ExportManager

Ausgabe 4 | 9. Mai 2018
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südasien

Wachstum in Indien und Pakistan | Alternative Standorte in Indien | Gratwanderung in der Handelspolitik | Chinas neue Seidenstraße | Sicherheit mit Akkreditiv | EU-Handelsabkommen | Strafzölle mit Kollateralschäden | Datenschutz-GVO im Export

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

Indien ist im Aufwind. Die Wachstumsrate der Wirtschaft liegt inzwischen über der Chinas. Auch der Nachbar Pakistan legt wirtschaftlich kräftig zu. Unter anderem profitiert das Land von Projekten der „Neuen Seidenstraße" Chinas. Allerdings ist die Finanzierung der Projekte durchaus umstritten.

Die vorliegende Ausgabe des **ExportManagers** geht darüber hinaus auf die Standortwahl in Indien ein, blickt auf die aktuellen Veränderungen in der Handelspolitik der USA einschließlich der Frage nach dem richtigen Umgang mit Strafzöllen. Weitere Themen sind Exportfinanzierungen mit dem Akkreditiv, der Stand der Handelsabkommen der EU u.a. mit asiatischen Ländern sowie die Auswirkungen der Datenschutz-GVO auf Exporteure.

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

➤ **Indien und Pakistan in wirtschaftlichem Einklang** 3
Alexander Mondorf, Regional Head Financial Institutions Indian Subcontinent & ASEAN, Commerzbank AG

➤ **Pakistan zeigt robustes Wachstum** 5
Christoph Witte, Country Manager, Credendo

➤ **Es muss nicht immer Mumbai sein** 7
Marcus Heide, Advisor, Srita Heide International

Vernetzen

➤ **Gratwanderung in der Handelspolitik** 9
Gunther Schilling, Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

➤ **Brasilien steht vor einer neuen Wachstumsphase** 11
Gunther Schilling, Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

Finanzieren

➤ **Chinas „Belt and Road Initiative" bietet Chancen** 13
Sebastian Rohloff, Senior Expert China/Renminbi, Deutsche Bank AG

➤ **Mit dem Akkreditiv auf der sicheren Seite** 15
Xaver Milz, Fachberater International Business, LBBW

Liefern

➤ **EU-Handelsabkommen öffnen Exportmärkte** 17
Dr. Thomas Langen, Senior Regional Director Deutschland, Mittel- und Osteuropa, Atradius Kreditversicherung

➤ **Exporteure im Würgegriff von Strafzöllen** 20
Arne Mielken, BA (Hons) MA MIEx (Grad) CCLS, Senior Trade Specialist, Content (European Union), Amber Road

➤ **Auswirkungen der Datenschutz-GVO auf Exporteure** 22
PD Dr. Harald Hohmann, Rechtsanwalt, German Blödorn, Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Referendar, Hohmann Rechtsanwälte

Strategische Partner und Impressum 25

Indien und Pakistan in wirtschaftlichem Einklang

Alexander Mondorf
Regional Head Financial Institutions Indian Subcontinent & ASEAN, Commerzbank AG

alexander.mondorf@commerzbank.com

Der weltwirtschaftliche Boom, der vom Wirtschaftswunder Chinas ausging, lässt spürbar nach. Zwar sind die Zahlen noch immer stabil, doch scheint die Euphorie langsam, aber sicher abzuebben. Mit Indien und Pakistan gibt es jedoch zwei Nationen, die in die Fußstapfen der Volksrepublik treten wollen – Länder, die die Vergangenheit trennt, die jedoch die wirtschaftliche Entwicklung eint. Für deutsche Unternehmen bieten sich Chancen in Infrastrukturprojekten und beim Ausbau der Exportproduktion.

© mamahoohoba/iStock/Thinkstock/Getty Images

Pakistan ist Teil der neuen Seidenstraße, am Kunjirap-Pass führt der Weg nach China.

Obwohl zu Südasien lediglich acht Länder gehören (Afghanistan, Bangladesch, Bhutan, Indien, die Malediven, Nepal, Pakistan, Sri Lanka), leben beinahe 25% der Weltbevölkerung in dieser Region. Weil sie eher von ärmlichen Verhältnissen geprägt ist, vermuten nicht gerade viele Unternehmer große Potentiale vor Ort. Doch Indien und Pakistan arbeiten momentan aktiv daran, diesen Ruf zu ändern.

Beide Länder verbindet eine lange und oftmals auch schwierige Vergangenheit. Bis 1947 waren Indien und Pakistan ein Land: Britisch-Indien. Religiöse und ethnische Spannungen führten dann kurz nach dem Zweiten Weltkrieg zur Gründung der beiden separaten Staaten. Ein Konflikt, der sich auch heute noch bemerkbar macht, wenngleich es in den vergangenen Jahren zu einer deutlichen Entspannung kam. Ein Grund dafür ist vielleicht auch der wirtschaftliche Aufschwung, der beide Länder mittlerweile verbindet. Grund genug, einen genaueren Blick auf die aktuelle Entwicklung zu werfen – auf Erfolgszahlen aus Südasien und die sich damit eröffnenden Chancen für deutsche Unternehmen.

Der neue Stern Südasiens

Ist wirtschaftlich von Indien die Rede, kommt man momentan kaum an Superlativen vorbei: vom Starperformer bis zur am schnellsten wachsenden Wirtschaft der kommenden drei Jahre. Während anderen BRICS-Staaten wie China oder Brasilien momentan etwas die Luft auszugehen droht, befindet sich Indien eindeutig auf der Überholspur. Das belegen auch die Zahlen mehr als deutlich: Im vierten Quartal 2017 wuchs Indiens Wirtschaft um gut 7,2% und katapultiert sich damit im weltweiten Vergleich in die Top 5 der erfolgreichsten Länder. Auch für die kommenden Jahre erwarten Experten ein Wachstum in dieser Größenordnung. Das Land profitiert dabei vor allem von den günstigen Ölpreisen, die maßgeblich Motor der erfolgreichen Industrialisierung waren. Einen weiteren großen Anteil an Indiens Aufstieg hat der indische Premierminister Narenda Modi. Seine umfangreichen wirtschaftlichen Reformen haben dem Land neuen Schwung gegeben.

„Da der Wohlstand in Pakistan wächst, wird dort zweifellos auch die Nachfrage nach europäischen Exporten steigen."

Kleiner Bruder, großer Erfolg

Ein ähnliches Bild findet sich bei einem Blick über die Grenze Indiens: Auch Pakistan befindet sich im Aufschwung. Nach dem Militärputsch 1999 ging es mit der Wirtschaft fast kontinuierlich bergauf,

mittlerweile kann der muslimisch geprägte Staat beeindruckende Erfolgszahlen vorweisen. Im Wirtschaftsjahr 2018 wird für Pakistan ein Wachstum von 5,6% prognostiziert – bis 2020 sogar ein Wachstum von beinahe 6%. Dabei handelt es sich um eine deutlich überdurchschnittliche Entwicklung, auch im weltweiten Vergleich. Zuversichtlich erwartet werden ebenso die Wahlen im kommenden Jahr. Sie werden zum zweiten Mal demokratisch durchgeführt und versprechen einen zusätzlichen Schub.

„Während anderen BRICS-Staaten die Luft auszugehen droht, befindet sich Indien eindeutig auf der Überholspur."

Die pakistanische Regierung tut viel dafür, dass die genannten Prognosen erreicht werden. Die Infrastruktur wird weiter ausgebaut, viele Straßenerweiterungen, Autobahnbauten, eine Verbesserung der elektronischen Versorgung sowie eine Erweiterung des Eisenbahnnetzes stehen aktuell auf dem Programm der Verantwortlichen. Diese Maßnahmen finden hauptsächlich im Rahmen des CPEC statt – des „China-Pakistan Economic Corridor". China ist Pakistans wichtigster Handelspartner, und der Korridor ist eine Erweiterung von Chinas „One Belt, One Road"-Initiative. Damit ist er ein wesentlicher Motor des pakistanischen Wachstums. Es wird angenommen, dass allein der CPEC im Zeitraum von 2015 bis 2030 bis zu 2 Millionen Arbeitsplätze schaffen und 2 bis 2,5 Prozentpunkte zu Pakistans Wirtschaftswachstum beitragen wird.

Damit dieser anspruchsvolle Plan auch gelingt, gilt es allerdings einige Herausforderungen zu überwinden. Am gravierendsten sind dabei die schwindenden ausländischen Währungsreserven sowie ein drohender Downgrade des Landes durch die Financial Transaction Task Force. Beides sind allerdings Probleme, die Pakistan nicht neu sind und die bereits in der Vergangenheit erfolgreich gemeistert wurden.

Herausforderungen auf beiden Seiten

Eine Reaktion auf den Mangel an Währungsreserven ist bereits erfolgt. Mussten der Import von Gütern und Maschinen bisher zu 100% in Pakistanischen Rupien getätigt werden, gestattet die Regierung mittlerweile eine 50/50-Finanzierung mit gleichen Anteilen von Landes- und Fremdwährung. Auf diese Weise eröffnen sich beispielsweise deutschen Unternehmen ganz neue Chancen im pakistanischen Markt, da sie nun auf die Gesamtbreite möglicher Exportfinanzierungen und -absicherungen, wie sie etwa die Commerzbank anbietet, zurückgreifen können. Gerade die umfangreichen Arbeiten an Pakistans Infrastruktur eröffnen hier vielfältige Ansatzpunkte für fast alle Branchen Deutschlands.

Auch Indien muss auf dem Weg an die Spitze noch einige Hürden nehmen. Neben den infrastrukturellen Herausforderungen ist es vor allem die umständliche Bürokratie, die ausländische Investoren abschreckt. Vielleicht auch deshalb ist bisher fast ausschließlich der Binnenhandel für den bemerkenswerten Aufstieg des Landes verantwortlich. Im Export sehen viele Experten noch Nachholbedarf, will man sich langfristig in der Riege der Erfolgsnationen etablieren. Generell müssen sich die Exporte des Lands erheblich diversifizieren. Dies betrifft nicht nur die Bandbreite der Ausfuhren, sondern auch ihre Qualität. Hier muss sich das ehemalige Mitglied des Commonwealth breiter aufstellen und zunächst vor allem dafür die Grundlagen in der Produktion schaffen – ein Aspekt, der für deutsche Unternehmen von Interesse sein könnte.

Alle diese Herausforderungen wurden jedoch bereits von der Regierung Modi erkannt, die weitere, umfassende Reformpläne in Aussicht stellte, Pläne, von denen ebenso wie in Pakistan auch deutsche Firmen profitieren werden – auch hier besonders durch die umfangreichen Bemühungen, die Infrastruktur zu verbessern. Als wichtigster europäischer Handelspartner Indiens könnte Deutschland eine nicht unwesentliche Rolle in der Zukunft spielen. Denn der Ruf von Qualität „made in Germany" hat sich auch bis ins weit entfernte Südasien verbreitet. Und das gilt nicht nur für Indien, sondern auch für Pakistan.

Anzeige

Hohmann
Rechtsanwälte

Wir sind eine im **Außenhandelsrecht spezialisierte Kanzlei.**

Zur Verstärkung des Teams suchen wir eine(n) weitere(n)

Rechtsanwältin / Rechtsanwalt für Export- und Zollrecht

Sie haben mindestens 3 Jahre Berufserfahrung gesammelt im Wirtschaftsrecht, möglichst auch im Export- und Zollrecht, entweder als Anwalt in einer Wirtschaftskanzlei oder aber als Jurist in einer Exportfirma, Unternehmensberatung, Behörde oder Bank, und nun wollen Sie in die Anwaltstätigkeit wechseln.

