgegeben. Dieses Jubiläum ist ein passender Anlass, um das vergangene Jahrzehnt im Hinblick auf die Entwicklung der Außenhandelsfinanzierung in ausgewählten Ländern Revue passieren zu lassen.

Sigrid Assmann
International Banking,
ODDO BHF Aktiengesellschaft

sigrid.assmann@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

Yasser A. Ibrahim
International Banking,
ODDO BHF Aktiengesellschaft

yasser-adel.ibrahim@oddo-bhf.com
www.oddo-bhf.com

© coscaron/iStock/Getty Images

Die internationale Verflechtung ist ein Erfolgsmodell, wird aber auch immer wieder auf die Probe gestellt.

Das Jahr 2010 stellte viele Mitarbeiter im Bereich Außenhandelsfinanzierung vor eine nicht alltägliche Herausforderung: Am 15. April brach der Vulkan Eyjafjallajökull auf Island aus und schleuderte gefährliche Aschewolken in die Atmosphäre. Nach und nach wurde der komplette Luftraum in Europa gesperrt, was nicht nur den innereuropäischen Luftverkehr zum Erliegen brachte, sondern auch den weltweiten Flugbetrieb massiv beeinträchtigte. Mehr als 100.000 Flüge fielen aus, mehr als 8 Millionen Reisende saßen rund um den Globus fest, darunter diverse Regional Manager. Nach diesem doch eher schwierigen Start entwickelten sich die Außenhandelsgeschäfte im vergangenen Jahrzehnt jedoch sehr gut. Einzelne Länder, die zu Beginn der Dekade von den Außenhandelsexperten nur beobachtet wurden, haben sich zu neuen interessanten Märkten gewandelt.

So zum Beispiel **Ruanda.** 25 Jahre nach dem grausamen Völkermord ist Ruanda – aus wirtschaftlicher Sicht betrachtet – Afrikas größte Erfolgsgeschichte. Es rückte vom Status „zu beobachten“ zum vielversprechenden Außenhandelspartner mit breitem Korrespondenzbankennetzwerk auf. Auch ahnte vor rund zehn Jahren kaum einer, dass **Usbekistan** im Jahr 2020 großes Geschäftspotential bieten würde. Das einst abgeschottete Land hat sich deutlich geöffnet und ist heute ein interessanter Markt für ausländische Investoren.

Sehr gute Perspektiven im arabischen Raum für mittelständische deutsche Unternehmen

2010 war für **Tunesien** ein geschichtsträchtiges Jahr – der Arabische Frühling nahm seine Anfänge. Von hier breitete sich die Bewegung über viele Länder des Mittleren Ostens aus. Dass im vergangenen Jahr zum dritten Mal seit dem friedlichen Umsturz 2011 freie Wahlen stattfanden, unterstreicht das Gelingen des demokratischen Aufbruchs. Vor allem im Hinblick auf das Geschäftspotential tunesischer Banken hat sich seit 2010 viel getan. Neben den traditionellen Geschäften innerhalb des Landes wickeln die tunesischen Banken regelmäßig Exportgeschäfte mit Libyen ab und werden aller Voraussicht nach auch bei einem zukünftigen Wiederaufbau Libyens eine aktive Rolle übernehmen. Die Eröffnung einer Repräsentanz in Tunesien bietet europäischen Banken die Möglichkeit, die Geschäfte mit Banken vor Ort noch aktiver betreiben zu können.

Eine gute Wachstumsentwicklung ist für **Ägypten** zu verzeichnen. Nach fast 30 Jahren Herrschaft wurde Staatspräsident Hosni Mubarak 2011 abgesetzt. Heute ist Ägypten einer der Wachstumsmärkte in der MENA-Region. Die Abkürzung MENA steht für Middle East & North Africa, eine Region, die, im Westen mit Marokko beginnend, alle arabischen Staaten umfasst und zudem auch Israel und im Osten den Iran einschließt. Sowohl Ägyp-

ten als auch Tunesien profitieren von gesunkenen Energiepreisen, leiden jedoch auf der anderen Seite unter Terroranschlägen, die dem Tourismus erheblichen Schaden zufügen. Beide Länder sind zudem durch den politischen Zerfall ihres Nachbarn Libyen bedroht. Trotz der Bürgerkriege in Syrien und Libyen sowie der Spannungen zwischen dem Iran und den USA und seinen golfarabischen Nachbarstaaten sehen wir großes Potential für das Außenhandelsfinanzierungsgeschäft in den Staaten des Golf-Kooperationsrats (GCC). Die sechs GCC-Länder Saudi-Arabien, Kuwait, Oman, Qatar, Bahrain und Vereinigte Arabische Emirate zählen zu den wichtigsten Exportmärkten der deutschen Wirtschaft.

„Entscheidend für den geschäftlichen Erfolg sind der Zugang zu Netzwerken und der Aufbau von persönlichen Beziehungen und Vertrauen."

Dabei galt 2010 und gilt auch 2020: Deutschen Unternehmen und insbesondere auch mittelständischen Familienunternehmen wird in den arabischen Ländern mit viel Sympathie begegnet. Entscheidend für den geschäftlichen Erfolg sind der Zugang zu Beziehungsnetzwerken und der Aufbau von persönlichen Beziehungen und von Vertrauen. Ist dies gelungen, bieten sich für deutsche Unternehmen Perspektiven für lukrative Geschäftsabschlüsse.

Erweiterte Marktchancen in Vietnam

Ein seit vielen Jahren verlässlicher Außenhandelspartner ist **Vietnam.** Die bilateralen Handelsbeziehungen zwischen Vietnam und der EU haben sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten kontinuierlich verbessert. Die EU stellt für Vietnam den zweitgrößten Absatzmarkt und den viertgrößten Import-/Exportpartner in Übersee dar. Damit zählt Vietnam zu den wichtigsten Handelspartnern und ist ein sehr attraktives Ziel für Exporteure und Investoren aus Deutschland.

Mit einem Partner, der im Markt verwurzelt ist, bieten sich viele Chancen: ODDO BHF ist seit 1987 in Vietnam tätig und seit 1993 als eine der ersten deutschen Banken überhaupt mit einer Repräsentanz vor Ort vertreten. Diese jahrzehntelange Präsenz ermöglicht es der Bank, Geschäfte bestmöglich abzuwickeln und Unternehmen die großen Marktchancen zu erschließen, die Vietnam bietet. Zudem steht ODDO BHF auch den in Vietnam bereits ansässigen Firmen bei ihren Verhandlungen, etwa zu Akkreditiv- und Zahlungsbedingungen, gerne zur Seite.

Bangladesch ist auf Wachstumskurs

Neben Vietnam gilt **Bangladesch** als eines der Länder, die weltweit ein sehr starkes Wachstum aufweisen. Das Wirtschaftswachstum lag in den vergangenen Jahren konstant bei rund 6%, zuletzt sogar bei über 8%. Noch vor zehn Jahren bot das Land im Südosten Asiens wenig Potential, heute eröffnen sich für deutsche Unternehmer auch außerhalb der dominierenden Textilindustrie lohnende Geschäftsmöglichkeiten. Die Regierung Bangladeschs setzt vermehrt auf eine Diversifikation der heimischen Industrie und der Exporte. Umfangreiche Investitionen in neue Produktionsstätten und moderne Maschinen sind notwendig.

Auch Finanzierungen aus dem Ausland in Bangladesch sind deutlich attraktiver und einfacher geworden. Die Bankenstruktur hat sich grundlegend verändert, und der Spielraum für Investitionen ist gewachsen. Bangladesch hat einen erfolgreichen Weg eingeschlagen, und die bereits begonnene Diversifikation der Wirtschaft hilft dabei, das Land weiter auf Wachstumskurs zu halten.

Großes Potential in Nigeria

Nigeria, das bevölkerungsreichste Land Afrikas, weist nach der letzten Ölpreiskrise in den Jahren 2015/16 nun wieder ein stabiles Wirtschaftswachstum auf. Das Land birgt großes Potential für Investoren. Grund dafür ist nicht nur der Reichtum an natürlichen Ressourcen wie Öl und Erdgas, sondern auch der hohe Bedarf am Ausbau der Infrastruktur. Ausländische Investoren können in die Bauwirtschaft investieren oder Projekte vor Ort anstoßen. Nigeria weist als Emerging- und Frontier-Markt ähnlich signifikante Wachstumspotentiale auf wie die BRIC-Länder. Unter den aktuellen Gegebenheiten kann sich das Land voraussichtlich zu einer der größten Volkswirtschaften der Welt im 21. Jahrhundert entwickeln. Diese Entwicklung profitiert von einer stabilen politischen Lage. Nigeria ist als Land anzusehen, das in der Afrika-Strategie von Unternehmen nicht fehlen sollte.

Sanktionen belasten das Geschäft mit Russland

Doch nicht nur positive Entwicklungen sind zu verzeichnen. Es gibt durchaus auch Länder, die für den Bereich Außenhandelsfinanzierung im Verlauf der zurückliegenden zehn Jahre weniger attraktiv geworden sind.

Zum Beispiel **Russland:** 2010 war das größte Land der Erde einer der wichtigsten Handelspartner Deutschlands mit viel Exportfinanzierungsgeschäft. 2013 stand Russland in der Rangfolge der deutschen Exportmärkte auf dem elften Platz. Der deutsch-russische Handel erreichte 2013 mit einem Gesamtvolumen von über 80 Mrd EUR einen historischen Rekord. Dann jedoch kamen die Ukraine-Krise und die damit einhergehenden umfassenden Sanktionen, die in Russland engagierte deutsche Unternehmen sehr verunsicherten. Viele Investitionsprojekte wurden

wegen der unsicheren politischen Lage und des Ölpreisverfalls gestoppt. Infolgedessen reduzierte sich das Handelsvolumen in den darauffolgenden Jahren sowohl auf russischer als auch auf deutscher Seite deutlich, und das Interesse an Investitionen deutscher Unternehmer ging merklich zurück.

Die wirtschaftliche Situation in Russland hat sich in den vergangenen Jahren wieder stabilisiert. Die Handels- und die Leistungsbilanz zeigen Überschüsse, die Währungsreserven sind die drittgrößten der Welt, und das Vertrauen der ausländischen Investoren kehrt langsam zurück. Leider wird diese positive wirtschaftliche Entwicklung weiterhin von politischen Spannungen zwischen Russland und dem Westen überschattet, deren Ende nicht absehbar ist.

