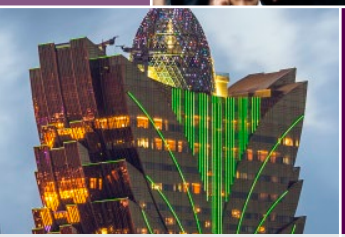
ExportManager

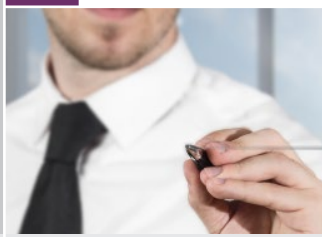
Ausgabe 2 | 14. März 2018
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Ostasien

Chinas Wachstum | Mobile Commerce | Macaus Herausforderung | Währungsmanagement | Verlässliche Logistik | Trade-Compliance | Freihandelsabkommen mit Asien | Registrierter Ausführer | SSI-Listung, US-Person und Gazprom-Lieferung



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

In Zeiten wachsenden Protektionismus ist die Unterzeichnung des Pazifischen Partnerschaftsabkommens (CPTPP) am 8. März 2018 ein wohltuendes Zeichen für die helle Seite der Globalisierung: das Vertrauen in die positiven Effekte des internationalen Handels. China und die USA fehlen in der Liste der Mitglieder. Die USA wollen ihr Handelsdefizit durch Zölle und bilaterale „Deals" verringern. China wird von den Nachbarn mit Argwohn betrachtet.

Die vorliegende Ausgabe des **ExportManagers** geht auf die wirtschaftlichen Aussichten in China und Macau ein, wir blicken auf den Vormarsch digitaler Plattformen im Reich der Mitte. Weitere Themen sind Währungsmanagement, Logistik, Trade-Compliance, Freihandel, US-Exportkontrolle und der REX.

Sie erhalten unseren 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**.

Themen

Verkaufen

➤ **China: Wachstumsstory mit Schönheitsfehlern** 3
Dr. Katja Müller, Research – Corporate/Retail Developments, Senior Economist, Landesbank Baden-Württemberg

➤ **„Mobile Commerce" startet in China durch** 5
Weijun Yin, International Banking, ODDO BHF Aktiengesellschaft

➤ **China im Zeichen des Hundes: Schwächephase?** 8
Dr. Thomas Langen, Senior Regional Director Deutschland, Mittel- und Osteuropa, Atradius Kreditversicherung

➤ **Macaus Wirtschaftsmodell ist bedroht** 11
Christoph Witte, Country Manager, Credendo

Finanzieren

➤ **Währungsmanagement gegen US-Dollar-Schwäche** 13
Desiree Backhaus, Redakteurin, Der Treasurer

Liefern

➤ **Exporteure suchen verlässliche Logistik** 15
Gunther Schilling, Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

➤ **Trade-Compliance-Prüfung neuer Geschäftspartner** 16
Dirk Hagemann, Trade Compliance Consultant und Rechtsanwalt, Hagemann Trade Compliance Consulting

➤ **Im Schneckentempo zum EU-Asien-Freihandel** 18
Reinhard Poelzl, Director of Solutions Consulting EMEA, Amber Road

➤ **Der Registrierte Ausführer (REX)** 20
Dr. Katja Göcke, LL.M., Rechtsanwältin, GvW Graf von Westphalen

➤ **SSI-Listung, US-Person und Gazprom-Lieferung** 22
PD Dr. Harald Hohmann, Rechtsanwalt, Hohmann Rechtsanwälte

Strategische Partner und Impressum 24

China: Wachstumsstory mit Schönheitsfehlern

Dr. Katja Müller
Research – Corporate/Retail Developments, Senior Economist, Landesbank Baden-Württemberg

katja.mueller@lbbw.de

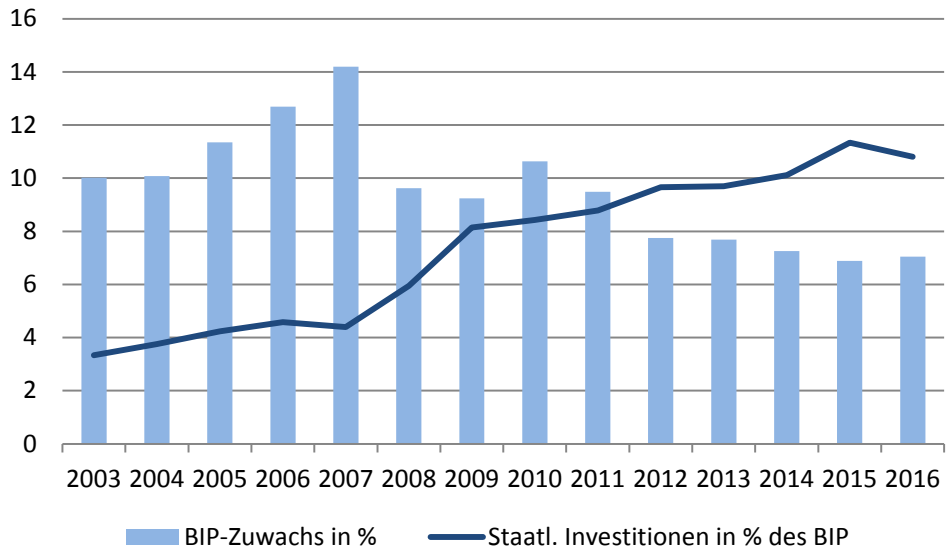
Die Volksrepublik China zählt unbestritten zu den wirtschaftlichen Schwergewichten weltweit. Gemessen in Kaufkraftparitäten, ist das Reich der Mitte im globalen Vergleich inzwischen sogar die größte Volkswirtschaft. Entsprechend hat das asiatische Land als Wirtschaftspartner deutscher Unternehmen eine große Bedeutung. Angesichts der gestiegenen Verschuldung, eines überhitzten Immobilienmarktes und hoher Überkapazitäten besteht jedoch durchaus Konsolidierungsbedarf für die wachstumsstarke Wirtschaft.

Staatliche Eingriffe bestimmen Wirtschaftsgeschehen

Für Deutschland hat China eine enorme Bedeutung als Handelspartner. Im Jahr 2016 war die Volksrepublik sogar erstmals der größte Handelspartner Deutschlands, gemessen an der Summe aus Importen und Exporten. Als Zielland für deutsche Exporte lag China auf Rang 5. Die Entwicklung der chinesischen Wirtschaft hat somit auch eine hohe Relevanz für deutsche Unternehmen.

Im vergangenen Jahr ging der von Chinas Regierung vorgesehene Plan wieder auf: Die chinesische Wirtschaftsleistung stieg um 6,9% und lag damit am oberen Rand des offiziellen Wachstumsziels. Der Staat spielt aber auch eine entsprechend große Rolle beim Zustandekommen des Wirtschaftswachstums. Nach wie vor greift er stark steuernd in den Wirtschaftsprozess des Landes ein und beeinflusst vor allem durch seine Investitionstätigkeit die konjunkturelle Entwicklung Chinas. Der Anteil der staatlichen Investitionen am BIP stieg seit Beginn der internationalen Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2007 im Trend kontinuierlich an. Durch Großprojekte wie die „Neue Seidenstraße" dürfte Chinas Regierung auch in den kommenden Jahren eine entscheidende Rolle für das Wachstum der chinesischen Volkswirtschaft spielen. Darüber hinaus werden erhebliche Mittel in die Förderung technologiebasierten Wachstums investiert.

Chinas Staatsinvestitionen stützen Wirtschaftswachstum



Quelle: Thomson Reuters, LBBW Research.

Auch wenn die staatlichen Eingriffe sozusagen eine „Wachstumsgarantie" bieten, sieht sich die chinesische Volkswirtschaft mit einigen Problemen konfrontiert. So resultierte aus den seit 2009 staatlich verordneten Investitionen zur Stützung der Konjunktur eine beträchtliche Verschuldung der Staatsunternehmen. Es ist zwar nicht zu erwarten, dass die den Bankensektor dominierenden staatlichen Banken den betroffenen Betrieben den Geldhahn zudrehen werden. Die notwendige Sanierung dieser Unternehmen dürfte aber dennoch die Konjunktur belasten. Auf den Staat selbst könnten zudem erhebliche Kosten zukommen, wenn er für Schulden „seiner" Staatsbetriebe und Abschreibungen aufgrund der notleidenden Kredite bei den unzureichend kapitalisierten kleineren Staatsbanken haften muss.

Steigende Verschuldung privater Haushalte

Bedenklich stimmt zudem der deutliche Anstieg des Verschuldungsgrades privater Haushalte in Relation zum BIP in den vergangenen Jahren. Mit rund 46% des BIP liegt die Verschuldung der privaten Haushalte aber nach wie vor deutlich unter dem entsprechenden Wert für die USA von 80%. Risiken birgt somit weniger das Niveau der Verschuldung als vielmehr

das derzeitige Tempo des Anstieges. Dass die Verschuldung der privaten Haushalte in China bald das US-Niveau erreicht, ist aber dennoch eher unwahrscheinlich. Denn auch die Ersparnisse in China sind außergewöhnlich hoch. Die private Sparquote liegt derzeit bei rund 40% des verfügbaren Einkommens. Für die US-amerikanischen Privathaushalte beträgt die Sparquote dagegen sogar weniger als 5%. Stellt man der Verschuldung somit die immensen Ersparnisse gegenüber, können die chinesischen Privathaushalte als Gesamtsektor kaum als überschuldet bezeichnet werden.

Die sehr hohen Spareinlagen der privaten Haushalte bei den chinesischen Banken sichern zudem die Refinanzierung der chinesischen Banken. Diese stützen sich bei ihrer Refinanzierung nur wenig auf den noch sehr unterentwickelten Kapitalmarkt, sondern vor allem auf eben die immensen Einlagen der Sparer. Die Spareinlagen bei chinesischen Banken liegen derzeit bei sehr hohen 320% des BIP mit eher ansteigender Tendenz. Da Spareinlagen wenig volatil sind, dürfte das stark abgeschottete Finanzsystem nur wenig dem Risiko eines plötzlichen Versiegens der Finanzierungsquellen ausgesetzt sein.

Überhitzter Immobilienmarkt

Anlagealternativen zu den niedrig verzinsten Bankeinlagen sind für chinesische Privatanleger spärlich gesät. Neben dem engen und sehr volatilen inländischen Aktienmarkt bleibt oft nur der Immobilienmarkt. Dies trug zu einer Überhitzung des Immobilienmarktes in China bei. Die „spekulative" Nachfrage nach Immobilien ist also eher dem Problem „Wohin mit meinen Ersparnissen?" geschuldet denn Folge einer stark kreditfinanzierten Spekulationsblase. Die Verluste für die Investoren im Fall eines starken Einbruchs der Immobilienpreise könnten sehr hoch ausfallen, würden aber vor allem das Eigenkapital der spekulierenden Haushalte betreffen. Dies dürfte negative Rückwirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage zur Folge haben. Auch die Regierung hat das Problem erkannt und versucht bereits gegenzusteuern. So sollen höhere Zinsen sowie die Verschärfung der Auflagen beim Immobilienerwerb die Lage entschärfen. Neben dem beunruhigend starken Immobilienpreisanstieg weisen auch einige Sektoren, die eng mit der Baubranche verbunden sind, hohe Überkapazitäten auf. Genannt seien hier beispielsweise die Stahl- oder Zementbranche. Zwar steuert auch hier die Regierung z.B. durch Infrastrukturprogramme gegen, um einen kontrollierten Abbau der Überkapazitäten zu ermöglichen. Die Notwendigkeit einer Konsolidierung besteht aber nach wie vor. Die chinesische Wirtschaft muss somit einige Probleme meistern, was wachstumsdämpfend wirken dürfte. Da aber auf die staatlichen Hilfen Verlass ist, gehen wir davon aus, dass das BIP im laufenden Jahr mit knapp über 6% wieder durchaus stattlich wachsen wird.