Sie haben ein Gespür für praxisnahe, unternehmerisch sinnvolle Lösungen, und Sie möchten Ihre Kenntnisse im Export- und Zollrecht vertiefen.

Als Ihre herausragenden Eigenschaften sehen Sie: fachliche Sicherheit, Einsatzfreude, Unternehmergeist und verhandlungssichere Englischkenntnisse. Sie suchen eine Tätigkeit in einer persönlich geführten Boutique-Kanzlei, die Ihnen viele Möglichkeiten eröffnet und Ihnen die Chance gibt, eine gesunde Work-Life-Balance zu finden.

Wir bieten Ihnen:

- ein gutes, kollegiales und fachlich hoch spezialisiertes Umfeld, in dem Veröffentlichungen, Seminarvorträge und Weiterqualifizierung einen hohen Stellenwert haben,
- die eigene Betreuung bzw. Bearbeitung von weltweit tätigen Unternehmen bei adäquatem und z. T. erfolgabhängigem Verdienst,
- Tätigkeit als angestellte(r) Anwalt / Anwältin in Voll- oder Teilzeit

Wir haben Ihr Interesse geweckt?

Hohmann Rechtsanwälte
RA Dr. Harald Hohmann
Schlossgasse 2 | D-63654 Büdingen
Tel.: +49 (0) 6042 / 95 67-0
Fax: +49 (0) 6042 / 95 67-67
info@hohmann-rechtsanwaelte.com
www.hohmann-rechtsanwaelte.com

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

Pakistan zeigt robustes Wachstum

Christoph Witte
Country Manager,
Credendo

c.witte@credendo.com

Pakistans Wirtschaft befindet sich in guter Verfassung und ist seit 2016 im Aufwind. Nachdem das BIP im Wirtschaftsjahr 2017 (von Juli 2016 bis Juni 2017) um 5,3% gewachsen ist, den höchsten Wert in zehn Jahren, wird für das Wirtschaftsjahr 2018 ein weiteres Wachstum von 5,6% erwartet. Mehrere Faktoren tragen zu diesem positiven Ergebnis bei: höherer Privatkonsum, steigende Exportzahlen in einem nachhaltigen globalen Umfeld und die Stabilisierung von Rücküberweisungen aus dem Nahen Osten.

Die zuversichtliche wirtschaftliche Stimmung spiegelt sich in einem starken, zweistelligen Kreditwachstum wider. Auch der China-Pakistan Economic Corridor (CPEC) ist ein wichtiger Wachstumsmotor. Er umfasst enorme, vorwiegend von chinesischen Staatsunternehmen finanzierte Infrastrukturprojekte im Wert von 62 Mrd USD, die die Transportwege und die Energieversorgung im Land langsam verbessern. Der CPEC ist ein langfristiges Vorhaben, das für die kommenden fünf Jahre ein stabiles Wirtschaftswachstum von 5% sicherstellen dürfte. Um langfristig hohe Wachstumszahlen zu gewährleisten, setzt das Land auf die Verbesserung und Erweiterung der Infrastruktur im Rahmen des CPEC, es müsste allerdings auch die bisher unzureichenden inländischen Investitionen erhöhen (15,8% des BIP im Wirtschaftsjahr 2017).

© filipefrazao/iStock/Thinkstock/Getty Images

Aufwärtstrend für Pakistan. Aber die finanziellen Belastungen steigen.

CPEC beschleunigt raschen Anstieg externer Anfälligkeiten

Wenn Volkswirtschaften durch plötzliche, umfangreiche Direktinvestitionen einen Aufschwung erleben, kommt es in vielen Fällen zu makroökonomischen Ungleichgewichten. Zwischen 2013 und 2016 erhielt Pakistan Finanzhilfen von Seiten des IWF, die dem Land ermöglichten, eine Liquiditätskrise zu bekämpfen und gleichzeitig die Haushaltsdisziplin und makroökonomische Stabilität wiederherzustellen. Doch mit dem Auslaufen des IWF-Programms und der Beschleunigung der CPEC-Projekte wurden diese Errungenschaften schnell wieder zunichtegemacht. Hinzu kommt, dass der Reformwille im Wahljahr nachgelassen hat. Wenn Islamabad daher die notwendigen Anpassungen vornehmen und eine neuerliche Zahlungsbilanzkrise verhindern möchte, könnte sich die Regierung wiederum gezwungen sehen, nach den Parlamentswahlen im Sommer ein weiteres IWF-Programm zu beantragen.

Eine gründlichere Betrachtung zeigt, dass sich alle wichtigen makroökonomischen Indikatoren in hohem Tempo verschlechtert haben. So hat sich etwa die Außenhandelsposition im vergangenen Jahr stark abgeschwächt. Dies ist auf wachsende Importe von Investitionsgütern im Zusammenhang mit Direktinvestitionen sowie explodierende Ölimporte zurückzuführen (Pakistan ist ein vergleichsweise großer Ölimporteur). Diese Ereignisse haben zu einem Anschwellen des Leistungsbilanzdefizits geführt: von rund 10% im Wirtschaftsjahr 2016 auf prognostizierte 30% der Exporteinnahmen im Wirtschaftsjahr 2018.

Eine automatische Konsequenz ist der Abwertungsdruck auf die Pakistanische Rupie. Nachdem die Pakistanische Staatsbank (SBP) vorübergehend ihre Unterstützung zurückgezogen hatte, fiel die Rupie innerhalb von vier Monaten um nahezu 10% auf ein Rekordtief gegenüber dem US-Dollar (um 5% im Dezember 2017 und um 4,5% im März 2018). Die zu erwartende Verschärfung der Außenhandelsposition wird die Rupie weiter unter Druck

setzen, was zu Maßnahmen der Zentralbank und damit zu einer Verminderung der Währungsreserven führen wird.

Die pakistanischen Behörden sind hin- und hergerissen zwischen: a) der Aufrechterhaltung der Liquidität durch Tolerierung eines flexibleren Wechselkurses, der dank verbesserter Wettbewerbsfähigkeit den Export beleben könnte, und b) der Vermeidung eines übermäßigen Inflationsanstiegs im Vorfeld der Wahlen. Die zweite Option ist wenig populär, da sie primär den großen armen Teil der Bevölkerung treffen, den Konsum schädigen, die Importkosten weiter in die Höhe treiben und damit das Leistungsbilanzdefizit verschärfen würde. Allerdings muss die SBP im weiteren Verlauf dieses Jahres gegebenenfalls eine zusätzliche Abwertung der überbewerteten Rupie erlauben. Gleichzeitig ist die Inflationsrate seit 2017 gestiegen, was unter anderem der Währungsschwäche und dem höheren Ölpreis geschuldet ist. Am Ende des Wirtschaftsjahrs 2018 dürfte sie bei über 5% und damit unter dem Planwert der SBP von 6% liegen.

Chinesische Kredite treiben Auslandsverschuldung in die Höhe

Die Finanzierung des enormen CPEC-Plans geht mit einem Anstieg der Auslandsverschuldung einher. Während die Auslandsverschuldung im Wirtschaftsjahr 2017 noch bei moderaten 27,5% des BIP lag, befindet sie sich seitdem in einer stetigen Aufwärtsbewegung, die durch Staatsanleihen und kostenintensive kommerzielle Kredite verursacht wird. Die Hauptsorge geht vom seit 2017 steigenden Schuldendienst aus, der bis 2020 bei 26,6% der Exporteinnahmen liegen dürfte. Grund für diese Erhöhung ist der schnelle Anstieg von nichtkonzessionären Krediten durch chinesische Entwicklungsbanken. Mittelfristig wird die Tilgung von Auslandsschulden einen wachsenden Teil der Leistungsbilanzeinnahmen aufzehren und die Liquidität unter Druck setzen. Mit der sinkenden Tragfähigkeit der Auslandsverschuldung und der Ausweitung der Finanzierungslücke in der Zahlungsbilanz werden die Währungsreserven aufgezehrt, weshalb sich Islamabad, wie bereits in den vergangenen Monaten, zur Ausgabe teurer Staatsanleihen gezwungen sieht.

„Der CPEC dürfte für die kommenden fünf Jahre ein stabiles Wirtschaftswachstum von 5% sicherstellen."

Das kontrollierte Wechselkurssystem und ein Zahlungsbilanzdefizit werden den Rückgang der Devisenreserven in den kommenden Monaten weiter verschärfen. Nachdem die Währungsreserven im Oktober 2016 einen Rekordwert von 20,5 Mrd USD erreicht hatten, fielen sie in den darauffolgenden 16 Monaten um 32% und decken heute weniger als 2,5 Monatsimporte ab. Die allmähliche Erosion der Liquidität könnte dazu führen, dass Pakistan im Laufe des Jahres finanzielle Hilfe von Seiten des IWF und/oder bilateraler Geldgeber in Anspruch nehmen muss. Das kurzfristige politische Risiko, das von Credendo derzeit noch in Kategorie 4 von 7 eingestuft wird, könnte in der zweiten Hälfte 2018 steigen.

Der steigende öffentliche Schuldendienst belastet ebenfalls die Haushaltsmittel der Föderalregierung. Er verschärft in Verbindung mit den anstehenden Wahlen und öffentlichen CPEC-Investitionen den steigenden Ausgabentrend. Erhöhte Ausgaben könnten die erwartete Verbesserung der Staats- und Steuereinnahmen aufheben und damit bewirken, dass das Haushaltsdefizit langfristig über 5% des BIP verbleibt. Die Staatsverschuldung wird somit Prognosen zufolge weiterhin bei rund 67% des BIP liegen.

Trotz Reduzierung weiterhin hohes Sicherheitsrisiko

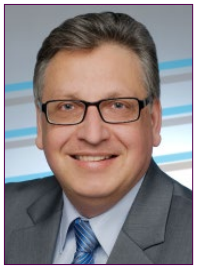
Aufgrund des umfangreichen CPEC-Projekts weist Pakistan sowohl wirtschaftlich als auch finanziell eine zunehmende Abhängigkeit von China auf (China liefert 30% aller Importgüter). Die Tatsache, dass Islamabad der Verwendung des Renminbi für künftigen bilateralen Handel zugestimmt hat und zur Deckung seines steigenden Finanzierungsbedarfs chinesische Panda-Bonds statt neuer IWF-Kredite in Erwägung zieht, illustriert diese Tendenz. Die finanziellen Verflechtungen mit China haben sich außerdem intensiviert, seit die USA ihre Hilfsgelder gestrichen haben, da Pakistan ungenügende Anstrengungen zur Terrorismusbekämpfung unternehme. Die Partnerschaft mit China wird sich folglich weiter vertiefen und auch auf politischer Ebene einen Gegenpol zum amerikanisch-indischen Bündnis bilden.

Das ohnehin schon angespannte Verhältnis zu Indien lässt sich insbesondere im indischen Teil Kaschmirs beobachten, wo die Gewalt zugenommen hat. Die Sicherheitsrisiken und die Terrorgefahr bleiben in ganz Pakistan hoch, besonders jedoch in sensiblen Regionen wie Belutschistan und Kaschmir, in denen CPEC-Projekte durchgeführt werden. Gleichzeitig ist zu berücksichtigen, dass das Sicherheitsrisiko in den vergangenen drei Jahren erheblich zurückgegangen ist, nachdem die Armee einen wirkungsvollen Krieg gegen islamistische Kämpfer in Stammesgebieten geführt hat.

