ExportManager

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Ausgabe 7 | 12. September 2018
www.exportmanager-online.de

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südostasien

Robuste Philippinen | Unsicherheit in Vietnam | Umbruch in Malaysia | Bangladesch mit Potential | Schlüsselmarkt Indonesien | Working-Capital-Optimierung | Betrug bei Reihengeschäften | Listung russischer Oligarchen | Blocking-Regulation

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

Die Staaten Südostasiens legen 2018 wirtschaftlich noch einmal kräftig zu. Doch der Handelskonflikt zwischen den USA und China schwebt wie ein Damoklesschwert über den Exporteuren dieser Länder. Auch der Anstieg der amerikanischen Zinsen wirkt sich über die Wechselkurse auf die Wirtschaft aus. Eine neue Krise ist aber nicht in Sicht.

Die vorliegende Ausgabe des **Export-Managers** widmet sich einigen Märkten der Region sowie den Zahlungsverzögerungen in Asien. Weitere Themen sind die neuen Plattformlösungen für das Working Capital, Betrugsvermeidung bei Reihengeschäften, der Umgang mit gelisteten russischen Oligarchen und die Herausforderungen der EU-Blocking-Regulation gegen die wiederbelebten US-Iran-Sanktionen.

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

- **Die Wirtschaft der Philippinen hält Turbulenzen aus** 3
  Christoph Witte, Country Manager, Credendo
- **Längere Zahlungsverzögerungen in Asien** 6
  Erich Hieronimus, Pressesprecher NER, Coface
- **Vietnam – nach dem Boom keimt Unsicherheit auf** 8
  Dr. Thomas Langen, Senior Regional Director Deutschland, Mittel- und Osteuropa, Atradius Kreditversicherung
- **Neue Wege – historischer Umbruch in Malaysia** 11
  Klaus Sander, Director, Representative, Office Singapore, KfW IPEX-Bank GmbH

Finanzieren

- **Bangladesch: junger Markt mit Potential** 14
  Marc Philippe Schlatter, Head Export Finance Asia/Pacific, LBBW Singapore Branch
- **Indonesien – Schlüsselmarkt für Südostasien** 16
  Christophe Marie, Senior Representative, Representative Office Jakarta, Commerzbank AG
- **Neue Möglichkeiten der Working-Capital-Optimierung** 18
  Daniel Schmand, Global Head of Trade Finance, Deutsche Bank AG, Chairman, ICC Banking Commission

Liefern

- **Weniger Betrug bei Reihengeschäften** 20
  Arne Mielken, BA (Hons) MA MIEx (Grad) CCLS, Senior Trade Specialist, Content (European Union), Amber Road
- **Listungen russischer Oligarchen nach US-Recht** 23
  PD Dr. Harald Hohmann, Rechtsanwalt, Hohmann Rechtsanwälte
- **EU-Blocking-Regulation – Firmen in der Zwickmühle** 25
  Dr. Lothar Harings, Rechtsanwalt und Partner, GvW Graf von Westphalen, Geschäftsführer, Hamburger Zollakademie, Dr. Hartmut Henninger, Rechtsanwalt und Assoziierter Partner, GvW Graf von Westphalen
- **EU-Blocking-Regulation bietet kaum Schutz** 27
  Dirk Hagemann, Trade Compliance Consultant und Rechtsanwalt, Hagemann Trade Compliance Consulting

Strategische Partner und Impressum 29

Die Wirtschaft der Philippinen hält Turbulenzen aus

Präsident Duterte regiert die Philippinen mit harter Hand und erfreut sich trotzdem anhaltender Beliebtheit. Die Wirtschaft floriert, und die finanzielle Situation des Landes hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verbessert. Daher dürfte das Land von einer veränderten Geldpolitik der USA nicht in Schwierigkeiten gebracht werden. Stärker fallen die Risiken einer verschärften Handelspolitik ins Gewicht.

Christoph Witte
Country Manager,
Credendo

c.witte@credendo.com

Machtzuwachs des Präsidenten überschattet politische Stabilität

Der populistische Präsident Duterte hat das Land seit seiner Wahl im Jahr 2016 stark geprägt, nicht nur durch seine deutlichen Worte, sondern auch aufgrund seiner starken Parlamentsmehrheit und ungeheuren Popularität. Letztere beruht unter anderem auf der anhaltenden wirtschaftlichen Dynamik und der Antidrogenkampagne, die bereits über 10.000 Menschen das Leben gekostet hat. Gleichzeitig nutzt er sein Mandat, um seine Macht weiter zu festigen.

Der Kampf gegen die schärfsten Kritiker seiner Politik schwächt den Rechtsstaat. So wurden gegnerische Spitzenpolitiker verhaftet und der Vorsitzende des Obersten Gerichtshofs von einer wenig unabhängigen Justiz abgesetzt. Diese Entwicklung spiegelt sich auch in der Verlängerung des Kriegsrechts auf der Insel Mindanao wider, das im vergangenen Jahr nach langen Kämpfen gegen IS-Anhänger in Marawi verhängt worden war.

Des Weiteren hat der Präsident eine Verfassungsreform hin zu einem föderalen Umbau des Staates vorgeschlagen, die den Regionen größere Eigenständigkeit in steuerlichen und rechtlichen Fragen einräumen würde. Der Reformentwurf sieht eine Stärkung der Exekutivgewalt des Präsidenten vor und verleiht ihm die Berechtigung, für zwei Amtszeiten von je vier Jahren statt wie bisher für lediglich eine Amtszeit von sechs Jahren zu kandidieren. Die für Mai 2019 anstehenden Parlamentswahlen würden auf 2022 verschoben werden, und Duterte könnte bis zur Präsidentschaftswahl im selben Jahr mit einer starken Mehrheit weiterregieren. Eine Klausel in der derzeitigen Verfassung hätte ihm eine zweite Amtszeit verwehrt. Die Reform dürfte sich als kontroverses und möglicherweise unbeliebtes Vorhaben erweisen, wie die gescheiterten Versuche seiner Vorgänger zeigen. Nach der Genehmigung durch das Parlament würde zur neuen Verfassung ein Referendum abgehalten werden.

© dk_photos/iStock/Thinkstock/Getty Images

Die (wirtschaftliche) Nähe zu China hat den Philippinen Auftrieb gegeben. Nun drohen Abwärtsrisiken.

Politische Gewalt birgt Risiken, Beziehungen zu China verbessert

Das moderate politische Risiko (in Kategorie 4 von 7) geht auf innerstaatliche Spannungen zurück. Innenpolitisch sieht sich das Land, vorrangig in Mindanao, mit einer chronischen und weiterhin zunehmenden Terrorbedrohung durch militante Gruppierungen (z.B. Abu Sayyaf) konfrontiert. Diese geht auf „Rückkehrer" zurück sowie auf die Bestrebungen von lokalen islamistischen Rebellenbewegungen, die dem IS nahestehen und im Süden des Landes ein regionales Kalifat gründen möchten.

Positiv anzumerken ist, dass das Parlament kürzlich ein Gesetz zur Gründung der autonomen Region Bangsamoro im Süden der Philippinen verabschiedet hat (wo Duterte ehemals Bürgermeister der Stadt Davao City war). Auch wenn derzeit noch einige rechtliche Hürden bestehen, könnte die Umsetzung des Gesetzes die Friedensaussichten für die vorwiegend muslimische Bevölkerung dank der Demobilisierung lokaler bewaffneter Gruppen (insb.

der Moro Islamic Liberation Front) erheblich verbessern.

Außenpolitisch setzt Duterte trotz einer positiven Entscheidung des internationalen Schiedsgerichts bezüglich der Hoheitsansprüche auf umstrittene Inseln im Südchinesischen Meer auf eine pragmatische Herangehensweise und damit auf engere Beziehungen zu Peking. Im Gegenzug profitiert das Land von bedeutsamen Investitionen und Handel aus China. Angesichts der zunehmenden Militarisierung Chinas und der steigenden Anzahl Schiffe in den umstrittenen Gewässern, insbesondere rund um das Scarborough-Riff, könnte sich seine Haltung jedoch unter öffentlichem und politischem Druck verhärten. Die Gefahr von Auseinandersetzungen und wieder aufflammenden Spannungen könnte demnach zunehmen.

Eindrucksvoller Konjunkturzyklus

Die philippinische Wirtschaft, eine der stärksten in Südostasien, befindet sich in einer ausgesprochen guten Verfassung. Das im vergangenen Jahr erzielte reale BIP-Wachstum von 6,7% wird 2018 voraussichtlich wiederholt. Mittel- bis langfristig dürfte sich der positive Zyklus bis 2023 mit einem Durchschnittswert von 6,9% fortsetzen.

Diese Entwicklung ist auf diverse Wachstumstreiber zurückzuführen: vom robusten Privatkonsum bis hin zu einer starken globalen Nachfrage, die 2017 zu einem Rekordexport von Elektronikprodukten führte, den mit 2/3 der Gesamtexporte wichtigsten Exportwaren. Auch der Dienstleistungssektor weist dank solider Ergebnisse im Bereich Business-Process-Outsourcing und rasch ansteigender Tourismuseinnahmen (2017: +36% zum Vorjahr) eine starke Dynamik auf.

Der kräftige Konjunkturzyklus wird außerdem von steigenden (öffentlichen) Infrastrukturinvestitionsprogrammen begünstigt, die 2017 eingeleitet wurden und im Rahmen von über 20 Projekten entschlossen umgesetzt werden. Mit dem 170 Mrd USD umfassenden Fünfjahresprogramm Build, Build, Build (BBB) soll etwa die Entwicklung des Transportsektors vorangetrieben werden (Schienen, Straßen, U-Bahnen usw.). Mittel- bis langfristige Ziele sind dabei die Reduzierung des Infrastrukturdefizits und die Verbesserung des Geschäftsumfeldes. China ist als dominanter Investitionspartner an zahlreichen Projekten beteiligt.

Mit Ausnahme der Nichtelektronikexporte, die im bisherigen Verlauf des Jahres 2018 einen Negativtrend aufwiesen, sind die Aussichten für diese Wachstumstreiber für die kommenden zwölf Monate positiv.

Abwärtsrisiken durch Handelskonflikte und Inflation

Dennoch könnte sich das reale BIP-Wachstum 2019 infolge ungünstiger externer Entwicklungen und der Straffung der philippinischen Geldpolitik abschwächen. US-Protektionismus und eine Verschärfung des Handelskriegs mit China bergen Abwärtsrisiken für die philippinische Wirtschaft. Mögliche Auswirkungen sind höhere Importkosten und eine schwächere externe Nachfrage.

Diese Nachfrageeffekte könnten unmittelbar von den USA ausgelöst werden, dem mit 15% aller Waren wichtigsten Exportmarkt, oder mittelbar von China, das ca. 17% der philippinischen Waren reexportiert. Der Export von Elektronikprodukten und elektrischen Geräten weist die größte Anfälligkeit hinsichtlich des Handelskriegs zwischen den USA und China auf.

Der Dienstleistungssektor wirft noch größere Fragen auf, da zahlreiche US-Firmen ihre Unternehmensdienstleistungen auf die Philippinen auslagern. Außerdem kann die restriktivere Einwanderungs- und Arbeitspolitik der US-Regierung ein Drittel der enormen Überweisungen (nahezu 22% der Leistungsbilanzeinnahmen) gefährden, die von in den USA lebenden philippinischen Arbeitern stammen.

Gleichzeitig ist ein Anstieg der Zinssätze festzustellen, der auf Inflationsdruck infolge höherer Steuern und gestiegener Öl- und Nahrungsmittelpreise zurückzuführen ist. Im Juni überschritt die Inflation die 5%-Marke und erreichte damit ein Sechsjahreshoch.

Trotz starker Exporte und beträchtlicher Direktinvestitionen weisen die Leistungs- und die Zahlungsbilanz seit 2016 ein leichtes Defizit auf. Dies ist zum einen auf das Investitionsprogramm BBB zurückzuführen, in dessen Rahmen Investitionsgüter importiert werden. Zum anderen führt die Normalisierung der US-Geldpolitik zu Kapitalabflüssen aus Schwellenmärkten und einer Stärkung des US-Dollar (USD). Von dieser Entwicklung wird der Philippinische Peso im Vergleich zu den übrigen asiatischen Währungen besonders hart getroffen (–7% zum USD in der ersten Jahreshälfte 2018). Da mit einem weiteren Anstieg des Leistungsbilanzdefizits gerechnet wird, dürfte dieser Druck auch künftig bestehen bleiben.

Der flexible Wechselkurs ist ein wichtiges Mittel zur Reduzierung externer Schocks. Die erwarteten weiteren Zinserhöhungen und die soliden Fundamentaldaten des Landes dürften ebenfalls zur Eindämmung der Abwertung des Philippinischen Peso und der Auswirkungen der Kapitalabflüsse beitragen. Außerdem führt das BBB-Programm unverändert zu einem umfangreichen Zufluss von Direktinvestitionen, der in den kommenden Jahren dank der langsamen Verbesserung des Geschäftsumfelds weiter zunehmen dürfte. Dies bedeutet, dass das Investorenvertrauen zwar angeschlagen ist, aber trotz Portfoliokapitalabflüssen nicht gänzlich verschwinden wird.

Kapitalpuffer und niedriges Finanzrisiko federn künftige Schocks ab

Die expansive Fiskalpolitik könnte die Auswirkungen der restriktiven Geldpolitik ausgleichen und das Wachstum auf hohem Niveau halten. Zur Finanzierung der rasch ansteigenden Infrastrukturausgaben hat die Regierung eine Steuerreform verabschiedet, die sowohl Steuererhöhungen als auch eine Erleichterung der Einkommensteuer umfasst. Damit sollen die Staatseinnahmen bis 2020 auf immer noch vergleichsweise niedrige 20% des BIP erhöht werden.

Die Regierung kann sich diese hohen Staatsausgaben dank finanzpolitischer Spielräume erlauben, die das Ergebnis einer der bemerkenswertesten politischen Entwicklungen des vergangenen Jahrzehnts sind. Seit 2011 schwankt der Haushalt geringfügig zwischen defizitär und ausgeglichen, und dürfte mittel- bis langfristig knapp im Minus liegen. Zwischen 2004 und 2017 konnte die gesamtstaatliche Verschuldung auf beherrschbare 37,8% des BIP halbiert werden und dürfte diesen Abwärtstrend langsam fortsetzen.