2010, 2020, 2030

Im Bereich Außenhandelsfinanzierung war von 2010 bis 2020 vieles in Bewegung. Neue Länder rückten in den Fokus, bereits etablierte Märkte verloren an Wichtigkeit. Wie sieht die Außenhandelsfinanzierung im Jahr 2030 aus? Es ist davon auszugehen, dass Afrika in den nächsten zehn Jahren für die deutsche Wirtschaft weiter an Bedeutung gewinnen wird. Deutschland hat den sogenannten „Compact for Africa" initiiert, der zum Ziel hat, private Investitionen in Afrika zu fördern und die Entwicklung der dortigen Infrastruktur zu verbessern. Das deutsche Finanzministerium wird 15 Mio EUR zur Unterstützung der Aktivitäten des IWF im Rahmen des G20-Pakts mit Afrika bereitstellen.

Neben Afrika bietet auch die MENA-Region weiterhin sehr gute Chancen in puncto Außenhandel. Das gilt sowohl für die öl- und gasreichen GCC-Länder als auch für den zukünftigen Wiederaufbau in Ländern wie dem Jemen, Libyen und Syrien. „Made in Germany" genießt hier wie dort einen exzellenten Ruf, und deutsche Unternehmen werden aller Voraussicht nach vom Wachstum der dortigen Märkte weiter profitieren.

„Es ist davon auszugehen, dass Afrika in den nächsten zehn Jahren für die deutsche Wirtschaft weiter an Bedeutung gewinnen wird."

Jedes Jahrzehnt bringt Veränderungen mit sich. Sei es 2010, 2020 oder 2030 – die Außenhandelsfinanzierung ist und bleibt ein spannendes Feld, in dem flexibles Handeln gefordert ist. Dabei gilt für ODDO BHF: Die Bank begegnet anderen Kulturen stets mit Offenheit und möchte sie verstehen. Dies ist ihrer Überzeugung nach Voraussetzung dafür, den Erwartungen ihrer internationalen Kunden optimal gerecht zu werden – unabhängig davon, in welchem Jahrzehnt wir uns gerade befinden.

Anzeige

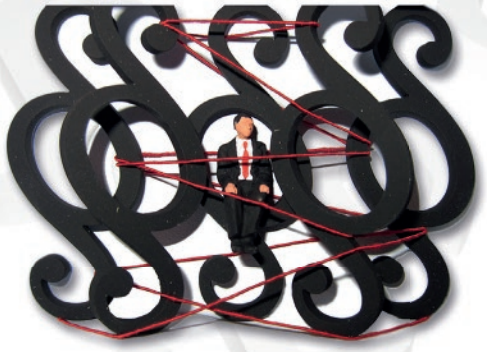
Hohmann
Rechtsanwälte

Verstrickt im Export- und Zollrecht?
Wir helfen Ihnen durch den Paragraphendschungel!

Und unterstützen Sie in den Bereichen:

- EU Exportrecht und US Exportrecht (EAR, OFAC, ITAR) inkl. Genehmigungen EU und USA
- EU und US Embargos, v.a. Iran und Russland, und EU Antiboykott-Anträge
- EU und US Zollrecht
- Export- und Zollverstöße sowie Sanktionslisten
- rechtliche Begleitung Exportfinanzierung (Beratung Zahlungsweg, Anti-Geldwäsche, Organisationsanweisung Banken)
- internationales Vertragsrecht
- internationales Vertriebs- und Transportrecht
- Beilegung von Streitigkeiten/Dispute Settlement sowie Genehmigung-Diplomatie
- Stoffrecht (v.a. Chemikalienrecht) sowie sonstiges Wirtschaftsrecht

Wir haben langjährige Erfahrung in diesen Rechtsgebieten und sehr gute Behördenkontakte



„Verstrickt" von Volker Kühn,
(mit freundlicher Genehmigung der
Hermann Krause Kunsthandel GmbH in Köln)

Aus Referenzen von zwei unserer Mandanten: „RA Hohmann ist mit seinem Fachwissen ein absoluter Spezialist, welcher sich in dem Fachgebiet der US-Exportkontrolle fast einzigartig auskennt und jederzeit behilflich ist, eine kompetente Lösung innerhalb kürzester Zeit zu finden". „Es ist immer wieder beruhigend, einen solchen Lotsen durch die schwierigen Gefilde des Exportrechts an seiner Seite zu wissen".

„Die häufig für Außenhandelsrecht empfohlene Kanzlei konnte ihr Geschäft v.a. durch die Beratung zu embargorechtlichen Themen mit Iran und anderen Embargo-Ländern ausbauen. Stärken: EU- und US-Embargorecht. Viel Erfahrung auch mit operativen Fragen des Außenhandels. Bei Verhandlungen mit Behörden kann Hohmann auf langjährige Kontakte aufbauen". Anwalt Hohmann ist ein „führender Name für Außenhandelsrecht" *(Juve Handbuch Wirtschaftskanzleien).*

Wir haben uns verstärkt! Ihre Ansprechpartner:
RA Dr. Harald Hohmann (Rechtsanwalt)
RA German Blödorn (angestellter Rechtsanwalt)

Die Kanzlei für deutsches und internationales Wirtschaftsrecht

Hohmann Rechtsanwälte
Schlossgasse 2, D-63654 Büdingen
Tel.: +49 (0) 6042/ 95 67-0 I Fax: +49 (0) 6042/ 95 67-67
E-Mail: info@hohmann-rechtsanwaelte.com I www.hohmann-rechtsanwaelte.com

Kooperationspartner in: Bangkok, Brüssel, London, Miami, New York, Neu Delhi, Paris, Peking, Shanghai, Tokio, Washington DC

Aktuelle Entwicklungen in der Handelsfinanzierung

Der deutsche Außenhandel konnte seinen Höhenflug auch 2019 fortsetzen. Für die Abwicklung und Absicherung seiner Finanzierung bleibt das Dokumentenakkreditiv das dominierende Instrument. Doch die Digitalisierung schreitet voran.

Das Jahr 2020 halte einige Herausforderungen für den deutschen Außenhandel bereit, erklärte Markus Becker-Melching auf der Seminarveranstaltung „Aktuelle Entwicklungen im Akkreditivgeschäft" der ICC Germany und der ODDO BHF Aktiengesellschaft am 29. Januar 2020. Am 31. Januar endet die Mitgliedschaft des Vereinigten Königreichs in der EU, in den Vereinigten Staaten stehen am 3. November Präsidentschaftswahlen an, und der internationale Handel wird immer stärker politisiert.

Die neue EU-Kommission unter der deutschen Präsidentin Ursula von der Leyen will sich daher stärker in die geopolitischen Weichenstellungen einbringen. Eine wesentliche Aufgabe wird der Abschluss eines Handelsabkommens mit dem Vereinigten Königreich. Auch der Umgang mit den zunehmend als politisches Instrument eingesetzten Sanktionen der USA bleibt ein wichtiges Thema.

Handelsfinanzierung digital

Die zahlreichen Ansätze zur Digitalisierung der Handelsfinanzierung konnten das Dokumentenakkreditiv bislang nicht als dominierendes Instrument verdrängen. Aus Sicht von Tsafrir Attar, Vice President Digitization des Softwareanbieters Surecomp, ist der Siegeszug digitaler Lösungen jedoch nicht aufzuhalten. Deren Effizienzgewinne und Nutzwert seien letztlich ausschlaggebend.

Oliver Wieck, Generalsekretär der ICC Germany, untermalte die Zukunftsvision mit einigen Zahlen: 60% der Banken arbeiten an einer stärkeren Digitalisierung. Sie wird die Kosten für die Handelsfinanzierung in den kommenden drei bis fünf Jahren um 6 Mrd USD verringern. Die automatische Stellung eines Akkreditivs kann die Verarbeitungszeit um 60% reduzieren. Eine vollständige digitale Transformation würde die Umsätze um 10% erhöhen.

Er stellte die Schwerpunkte der ICC-Bankenkommission im Jahr 2020 vor. Dabei geht es zunächst um die „E-Kompatibilität" der ICC-Regeln zur Handelsfinanzierung, die Entwicklung von Mindeststandards für die digitale Konnektivität von Finanzdienstleistungen sowie die Untersuchung von rechtlichen und praktischen Fragen der digitalen Handelsfinanzierung. Die ICC hat zum 1. Juli 2019 bereits die Richtlinien für elektronische Dokumenten-Akkreditive (eERA/eUCP) aktualisiert und die ersten Richtlinien für elektronische Inkassi (eURC/eERI) in Kraft gesetzt.

© Sirgunhik/iStock/Getty Images

Die Digitalisierung der Handelsfinanzierung scheitert oft noch an der Komplexität der Anforderungen.

Praktische Umsetzung

Prof. Christian Mehlich, Inhaber Christian Mehlich Consulting, beschrieb die Herangehensweise der Banken an die Digitalisierung. Die meisten Banken setzten auf mehrere Initiativen und schauten, welche sich am Markt durchsetze, zitierte er Daniel Schmand, den Vorsitzenden der ICC-Bankenkommission. Automatisierte Finanzierungen würden bislang nur angekündigt, und wenn einzelne Transaktionen durchgeführt würden, seien noch viele manuelle Schritte dabei.

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

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

Die großen Banken hätten vor allem die Prüfungen der Kunden (KYC) und die Verhinderung von Geldwäsche (AML) im Blick. Da menschlichen Prüfern dabei Fehler unterlaufen könnten und die Aufsichtsbehörden eine vollständige Dokumentation des Geschäfts verlangten, sei ein automatisiertes System zu empfehlen.

Zukunft des Dokumentengeschäfts

Mehlich blickte auf einige Entwicklungen, die in den Banken zukünftig Einzug halten dürften. So werde das Dokumentenmanagement digitalisiert, dabei hülfen die optische Zeichenerkennung und künstliche Intelligenz. Die Systeme würden zunehmend in den Workflow des Bankensystems integriert. Über Schnittstellen zu den Kundenanwendungen würden auch die von dort kommenden Dokumente mittels OCR erfasst. Auch zwischen den Banken nimmt die Digitalisierung Gestalt an. Blockchain und Smart Devices halten Einzug. Mehlich sieht darin zahlreiche Vorteile gegenüber dem traditionellen dokumentären Ablauf.

Ausgewählte Fallbeispiele

Ute Harders, Leitung Loan Products (Akkreditive u. Garantien) der ODDO BHF Aktiengesellschaft, stellte zum Abschluss des Seminars noch einige Fälle aus der Praxis vor. Vor allem die Anwendung der Akkreditivregeln sowie die neuesten Entwicklungen und Empfehlungen der ICC-Bankenkommission im Umgang mit den „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuchen für Dokumenten-Akkreditive – ERA 600“ und der „International Standard Banking Practice – ISBP 745“ sind im Einzelfall entscheidend.