Trotz der zunehmenden Wirtschafts- und Finanzrisiken und der politischen Unsicherheit im Vorfeld der Parlamentswahlen ist es unwahrscheinlich, dass Credendo die derzeitige Einstufung des mittel- bis langfristigen Risikos in Kategorie 6 von 7 in den kommenden Monaten ändern wird.

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

Es muss nicht immer Mumbai sein



Marcus Heide
Advisor,
Srita Heide International

mheide@
heide-international.com

Indiens Megacitys sind teuer und infrastrukturell überfordert. Doch es gibt alternative Standorte für deutsche Mittelständler, die sich in Indien engagieren wollen. Zum Beispiel Surat, die achtgrößte Stadt des Landes, von der nur die wenigsten Unternehmer in Deutschland schon gehört haben dürften. Das Zentrum der Diamanten- und Textilindustrie gilt als sauber und effizient – nicht zuletzt dank einer gut organisierten und voll digitalisierten Stadtverwaltung.

© M.Heide

Diamantenschleifer in Surat. Etwa 90% der weltweit gehandelten Diamanten gehen durch ihre Hände.

Die Beschwerde ging online auf dem Server der Stadtverwaltung ein. Seit Tagen werkelt ein städtischer Bautrupp auf der anderen Straßenseite, um Leitungen für automatische Wasserzähler zu verlegen. „Die Baustelle kommt einfach nicht voran", erzählt Snehal Shah. Deshalb hat er per Smartphone-App die Stadtverwaltung informiert. Die hat ihm auf dem gleichen Weg eine Beschwerdenummer zugeschickt, mit der er nachhaken kann, falls die Sache nicht bald erledigt ist.

Die App ist der übliche Kommunikationsweg, den viele Bürger von Surat mit ihrer Stadtverwaltung pflegen. Jüngst hat Shah einen toten Hund auf dem Bürgersteig vor seinem Architektenbüro gemeldet. Es hat keine drei Stunden gedauert, dann war der Kadaver verschwunden – entsorgt von der städtischen Straßenreinigung. Ob Geburtsurkunde, Beantragung von Reisepass oder Infos aus dem Katasteramt, alles läuft über die App der Stadtverwaltung, der „Surat Municipal Corporation". Selbst Steuerangelegenheiten kann jeder so abwickeln.

Die Zeit ist in Indien nicht stehengeblieben

In Deutschland ist eine digitale Kommunalverwaltung in diesem Umfang bislang noch nicht üblich. Dennoch fühlen sich viele Deutsche den Indern überlegen. Hunger, Slums, Chaos, Dreck, nicht zu vergessen Vergewaltigung – das ist das weitverbreitete Bild; im besten Fall kommen noch Farbenpracht, Gewürze und Bollywood hinzu. Dass auch in der größten Demokratie der Welt die Zeit nicht stehengeblieben ist, registrieren nur wenige. Entsprechend zögerlich agieren vor allem mittelständische Unternehmen. Indien hat 2017 Waren im Wert von 8,5 Mrd EUR nach Deutschland exportiert, umgekehrt waren es 10,7 Mrd EUR. Ein überschaubarer Betrag angesichts einer Bevölkerung von 1,3 Milliarden Menschen.

Dabei ist Indien nicht zuletzt angesichts der Reformen der seit 2014 amtierenden Regierung unter Premierminister Narendra Modi auf gutem Weg, auch wenn das Wirtschaftswachstum mit laut Weltbank 7,1% im vergangenen Jahr unter den Erwartungen geblieben ist. Doch trotz aller Probleme – allen voran mangelnde Infrastruktur und Korruption – hat sich Indien zum Hightechland entwickelt.

Deutsche Unternehmen findet man in den bekannten Wirtschaftsmetropolen Mumbai, Neu-Delhi, Bengaluru und Pune, Letztere ist das indische Zentrum der deutschen Automobilindustrie. „Doch diese Städte platzen förmlich aus allen Nähten und sind inzwischen unbezahlbar", sagt Amit Kalra. Der Deutsche mit

indischen Wurzeln ist in Surat Leiter Business Development des Werkzeugherstellers Hilti. Zuvor hat er in der Zentrale in Liechtenstein gearbeitet, davor wiederum bei Umicore im hessischen Hanau.

Hohe Lebensqualität

Den Umzug in eine der genannten indischen Megacitys hätte er sich wohl lange überlegt, für Surat war er dagegen gleich Feuer und Flamme. „Die Lebensqualität ist hier eine der höchsten in ganz Indien", schwärmt er. Das sieht man der Stadt freilich nicht an. Mit westlichen Augen betrachtet, ist sie so gesichtslos wie alle anderen indischen Städte. Doch nur weil man die Vorzüge nicht sieht, heißt das nicht, dass sie nicht da sind. „Wenn sich deutsche Mittelständler entscheiden, in Indien zu investieren, kann ich nur empfehlen, Surat als Standort in Erwägung zu ziehen", so Kalra.

Surat ist wohl nur den wenigsten bekannt, auch wenn es mit rund 6 Millionen Einwohnern die achtgrößte Stadt Indiens ist. Sie liegt im Bundesstaat Gujarat, gut 300 km nördlich von Mumbai. Etwa 90% der weltweit gehandelten Diamanten werden in Surat geschliffen und poliert. Der andere große historisch gewachsene Wirtschaftssektor ist die Textilindustrie. Allein 60% der gesamten Polyesterproduktion für den indischen Markt findet hier statt. Ein paar Daten, die kaum dem deutschen Indien-Bild entsprechen dürften: Fast 90% der Suratis können lesen und schreiben, die Arbeitslosenquote tendiert gegen null. Slums gibt es praktisch nicht. Surat ist die reichste Stadt des Landes, noch vor Bengaluru und Chennai, die jährliche Wirtschaftsleistung dürfte derzeit bei umgerechnet rund 42 Mrd EUR liegen (zum Vergleich: Frankfurt am Main erwirtschaftet über 60 Mrd EUR).

Investitionen gewünscht

„Unter den indischen Großstädten gehört Surat mit seinem Umland sozusagen zu den ‚Hidden Champions'", sagt Kalra. „Die Grundstückspreise in einem Radius von gut 50 km um Surat herum betragen vielleicht ein Zehntel von denen in Mumbai oder Bengaluru." In Hazira haben sich heimische und internationale Unternehmen der Stahl- und Verteidigungsindustrie angesiedelt, Ankleshwar und Vapi sind Zentren der Chemie- und Pharmaindustrie, wo zum Beispiel auch Bayer und die Heubach-Gruppe vertreten sind. Die Verkehrsinfrastruktur ist bestens: Die Straßen sind breiter und intakter als anderswo, die Metro wird in ein paar Jahren rollen, ein neuer Hafen ist im Bau. Und der Flughafen soll bald auch internationalen Anschluss haben.

Gute Voraussetzungen für Investitionen, die durchaus gewünscht sind. „Nach Jahrzehnten der Konzentration auf das Diamanten- und Textilgeschäft soll sich Surats Wirtschaft weiter diversifizieren", sagt Hetal Metha, Vizepräsident des Southern Gujarat Chamber of Commerce. Raum und Chancen gibt es für viele Branchen: das produzierende Gewerbe, Pharma und Chemie, Ingenieur- und Bauwesen. Als Architekt kann zum Beispiel Snehal Shah anhand seiner Bauaufträge die wirtschaftliche Entwicklung gut einschätzen: „Surat ist auf dem Weg zum ‚Krankenhaus-Hub'. Die medizinische Behandlung ist hierzulande viel günstiger und gilt vielen auch als besser im Vergleich zu Europa oder den USA. Und dafür müssen wir in Surat die entsprechende Infrastruktur bereitstellen, um ein Wohlfühlumfeld anbieten zu können."

„Unter den indischen Großstädten gehört Surat mit seinem Umland sozusagen zu den ‚Hidden Champions'. Die Grundstückspreise in einem Radius von gut 50 km um Surat herum betragen vielleicht ein Zehntel von denen in Mumbai oder Bengaluru."

Einig sind sich Wirtschaftsvertreter über die generellen Pluspunkte, die die Stadt auszeichnen: Surat wurde als drittsauberste Stadt des Landes ausgezeichnet und gilt als eine der sichersten. Es gibt bestens ausgebildetes Personal. Für Unternehmer besonders interessant: Es gibt keine Gewerkschaften. Während in vielen anderen indischen Bundesstaaten streikende Arbeiter fast schon zum Straßenbild gehören, müssen das Arbeitgeber hier nicht fürchten. Den Grund beschreibt Amit Kalra so: „Das Leben hier ist ‚easy going' und das Einkommen überdurchschnittlich hoch. Die Menschen sind mit sich und ihrer Lebensart zufrieden, zugleich jedoch offen für alles Neue, auch für neue Wirtschaftskontakte."

Wirtschaftsfreundliche Politik

Das liegt auch an der wirtschaftsfreundlichen Politik, die Gujarats Landesregierung betreibt. Statt Unternehmen bürokratische Steine in den Weg zu legen, wie es in etlichen Bundesstaaten noch gängige Praxis ist, empfängt man sie hier mit offenen Armen. „Europäische Investoren sind die ‚Key-Stakeholder' der Wirtschaft von Gujarat", betont Mamta Verma, die Industriebeauftragte (Industries Commissioner) der Landesregierung. Die alle zwei Jahre in der Hauptstadt Gandhinagar stattfindende Industriemesse „Vibrant Gujarat" kann sich mit mehr als 2.000 Ausstellern und 1 Million Besuchern aus aller Welt durchaus sehen lassen.

Doch während Amerikaner, Japaner, Chinesen, Skandinavier und Briten hier reichlich Geschäfte anbahnen, machen sich die Deutschen rar. Das unter ihnen vorherrschende Bild von Indien als einem armen Entwicklungsland verbaut ihnen große wirtschaftliche Chancen. Wer dennoch den Schritt auf den Subkontinent wagt, könnte in Surat die betrieblichen Kopfschmerzen vermeiden, die die indischen Megacitys inzwischen auslösen.

Gratwanderung in der Handelspolitik

Ein weiterer Monat der Spannung: US-Präsident Trump nimmt die EU bis zum 31. Mai von Strafzöllen auf Stahl und Aluminium aus. Und er fügt seinem handelspolitischen Feldzug ein neues Stilmittel hinzu: Mengenbegrenzungen sollen den Preiseffekt der Zollanhebungen ersetzen. Die EU hat zwar Gegenmaßnahmen vorbereitet, will aber eine Eskalation des Handelskonflikts vermeiden. Unterdessen zeichnet sich ab, dass sich die Handelspartner der USA stärker einander annähern.

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@
frankfurt-bm.com

Bislang halten sich die Handelspartner der USA mit Kritik an den Strafzöllen und Gegenmaßnahmen zurück. Doch eine Eskalation des Handelskonflikts ist durchaus möglich. Daher suchen insbesondere asiatische und lateinamerikanische Staaten die Nähe der EU. „Seit Trumps Wahlsieg und der Absage an die Transpazifische Partnerschaft (TPP) ist die EU als Handelspartner beliebt", berichtete Dr. Martin Wansleben, Hauptgeschäftsführer des DIHK, auf dem Deutschen Außenwirtschaftstag in Bremen – und nannte ein Beispiel: Das Freihandelsabkommen mit dem Mercosur stehe vor dem Abschluss und stocke allein wegen des Wahlkampfs in Brasilien. Das Abkommen würde einen riesigen Markt öffnen.