Mehrere aufeinanderfolgende Regierungen haben mit einer umsichtigen und kontinuierlichen Wirtschaftspolitik die makroökonomische Stabilität und Haushaltsdisziplin bewahrt. Damit wurde der Grundstein für eine Verbesserung der Fundamentaldaten und eine dauerhafte wirtschaftliche Erfolgsgeschichte gelegt (zwischen 2010 und 2017 lag das BIP-Wachstum bei durchschnittlich 6,4%).

Diese Neuausrichtung wirkt sich auch auf die Auslandsverschuldung aus, die im Jahr 2017 unter 25% des BIP und 65% der Leistungsbilanzeinnahmen lag. Ein stärkerer US-Dollar und höhere Zinssätze hätten trotzdem negative Auswirkungen auf die am stärksten verschuldeten Unternehmen, deren Verbindlichkeiten zu großen Teilen auf US-Dollar lauten.

Die Währungsreserven sind robust, auch wenn sie in den vergangenen Jahren annähernd stabil blieben, während die Importe, insbesondere für Investitionsprojekte, angestiegen sind. Die Zahl der abgedeckten Monatsimporte ist damit von neun Monaten im Jahr 2015 auf 6,3 Monate im vergangenen April zurückgegangen. Die beträchtlichen Währungsreserven decken jedoch unverändert die niedrige kurzfristige Verschuldung sowie den moderaten Schuldendienst ab.

Insgesamt erscheint die philippinische Wirtschaft trotz des Anstiegs externer Risiken gut gerüstet und weist starke Finanzpuffer auf, die ihr helfen, künftigen externen Schocks die Stirn zu bieten. Dies trägt zur Einstufung des mittel- bis langfristigen politischen Risikos in die moderate Kategorie 3 von 7 bei.

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

Anzeige

HAUFE. AKADEMIE

HANDLUNGSSICHERHEIT IM INTERNATIONALEN UMFELD.

www.haufe-akademie.de/international-business

Entdecken Sie unsere Welt des International Business: Seminare, Inhouse-Trainings, e-Learnings, Coachings, kostenlose Fachartikel und vieles mehr in deutscher und englischer Sprache.

Längere Zahlungsverzögerungen in Asien

Zwei von drei Unternehmen (63%) in der Region Asien-Pazifik haben im vergangenen Jahr Zahlungsverzögerungen erlebt. Das ist das Ergebnis einer Zahlungsstudie des internationalen Kreditversicherers Coface in neun Ländern. Dabei nahmen die ultralangen Überziehungen deutlich zu. 120 Tage und länger als vereinbart mussten 16,5% der Unternehmen auf ihr Geld warten, im Jahr zuvor waren es 12,5%.

Erich Hieronimus
Pressesprecher NER, Coface

erich.hieronimus@coface.com

Nach Erfahrungen von Coface werden Verzögerungen zum Risiko für die Liquidität, wenn sie länger als 90 Tage dauern und 2% des Umsatzes überschreiten. Bei einem Drittel (33%) der Unternehmen war das 2017 der Fall – ein Anstieg gegenüber dem Vorjahr (26%) um 7 Prozentpunkte. Noch gefährlicher dürften die Verzögerungen für 10% der Firmen gewesen sein, bei denen die Summe mindestens 10% des Umsatzes ausmachte. 2016 waren das noch 5% der befragten Unternehmen.

Als Hauptgründe für Zahlungsverzögerungen gaben die etwa 3.000 auf die Fragen antwortenden Unternehmen aus China, Indien, Malaysia, Hongkong, Japan, Australien, Singapur, Taiwan und Thailand finanzielle Probleme der Abnehmer aufgrund des verstärkten Wettbewerbs und Margendrucks an. Oft steht das in Verbindung mit mangelnden Finanzreserven. Die längsten Verzögerungen erlebten Unternehmen in China und Indien, am schnellsten bezahlt wurden Unternehmen in Malaysia, Taiwan und Japan. Bei den Branchen beklagten der Energie- und der Bausektor die

© thomaslenne/iStock/Thinkstock/Getty Images

Langmut in Ehren – aber wer zu lange auf sein Geld warten muss, riskiert Liquiditätsengpässe.

höchsten Anteile an Überziehungen von über 90 Tagen.

Nicht erst bei der Bezahlung selbst, sondern schon bei den Zahlungszielen nimmt der Druck offensichtlich zu. So stieg das durchschnittliche Zahlungsziel von 59 auf 64 Tage. Japanische Unternehmen räumen im Schnitt mit 98 Tagen die längsten Fristen ein, wobei 52% sogar 120 Tage und mehr gewähren. In Malaysia hingegen liegt das durchschnittliche Ziel bei 48 Tagen. Die Mehrheit der Unternehmen dort (50%) legt 30 Tage oder weniger fest. Generell, das zeigt die Befragung, werden in Märkten, in denen das Forderungsmanagement und Kreditversicherungen etabliert sind, längere Zahlungsziele vereinbart.

Coface fragte neben den Zahlungserfahrungen auch nach der Einschätzung, wie sich die Wirtschaft in der Region 2018 entwickeln werde. Hier herrscht Optimismus vor: 68% der Unternehmen erwarten, dass sich das Wirtschaftswachstum in Asien-Pazifik sogar noch verbessern wird. Auch bei den Vertriebs-, Finanz- und Risikomanagern überwiegen positive Erwartungen. 47% gaben an, dass sich 2017 die Absatzzahlen verbessert hätten, 55% erwarten das für das laufende Jahr. Identisch der Verlauf und die Erwartungen beim Cashflow: Bei 46% hatte sich die Liquidität 2017 verbessert, 53% gehen davon aus, dass dies auch 2018 so sein wird.

Dreijahresbetrachtung der neun untersuchten Länder

Australien: Hier stieg sowohl die Anzahl der Unternehmen, die Zahlungsverzögerungen in den vergangenen zwölf Monaten erlebten, als auch die Summe der Forderungen an. 2017 waren 87,1% der Unternehmen betroffen, im Jahr zuvor nur 59,5%. Bei 32,4% nahm das Volumen der Außenstände zu, 2016 berichteten das nur 9,1%. Kontinuierlich steigen in Down Under die Verzögerungen von mehr als 90 Tagen: von 4,8% (2015) über 6,8% 2016 auf zuletzt 9,5%. Parallel dazu steigt die Kurve der Unternehmen, bei denen sehr lange Überziehungen mehr als 2% des Umsatzes betreffen: 9,7% (2017), 13,6% (2016) und 28,4% (2017).

China: In China erlebten mit 63,8% weniger Unternehmen Überziehungen als 2016 (67,9%). 2015 waren es sogar noch über 80%. Auch die Zahl der Unternehmen, die auf höhere Summen warten mussten, ging zurück, auf 28,6% nach 45,6% 2016 und über 58% 2015. Umgekehrt ist der Trend bei den sehr langen

Überziehungen von mehr als 90 Tagen und den Verzögerungen, die mehr als 2% des Umsatzes ausmachen. 90 Tage und länger 2015: 21%, 2016: 26,3%, 2017: 34,4%. Mehr als 2% des Jahresumsatzes 2015: 33,4%, 2016: 35,7%, 2017: 48,1%.

Hongkong: in Hongkong ist die Situation in allen untersuchten Kategorien recht stabil. So berichteten jetzt 58,2% der Unternehmen von Zahlungszielüberschreitungen. Im Jahr zuvor waren es 53,6%, 2015 mit 55,4% annähernd gleich viele. Auch der Anteil der Unternehmen, die höhere Summen verbuchen mussten, bewegt sich gleichförmig: 2015 waren es 18,4%, im Jahr darauf 20,6% und 2017 wieder etwas weniger: 17,7%. Dasselbe Bild bei den Überziehungen von 90 Tagen und mehr: 2015: 17,7%, 2016: 15,8% und 2017: 15,9%. Ebenso bei den kritischen Längen von mehr als 90 Tagen bei gleichzeitig hohem Volumen von über 2% des Jahresumsatzes. 2015: 32,9%, 2016: 23,9%, 2017: 26,2%. Hongkong liegt damit in allen Parametern unter dem Durchschnitt der Asien-Pazifik-Region.

Indien: Im Gegensatz zu Hongkong liegen die Werte für Indien über dem regionalen Durchschnitt der neun von Coface untersuchten Länder. Die Anzahl der Unternehmen, die Zahlungsüberziehungen meldeten, stieg in den vergangenen drei Jahren von schon hohem Niveau weiter an: von 84,0% (2015) über 84,8% (2016) auf 86,8% laut der 2017er Umfrage. Mehr als verdreifacht hat sich der Anteil der Unternehmen, bei denen die ausstehenden Forderungen angestiegen waren: 2015 waren das 10,0%, im Jahr darauf schon 29,2% und 2017 mehr als jedes dritte Unternehmen: 35,7%. In ähnlicher Weise stieg die Zahl derer, die sehr lange Verzögerungen hinnehmen mussten: von 8,0% über 22,1% auf 28,6%. Bei konstant etwa jedem dritten Lieferanten wird die 2%-Umsatzmarke überschritten, von 2015 bis 2017: 32,0%, 29,8%, 36,8%.

Japan: In Japan haben sich die Zahlungsziele deutlich verlängert, von durchschnittlich 75 Tagen 2016 auf 98 Tage 2017. Dennoch erlebt die Hälfte der Unternehmen Verzögerungen beim Zahlungseingang. Die 50,0% 2017 sind zudem eine Steigerung gegenüber 2015 und 2016 (45,4% bzw. 46,4%). Ähnlich wie im Vorjahr (17,1%) gaben relativ wenige Unternehmen (16,4%) an, dass sich die Summen der Außenstände erhöht hätten. 2015 lag diese Zahl mit 21,7% noch höher. Verdoppelt hat sich allerdings gegenüber 2016 der Anteil der Unternehmen mit Außenständen von über drei Monaten. Der Wert, der 2015 bei 10,1% gelegen hatte, stieg von 2016 auf 2017 von 8,6% auf 17,8%. Entspannt ist in Japan der Blick auf sehr hohe und gleichzeitig sehr lange Überziehungen. Davon waren nur 6,8% der Unternehmen betroffen. Ähnlich niedrig lagen die Werte in den Vorjahren: 2016 waren es 8,7%, 2015 sogar nur 2,9%.

Malaysia: Für Malaysia liegen keine Vergleichszahlen für Vorjahre vor. 2017 waren die Ergebnisse deutlich besser als im Durchschnitt der untersuchten Länder im Asien-Pazifik-Raum. 20,6% haben Zahlungsverzögerungen erlebt, bei 21,2% gab es eine Steigerung bei den betroffenen Summen. Nur 6,1% hatten lange Überziehungen von mehr als 90 Tagen nach Zahlungsziel, und nur bei 9,1% waren mehr als 2% des Umsatzes lange überfällig.

Singapur: Im Stadtstaat hat sich die Situation 2017 im Vergleich zu den Vorjahren bei der Anzahl der Unternehmen, die Zahlungsverzögerungen erlitten, und bei den Außenstandsummen verbessert. Unternehmen mit Zahlungsverzögerungen 2015 bis 2017: 80,7%, 79,2%, 72,0%. Steigerungen der Forderungen sahen 2015 noch 49,3%, im Jahr darauf 42,6% und zuletzt 29,2%. Gegenläufig ist die Entwicklung bei den langen Verzögerungen von mehr als 90 Tagen und bei den kritischen Volumina von über 2% des Umsatzes. Hier stiegen die Werte nach einer Verbesserung 2016 im zurückliegenden Jahr wieder deutlich an. Lange Verzögerungen: 14,1% (2015), 3,3% (2016), 22,2% (2017). Sehr lange Verzögerungen über der 2%-Umsatzmarke: 35,2% (2015), 25,0% (2016), 44,4% (2017).

Taiwan: In Taiwan steigt der Anteil der Unternehmen, die Verzögerungen erleben, kontinuierlich an und nähert sich dem Durchschnittswert für die gesamte Region. Der Wert stieg von 48,6% 2015 über 51,6% 2016 auf 60,7% 2017. Dagegen sinkt der Anteil der Firmen, bei denen sich die Summen im Vergleich zum jeweiligen Vorjahr erhöht haben, leicht von 18,3% über 17,6% auf 14,0%. Wieder gestiegen ist der Wert für Überziehungen von mehr als drei Monaten. Nachdem es 2016 eine Verbesserung von 11,8% auf 8,8% gegeben hatte, berichten nun mehr als doppelt so viele Firmen von langen Verzögerungen: 17,5%. Konstant niedrig ist der gefährliche Anteil langer und zugleich hoher Außenstände: 10,2% (2015), 9,3% (2016), 10,5% (2017).

Thailand: In Thailand steigt der Anteil von Unternehmen, deren Liquidität durch ultralange und sehr hohe Außenstände gefährdet ist. Von 2015 (7,0%) stieg dieser Wert 2016 auf 16,6% und 2017 auf 22,1%. Konstant hoch ist die Zahl der Unternehmen, die angeben, dass sich die Summe gegenüber dem Vorjahr erhöht habe. Seit 2015 (34,3%) beträgt sie jeweils etwa ein Drittel: 31,6% 2016 und 31,3% 2017. Dagegen geht der Anteil der Unternehmen, die überhaupt Verzögerungen hatten, deutlich zurück. 2015 war es noch fast jede Firma: 96,6%. 2016 stellt sich die Lage mit 66,7% schon entspannter dar, jetzt ist es noch gut die Hälfte der Unternehmen: 51,8%. 90 Tage und länger warteten 2017 11,5% auf ihr Geld. Das liegt zwar deutlich über dem 2015er Wert von sehr niedrigen 2,0%, ist aber eine leichte Verbesserung zum Vorjahr (14,5%).

Weitere Infos zur Zahlungsstudie unter www.coface.de.

Vietnam – nach dem Boom keimt Unsicherheit auf

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

thomas.langen@atradius.com

Vietnam zählt zu den aussichtsreichsten Schwellenmärkten für deutsche Exporteure. Die Wirtschaft floriert, insbesondere die Exporte boomen, und die Konsumneigung der Vietnamesen ist ungebrochen. Jedoch mehren sich auch die Unsicherheiten. Mit dem wachsenden Wohlstand nimmt in der Bevölkerung der Wunsch nach bürgerlichen Rechten zu. Die Banken und das Finanzsystem sind nicht krisenfest. Die bereits hohe Verschuldung begrenzt den finanziellen Handlungsspielraum der Regierung.