Zunächst ging es um die Frage, ob eine Rechnung, bei der der Aussteller nur durch einen chinesischen Stempel ausgewiesen ist, akkreditivkonform sei, wenn das Akkreditiv ausdrücklich verlange, dass alle Angaben in den Dokumenten auf Englisch sein müssten. Die Rechnung kann in diesem Fall zurückgewiesen werden. In einem anderen Fall war als Dokument eine Garantie gefordert, die von einer vietnamesischen Bank oder einer Bank mit einer Niederlassung in Vietnam ausgestellt sein sollte. Das war zwar der Fall, ging aber aus dem vorgelegten Dokument nicht hervor. Da die Art des vorzulegenden Dokuments nicht spezifiziert war, ist das Dokument akkreditivkonform. Anders wurde das Fehlen der Formulierung „as agent“ bei der Unterschrift in einem Konnossement bewertet. Die Unterschrift ist ohne diese Angabe nicht korrekt.

Es folgten noch zahlreiche weitere Fallbeschreibungen. Sie zeigten die Komplexität des dokumentären Geschäfts, das digital abgebildet werden müsste, machten jedoch auch deutlich, welches Potential in einer intelligenten Automatisierung dieser Prozesse stecke.

Anzeige

Internationalisierung revisited: Was Unternehmen 2020 erfolgreich macht

Die Studienreihe „Unternehmerperspektiven“ hat Unternehmen bereits zum dritten Mal zu Erfolgsstrategien, aber auch zu den Herausforderungen in der Internationalisierung befragt. Handelskriege, Klimawandel und neuer Protektionismus: Die Risiken sind mannigfaltig. Doch wie kann man ihnen aktiv begegnen? Die Ergebnisse der Studie geben Antworten.

Alexandra Ferenz
Projektleitung Unternehmerperspektiven, Firmenkunden, Event Marketing, Commerzbank AG

alexandra.ferenz@commerzbank.com
www.firmenkunden.commerzbank.de

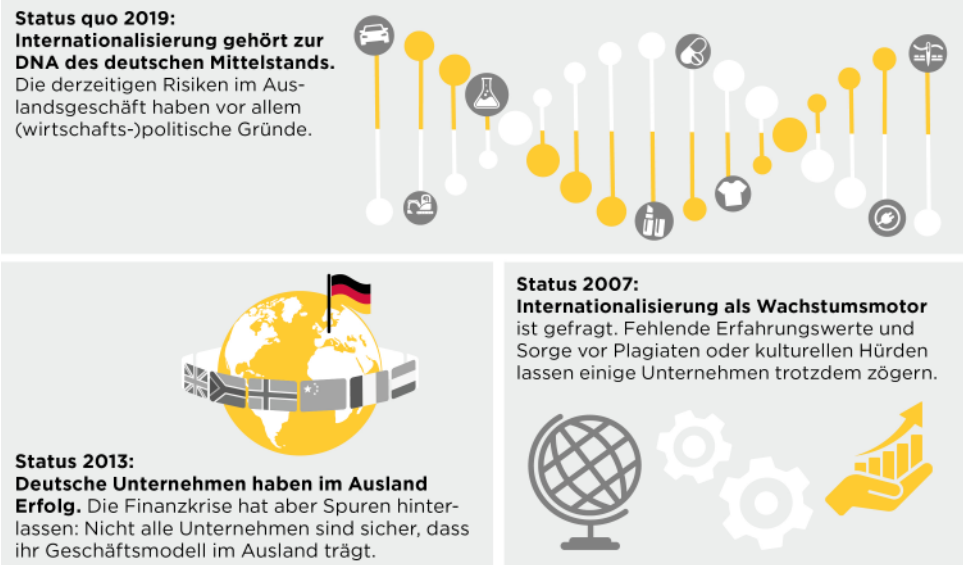
Was bewegt mittelständische Unternehmer in Deutschland? Welche Trends beschäftigen sie? Welchen Herausforderungen müssen sie sich heute und in naher Zukunft stellen? Wer aktuelle Themen und langfristige Trends identifizieren will, der muss den direkten Dialog mit dem Mittelstand suchen – denn niemand weiß besser, was Unternehmer bewegt, als die Unternehmer selbst.

Seit 2006 untersucht die „Initiative Unternehmerperspektiven“ aktuelle Wirtschaftsthemen, die gemeinsam mit Wirtschaft, Verbänden, Wissenschaft und Politik auf Veranstaltungen diskutiert werden. Grundlage dafür sind Umfragen unter mittelständischen Unternehmern in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

> ***„2019 steht im Zeichen der Wirtschaftspolitik. Handelskonflikte, politische Alleingänge sowie Krisenszenarien sorgen für Unsicherheiten im Auslandsgeschäft. Knapp zwei Drittel der Befragten rechnen damit, dass es in den nächsten ein bis zwei Jahre schwieriger wird, das Auslandsgeschäft zu planen.“***

In der aktuellen Studie steht dabei erneut die Internationalisierung des Mittelstands im Fokus. 2007 zeigten sich die deutschen Unternehmen euphorisch. Viele wollten internationalisieren, wussten aber nicht so richtig, wie das erfolgreich geht. Themen waren kulturelle Unterschiede sowie die Sorge vor Plagiaten und Finanzierungsfragen. 2013 waren die organisatorischen Herausforderungen deutlich kleiner geworden. Aber viele Unternehmen standen noch unter dem Eindruck der Finanz- und Wirtschaftskrise. Sie waren nicht sicher, ob ihr Geschäftsmodell im Ausland trägt.

Internationalisierung im Spiegel der „Unternehmerperspektiven“: vom Wachstumsmotor zum Wesenskern



Geopolitik im Fokus

Auch 2019 hat sich gezeigt, dass manche Firmen trotz Potentials nicht den Schritt ins Ausland wagen. Lassen sich Unternehmer und Manager von den derzeitigen geopolitischen Turbulenzen beeindrucken – oder zumindest von der Berichterstattung darüber? Einige spüren ganz konkret die Auswirkungen der großen wirtschaftlichen Herausforderungen wie Dieselkrise, Klimawandel, Handelsbarrieren auf das eigene Geschäft. Zudem sind der internationale Wettbewerb härter, die Innovationszyklen schneller geworden. Ehemalige Schwellenländer wie etwa China haben technologisch deutlich aufgeholt und spielen eine immer größere Rolle im globalen Konkurrenzkampf.

Die Welt ist also in Bewegung – wirtschaftlich wie politisch. Kaum ein Tag, an dem nicht Länder und Märkte für Schlagzeilen sorgen. Doch wie reagiert der Mittelstand nun konkret darauf?

Licht und Schatten

Die gute Nachricht vorweg: Die Studie hat gezeigt, dass mehr als die Hälfte der Unternehmen Geschäfte im Ausland macht. „Made in Germany" zieht nach wie vor – 81% der Befragten bestätigen die hohe Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte, 69% erkennen die weiterhin große Nachfrage aus dem Ausland. Ähnlich verhält es sich in Österreich. In der Schweiz hingegen ist vor allem die Digitalisierung der Prozesse im Auslandsgeschäft ein wesentlicher Treiber der Internationalisierung.

„81% der Befragten bestätigen die hohe Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte."

Bereits bei den Befragungen von 2007 und 2013 lag der Anteil exportierender deutscher Unternehmen bei weit über 50%. Die Internationalisierung gehört demnach zur DNA vieler Unternehmen. Die neue Studie zeigt aber auch: 2019 stand im Zeichen der Wirtschaftspolitik. Handelskonflikte, politische Alleingänge sowie Krisenszenarien sorgten für Unsicherheiten im Auslandsgeschäft. Knapp zwei Drittel der Befragten rechnen damit, dass es in den nächsten ein bis zwei Jahren schwieriger wird, das Auslandsgeschäft zu planen. Fast die Hälfte der in Deutschland Befragten erwartet negative Konsequenzen durch zunehmende globale Handelskonflikte. Generell befürchten 61% der Befragten, dass es zu konjunkturellen Eintrübungen kommen wird. Diese Befürchtungen teilen die Unternehmer in der Schweiz und in Österreich, blicken im direkten Vergleich aber optimistischer in die Zukunft – etwa bei der Beurteilung der Dieselkrise oder auch in Bezug auf die Auswirkungen durch den mittlerweile vollzogenen Brexit.

Agilität ist gefragt

Was alle Befragten der drei Länder eint: Im Zuge der zunehmenden geopolitischen Herausforderungen kommt es zu einem Paradigmenwechsel in der Beurteilung der Handelspartner. Mittelständler stufen bisher stabile Volkswirtschaften als künftig weniger verlässlich ein. Aufstrebende Wirtschaftsmächte erhalten dafür mehr Vertrauen.

Ein weiterer wesentlicher Aspekt, den die neue Studie herausgefunden hat und der für alle Länder gilt: Jedes Unternehmen und jede Branche steht vor anderen Herausforderungen. Denn wie sehr sie die politischen Ereignisse treffen, hängt stark davon ab, wie die Unternehmen aufgestellt, wie groß und in welcher Branche sie tätig sind und wie ihr Geschäftsmodell aussieht. Für die Firmen bedeutet dies vor allem: Agilität wird heute wie auch in Zukunft der Schlüssel zum Erfolg sein. Es geht also darum, in seiner internationalen Planung flexibler und offener für Neues zu werden. In Deutschland setzen Unternehmen deshalb verstärkt auf Innovation und internationale Diversifizierung.

Banken und Politik in der Pflicht

Viele Herausforderungen sind zu stemmen, aber nicht immer alleine, sondern auch mit Hilfe externer Unterstützer. Hier kommen die Banken sowie die Politik ins Spiel. Mehr als die Hälfte der deutschen Befragten wünscht sich deshalb von ihrer Bank Unterstützung bei der Umsetzung von regulatorischen Vorschriften. Auch Expertise bei der Beurteilung von Risiken der Internationalisierung ist gefragt.

Ebenso muss sich die Politik stärker für die europäischen Interessen im internationalen Kontext einsetzen. Speziell im Wirtschaftsstreit mit den USA und bei den Folgen des Brexits wird mehr politische Aktivität erwartet. Große Unternehmen sehen die Politik bei wirtschaftspolitischen Fragen noch stärker in der Pflicht – eine sehr große Mehrheit sowohl in Deutschland als auch in Österreich und der Schweiz fordern vor allem gute Wirtschaftsbeziehungen zu China.