Multilaterale Lösungen suchen

Dr. Karl Brauner, stellvertretender Generaldirektor der Welthandelsorganisation (WTO), warnte vor einer Abkehr vom regelbasierten Handel, der von der WTO als Kontroll- und Streitbeilegungsinstanz unterstützt werde. Die USA hätten die Führung in der WTO abgegeben, die EU habe diese Position nicht übernommen. Der Abschluss bilateraler Handelsabkommen berge nun die Gefahr, dass für den Abschluss eines multilateralen Abkommens im Rahmen der Doha-Runde keine Verhandlungsspielräume mehr verfügbar seien. So könnten Rindfleischquoten, die die EU dem Mercosur gewähre, nicht mehr in die Doha-Runde eingebracht werden.

Industrialisierung braucht Handel

Zurückhaltung in Handelskonflikten hält Prof. Marcel Fratzscher, Präsident des Forschungsinstituts DIW, für den falschen Weg. Die EU müsse den USA Paroli bieten, sagte er in Bremen. Zudem habe Trumps Handelspolitik nicht die erwünschten Industrialisierungseffekte. Dazu müsse er die Transformation des Mittleren Westens der USA mit anderen Maßnahmen angehen. Handel schaffe gutbezahlte Jobs. Ingo Kramer, Präsident der Arbeitgeberverbände (BDA), ergänzte: Er sehe in den US-Unternehmen Mitstreiter für den Freihandel, die gestärkt werden müssten. Man solle nicht von außen Druck ausüben.

© AlexLMX/iStock/Thinkstock/Getty Images

Quo vadis? Die Zukunft der EU-Exporte hängt am seidenen Faden konstruktiver Handelsgespräche.

TTIP light ist keine Lösung

Gegen eine schnelle Lösung des Zollstreits mit den USA durch eine TTIP light sprachen sich einige der Referenten des Deutschen Außenwirtschaftstages aus. Bei einem reinen Zollabkommen würden vor allem die EU-Zölle sinken, sagte Wansleben. Die in den TTIP-Verhandlungen erreichten Fortschritte bei der gegenseitigen Anerkennung von Standards und der Beteiligung an Ausschreibungen könnten dagegen wohl nicht durchgesetzt werden, ergänzte Freya Lemke, Vize President of Representative of German Industrie and Trade. Dass man diese Punkte zu einem späteren Zeitpunkt mit den USA noch einmal verhandeln könne, sei zu bezweifeln.

Anzeige

3. Deutscher Exporttag

Themenplattform für die Exportpraxis

23. OKTOBER 2018, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN, MANNHEIM

ALS REFERENTEN BEGRÜSSEN WIR U.A.

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

MDG Karl Wendling,
Unterabteilungsleiter Außenwirtschaftskontrollen,
Asien, Australien, BMWi

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

BARNES & THORNBURG LLP

GLOBAL CURRENCY HERALD

Santander

FÖRDERER

Bayern LB

BNP PARIBAS – Die Bank für eine Welt im Wandel

C/M/S/ Law.Tax

COMMERZBANK

Deka

HAGEMANN – Trade Compliance Consulting

Helaba

PartnerPlusBenefit

Raiffeisen Bank International

STRATEGY & ACTION INTERNATIONAL

KOOPERATIONSPARTNER

Der Mittelstand. BVMW

www.deutscher-exporttag.de

Brasilien steht vor einer neuen Wachstumsphase

Die Rezession ist überwunden, und die Konjunkturaussichten für das größte Land Südamerikas haben sich in den vergangenen Monaten deutlich verbessert. Die Bevölkerung blickt mit banger Erwartung auf die Parlaments- und Präsidentschaftswahlen im Oktober, die auch eine neue wirtschaftspolitische Weichenstellung bringen dürften. Der Abschluss eines Handelsabkommens mit der EU könnte Bewegung in den bilateralen Warenaustausch bringen.

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@
frankfurt-bm.com

© Ziviani/iStock/Thinkstock/Getty Images

Getreidefrachter im Hafen von Paranaguá. Brasilien liefert nun anstelle der USA Soja nach China.

Der Blick auf die wichtigsten Auslandsmärkte der deutschen Unternehmen stimmt nachdenklich: Die USA wollen ihr Handelsdefizit mit Deutschland und China verringern, Großbritannien verlässt den Binnenmarkt und erschwert dadurch den bilateralen Warenverkehr, China klettert die Wertschöpfungsleiter immer weiter nach oben und macht deutschen Technologieanbietern zunehmend Konkurrenz. All dies bringt die bisherigen globalen Wertschöpfungsketten in Bewegung.

Südamerika setzt auf Freihandel

Während in anderen Regionen protektionistische Tendenzen sichtbar werden, setzt Südamerika auf eine Öffnung der Märkte. Der Rückgang der Rohstoffpreise und die Suche nach neuen Märkten haben den Verhandlungen zwischen dem Mercosur und der EU über ein Freihandelsabkommen Auftrieb gegeben. Zwar dürfte sich der Abschluss bis nach den Wahlen in Brasilien im Oktober 2018 verschieben. Doch für 2019 stehen die Zeichen gut, dass sich beide Seiten einigen. Dann dürften sich auch die strategischen Zielsetzungen konkretisiert haben.

Marcos Prado Troyjo, Direktor des BRICLab an der Columbia University, erläuterte auf dem Weltwirtschaftsforum zu Lateinamerika in São Paulo Mitte März 2018, dass Brasilien wie die meisten lateinamerikanischen Länder bislang keine Strategie für den Abschluss von Freihandelsabkommen habe. Das Land habe bis zum Verfall der Rohstoffpreise eine Strategie der Importsubstitution verfolgt. Die regionale Integration fände daher nicht im Bereich des Warenhandels, sondern im Ausbau der Infrastruktur (transkontinentale Eisenbahn) und der Angleichung von Standards statt. Wenn Donald Trump das Weiße Haus verlasse und die Reglobalisierung komme, sei Lateinamerika darauf vorbereitet, erklärte Troyjo.

Handelskonflikt wäre schädlich

In einer aktuellen Analyse der Auswirkungen eines Handelskonflikts auf Brasilien sieht die Santander Bank für das Land moderate Auswirkungen. Sollte die chine-

sische Wirtschaft durch US-Zölle leiden, würde sich auch das brasilianische Wachstum abschwächen. Über den direkten Effekt geringerer Exporte nach China und in die USA hinaus würden der Druck auf die Rohstoffpreise und die Wachstumseinbußen weiterer Handelspartner die brasilianische Wirtschaft belasten. Für das

„Auch wenn die Zeichen bislang auf eine stärkere Nachfrage und einen besseren Marktzugang in Brasilien hindeuten, bleibt die unternehmerische Realität vor Ort eine Herausforderung."

Jahr 2018 rechnet die Santander Bank im Falle eines Handelskonflikts mit einer Verringerung der realen Wachstumsrate von 3,2% auf 2,8%, 2019 würde das Wachstum statt 3,2% nur noch 2,1% erreichen.

Rahmenbedingungen anspruchsvoll

Auch wenn die Zeichen bislang auf eine stärkere Nachfrage und einen besseren Marktzugang in Brasilien hindeuten, bleibt die unternehmerische Realität vor Ort eine Herausforderung. Von der Auswahl der Dienstleister, die den Gang auf den brasilianischen Markt begleiten, bis hin zu steuerlichen Fragen bewegten sich die Prüfsteine für deutsche Unternehmen, die die Marktchancen nutzen wollten, sagt Dr. Jochen Walter, Regional Manager der Messe München. Angesichts eines fehlenden Doppelbesteuerungsabkommens mit Deutschland und mangelnder Konformität mit den OECD-Standards seien die Buchführung und Bilanzierung in Brasilien aufwendig.

Gute Mitarbeiter vorhanden

Während die Suche nach geeigneten Dienstleistern in Brasilien nicht einfach sei, habe man gute Mitarbeiter für die Expansion der Messe München in Brasilien gefunden, berichtet Walter. André Müller Carioba, Vorsitzender des Beirats von LIDE Deutschland, empfiehlt deutschen Investoren, sich auf starke Gewerkschaften und eine Vielzahl von Einzelgewerkschaften einzustellen. Die Lohnkosten seien zwar deutlich niedriger als in Deutschland, aber die Produktivität sei geringer, und die Lohnnebenkosten überstiegen oft die Lohnkosten. Müller Carioba hält eine erfahrene Personalführung mit lokalen Kräften für essentiell.

Veranstaltungshinweis

Der ExportManager und das Unternehmernetzwerk LIDE Deutschland veranstalten gemeinsam mit der Messe München und der Santander Bank am 4. Juni 2018 in Frankfurt am Main ein Forum zu Brasilien, auf dem die genannten Experten über die aktuelle wirtschaftliche und politische Situation des Landes sowie über die Rahmenbedingungen und Erfahrungen mit der Geschäftstätigkeit in Brasilien berichten werden.

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
Santander

Chinas „Belt and Road Initiative“ bietet Chancen

Sebastian Rohloff
Senior Expert China/ Renminbi, Deutsche Bank AG

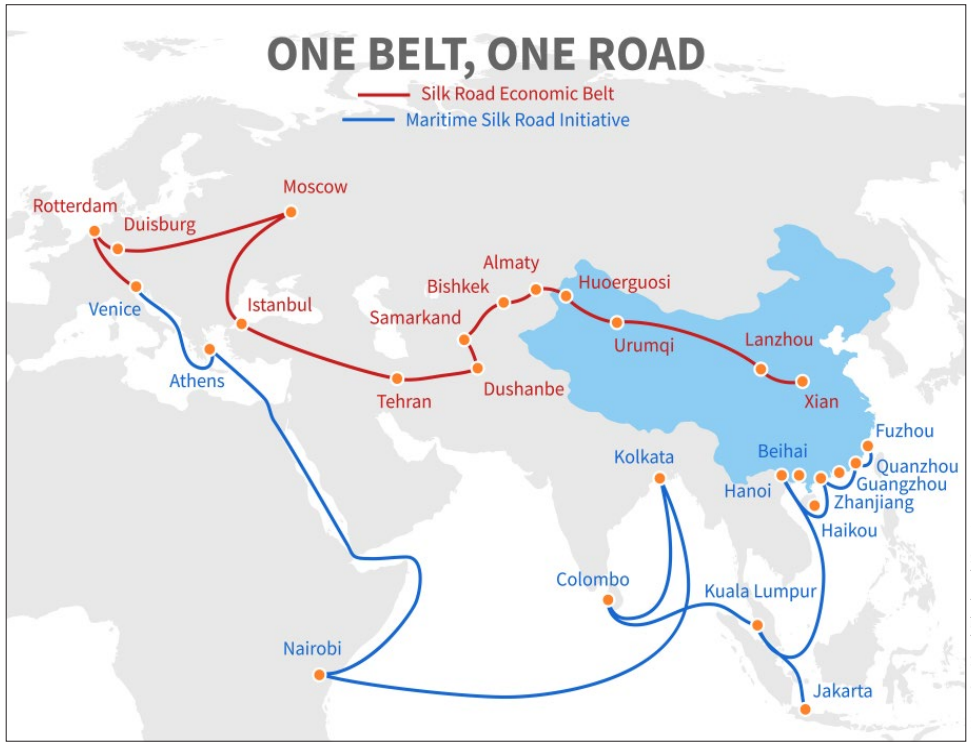
sebastian.rohloff@db.com

Mit der „Belt and Road Initiative“ (BRI) möchte China seit 2013 zahlreiche Länder Asiens, Afrikas und Europas auf dem Land- („Belt“) und Seeweg („Road“) enger verbinden. Das größte Industrie- und Infrastrukturprojekt seit dem Marshallplan soll Marktzugänge und Investitionsmöglichkeiten erleichtern sowie den Handel und die Kooperation zwischen den Ländern voranbringen. Auch deutschen Exporteuren bieten sich Chancen im Rahmen der damit verbundenen Projekte.