Der beeindruckende Aufschwung eines einst armen Landes

Ende der 90er Jahre galt der südostasiatische Küstenstaat als verarmt und war weit von einem konjunkturellen Aufschwung entfernt. Inzwischen ist Vietnam am Nachbarland Indonesien vorbeigezogen, vergleicht man die wirtschaftliche Dynamik und die konjunkturelle Entwicklung beider Länder. So hat Vietnam zuletzt einen beeindruckenden Exportaufschwung erlebt. In den vergangenen 20 Jahren lag das Wachstum der vietnamesischen Exporte um das Fünffache über dem durchschnittlichen Wachstum vergleichbarer Schwellenländer und war doppelt so hoch wie das Exportwachstum Chinas. Diese Dynamik scheint noch nicht ausgereizt zu sein, aber sie bedeutet auch Abhängigkeiten.

© VuCongDanh/iStock/Thinkstock/Getty Images

Noch laufen die Geschäfte gut, doch auch in Vietnam neigen sich die Blüten des aktuellen Booms.

Die Erfolgsfaktoren der vietnamesischen Regierung

Insbesondere die wirtschaftsfördernden politischen Entscheidungen in dem kommunistischen Staat haben für den anhaltenden Ausfuhrboom gesorgt. Zwischen den beiden vietnamesischen Zentren Hanoi am Roten Fluss im Norden mit über 7 Millionen Einwohnern und Ho-Chi-Minh-Stadt am Mekong im Süden mit über 6 Millionen Einwohnern floriert die Wirtschaft. Die Tourismusbranche prosperiert schon seit einigen Jahren. Die langsame, aber stetige Privatisierung von Staatsunternehmen und der kontinuierlich verbesserte Schutz geistigen Eigentums haben dem Konjunkturaufschwung den Weg geebnet.

Die Erfolgsfaktoren verstärken sich gegenseitig: Vietnam verbucht ausländische Direktinvestitionen von rund 20 Mrd USD im Jahr – gute Voraussetzungen für die heimische Notenbank, die Zinsen für vietnamesische Verhältnisse im Rahmen zu halten. Die Inflationsrate ist jedoch vergleichsweise hoch. Aktuell liegt sie bei über 4% im Vergleich zum Vorjahr – und das in Folge.

„Die langsame, aber stetige Privatisierung von Staatsunternehmen und der kontinuierlich verbesserte Schutz geistigen Eigentums haben dem Konjunkturaufschwung den Weg geebnet."

Die boomende Wirtschaft wirkt sich positiv auf den heimischen Konsum aus, der in Vietnam im Vergleich zu anderen Schwellenländern besonders ausgeprägt ist. Der

private Konsum dürfte 2018 um 6% steigen. Unter anderem verzeichnete Vietnam stärkere Gehaltssteigerungen als andere Schwellenländer.

Die politische Lage im Land ist derzeit stabil und sorgt aktuell nicht für große Beunruhigung bei Investoren und ausländischen Geschäftspartnern. Allerdings wächst in der vietnamesischen Bevölkerung der Wunsch, dass ihre Bürgerrechte an westliche Standards angepasst werden, was eine latente Gefahr für Unruhen birgt. Die Schattenseiten: Die Finanzsituation im Land ist volatil, ebenso wie das Bankensystem. Die Verschuldung beträgt über 60% des Bruttoinlandsprodukts.

Mögliche Konsequenzen der US-Zölle auf chinesische Waren

Schaut man auf die Außenpolitik der US-Regierung und die jüngsten Strafzölle für das Nachbarland China, könnten auch diese Sanktionen die Stimmung in Vietnam über kurz oder lang trüben. Die chinesische Währung wertete seit April um gut 10% gegenüber dem US-Dollar ab. Fast die Hälfte der US-Strafzölle ist damit zwar wirkungslos, und amerikanische Produkte, die wiederum mit chinesischen Abgaben belegt worden sind, haben sich zusätzlich verteuert. Was passiert aber, wenn die chinesische Währung, der Renminbi, weiter an Wert verliert, und Peking sich dazu entscheiden sollte, Trumps Provokationen auszusitzen?

Vor allem für Chinas Nachbarn wäre das ein Problem. Denn die Volksrepublik ist für viele asiatische Länder wie Vietnam längst zum wichtigsten Handelspartner geworden. Das wirtschaftliche Schicksal dieser Staaten ist eng mit China verknüpft, sie kaufen in der Volksrepublik ein und exportieren in das mächtige Nachbarland.

Genau da liegt das Risiko. Die südostasiatischen Währungen werten derzeit automatisch auf, sie verteuern sich ungewollt. Vietnam fürchtet, dass chinesische Geschäftspartner plötzlich Preisnachlässe fordern könnten, weil sie aufgrund des schwachen Renminbi nun für Einfuhren aus dem Nachbarstaat mehr bezahlen müssten.

„Die vietnamesische Führung verhandelt ein Handelsabkommen mit der Europäischen Union und bemüht sich gleichzeitig um die Gunst Amerikas. Den USA ist der Handelsüberschuss Vietnams ein Dorn im Auge."

Die Abhängigkeit von China ist also so groß, dass die Konsequenzen in Vietnam sicher spürbar wären. Sie können Insolvenzen, Arbeitslosigkeit und in letzter Konsequenz Unruhen zur Folge haben. Als einzige Chance bliebe, die eigene Währung selbst abzuwerten und Pekings Kurs zu folgen.

Auch die weiterhin schwelenden territorialen Konflikte mit China könnten die Situation für Vietnam verschärfen. Vietnam sucht zwar den Dialog mit China, statt mit militärischen Mitteln zu drohen, rüstet aber gleichzeitig auf. Es bleibt abzuwarten, wie die Volksrepublik sich künftig verhalten wird.

Die hohe Inflation sorgt für Unmut in der Bevölkerung

Vietnams Wirtschaft wächst zwar mit ähnlich beeindruckenden Kennzahlen wie die der Volksrepublik. Die meisten Vietnamesen profitieren allerdings nur wenig davon. Der Grund ist die hohe Inflation, die mit einer schwachen Währung noch größer würde und die zuletzt erlebten Lohnsteigerungen paralysiert. Währungstricksereien, ausgelöst durch Trumps Strafzölle, beschleunigen das Problem.

Vietnam bemüht sich um alternative Partnerschaften, um die Abhängigkeit von der Volksrepublik zu verringern. Einerseits verhandelt die vietnamesische Führung über ein Handelsabkommen mit der Europäischen Union. Andererseits bemüht sich Vietnam um die Gunst Amerikas. Den USA ist der Handelsüberschuss Vietnams ein Dorn im Auge.

Exporteure sollten trotz des positiven Ausblicks immer einen Experten an ihrer Seite haben, der die Bonität ihrer Geschäftspartner prüft. Denn egal in welche Richtung die Entwicklung in Vietnam geht, die Geschäftspartner sind immer individuell zu betrachten. Die Regierung versucht auch, die Korruption im Land einzudämmen, allerdings ist es für einen Exporteur, der keine Niederlassung im Land hat, schwierig, neue Geschäftspartner richtig einzuschätzen, gibt es da doch Sprachbarrieren und undurchsichtigere Strukturen im Vergleich zur westlichen Welt.

Vietnam bietet Exportpotential

Der deutsche Außenhandel mit Vietnam zeigte im ersten Halbjahr 2018 einen deutlich geringeren Absatz deutscher Güter als in anderen Ländern der Region. Er sank gegenüber dem Vorjahr zudem um 1%, während er in den anderen größeren Absatzmärkten der ASEAN zum Teil kräftig zulegen konnte. Die vietnamesische Statistik zeigt für die ersten acht Monate einen Rückgang der Maschinenimporte von 4,6%, bei den Kraftfahrzeugen waren es sogar 14,8%. Insgesamt stiegen die Importe Vietnams in den ersten acht Monaten 2018 jedoch um 11,6%, die Importe aus der EU wuchsen um 11,2%.

Deutscher Handel mit Südostasien
(Januar bis Juni 2018, in Mrd EUR)

	Ausfuhr	Einfuhr
Indonesien	1.480 (+15,0%)	1.861 (–8,9%)
Malaysia	2.478 (+1,9%)	4.522 (+3,5%)
Philippinen	1.246 (+19,0%)	1.822 (+2,8%)
Singapur	4.277 (+24,2%)	3.410 (+12,1%)
Thailand	2.534 (+11,1%)	3.026 (+2,8%)
Vietnam	1.516 (–1,0%)	5.023 (+6,1%)

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Anzeige

3. Deutscher Exporttag

Themenplattform für die Exportpraxis

23. OKTOBER 2018, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN MANNHEIM

JETZT ANMELDEN

SPRECHER U.A.:

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

KR Mag. Nick Kraguljac,
Geschäftsführer der Zellmetall GmbH, Klepsch-Gruppe

Frank Liebold,
Country Director, Atradius Kreditversicherung, Niederlassung Deutschland

Peter Pogoda,
Area Sales Manager South America & Iran, LB Bohle Maschinen und Verfahren GmbH

Dr. Patrik Pohl,
Head of Corporate Cash Management Projects & Trends Advisory, Deutsche Bank AG

Peter Riehle,
Präsident, CEO der WITTENSTEIN Holding, Corporation

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

Dr. Heike Wenzel,
Geschäftsführende Gesellschafterin, 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

DHL

GLOBAL CURRENCY HERALD

MELCHERS
RECHTSANWÄLTE

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

HESSEN
TRADE & INVEST

PartnerPlusBenefit

Port of Rotterdam

Raiffeisen Bank International

STRATEGY ACTION INTERNATIONAL

MEDIENPARTNER

GTAI GERMANY TRADE & INVEST

ZOLL.EXPORT
www.zoll-export.de

KOOPERATIONSPARTNER

Der Mittelstand. BVMW

IHK Exportakademie

www.deutscher-exporttag.de

Neue Wege – historischer Umbruch in Malaysia

Klaus Sander
Director, Representative Office Singapore, KfW IPEX-Bank GmbH

klaus.sander@kfw.de

In Malaysia werden die Wahlen vom 9. Mai 2018 in die Chroniken eingehen. Erstmals wurde die seit Staatsgründung regierende Koalition abgewählt. Der beeindruckende Sieg der Oppositionskoalition sowie die – nicht selbstverständliche – friedliche Machtübergabe haben Malaysia in das internationale Blickfeld gerückt. Die Weltbank sieht in diesem Ereignis eine beispiellose Chance für Veränderungen im Land. Grund genug für eine Bestandsaufnahme – ca. 100 Tage nach dem aus heutiger Sicht „positiven Schock".

Ein Blick zurück

Schon vor Ankunft der europäischen Kolonialmächte entstanden im heutigen Westmalaysia Staatswesen, von denen insbesondere das Sultanat Malakka regionale Bedeutung mit Handelsbeziehungen bis nach China und Indien erlangte. Der Handelsplatz Malakka, strategisch günstig an der gleichnamigen Wasserstraße gelegen, wurde 1511 von Portugal erobert, fiel aber 1641 an Holland. Die Briten schließlich erlangten1795 die Herrschaft über Malakka und bestimmten die Geschichte Malaysias bis zu dessen Unabhängigkeit 1957. Englisch ist daher weitverbreitet und dient primär als Geschäftssprache, obwohl in Malaysia heute noch mehr als 100 verschiedene Sprachen gesprochen werden.

© razaklatif/iStock/Thinkstock/Getty Images

Der Mass Rapid Transit (MRT) ist ein wichtiges Verkehrsmittel in Kuala Lumpur. Eine zweite Linie ist geplant.

Auf dem Weg zum Industriestaat?

Malaysia ist mit seinen ca. 32 Millionen Einwohnern und einem BIP von ca. 320 Mrd USD ein wirtschaftliches Schwergewicht in Südostasien. Das Schwellenland hat sich erfolgreich vom Rohstofflieferanten zu einem modernen Industriestandort entwickelt. Die Wirtschaft ist stark außenhandelsorientiert und wird von hochtechnologischen und kapitalintensiven Industrien angetrieben, die weiter zügig ausgebaut werden. Malaysia ist reich an Bodenschätzen, einer der größten Palmöl- und Kautschukproduzenten und gehört zu den weltweit führenden Exporteuren von Halbleitern, PC-Peripherie, Audio-, Video-, Klima- und anderen Elektrogeräten.

In den vergangenen Jahren erzielte Malaysia beachtliche Wachstumsraten: 2016 waren es 4,2%, 2017 betrug die Steigerung 5,9%. Für das Jahr 2018 erwartet die Zentralbank „Bank Negara Malaysia" eine Wachstumsrate von 5,0%. Sie liegt unter dem vor der Wahl prognostizierten Korridor von 5,5%–6,0%, da die Konjunktur aufgrund der erwarteten Anpassungsphase infolge des Regierungswechsels nun etwas schwächer eingeschätzt wird. Bis zum Jahr 2020 will man in die Riege der „High Income Countries" aufsteigen und den Status eines vollentwickelten Industriestaates erreichen. Die Arbeitslosenquote ist relativ niedrig – seit Jahren unter 4% –, und Malaysia gilt daher als ein Land mit Vollbeschäftigung.

Stabile Partnerschaft mit Deutschland

Das gute Verhältnis zwischen Deutschland und Malaysia basiert vor allem auf den engen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen beiden Ländern. Malaysia steht als Handelspartner für Deutschland seit vielen Jahren mit Singapur an der Spitze

der ASEAN-Staaten. Das bilaterale Handelsvolumen betrug 2017 ca. 13,8 Mrd EUR (2016: 12,4 Mrd EUR). Wichtigste deutsche Ausfuhrgüter sind: elektronische/elektrotechnische Erzeugnisse, Maschinen, Kraftfahrzeuge, optische und pharmazeutische Erzeugnisse.

„Die deutsche Industrie ist mit insgesamt über 350 Unternehmen vertreten, die Produktionsstandorte in Malaysia unterhalten und zunehmend auch ihre regionalen Zentren für Südostasien dort ansiedeln."

Malaysia ist Ziel hoher ausländischer Direktinvestitionen, die von den günstigen Rahmenbedingungen angezogen werden, zugleich aber auch für einen wirtschaftlich stimulierenden Technologietransfer sorgen. Dies gilt auch für die deutsche Industrie, die mit insgesamt über 350 Unternehmen vertreten ist. Deutsche Firmen haben Produktionsstandorte in Malaysia und siedeln dort zunehmend auch ihre regionalen Zentren für Südostasien an.