Anzeige

26. April 2018
Opel Arena, Mainz

Ein Kongress von Coface

© Joerg Rueger

Keynote-Speaker
Dirk H. Kranen
Referatsleiter im Bundesministerium für Finanzen

- Keynote und Panel zum Thema: **„Heimspiel Europa – Brexit und dann?"**
- Vorstellung aktueller Länderbewertungen von Coface
- Workshops zu den Themen Brexit, China, EU vs. Russland, USA vs. Lateinamerika und Big Data im Risikomanagement
- Podiumsdiskussion zum Thema: **„Zukunft der Kreditversicherung und Handelsfinanzierung"**
- Forum für den Austausch mit Fachkollegen, Referenten und Beratern
- Ausstellung führender Dienstleister für die Außenwirtschaft im sportlichen und außergewöhnlichen Ambiente des VIP-Lounge-Bereichs der Opel Arena in Mainz

Programm, Infos & Anmeldung unter:
www.laenderrisiken.de
#CofaceKongress
coface FOR TRADE

„Mobile Commerce“ startet in China durch

Mit einer Bevölkerung von 1,4 Milliarden Einwohnern ist China der weltweit größte Einzelhandelsmarkt. Gerade moderne und mobile Gepflogenheiten haben sich dort etabliert. Der internetbasierte Warenhandel, E-Commerce, ist im Reich der Mitte sehr stark ausgeprägt. Nicht nur für chinesische Unternehmer entsteht auf diese Weise ein enormer Absatzmarkt. Wer von Deutschland aus Waren, vor allem Konsumgüter, nach China exportieren möchte, sollte die digitalen Zahlungswege in Betracht ziehen.

Weijun Yin
International Banking
ODDO BHF Aktiengesellschaft

weijun.yin@bhf-bank.com

Mobile Zahlung gehört zum Alltag

Aktuell beträgt die Anzahl der laufenden Mobilfunkverträge in China 1,3 Milliarden. Auch wenn es sich dabei nicht nur um Verträge für internetfähige Smartphones handelt, ist die mobile Nutzung viel verbreiteter als in anderen Ländern. Weltweit werden Handys immer weniger zum Telefonieren als vielmehr zum Chatten, Musikhören, Fotografieren, Videoclipsdrehen, Bücherlesen, Navigieren und vielem mehr genutzt. Die Nutzung mobiler Geräte zu kommerziellen Zwecken erreicht in China jedoch eine mit anderen Ländern nicht vergleichbare Dimension. Das mobile Bezahlen über das Smartphone ist fester Bestandteil des Alltags und wird im Vergleich zu traditionellen Zahlungsmethoden immer wichtiger.

© Tomwang112/iStock/Thinkstock/Getty Images

Chinas Bevölkerung ist besonders konsumfreudig und nutzt vorwiegend digitale Einkaufsmöglichkeiten.

Ermöglicht haben dies vor allem zwei Bezahldienstanbieter: Aliplay und WeChat. Eingeführt von der Alibaba-Gruppe, dominiert Aliplay den chinesischen Onlinehandel. WeChat Pay hingegen ist Teil des Chatdienstes WeChat, entwickelt vom Internetgiganten Tencent, und wird aufgrund seiner rasanten Verbreitung eine echte Alternative zu Aliplay.

Beim mobilen Bezahlen erfolgt die Zahlung mittels eines QR-Codes, welcher durch eine App auf dem Handy des Zahlungsempfängers generiert wird. Dabei scannt der Kunde den QR-Code mit seinem Handy, bestätigt den Zahlungsbetrag mit seiner Geheimzahl und schließt den Zahlungsvorgang ab.

Ein Vorteil der mobilen Bezahldienste besteht darin, dass die Transaktion zwischen Käufer (bzw. Konsumenten) und Verkäufer (bzw. Dienstleister) in Sekundenschnelle bargeldlos abgewickelt werden kann. Dabei ist es egal, ob man bei einem Bäcker für ein Brötchen bezahlt oder die Lieferantenrechnung aus Übersee begleichen möchte. Binnen Sekunden

erscheinen die Abbuchungen und Gutschriften auf dem Display. Dies gewährleistet einen Real-Time-Überblick über die eigenen Einnahmen und Ausgaben.

Mehr als 80% der täglichen Einnahmen und Ausgaben über das Smartphone zu verwalten ist in Deutschland unvorstellbar, in Chinas Metropolen aber längst schon Realität. Ein Leben ohne Handy ist nicht nur für die jüngere Generation nicht mehr vorstellbar. Selbst Senioren greifen immer häufiger zu den mobilen Geräten, da diese ihnen den Alltag erleichtern. Ob Lebensmitteleinkauf, Restaurantbesuch, Parkgebühren, Urlaubsbuchung oder Luxusartikelshopping – all das kann über Aliplay oder WeChat erfolgen.

Zwar wird die Sicherheit mobiler Zahlungen auch in China kontrovers diskutiert, dennoch scheinen die Chinesen dem Thema gegenüber überwiegend aufgeschlossen zu sein. Da gravierende Sicherheitsmängel bis jetzt noch nicht verzeichnet wurden, geht man, vor allem auch aufgrund der hohen Transaktionsvolumina, von einer ausgereiften Technologie aus.

Die Grenzen verschwimmen

Der Geschäftsnutzen von Smartphones ist keinesfalls nur auf die mobile Bezahlmöglichkeit zu begrenzen. Während Debit- oder Kreditkarten reine Zahlungsfunktionen erfüllen, begleiten Smartphones in nahezu alle Lebenssituationen. Die Grenzen zwischen sozialen Netzwerken, Suchdiensten und Kommerz verschwimmen zunehmend. Ein Beispiel dafür wäre die Suche nach einem Restaurant für ein Dinner. Über das Handy kann per Standortermittlung und dank Restaurantempfehlungen im gewünschten Stadtviertel das passende Restaurant ausgewählt werden. All jene Leistungen, wie digitale Kupons, Preishinweise, Empfehlungen, Verkehrsinformationen, Tischreservierungen sowie Taxifahrten sind in der WeChat-App integriert. Zum Abschluss können die kulinarischen Highlights des Abends via Peng You Quan (das chinesische Gegenstück zu Facebook) gepostet werden.

„Wer von Deutschland aus Waren, vor allem Konsumgüter, nach China exportieren möchte, sollte die digitalen Zahlungswege in Betracht ziehen. China ist der größte E-Commerce-Markt der Welt."

Internetkonzerne wie Alibaba und Tencent sind nicht zuletzt aufgrund der Vielzahl der von ihnen angebotenen mobilen Services in die Topliga der Unternehmen aufgestiegen. Datenschützer aus Deutschland stehen den chinesischen Gegebenheiten kritisch gegenüber. Die Chinesen scheinen jedoch mit der Nutzung ihrer Daten einverstanden zu sein und genießen die Vorzüge, die ihnen E- und M-Commerce bieten.

Mobile Bezahldienste fassen auch in Deutschland Fuß

Zunächst Aliplay, dann WeChat Pay: Seit Sommer 2017 können Kunden mit dem mobilen Bezahldienst aus China in rund 70 Geschäften am Münchner Flughafen bezahlen. Diese Innovation bescherte den dortigen Einzelhändlern einen gewaltigen Umsatzschub: Allein in den ersten drei Monaten nach Einführung haben sich die Durchschnittsausgaben chinesischer Touristen in den angeschlossenen Geschäften verdoppelt. Sowohl Aliplay als auch WeChat Pay kündigten zudem an, mit weiteren Händlern in Deutschland zusammenarbeiten zu wollen.

Für deutsche Einzelhändler könnte die Rechnung durchaus aufgehen. Die Investition in die notwendige Hardware ist vernachlässigbar gering. Gleichzeitig kommt man den Zahlungsgepflogenheiten der Chinesen entgegen und steigert die Kundenzufriedenheit. Darüber hinaus können Geschäfte, sobald sie an die WeChat- oder Alipay-Apps angeschlossen sind, via App per Navigationsdienst gefunden werden. Selbst Rabattaktionen und Gutscheine können in digitaler Form über die App direkt an die Nutzer kommuniziert werden, und zwar auf Chinesisch. Die Bedeutung dieser Features für chinesische Touristen, die in der Regel in einem fremden Land mit Orientierungsschwierigkeiten und Sprachbarrieren zu kämpfen haben, liegt dabei auf der Hand.

Digitale Strategie bietet direkten Absatzkanal in China

Wer von Deutschland aus Waren, vor allem Konsumgüter, nach China exportieren möchte, sollte die digitalen Zahlungswege in Betracht ziehen. China ist der größte E-Commerce-Markt der Welt. Deutschland wurde als eines der Top-5-Ursprungsländer für Produkte im grenzüberschreitenden E-Commerce mit China identifiziert. Besonders populär sind Körperpflegeprodukte, Nahrungsmittel, Babynahrung, Sportartikel, Küchenzubehör sowie andere Lifestyle- und Luxusartikel. Wer in diesen Sektoren zusätzlich einen Onlinevertrieb aufbaut und zudem einen mobilen Bezahldienst anbietet, hat deutlich bessere Erfolgschancen als rein über traditionelle Absatzkanäle.

Jedoch bieten sich nach eingehender Prüfung, beispielsweise über eine Machbarkeitsstudie vor Ort, auch außerhalb der obengenannten Produktkategorien auf dem chinesischen E-Commerce-Markt Chancen. Hierbei ist es besonders wichtig, die Gepflogenheiten vor Ort zu kennen und einen Bankpartner an seiner Seite zu haben, der mit den kulturellen Gegebenheiten vor Ort bestens vertraut ist. ODDO BHF hat langjährige Erfahrung in China und bietet interessierten Kunden Unterstützung durch chinesische Muttersprachler an.

Anzeige

3. Deutscher Exporttag

Themenplattform für die Exportpraxis

23. OKTOBER 2018, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN, MANNHEIM

SPRECHER U.A.:

Dr. Karl-Ulrich Köhler,
Vorsitzender der Geschäftsführung,
Rittal GmbH & Co. KG

Dr. Heike Wenzel,
Geschäftsführerin,
WENZEL Group GmbH & Co. KG

Dr. Gunther Wobser,
Geschäftsführender Gesellschafter,
LAUDA DR. R. WOBSER GMBH & CO. KG

VERANSTALTER

ExportManager

MITVERANSTALTER

Atradius
Managing risk, enabling trade

Deutsche Bank

PARTNER

Santander
BUSINESS & CORPORATE

FÖRDERER

BNP PARIBAS

CMS
Law.Tax

HAGEMANN
TRADE COMPLIANCE CONSULTING

Raiffeisen Bank International

KOOPERATIONSPARTNER

Der Mittelstand. BVMW

www.deutscher-exporttag.de

China im Zeichen des Hundes: Schwächephase?