Mazedonien, Äthiopien und Bangladesch sind Länder, an die man nicht zuerst denkt, wenn es um deutsche Exportgeschäfte geht. Bei Polen, der Tschechischen Republik und Ungarn sieht das anders aus, sind diese Länder doch unter den Top 20 der wichtigsten Märkte für deutsche Exporteure *(siehe Link)*. Aber die Länder haben eine Gemeinsamkeit: Mit weiteren über 60 Ländern liegen sie im Zielgebiet des BRI-Projekts, auch bekannt unter den Bezeichnungen „Neue Seidenstraße“ oder „One Belt, One Road“ (OBOR).

Deutschland noch zurückhaltend

Wie viele andere Aktivitäten Chinas wird auch dieses 900 Mrd USD schwere Investitionsprogramm von Politik und Industrie kontrovers diskutiert. Dabei geht es um generelle Sorgen hinsichtlich der zunehmenden internationalen Einflussnahme Chinas, um Fairness bei Ausschreibungen und viele weitere Aspekte. Betrachtet man aber die Fakten, lässt sich schnell erkennen, welch große Chance sich deutschen Unternehmen mit diesem Programm eröffnen.



© MicroVone/iStock/Thinkstock/Getty Images

Viele Wege führen nach China – und sie werden gerade mit großem Aufwand ausgebaut.

Voraussetzungen sind günstig

Im Wettbewerb um Aufträge unter dem Schirm der BRI, insbesondere mit chinesischen Konkurrenten, ist die deutsche Industrie noch unterrepräsentiert. Dabei haben gerade deutsche Mittelständler und Konzerne die besten Voraussetzungen für eine hohe Wettbewerbsfähigkeit. Einige Unternehmen haben dies bereits erkannt und Vertriebsmannschaften speziell für die BRI abgestellt. Aus Gesprächen mit Mittelständlern und Konzernen hören wir immer wieder drei wesentliche Argumente, die für die deutsche Industrie sprechen und zeigen, warum man auch hierzulande von dem gigantischen Investitionsprogramm profitieren kann:

1) Produkte und Know-how: Die offensichtlichen Wettbewerbsvorteile deutscher Unternehmen sind Qualität und Erfahrung. Diese sind zwar aufgrund der gestiegenen Wettbewerbsfähigkeit chinesischer Unternehmen in einigen Bereichen keine Selbstläufer, da vor allem auch die Kosten in den meisten Entwicklungsländern eine entscheidende Rolle spielen. Dennoch ist gerade bei Großprojekten mit hohem technischem Anteil das Label „made in Germany“ nach wie vor hochangesehen.

2) Netzwerk: Viele der deutschen Unternehmen sind bereits über Jahre/Jahr-

zehnte in einigen der wichtigsten BRI-Ländern vertreten und dort bestens vernetzt. Ein Vorteil, den sich chinesische Unternehmen, die im Ausland noch nicht auf einen vergleichbaren Erfahrungsschatz zurückgreifen können, erst noch erarbeiten müssen. Hier können deutsche Unternehmen davon profitieren, dass sie sehr frühzeitig von anstehenden Projekten erfahren oder dass ihre Beteiligung vom lokalen Auftraggeber gewünscht wird.

3) Engagement in China: Durch ihr Investitionsengagement in China, wo zahlreiche deutsche Unternehmen in Form von Tochterunternehmen oder als Joint-Venture-Partner seit vielen Jahren bestens lokal etabliert sind, hat die deutsche Industrie direkten Zugang zu chinesischen Exportgeschäften und den großen chinesischen Generalunternehmern (Engineering, Procurement and Construction, kurz EPC).

Finanzierungskompetenz von Vorteil

Eine kürzlich veröffentlichte Studie *(siehe Link)* sieht noch weitere Argumente, die für einen Vorteil von international gut aufgestellten Unternehmen sprechen. Dies sind die Managementerfahrungen, insbesondere bei Großprojekten, sowie der Zugang zu und die Erfahrung mit verschiedenen Finanzierungsquellen. Bei vielen Großprojekten in Entwicklungsländern stellt die Finanzierung eine besondere Herausforderung dar und erfordert häufig Alternativen zur klassischen Bankfinanzierung. Denkbar sind laut dieser Studie neben den üblichen EPC-Strukturen beispielsweise Beteiligungen, Akquisitionen, Public Private Partnerships (PPP) o.Ä. Hier können westliche Unternehmen und Banken mit ihren Erfahrungen und Kenntnissen einen Mehrwert einbringen.

„Gerade deutsche Mittelständler und Konzerne haben die besten Voraussetzungen für eine hohe Wettbewerbsfähigkeit. Einige Unternehmen haben dies bereits erkannt und Vertriebsmannschaften speziell für die BRI abgestellt."

Für Exporteure in Deutschland, die bei solchen Projekten mit ihren Produkten/ihrer Expertise meistens ganz bestimmte Teilbereiche (Planung/Konzeption, spezifische Komponenten, Werkzeuge o.Ä.) abdecken, spielen die obengenannten Finanzierungsformen eine eher untergeordnete Rolle. Jedoch kann ein Finanzierungsbaustein für die exportierten Leistungen oder Güter einen wichtigen Wettbewerbsvorteil oder sogar eine Zugangsvoraussetzung darstellen.

Eine übliche Form der Finanzierung stellt hier der Zahlungsaufschub (Deferred Payment) dar, welchen der Exporteur dem Importeur gewährt. Die daraus entstehenden Risiken kann der Exporteur über verschiedene Instrumente reduzieren (Exportkreditversicherer, Bankbestätigung etc.). Durch einen Verkauf seiner Forderung (Forfaitierung) erhält der Exporteur darüber hinaus die Liquidität sofort auf sein Konto. Anders als bei der klassischen Bankfinanzierung wird diese Finanzierung im Wesentlichen auf das Projekt, die Lieferfähigkeit des Exporteurs sowie die Bank/das Land des Importeurs abgestellt.

Bei solchen Finanzierungen kann die Deutsche Bank für ihre Kunden auf eine bilaterale Vereinbarung mit der China Development Bank (CDB) zurückgreifen, die eine günstige zusätzliche Refinanzierungsquelle darstellt. Die beiden Finanzinstitute hatten bereits vor einem Jahr ihre Absicht erklärt *(siehe Link)*, bis 2022 insgesamt Gelder in Höhe von 3 Mrd USD zur Verfügung zu stellen, um Projekte in den BRI-Ländern zu finanzieren.

Wie bei anderen Refinanzierungsquellen gibt es auch hier Kriterien, die für eine Nutzung der Gelder erfüllt werden müssen, beispielsweise Vorgaben hinsichtlich Höhe, Laufzeit oder Verwendung der Gelder. Allerdings steht für die CDB die Förderung der „Belt and Road Initiative" so deutlich im Fokus, dass neben der Exportfinanzierung sogar Gelder für Investitionsvorhaben in BRI-Ländern abgerufen werden können.

Anzeige

Jetzt kostenlos abonnieren!

Aus der Produktfamilie Deutscher AnwaltSpiegel

IntellectualProperty

Das Online-Magazin für den gewerblichen Rechtsschutz

Im Online-Magazin IntellectualProperty berichten namhafte Autoren aus der Anwaltschaft, aus Institutionen und Unternehmen sowie nicht zuletzt praxisorientierte Wissenschaftler über die gesamte Bandbreite des gewerblichen Rechtsschutzes. Grenzüberschreitende und internationale Fragestellungen werden dabei immer berücksichtigt.

Herausgeber:

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

GLP German Law Publishers www.germanlawpublishers.com

Partner

AMPERSAND

BOEHMERT & BOEHMERT ANWALTSPARTNERSCHAFT mbB

dfmp

GOWLING WLG

Linklaters

OLSWANG

Pinsent Masons

UEXKÜLL & STOLBERG PATENTANWÄLTE SEIT 1958

www.intellectualproperty-magazin.de

Mit dem Akkreditiv auf der sicheren Seite

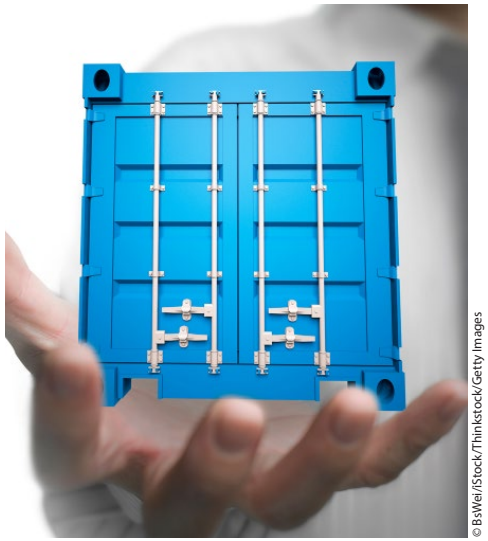
Exportmanager wissen: Wer Waren in andere Länder liefert, sollte sich gegen Risiken absichern. Viele unterschätzen dabei allerdings die Rolle des Finanzierungspartners. Er sorgt für das geeignete Finanzierungsinstrument und die Absicherung der Exportrisiken. In den meisten Fällen nutzen Exporteure das Akkreditiv – vor allem Richtung Asien. Dabei kann die Kompetenz der Bank für den Erfolg im Ausland entscheidend sein.

Xaver Milz
Fachberater International Business, LBBW

xaver.milz@LBBW.de

Die deutsche Wirtschaft lebt von Exporten. Allein im vergangenen Jahr schickten hiesige Unternehmen laut Statistischem Bundesamt Waren im Wert von 1,3 Bill EUR in alle Welt. Die Treiber dahinter sind die Exportmanager der Unternehmen: Sie verhandeln täglich mit Kunden im Ausland und sorgen für reibungslose Abläufe. Eine solide Risikoabsicherung bildet dabei die Basis für ein erfolgreiches Auslandsgeschäft. Gerade bei neuen Geschäftspartnern, Lieferungen in exotische Länder und hohen Auftragssummen ist es für Exporteure sinnvoll, auf Nummer Sicher zu gehen und sich vor potentiellen Zahlungsausfällen der ausländischen Kunden zu schützen.

Damit das gelingt, braucht es einen starken Finanzpartner. Banken bieten Unternehmenskunden verschiedene Instrumente an, um Exportrisiken abzusichern. Am beliebtesten sind Akkreditive. Schätzungsweise 80% der Kunden sichern ihre Auslandsgeschäfte in dieser Form ab. Akkreditive sind zum einen international bekannt, die Vorgehensweisen standardisiert. Zum anderen bieten sie ein hohes



© BsWei/iStock/Thinkstock/Getty Images

Von der Lieferung bis zum Zahlungseingang gehen Exporteure lieber auf Nummer Sicher.