Sieg der Demokratie – ein Schnitt im politischen System

Malaysia hat eine parlamentarische, konstitutionelle Monarchie als Staatsform und basiert auf einem föderativen Zusammenschluss der elf Staaten auf der malaysischen Halbinsel (Westmalaysia) und der beiden Staaten in Ostmalaysia (im Norden der Insel Borneo). Alle fünf Jahre wird einer der Sultane der Staaten zum König von Malaysia gewählt. Der Sultan von Kelantan, Muhammad V., bestieg im April 2017 als 15. König von Malaysia und für eine Amtsperiode von fünf Jahren den Thron.

Die politischen Parteien orientieren sich im Wesentlichen an ethnischen Gruppen, wobei die „Barisan Nasional (BN)", eine multiethnische Parteiengruppierung, seit der Unabhängigkeit von Großbritannien im Jahr 1957 bis Mai 2018 die Regierung stellte. BN ist somit eine der am längsten regierenden Koalitionen der Welt. Die Oppositionskoalition, die im Mai 2018 überraschend die Wahlen gewann und sich „Pakatan Harapan" nennt, besteht ebenfalls aus einer Parteiengruppierung, u.a. auch aus der vom früheren (und seit Mai 2018 aktuellen) Premierminister Mahathir Mohamad gegründeten Parti Pribumi Bersatu Malaysia (PPBM).

Vollkommen unerwartet und gegen den globalen Trend zum Autoritarismus sagten am 9. Mai 2018 Millionen Malaysier „genug ist genug" zum Führungsstil und zur Politik des skandalbefleckten langjährigen Premierministers Najib Razak. Mit einem beeindruckenden Wahlsieg erzielte die Opposition mit 50% der Stimmen die absolute Mehrheit der Sitze im Parlament. Die seit über 60 Jahren etablierten Machtstrukturen im Land zerbrachen. Das Land hielt kurz den Atem an – doch die bisherigen Machthaber räumten tatsächlich unblutig das Feld. Ein Sieg für die Demokratie!

Zu nah an China?

Die Gründe für die enorme Unzufriedenheit mit der abgewählten Regierung und den daraus resultierenden politischen Umbruch sind sicherlich vielfältig. Im Wesentlichen dürften sie in der zunehmenden, bedrohlichen Staatsverschuldung sowie insbesondere in der Person von Najib Razak sowie dessen Kurs der politischen und wirtschaftlichen Annäherung an China liegen. In der Bevölkerung wuchs die Sorge vor zu hoher Abhängigkeit von der einflussreichen Volksrepublik.

Razaks Umwerben der chinesischen Führung hatte in der Tat massive Investitionen Chinas z.B. im Infrastruktur- und Transportsektor Malaysias zur Folge. Im Rahmen der von China verfolgten „Belt and Road"-Initiative wurden großvolumige Kredite an Malaysia vergeben – letztendlich mit dem Ziel, die Auftragsvergabe an chinesische Firmen zu sichern. Der wirtschaftliche Einfluss Chinas war nicht mehr zu übersehen.

Als ein Beispiel der belastenden Folgen einer zu großen Abhängigkeit vom „Reich der Mitte" wurde in der öffentlichen Diskussion immer wieder Sri Lanka genannt. Die Insel musste China einen strategischen Hafen im Rahmen eines 99-jährigen Leasingvertrages überlassen, nachdem es seine Schulden nicht zurückzahlen konnte.

Erste Stoppschilder für bestehende Großprojekte

Die neue Regierung will umschwenken. Ein erstes klares Anzeichen für die Neuordnung des außenpolitischen Spektrums betraf das „East Coast Rail Link"-Projekt. Die ca. 700 km lange Schienenstrecke soll die Ostküste Malaysias am Südchinesischen Meer mit den strategischen Schifffahrtsrouten an der Westküste des Landes verbinden. Die Finanzierung wird durch einen Kredit der „China Communications Construction Company (CCCC) sichergestellt. Der neue Finanzminister klärte auf, dass die Kosten des Projekts mit ca. 20 Mrd USD rund 50% teurer seien, als von der alten Regierung behauptet. Das Projekt wurde gestoppt, mit der Begründung, dass die Konditionen neu verhandelt werden sollen. Ist das schon ein deutliches Zeichen für den beginnenden Bruch mit dem bisherigen engen Wirtschaftspartner China?

Ein weiteres Beispiel für ein gestopptes „Megaprojekt" und das aktive Angehen der hohen Staatsverschuldung durch die neue Regierung ist das „Kuala Lumpur-Singapore High Speed Rail (HSR) Project" (350 km Schiene mit sechs Zwischenbahnhöfen). Es sollte geschätzt ca. 12 Mrd USD kosten. Die Inbetriebnahme war für 2026 geplant. Alles wurde nun gestoppt,

nachdem noch recht kurz vor der Wahl die Verträge unterschrieben worden waren. Die neue Regierung nannte auch hier wieder als Grund die enormen Kosten, die wesentlich höher lägen, als noch von den alten Machthabern angesetzt. Zudem werden nun die Notwendigkeit des Projekts bzw. dessen Wirtschaftlichkeit für Malaysia grundsätzlich in Frage gestellt.

Dennoch: Wachstum für Industrie und Infrastruktur

Schon die bisherige Regierung erstellte für jeweils fünf Jahre „Malaysia-Pläne". Der aktuelle Plan (2016–2020) gilt als die „Schlussphase" in der Realisierung der Vision 2020. Das Land soll bis dann sowohl auf wirtschaftlicher als auch auf politischer, sozialer und kultureller Ebene zu einem vollentwickelten Industrieland transformiert sein. Die neue Regierung scheint sich zudem vor allem der Bekämpfung der Korruption, dem Abbau der Staatsschulden und der Produktivitätssteigerung zu widmen.

„Im Ausbau der Infrastruktur sowie im Aus- und Neubau diverser Industrieparks für Hochtechnologie bieten sich Chancen für deutsche Firmen."

Geplante Megaprojekte für die Infrastruktur spielen auch für die neue Regierung eine tragende Rolle für mittel- bis langfristiges Wachstum. So werden trotz teilweise intensiver Kostendiskussionen mehrere Projekte weiterhin verfolgt, u.a. das MRT-II-Projekt (zweite U-Bahn-Linie in Kuala Lumpur) und der 2.100 km lange Pan-Borneo-Highway. Dieser soll die östlichen Bundesstaaten Sarawak und Sabah sowie das Sultanat Brunei verkehrsmäßig verbinden und erschließen.

Zudem hat Malaysia in den wichtigen Industriezentren des Landes (Kuala Lumpur, Penang, Johor) moderne und effiziente Häfen gebaut, die kontinuierlich ausgebaut, modernisiert und instand gehalten werden müssen. Da der Außenhandel zu 95% über den Seeweg abgewickelt wird, stellen die zurzeit 15 internationalen und nationalen Häfen enorm wichtige Einrichtungen dar.

Potential für deutsche Exporte

Chancen für Exporteure und Sublieferanten aus Deutschland bieten sich vor diesem Hintergrund nicht nur im Ausbau der Infrastruktur, sondern vor allem auch im Aus- und Neubau diverser Industrieparks für Hochtechnologie. Malaysia kann in dieser Hinsicht als attraktiver Wachstumsmarkt betrachtet werden, und die staatliche „Malaysian Investment Development Authority" (MIDA) fördert die Rahmenbedingungen für Investitionen in Verarbeitungsanlagen für „Performance Materials" und neue/aufstrebende Technologien („Electronics, Battery, LED etc.").

Der jüngst erfolgte Spatenstich für eine „High-Purity-Alumina"-Verarbeitungsanlage in Johor ist ein Paradebeispiel: ein australisches Unternehmen, das auf Basis von aus Australien importierten Rohstoffen einen Produktionsstandort mit deutscher Technologie und einem deutschen Generalunternehmer in Malaysia baut. Ausschlaggebend für die Standortwahl waren u.a. auch die Lohn- und Produktionskosten, die strategische Lage des Industrieparks in Johor sowie die Nähe zu den Absatzmärkten des Produkts.

Auf einem guten neuen Weg

Malaysia geht momentan durch eine Phase der innen- und außenpolitischen Neuorientierung, verbunden mit wesentlichen Herausforderungen. Diese sind jedoch nicht unüberwindbar, und das „Schwellenland" investiert weiterhin in Treiber langfristigen Wachstums: Infrastruktur und verarbeitende Industrie. Die insgesamt umfangreichen Projekte erfordern in vielen Fällen den Einsatz internationaler Spitzentechnologie und Dienstleister. Dies sollte auch über die kommenden Jahre Chancen auf Geschäftsmöglichkeiten für Unternehmen aus diversen Branchen eröffnen.

Die KfW IPEX-Bank ist mit einer Repräsentanz in Singapur vertreten und unterstützt die Frankfurter Zentrale im Rahmen der Kundenpflege, Marktbeobachtung und Geschäftsanbahnung in der Region Asien-Pazifik.

Anzeige

Markt
UND MITTELSTAND
DAS WACHSTUMSMAGAZIN

Was Mittelständler diese Woche wissen müssen – jeden Donnerstag neu

Der E-Newsletter von Markt und Mittelstand

Jetzt kostenfrei abonnieren:
www.marktundmittelstand.de

Bangladesch: junger Markt mit Potential

Marc Philippe Schlatter
Head Export Finance
Asia/Pacific,
LBBW Singapore Branch

marc.schlatter@lbbwsg.com

Für viele Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum hat sich Bangladesch in den vergangenen Jahren zunehmend zu einem wichtigen Handelspartner entwickelt. Exporteure von Maschinen für die Textilindustrie machen dort gute Geschäfte. Doch nicht nur Bangladesch erlebt momentan einen Aufschwung. Vielmehr verzeichnet die gesamte Region ein starkes Wirtschaftswachstum. Südostasiatische Länder sind weiterhin wichtige Märkte für Exportunternehmen aus dem deutschsprachigen Raum.

© Tero Vesalainen/iStock/Thinkstock/Getty Images

Bekleidung aus Bangladesch ist in deutschen Kleiderschränken gut vertreten.

Wer bei Modeketten wie Tom Tailor, Zara oder H&M seine Bekleidung kauft, hat gute Chancen, Hosen und T-Shirts zu erwischen, die aus Bangladesch kommen. Denn zahlreiche Bekleidungshersteller lassen ihre Ware im Süden Asiens fertigen – meist in China oder eben in Bangladesch. Im vergangenen Jahr exportierte die Republik, die nur etwa doppelt so groß ist wie Bayern, Textilien und Bekleidung im Wert von 30 Mrd EUR in alle Welt. Das entspricht 90% aller Exporte des kleinen Landes. Der Großteil der Kleidung geht mit einem Exportwert von 4,5 Mrd EUR in die USA, den nächstgrößten Anteil nimmt Deutschland mit 4,47 Mrd EUR ab.

Die zahlreichen Fabriken, Webereien und Gerbereien sorgen für wirtschaftlichen Schub: Die Wachstumsraten in Bangladesch lagen in den vergangenen acht Jahren konstant zwischen 6% und 7% – in manchen Jahren sogar noch höher. Das liegt vor allem an der starken Textilbranche, die mit ihren immer schneller werdenden Produktionszyklen für steigende Auftragszahlen sorgt. Namhafte Hersteller von Web- und Spinnmaschinen aus dem deutschsprachigen Raum machen gute Geschäfte.

Finanzierung macht Exporte möglich

Exporteure müssen bei langfristigen Finanzierungen in Südostasien einige Herausforderungen meistern. Die Grundlage erfolgreicher Geschäfte können ECA-gedeckte Exportfinanzierungen bilden. Da Bangladesch ein recht junger ECA-Markt ist, können Unternehmen kaum auf Direktfinanzierungen zurückgreifen.

Die meisten Geschäfte laufen in Bangladesch im Rahmen eines Bank-zu-Bank-Kredits. Das bedeutet: Die Bank des Exporteurs gewährt der lokalen Bank des Importeurs einen Kredit, die wiederum einen Kreditvertrag mit dem Importeur abschließt. Ein solches Vorgehen bietet zahlreiche Vorteile. Der Importeur erhält von seiner Hausbank eine günstige, langfristige Finanzierung. Der Exporteur kann sein Geschäft realisieren, denn ohne eine ECA-gedeckte Exportfinanzierung würden viele Geschäfte gar nicht erst zustande kommen. Außerdem verringert sich das finanzielle Risiko für den Exporteur.

Doch auch Direktfinanzierungen sind möglich. Die LBBW hat vor kurzem eine Transaktion mit einem führenden bangladeschischen Textilhersteller, der internationale Konzerne wie Inditex, Sainsbury und Tesco beliefert, abgeschlossen. Das familiengeführte Unternehmen exportiert seine Waren unter anderem nach Europa, in die USA und nach Australien. Die Bank finanziert dabei den Kauf von Spinnmaschinen eines Schweizer Exporteurs. Das Volumen des Deals: 24 Mio CHF.

Nachfrage dürfte zulegen

Der Markt bietet gute Chancen. Deutsche Unternehmen exportierten im Jahr 2017 laut Statistischem Bundesamt Waren im Wert von 727 Mio EUR nach Bangladesch. Damit landet das südasiatische Land zwar

nur auf Rang 74 der deutschen Absatzmärkte. Beim Import allerdings sieht es schon anders aus: Mit Waren im Wert von 5,3 Mrd EUR liegt Bangladesch auf Rang 36 der Lieferländer, die meisten Importe sind Textilien und Bekleidung. Doch die Warenströme nähern sich an: Im ersten Halbjahr 2018 legten die deutschen Exporte nach Bangladesch um 30,0% zu, die Importe von dort stiegen um 4,1%.

Künftig dürften die Geschäfte weiter Fahrt aufnehmen. Denn die bangladeschische Regierung will mittel- bis langfristig die Defizite des Landes im Energie- und Infrastrukturbereich beheben. Bislang schneidet Bangladesch beim „Ease of Doing Business Index" der Weltbank schlecht ab: Die Republik liegt auf Platz 177 von 190. Auch bei der Wettbewerbsfähigkeit landet Bangladesch nur auf Platz 99 von 137. Der Handlungsbedarf bei den strukturellen Problemen ist also hoch. Daneben sind auch investitionsfreundliche Rahmenbedingungen und höhere Ausgaben für Humankapital notwendig: Rund ein Viertel der Bangladescher sind Analphabeten.