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

thomas.langen@atradius.com

Die Volksrepublik verzeichnete 2017 den drittgrößten Überschuss in der Leistungsbilanz weltweit. Kein Wunder, wenn man dem chinesischen Horoskop glauben mag: 2017 war im chinesischen Kalender das Jahr des (prosperierenden) Hahns. Im Februar 2018 folgte mit dem Hund das nächste der zwölf Tierkreiszeichen. Der Vierbeiner steht aus astrologischer Sicht jedoch für trübe Aussichten. Deshalb haben unsere Risikoexperten die aktuellen wirtschaftlichen Aussichten mal genauer unter die Lupe genommen.

Im Reich der Mitte ging gerade die größte Reisewelle der Welt zu Ende. 1,5 Milliarden Menschen begrüßten jüngst das neue Jahr. Die meisten Chinesen reisen dazu in ihren Heimatort und feiern im Kreis der Familie. Das Neujahrsfest ist die wichtigste Saison für die chinesische Tourismus- und Feuerwerksindustrie, wobei Letztere starke Umsatzeinbrüche zu verzeichnen hatte, da aufgrund von Smog und Unfällen der Einsatz von Feuerwerkskörpern in einigen Teilen des Landes untersagt wurde. Aber wie sieht es insgesamt in der Wirtschaft der Volksrepublik aus?

Wie entwickelt sich das Wachstum?

Mit einer Steigerung der Wirtschaftsleistung um 6,9% verzeichnete das ostasiatische Land im vergangenen Jahr zum ersten Mal seit 2010 nur eine moderate Beschleunigung des BIP-Wachstums. Es ist noch immer auf einem hohen Niveau im Vergleich zu dem in anderen Industriestaaten. Die Exporte zeigten eine nennenswerte Erholung. Der private Konsum blieb stabil. Die Investitionen gingen leicht zurück. Für 2018 prognostizieren die Volkswirte ein Wachstum von mehr als 6%, da angenommen wird, dass die Auslandsnachfrage stark bleibt. Aufgrund der Verschärfung der Kreditbedingungen wird allerdings eine Abkühlung der inländischen Nachfrage erwartet. Insgesamt gehen die Experten von einem langsamen, aber nicht unwesentlichen mittel- bis langfristigen Rückgang der Wachstumsquote bis auf 5,2% im Jahr 2022 aus.

© tabuday/iStock/Thinkstock/Getty Images

Die Sterne stehen nicht günstig. Aber auch handfeste wirtschaftliche Zusammenhänge nähren Zweifel an einer Fortdauer des Wachstumstempos in China.

Die Produktivität hat sich über die Jahre kontinuierlich abgeschwächt. Dieser Trend wird sich laut Experten fortsetzen, bis sich das jährliche BIP-Wachstum auf einem Niveau von etwa 4% einpendelt. Um die Produktivität anzukurbeln und Spielraum für die Entschuldung im Land zu schaffen, ist die Durchführung von wirtschaftlichen und sozialen Reformen wichtig. Die Anzahl großer unrentabler Staatsunternehmen ist noch immer zu hoch, ihre Rolle in bestimmten Sektoren wie Öl, Bergbau, Telekommunikation, Versorgung und Verkehr zu dominant.

Die Folgen hoher Staats- und Unternehmensschulden für die Wirtschaft

Die finanzielle Situation der kommunalen Verwaltungen ist angespannt, nicht zuletzt wegen der Staatsausgaben, die über kommunale Quellen finanziert werden. Das Staatsdefizit wird wahrscheinlich weiter zunehmen, da die höheren Ausgaben die straffere Geldpolitik kompensieren. Insgesamt bleiben die Staatsschulden auf absehbare Zeit aber überschaubar. Die Staatsmacht wird von nicht unerheblichen nationalen Kosteneinsparungen unterstützt, was der Regierung

die lokale Finanzierung der Schulden ermöglicht und die Gefahr einer möglichen Belastung durch externe Schocks verringert. Die Auslandsverschuldung liegt bei nur 13% des BIP in diesem Jahr.

Gleichzeitig bereiten die Unternehmensschulden im Privatsektor Sorgen, da sie im Jahr 2017 auf 142% des BIP angestiegen sind. Die finanziellen Schwachstellen, die in der Finanz-, Unternehmens- und Immobilienbranche sowie in den kommunalen Regierungen existieren, sind miteinander verkettet. Eine Krise in einer Branche könnte andere beeinträchtigen.

Wie geht die Staatsmacht mit der Verschuldung um?

Die chinesischen Behörden sind sich dieser Risiken bewusst und haben einige geld- und finanzpolitische Maßnahmen ergriffen. Aufgrund der geringen Staats- und Auslandsverschuldung sowie der großen internationalen Währungsreserven besteht weiter Spielraum für lokale Konjunkturprogramme. Gleichzeitig sind sie in der Lage, die für die Wirtschaft gesetzten BIP-Wachstumsziele einzuhalten.

Die Zentralregierung verfügt über eine strenge Kontrolle der Wirtschafts- und Finanzsituation im Land. Die chinesische Zentralbank ist bestrebt, die durch die übermäßige Verschuldung und spekulative Investitionen bedingten Risiken mit Hilfe einer restriktiven Geldpolitik zu reduzieren. Darüber hinaus hat die Finanzaufsicht ihre Regeln verschärft.

Das Kreditwachstum verlangsamte sich von 16,1% Ende 2016 auf 13,6% Ende 2017 – der erste Rückgang seit vier Jahren. Die straffere Geldpolitik wird von einer Rekapitalisierung der kleinen und mittelständischen Banken sowie von Restrukturierungsprogrammen für Unternehmen begleitet.

Der Großteil von Chinas massivem Schuldenberg liegt in den staatseigenen Unternehmen verborgen. Die Staatsunternehmen wurden in der Vergangenheit von den Staatsbanken mit immer neuen Billigkrediten gepäppelt. Die Betriebe produzierten oft Waren, die niemand braucht. Die Banken könnten angewiesen werden, diese Schulden zu refinanzieren.

„Die finanziellen Schwachstellen, die in der Finanz-, Unternehmens- und Immobilienbranche sowie in den kommunalen Regierungen existieren, sind miteinander verkettet."

Der Bestand an inländischen Krediten wird in Zukunft auf einem sehr hohen Niveau bleiben. Ein relativ großer Teil der Unternehmenskredite ist potentiell vom Ausfall bedroht. Vor allem in Industrien mit Überkapazitäten wie Aluminium, Zement, Kohle, Bau und Stahl müssen hochverschuldete Unternehmen umstrukturiert werden. In einer Krise würde der Staat für die meisten seiner Staatsunternehmen und Banken bürgen; aber wie sieht es mit den übrigen Unternehmen aus?

Exporteure sollten insbesondere bei kleinen Firmen auf die Bonität achten

Während börsennotierte Konzerne sowie die erwähnten Staatsunternehmen in China von der Rückendeckung durch Banken und Anteilseigner profitieren, ist insbesondere beim Handel mit kleinen und mittelständischen Geschäftspartnern Vorsicht geboten. Dabei kann es sich auch um Unternehmen aus vergleichsweise gut laufenden Branchen handeln. Kleine Firmen leiden oftmals unter begrenzten finanziellen Mitteln. Die prognostizierte Verlangsamung des Wachstums in den kommenden Jahren schwächt sie zusätzlich, wenn sie ihre Liquidität nicht im Griff haben.

Obwohl das Wirtschaftswachstum im Reich der Mitte besser als prognostiziert ausgefallen ist, erwarten die Atradius-Risikoexperten 2018 trotzdem eine weitere Steigerung der Unternehmensinsolvenzen. Die Firmen haben mit restriktiveren Kreditkonditionen zu kämpfen, während sich die Wirtschaftsstruktur weiter in Richtung Dienstleistungen und Konsum entwickelt. Das führt zwangsläufig zu sinkenden Geschäftschancen, insbesondere für die Branchen Stahl, Metall, Transport und Bergbau. Die bereits schwierige Situation wird durch Überkapazitäten und einen hohen Verschuldungsgrad verschärft.

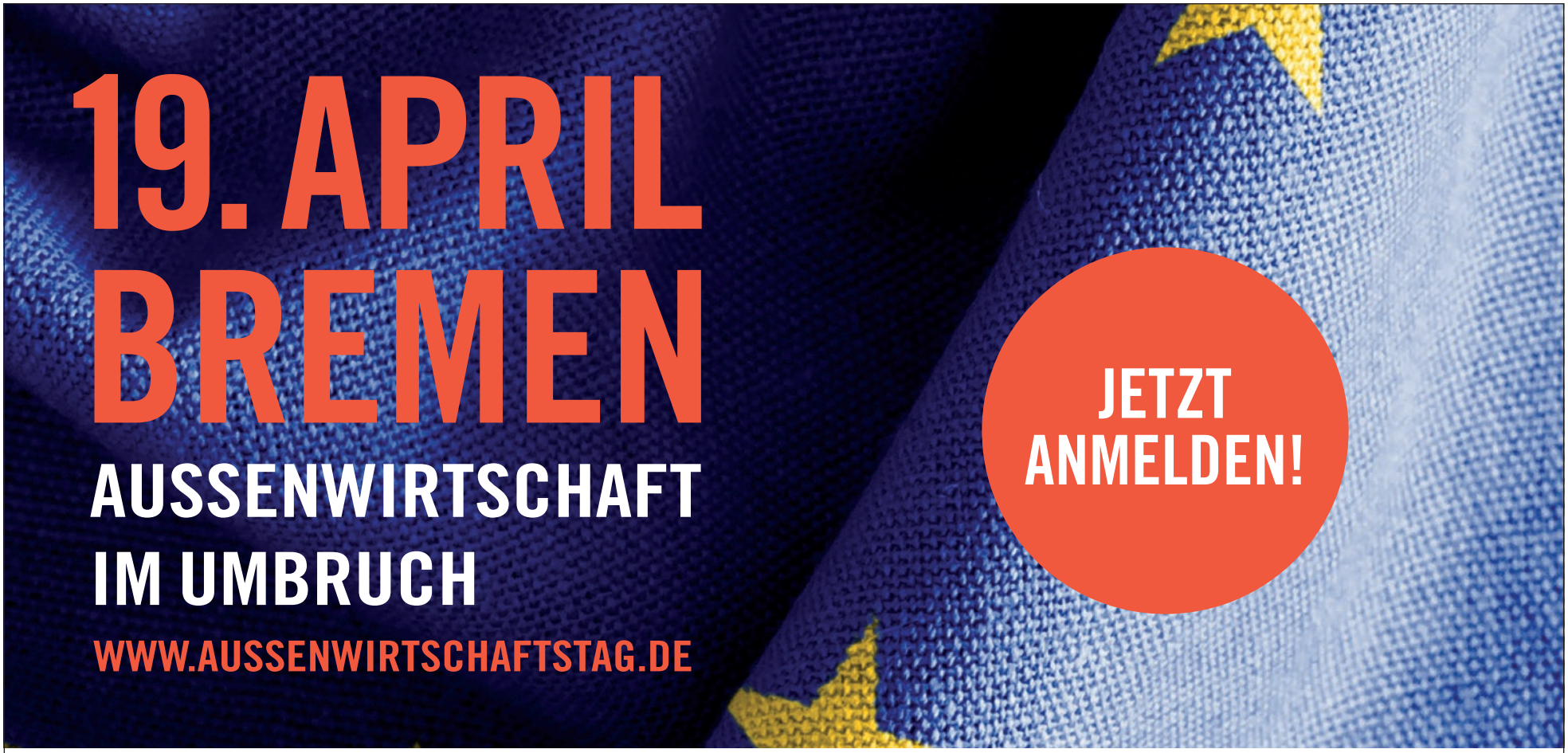
Exporteure sollten daher die Bonität ihrer chinesischen Geschäftspartner gut kennen. Am einfachsten ist, sie nutzen die Vorteile einer Kreditversicherung, mit der sie stets über die Kreditwürdigkeit informiert und bei einem möglichen Forderungsausfall zusätzlich abgesichert sind und nicht auf ihren Kosten sitzenbleiben.