Maß an Sicherheit – für beide Seiten. Der Exporteur kann sich darauf verlassen, dass er sein Geld auch wirklich bekommt, wenn er sich an die Bedingungen des Akkreditivs hält. Wichtig sind die Details: So sollte die Laufzeit des Akkreditivs die Dauer des Auftrags komplett abdecken – von der Produktion der Ware bis zur Lieferung.

Asien im Fokus

Besonders beliebt sind Akkreditive bei Lieferungen nach Asien, vor allem für Geschäfte mit Indien, Bangladesch, Pakistan, Indonesien, Thailand, Myanmar, Vietnam und China. Die LBBW betreut beispielsweise einen Maschinenhersteller, der Baukräne an einen thailändischen Hafenbetreiber liefert. Der Geschäftsführer wollte den Auftrag aus mehreren Gründen absichern: Zum einen steht Thailand aufgrund politischer Spannungen immer wieder im Fokus. Zum anderen ist der Auftrag mit erheblichen finanziellen Aufwendungen verbunden – das Projekt hat ein Volumen von 15 Mio EUR.

Um das Akkreditiv zu bestätigen, muss der Exporteur keine Sicherheiten hinterlegen. Die Bank prüft vielmehr die Bonität der Korrespondenzbank im Ausland und errechnet dann die Gebühr, die der Exporteur für die Absicherung zahlen muss. Bei Geschäften in Thailand wird in der Regel weniger als 1% des Auftragsvolumens fällig. Zum Vergleich: In China liegt der Prozentsatz deutlich niedriger, in Ländern wie Angola, dem Kongo oder Weißrussland dagegen deutlich höher.

Mehrere Akkreditive für ein Projekt

Bei Großprojekten, die über mehrere Jahre laufen, empfiehlt es sich, mehrere Akkreditive zu vereinbaren, um den Auftrag abzusichern. Für jede Phase wird eine separate Risikobeurteilung fällig. Gerade bei Ländern mit instabilen politischen und wirtschaftlichen Verhältnissen kann sich die Risikobewertung innerhalb eines Auftrags ändern – der Exporteur muss bei gestiegenem Risiko dann unter Umständen eine höhere Gebühr zahlen.

Auch der deutsche Kranexporteur aus unserem Beispiel hat seinen Auftrag in Thailand in mehrere Phasen gegliedert. Das Unternehmen liefert seine Produkte nämlich nicht auf einmal, sondern schrittweise über die Dauer von rund zwei Jahren. Indem der Hersteller das Projekt in einzelne Phasen mit einem Auftragsvolumen von je 3 Mio EUR unterteilt, erhält er das Geld nach jeder vollendeten Phase.

Komplexe Verflechtungen

Während Thailand und China als relativ risikoarm gelten, sieht es in kleineren Ländern wie Myanmar anders aus. Da die Akkreditivabsicherung dort erheblich teurer wäre als in China, laufen viele Geschäfte über chinesische Gesellschaften: Diese kaufen Waren bei deutschen Exporteuren und verkaufen die Produkte dann an Unternehmen in kleineren Ländern weiter. Im Rahmen des Projekts „Neue Seidenstraße“ baut Myanmar beispielsweise neue Autobahnen und Eisenbahntrassen. Deutsche Unternehmen liefern Teile und Maschinen dafür – allerdings sitzt der Vertragspartner nicht in Myanmar, sondern in China. Sichern die deutschen Exporteure ihre Geschäfte nun durch ein Akkreditiv ab, bewertet die Bank das Risiko auf Basis der beteiligten chinesischen Banken.

Neben der Absicherung durch ein Akkreditiv greifen Exporteure oftmals auch auf die Hermesdeckung der Bundesregierung zurück. Dabei übernimmt der Bund das Risiko eines Zahlungsausfalls – allerdings nur für Geschäfte mit Kunden in besonders risikoreichen Ländern, welche der Exporteur bei der Bank oder privaten Versicherungen sonst nicht absichern könnte.

Forfaitierung für mehr Liquidität

Wer seine Geschäfte gegen Zahlungsausfall abgesichert hat, kann seine offenen Forderungen zusätzlich verkaufen. Ein Unternehmen, das Bauteile für eine malaysische IT-Firma liefert, konnte erst dadurch sein Auslandsgeschäft realisieren: Der Kunde forderte eine Zahlungsfrist von 180 Tagen, der Hersteller allerdings wollte das Geld direkt nach Auslieferung haben. Also verkaufte er die offene Forderung im Rahmen einer sogenannten Forfaitierung. Die Bank kaufte die Forderung in einstelliger Millionenhöhe regresslos an – das bedeutet, dass die Bank im Falle eines Zahlungsausfalls des ausländischen Kunden keine Ansprüche an den Exporteur stellt, dessen Forderungen sie gekauft hat. Als Sicherheit dient der Bank oftmals die Hermesdeckung des Bundes.

Für eine komplette Vorfinanzierung des Geschäfts müssen Unternehmen einen Diskont bezahlen, abhängig von Laufzeit und Volumen des Projekts. Eine Forfaitierung hat mehrere Vorteile: Zum einen sichert ein Unternehmen seine Liquidität. Gerade bei mehrmonatigen Zahlungsfristen dauert es lange, bis das Geld für einen Auftrag auf dem Konto des Exporteurs landet. Bei Aufträgen in Millionenhöhe können und wollen sich viele exportierende Unternehmen das nicht leisten. Zum anderen können Hersteller ihren Kunden auf diesem Weg Zahlungsfristen gewähren, ohne die eigene Liquidität einzuschränken. Gerade lange Zahlungsfristen entscheiden oftmals darüber, wer einen Auftrag bekommt. Manchmal werden Exportgeschäfte durch die Gewährung eines solchen Zahlungsziels überhaupt erst möglich.

Anzeige

EU-Handelsabkommen öffnen Exportmärkte

Mexiko und die EU haben im April eine Grundsatzvereinbarung über die Erweiterung des seit 2000 bestehenden Handelsabkommens getroffen. Die Gespräche mit Japan befinden sich auf der Zielgeraden. Weitere Beschlüsse könnten bald folgen. Welche EU-Industrien profitieren von den möglichen neuen Handelsbündnissen? Wie ist es um die Zahlungsmoral der potentiellen Exportpartner in Südamerika und Asien bestellt?

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

thomas.langen@atradius.com

© donvictorio/iStock/Thinkstock/Getty Images

Neue Routen für die Containerschiffe – der Welthandel könnte sich verlagern.

Angesichts der protektionistischen Bestrebungen der USA forciert die EU ihre Verhandlungen über eine Reihe von Handelsabkommen mit Ländern in Südamerika und Asien. Mit Mexiko hat die EU-Kommission nur noch Einzelheiten für die Modernisierung des bestehenden Abkommens zu klären. Die Verhandlungen mit den Mercosur-Staaten Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay befinden sich in der Endphase. Widerstand kommt von den EU-Landwirten. Die Rindfleischproduktion in Südamerika ist deutlich günstiger und wird zum EU-Wettbewerbsnachteil. Zwischen Japan und der EU könnte 2019 die größte Freihandelszone der Welt entstehen. Im Sommer dieses Jahres soll die Einigung, die beide Seiten erzielt haben, ratifiziert werden. Auch die Abkommen, die die EU mit Singapur und Vietnam getroffen hat, sind ausgehandelt, nur die Ratifizierung steht noch aus.

Bei den aktuellen EU-Verhandlungen geht es unter anderem um die Reduzierung von Zöllen und die Einführung von neuen bzw. weiteren, bilateral geltenden Standards und Regularien. Japan, die Mercosur-Staaten, Mexiko, Singapur und Vietnam bieten Exporteuren enorme Möglichkeiten für Zusatzgeschäft. Besonders großes Geschäftspotential ergibt sich für produzierende Industrien, sollten die Abkommen zustande kommen.

„Bei den aktuellen EU-Verhandlungen geht es unter anderem um die Reduzierung von Zöllen und die Einführung von neuen bzw. weiteren, bilateral geltenden Standards und Regularien."

Gerade deutsche Anbieter mit ihren international anerkannten Produkten profitieren vom Abbau der Handelsbarrieren mit den Nationen. Vor allem der hiesigen Automobilbranche, dem Maschinenbausektor sowie der Chemie- und Pharmaindustrie würden durch die Handelsbündnisse zusätzliche Absatzchancen eröffnet. Bauunternehmen und Anbieter von Konsumgütern könnten ebenfalls profitieren.

Vielfältige Chancen für Europas Industrie

Japan

Sollte die größte Freihandelszone der Erde 2019 an den Start gehen, würde dies zahlreichen produzierenden EU-Industrien wie dem Automobilsektor, der Chemie- und Pharmabranche, dem Maschinenbau, der Konsumgüterindustrie sowie der Lebensmittel- und der Baubranche den Zugang zum Markt in Fernost wesentlich erleichtern. Mit 127 Millionen Einwohnern und einem BIP von etwa 4,6 Bill EUR ist Japan die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt.

Mercosur

Das „Mercosur-Staaten-Abkommen" würde vor allem europäischen Automobil-, Chemie- und Maschinenbaufirmen Vorteile im internationalen Wettbewerb verschaffen. Die Verhandlungen sollen bis Ende 2018 abgeschlossen sein. Bislang sind die südamerikanischen Märkte relativ geschlossen und weisen hohe Eintrittsbarrieren auf. Mit dem geplanten Abkommen würde sich den hiesigen Exporteuren ein Markt mit einem Gesamtvolumen von derzeit 2,6 Bill EUR weiter öffnen.

Mexiko

Im Jahr 2000 traf die EU eine Vereinbarung mit Mexiko, die hauptsächlich Geschäfte mit industriellen Gütern umfasst. Diese wird jetzt unter anderem um Agrar- und Lebensmittelprodukte, Dienstleistungen sowie staatliche Aufträge erweitert. Für die neuen Verträge sind zudem weitere Arbeitsrechts- und Umweltstandards geplant. Für europäische Automobilfirmen würde es dadurch attraktiver, in mexikanische Produktionsstätten zu investieren. Auch im Energie- und im Bausektor würden sich für europäische Unternehmen Chancen ergeben.

Singapur

Beim Freihandelsabkommen mit dem Inselstaat geht es um die Erweiterung der Geschäftsmöglichkeiten der Partner in den Branchen Finanzen, Dienstleistungen, Transport und Telekommunikation. Die EU-Kommission hat in den vergangenen Tagen neue Texte zur Ratifizierung durch ihre Mitglieder vorgelegt.

Vietnam

2016 schloss die EU die Verhandlungen mit Vietnam über den weitreichenden Abbau von Handelsbarrieren erfolgreich ab. In Sommer ist die Vorlage des Entwurfs in EU-Rat und EU-Parlament geplant. Das Abkommen erleichtert vor allem der chemischen und pharmazeutischen Industrie, den Herstellern von Konsumgütern, Lebensmittelanbietern sowie Maschinenbaufirmen den Marktzugang. Derzeit importiert der südostasiatische Staat jährlich Waren im Wert von 9,6 Mrd EUR aus der EU.

Das Erschließen neuer Märkte birgt natürlich auch Risiken für Exporteure, insbesondere wenn sie noch keine Erfahrungen mit dem Zahlungsverhalten vor Ort haben. Atradius hat sich daher auch das Zahlungsverhalten der genannten Länder angeschaut. Die Analyse zeigt, dass einige potentielle Partner ein hohes Zahlungsrisiko bergen.