Trotz knapper finanzieller Ressourcen hat die Regierung in den vergangenen Jahren ihre Ausgaben für Infrastrukturprojekte erhöht, wodurch das Haushaltsdefizit relativ hoch ausfiel. Doch der eingeschlagene Weg gilt als richtig, denn die mangelhafte Infrastruktur ist neben defizitären Corporate-Governance-Vorschriften, Bürokratie und Sicherheitsproblemen ein Hemmschuh für ausländische Investitionen. Nur durch sie wird es künftig möglich sein, eines der gravierendsten Probleme des Landes in den Griff zu bekommen: die Armut. Bangladesch gehört zu den ärmsten Ländern der Welt – pro Kopf verdienen die Bangladescher im Schnitt rund

„Trotz knapper finanzieller Ressourcen hat die Regierung in den vergangenen Jahren ihre Ausgaben für Infrastrukturprojekte erhöht."

1.000 EUR pro Jahr. Knapp die Hälfte der Bevölkerung lebt unterhalb der Armutsgrenze und hat weniger als 1 USD pro Tag zur Verfügung. Umso wichtiger ist es also, dass dem Land Fortschritte in diesen Bereichen gelingen. Denn dann stünden deutlich höhere Auslandsinvestitionen in Aussicht. Im Jahr 2016 trugen Auslandsinvestitionen nur 0,9% zum BIP bei.

Wahlen lassen Investoren zögern

Momentan konzentriert sich die Regierung allerdings auf die bevorstehenden Parlamentswahlen Anfang 2019. Dann könnte die aktuelle Machtkonzentration der regierenden Awami League aufgebrochen werden. Die politische Lage hat auch Auswirkungen auf die Geschäfte ausländischer Unternehmen: Viele verschieben anstehende Investitionen auf die Zeit nach der Wahl. Nichtsdestotrotz: Bangladesch ist auf einem guten Weg.

Anzeige

Indonesien – Schlüsselmarkt für Südostasien

Christophe Marie
Senior Representative, Representative Office Jakarta, Commerzbank AG

christophe.marie@commerzbank.com

Fläche, Bevölkerung oder Wirtschaftsleistung: Welches Kriterium man auch anlegt, immer ist Indonesien die absolute Nr. 1 in Südostasien. Als einziges Land der Region gehört es zu den 20 wichtigsten Industrie- und Schwellenländern (G20). Es ist Gastgeber der nächsten Jahrestagung von Internationalem Währungsfonds (IWF) und Weltbankgruppe im Oktober sowie der 16. Asien-Pazifik-Konferenz (APK) der Deutschen Wirtschaft im November. Ein genauer Blick auf das Land lohnt sich also mehr denn je.

Indonesiens Wirtschaft wächst Jahr für Jahr um rund 5%, und das Land gehört damit zu den attraktivsten globalen Märkten. Das macht es für seine Nachbarn immer interessanter. Insbesondere China hat Indonesien in den vergangenen Jahren „entdeckt" und damit begonnen, im großen Stil zu investieren. Auch die indonesischen Importe aus China nehmen deutlich zu: Zwischen 2007 und 2017 hat die Volksrepublik ihren Anteil an den indonesischen Importen von 11% auf 22% verdoppelt – aus keinem anderen Land bezieht Indonesien mehr Waren. Westliche Lieferanten dagegen verlieren an Bedeutung. Deutschland allerdings konnte seine Exporte 2017 noch einmal auf 3,1 Mrd USD (2016: 2,7 Mrd USD) steigern und belegt auf der Rangliste der Lieferanten Rang 11.

© AsianDream/iStock/Thinkstock/Getty Images

Jakarta begrüßt 2018 die Weltbankgruppe und die deutsche Wirtschaft zu bedeutenden Tagungen.

„Indonesien ist für viele deutsche Exporteure der Schlüsselmarkt in Südostasien. Eine zentrale Rolle spielen dabei die Anlagen- und Maschinenbauer. Aus gutem Grund, denn der indonesische Markt weiß Qualität zu schätzen."

Die Steigerung der Im- und Exporte Indonesiens betrug 2017 zusammengenommen 16%. Und die Aussichten für 2018 sind ebenfalls positiv, vor allem für Lieferanten. So lag das Plus bei den Einfuhren in den ersten drei Monaten bei 20% im Vorjahresvergleich – abzüglich Öl und Gas sogar bei 24%. Die Wachstumsraten der Importe liegen damit deutlich über den Jahresprognosen internationaler Organisationen.

Maschinenbauer können Technologievorteile ausspielen

Indonesien ist für viele deutsche Exporteure der Schlüsselmarkt in Südostasien. Eine zentrale Rolle spielen dabei die Anlagen- und Maschinenbauer. Aus gutem Grund, denn der indonesische Markt weiß Qualität zu schätzen. Damit unterscheidet er sich deutlich von Ländern, die wegen niedriger Devisenreserven gezwungen sind, sich auf der Suche nach dem billigsten Produkt an China zu wenden. In Indonesien hingegen kommen hochentwickelte Maschinen (z.B. in der Textil- oder Stahlindustrie) in der Regel aus Europa. Gerade deutsche Maschinenbauer können hier mit Hightech punkten und in diesem Markt wachsen.

Ausbau der industriellen Basis

Angesichts seiner 265 Millionen Einwohner setzt Indonesien verstärkt auf die Entwicklung des Binnenmarkts und seiner lokalen verarbeitenden Industrie. Mit weniger als 20% ist ihr Anteil an der Wirtschaftsleistung des Lands bisher äußerst klein. Deshalb verfolgt Indonesien ein klares Ziel: Man möchte internationale Firmen des produzierenden Sektors anziehen und den Archipel im Stile Chinas oder Vietnams zu einer Werkbank für die Welt machen.

Vor diesem Hintergrund wurden die Standort- und Investitionsbedingungen in den vergangenen Jahren kontinuierlich verbessert. Mit spürbarem Erfolg: Im Ease-of-Doing-Business-Index der Weltbank stieg Indonesien von Rang 128 (2013) auf Platz 72 (2018). Für die Weltbank haben dieser rasante Aufstieg und die wachsende Attraktivität Indonesiens als Investitionsstandort mannigfaltige Gründe. Vor allem die Tatsache, dass man ein Geschäft in kurzer Zeit (23 Tage) eröffnen kann, spielt eine entscheidende Rolle. Ferner ist Elektrizität günstig verfügbar, Eigentum kann schnell registriert werden (28 Tage), und dank elektronischer Prozesse wurde die Wareneinfuhr erheblich erleichtert.

Trotz Erleichterungen: deutsche Investoren halten sich zurück

Die ersten Ergebnisse dieses strukturellen Wandels ließen nicht lange auf sich warten: 2017 wurde mit realisierten ausländischen Direktinvestitionen (FDI) von 32,2 Mrd USD ein neuer Höchstwert erreicht. Die FDI machen etwa zwei Drittel der in Indonesien getätigten Investitionen aus. Sie sind vor allem für die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit wichtig.

Die mit Abstand größten Investitionszuflüsse kommen aus Singapur, das als regionales Headquarter vieler internationaler, aber vor allem chinesischer Unternehmen fungiert. Japan ist als zweitgrößter Investor vor allem im Automobilsektor und in Infrastrukturprojekten engagiert. Der Anteil deutscher Investoren am FDI-Zufluss betrug 2017 weniger als 1%. Hier gibt es noch deutliches Potential nach oben.

Der Blick geht nach Afrika

Jenseits der traditionellen Handelspartner China, Japan, Singapur und Südkorea richtet Indonesien seinen Blick verstärkt auf Afrika. Bis vor kurzem waren dort Nigeria und Südafrika die beiden Hauptmärkte. Nun schicken indonesische Unternehmen ihre Delegationen verstärkt in Länder wie Äthiopien, Uganda und Niger.

Einer der Vorreiter ist der in Jakarta ansässige Nahrungsmittelkonzern Indofood, der nicht nur den Heimatmarkt komplett abdeckt, sondern inzwischen auch Produktionsstätten u.a. in Ägypten, Äthiopien, Kenia, Marokko und Nigeria betreibt – mit großem Erfolg: Die am häufigsten gegessene Nudel in Nigeria kommt von Indofood. Ein weiteres Beispiel ist die staatliche Ölgesellschaft Pertamina, die sich bisher ganz auf die indonesischen Erdöl- und zunehmend die Erdgasvorkommen konzentrierte und nun Geschäfte in Nigeria, Algerien und Gabun entwickelt.

„Im Ease-of-Doing-Business-Index der Weltbank stieg Indonesien von Rang 128 (2013) auf Platz 72 (2018). Gründe sind schnelle Registrierung, günstiger Strom sowie elektronische Abwicklung der Einfuhren."

Rückenwind kommt dabei von Präsident Joko Widodo: Maßgeblich auf seine Initiative hin fand im April das erste Indonesien-Afrika-Forum statt, an dem 550 Teilnehmer aus 44 afrikanischen Ländern teilnahmen. Das Ziel: die Handelsströme zwischen Indonesien und Afrika zu verstärken und einen Ausgleich zur einseitigen Ausrichtung auf China zu schaffen.

Bisher hielten sich viele indonesische Unternehmen dabei zurück, weil sie Geschäfte mit Afrika als zu riskant bewerteten. Abhilfe wird hier die Unterzeichnung des Master-Risk-Participation-Agreements zwischen der staatlichen Indonesia Eximbank und der Commerzbank schaffen. Die Commerzbank-Repräsentanz in Jakarta hatte das Geschäftspotential und den Absicherungsbedarf indonesischer Unternehmen in Afrika analysiert und Lösungen zur Abdeckung der Handelsrisiken bereitgestellt – mangels solcher Angebote scheiterte in der Vergangenheit manches interessante Geschäft.

Die Vereinbarung mit der Indonesia Eximbank betrifft vor allem die Bestätigung von Akkreditiven, die von afrikanischen Banken erstellt werden. Auf Basis ihres weltweiten Netzwerks mit unter anderem sechs eigenen Standorten in Afrika sowie der engen Zusammenarbeit mit einem dichten Netz an Korrespondenzbanken und staatlichen Institutionen bietet die Commerzbank im Rahmen ihrer Vereinbarung mit der Indonesia Eximbank nun Unternehmen die Sicherheit, die zur Ausweitung von Geschäftstätigkeiten auf bisher unbekanntes Terrain erforderlich sind.

Resümee

Dank seines ambitionierten Infrastruktur- und Reformprogramms hat sich Indonesien in den vergangenen Jahren stark entwickelt und bietet ein großes Potential, das im Augenblick mehrheitlich von seinen Nachbarländern genutzt wird. Doch es gibt auch viele deutsche Unternehmen, die bereits seit Jahrzehnten und teilweise sogar seit 100 Jahren vor Ort aktiv sind. Sicher ist: Deutsche Produkte und deutsches Know-how werden in Indonesien geschätzt. Es lohnt sich also, sich näher mit dem Land zu beschäftigen.

Neue Möglichkeiten der Working-Capital-Optimierung

Daniel Schmand
Global Head of Trade Finance, Deutsche Bank AG, Chairman, ICC Banking Commission

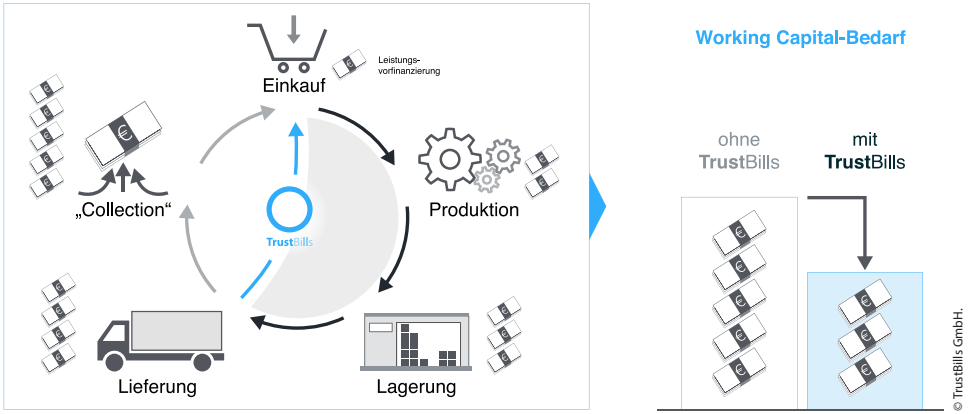
daniel.schmand@db.com

Die effizienteste Möglichkeit für Unternehmen, Liquidität aus Eigenmitteln freizusetzen, liegt nah am Tätigkeitsfeld der Exportverantwortlichen: die Optimierung von Forderungen und Verbindlichkeiten weltweit. Working-Capital-Fintechs bieten neue, interessante Lösungen – z.B. Plattformen, auf denen Handelsforderungen vorab beglichen oder von externen Investoren übernommen werden können. Was Unternehmen über die neuen Anbieter wissen sollten.

Längere Zahlungsziele, große Investitionen oder ein besseres Kreditrating – Gründe dafür, dass Unternehmen ihren Working-Capital-Bedarf verringern wollen, gibt es viele. Doch gerade mittelständische Unternehmen steuern ihr Working Capital längst nicht so effizient, wie es möglich wäre. Die PwC-Global-Working-Capital-Studie 2017 geht im Mittel aller Branchen von einem durchschnittlichen versteckten Liquiditätspotential von 20% bis 30% des Working-Capital-Ratio aus. Doch oftmals tun sich Unternehmen schwer, dieses Potential zu heben.

Denn Working-Capital-Management ist ein unternehmensinterner Marathonlauf. Einkauf, Vertrieb, Planung, Produktion und Logistik wollen dabei koordiniert sein. Keine leichte Aufgabe, wenn sich der Vertrieb auf die Preise konzentriert und die Zahlungsbedingungen vernachlässigt – um nur ein typisches Problem von vielen zu nennen. Hinzu kommt im deutschen Mittelstand die Komplexität der Internationalität: viele Auslandstöchter, viele Auslandskonten, viele einzelne Einkaufs- und Rechnungsabteilungen.