➤ *Weitere Infos – auch zur Entwicklung in den Nachbarländern – finden Sie in unserem **Atradius Country Report Asien Pacific.***

Chinas Importe legen kräftig zu

Nach zwei mageren Jahren hat sich der Außenhandel Chinas 2017 wieder deutlich belebt. Die chinesische Einfuhr erhöhte sich um 15,9%, die Ausfuhr stieg um 7,9%, meldet das Handelsministerium der Volksrepublik. Wichtige Lieferländer waren die asiatischen Nachbarn Südkorea (+11,7%), Japan (+13,7%), Taiwan (+11,9%) sowie die USA (+14,5%), Deutschland (+12,6%) und Australien (+33,7%) . Vor allem höhere Rohstoffpreise ließen die Importe steigen. Insgesamt lag die Warenausfuhr mit 2.264 Mrd USD aber noch 423 Mrd USD über der Wareneinfuhr, die 1.841 Mrd USD erreichte.

Anzeige



Senat der Freien Hansestadt Bremen
IHK Handelskammer Bremen für Bremen und Bremerhaven
BDEx Bundesverband des Deutschen Exporthandels e.V. Verband für Internationalen Handel
BGA Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V.
DIHK Deutscher Industrie- und Handelskammertag
BDI
ZDH ZENTRALVERBAND DES DEUTSCHEN HANDWERKS
GTAI GERMANY TRADE & INVEST

DEUTSCHER
AUSSENWIRTSCHAFTSTAG
2018

Macaus Wirtschaftsmodell ist bedroht

Gerade hat die frühere portugiesische Kolonie eine schwere Rezession überwunden, da droht bereits der nächste Einbruch bei den lebenswichtigen Einnahmen aus dem Glücksspiel. Das ist in der Volksrepublik China bislang lediglich in Macau und Hongkong erlaubt. Nun wollen auch andere Destinationen von der Spielfreude der Chinesen profitieren. Aus der chinesischen Regierung kommen Forderungen nach einer Diversifizierung der Wirtschaft Macaus.

Christoph Witte
Country Manager,
Credendo

c.witte@credendo.com

Konkurrenz auf der Urlaubsinsel Hainan

Nachdem Peking bisher stets dementiert hat, Glücksspiel auch an anderen Standorten in der Volksrepublik zu legalisieren, wird nun doch ein Pilotprojekt diskutiert. Die Regierung könnte auf der bei Touristen beliebten Insel Hainan Onlineglücksspiele und langfristig möglicherweise auch konventionelle Kasinos genehmigen. Ziel wäre es, Hainan für chinesische Touristen und Glücksspieler attraktiver zu machen, lokale Einnahmen zu erhöhen und Kapitalabflüsse aus dem Festland zu reduzieren.

© SeanPavonePhoto/iStock/Thinkstock/Getty Images

Macaus Kasinos könnten bald von der wachsenden Konkurrenz in den Schatten gestellt werden.

Gleichzeitig würde der größere Zugang zu kontrolliertem, legalem Glücksspiel den Kampf gegen das illegale Glücksspiel stärken. Sollte dieses Vorhaben umgesetzt werden, so wäre dies eine Abkehr vom bisherigen Glücksspielverbot auf dem chinesischen Festland und gleichzeitig eine potentielle Bedrohung für die wirtschaftliche Zukunft Macaus, das in hohem Maße von der Monopolstellung abhängig ist, die es innerhalb der Volksrepublik genießt.

Kampf gegen Korruption

Neben der anhaltenden Antikorruptionskampagne und einer strengeren Regulierung von Kapitalabflüssen unter Xi Jinping wäre die nun vorgeschlagene Maßnahme ein weiterer Schock für Macau. Da Glücksspiel und Kasinos in China ausschließlich in Macau und Hongkong legal sind, hat Macau sich seit 2006 zum Glücksspielmekka entwickelt, das Las Vegas in Sachen Umsatz weit hinter sich lässt. Mit der Einleitung einer chinaweiten Antikorruptionskampagne im Jahr 2014 trübte sich die Lage jedoch.

„Neben der anhaltenden Antikorruptionskampagne und einer strengeren Regulierung von Kapitalabflüssen wäre die Aufhebung des Glücksspielverbots in der Volksrepublik ein weiterer Schock für Macau."

Viele Parteifunktionäre haben ihre Luxusausgaben und Glücksspielaktivitäten (zumindest in Macau) drastisch reduziert. Infolgedessen ist die Zahl der chinesischen Besucher in Macau, die zwei Drittel der Gesamtbesucherzahl ausmachten, zurückgegangen, und die Glücksspieleinnahmen sind drastisch gesunken. Die ehemalige portugiesische Kolonie stürzte in eine drei Jahre währende Rezession und musste einen 25%igen Rückgang der realen Wirtschaftstätigkeit hinnehmen.

Gleichzeitig hat Macau auf Drängen Xis langsam begonnen, sich der neuen Realität anzupassen: Die Glücksspielindustrie wurde familienfreundlicher ausgerichtet, und der nicht glücksspielbasierte Tourismus sowie Finanzdienstleistungen wurden ausgebaut. Dadurch konnte die Abhängigkeit von der Glücksspielindustrie leicht reduziert werden (von 70% der gesamten Exporterlöse im Jahr 2014 auf 65% im Jahr 2016).

Wirtschaftswachstum in Gefahr

Im vergangenen Jahr wies das BIP-Wachstum in der Sonderverwaltungsregion Macau dank der robusten chinesischen Konjunktur wieder einen positiven Wert auf und stieg sogar auf eine unerwartet hohe Rate von 13,4%. Günstige mittel- bis langfristige Wachstumsprognosen von über 5% könnten das Hainan-Projekt nun in Frage stellen. Denn es würde das auch für die Zentralregierung attraktive Wachstumspotential Macaus aller Wahrscheinlichkeit nach drosseln. Die Antikorruptionsanstrengungen der Regierung dürften allerdings anhalten.

„Die chinesischen Besucherströme nach Macau werden unweigerlich zurückgehen, wenn die Regierung Glücksspiel und möglicherweise Kasinos auch anderenorts in China zulässt."

Die chinesischen Besucherströme nach Macau und damit die Staatseinnahmen der Sonderverwaltungsregion werden unweigerlich zurückgehen, wenn die Regierung Glücksspiel und möglicherweise Kasinos auch anderenorts in China zulässt. Dies würde ebenfalls milliardenschwere Investitionspläne für Kasinoresorts gefährden und die Lizenzverlängerung der Kasinobetreiber unterwandern.

Auswirkungen auf das Länderrisiko

Die Wirtschaft Macaus wird jedoch nicht nur von der möglichen Konkurrenz aus Festlandchina bedroht, sondern auch von der Zunahme der Kasinos in Ländern wie Australien, den Philippinen und Singapur, die von der Glücksspielbegeisterung der wachsenden asiatischen Mittelschicht zu profitieren suchen. Tatsächlich lässt sich in der Region, und ganz besonders in China, eine rasch ansteigende Nachfrage nach Glücksspielangeboten beobachten. Dies dürfte der Grund dafür sein, dass die chinesische Regierung dieses Potential auf dem Festland ausschöpfen möchte. Wenn Macau durch die wachsende Konkurrenz in größerem Maße Einnahmeeinbußen erleidet, dürfte dies eine Verschlechterung des wirtschaftlichen sowie des mittel- bis langfristigen politischen Risikos in Macau zur Folge haben.

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

Anzeige

Währungsmanagement gegen US-Dollar-Schwäche

Desirée Backhaus
Redakteurin,
Der Treasurer

Backhaus@derTreasurer.de

Anders als von vielen Analysten erwartet, hat der US-Dollar gegenüber dem Euro in den vergangenen zwölf Monaten stark an Wert verloren. Ende Februar lag das Minus gegenüber dem Vorjahr bei 13%. Die überraschende Schwäche der amerikanischen Währung trifft deutsche Exporteure. Denn die Erlöse in Euro sinken, wenn der Liefervertrag in der amerikanischen Währung fakturiert wurde. Doch man kann sich gegen Wechselkursschwankungen absichern. Allerdings ist ein vollständiges „Hedging" nicht immer sinnvoll.

Frank Wentzell ist derzeit heilfroh, dass sein Unternehmen eine langlaufende Sicherungsstrategie fährt: „Wir haben unser US-Dollar-Exposure bis Ende 2019 mit unserer Zielquote durchgesichert", sagt der Treasury-Chef des Industriedienstleisters Lahmeyer. Der Mittelständler aus dem hessischen Bad Vilbel plant und überwacht den Bau von Staudämmen, Kraftwerken und Hochspannungsnetzen in Ländern wie Qatar, der Türkei, Angola oder Indonesien. Weil viele der lokalen Währungen schwankungsanfällig und mit Kapitalverkehrskontrollen belegt sind, versucht Lahmeyer möglichst überall in Euro oder US-Dollar abzurechnen – entsprechend hoch ist die Abhängigkeit vom Wechselkurs der beiden Währungen.

Aktuell hat der Euro Oberwasser – Erträge in US-Dollar schmelzen ohne Wechselkursabsicherung dahin.

© Bet_Noire/iStock/Thinkstock/Getty Images

Lahmeyer verfolgt im Währungsmanagement einen rollierenden Macro-Hedging-Ansatz: „Wir sichern nach und nach zwei Drittel unseres Exposures über drei Jahre ab", berichtet Wentzell. Ein Drittel des Währungsrisikos lässt der Mittelständler offen. Da Lahmeyer mit schlechter Zahlungsmoral zu kämpfen hat, bestünde sonst das Risiko einer Übersicherung. Durch die lange Vorlaufzeit konnte Wentzell nun bis Ende 2019 durchschnittlich Kurse von „deutlich unter 1,20 USD" für den Euro einloggen.

Unternehmen halten sich bei Hedging zurück

Im aktuellen Umfeld ist das nicht schlecht, erreichte der Euro Mitte Februar doch mit rund 1,26 USD den höchsten Wert seit Ende 2014. Andere Unternehmen hat die US-Dollar-Schwäche dagegen kalt erwischt. Laut Roland Weiß, Leiter des Kapitalmarktgeschäfts mit Firmenkunden bei der DZ Bank, haben sich insbesondere exportorientierte Mittelständler angesichts der Euro-Stärke zuletzt bei dem Abschluss von Wechselkursabsicherungen etwas zurückgehalten: „Viele Unternehmen dürften daher eher am unteren Ende ihrer selbstgesetzten Spanne für das Hedge-Ratio angekommen sein und angesichts der weiterhin sehr positiven wirtschaftlichen Entwicklung Nachholbedarf haben." Der Banker vermutet, dass sich einige Firmen auch von der gut zwei Jahre währenden Seitwärtsbewegung des Wechselkurses haben beeinflussen lassen.