Fazit

Natürlich liefert die Studie letzten Endes keine Patentlösung für eine erfolgreiche Internationalisierung der Unternehmen – allerdings einige vielversprechende Ansatzpunkte:

1. **Währungs- und Ausfallrisiken absichern.** Viele Unternehmen, die exportieren, sichern sich nicht gegen Ausfall- und Zahlungsrisiken sowie gegen Währungs- und Rohstoffrisiken ab. Bankpartner können den Unternehmen hier helfen. Risikominimierung ist gerade für kleinere und mittlere Unternehmen wichtig, um erfolgreich in die Internationalisierung zu starten.

2. **Austausch mit erfolgreichen Exporteuren.** Erfolgreiche Exporteure wissen genau, was es bei Auslandsaktivitäten zu beachten gilt. Dieses Wissen sollten potentielle Exporteure nutzen und den Austausch mit ihnen suchen. Netzwerkveranstaltungen oder Branchentreffen helfen dabei.

3. **Unterstützung von Außenhandelskammern in Anspruch nehmen.** Unternehmen mit Exportpotential zögern meist beim Gang ins Ausland, weil sie die damit einhergehenden operativen Hürden überschätzen. Hier hilft der Austausch mit Außenhandelskammern. Sie stehen mit Rat und Tat zur Seite und können den Unternehmen auf praktischer Ebene Bedenken nehmen.

➤ *Die Studie zum Download finden Sie HIER und für die Schweiz HIER.*

Erfahrungen einer Exporteursbank mit der Finanzierung von Small Tickets

Der Mittelstand gilt als das Rückgrat der deutschen Wirtschaft und trägt maßgeblich zum außenwirtschaftlichen Erfolg der Bundesrepublik bei. Vor allem mittelgroße Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 25 und 50 Mio EUR exportieren überdurchschnittlich häufig: Fast drei Viertel dieser Firmen liefern ihre Waren ins Ausland.

Valeria Krepis
Fachberaterin Export Finance, LBBW

valeria.krepis@lbbw.de
www.lbbw.de

©tuachanwatthana/iStock/Getty Images

Small Tickets: Die Finanzierung der Lieferung ist oft ein wichtiger Teil des Gesamtpakets.

Mittelständische Unternehmen liefern mitunter nur einzelne Maschinen oder wenige Teile, benötigen aber dennoch eine Absicherung und Finanzierung für ihr Exportgeschäft. Der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) zählt Auftragswerte von bis zu 10 Mio EUR zu den Small Tickets. Auch bei diesen geringen Auftragsvolumen muss die Exporteursbank es schaffen, die Wünsche ihrer Kunden zu erfüllen und gleichzeitig profitabel zu wirtschaften. Diese Aufgabe stellt Kreditinstitute seit langem vor Herausforderungen, da die fixen Kosten etwa für Risikoprüfung, Dokumentation, Complianceanforderungen und Beratung unabhängig vom Finanzierungsbetrag anfallen.

Hinzu kommt, dass zwischen der ursprünglichen Anfrage des Exporteurs und dem Abschluss der Finanzierung viele Monate vergehen können, in denen Änderungen der Auftragssumme, der Lieferzeiten oder der Bonität des Käufers regelmäßig erneute Prüfarbeit und administrativen Mehraufwand auslösen. Deswegen finanzieren zahlreiche Kreditinstitute solche sogenannten Small Tickets gar nicht erst. Je kleiner der Betrag, desto schwieriger ist es, diese Aufträge wirtschaftlich darzustellen.

Frühzeitige Einbindung der Bank sichert alle Optionen

Die Landesbank Baden-Württemberg nimmt diesbezüglich eine besondere Rolle in der deutschen Bankenlandschaft ein und finanziert jährlich eine mittlere zweistellige Anzahl von Small Tickets. Würde die Bank die Finanzierung kleinerer Exportaufträge ablehnen, kämen womöglich zahlreiche Geschäfte dieser Unternehmen gar nicht zustande. Die Finanzierung von Auslandsgeschäften in Entwicklungs- und Schwellenländern erfordert einen langen Atem auf Seiten aller Beteiligten – bei Banken genauso wie bei den Parteien des Liefervertrags.

Am Anfang einer Geschäftsbeziehung in einem risikoreichen Markt sollte es dem Exporteur im ersten Schritt vor allem um die Absicherung gehen. Eine frühzeitige Einbindung der Bank ermöglicht es, aus dem vollem Absicherungs- und Finanzierungsinstrumentarium zu schöpfen und damit bestmögliche Bedingungen für den Exporteur sicherzustellen.

Ob kurzfristige Instrumente mit Laufzeiten von in der Regel unter zwei Jahren wie Sicht- und Nachsichtakkreditive (Deferred Payment Letters of Credit), Mischformen wie UPAS (Usance Payable at Sight), eine Kombination aus Sicht- und Nachsichtakkreditiv, Avale oder langfristige Lösungen wie Lieferantenkredite sowie deren Forfaitierung – wenn die Liquidität benötigt wird – und letztlich Bestellerkredite:

All diese Instrumente stehen dem Exporteur zu Beginn der Liefervertragsverhandlungen zur Verfügung, und es ist essentiell, dass der Vertrag darauf abgestimmt wird.

Ein Großteil der kleinen und mittelständischen Kunden sichert seine Auslandsgeschäfte über Akkreditive ab. Die Importeursbank bürgt dabei dafür, dass der Käufer auch wirklich zahlt – und setzt sich direkt mit der Bank des Exporteurs in Verbindung. Bei einer Forfaitierung räumt der Exporteur seinem Kunden eine Zahlungsfrist ein, den Lieferantenkredit, und verkauft die Forderung an die Bank. Bei einem Bestellerkredit erhält der Importeur im Ausland einen Kredit, mit dem er die Investitions- und Anlagegüter finanzieren kann. Die Forderungssumme geht in der Regel direkt bei Lieferung an das exportierende Unternehmen.

„Am Anfang einer Geschäftsbeziehung in einem risikoreichen Markt sollte es dem Exporteur im ersten Schritt vor allem um die Absicherung gehen."

Während Akkreditive relativ schnell und standardisiert, meist ohne zusätzliche Deckung, abgewickelt werden, erfordern langfristige Finanzierungen wie Lieferanten- oder Bestellerkredit eine zusätzliche Absicherung durch private oder staatliche Kreditversicherungen (in Deutschland macht das Euler Hermes als Mandatar des Bundes). So schützt eine sogenannte Hermesdeckung den Exporteur (beim Lieferantenkredit) bzw. die Bank (beim Bestellerkredit) gegen wirtschaftliche und politische Risiken wie Insolvenz, Unruhen, devisenrechtliche Beschränkungen und andere gefährdende Umstände im Land des Importeurs. Das ausländische Risiko wird zu bis zu 95% gegen das Risiko der Bundesrepublik Deutschland getauscht.

Der dahinterliegende Prozess ist bürokratisch, erfordert eine fundierte Kreditanalyse der Bank sowie der Exportkreditversicherung und ist oftmals Neuland für die Beteiligten. Es gibt viele offene Fragen. Gerade bei kleineren Unternehmen muss viel Aufklärungsarbeit geleistet werden, die Bonitätsbeurteilung ist deutlich aufwendiger als bei größeren Unternehmen. Meist liegen keine IFRS-Abschlüsse vor, Konzernstrukturen sind intransparent. Hier geht die Beratung und Begleitung durch die Bank deutlich weiter als bei einem Akkreditiv und wird durch das kleinere Auftragsvolumen nicht einfacher, sondern oftmals viel umfangreicher.

„Seit mehreren Jahren ist die LBBW Strategischer Partner von Frankfurt Business Media. Besonders ansprechend für uns als LBBW ist die Möglichkeit, Expertenwissen in der Exportfinanzierung mit einem breiten Publikum aus der Exportwirtschaft zu teilen und sich über Marktentwicklungen und Trends auszutauschen. Gerade in der heutigen sich schnell wandelnden Zeit zeigt sich immer wieder, wie wichtig es ist, sich über Plattformen dieser Art informiert zu halten. Wir gratulieren dem ‚ExportManager' zum zehnjährigen Bestehen und bedanken uns für das entgegengebrachte Vertrauen und für die allzeit gute Zusammenarbeit."

Michael Maurer, Global Head of Export Finance, Landesbank Baden-Württemberg

Digitalisierung kann Small Tickets rentabler machen

Aufgrund der Schwierigkeit mit der Rentabilität ist Digitalisierung ein wichtiges Thema und eröffnet Wege, aus dem Dilemma herauszukommen. Plattformen, Portale und KI-Lösungen werben mit dem Versprechen, Kostensenkung durch digitalisierte, effiziente Prozesse zu erzielen. Es gibt einige Stellschrauben, an denen Banken und Exporteure drehen können.

So bietet die Bundesrepublik Exporteuren beispielsweise seit 2018 die Möglichkeit, Anträge auf Hermesdeckungen digital zu stellen. Speziell für Small Tickets gibt es die Produktlinie „Hermesdeckungen click&cover". Exporteure können im Rahmen eines Lieferantenkredits standardisierte Geschäfte mit einem Auftragswert von bis zu 5 Mio EUR in einem sogenannten Fast-Track-Verfahren schnell und einfach absichern. Ein Onlinevorabcheck zeigt, ob sich der jeweilige Auftrag dafür eignet, und weist direkt die anfallenden Gebühren aus.

Doch die Vorstellung von standardisierten Geschäften stößt auch bei Small Tickets oft an Grenzen. Zum einen benötigt der Exporteur genügend Flexibilität, z.B. wenn sich seine Auftragssumme während der Verhandlung noch ändert. Zum anderen liegen am Anfang nicht alle Informationen zum Importeur vor, und es muss mit Annahmen gearbeitet werden, die bei Konkretisierung nicht mehr für Fast Track qualifizieren. Gleichzeitig muss die Finanzierung schnell, unkompliziert und transparent ablaufen, damit der Importeur sich nicht von dem Geschäft zurückzieht. Diesen Anspruch kann die Bank bislang nur durch manuelle Orchestrierung der Parteien und Abläufe auffangen.