Verkürzung des Working-Capital-Kreislaufs anhand des Beispiels TrustBills



> ***„Working-Capital-Management ist ein unternehmensinterner Marathonlauf. Einkauf, Vertrieb, Planung, Produktion und Logistik wollen dabei koordiniert sein.“***

Des Weiteren sind manche unternehmensinternen Working-Capital-Programme unterm Strich weniger effizient als erhofft. Auch aus diesem Grund nutzen Unternehmen unterstützende Finanzierungsinstrumente, um die Lücke zwischen den Zahlungseingängen von Kunden und den Auszahlungen an Lieferanten zu schließen. Doch je nach Bonität der Schuldner kann zum Beispiel das Factoring, das laut Branchenverband BFM 15% aller deutschen Mittelständler nutzen, relativ teuer sein.

Ein weiteres gängiges Instrument, sogenannte Supply-Chain-Finance-Programme, sind operativ aufwendiger zu implementieren und gehen zu Lasten der eigenen Kreditlinie bei der Bank. Sie haben sich bislang eher bei größeren Konzernen durchgesetzt, die über bessere Ratings verfügen als ihre Lieferanten. Der starke Wunsch nach finanzieller Unabhängigkeit und die Sorge vor ungünstigen Finanzierungskonditionen halten jedoch viele Mittelständler von der Teilnahme ab.

Fintechs für Mittelständler

Working-Capital-Fintechs stoßen in die oben beschriebene Lücke. Sie vereinfachen die Prozesse und erleichtern die Implementierung und die Nutzung von Finanzierungsprodukten. Ein Beispiel sind Plattformen für „Dynamic Discounting“, bei denen Unternehmen zusätzliche Skonti realisieren können, indem sie den Zeitpunkt einer vorfälligen Zahlung flexibel wählen können.

Komplexere Lösungen bieten diejenigen Anbieter, die externe Liquiditätsquellen erschließen und Kapitalgeber und Kapitalnehmer zusammenbringen. Im Facto-

ringsegment sind in den vergangenen Jahren besonders viele Angebote entstanden. Rund 20 verschiedene Start-ups vermitteln offene Rechnungen an Käufer, zum Teil auf Basis von Crowdfunding.

„Für exportorientierte Unternehmen ist Internationalität ein wichtiges Kriterium. Einzelne Plattformen sind mit ihren automatisierten Prozessen hier schon sehr weit."

Anbieter, die sich auf Softwarelösungen für Supply-Chain-Finance spezialisiert haben, integrieren institutionelle Investoren in die Beziehung zwischen Lieferant, Abnehmer und/oder Bank, um die Lieferantenrechnung vorzufinanzieren – meist auf Basis der Kreditrankings des Abnehmers.

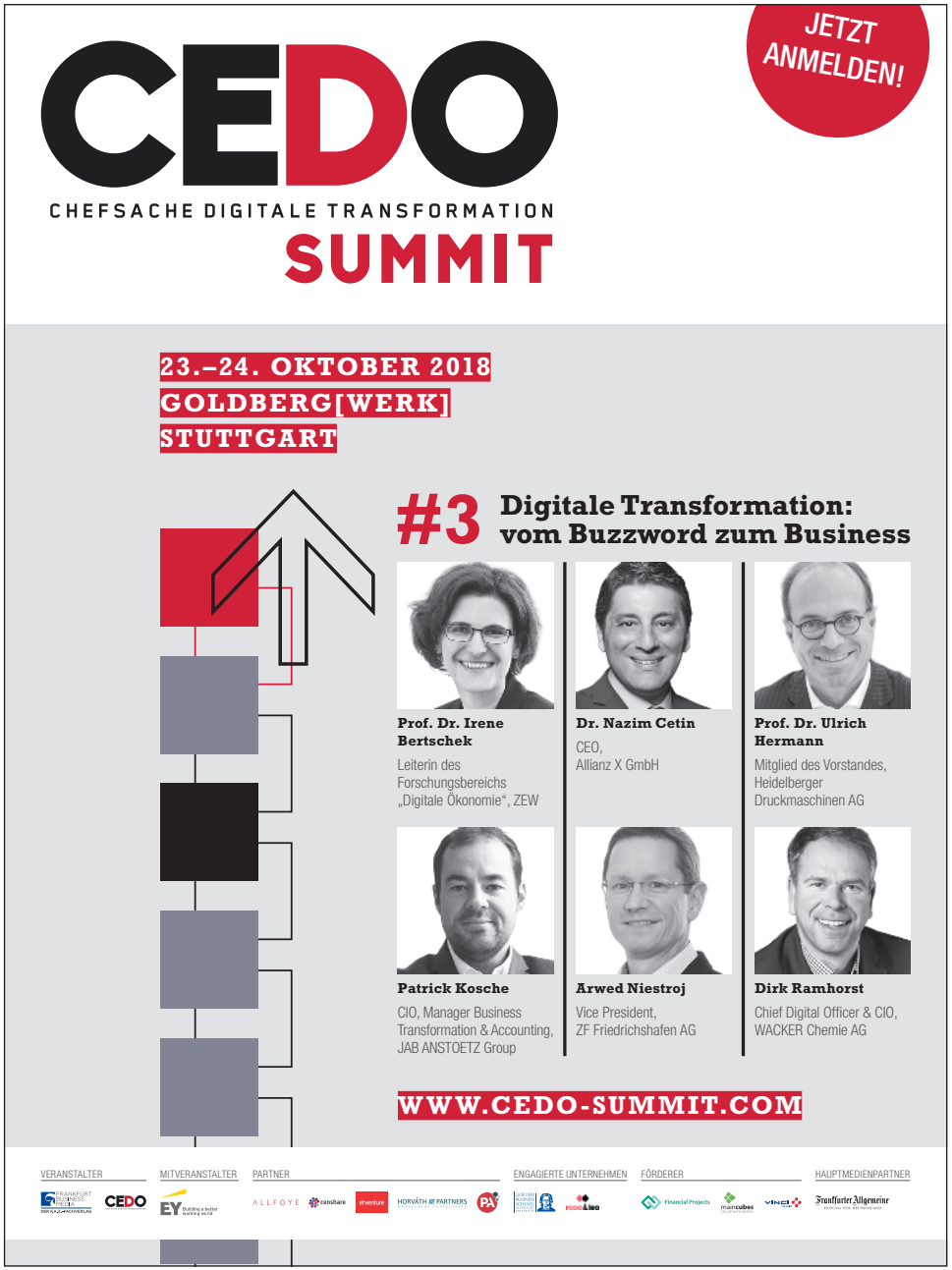
Auswahl des richtigen Partners

Die innovativsten Fintechs haben sich jedoch bereits von der klassischen Factoring/Supply-Chain-Finance-Systematik gelöst. Hier werden einzelne Forderungen diversen interessierten Investoren zum Kauf angeboten – unabhängig davon, ob die Initiative vom Lieferanten oder vom Abnehmer kommt. Um unternehmerischen Spielraum zu gewinnen, sollten auf der gewählten Plattform im Idealfall Angebot und Nachfrage nicht gebrokert, sondern spontan und nach Marktgesetzen zueinander finden. Verkäufer entscheiden dann selbstbestimmt im Einzelfall, welche Rechnung sie zu welchem Preis verkaufen möchten. Wichtig ist auch, dass das gewählte Finanzierungsinstrument einen True Sale darstellt, denn nur so besteht die Möglichkeit, dass der Forderungsverkauf bilanzverkürzend wirkt.

Für exportorientierte Unternehmen ist Internationalität ein wichtiges Kriterium. Einzelne Plattformen sind mit ihren automatisierten Prozessen hier schon sehr weit. So können beispielsweise auf der Hamburger Plattform TrustBills Rechnungen gegenüber Debitoren aus 40 Ländern verkauft werden. National wie international ist der Verkauf von Forderungen auf Einzelbasis in der Verbuchung und umsatzsteuerlichen Umsetzung nicht trivial. Die genutzte Plattform sollte hier ausreichend Unterstützung bieten. Die Deutsche Bank hat seit dem Jahr 2017 eine finanzielle Beteiligung an dem Fintechunternehmen TrustBills und kann ihre Kunden hinsichtlich der zur Verfügung stehenden Möglichkeiten kompetent beraten.

Auch der 3. Deutsche Exporttag widmet sich dem Thema „Intuitives Working-Capital-Management". Jörg Hörster, CEO der TrustBills GmbH, erläutert in einem Workshop die Funktionsweise der Auktionsplattform für in- und ausländische Handelsforderungen. Weitere Informationen zur Veranstaltung bietet die Website www.deutscher-exporttag.de.

Anzeige



Weniger Betrug bei Reihengeschäften

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

arnemielken@amberroad.com

Die EU-Kommission will die Mehrwertsteuerregeln reformieren. Unter anderem sollen die umsatzsteuerrechtliche Beurteilung von Reihengeschäften und Zolllägern harmonisiert sowie alle Exporte im grenzüberschreitenden Verkehr besteuert werden. Die Reform des Mehrwertsteuersystems stellt Unternehmen vor große Herausforderungen. Sie verlangt umfangreiche Umstellungen, insbesondere in den Bereichen Steuerfindung und IT.

© Thomas-Soellner/iStock/Thinkstock/Getty Images

Die umsatzsteuerliche Beurteilung von Reihengeschäften ist nicht immer einfach.

Wenn mehrere Personen oder Firmen Umsatzgeschäfte über denselben Gegenstand abschließen und der Liefergegenstand bei der Beförderung oder dem Transport unmittelbar vom ersten Unternehmer an den letzten Abnehmer gelangt, spricht man von Reihengeschäften.

Zur Feststellung der Steuerpflicht wird der Transport nur einer der Lieferungen zugeordnet. Diese Beförderungs- oder Versendungslieferung ist innergemeinschaftlich oder als Ausfuhrlieferung von der Umsatzsteuer befreit. Die anderen Lieferungen, sogenannte „ruhende Lieferungen", sind – falls umsatzsteuerbar – steuerpflichtig. Problematisch hierbei ist, dass die Kriterien für die Bestimmung der Beförderungs- oder Versendungslieferungen in der Praxis unklar sind und es innerhalb der Europäischen Union (EU) unterschiedliche Interpretationen der Gesetze gibt.

Im Rahmen der EU-Umsatzsteuerrevision soll nun die umsatzsteuerrechtliche Beurteilung von Reihengeschäften (Art. 138a MwStSystRL – neu) vereinfacht werden. Für Reihengeschäfte, bei denen der Zwischenhändler den Transport veranlasst und Verkäufer und Zwischenhändler „zertifizierte Steuerpflichtige" sind, sollen einheitliche Regelungen für die Zuordnung der Warenbewegung eingeführt werden. Die Neuregelung soll unterschiedliche Vorgehensweisen in den Mitgliedstaaten vermeiden und Rechtssicherheit schaffen. Exporte in Länder innerhalb und außerhalb der EU (Drittländer) sollen neu umsatzsteuerpflichtig im Bestimmungsland sein (siehe Artikel ExportManager Ausgabe 6 2018, S. 24 f.)

Rechtliche Risiken

Häufig ist es so, dass ein Unternehmer (sogenannter erster Unternehmer in der Lieferkette) Ware an einen ausländischen Abnehmer (sogenannter erster Abnehmer oder Zwischenhändler) verkauft, der diese als Importeur oder Großhändler bereits an einen Kunden in seinem Land (sogenannter zweiter Abnehmer) weiterverkauft hat. In diesen Fällen wird beim Verkauf eine Lieferung „Ex Works"

(Incoterm) vereinbart. Schließlich soll der Lieferant nicht wissen, wer der Endabnehmer ist (Vertriebsgeheimnis). Die Beförderung der Ware wird vom Zwischenhändler organisiert. Dieser möchte als Ausländer die Ware außerdem ohne deutsche Umsatzsteuer einkaufen und sich auch nicht in Deutschland für umsatzsteuerliche Zwecke registrieren lassen.

Sollte der Lieferant (erster Unternehmer) aber von dem Weiterverkauf der Ware oder dem Endabnehmer Kenntnis haben, besteht ein erhebliches Risiko, dass seine Lieferung als „ruhende" und damit nicht steuerbefreite Ausfuhrlieferung beurteilt wird. Dies gilt selbst dann, wenn der mittlere Unternehmer bei der Bestellung mit einer ausländischen Umsatzsteueridentifikationsnummer (UID) auftritt. Dies führt für den ersten Abnehmer zwingend dazu, dass er sich in Deutschland für umsatzsteuerliche Zwecke registrieren lassen muss. Für den ersten Unternehmer bedeutet dies, dass er seine Lieferung mit Umsatzsteuer fakturieren muss, obwohl die Ware nachweislich ins Ausland gelangt.

Verbreitete Betrugsmaschen

Wenn ein Unternehmen MwSt. fakturiert hat und diese vom Käufer bezahlt wurde, das Unternehmen die MwSt. aber nicht pflichtgemäß an die Steuerbehörde überweist, sondern das Geld unterschlägt, liegt ein Mehrwertsteuerbetrug vor. Wenn das Unternehmen die Ware im eigenen Land gekauft hat, hat es beim Einkauf MwSt. entrichtet. Daher beschränkt sich der Betrug auf den Unterschied zwischen der MwSt., die beim Kauf der Ware gezahlt wurde, und der MwSt., die beim Verkauf eingezogen wurde.

„Beim sogenannten Karussellbetrug werden dieselben Güter (oft hochpreisige Elektronik, Rohstoffe, Fleisch oder Pkw) durch den Betrüger über Mittelsmänner mehrmals EU-grenzüberschreitend gekauft und erneut verkauft."

Wenn das Unternehmen aber die Güter aus einem anderen Mitgliedstaat bezogen hat, ist die Betrugssumme erheblich höher. Der Kauf war mehrwertsteuerbefreit. Das Unternehmen berechnet aber MwSt. beim Verkauf und kann so den gesamten MwSt.-Betrag unterschlagen. Wenn das Unternehmen danach verschwindet, wird diese Betrugsart auch als „Betrug durch verschwundene Händler" bezeichnet.

Beim sogenannten Karussellbetrug werden dieselben Güter (oft hochpreisige Elektronik, Rohstoffe, Fleisch oder Pkw) durch den Betrüger über Mittelsmänner mehrmals EU-grenzüberschreitend gekauft und erneut verkauft. Der eingezogene Mehrwertsteuerbetrag erhöht sich jedes Mal, und das Unternehmen wird aufgelöst, bevor die Steuerbehörde die aufgelaufene MwSt. einziehen kann. Es gibt gut organisierte, kriminelle Netzwerke, die sich auf diese Art des Steuerbetrugs spezialisiert haben.