In der Tat gibt es auf den ersten Blick wenig Anlass für eine Abwertung des US-Dollar. Die US-Wirtschaft läuft gut, die Zinsen jenseits des Atlantiks sind höher als im Euro-Raum. Die Commerzbank führt die US-Dollar-Schwäche vor allem auf die steigende Staatsverschuldung der USA zurück. So dürften die Steuerreform und der kürzlich beschlossene Haushaltsrahmen zu deutlich höheren Haushaltsdefiziten führen. DZ-Bank-Analystin Dorothea Huttanus sieht die Gründe hin-

gegen auf der Euro-Seite: Die geldpolitische Normalisierung der EZB und die robuste Konjunktur würden ein positives Umfeld für den Euro schaffen und zu einer Aufwertung gegenüber der US-Währung führen.

US-Dollar-Schwäche ist für Henkel ein zweischneidiges Schwert

Henkel-Treasurer Michael Reuter hält die Schwäche des US-Dollar dagegen für größtenteils irrational: „Rein fundamental sehe ich kaum Gründe dafür." Der Konsumgüterhersteller ist – wie einige andere deutsche Großkonzerne auch – vor allem translationsseitig von der Dollar-Schwäche betroffen. Die Erlöse und Ergebnisse im wichtigen US-Geschäft sind in der Bilanzwährung Euro weniger wert. „Das ist ärgerlich, aber leider nicht ökonomisch sinnvoll abzusichern", sagt Reuter. Nicht-cashwirksame Translationseffekte mit cashwirksamen Forwards zu begegnen ergebe keinen Sinn.

Beim Transaktionsrisiko profitiert Henkel dagegen sogar vom schwachen US-Dollar, denn über den Gesamtkonzern haben die Düsseldorfer einen US-Dollar-Bedarf. „Dabei profitieren wir auch vom Netting mit einigen US-Dollar-gekoppelten oder -nahen Währungen wie dem Hongkong-Dollar oder dem Arabischen Dirham", erklärt der Treasury-Chef. Aktuell habe Henkel etwa 50% des US-Dollar-Exposures gesichert, um den Einfluss der Kursvolatilität auf die Ergebnisse zu dämpfen.

Die spannende Frage wird nun sein, wie es weitergeht. Banken bremsen die Hoffnung auf eine schnelle Erholung des US-Dollar. Die DZ Bank hat ihre langfristige Prognose für den Wechselkurs des Euro gerade auf 1,30 USD angehoben. Simon Derrick, Chief Currency Strategist bei BNY Mellon in London, verweist darauf, dass es bei früheren Rallys üblicherweise zu Kursen von über 1,35 USD kam. „Die EZB hat die US-Dollar-Schwäche natürlich auf dem Schirm, es ist aber fraglich, ob sie wirklich etwas dagegen unternehmen kann."

„Der Chinesische Renminbi hat seit August gegenüber dem US-Dollar noch stärker aufgewertet als der Euro. Wenn China seine Währung nicht länger künstlich unterbewertet, kann sich der seit einem Jahrzehnt unterdrückte Inflationsdruck entladen."

Der Währungsstratege geht davon aus, dass die EZB frühestens Ende 2019 die Leitzinsen erhöhen wird. Die Fed werde unter dem neuen Chef Jerome Powell die Politik der graduellen Zinserhöhung fortsetzen. Die interessantere Frage sei aber, ob sich die Welt derzeit nicht grundsätzlich ändere. „Der Chinesische Renminbi hat seit August gegenüber dem US-Dollar noch stärker aufgewertet als der Euro." Wenn China seine Währung nicht länger künstlich unterbewerte, könne sich der seit einem Jahrzehnt unterdrückte Inflationsdruck entladen. „Haben die Zentralbanken das ausreichend im Blick?", fragt Derrick rhetorisch.

Firmenkundenbanker Weiß rät Unternehmen, sich im aktuell unsicheren Umfeld mit dem Abschluss von FX-Optionen zu befassen. Mit diesem Instrument kann sich ein Exporteur gegen einen schwächer werdenden US-Dollar absichern, wahrt aber zugleich die Chance, von einer Aufwertung des Greenback zu profitieren. Viele Treasurer scheuen davor aber angesichts der zu zahlenden Prämie zurück. Zumindest den Abfluss von Cash könne man verhindern, betont Weiß: „Die Prämie lässt sich durch eine Anpassung der Forward-Kurse kompensieren. So erhält sich der Mittelständler bei einer geringen Verschlechterung des gesicherten Forward-Kurses die Chance zur Partizipation an einer vorteilhaften Wechselkursentwicklung."

Lahmeyer-Treasurer Wentzell, der gewöhnlich nur auf Devisentermingeschäfte setzt, prüft derzeit den Abschluss von Optionen. Denn für den Zeitraum nach 2020 hat das Unternehmen noch nicht mit dem Hedging begonnen: „Üblicherweise läge die Absicherungsquote aktuell bei etwa einem Viertel des Exposures", erklärt Wentzell. Doch noch will der Treasurer abwarten, ob der Zeitpunkt noch mal besser wird.

Deutsche Exporte unter Druck

Wenn die Exportleiter im deutschen Mittelstand derzeit ihre Preiskalkulationen nachziehen, drückt der Wechselkurs auf manchen Märkten auf die Kauflaune. In preissensiblen Märkten könnte dem deutschen Export nach einem guten Jahr 2017 die Luft ausgehen.

Die Euro-Zone bleibt zwar weiterhin wichtigster Absatzmarkt der deutschen Exporteure. 37% der Warenausfuhr blieben 2017 im gemeinsamen Währungsraum. Doch die Märkte, in denen sich deutsche Exporte verteuert haben, sind besonders kritische Märkte. So summierte sich die Ausfuhr in die USA und nach Großbritannien, wo eine Verschärfung der Zugangsbedingungen zu erwarten ist, 2017 auf gut 15% der deutschen Exporte. Beide Länder haben hohe Handelsbilanzdefizite. Nachdem das Britische Pfund seit Mitte 2016 kräftig an Wert verlor, wertete seit Mitte 2017 auch der US-Dollar gegenüber dem Euro ab.

Der steigende Euro-Kurs signalisiert vor allem eine Verunsicherung angesichts der schwierigen politischen und außenwirtschaftlichen Situation, in die sich die USA und Großbritannien manövriert haben. Erst wenn die positiven Effekte der Steuerreform und des noch ausstehenden Investitionsprogramms in den USA die negativen Auswirkungen der Handelspolitik überwiegen, ändern sich die realwirtschaftlichen Bewertungsgrundlagen für den US-Dollar. Und nur mit einer überzeugenden Strategie für die Zeit nach dem Brexit kann Großbritannien die Anleger dauerhaft von der Werthaltigkeit des Britischen Pfund überzeugen.

Exporteure suchen verlässliche Logistik

Die Sperrung der Zugverbindung im Rheintal zeigte im vergangenen Jahr die Verletzlichkeit des Logistiknetzes zwischen dem Südwesten Deutschlands und den Nordseehäfen. Doch auch der normale Frachtverkehr stellt die Lieferkette immer wieder einmal auf eine Zerreißprobe. Relativ kurzfristige Buchungen und knappe Transportkapazitäten erschweren eine effiziente Logistik, sagt eine aktuelle Studie der TU Darmstadt in Zusammenarbeit mit dem Hafen Rotterdam und dem Logistikdienstleister Contargo.

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@
frankfurt-bm.com

Im Fokus des Studienprojekts „HiRo" stand das Marktpotential von Containertransporten aus dem südwestdeutschen Hinterland zu niederländischen und deutschen Nordseehäfen. Die Forscher der TU Darmstadt untersuchten dafür das Entscheidungsverhalten von Verladern, Spediteuren und Reedern sowie ihre relevanten Entscheidungskriterien hinsichtlich der Transportmittel, der Transportwege und der Hafenwahl. Dazu wurden im vergangenen Jahr 30 Unternehmen in einer der aufkommensstärksten Wirtschaftsregionen Europas, den Bundesländern Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Hessen, befragt.

© ake1150sb/iStock/Thinkstock/Getty Images

Die Supply-Chain muss verlässlich sein. Lieferverzögerungen können mehr kosten als der gesamte Transport.

Kurzfristige Binnenschifftransporte

Die befragten Verlader, darunter Alfred Kärcher, BASF, Daimler, Evonik, Merck, Nestlé, Robert Bosch, Schaeffler, SEW Eurodrive und Stihl, buchen 40% ihrer Transportmengen wenige Tage vor Transportbeginn, weitere 41% mit einem Vorlauf von 1–2 Wochen. 43% der Transportmenge wurden mit dem Binnenschiff transportiert, 39% auf der Schiene und 18% auf der Straße. Dabei schicken die Verlader 32% der Transportmenge nach Rotterdam, 25% nach Antwerpen, 21% nach Hamburg und 17% nach Bremerhaven.

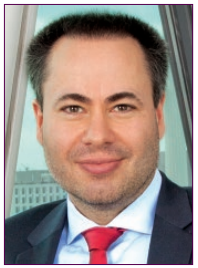
„Port-Shift" durch zusätzliche Güterzüge

Einen großen Einfluss auf die Wahl des Zielhafens hat für die Verlader die Anbindung des Hafens an die See und das Hinterland. Die Kosten und die Leistungsfähigkeit des Hafens treten dagegen in den Hintergrund. In einer Simulation der Verkehrsströme bei einer Erhöhung des Güterzugangebots in Richtung Rotterdam ergab die Studie eine markante Erhöhung des Marktanteils dieses Hafens (LINK) und des Bahntransports dorthin. Beispielsweise würde die Einführung von fünf zusätzlichen Bahnverbindungen wöchentlich den Marktanteil des Zielhafens Rotterdam an den Terminals Stuttgart und Kornwestheim um 15% erhöhen.

Frühzeitige Informationen wichtig

Nach der Vorstellung der Studie am 9. März 2018 in Mannheim diskutierten Verlader und Spediteure mit Projektleiterin Katrin Scharf und den Projektpartnern über die praktischen Möglichkeiten, die Verlässlichkeit und Kapazität der Transportverbindungen zu erhöhen. Ein entscheidender Fortschritt, die frühzeitige Information über Störungen, würde durch die Einbindung verschiedener Dienstleister mit verschiedenen Informationssystemen erschwert, meinte ein Vertreter des Rotterdamer Hafens. Es werde aber an verschiedenen Lösungen gearbeitet, die eine Nachverfolgung der Sendungen möglich machen sollen.

Trade-Compliance-Prüfung neuer Geschäftspartner



Dirk Hagemann
Trade Compliance Consultant und Rechtsanwalt, Hagemann Trade Compliance Consulting (www.hagemann-tcc.eu)

dh@hagemann-tcc.eu

Auch Unternehmen, die mit gewerblichen Gütern handeln, können den gesetzlichen Compliancevorgaben aus dem Geldwäschegesetz (GwG) unterfallen, insbesondere bei Bargeschäften ab 10.000 EUR. Die Compliancepraxis leitet aus dem Geldwäschegesetz darüber hinaus generell für Händler und Industrieunternehmen den wichtigen Know-your-Customer-Prozess ab (KYC-Prozess). Danach sind vor allem neue Geschäftspartner nach Compliancegesichtspunkten zu prüfen.

Ein ordentlicher KYC-Prozess sorgt unter anderem für die Informationen, die auch für das exportkontrollrechtliche Sanktionslistenscreening und somit für die Prüfung des unmittelbaren und mittelbaren Bereitstellungsverbots erforderlich sind. Es ist daher sinnvoll, den eher geldwäscherechtlichen KYC-Prozess und den eher exportkontrollrechtlichen Screeningprozess als einen vereinheitlichten Trade-Compliance-Standard bei der Prüfung neuer Geschäftspartner unternehmensweit auszurollen.