Langfristig werden Small Tickets von Entwicklungen profitieren, die Digitalisierung in der gesamten Branche, unabhängig von der Ticketgröße, anstreben. Dazu zählen bereits heute z.B. die digitale Antragsstrecke bei Euler Hermes und anderen ECAs oder Trade-Finance-Netzwerke wie Marco Polo. Durch Beobachten und aktives Begleiten solcher Aktivitäten behält die LBBW neues Potential im Blick. Potential, das letztendlich allen Kunden unabhängig von Auftragswerten nutzt – am stärksten jedoch den kleinen und mittelgroßen Unternehmen mit Small Tickets.

Freihandelsabkommen mit Asien – eine Standortbestimmung

Angesichts der Bedeutung des Asienhandels für Europa hat die EU in den vergangenen Jahren bei den Verhandlungen über Freihandelsabkommen mit den Ländern in dieser Region Gas gegeben. Bei den Konsultationen mit dem wichtigsten Partner, China, harzt es allerdings.

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

arnemielken@e2open.com
www.E2open.com

Das Coronavirus hat Asien und die Lieferketten von und nach Fernost weiterhin fest im Griff. Die wirtschaftlichen Auswirkungen werden sich in Deutschland noch bemerkbar machen, wenn die Epidemie längst abgeklungen ist. Selbst wenn die Globalisierung nach dieser Erfahrung ein Stück zurückgedreht wird, bleiben Präferenzabkommen wichtig. Insbesondere für Unternehmen, bei denen die Nachfrage drastisch eingebrochen ist und die aufgrund der Coronavirusepidemie finanziell unter Druck sind, bieten umfassende Freihandelsabkommen (FHAs), die weit über Zollsenkungen und den Warenverkehr hinausgehen, einen Mehrwert.

Das erste dieser neuen Generation FHAs wurde 2011 mit **Südkorea** abgeschlossen. Es folgten Abkommen mit **Japan, Vietnam** und **Singapur.** Die EU hat außerdem Verhandlungen über FHAs mit **Indonesien** und den **Philippinen** sowie **Malaysia, Thailand** und **Indien** aufgenommen. Diese liegen jedoch aus politischen Gründen auf Eis. Darüber hinaus gibt es Gespräche über bilaterale Investitionsabkommen mit **China** und **Myanmar.** Die EU prüft zudem, ob ähnliche Verhandlungen mit Taiwan und Hongkong aufgenommen werden können.

Singapur und Vietnam

Nachdem die EU 2014 ein erstes Freihandelsabkommen mit **Singapur** unterzeichnet hatte, stimmte das EU-Parlament am 13. Februar 2019 für drei umfassendere Abkommen: „EU-Singapore Trade and Investment Agreement" (EUSFTA), „EU-Singapore Investment Protection Agreement" (EUSIPA) und „EU-Singapore Partnership and Cooperation Agreement" (ESPCA). Diese müssen allerdings noch ratifiziert werden. Das EUSFTA soll binnen fünf Jahren zum Abbau praktisch aller Zölle zwischen der EU und Singapur führen. Die Anerkennung von geographischen Herkunftsbezeichnungen eröffnet zudem viele neue Exportchancen.

Der Stadtstaat Singapur ist zwar klein, aber der fünfzehntgrößte Handelspartner der EU. Mehr als 10.000 europäische Unternehmen sind hier aktiv. Der Warenverkehr in beide Richtungen hat einen Wert von insgesamt über 53 Mrd EUR. Bei Dienstleistungen beträgt das Handelsvolumen rund 51 Mrd EUR. Singapur ist eine Drehscheibe des globalen Warenaustauschs, wichtiger Finanzstandort, Forschungszentrum und beliebte Destination für Investitionen aus dem europäischen Wirtschaftsraum.

Das Freihandelsabkommen der EU mit **Vietnam** ist das umfassendste Handelsabkommen, das die EU je mit einem wirtschaftlich aufstrebenden Land abgeschlossen hat. Durch das Abkommen werden fast alle Zölle (über 99%) zwischen der EU und Vietnam beseitigt. Für einige

© thitivong/iStock/Getty Images

Im Handel mit Asien stockt es derzeit – weitere Freihandelsabkommen könnten neuen Schwung bringen.

sensible landwirtschaftliche Produkte der EU wurden Zollkontingente vereinbart: Reis, Mais, Knoblauch, Pilze und Zucker.

Vietnam hat sich verpflichtet, fast alle seine Exportzölle abzuschaffen und den Marktzugang für EU-Unternehmen im Dienstleistungssektor, insbesondere bei Post- und Kurierdiensten, Umweltdienstleistungen, Banken und Versicherungen und Seeverkehr, zu verbessern. Das Abkommen wird es EU-Unternehmen ermöglichen, bei öffentlichen Ausschreibungen der vietnamesischen Zentralverwaltung, einschließlich solcher für Infrastrukturprojekte, der wichtigsten staatlichen Unternehmen sowie der beiden größten vietnamesischen Städte Hanoi und Ho-Chi-Minh-Stadt mitzubieten. Durch das Handelsabkommen werden auch anerkannte geographische Angaben von europäischen Lebensmitteln in Vietnam geschützt.

Südkorea, Japan

Im Dezember 2015 trat das FHA mit **Südkorea** formell in Kraft, nachdem es seit Juli 2011 bereits vorläufig angewendet worden war. Seit der Ratifizierung sind rund 98,7% aller Zölle entfallen. Dadurch konnten Exporteure und Importeure Zollzahlungen in erheblichem Umfang einsparen und den Handel weiter ausbauen. Mit dem Abkommen wurden außerdem sektorübergreifend nichttarifäre Hemmnisse u.a. in der Automobil- und Arzneimittelindustrie sowie der Unterhaltungselektronik beseitigt. Viele europäische Normen und europäische Bescheinigungen wurden in Südkorea als gleichwertig anerkannt, und geographischen Angaben der EU sind jetzt geschützt. Die Ursprungsregeln wurden vereinfacht.

„Das Freihandelsabkommen der EU mit Vietnam ist das umfassendste Handelsabkommen, das die EU je mit einem wirtschaftlich aufstrebenden Land abgeschlossen hat."

Bei dem FHA und Investitionsschutzabkommen mit **Japan** (JEFTA) standen ebenfalls tarifäre wie nichttarifäre Handelshemmnisse und Sonderregelungen für bestimmte Wirtschaftszweige im Vordergrund. Im Gegenzug zu Konzessionen im Agrarbereich – so können künftig verarbeitetes Schweinefleisch, aber auch bestimmte Käsesorten und Wein aus der EU zollfrei nach Japan eingeführt werden – profitiert Japan unter anderem von Zollsenkungen für Industriegüter – insbesondere für Kraftfahrzeuge (Kfz). Für japanische Personenfahrzeuge liegt der Zolltarif in der EU derzeit bei 10%, bei Nutzfahrzeugen gibt es Zölle zwischen 10% und 22%. Nach einer Übergangsfrist von sieben Jahren werden diese Abgaben auf null reduziert. Allerdings sollen auch die Importschranken für europäische Autohersteller in Japan fallen.

Deutscher Handel mit ausgewählten Ländern Asiens 2019

	Exporte (Mrd EUR)	Veränd. geg. Vorj. (%)	Importe (Mrd EUR)	Veränd. geg. Vorj. (%)
China	96,0	3,2	109,7	3,4
Südkorea	17,2	–0,2	12,4	2,1
Indien	11,9	–4,5	9,4	5,1
Taiwan	7,8	–1,2	10,1	–0,5
Singapur	7,3	–8,3	5,8	–12,7
Hongkong	5,9	–2,9	1,4	–4,6
Malaysia	5,6	7,2	8,7	–3,0
Thailand	5,0	–0,9	6,0	–1,8
Vietnam	4,3	4,4	9,7	–0,3
Indonesien	2,8	–3,5	3,5	–6,8
Philippinen	2,5	–3,1	4,0	8,6
Pakistan	1,1	–17,5	1,8	5,5

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Der Abbau sogenannter nichttarifärer Handelsschranken, unterschiedlicher Normen und Vorschriften, speziell im Kraftfahrzeug- und Lebensmittelsektor, sowie ein besserer Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen in Japan werden Exporte in beide Richtungen zusätzlich vereinfachen. Darüber hinaus enthält das Abkommen Verpflichtungen zu Sozial- und Umweltstandards und zum Schutz europäischer Herkunftsbezeichnungen für regionale Lebensmittel.

Philippinen, Indonesien, Thailand und Malaysia

Mit den **Philippinen** und **Indonesien** gibt es seit 2016 Konsultationen. Im Februar 2017 wurden erste Texte für ein FHA mit den Philippinen online gestellt. Die Verhandlungen mit Indonesien haben sich u.a. im Streit um Palmölexporte festgefahren. Das trifft auch auf die EU-Verhandlungen mit **Malaysia** (seit 2010) zu. Die Konsultationen mit **Thailand** wurden 2013 aus politischen Gründen ausgesetzt. Es gibt aber nun Bestrebungen in Thailand, die Beziehungen wieder zu verbessern.

Indien, Pakistan, Sri Lanka

Die seit 2007 geführten Verhandlungen über ein Präferenz- und Investitionsabkommen zwischen **Indien** und der EU wurden 2013 von der indischen Regierung abgebrochen, aber Ende 2017 wieder aufgenommen. Es wurden bisher aber keine Fortschritte erzielt. Besser sieht es bei den Verhandlungen mit **Pakistan** aus. Das EU-Parlament hat kürzlich den

GSP(Generalized System of Preferences)-plus-Status für Pakistan um zwei Jahre verlängert. Dieser räumt zahlreichen pakistanischen Exporten, vor allem Textilien, Zollfreiheit ein. Pakistan hofft, dass damit Verhandlungen über ein FHA in greifbare Nähe rücken. Mit **Sri Lanka** besteht seit 1995 ein Kooperationsabkommen.

China – Pièce de Résistance

Mit dem wichtigsten Absatzmarkt für europäische Hersteller innerhalb Asiens, der **VR China,** gibt es allerdings noch kein FHA. 1985 wurde zwar ein Abkommen über die handelspolitische und wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen der VR China und der EU unterzeichnet, aber es bestehen weiterhin zum Teil hohe Hürden für ausländische Firmen im Reich der Mitte in den Bereichen Dienstleistungen, Investitionen, Patentschutz, Finanzgeschäfte sowie Forschung und Entwicklung. Im November 2013 wurden lediglich Verhandlungen über ein umfassendes Investitionsabkommen aufgenommen, das Regelungen zum Investitionsschutz enthalten und Firmen einen besseren Marktzugang sichern soll. Nach Vertragsabschluss könnte dann der Weg für Konsultationen über ein FHA frei sein.