Hohe Zahlungsrisiken in Argentinien, Brasilien und Vietnam

Angesichts der Ausarbeitung der verschiedenen Abkommen verweist Atradius auf erhebliche Zahlungsrisiken in diesen Ländern:

- Bei Geschäften mit Unternehmen in Argentinien besteht große Unsicherheit für Lieferanten und Dienstleister. Das Land befindet sich in einer fragilen wirtschaftlichen Erholungsphase. Es könnte kurzfristig wieder in einen Abwärtstrend geraten, u.a. aufgrund der anhaltend hohen Inflation. Die Möglichkeiten von Präsident Macri, der aktuellen wirtschaftlichen Entwicklung politisch entgegenzuwirken, sind eingeschränkt. Für Reformen benötigt er die Zustimmung der Opposition.

- In Brasilien sollten sich Exporteure vorab ein genaues Bild der Bonität ihrer Abnehmer machen. Das Insolvenzvolumen am Zuckerhut ist im Zuge der wirtschaftlichen Erholung seit 2015 gesunken, bewegt sich allerdings auf einem sehr hohen Level im Vergleich mit dem anderer Schwellenmärkte. Hinzu kommen die anhaltenden politischen Unsicherheiten infolge des Petrobras-Skandals.

„Das Erschließen neuer Märkte birgt natürlich auch Risiken für Exporteure, insbesondere wenn sie noch keine Erfahrungen mit dem Zahlungsverhalten vor Ort haben."

- Für Vietnams Wirtschaft werden für die nächsten Jahre solide Wachstumsraten prognostiziert. Das Zahlungsausfallrisiko ist jedoch beträchtlich. Exporteure sind oft mit Korruption konfrontiert. Ein Großteil der südostasiatischen Firmen ist in Staatsbesitz und damit finanziell schlecht ausgestattet. Der Bankensektor leidet unter einer hohen Last durch notleidende Kredite.

Weiterführende Informationen finden Sie im Report auf www.atradius.de.

Anzeige

Mitten im Markt Messe Stuttgart

GlobalConnect

Forum für Export
und Internationalisierung

20. – 21. Juni 2018
Messe Stuttgart

www.global-connect.de

Information, Interaktion, Inspiration – die GlobalConnect präsentiert Ihnen die Welt des internationalen Business und bietet praxisrelevante Informationen für Export und Internationalisierung.

Partner:

Baden-Württemberg

IHK Die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg

Handwerk International Baden-Württemberg

LVI Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie e. V.

bw-i Baden-Württemberg International

Sponsor:

Sparkasse

Exporteure im Würgegriff von Strafzöllen

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

arnemielken@amberroad.com

Der Handelskonflikt zwischen den USA und China hat auch Auswirkungen auf die deutsche Industrie. So dürften die nicht mehr konkurrenzfähigen Angebotsmengen auf Märkte mit geringeren Zollsätzen wie den EU-Binnenmarkt umgeleitet werden. Zudem leiden die Produktionsstätten deutscher Unternehmen in den USA und China unter den höheren Zöllen. Schnelle Reaktionsmöglichkeiten hinsichtlich volatiler Zolltarife und automatisierte Verzollungsprozesse gewinnen an Bedeutung.

China und die USA sind für deutsche Unternehmen sehr attraktive Beschaffungs-, Produktions- und Exportmärkte. Der Handelskrieg zwischen den beiden Nationen und die drohenden Strafzölle, eventuell auch für EU-Waren, gefährden möglicherweise den Absatz und/oder den Gewinn.

Vorerst bleibt die Exportindustrie in der EU von den protektionistischen Maßnahmen der USA noch verschont. Die direkten Auswirkungen des USA-China-Handelskriegs sind überschaubar. Die zum Teil qualitativ sehr hochwertigen Waren aus Deutschland können kaum durch US-amerikanische Produktion substituiert werden.

Doch es drohen Kollateralschäden. Die Umleitung von Warenströmen aus China oder den USA nach Europa, um den gegenseitig verhängten Zöllen aus dem Weg zu gehen, drückt auf das hiesige Preisniveau. Zudem haben viele deutsche Unternehmen Produktionsstätten in China, die direkt in die USA exportieren oder deren Produkte sich als Komponenten in deutschen Exportwaren für den US-Markt wiederfinden. Einige Firmen verfügen auch über Produktionsstätten in den USA oder handeln mit US-amerikanischen Waren (im Rahmen sogenannter Cross-Trades), die wiederum von den Handelsmaßnahmen in China betroffen sein könnten.

Dem Handel zwischen China und den USA drohen hohe Zölle. Der Warenaustausch gerät in Turbulenzen.

© Nerthuz/iStock/Thinkstock/Getty Images

Breites Produktspektrum

Die angekündigten Handelshemmnisse treffen nicht nur Stahl, Aluminium und andere Metallerzeugnisse, Solarmodule und Hochtechnologie, sondern auch Allerweltsprodukte wie Fernsehkomponenten, Chemikalien, Geschirrspüler, Medikamente, Textilien, Schneefräsen und Ähnliches auf chinesischer Seite sowie Rohstoffe wie Sojabohnen und Styrol auf amerikanischer Seite.

Volatile Zolltarife und andere Handelshemmnisse sind Gift für den Export. Steigen Importzölle, muss der Exporteur oder Importeur die Zusatzkosten in seiner Marge absorbieren, wenn die Wettbewerbsfähigkeit nicht gefährdet werden soll. Gleichzeitig braucht es bei unvorhergesehenen Zolltarifänderungen manchmal schnelle Reaktionen. Eventuell muss die Ware, die schon auf dem Weg ist, in einen anderen Markt umgeleitet werden.

Aktives Risikomanagement

Da die Strafabgaben im USA-China-Handel wohl frühestens im Juni in Kraft treten, ist noch Zeit für Verhandlungen. Dass hier Spielraum besteht, zeigt die Ankündigung der chinesischen Regierung, Importe ausländischer Autokonzerne zu erleichtern, Investitionsbeschränkungen zu lockern und den Schutz geistigen Eigentums zu verbessern.

„Exporteure sind gut beraten, sich schnell eine Übersicht über die Auswirkungen der drohenden Zölle auf die eigenen Produkte und Ursprungskalkulationen zu verschaffen."

Trotzdem sind Exporteure gut beraten, sich schnell eine Übersicht über die Auswirkungen der drohenden Zölle auf die eigenen Produkte und Ursprungskalkulationen zu verschaffen. Hier helfen Softwarelösungen mit einer aktuellen Datenbank. Sie unterstützen bei der Suche nach der richtigen Zolltarifnummer für die Exporte in die USA/nach China, bei der Überprüfung von Lieferantenerklärungen und Ursprungsbestimmungen sowie aktuellen Zolltarifen.

Ausgefeilte Systeme informieren ein Unternehmen nicht nur darüber, welche Vorschriften bei der Ausfuhr zu beachten, welche Dokumente notwendig und wie hoch die Gesamtendkosten sind. Sie zeigen auch, wie sich die Vorkosten möglicherweise ändern. Und sie dokumentieren Exportkontrollen für Behördennachfragen.

Supply-Chain-Manager in der deutschen Exportindustrie sollten bei Themen wie Dokumentenerstellung, Ursprungszeugnisse und Zollcompliance nichts dem Zufall überlassen. Nur eine konzernweite Automatisierung der Zollprozesse bietet ein höchstes Maß an Sicherheit.

Zusammenfassung

Beim jetzt von den USA angezettelten Handelskrieg mit der VR China scheint es weniger um Fairness oder Schutz der eigenen Industrie zu gehen als vielmehr um Wählerstimmen. Ob die Maßnahmen WTO-konform sind, scheint Präsident Trump nicht zu kümmern. Nach den Wahlen zum Repräsentantenhaus im Herbst ist der Spuk vielleicht wieder vorbei. Doch sicher ist dies nicht.

Exporteure in von Strafzöllen möglicherweise betroffenen Industriezweigen sind gut beraten, rechtzeitig Abklärungen ihrer Handelsrisiken durchzuführen. Dafür stehen cloudbasierte Softwarelösungen zur Verfügung, die die Unternehmen auch bei Exporten in andere Märkte unterstützen und eine hohe Kosteneffizienz sicherstellen.

Anzeige

Auswirkungen der Datenschutz-GVO auf Exporteure

Ab 25. Mai 2018 gilt die neue Datenschutzgrundverordnung (DSGVO). Der nachfolgende Beitrag beleuchtet die Auswirkungen für Exporteure. Insbesondere fragt er nach den Neuerungen beim grenzüberschreitenden Datentransfer. Die grenzüberschreitende Datenübermittlung an Drittstaaten bedarf neben dem Erlaubnistatbestand noch der Prüfung des angemessenen Datenschutzniveaus im Empfängerland.

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-rechtsanwaelte.com

German Blödorn
Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Referendar,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-rechtsanwaelte.com

Ausgangsfall

D, eine Exportfirma in Deutschland, möchte wissen, was die konkreten Auswirkungen der neuen DSGVO für D sind. Außerdem möchte D ihre Kundenbetreuung (inkl. der Pflege der Kundendaten) outsourcen an die Firma A in den USA. Was muss D hierbei beachten?

Wichtige Änderungen aufgrund der DSGVO

Da es sich bei der DSGVO um eine EU-Verordnung handelt, gilt sie ab 25. Mai 2018 in jedem EU-Mitgliedstaat unmittelbar, ohne einer Umsetzung in jedem einzelnen Staat zu bedürfen. Zusätzlich wird zu diesem Datum das neue Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) in Kraft treten, welches die in der DSGVO enthaltenen Öffnungsklauseln für Deutschland konkretisiert. Insgesamt tritt damit eine erhebliche Verschärfung der Datenschutzregelungen ein, etwa bezogen auf die Zulässigkeit einer Verarbeitung (inkl. Anforderungen an Einwilligung, vor allem zum Schutz von Kindern), Betroffenenrechte und Informationspflichten, technischen Datenschutz (inkl. Verschlüsselungsverfahren, Rollen- und Berechtigungskonzepte) etc.

To Do:
DSGVO
25 05
2018

© #Urban-Photographer/iStock/Thinkstock/Getty Images

Die Zeit läuft ab: Wer die neuen Datenschutzbestimmungen noch nicht umgesetzt hat, muss sich beeilen.