KYC-Prozess aus dem Geldwäschegesetz

Gewerbliche Güterhändler unterliegen unmittelbar den Compliancevorgaben aus dem Geldwäschegesetz, wenn sie Bargeschäfte im Wert von mindestens 10.000 EUR tätigen, vgl. § 2 Abs. 1 Nr. 16 i.V.m. § 4 Abs. 4 GwG.

© Digital Vision./Photodisc/Thinkstock/Getty Images

Neue Geschäftspartner sollte man sich genau anschauen, nicht nur, um Complianceverstöße zu vermeiden.

Unabhängig von dieser unmittelbaren gesetzlichen Verpflichtung etablieren immer mehr Händler und Industrieunternehmen in der Compliancepraxis den geldwäscherechtlichen KYC-Prozess bei der Prüfung neuer Geschäftspartner. Der KYC-Prozess sorgt für eine personen- bzw. unternehmensbezogene Transparenz bei neuen Geschäftspartnern, z.B. bei neuen Kunden, Endverwendern oder Lieferanten. Das gilt insbesondere in Bezug auf die Eigentümerstruktur, den wirtschaftlich Berechtigten (englisch: Ultimate Beneficial Owner, UBO) und Personen, die den neuen Geschäftspartner im Rechtsverkehr verbindlich vertreten dürfen.

Konkret sollen im KYC-Prozess personen- bzw. unternehmensbezogene Daten von neuen Geschäftspartnern abgefragt und bewertet werden. Das GwG macht diesbezüglich in § 11 Abs. 4 folgende Vorgaben, die als Orientierung für jedes Handels- oder Industrieunternehmen dienen können:

1. bei einer natürlichen Person:
a) Vorname und Nachname
b) Geburtsort
c) Geburtsdatum
d) Staatsangehörigkeit und
e) eine Wohnanschrift

2. bei einer juristischen Person oder bei einer Personengesellschaft:
a) Firma, Name oder Bezeichnung
b) Rechtsform
c) Registernummer, falls vorhanden
d) Anschrift des Sitzes oder der Hauptniederlassung

e) die Namen der Mitglieder des Vertretungsorgans oder die Namen der gesetzlichen Vertreter und, sofern ein Mitglied des Vertretungsorgans oder der gesetzliche Vertreter eine juristische Person ist, von dieser juristischen Person die Daten nach den Buchstaben a bis d

Zusammenspiel von KYC und Exportkontrolle

Der KYC-Prozess sorgt unter anderem für die Informationen, die auch für das exportkontrollrechtliche Sanktionslistenscreening erforderlich sind. Insbesondere die Informationen über die Eigentümerstruktur und über den wirtschaftlich Berechtigten ermöglichen die Prüfung des mittelbaren Bereitstellungsverbots, das neben dem unmittelbaren Bereitstellungsverbot in nahezu allen personenbezogenen Finanzsanktionen der EU und der USA verankert ist.

Darüber hinaus können über den KYC-Prozess weitere Risiken bei dem neuen Geschäftspartner identifiziert werden, insbesondere Bonitäts-, Reputations- und Vertragserfüllungsrisiken. Das Vertragserfüllungsrisiko beschreibt das Risiko, dass für den neuen Geschäftspartner eine Person handelt, die rechtlich nicht dazu berechtigt ist. Der neue Geschäftspartner könnte sich dann zu einem späteren Zeitpunkt evtl. darauf berufen, dass kein wirksamer Vertrag geschlossen wurde.

Umsetzung in der Praxis

Es ist sinnvoll, den eher geldwäscherechtlichen KYC-Prozess und den eher exportkontrollrechtlichen Screeningprozess als einen vereinheitlichten Trade-Compliance-Standard bei der Prüfung neuer Geschäftspartner unternehmensweit zu implementieren. Ein solcher vereinheitlichter Standard bei der Prüfung neuer Geschäftspartner ist ein begrüßenswerter Ausdruck des unternehmerischen Vorsichts- und Misstrauensprinzips.

Compliance bedeutet vor allem Identifizierung, Steuerung und Abwehr von unternehmensbezogenen Risiken bzw. Gefahren. Es ist daher angemessen, neuen Geschäftspartnern zunächst vorsichtig und eher misstrauisch zu begegnen. Das gilt umso mehr, wenn der neue Geschäftspartner in einem Drittland sitzt, (eher) unbekannt ist und/oder wenig Informationen öffentlich zu finden sind.

Es ist zudem ratsam, den KYC-Prozess (auch) in der Arbeits- und Organisationsanweisung Exportkontrolle, in der Global-Trade-Compliance-Policy bzw. in dem jeweiligen Trade-Compliance-Grundlagendokument zu beschreiben und unternehmensweit (global) verbindlich auszurollen, auch an ausländische Tochtergesellschaften oder Beteiligungen.

Gleichzeitig könnte für die Bereiche/Abteilungen Einkauf, Vertrieb und Sales eine entsprechende Trade-Compliance-Rolle definiert und mit den entsprechenden KYC-Verantwortlichkeiten ausgestattet werden. Die Mitarbeiter in den vorgenannten Bereichen/Abteilungen wären dann beispielsweise für die Beschaffung der KYC-Informationen verantwortlich. Die Bewertung und Prüfung der Informationen, insbesondere in Bezug auf Exportkontrolle und Finanzsanktionen, wäre hingegen weiterhin Aufgabe des Trade-Compliance-Office (Abteilungen Exportkontrolle/Zoll).

„Compliance bedeutet vor allem Identifizierung, Steuerung und Abwehr von unternehmensbezogenen Risiken bzw. Gefahren. Es ist daher angemessen, neuen Geschäftspartnern zunächst vorsichtig und eher misstrauisch zu begegnen. “

Teilweise zeigt sich, dass die Erhebung und Prüfung mehrerer Personen pro Geschäftspartner (z.B. Geschäftsführer, Eigentümer und wirtschaftlich Berechtige) das eigene ERP-System an seine Grenzen führen. Teilweise können die ERP-Systeme pro Geschäftspartner (pro Datensatz) nur eine begrenzte Anzahl von personen- bzw. unternehmensbezogenen Daten aufnehmen; es fehlen teilweise schlicht personenbezogene Datenfelder. Im Ergebnis können dann nicht alle Informationen aus dem KYC-Prozess in dem ERP-System hinterlegt werden. Somit kann in einem solchen Fall auch die exportkontrollrechtliche Screeningsoftware nicht alle personenbezogenen Daten des (neuen) Geschäftspartners automatisch aus dem ERP-System ziehen und mit den Sanktionslisten abgleichen. Darauf ist bei der Auswahl eines ERP-Systems zu achten. Manchmal können jedoch die interne IT-Abteilung oder der externe IT-Berater das ERP-System um die entsprechenden Datenfelder erweitern.

Resümee

Vor allem neue Kunden, neue Endverwender oder neue Lieferanten sollten gründlich auf (Trade-)Compliance-Risiken hin geprüft werden. Dazu gehört nach Möglichkeit eine volle Transparenz in Bezug auf die gesellschaftsrechtlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse des neuen Geschäftspartners. Ebenso sollte klar sein, wer Eigentümer und wer der wirtschaftlich Berechtigte des neuen Geschäftspartners ist und wer im Rechtsverkehr das Unternehmen verbindlich vertreten darf.

Diese Complianceprüfung kann über einen KYC-Prozess erreicht werden, der thematisch eng mit dem exportkontrollrechtlichen Sanktionslistenabgleich verbunden ist. Es ist somit sinnvoll, den KYC-Prozess und das Sanktionslistenscreening als einen einheitlichen Trade-Compliance-Standard unternehmensweit zu implementieren und die entsprechenden Rollen und Verantwortlichkeiten abteilungsübergreifend zu definieren.

Im Schneckentempo zum EU-Asien-Freihandel

Elf Anrainerstaaten des Pazifiks aus Asien, Australien und Amerika unterzeichneten am 8. März 2018 das Partnerschaftsabkommen CPTPP und öffnen ihre Märkte. Angesichts der Bedeutung Asiens für den europäischen Außenhandel ist es erstaunlich, dass die EU bisher nur Freihandelsabkommen mit drei asiatischen Ländern erfolgreich abschließen konnte: Singapur, Südkorea und Japan. Der folgende Beitrag versucht eine Standortbestimmung der europäischen Handelspolitik gegenüber Asien.

Reinhard Poelzl
Director of Solutions Consulting EMEA, Amber Road

solutions@amberroad.com

© Jupiterimages/iStock/Thinkstock/Getty Images

Einkaufsbummel in Tokio – bald könnten mehr europäische Waren in den Verkaufsständen stehen.

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. Derzeit verhandelt die EU mit 20 Ländern, darunter zahlreichen in Asien. Insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen sind Freihandelsabkommen (FHA) eine wichtige Hilfe bei der Erschließung neuer Absatzmärkte und kostengünstiger Lieferquellen für Rohstoffe und Komponenten.

In den vergangenen Jahren konnte die EU in Asien FHA mit Südkorea (2011/2015) und Singapur (2013/2014) aushandeln. Mit Japan wurden am 8. Dezember 2017 die Verhandlungen über den Vertragstext für ein Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (Economic Partnership Agreement) bis auf die Bestimmungen zum Investitionsschutz abgeschlossen. Beide Verhandlungsseiten betonen, dass sie so schnell wie möglich zu einer Einigung über diesen letzten Punkt kommen wollen.

Der vereinbarte englische Text des Wirtschaftspartnerschaftsabkommens wird derzeit einer rechtlichen Überprüfung unterzogen („Legal Scrubbing") und soll danach in die anderen 23 EU-Amtssprachen sowie ins Japanische übersetzt werden. Anschließend wird der Vertrag dem Europäischen Parlament und dem Rat (bestehend aus den EU-Mitgliedstaaten) zur Genehmigung vorgelegt werden. Die Europäische Kommission hofft, dass das Abkommen bereits Ende 2018 in Kraft treten kann. (Siehe auch den Beitrag im ExportManager, Ausgabe September 2017, *HIER*.)

Weitere Freihandelsprojekte

Lange führte die EU auch Verhandlungen mit dem ASEAN-Staatenbund (Vietnam, Singapur, Sri Lanka, Kambodscha, Thailand, Malaysia, Indonesien, Brunei, Laos, Myanmar, Philippinen). Diese wurden jedoch 2009 ausgesetzt und durch bilaterale Konsultationen abgelöst.

Mit Singapur konnten die Verhandlungen inzwischen erfolgreich abgeschlossen werden. Damit das Freihandelsabkommen mit Singapur vollständig in Kraft treten kann, müssen alle 28 nationalen Parlamente der EU-Staaten dem Abkommen zustimmen, was die Gefahr erhöht, dass das Abkommen an der Verweigerung einzelner EU-Staaten scheitert. Für ein Freihandelsabkommen mit Vietnam wurde bereits am 1. Februar 2016 ein Vertragstext von der EU-Kommission veröffentlicht. Dieser ist immer noch in der Phase der rechtlichen Prüfung und konnte daher noch nicht in Kraft treten. Mit den Philippinen und Indonesien sind seit 2016 Konsultationen im Gang. Die Verhandlungen mit Malaysia (seit 2010) und Thailand (seit 2013) liegen aus politischen Gründen auf Eis. Seit Herbst 2015 gibt es Erwägungen seitens der EU, doch wieder Gespräche mit dem ASEAN-Staatenbund aufzunehmen, um schneller zu einem nachhaltigen Ergebnis zu kommen.