Erst kürzlich deckte die Staatsanwaltschaft Berlin ein solches Umsatzsteuerbetrugskartell auf. Es soll mindestens 100.000 t Kupfer von Serbien nach Deutschland gebracht und über Scheinfirmen und -rechnungen an industrielle Abnehmer verkauft haben. Mehr als 50 Personen sowie mehr als 50 Firmen sollen Umsatzsteuern von mehreren 100 Mio EUR hinterzogen haben.

Offenes Zolllager (OZL)

Die EU-Mehrwertsteuerreform sieht auch eine Harmonisierung der Vorschriften für Konsignationslager vor (Art. 17a MwStSystRL – neu, Art. 243 Abs. 3 und Art. 262 MwStSystRL – geändert). Unter bestimmten Voraussetzungen soll in Zukunft bei Verkäufen über ein Konsignationslager (Call-off-Stock) im EU-Ausland eine Registrierungspflicht des Lieferanten im Lagerland vermieden werden, indem das Verbringen der Waren in das Lager und die spätere Entnahme des Kunden aus dem Lager insgesamt eine direkte (innergemeinschaftliche) Lieferung an den Abnehmer darstellen. Diese Regelung soll aber nur dann gelten, wenn sowohl der Lieferant als auch der Abnehmer über den Status eines „zertifizierten Steuerpflichtigen" verfügen.

Zertifizierter Steuerpflichtiger

Die Reform des Mehrwertsteuersystems stellt Unternehmen vor große Herausforderungen. Sie verlangt umfangreiche Umstellungen, insbesondere in den Bereichen Steuerfindung und IT.

Noch ist die Einführung des „Zertifizierten Steuerpflichtigen" sehr umstritten und die Umsetzung der Reform bis 2022 nicht beschlossen. Es empfiehlt sich trotzdem, die IT-Projekte möglichst früh anzugehen. Nur so kann eine zeitgerechte, reibungslose und rechtssichere Umsetzung der Reform gewährleistet werden.

Sollte der Status des „Zertifizierten Steuerpflichtigen" ab 2019 zur Anwendung kommen, sollten Firmen, die noch nicht über eine AEO-C-Zertifizierung verfügen, umgehend nach Inkrafttreten der Richtlinienänderung zum 1. Januar 2019 bei den Steuerbehörden den Status als „Zertifizierter Steuerpflichtiger" beantragen.

Die Umsetzung braucht gewisse Vorarbeiten im Unternehmen. Ein Pflichtaspekt ist die Implementierung eines internen Kontrollsystems als Teil eines Tax-Compliance-Management-Systems (Tax-CMS). Empfehlenswert ist die Einführung einer umfassenden Import-Export-Compliance-Lösung, soweit noch nicht vorhanden, oder die Ergänzung des bestehenden CMS.

Anzeige

BVL
Bundesvereinigung Logistik

35. Deutscher Logistik-Kongress
17.-19. Oktober 2018

40 JAHRE BVL

DIGITALES TRIFFT REALES

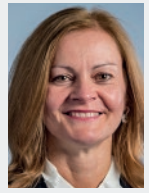
InterContinental / Schweizerhof, Berlin

Im Plenum sprechen und diskutieren unter anderem:

Peter Altmaier
MdB,
Bundesminister
für Wirtschaft
und Energie

Carsten Spohr
Vorsitzender des
Vorstands,
Lufthansa

Bernhard Mattes
Präsident des
Verbandes der
Automobil-
industrie (VDA)



Carole Walker
Vorsitzende der
Geschäftsführung,
Hermes Europe

Informationen und Anmeldung unter www.bvl.de/dlk

Listungen russischer Oligarchen nach US-Recht

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-rechtsanwaelte.com

Das Office of Foreign Asset Controls (OFAC) des US-Department of the Treasury hat am 6. April 2018 die Liste der sogenannten Specially Designated Nationals (SDN) um einige russische Oligarchen und Firmen ergänzt. Für viele deutsche Exporteure ist völlig unklar, was die US-Listungen der russischen Oligarchen bedeuten: Müssen sie diese beachten? Und wenn ja, was bedeutet das? Gibt es hierzu Übergangsregelungen? Und wenn ja, wie lange gelten sie?

Ausgangsfall

D in Deutschland unterhält Geschäftskontakte zu Unternehmen in Russland, u.a. zur Renova Group. Gegenwärtig geht es um Umsätze von ca. 8 Mio USD pro Jahr. Am 6. April 2018 hat das OFAC *(Office of Foreign Assets Controls)* neue Sanktionen gegen sieben russische Konzernchefs und zwölf durch diese kontrollierte Unternehmen veröffentlicht. Hierunter befinden sich u.a. der Oligarch Viktor Vekselberg und die von ihm kontrollierte Renova Group. D fragt sich, ob auch sie diese US-Sanktionen beachten muss: Muss sie etwa mit sofortiger Wirkung alle Geschäftsbeziehungen zur Renova Group abbrechen?

Die Oligarchenlistungen des OFAC vom 6. April 2018

An diesem Datum listete das OFAC die folgenden russischen Oligarchen: Vladimir Bogdanov, Oleg Deripaska, Suleiman Kerimov, Igor Rotenberg, Kirill Shamalov, Andrei Skoch und Viktor Vekselberg sowie die von ihnen kontrollierten Unternehmen, zu denen u. a. GAZ Group, Russian Machines, Gazprom Burenie und die Renova Group gehören. Nach dem Eintrag in der SDN-Liste geht es hier um die Anwendung der E.O. 13661 und 13662. Nach diesen wäre entscheidend, ob es um Aktivitäten geht, die auf dem Territorium der USA oder unter Kontrolle einer US-Person stattfinden.

© Evgenii Korneev/iStock/Thinkstock/Getty Images

Einige Hauptakteure der russischen Wirtschaft sind in das Visier der US-Sanktionen geraten.

Lösung des Ausgangsfalls: Anwendungsbereich

Demnach müsste D, die weder auf dem Territorium der USA agiert noch unter Kontrolle einer US-Person steht, diese US-Listung nicht beachten. Allerdings ist im CAATSA *(Countering America's Adversaries Through Sanctions Act)* der Anwendungsbereich dahingehend erweitert worden, dass der US-Präsident Sanktionen gegen „ausländische Personen" (also gegen Nicht-US-Personen, wie z.B. deutsche Firmen) verhängen kann, wenn diese „erhebliche Transaktionen" mit, für oder im Auftrag eines US-Gelisteten in Russland bzw. für deren Ehegatten, Eltern oder Geschwister „erleichtern". Als „Erleichterung" gilt jegliche Hilfestellung für Geschäfte mit diesen Oligarchen.

„Die US-Listungen der russischen Oligarchen müssen auch von Nicht-US-Personen beachtet werden, um US-Sanktionen zu vermeiden, so dass möglicherweise Geschäfte mit solchen Firmen abgebrochen werden müssen."

Falllösung: „erhebliche Transaktion"

Für die Frage, ob es um „erhebliche Transaktionen" geht, sollten nach den FAQs sieben Faktoren berücksichtigt werden. U.a. geht es hier um Größe, Anzahl und Häufigkeit der Transaktionen. Hierfür kann möglicherweise auf die CISADA-Schwellenwerte abgestellt werden, die für mehrere Lieferungen auf einen Schwellenwert von 1 bzw. 5 Mio USD abstellen. Diese werden hier eindeutig überschritten. Wenn die Anwendung der übrigen sechs Kriterien nicht zu einem anderen Ergebnis

führt, liegen hier „erhebliche Transaktionen“ von D mit der Renova Group vor. Demnach hätte D mit dem 7. April 2018 ihre Geschäftsbeziehungen mit der Renova Group abbrechen müssen, wenn sie US-Sanktionen gegen sich verhindern will. Die EU-Antiboykott-VO bietet hierfür EU-Firmen keinen Schutz, da diese US-Regelungen nicht von ihr erfasst sind.

Falllösung: Übergangsfristen

Um Härten zu vermeiden, sind durch US-Allgemeingenehmigungen Übergangsfristen vorgesehen. Für einige der gelisteten Firmen gelten diese bzgl. Altverträgen (für Verträge vor dem 6. April 2018) nur bis zum 5. Juni 2018, für andere gelistete Firmen bis zum 23. Oktober 2018. Für die Renova Group bleibt es dabei, dass alle Geschäftskontakte nur bis zum 5. Juni 2018 allgemein genehmigt werden. Demnach hätte D ihre Geschäftskontakte mit der gelisteten russischen Firma ab dem 6. Juni 2018 entweder abbrechen oder soweit herunterfahren müssen, dass keine „erheblichen“ Transaktionen mehr vorliegen. Sofern D sich nicht daran gehalten hat, sollte sie über eine freiwillige Selbstanzeige nachdenken.

Resümee

Die Listungen der russischen Oligarchen vom April 2018 sind deswegen besonders brisant, weil nicht sofort erkennbar ist, dass es hier um Sekundärsanktionen geht, also Sanktionen, die v.a. Nicht-US-Personen beachten müssen, um US-Sanktionen zu vermeiden. Brisant ist weiterhin, dass die Frage, ob „erhebliche Transaktionen“ vorliegen, einen hohen Prüfaufwand verlangt, zumal auch alle nahestehenden Verwandten der Oligarchen zu überprüfen sind (!), und dass über Allgemeingenehmigungen nur sehr kurze Übergangszeiten eingeräumt werden. Es besteht von daher das Risiko, dass mehrere EU-Exporteure gegen diese Oligarchenlistung verstoßen haben. Hier ist eine Beratung der betroffenen Unternehmen sinnvoll, um entscheiden zu können, ob es tatsächlich um „erhebliche Transaktionen“ ging und ob wegen eines Verstoßes evtl. eine freiwillige Selbstanzeige gewählt werden sollte. Eine ganz andere Frage ist, ob die betroffenen russischen Unternehmen wegen der Nichterfüllung vertraglicher Beziehungen Schadensersatz von deutschen Firmen verlangen könnten.

„Entscheidend hierfür ist die Frage, ob es um ‚erhebliche‘ Transaktionen mit solchen Personen geht; falls ja, und falls die Übergangsfrist abgelaufen ist, sollte evtl. über eine freiwillige Selbstanzeige nachgedacht werden.“

Wegen aktueller Hinweise zum Russland-Embargo vgl. auch: https://hohmann-rechtsanwaelte.de/russland-embargo.html

Anzeige

Wenn der Export an der Finanzierung hängt.

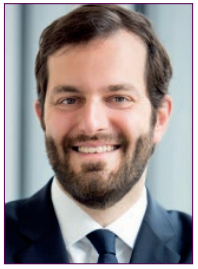
Unser Angebot:
Maßgeschneiderte Exportfinanzierungen für Ihr Auslandsgeschäft
Käufer machen die Auftragsvergabe zunehmend von der Finanzierung abhängig. Wir unterstützen Ihre Absatzfinanzierung – mit Bestellerkrediten, Multi-Source-Finanzierungen und Forfaitierungen – einschließlich der Abwicklung von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

Finanzgruppe
BayernLB

EU-Blocking-Regulation – Firmen in der Zwickmühle

Dr. Lothar Harings
Rechtsanwalt und Partner, GvW Graf von Westphalen, Geschäftsführer, Hamburger Zollakademie

l.harings@gvw.com



Dr. Hartmut Henninger
Rechtsanwalt und Assoziierter Partner, GvW Graf von Westphalen

h.henninger@gvw.com

Seit der Wiedereinführung der US-Sanktionen durch die E.O. 13846 Präsident Trumps vom 6. August 2018 und der Reaktivierung der sog. EU-Blocking-Regulation mit Wirkung zum 7. August 2018 fallen die Sanktionsregime von EU und USA auseinander und schließen sich (teilweise) gegenseitig aus. Die Complianceabteilungen von EU-Unternehmen stecken nun in der Zwickmühle und stehen vor einer großen Herausforderung.

© mdchopper8/iStock/Thinkstock/Getty Images

Widersprüchliche Signale für das Iran-Geschäft.

Zahlreiche Unternehmen in der EU haben sich nach der Aufkündigung des Joint Comprehensive Plan of Action (JCPOA) mit dem Iran durch die USA am 8. Mai 2018 entschlossen, ihr Iran-Geschäft einzustellen. Die von den USA am 6. August 2018 wiedereingeführten Verbote für bestimmte Iran-Geschäfte richten sich gezielt an Nicht-US-Unternehmen, denen bei Verstößen gravierende Strafen in den USA drohen (sog. Secondary Sanctions). Neben Geldstrafen und der Einziehung von Vermögen in den USA kann die US-Regierung insbesondere den Zugang zum US-Markt einschränken. Obwohl die Maßnahme formal nur den US-Markt betrifft, kann sie zu einer weltweiten Ausgrenzung des betroffenen Unternehmens führen, da die US-Sanktionslisten von allen international tätigen Unternehmen standardisiert geprüft werden.

EU-Blocking-Regulation keine Hilfe

Die Bedrohung der EU-Unternehmen durch die USA untergräbt die Politik der EU gegenüber dem Iran. Die EU will an dem Atomabkommen festhalten und hat als Maßnahme zum Schutz vor den US-Sanktionen mit Wirkung zum 7. August 2018 durch die Delegierte Verordnung (EU) 2018/1100 die sog. EU-Blocking-Regulation aus dem Jahr 1996 aktiviert [Verordnung (EG) Nr. 2271/96 des Rates vom 22. November 1996], indem sie die wiedereingeführten US-Sanktionen in deren Anhang aufgenommen hat. Nach Art. 5 Abs. 1 der EU-Blocking-Regulation ist es EU-Unternehmen untersagt, Forderungen oder Verboten „nachzukommen", die direkt oder indirekt auf den im Anhang aufgeführten Gesetzen oder Maßnahmen beruhen oder sich daraus ergeben.

Den Unternehmen in der EU ist es somit einerseits nach US-Recht verboten, bestimmte Geschäfte mit dem Iran zu tätigen, und andererseits ist es ihnen nach EU-Recht untersagt, dem US-Verbot Folge zu leisten. Die EU-Blocking-Regulation schützt damit zwar die politischen Interessen der EU, aber nicht die wirtschaftlichen Interessen der Unternehmen. Die durch die US-Maßnahmen beschränkte Handlungsfreiheit der Marktteilnehmer im Hinblick auf das Iran-Geschäft wird durch die EU-Blocking-Regulation nicht wiederhergestellt. Vielmehr drohen den Unternehmen nun zusätzlich Bußgelder seitens der EU-Mitgliedstaaten, wenn sie sich dem US-Recht beugen. In Deutschland kann der Verstoß gegen die EU-Blocking-Regulation nach § 19 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 AWG mit einer Geldbuße von bis zu 500.000 EUR geahndet werden. Wirksamen Schutz vor dem extraterritorialen US-Recht bietet die EU-Blocking-Regulation somit im Ergebnis nicht. Sie verschärft vielmehr das Dilemma der betroffenen Unternehmen, das umso größer wird, je mehr die Unternehmen sich einer Compliancekultur verschrieben haben: EU-Unternehmen werden ihre Complianceprogramme nämlich an die neue Rechtslage anpassen müssen.