Konkret stellt sich die Frage, ob D einen **betrieblichen Datenschutzbeauftragten (bDB)** und ein Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten (VV) braucht. Nach Art. 37 DSGVO ist ein bDB erforderlich für Behörden und öffentliche Stellen; hingegen ist er für private Einrichtungen nach dieser Norm nur erforderlich, wenn die Datenverarbeitung eine Kerntätigkeit oder eine risikobehaftete Tätigkeit ist. Diese Voraussetzungen werden durch das DSAnpUG-EU dahingehend erweitert, dass private Einrichtungen einen bDB dann benennen müssen, wenn in der Regel mindestens zehn Personen ständig mit der automatisierten Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigt sind. Dies wird von Datenschutzbehörden dahingehend ausgelegt, dass bereits jeder, der einen E-Mail-Account besitzt und nutzt, regelmäßig personenbezogene Daten verarbeitet. Im Klartext bedeutet das, dass Exportfirmen, bei denen mindestens zehn Personen in dieser Weise (z.B. durch Nutzung eines E-Mail-Accounts) ständig mit personenbezogenen Daten beschäftigt sind, einen bDB benennen müssen. Nach Art. 30 DSGVO muss ein **Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten (VV)** geführt werden; dieses entspricht weitgehend dem bisherigen Verfahrensverzeichnis nach BDSG. Allerdings fallen die bisher im

BDSG enthaltenen Befreiungen für Kleinstunternehmen weg. Ob auch die Exportfirma D ein VV führen muss, hängt von der Auslegung nach Art. 30 Abs. 5 DSGVO ab. Nach dieser Norm brauchen Unternehmen, die weniger als 250 Mitarbeiter beschäftigen, das VV nicht zu führen, es sei denn, es liegt eine risikobehaftete Datenverarbeitung vor oder „die Verarbeitung erfolgt nicht nur gelegentlich". Klar ist, dass Unternehmen, die besonders sensitive Daten verarbeiten, ein VV in jedem Fall führen müssen, auch wenn sie weniger als 250 Mitarbeiter haben. Unklar ist, wann die Alternative der „nicht nur gelegentlichen Datenverarbeitung" vorliegt. Es gibt hier einen gewissen Graubereich. Da jedoch sehr hohe Sanktionen wegen fehlenden VVs möglich sind, dürfte sich eine enge Auslegung der Ausnahme empfehlen, so dass Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern im Zweifel ebenfalls – auch ohne Verarbeitung sensitiver Daten – ein VV erstellen sollten.

Weitere Anpassungspflichten könnten folgende sein: Da es bei der **Auftragsdatenverarbeitung** striktere Regelungen gibt, ist im Zweifel eine Anpassung des Vertrags zur Auftragsdatenverarbeitung erforderlich. Exportfirmen, bei denen das Screening gegen Sanktionslisten über einen IT-Dienstleister erfolgt, sollten den entsprechenden Vertrag zur Auftragsdatenverarbeitung anpassen. Im Zweifel sollte auch die Datenschutzerklärung auf der Homepage an die Anforderungen der DSGVO angepasst werden.

Zur grenzüberschreitenden Datenübermittlung

Für die grenzüberschreitende Datenübermittlung in Drittländer (also in Länder außerhalb der EU) sind nach Art. 44 ff. DSGVO zwei Prüfungen erforderlich: erstens die, ob ein Erlaubnistatbestand vorliegt, und zweitens die, ob ein angemessenes Datenschutzniveau im Empfängerland sichergestellt ist. Für den Erlaubnistatbestand ist erforderlich, dass eine wirksame Einwilligung vorliegt oder die Verarbeitung für die Erfüllung eines Vertrages durch die betroffene Person erforderlich ist. Oder die Verarbeitung ist zur Wahrung der berechtigten Interessen erforderlich, sofern nicht das Recht auf informationelle Selbstbestimmung des Betroffenen vorrangig ist. Sollte es bei der Tätigkeit von D um eine zentral wichtige Kundenbetreuung gehen, wie etwa notwendige Reparatur- und Servicedienstleistungen, dürfte dies durch den Vertragsabschluss gedeckt sein. Ansonsten muss, wenn die Einholung von Einwilligungen zu aufwendig ist, mit dem Grundrecht der Betroffenen abgewogen werden. Außerdem müssen die Voraussetzungen für eine Auftragsdatenverarbeitung vorliegen.

Sicherstellung eines angemessenen Datenschutzniveaus

Hierfür stehen die folgenden Alternativen zur Verfügung: Die EU-Kommission hat für ein Drittland einen Angemessenheitsbeschluss vorgelegt, oder es liegen geeignete Garantien für den Umgang mit personenbezogenen Daten vor, oder es liegen verbindliche interne Datenschutzvorschriften vor, welche von der Aufsichtsbehörde genehmigt worden sind. Bisher liegen Angemessenheitsbeschlüsse der EU-Kommission v.a. für die folgenden Länder vor: die Schweiz, Argentinien, die USA (mit Einschränkungen), Israel und Neuseeland. Das angemessene Datenschutzniveau für die USA ist nur dann sichergestellt, wenn das US-Unternehmen eine gültige *Privacy-Shield*-Zertifizierung besitzt und in einer Liste des *Department of Commerce* eingetragen ist. Die dort genannten Unternehmen werden fortlaufend überprüft, so dass es auch zu einer Streichung aus der Liste kommen kann. D muss einen Vertrag mit A schließen und überprüfen, ob das Unternehmen A in der genannten Liste gelistet ist. Sollte D – oder einer der Kunden – Anhaltspunkte dafür haben, dass die Daten missbraucht werden sollen, stehen ihnen Beschwerdemöglichkeiten in den USA oder Deutschland zu.

„Viele Exportfirmen werden ab dem 25. Mai 2018 einen betrieblichen Datenschutzbeauftragten benennen und im Zweifel ein Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten führen müssen, selbst wenn sie weniger als 250 Mitarbeiter haben."

Resümee

Ab 25. Mai 2018 kommt es nicht nur zu einer Verbesserung der Rechte betroffener Personen bei der Datenverarbeitung, für viele Firmen kann es auch zu zusätzlichen Pflichten kommen. Es ist davon auszugehen, dass viele Exportfirmen einen betrieblichen Datenschutzbeauftragten benennen und ein Verarbeitungsverzeichnis führen müssen. Das Berufen darauf, ein Kleinunternehmen zu sein, ist nur in seltenen Fällen möglich, solange unklar bleibt, was mit „nicht nur gelegentlicher Datenverarbeitung" gemeint ist. Verträge zur Auftragsdatenverarbeitung – etwa mit einem IT-Dienstleister wegen des Screenings gegen Sanktionslisten – müssen im Zweifel überprüft und angepasst werden. Die Datenschutzerklärung auf der Homepage sollte überprüft werden. Die grenzüberschreitende Datenübermittlung an Drittstaaten bedarf neben dem Erlaubnistatbestand immer der Prüfung des angemessenen Datenschutzniveaus im Empfängerland. Bei einem Outsourcing von Kundenbetreuung kann dies bereits zu komplexen Prüfvorgängen führen, vor allem dann, wenn zugleich noch evtl. gelistete Technologie übermittelt wird. Nutzungen von Cloudanwendungen in Deutschland eines Cloudanbieters in den USA werfen komplexe Fragen gleichermaßen nach Export- und Datenschutzrecht auf.

Wegen aktueller Hinweise zum US-Exportrecht vgl. auch HIER.

Anzeige

Einladung
Zollforum Baden-Württemberg

Gastkongress im Rahmen der GlobalConnect

Donnerstag, 21. Juni 2018
Stuttgart

Zollforum Baden-Württemberg

Es gibt für Export- und Importmanager Termine im Jahr, die sie im Interesse ihres Unternehmens und für die eigene Karriereentwicklung nicht versäumen sollten. Das Zollforum Baden-Württemberg ist zweifellos so ein Datum, weil es für ein Update des Exportwissens besonders wertvoll ist.

Nun braucht man den Exportmanagern in exportaktiven Unternehmen kaum die Notwendigkeit für aktuelles und gesichertes Wissen im Auslandsgeschäft zu vermitteln. In der betrieblichen Realität erschweren allerdings oft Termindruck und großes Arbeitspensum die regelmäßige und systematische Weiterbildung.

Genau für diese Situation stellt das Zollforum Baden-Württemberg das passende Angebot dar: mit ausgewiesenen Experten im Referententeam, fachlich kompetent konzipiert, kompakt im Veranstaltungsformat, zeitökonomisch strukturiert und organisiert.

Die zwölf Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg stehen mit ihrer gemeinsamen IHK-Exportakademie für Verlässlichkeit und hohe Qualität des Zollforums Baden-Württemberg.

Auf dem Programm stehen dieses Mal unter anderem praktische Auswirkungen des Unionszollkodex und zollrechtliche Vereinfachungen, die Exportkontrolle sowie aktuelle Themen zur digitalen Zollwelt - jeweils mit einem Fokus auf der betrieblichen Umsetzung.

Wissen wie. Weltweit.
Die IHK-Exportakademie GmbH

Programm

-Änderungen vorbehalten-

09:30 Uhr **Begrüßung und Einführung**

Steffen Hezinger,
Stv. Vorsitzender des Außenwirtschaftsausschusses der IHK Region Stuttgart,
Geschäftsführer,
Hezinger Maschinen GmbH

Matthias Sommer,
Oberregierungsrat,
Sachgebietsleiter Finanzkontrolle Schwarzarbeit,
Hauptzollamt Stuttgart

Unionszollkodex und zollrechtliche Vereinfachungen

09:45 Uhr **Neubewertung – Erfahrung mit Audits ein Zwischenstand seitens des Zolls**
Sabine Seeg,
Gruppenleiterin AEO,
Monitoring/Neubewertung,
Hauptzollamt Stuttgart

10:15 Uhr **Best Practice: Zentrale Zollabwicklung bei der Ausfuhr im Unternehmen**
Björn Kech,
Leiter Zentralbereich
Customs & External Trade,
TRUMPF GmbH & Co. KG

11:00 Uhr **Kaffeepause mit Networking**

11:30 Uhr **Zentrale Zollabwicklung bei der Ausfuhr: Anforderungen an die Unternehmen**
Kerstin Lay,
Arbeitsbereich Außenwirtschaftsrecht,
Hauptzollamt Stuttgart

12:15 Uhr **Mittagspause mit Networking und Messerundgang**

14:00 Uhr **Sicherheitsleistungen nach dem Unionszollkodex**
Heide Schilling,
Arbeitsbereichsleiterin Abfertigungsbezogene Sachbearbeitung und Sicherheiten,
Hauptzollamt Stuttgart

Exportkontrolle

14:30 Uhr **Ausblick: EG Dual-use Novelle und innerbetriebliche Exportkontrollsysteme**
Dr. Angela Dube,
Leiterin des Referats Außenwirtschaftsrecht und Handelsvereinfachungen, Bereich Internationale Wirtschaftspolitik, Außenwirtschaftsrecht,
DIHK

15:00 Uhr **Best Practice: Organisation der Exportkontrolle im Unternehmen**
Monika Elsässer,
Bereich Logistik/Außenwirtschaft,
Dr. Fritz Faulhaber GmbH & Co. KG

15:30 Uhr **Kaffeepause mit Networking**

Digitale Zollwelt

16:00 Uhr **E-Commerce und Zoll: Wie kann´s gelingen?**
Bernd Stadtler,
Head of Customs,
Hugo Boss AG

16:30 Uhr **Datenschutzverordnung und Sanktionslistenscreening**
Dr. Ulrike Jasper,
Juristin Bereich Außenwirtschaftsrecht,
AEB GmbH

17:00 Uhr **Abschlussdiskussion mit Vertretern der Zollverwaltung**

IHK Exportakademie

Veranstalter & Anmeldung

IHK-Exportakademie GmbH
Frau Carolin Hildinger
Telefon 0711 2005-1443
info@ihk-exportakademie.de
www.ihk-exportakademie.de

Teilnahmeentgelt:
275,00 € zzgl. MwSt.

ExportManager

Strategische Partner

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

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

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

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

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

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

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

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

Hagemann Trade Compliance Consulting
Dirk Hagemann
Westhafenplatz 1
(Westhafen Tower)
60327 Frankfurt am Main
(069) 710 456 075
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 Export-Managers übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.