Hoffnungsvolles Südasien

Die seit 2007 geführten Verhandlungen über ein Präferenz- und Investitionsabkommen zwischen Indien und der EU kamen bisher nicht recht voran. 2013 wurden sie von der indischen Regierung abgebrochen, aber Ende 2017 wieder aufgenommen. Jetzt hoffen beide Parteien auf ein baldiges Ende des Ringens. Weiterhin bestehen beträchtliche Hürden für den Markteintritt deutscher Exporteure in Indien. Doch das Land ist ein interessanter Absatzmarkt mit hohem Wachstumspotential.

Pakistan macht ebenfalls Fortschritte. Das EU-Parlament hat kürzlich das GSP (Generalized System of Preferences) plus Status für Pakistan um zwei Jahre verlängert. Es räumt zahlreichen pakistanischen Exporten (vor allem Textilien) Zollfreiheit ein. Pakistan hofft, dass damit Verhandlungen über ein FHA in greifbare Nähe rücken.

China – Pièce de Résistance

Mit dem wichtigsten Absatzmarkt für europäische Hersteller innerhalb Asiens, nämlich China, gibt es derzeit noch kein Freihandelsabkommen. Im November 2013 wurden lediglich Verhandlungen über ein umfassendes Investitionsabkommen aufgenommen, das Regelungen zum Investitionsschutz enthalten und Firmen einen jeweils besseren Marktzugang sichern soll. Nach Abschluss dieser Konsultationen könnte der Weg für die Aufnahme von Verhandlungen über ein FHA frei sein.

Bereits seit 1985 ist ein Abkommen über die handelspolitische und wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen China und der EU in Kraft. Während der Warenaustausch kontinuierlich steigt, gibt es zum Teil hohe Hürden in den Bereichen Dienstleistungen, Investitionen, Patentschutz, Zusammenarbeit bei Forschung und Entwicklung, Finanzgeschäfte für ausländische Firmen im Reich der Mitte.

Sprungbrett in den US-Markt

Zu den Ländern, die eine enge Beziehung zur EU pflegen, gehört Mexiko. Bereits im Jahr 2000 wurde ein Abkommen über wirtschaftliche Partnerschaft, politische Koordinierung und Zusammenarbeit zwischen der EU und Mexiko erfolgreich abgeschlossen. Aus Sicht beider Seiten sollte es jedoch ausgeweitet und modernisiert werden. Dabei geht es unter anderem um den Schutz von Herkunftsbezeichnungen landwirtschaftlicher Produkte.

Im Mai 2016 begannen Verhandlungen über die Neuauflage des FHA. Diese kulminierten im Januar dieses Jahres seitens der EU in der Veröffentlichung von Vorschlägen für Vertragstexte über den gemeinsamen Handel und den jeweiligen Marktzugang für Waren, Dienstleistungen und öffentliche Beschaffung.

Mexiko sieht das Abkommen als Chance, um seine wirtschaftliche Abhängigkeit von den USA zu verringern. Dorthin fließen derzeit 80% der mexikanischen Exporte. Für Deutschland ist Mexiko ein interessanter Exportmarkt, vor allem als Durchgangsland zum noch wichtigeren US-Markt. Diese Brückenfunktion in Richtung USA ist jedoch durch die aktuelle, protektionistische US-Wirtschaftspolitik stark gefährdet. Immerhin trat das Freihandelsabkommen mit Kanada (CETA) am 21. September 2017 vorläufig in Kraft, welches beiden Handelspartnern – Europa, aber auch Kanada – helfen sollte, einen Ausgleich bzw. ein Gegengewicht zu den kolportierten US-Maßnahmen aufzubauen.

Digitalisierung ist notwendig

Freihandelsabkommen sind gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) wirksame Hilfen bei der Erschließung neuer Absatzmärkte. Beim Einkauf von Vormaterialien können sie kostendämpfend wirken. Viele Außenhandelsunternehmen hoffen daher, dass das Tempo der Verhandlungen mit Mexiko auf Asien abfärben und die Vereinbarungen zur Nachahmung anregen werden. Angesichts der Bedeutung des asiatischen Markts wären mehr FHA wünschenswert.

Allerdings bringen solche FHA in vielen Marktsegmenten keine komplette Zollfreiheit. Der stufenweise Abbau der Zollschranken über mehrere Jahre und komplexe Ursprungsregeln stellen hohe Ansprüche an die Unternehmen. Zur Unterstützung bieten zahlreiche Softwarehäuser Cloud-basierte IT-Lösungen für Global-Trade-Management und Zollprozesse an, die in bestehende ERP-Systeme integriert werden können. Diese vereinfachen die rechtskonforme Abwicklung von Außenhandelstransaktionen im Rahmen von Wirtschafts- und Freihandelsabkommen.

„Freihandelsabkommen sind gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) wirksame Hilfen bei der Erschließung neuer Absatzmärkte. Beim Einkauf von Vormaterialien können sie kostendämpfend wirken.“

Eine durchgehende Digitalisierung von Import- und/oder Exportprozessen macht die Zusammenarbeit mit den Handelspartnern, Zollbehörden und Verzollungspartnern transparenter. Treiber ist aber vor allem eine höhere Kosteneffizienz bei der Abwicklung von Außenhandelsgeschäften und beim Ausschöpfen von Präferenzabkommen. Die Digitalisierung von Supply-Chain-Prozessen ist eine Chance, Produktivität, Compliance und Einnahmen zu erhöhen sowie Einkaufskosten zu senken. Die Digitalisierung ist heute – auch für KMUs – keine Option mehr, sondern ein Muss.

Der Registrierte Ausführer (REX)

Dr. Katja Göcke, LL.M.,
Rechtsanwältin,
GvW Graf von Westphalen

k.goecke@gvw.com

Zum 31. Dezember 2017 ist eine Reihe von Übergangsregeln, betreffend die Ausstellung von Dokumenten des präferenziellen Ursprungs von Waren, ausgelaufen, wodurch der Status des Registrierten Ausführers (REX) erheblich an Bedeutung gewonnen hat. Der nachfolgende Beitrag beschreibt die wesentlichen Neuerungen und die aktuellen Umstellungen dieses Systems zur Bescheinigung des Warenursprungs.

Das Verfahren des Registrierten Ausführers (REX) ist ein System zur Bescheinigung des Warenursprungs. Es wurde zwar bereits 2010 durch die Verordnung (EU) Nr. 1063/2010 im Zuge der Reform der Ursprungsregeln des Allgemeinen Präferenzsystems (APS) eingeführt; seine Anwendung war jedoch zunächst ausgesetzt worden. Seit Inkrafttreten des UZK zum 1. Mai 2016 sind die Vorschriften, betreffend REX, in der Durchführungsverordnung (EU) 2015/2447 (UZK-IA) niedergelegt.

© Imilian/iStock/Thinkstock/Getty Images

Exportverantwortliche sollten prüfen, ob der Status des Registrierten Ausführers für sie von Vorteil wäre.

Umstellung ist im Gange

Die Umstellung auf das REX-System erfolgte für die erste Gruppe von APS-Staaten (z.B. Bhutan, Laos, Nepal, Sambia) zum 1. Januar 2017. Zum 1. Januar 2018 wurde das REX-System von weiteren APS-Ländern eingeführt (z.B. Armenien, Malawi, Myanmar, Sri Lanka). Die letzte Gruppe der APS-Länder (z.B. Bangladesch, Haiti, Indonesien, Vietnam) soll das REX-System zum 1. Januar 2019 einführen. Ab dem Zeitpunkt, ab dem das REX-System innerhalb eines APS-Staates Anwendung findet, werden die Ursprungszeugnisse mit Form A für einen Zeitraum von zwölf Monaten parallel anerkannt mit der Option, den Übergangszeitraum noch einmal zusätzlich um sechs Monate zu verlängern. Mithin sollen spätestens zum 30. Juni 2020 die vollständige Umstellung vom derzeitigen System der Ursprungsbescheinigung auf das REX-System vollzogen und damit auch der förmliche Präferenznachweis mit Ursprungszeugnis Form A komplett abgeschafft sein.

Seit dem vorläufigen Inkrafttreten des umfassenden Wirtschafts- und Handelsabkommens (CETA) zwischen der EU und Kanada zum 21. September 2017 findet das REX-System erstmals auch im Rahmen eines Freihandelsabkommens zur Bescheinigung des Ursprungs Anwendung, wodurch dieses System erheblich an Bedeutung gewonnen hat. Die Übergangsregelung, nach der auch Inhaber einer bestehenden Bewilligung als Ermächtigter Ausführer Ursprungserklärungen für Sendungen über 6.000 EUR abgeben konnten, ist zum 31. Dezember 2017 abgelaufen (vgl. Art. 68 Abs. 5 UZK-IA).

Übergangsregelungen abgelaufen

Daneben sind auch innerhalb des APS diverse Übergangsregelungen zum 31. Dezember 2017 abgelaufen, so dass für die Ausstellung von Präferenznachweisen auch insoweit der REX-Status des Ausführers nunmehr zwingend vorgeschrieben ist.

So stellen die Zollbehörden der EU-Mitgliedstaaten ab dem 1. Januar 2018 keine Warenverkehrsbescheinigungen EUR.1 für die Zwecke der im APS-System vorgesehenen bilateralen Kumulierung mehr aus. Im Rahmen der bilateralen Kumulierung gemäß Art. 53 der Delegierten Verordnung (EU) 2015/2446 (UZK-DA) kön-

nen Erzeugnisse mit Ursprung in der EU in ein begünstigtes APS-Land ausgeführt werden, um dort bei der Herstellung einer Fertigware als Vormaterialien mit Ursprung in dem APS-Land betrachtet zu werden. Ab dem 1. Januar 2018 können derartige Erklärungen zum Ursprung für Warensendungen über 6.000 EUR ausschließlich durch einen REX nach dem Muster des Anhangs 22-07 zum UZK-IA abgegeben werden (vgl. Art. 85 Abs. 2 UZK-IA).

Zudem werden ab dem 1. Januar 2018 von den Zollbehörden der EU-Mitgliedstaaten beim Weiterversand von Ursprungserzeugnissen eines begünstigten APS-Staates, die noch nicht zum zollrechtlich freien Verkehr abgefertigt wurden, in einen anderen EU-Mitgliedstaat keine Warenverkehrsbescheinigungen EUR.1 oder Ersatzursprungszeugnisse nach Formblatt A mehr ausgestellt. Stattdessen sind hierfür nach Art. 101 UZK-IA nur noch Ausfertigungen zum Ursprung (Ersatzerklärungen) nach Anhang 22-20 zum UZK-IA möglich. Diese können für Warensendungen über 6.000 EUR, denen keine Kopie der im begünstigten Land ausgefertigten ursprünglichen Erklärung zum Ursprung beigefügt ist, fortan ausschließlich durch einen REX ausgefertigt werden (vgl. Art. 85 Abs. 3 UZK-IA). Sollen die Waren hingegen in die Schweiz oder nach Norwegen auf der Grundlage der entsprechenden Abkommen mit diesen beiden Ländern weiterversandt werden, sind bis zur Anpassung dieser Abkommen, auch über den 31. Dezember 2017 hinaus, als Ersatzdokumente weiterhin ausschließlich die Ersatzursprungszeugnisse nach Formblatt A möglich.

Fazit

Insgesamt lässt sich festhalten, dass der Status des REX zunehmend an Bedeutung gewinnt. Unternehmen, die sich bislang noch nicht um den Erwerb dieses Status bemüht haben, sollten prüfen, ob eine Registrierung für sie sinnvoll ist.