Digitalisierungsopportunitäten

Zollfreiheit bietet Chancen. Es gibt sie jedoch nicht gratis. Jedes FHA ist das Ergebnis komplizierter Verhandlungen und unterscheidet sich von anderen im Detail. Viele KMUs scheuen den Aufwand, der mit dem Ausschöpfen von Präferenzabkommen und der Bestimmung des Warenursprungs von Exportprodukten einhergeht. Im Rahmen der digitalen Transformation haben sie aber nun die Möglichkeit, die Ausfuhr- und Zollabwicklung zu automatisieren und den administrativen Aufwand beim Einholen und Pflegen von Ursprungserklärungen zu verringern. Innovative cloudbasierte Global-Trade-Management(GTM)-Anwendungen ermöglichen signifikante Produktivitäts-, Compliance- und Einnahmesteigerungen sowie Kostensenkungen.

Fazit

Um die Wirtschaftsbeziehungen zu anderen Ländern weiter zu vertiefen, bemüht sich die EU, bestehende Kooperationsabkommen zu modernisieren sowie Partnerschafts-, Kooperations- und Freihandelsabkommen mit den übrigen Ländern abzuschließen. Ein starker Fokus liegt auf Asien. Insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen sind FHAs eine wichtige Hilfe bei der Erschließung neuer Absatzmärkte und kostengünstiger Lieferquellen für Rohstoffe und Komponenten. Allerdings schenken KMUs dem Thema Freihandelsabkommen und Ursprungsdeklarationen häufig noch zu wenig Aufmerksamkeit.

Anzeige

Brexit – Auswirkungen auf den internationalen Handelsverkehr

Das Thema „Brexit" hat Europa und die Welt lange Zeit in Atem gehalten. Am 31. Januar 2020 ist der Austritt des Vereinigten Königreichs von Großbritannien und Nordirland (VK) aus der Europäischen Union (EU) nach vielem Hin und Her schließlich vollzogen 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

Obgleich aufgrund des Austrittsabkommens in der Übergangsphase jedenfalls bis zum 31. Dezember 2020 zwischen den beiden Vertragsparteien (fast) alles „beim Alten" bleibt, hat der Austritt bereits jetzt Auswirkungen auf den internationalen Handelsverkehr.

I. Der lange Weg zum Brexit

Nachdem am 23. Juni 2016 im Rahmen des britischen Referendums über den Austritt aus der EU knapp 52% der Briten für „Leave" gestimmt hatten, erklärte die damalige britische Premierministerin Theresa May am 29. März 2017 formell den beabsichtigten Austritt des VK aus der EU nach Art. 50 des Vertrages über die Europäische Union (EUV). Dies setzte die zunächst zweijährige Frist für das Austrittsprozedere in Gang, die in der Folge mehrfach verlängert wurde. Das Austrittsabkommen wurde erst am 24. Januar 2020 durch die EU und das VK unterzeichnet und im Anschluss durch die Parteien ratifiziert. Damit war der Austrittsprozess nach Art. 50 EUV endgültig abgeschlossen. Seit dem 1. Februar 2020 ist das VK kein Mitglied der EU mehr.

II. Die Übergangsphase

1. Das Austrittsabkommen – Weitergeltung des EU-Rechts

Das zwischen der EU und dem VK geschlossene Austrittsabkommen sieht in

©Matt_Gibson/iStock/Getty Images

Die Verhandlungen zwischen EU und VK gehen weiter.

Art. 126 eine sog. Übergangsphase – derzeit bis zum 31. Dezember 2020 – vor, in der jedenfalls für den grenzüberschreitenden Handel zwischen der EU und dem VK keine wesentlichen Veränderungen eintreten. Das VK wird während der Übergangsphase weiterhin wie ein Teil der EU behandelt. Das Unionsrecht gilt in dieser Zeit in dem und für das VK weiter und muss nach den gleichen Maßstäben wie bisher angewendet werden. Dies gilt sowohl in zoll- als auch in außenwirtschaftsrechtlicher Hinsicht.

Die Übergangsphase soll genutzt werden, um die künftigen Beziehungen zwischen der EU und dem VK zu regeln und eine „engstmögliche Partnerschaft" – so EU-Kommissionspräsidentin von der Leyen – und insbesondere ein umfassendes Freihandelsabkommen zu erzielen. Sollte dies in der vorgegebenen Zeit scheitern, würde zum Ende der Übergangsphase erneut ein „No Deal"-Szenario drohen. Die Übergangfrist könnte zwar nach dem Austrittsabkommen theoretisch bis zum 30. Juni 2020 einmalig um ein bis zwei Jahre verlängert werden; allerdings kommt dies nach der derzeitigen Position von Premierminister Johnson für das VK nicht in Frage.

2. Internationale Übereinkommen

Bereits heute stellt sich die Frage, wie sich der Austritt des VK aus der EU auf seine Mitgliedschaft in internationalen Übereinkünften auswirkt. Die EU ist Vertragspartner unter anderem in zahlreichen internationalen Handelsabkommen. Das umfasst Zollunionen, Assoziierungs-, Stabilisierungs-, Freihandels- und Wirtschaftspartnerschafts- sowie sonstige Partnerschafts- und Kooperationsabkommen. Weder die EU-Verträge noch die meisten internationalen Übereinkommen enthalten für den Fall des Austritts eines Mitgliedsstaates aus der EU eine ausdrückliche Regelung.

Zwar regelt Art. 129 Abs. 1 des Austrittsabkommens im Verhältnis zwischen der EU und dem VK, dass „Verpflichtungen, die aus internationalen Übereinkünften erwachsen, die von der Union, von den Mit-

gliedstaaten im Namen der Union oder von der Union und den Mitgliedstaaten gemeinsam geschlossen wurden, […] während des Übergangszeitraums für das Vereinigte Königreich bindend“ sind. Das gilt vor allem in Bezug auf die Anwendung von Präferenzabkommen mit den darin enthaltenen ursprungsrechtlichen Bestimmungen sowie für einseitige Präferenzmaßnahmen der EU. Das VK ist damit auch weiterhin – erst einmal – zur präferenziellen Behandlung der Waren drittländischer Vertragspartner der EU verpflichtet.

Die Partnerländer sind durch diese bilaterale Vereinbarung zwischen der EU und dem VK hingegen nicht gebunden. Internationale Verträge haben keine Geltung für Dritte, soweit diese der Vereinbarung nicht zugestimmt haben. Soweit das VK also aufgrund seines Austritts aus der EU nicht länger Mitglied der genannten EU-Abkommen ist, sind die Partnerländer mithin rechtlich nicht dazu verpflichtet, das VK in der Übergangsphase weiterhin als Teil der EU und damit als Vertragspartner dieser Übereinkommen zu behandeln.

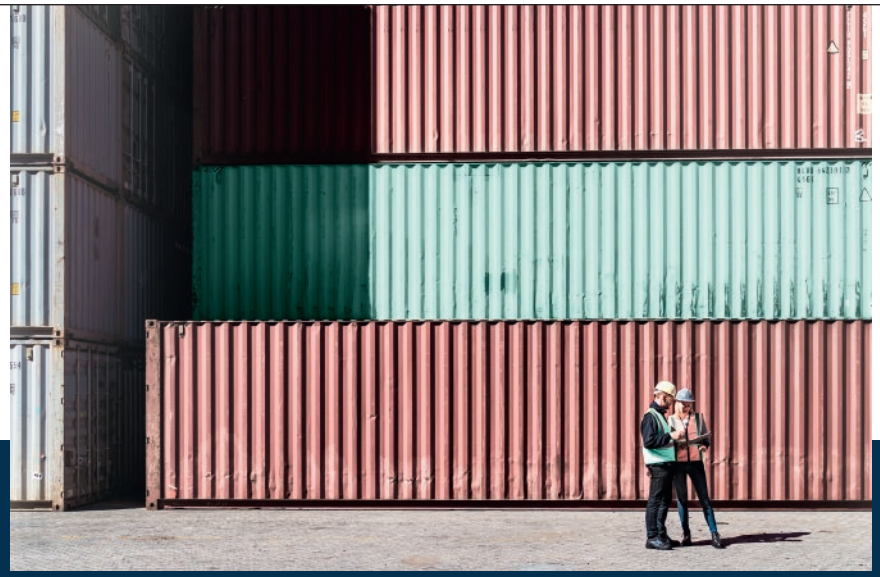
Wie in der Fußnote 137 zu Art. 129 des Austrittsabkommens vorgesehen, hat die EU die drittländischen Vertragspartner ihrer internationalen Übereinkünfte per „Note Verbale“ informiert, dass das VK während des Übergangszeitraums für die Zwecke dieser Übereinkünfte als Mitgliedsstaat behandelt wird und um entsprechende Zustimmung gebeten. Ausdrückliche Annahmeerklärungen gibt es bislang (Stand: Ende Februar 2020) aber nur von Kanada, Singapur und der Schweiz. Daneben existiert eine vom britischen Handelsministerium bereits im Juli 2019 veröffentlichte Liste von Staaten (darunter etwa Australien, Brasilien, Israel, Marokko, Neuseeland, Norwegen und Südafrika), die angekündigt haben, das VK in der Übergangsphase wie einen EU-Mitgliedsstaat behandeln zu wollen. Rechtlich verbindlich sind diese Aussagen nicht. Davon abgesehen sind die Auswirkungen des Austritts des VK von der jeweiligen Art des internationalen Übereinkommens abhängig:

2.1. Multilaterale Übereinkommen

Das bedeutsamste internationale multilaterale Abkommen, dem die EU als Mitglied angehört, ist das Abkommen der Welthandelsorganisation (WTO). Durch den Austritt des VK, welches selbst Gründungsvertragspartei des GATT 1947 und ursprüngliches Mitglied der WTO seit 1995 ist, hat sich an dessen Stellung als vollwertiges Mitglied der WTO nichts geändert. Damit haben auch die in die WTO eingegliederten Abkommen wie das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen für den globalen Güterverkehr (GATT) sowie das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) für das VK weiter Geltung.

Während der formale Mitgliedschaftsstatus des VK unstreitig ist, gilt dies nicht für

Anzeige



Ihr Spezialist für Exportfinanzierungen.