„Der Status des REX gewinnt zunehmend an Bedeutung. Unternehmen, die sich bislang noch nicht um den Erwerb dieses Status bemüht haben, sollten prüfen, ob eine Registrierung für sie sinnvoll ist."

Im Gegensatz zur Inanspruchnahme des Verfahrens des Ermächtigten Ausführers, für den eine Bewilligung des zuständigen Hauptzollamtes erforderlich ist, ist für die Erlangung des REX-Status lediglich eine Registrierung in der hierfür eingerichteten Datenbank erforderlich. Der Antrag auf Registrierung ist mit dem entsprechenden Antragsformular – Vordruck Nr. 0442 – beim örtlich zuständigen Hauptzollamt zu stellen und gilt gleichzeitig sowohl für das APS als auch für alle Freihandelsabkommen, die dieses Verfahren vorsehen.

Anzeige

ExportManager
FORUM BRASILIEN

4. Juni 2018, Frankfurt am Main

Aufbruch in eine neue Wachstumsphase

Das „ExportManager Forum Brasilien" widmet sich den wirtschaftlichen und politischen Aussichten im Jahr 2018, den Marktchancen in der Industrie und in der Bauwirtschaft sowie den erweiterten Absatzmöglichkeiten durch das Freihandelsabkommen der EU mit dem Mercosul.

Sichern Sie sich bereits heute Ihre Teilnahme am exklusiven Erfahrungsaustausch!

Weitere Informationen und Anmeldung auf:
www.exportmanager-online.de/events/foren/

Veranstalter:
FRANKFURT BUSINESS MEDIA
DER F.A.Z.-FACHVERLAG
LIDE BUSINESS LEADERSHIP GROUP DEUTSCHLAND

Mitveranstalter:
Messe München International
Santander

SSI-Listung, US-Person und Gazprom-Lieferung

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-rechtsanwaelte.com

Der deutsche Außenhandel mit Russland hat 2017 wieder Fahrt aufgenommen. Während Russland Öl und Gas liefert, verkaufen deutsche Hersteller dort vor allem Industrieprodukte. Wann müssen deutsche Exporteure die US-Listungen von russischen Öl- und Gasgesellschaften wie Gazprom (nach SSI-Liste und nach Entity-List) beachten? Und wann sollten deutsche Exporteure wie US-Personen behandelt werden? Diese Punkte werden im folgenden Beitrag behandelt.

Ausgangsfall

D, eine Gesellschaft in Deutschland, möchte Hochdruckpumpen nach Russland an Gazprom liefern. Die Hochdruckpumpen sind *made in Germany,* enthalten aber US-Komponenten, deren Wertanteil nicht bekannt ist. Der Ausfuhrverantwortliche (nachfolgend AV) von D ist ein Greencard-Inhaber. Welche rein personenbezogenen Exportbeschränkungen sind hier zu beachten? (Auf eine güterbezogene Analyse wird hier verzichtet).

© vladj55/iStock/Thinkstock/Getty Images

Gazprom-Zentrale in Moskau: Der Energiekonzern steht im Fokus von US-Sanktionen.

Abwandlung

Statt an Gazprom soll es nun um die Lieferung an R in Russland gehen, die zu 40% im Eigentum der Gazprom steht.

Die Listung der Gazprom

Nach EU-Recht ist Gazprom auf Anhang VI der EU-VO 833/2014 gelistet. Dies ist nur dann relevant, wenn es um eine Finanzierung mit einer Laufzeit von mindestens 30 Tagen geht. Es wird davon ausgegangen, dass dies hier nicht der Fall ist.

Nach US-Recht ist Gazprom auf der Entity-List und auf der SSI-Liste Directive 4 gelistet. Zusätzlich muss geprüft werden, ob auch Geschäftsführer und Anteilseigner des Kunden gelistet sind (zur SSI-Listung vgl. auch unseren Beitrag im ExportManager 9/2014). Was bedeutet die Listung der Gazprom konkret?

Eintrag auf der Entity-List

Die Listung der Gazprom auf der Entity-List besteht für alle Güter „unter EAR-Jurisdiktion", sofern es um Projekte geht, die in § 746.5 EAR genannt sind. Unter „EAR-Jurisdiktion" wäre diese Lieferung eindeutig, wenn die Hochdruckpumpen gelistete US-Komponenten mit einem Wertanteil von mindestens 25% enthielten. D muss dringend durch einen Lieferantenfragebogen herausfinden, wie hoch der US-Anteil ist und ob diese US-Komponenten gelistet sind. Im Zweifel dürfte eine „EAR-Jurisdiktion" auch bei Involvierung einer US-Person vorliegen (siehe dazu sogleich).

Die Norm § 746.5 EAR soll verhindern, dass Güter geliefert werden, die für die Öl-/Gaserforschung/-herstellung in Russland (in der Tiefsee, arktischen Gewässern oder Schieferformationen Russlands) gebraucht werden können. Dabei geht es nicht nur um die Güter nach Anhang II, sondern auch um weitere Güter, die in dieser Vorschrift genannt sind, u.a. auch Hochdruckpumpen. Es muss allerdings

hinzukommen, dass der Ausführer deutliche Anhaltspunkte für diese öl-/gasbezogene Nutzung hat oder eine solche Nutzung nicht ganz ausschließen kann. Es dürfte schwierig sein, eine solche Nutzung ausschließen zu können, da sowohl der Kunde als auch dieses Gut die Vermutung einer solchen Öl-/Gasnutzung auslösen dürften. Wenn dieses Risiko nicht ganz ausgeschlossen werden kann, muss D bei Vorliegen der „EAR-Jurisdiktion" die Entity-Listung seines Kunden beachten. Dann darf er ihn nicht ohne US-Genehmigung beliefern.

Zur SSI-Liste Directive 4

Ohne US-Genehmigung ist es US-Personen oder Personen in den USA verboten, Güter an den Gelisteten zu liefern, wenn diese Güter zur Förderungen/Herstellung von Öl (in Russland oder weltweit) dienen könnten. Wenn diese Nutzung nicht ganz ausgeschlossen werden kann, kommt es nur noch darauf an, ob D als US-Person anzusehen ist. Eine zusätzliche Frage ist, ob diese SSI-Listung (ohne Vorliegen einer US-Person) auch dann zu beachten wäre, wenn die US-Komponenten mehr als minimal wären.

Zur Frage US-Person

Der AV selbst ist, als Greencard-Inhaber, eine US-Person. Als US-Person muss er persönlich alle US-Embargos und alle US-Sanktionslisten beachten. Gleichzeitig hat er die Entscheidungsmacht für das Tages- und Exportgeschäft der Firma D. Es kann nicht mehr danach unterschieden werden, ob der AV für sich selber entscheidet oder für die Gesellschaft D. Der AV muss sich daran festhalten lassen, dass er den Rechtsschein setzt, bei seinen Entscheidungen für die Firma D zu handeln. Dann wird man im Zweifel die Firma D als US-Person behandeln müssen. Folglich muss nicht nur der AV persönlich, sondern auch die Firma D alle US-Embargos und US-Sanktionslisten beachten, so als ob Firma D eine US-Person wäre. Die Belieferung setzt somit eine US-Genehmigung voraus.

> ***„Deutsche Exporteure müssen im Russland-Geschäft die Listung ihres Kunden (SSI-Liste und/oder Entity-List) in einer Reihe von Fällen beachten. Dies gilt vor allem, wenn die Güter das Potential haben, für Öl-/Gasförderung/ -herstellung genutzt zu werden, und wenn zumindest der Rechtsschein einer US-Person bei einer entscheidungserheblichen Person besteht."***

Zum Abwandlungsfall

Bisher traten die Auswirkungen der SSI-Listung nur dann ein, wenn der Gelistete mindestens 50% Anteile an der zu beliefernden Firma hielt. Seit der Neuregelung durch den CAATSA zum 29. Januar 2018 ist dies bei Directive 4 verschärft worden: Jetzt reicht es für die Pflicht zur Anwendung der Listung schon, wenn der Gelistete mindestens 33% der Anteile an der zu beliefernden Firma hält. Dies ist hier der Fall, da Gazprom 40% der Anteile am Kunden R hält. Wenn die sonstigen Voraussetzungen vorliegen, muss D diese mittelbare Listung seines Kunden beachten.

Resümee

Deutsche Exporteure müssen vor allem beim Russland-Geschäft die Listungen ihres Kunden nach US-Recht (SSI-Liste und/oder Entity-List) in einer Reihe von Fällen beachten. Dies gilt vor allem, wenn ihre Güter das Potential haben, für Öl-/Gasförderung oder -herstellung genutzt zu werden, und wenn für dieses Geschäft das US-Recht anwendbar sein könnte.

Neben der Involvierung von US-Personen oder US-Territorium kann dies u.a. auch durch Güter *made in Europe* mit mehr als minimalen US-Anteilen geschehen. Und es kann bereits der Rechtsschein einer US-Person bei einer entscheidungserheblichen Person ausreichen. Dies kann dazu führen, dass auch deren Firma US-Sanktionslisten beachten muss, als ob sie selber US-Person wäre. Nur eine Reorganisation oder eine endgültige Rückgabe der Greencard können dies beenden.

➤ *Wegen aktueller Hinweise zum Russland-Embargo vgl. auch HIER.*

Anzeige

Der Mittelstand. BVMW
Bundesverband mittelständische Wirtschaft Unternehmerverband Deutschlands e.V.

UnternehmerAbend "Außenwirtschaft"

Donnerstag, 12. April 2018
ab 17:30 Uhr
Heidelberg

"Export - Chancen und Herausforderungen für den Mittelstand"

- Rechtliche, administrative & wirtschaftliche Aspekte aus Expertenperspektive
Samuel Gruber, MELCHERS Rechtsanwälte
- Umgang mit internationalen Veträgen (Rechtswahlklauseln, Gerichtsstand und Schiedsklausel)
Ursula Cantrup-Korporal, ITK Internationales Transport-Kontor GmbH
- Irrtümer und Risiken in Bezug auf Exportkontrolle und warum es Chefsache ist

Anmeldung bis zum 06. April 2018 über die BVMW-Website www.nordbaden-rhein-neckar.bvmw.de.
Fragen auch telefonisch über 06221 1389010.

MELCHERS
RECHTSANWÄLTE

Strategische Partner

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

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

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

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

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

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

Deutsche Bank AG
Global Transaction Banking
Lothar Meenen
Leiter Cash Management
Corporates/Trade Finance
Deutschland
Taunusanlage 12
60325 Frankfurt am Main
(069) 910-388 81
lothar.meenen@db.com

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

Hagemann Trade Compliance Consulting
Dirk Hagemann
Westhafenplatz 1
(Westhafen Tower)
60327 Frankfurt am Main
(069) 710 456 075
office@hagemann-tcc.eu

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
Head of Trade &
Export Finance
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart
(0711) 127-760 18
michael.maurer@lbbw.de

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

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

IMPRESSUM

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

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

Anzeigen:
Jens Walther

Layout:
Christine Lambert

Korrektorat:
Vera Pfeiffer

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

Strategische Partner:
AmberRoad, Atradius, Bayerische Landesbank, Coface, Commerzbank, Credendo, Deutsche Bank, Graf von Westphalen, Hagemann Trade Compliance Consulting, Hohmann Rechtsanwälte, KfW IPEX-Bank, Landesbank Baden-Württemberg, Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, 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.