Meist ist es schlicht und einfach die Qualität der Produkte, die ein Unternehmen im Ausland gefragt macht. Häufig hängt es aber auch von der Finanzierung ab, ob ein Exportvorhaben gelingt oder nicht. Dies gilt vor allem dann, wenn der Abnehmer seinen Sitz in einem Schwellenland hat. Dort fehlt es oft an Kapitalmarktstrukturen vor Ort. Umso wichtiger ist es, einen erfahrenen und verlässlichen Bankpartner wie die LBBW einzubinden, der hilft, die Finanzierung zu stemmen. Mit unserer umfassenden und langjährigen Expertise in der Strukturierung maßgeschneiderter Exportfinanzierungen entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen die passgenaue Lösung – in Deutschland an den Standorten Stuttgart, Mainz und Leipzig sowie in 17 weiteren Ländern. Während Sie sich voll und ganz auf Ihr Geschäft konzentrieren, kümmert sich die LBBW um die finanziellen Belange und verschafft Ihnen den entscheidenden Vorsprung.
www.LBBW.de/international

Bereit für Neues

LBBW

Inhalt und Umfang der WTO-rechtlichen Bindungen des VK nach dem Brexit. Rechte und Verpflichtungen des VK, die durch dessen Mitgliedschaft in der EU bedingt waren, sind nach wohl überwiegender Ansicht nicht länger auf das VK anwendbar und müssen durch dieses neu ausgehandelt werden. Das betrifft insbesondere die Zolltarife und Listen der EU zu GATT und GATS sowie die übrigen individuellen Zugeständnisse der Mitgliedsstaaten im Bereich von Zöllen, Zollkontingenten und Subventionen. In Vorbereitung eines möglichen „No Deal"-Brexits hatte die britische Regierung im Dezember 2018 bereits einen vorläufigen Zolltarif (sog. WTO-Schedule) veröffentlicht, der dem EU-Zolltarif weitgehend entsprach und in dem die Zollsätze aufgeführt waren, die bei der Einfuhr in das VK maximal erhoben werden könnten. Zusätzlich hatte die Regierung im Oktober 2019 eine Übersicht über nichtpräferenzielle Zölle und Zollkontingente für Importe in das VK veröffentlicht. Mit Blick auf das in Kraft getretene Austrittsabkommen und den Beginn der Übergangsphase wurde dieses zunächst wieder ausgesetzt. Aktuell berät die britische Regierung über einen neuen britischen Zolltarif (den sog. UK Global Tariff), der voraussichtlich vom vorläufigen Zolltarif aus 2018 abweichen soll.

2.2. Bilaterale Übereinkommen

In der Praxis wird davon ausgegangen, dass das VK aufgrund seines Austritts nicht länger Mitglied in bilateralen Übereinkommen der EU – gleich welcher Art – ist. Das zeigt sich an den aktuell vertragsrechtlich und politisch ergriffenen Maßnahmen der Beteiligten. Andernfalls hätte es etwa der Bitte der EU an ihre drittländischen Vertragspartner, das VK während der Übergangsphase weiterhin als Teil der Abkommen zu behandeln, nicht bedurft.

Soweit EU-Abkommenspartner diese Vorgehensweise akzeptieren und zusätzlich – wie bislang allerdings nur Kanada, die Schweiz und Singapur – ihr ausdrückliches Einverständnis erklären, gilt:

- Ursprungserzeugnisse der EU, die Vormaterialien mit „Ursprung" im VK enthalten bzw. ursprungsbegründend im VK hergestellt wurden/werden, gelten weiterhin als Ursprungserzeugnisse der EU;
- vor dem 31. Januar 2020 ausgefertigte Lieferantenerklärungen für derartige Ursprungserzeugnisse behalten ihre Gültigkeit. Eine Ausfertigung ab dem 1. Februar 2020 ist weiterhin zulässig, auch im VK;
- auf Basis solcher Lieferantenerklärungen dürfen innerhalb des Übergangszeitraums Präferenznachweise durch Zollstellen ausgestellt bzw. im Rahmen der Selbstzertifizierung durch den Ausführer ausgefertigt werden;
- Bewilligungen/Registrierungen im Bereich Warenursprung und Präferenzen (z.B. Ermächtigte Ausführer) behalten während des Übergangszeitraums ihre Gültigkeit und können weiterhin genutzt werden;
- sinngemäß gelten diese Aussagen auch für Freiverkehrspräferenzen. Für Waren, die aus dem VK bezogen werden, können weiterhin Freiverkehrsnachweise ausgestellt werden.

Darüber hinaus besteht aber für im internationalen Handelsverkehr tätige Unternehmen aktuell das Risiko, dass im Warenverkehr mit EU-Abkommenspartnern Ursprungserzeugnisse aus dem VK und Waren aus der EU, die ursprungsbegründende Vormaterialien mit VK-Ursprung enthalten, nicht länger als „Ursprungserzeugnisse der EU" anerkannt werden. Unternehmen müssen sich darauf einstellen, dass ausgestellte Ursprungsnachweise, die Vormaterialien mit Ursprung im VK ausweisen, in manchen Partnerländern als nicht konform angesehen und für die Inanspruchnahme einer Präferenzbehandlung in diesen Ländern nicht akzeptiert werden. Um sich nicht dem Vorwurf falscher Erklärungen auszusetzen, ist einstweilen zu empfehlen, bei derartigen Waren in Ursprungserklärungen auf den VK-Ursprung der (Vor-)Produkte hinzuweisen. Zudem empfehlen die Industrie- und Handelskammern, beim Ausstellen von EU-internen Lieferantenerklärungen und Langzeit-Lieferantenerklärungen für britische Unternehmen sowie bei der Entgegennahme solcher Erklärungen von britischen Unternehmern Vorsicht walten zu lassen.

III. Nach der Übergangsphase

1. Verhältnis EU–VK

Die EU und das VK haben sich das ehrgeizige Ziel gesetzt, ihre zukünftigen Beziehungen bis zum Ablauf der Übergangsphase zu regeln und in diesem Rahmen ein umfassendes Freihandelsabkommen zu schaffen. Dies hat nach derzeitigem Stand bis zum 31. Dezember 2020 zu erfolgen; die Chancen für eine Verlängerung der Phase stehen eher gering. Möglich ist, dass bis dahin ein Rahmen geschaffen wird, die Details aber erst zu einem späteren Zeitpunkt ausgehandelt werden.

1.1. Ohne Abkommen

Sofern bis zum Ablauf der Übergangsphase kein umfassendes Handelsabkommen geschlossen wird, steht wiederum ein ungeregelter „No Deal"-Brexit bevor. In diesem Fall wäre das VK wie jedes andere zollrechtliche Drittland zu behandeln. D.h., es würden dann im Warenverkehr mit dem VK alle zollrechtlichen Bestimmungen gelten, die das EU-Zollrecht (und umgekehrt das britische Zollrecht) für den Warenverkehr mit Drittstaaten vorsehen. Da es sich sowohl bei der EU und ihren Mitgliedsstaaten als auch beim VK um Mitglieder der WTO handelt, wird der künftige Handel zwischen diesen Parteien jedenfalls durch die Vorgaben des WTO-Rechts bestimmt. Für beide Seiten würde das sog. allgemeine Meistbegünstigungsprinzip gelten. Danach sind Han-

delspartnern gewährte Vergünstigungen auch allen anderen Handelspartnern zu gewähren, wenn nicht beispielsweise Zollunionen oder Freihandelsabkommen eine Ausnahme rechtfertigen. Das VK bereitet einen entsprechenden Meistbegünstigungszoll (sog. UK Global Tariff) vor, der nach der Übergangsphase für sämtliche ohne Begünstigungen in das VK eingeführte Waren gelten soll.

Im Übrigen trifft das Austrittsabkommen in Art. 47 ff. für vereinzelte Fälle auch für die Zeit nach Ende der Übergangsphase Regelungen: So können Waren, mit Ausnahme lebender Tiere und tierischer Erzeugnisse, die vor Ablauf des Übergangszeitraums in der EU oder im VK rechtmäßig in Verkehr gebracht wurden, unverändert auf und zwischen diesen beiden Märkten in freiem Verkehr bleiben, bis sie ihre Endverbraucher erreicht haben. Zudem werden auf die Beförderungen von Waren, die vor dem Ablauf des Übergangszeitraums begonnen haben, für Zoll-, Mehrwertsteuer- und Verbrauchsteuerzwecke nach dem Ende des Übergangszeitraums noch die Unionsvorschriften angewendet, die zum Zeitpunkt des Beginns der Beförderung galten.

1.2. Mit Abkommen

Über die möglichen Inhalte eines zukünftigen Handelsabkommens mit dem VK lässt sich derzeit nur spekulieren. In den am 3. Februar 2020 veröffentlichten Empfehlungen der EU-Kommission für die Verhandlungen mit dem VK wird von einer privilegierten Zollzusammenarbeit gesprochen, die jedoch „keinesfalls grenzenlos“ sein soll: Im Rahmen eines Freihandelsabkommens würden Ursprungsregeln und Zollformalitäten gelten; alle Einfuhren müssten die geltenden Regelungen für die einführende Partei erfüllen und würden regulatorischen Kontrollen und Überprüfungen unterzogen. Auf der anderen Seite soll der Vorschlag für ein Freihandelsabkommen ohne Beispiel sein: das heißt ohne Zölle und Kontingente für alle Waren, einschließlich der Agrar- und Fischereierzeugnisse.

2. Sonstige internationale Beziehungen des VK

Im Verhältnis des VK zu sonstigen Drittländern werden sich die Handelsbeziehungen des VK künftig vorrangig nach WTO-Recht richten, es sei denn, das VK hat mit einzelnen Ländern Handelsabkommen abgeschlossen bzw. schließt solche ab. Das VK beabsichtigt insofern, bestehende EU-Abkommen für sich selbst zu „reproduzieren.“ Zu diesem Zweck hat es bereits mit mehreren EU-Abkommenspartnern (z.B. mit den Andenstaaten, dem Handelsblock von Ost- und Südafrika [ESA], den Pazifikstaaten, Südkorea und der Schweiz) eigene inhaltlich vergleichbare Abkommen, sog. Roll-over-Agreements, ausgehandelt. Diese treten voraussichtlich in Kraft, sobald die bestehenden EU-Handelsabkommen nach der Übergangszeit nicht mehr für das VK gelten.

Anzeige

Freiwillige Selbstanzeige: Sieben Jahre Praxis unter § 22 Abs. 4 AWG

In der Exportwirtschaft lassen sich Exportverstöße nicht ganz vermeiden. Viele hängen damit zusammen, dass Einzelgenehmigungen nicht beantragt werden, u.a. weil nicht erkannt wurde, dass es um ein gelistetes Gut geht. Andere hängen damit zusammen, dass die Nebenbestimmungen zu Allgemeingenehmigungen nicht richtig beachtet werden. Welche Rolle spielt die Vorschrift des § 22 Abs. 4 AWG gut sieben Jahre nach ihrer Einführung für freiwillige Selbstanzeigen?

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-rechtsanwaelte.com
www.hohmann-rechtsanwaelte.com

Ausgangsfall

D in Deutschland will gelistete Maschinenteile an R in Russland liefern. Diese sollen aus Kostengründen mit dem gleichen Container, welcher zwei Teile einer genehmigten Industrieanlage umfasst, versandt werden. Dabei würden dann Güter aus drei verschiedenen Bestellungen zusammen exportiert. Der Wert der Maschinenteile beträgt 4.800 EUR. Im Container befinden sich Güter im Wert von 25.000 EUR: einmal die genannten gelisteten Maschinenteile (4.800 EUR) sowie die zwei Teile der Industrieanlage im Wert von insgesamt 20.200 EUR. Nur für diese Teile der Industrieanlage liegen Einzelgenehmigungen vor. Für den Export der gelisteten Maschinenteile nutzt D die AGG12. Nach dem Export behauptet der Zoll, dass hierfür die AGG12 aus mehreren Gründen nicht zulässig sei, u.a. weil es hier um einen Wert von 25.000 EUR gehe, der eindeutig über der Grenze von 5.000 EUR liege.

Die Vorschrift des § 22 Abs. 4 AWG, ihre Kritik und Genese

Mit der Neufassung des AWG zum 1. September 2013 wurde erstmals in ihrem § 22 Abs. 4 AWG explizit die Möglichkeit einer freiwilligen Selbstanzeige gesetzlich anerkannt. Die Literatur, die kritisierte, sie sei völlig überraschend in das AWG aufgenommen worden und ihr Anwendungsbereich sei zu begrenzt, weil sie nur für Exportverstöße nach § 19 Abs. 2 bis 5 AWG gelte, kennt die Genese nicht: Der Wortlaut des § 22 Abs. 4 AWG stammt vom Autor dieses Beitrags, der im Rahmen der mündlichen Expertenanhörung im Bundestag darauf aufmerksam machte, dass die Neufassung des AWG zu einer unnötigen Kriminalisierung von Arbeitsfehlern der Exportbearbeiter führen könne. Dies sei nur dann verantwortbar, wenn zugleich eine Entlastung geschaffen werde in Form der freiwilligen Selbstanzeige, die absolut unverzichtbar sei. Kurz darauf hat die Kanzlei Hohmann (in Anlehnung an den Wortlaut des § 764.5 EAR, Export Administration Regulations) den Gesetzesvorschlag für § 22 Abs. 4 AWG an die CDU/CSU-Bundestagsfraktion geschickt – etwas später war dies Gesetz. Dass die wichtigen Exportverstöße nach § 19 Abs. 1 AWG (der klassische Fall der fahrlässigen ungenehmigten Ausfuhr) vom Anwendungsbereich ausgeschlossen wurden, hängt mit der Stellungnahme eines anderen Experten zusammen, der nur dann die freiwillige Selbstanzeige unterstützte, wenn der Anwendungsbereich entsprechend eingeschränkt wurde. Wir bedauern diese Einschränkung. Gleichzeitig wissen wir aus der Praxis, dass § 22 Abs. 4 AWG für sehr viel mehr Verstöße als nur für Form- und Meldeverstöße genutzt werden kann (zur Auslegung von § 22 Abs. 4 AWG vgl. auch den Beitrag des Autors im Jahrbuch Außenwirtschaft 2014, S. 171 ff.).

Lösung des Ausgangsfalls

Soweit hier ein Exportverstoß vorliegen sollte, bietet sich die freiwillige Selbstan-

Container für Russland: Auf den Inhalt kommt es an!

© Waldemarus/iStock/Getty Images

zeige an. Genaugenommen gibt es zwei Formen der freiwilligen Selbstanzeige: einmal die gesetzlich explizit geregelte Form in § 22 Abs. 4 AWG, die zur Sanktionslosigkeit führt, aber nur für Exportverstöße nach § 19 Abs. 2 bis 5 AWG gilt. Daneben existiert auch die Möglichkeit, v.a. über § 47 OWiG zu einer Milderung von Sanktionen zu gelangen; sie gilt auch für Exportverstöße nach § 19 Abs. 1 AWG.

„Die freiwillige Selbstanzeige ist ein absolut notwendiges Instrument der Exportkontrollpolitik geworden, das die eigenverantwortliche Herstellung des legalen Zustands honoriert und das ICP zur Exportkontrolle stärkt."

Es stellt sich hier die Frage, ob ein Exportverstoß vorliegt. Der Charme von Allgemeingenehmigungen liegt in der fehlenden Notwendigkeit, eine Einzelgenehmigung zu beantragen, die Crux aber darin, dass hierfür eine Vielzahl von Voraussetzungen beachtet werden muss, um einen Exportverstoß zu vermeiden. So führt gerade die AGG12 einige Voraussetzungen auf, die vielfach übersehen werden: Erst einmal darf sie nur dann genutzt werden, wenn der Ausführer hierfür registriert ist, und außerdem muss das Kürzel „X002/A12" genutzt werden. Darüber hinaus nimmt sie die Ausfuhr gelisteter Güter in einige Länder aus, neben acht namentlich genannten Ländern u.a. die EU-Waffenembargoländer, zu denen auch Russland gehört. Daher war D nicht berechtigt, die AGG12 für diese Russland-Ausfuhr zu nutzen; er hätte hierfür eine Einzelgenehmigung beantragen müssen. Es lässt sich die Auffassung vertreten, dass dies ein Exportverstoß nach § 19 Abs. 3 Nr. 1b AWG sei, für den die freiwillige Selbstanzeige nach § 22 Abs. 4 AWG zulässig bleibt. Dann könnte dies dazu führen, dass Sanktionen gegen D entfielen.

Weitere Risiken: Kein wirkliches Risiko dürfte hier sein, dass der Wert der drei Gegenstände im Container zusammengerechnet werden muss. Denn solange dies Gegenstände aus drei verschiedenen Bestellungen sind, fehlt der „einheitliche wirtschaftliche Vorgang". Bei der Wertermittlung ist dann grundsätzlich jede Bestellung bzw. jeder Auftrag separat zu berücksichtigen. Ein Risiko könnte aber sein, dass ein Gut mit einem Wert von 4.800 EUR zum Gegenstand der AGG12 gemacht wird. Für die Grenze von 5.000 EUR ist der Zollwert entscheidend; und auf diesen müssen u.a. Transportkosten bis zur deutschen Grenze dazugerechnet werden.

Resümee

Die freiwillige Selbstanzeige ist ein absolut notwendiges Instrument der Exportkontrollpolitik geworden, das – ganz im Interesse von Compliance – die eigenverantwortliche Wiederherstellung des legalen Zustandes honoriert. Sie ermutigt dazu, das ICP (Internal Compliance Programme) umfassend zu betreiben und dabei entdeckte Verstöße freiwillig anzuzeigen, ohne dabei Sanktionen befürchten zu müssen. So verpflichtet auch eine AEO-Zertifizierung zu einer Risikokommunikation, bei welcher auch Verstöße freiwillig anzuzeigen sind; damit wäre kaum vereinbar, wenn dies zu Strafsanktionen führte.

§ 22 Abs. 4 AWG hat sich in der Praxis bestens bewährt, was u.a. daran abzulesen ist, dass sich seit 2013 die Anzahl freiwilliger Selbstanzeigen wesentlich erhöht hat. Die Einschaltung eines Exportanwalts ist dabei sehr empfehlenswert. Auch die Befürchtung eines Kritikers, § 22 Abs. 4 AWG könnte die Möglichkeit wesentlich erschweren, freiwillige Selbstanzeigen für die typische fahrlässig ungenehmigte Ausfuhr (für die Fälle des § 19 Abs. 1 AWG) einzureichen, hat sich nicht bewahrheitet. Auch für diese Fälle kann nach wie vor eine freiwillige Selbstanzeige eingereicht werden; dies führt allerdings nur zur Strafmilderung. In der Praxis konnten wir aufgrund guter Argumentation erreichen, dass manchmal nur sehr geringe Geldbußen nach § 30 OWiG zu zahlen waren, z.T. sogar unterhalb der Grenze, die für die Eintragung ins Gewerberegister erforderlich ist. ➤

➤ *Wegen aktueller Hinweise zum EU-Exportrecht vgl. HIER.*

„Happy Birthday ‚ExportManager'!!! Wir gratulieren sehr herzlich zu zehn erfolgreichen Jahren professioneller Berichterstattung. Die Mischung verschiedener Themen rund um den Export ist so in der Medienlandschaft einzigartig. Wir sind dem ‚ExportManager' seit der ersten Ausgabe als Strategischer Partner eng verbunden. Die Fachbeiträge erreichen die Exportverantwortlichen im deutschen Mittelstand und tragen so zu einem intensiven Dialog mit unseren Kunden bei. Auch wir feiern Geburtstag. Vor genau 150 Jahren wurde die Deutsche Bank gegründet, um deutsche Unternehmen ins Ausland zu begleiten. Diese Mission ist bis heute Kern unseres Trade-Finance-Geschäftes und macht 2020 für uns so bedeutend. Wir sind in Deutschland wie auch an unseren zahlreichen Standorten im Ausland ‚global zu Hause'. Wir stehen vor vielfältigen Aufgabenstellungen und brauchen das publizistische Forum des ‚ExportManagers' sowie Initiativen wie etwa den ‚Tag der Exportweltmeister', um gemeinsam zu neuen Standards im Bereich der Handelsfinanzierung zu gelangen. Daher verbinden wir mit dem Dank für die vergangene auch die Freude auf die kommende Zusammenarbeit mit dem Team von FRANKFURT BUSINESS MEDIA."

Michael Dietz, Global Head of Trade Finance Flow, Deutsche Bank

Strategische Partner

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
Karsten Koch
Country Manager
Luisenstraße 21
65185 Wiesbaden
(06 11) 50 40 52-02
k.koch@credendo.com

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

E2open
Celine Gouriou
Marketing Manager
Luisenstraße 14
80333 München
(089) 200 03 41-14
celine.gouriou@e2open.com

GvW 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:
Atradius, Bayerische Landesbank, Coface, Commerzbank, Credendo, Deutsche Bank, E2open, GvW 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.