Herausforderung für Unternehmen

Zukünftig muss der EU-Blocking-Regulation – und im Übrigen auch dem in § 7 AWV niedergelegten außenwirtschaftsrechtlichen Boykottverbot – in den Complianceprogrammen der Unternehmen mehr Raum gegeben werden, als dies derzeit überwiegend der Fall ist. Die Unternehmen in der EU werden nicht umhinkommen, sämtliche Compliancemaßnahmen, die das US-Sanktionsrecht gegen den Iran betreffen, und sämtliche mit dem US-Sanktionsrecht in Zusammenhang stehenden strategischen und operativen Entscheidungen zur Vermeidung von Risiken daraufhin zu prüfen, ob sie mit der EU-Blocking-Regulation und dem Boykottverbot in Einklang stehen.

Es steht zu befürchten, dass die Zollbehörden bei zukünftigen Außenwirtschaftsprüfungen ein besonderes Augenmerk auf die Einhaltung dieser Vorschriften legen werden. Da die EU-Blocking-Regulation, obwohl sie seit über 20 Jahren existiert, nie konsequent durchgesetzt wurde, sind zahlreiche Fragen im Hinblick auf ihre Anwendung nicht abschließend geklärt. Weder bei den Verfolgungsbehörden noch bei den Unternehmen gibt es eine eingespielte Praxis.

Die Anpassung des Complianceprogramms und die Überprüfung von strategischen und operativen Entscheidungen erfordern zunächst eine detaillierte Auseinandersetzung mit dem neuen Anhang der EU-Blocking-Regulation. Dieser verweist zum einen nicht pauschal auf die „Secondary Sanctions" der USA, nennt die Vorschriften zum anderen aber auch nicht konkret.

Den EU-Unternehmen wird somit abverlangt, die US-Verbote, denen sie nicht nachkommen dürfen, im Einzelnen selbst zu bestimmen. Diese Regelungstechnik wirft – immerhin wird eine Sanktion an den Verstoß geknüpft! – verfassungsrechtliche Fragen auf, insbesondere da die Reichweite des Bußgeldtatbestandes letztlich durch den US-Gesetzgeber verändert werden kann.

Ebenfalls überraschend ist schließlich die Bezugnahme auf die De-minimis-Klausel der USA für Reexporte in den Iran im Anhang der EU-Blocking-Regulation. Die Geltung des US-Reexportrechts für US-Güter, die aus der EU ausgeführt werden sollen, wird von der EU grundsätzlich akzeptiert, da über die Güter ein US-Bezug der Vorgänge existiert. Nach US-Reexportrecht unterfallen auch solche Güter der US-Exportkontrolle, die zwar außerhalb der USA hergestellt wurden, aber 25% oder mehr Anteile an kontrollierten US-Vormaterialien enthalten. Sollen die Güter in den Iran oder andere Embargostaaten ausgeführt werden, gilt ein niedrigerer Schwellenwert von 10%. Diese Regelung wird von der EU als Bestandteil des Sanktionsrechts gewertet, weshalb die Vorschrift in den Anhang aufgenommen wurde. Dies ist für die Complianceabteilungen eine besondere Herausforderung, da die Bestandteilkalkulation in der Praxis meist ein automatisierter Vorgang ist, der unabhängig von der Prüfung auf Embargos und Sanktionen erfolgt.

Nach Art. 2 Abs. 1 der EU-Blocking-Regulation sind die Wirtschaftsteilnehmer zudem verpflichtet, die Europäische Kommission innerhalb von 30 Tagen über jede mittelbare oder unmittelbare Beeinträchtigung ihrer wirtschaftlichen oder finanziellen Interessen durch die gelisteten extraterritorialen Rechtsakte oder durch die darauf beruhenden oder sich daraus ergebenden Maßnahmen zu unterrichten. Auch diese Anforderung muss in den betriebsinternen Strukturen berücksichtigt werden, auch wenn zumindest keine bußgeldrechtliche Sanktion an einen Verstoß geknüpft ist (vgl. § 82 Abs. 2 AWV).

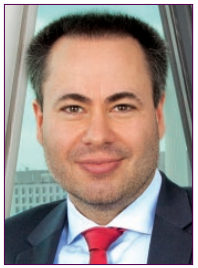
Wege aus der Zwickmühle

Nach dem von der EU-Kommission veröffentlichten Leitfaden zur EU-Blocking-Regulation (ABl.EU 2018 C277I, 4) erkennt die Kommission ausdrücklich das Recht je-des Wirtschaftsteilnehmers an, seine Geschäftstätigkeit unter Beachtung des EU-Rechts und des nationalen Rechts frei auszuüben und daher auch frei zu entscheiden, die Geschäftstätigkeit im Iran einzuschränken oder gar einzustellen. Dokumentiert der Wirtschaftsteilnehmer allerdings in seinen eigenen Prozessen und Richtlinien, dass die Entscheidung nicht frei getroffen, sondern durch US-Recht determiniert ist, riskiert er eine Sanktionierung durch die zuständigen Behörden der Mitgliedstaaten. Auch dazu äußert sich die Kommission in ihrem Leitfaden: Es sei Sache der Mitgliedstaaten, dafür zu sorgen, dass die EU-Blocking-Regulation durchgesetzt wird. Dies kann vor allem beim Export in der EU hergestellter Güter mit US-Bestandteilen für Probleme sorgen.

Die EU-Blocking-Regulation sieht in Art. 5 Abs. 2 ferner vor, dass EU-Wirtschaftsteilnehmer bei der Kommission eine Genehmigung zur Einhaltung der gelisteten US-Rechtsakte für den Fall beantragen können, dass ihre Interessen oder die Interessen der Union durch die Nichteinhaltung „schwer geschädigt" würden. Im Leitfaden der Kommission wird jedoch gleich deutlich gemacht, dass nicht bei jeder erlittenen Beeinträchtigung oder Schädigung eine Genehmigung erteilt werden kann; Abweichungen von dem Verbot, dem US-Recht nachzukommen, sollen eine Ausnahme bleiben. Damit dürfte aus Compliancesicht ausgeschlossen sein, dass Unternehmen der Zwickmühle insgesamt durch die pauschale Beantragung einer Ausnahme von allen für sie relevanten Verboten entkommen können. Im Einzelfall kann die Genehmigungsmöglichkeit womöglich aber Abhilfe schaffen. Auch insoweit betreten die Unternehmen aber juristisches Neuland; die Wirksamkeit dieser Maßnahme wird sich erst mit der Zeit erweisen.

EU-Blocking-Regulation bietet kaum Schutz

Die wiederbelebte und aktualisierte EU-Blocking-Verordnung 2271/96 (nachfolgend EU-Blocking-VO) zum Schutz europäischer Unternehmen vor den neuen US-Iran-Sanktionen entfaltet in der Praxis kaum Wirkung. Das kann sie auch nicht. Bei der Bewertung des Iran-Geschäfts spielen in der unternehmerischen Praxis nahezu ausschließlich die Risiken aus dem US-Iran-Embargo eine Rolle. Die EU-Blocking-VO ist daher nur ein ehrenwerter Versuch der EU, dem neuen (alten) US-Iran-Embargo etwas entgegenzuhalten.



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

dh@hagemann-tcc.eu

© gguy44/iStock/Thinkstock/Getty Images

Getrübte Aussichten für den Handel mit dem Iran. Auch die EU-Blocking-Verordnung bewahrt europäische Unternehmen im Zweifel nicht vor den US-Sanktionen.

In der Praxis entscheidend ist das US-Iran-Embargo

Für deutsche (und europäische) Unternehmen stellt sich bei der Bewertung des eigenen Iran-Geschäfts in erster Linie die Frage, ob die Geschäftstätigkeit im Iran aus Sicht der USA von dem US-Iran-Embargo erfasst ist oder nicht. Das gilt insbesondere dann, wenn das Unternehmen wirtschaftlich auf den US-Markt angewiesen ist, zum Beispiel, weil das Unternehmen wichtige US-Lieferanten bzw. US-Kunden hat oder weil das Unternehmen Zahlungen/Finanzierungen in US-Dollar abwickelt.

Auch hier sei nochmals klargestellt, dass nicht jedes Iran-Geschäft aus Sicht der USA verboten ist, sondern zahlreiche Branchen weiterhin legal ihr Iran-Geschäft durchführen können.

Sollte die Geschäftstätigkeit jedoch aus Sicht der USA dem US-Iran-Embargo unterfallen, ziehen sich die Unternehmen in der Regel aus dem Iran zurück. Solche „Rückzugsentscheidungen" werden zum Teil kritisiert, insbesondere mit dem Verweis auf die EU-Blocking-VO. Zum Teil wird geäußert, dass EU-Unternehmen bei einem Konflikt zwischen dem US-Iran-Embargo und der EU-Blocking-VO zwingend das EU-Recht, also die EU-Blocking-VO zu beachten hätten. Und die EU-Blocking-VO verbiete es, das US-Iran-Embargo zu beachten. Formaljuristisch mag das zutreffen. Die Praxis unternehmerischer Entscheidungen sieht jedoch häufig anders aus.

Dabei ist zu beachten, dass die vorgenannten Kritiker und Ratgeber in der Regel selbst nicht von dem US-Iran-Embargo betroffen sind. Sie sind auch keine Geschäftsführer oder Vorstände von Unternehmen/Konzernen im Anwendungsbereich des US-Iran-Embargos und somit nicht in der Verantwortung, von dem Unternehmen erhebliche Schadensrisiken oder in einem Worst-Case-Szenario sogar eine drohende Insolvenz des Unternehmens abzuwenden.

Große Unterschiede bei den Schadensrisiken

Das maximale Schadensrisiko eines deutschen Unternehmens bei einem Verstoß gegen die EU-Blocking-VO ist eine Geldbuße in Höhe von 500.000 EUR. Das maximale Schadensrisiko bei einem Verstoß

gegen das US-Iran-Embargo ist der Verlust des gesamten US-Marktes einschließlich der Möglichkeit, Zahlungen/Finanzierungen in US-Dollar abzuwickeln. In einem maximalen Worst-Case-Szenario droht sogar die Insolvenz des Unternehmens/Konzerns aufgrund einer Listung auf einer US-Sanktionsliste.

Zusätzlich zu den Risiken für das Unternehmen können die Geschäftsführer, Vorstände und Führungskräfte im oberen Management persönlich in den Fokus der US-Behörden geraten und persönlich sanktioniert werden. Dies wird beispielsweise anhand des US-Embargos gegen den iranischen Automobilsektor deutlich.

Seit dem 7. August 2018 ist es Unternehmen aus Sicht der USA verboten, signifikante Lieferungen in den iranischen Automobilsektor zu tätigen. Für Finanzinstitute gelten entsprechende Verbote für die Abwicklung signifikanter Finanztransaktionen im Zusammenhang mit dem iranischen Automobilsektor.

Die entsprechende Executive Order vom 6. August 2018 zur Wiedereinführung der durch den JCPOA aufgehobenen US-Sanktionen gegen den Iran sieht in Section 4 (e) und (f) ausdrücklich auch Sanktionen vor gegen „corporate officer", „principals", „principal executive officer or officers, or persons performing similar functions and with similar authorities" von/bei Unternehmen, die aus Sicht der USA gegen das US-Iran-Embargo verstoßen.

Geschäftsführer oder Vorstände eines Konzerns im Anwendungsbereich des US-Iran-Embargos müssen sich bei der Bewertung der vorgenannten Risiken aus dem US-Iran-Embargo bzw. aus der EU-Blocking-VO nicht lange überlegen, welches Schadensrisiko sie vermeiden.

EU-Blocking-VO stellt den Verzicht auf das Iran-Geschäft frei

Der zu der EU-Blocking-VO veröffentlichte Leitfaden der EU-Kommission (Dokument 2018/C 277 I/03) stellt klar, dass Unternehmen in der EU nicht verpflichtet sind, Geschäfte mit dem Iran zu tätigen. Die Unternehmen können „[…] unter Achtung des EU-Rechts und der geltenden nationalen Gesetze […] frei entscheiden […], eine Geschäftstätigkeit in Iran […] aufzunehmen, fortzusetzen oder einzustellen und auf der Grundlage ihrer Bewertung der wirtschaftlichen Lage in einem Wirtschaftszweig tätig zu werden oder nicht."

Ergänzend sieht die EU-Kommission die Möglichkeit, dass die Geschäftstätigkeit eines EU-Unternehmens im Anwendungsbereich des US-Iran-Embargos durchaus zu schweren Schäden für das EU-Unternehmen führen kann in Form von erheblichen wirtschaftlichen Verlusten bis hin zu einem möglicherweise erheblichen Insolvenzrisiko, vgl. Art. 5 Abs. 2 EU-Blocking-VO 2271/96 in Verbindung mit Art. 4 Buchstabe e) VO 2018/1101.

Deutscher Export in den Iran nimmt ab, doch Importe steigen kräftig

Die US-Sanktionen gegen den Iran zeigen Wirkung. So ging die deutsche Ausfuhr in den Iran in den ersten sieben Monaten 2018 um 6,2% auf 1,5 Mrd EUR zurück. Auch die Nachbarstaaten am Persischen Golf erhielten deutlich weniger deutsche Lieferungen als in den ersten sieben Monaten 2017. In die Vereinigten Arabischen Emirate gingen 36,2% weniger Waren, Katar nahm 20,1% und Bahrain 14,3% weniger ab, die Ausfuhr in den Irak sank um 7,9% und die nach Kuwait um 2,1%.

Dagegen scheinen die deutschen Importeure von der Beeinträchtigung des Zahlungsverkehrs mit dem Iran durch die US-Sanktionen nicht eingeschränkt zu sein. Die deutsche Einfuhr erhöhte sich in den ersten sieben Monaten 2018 um 28,6% gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum auf 0,3 Mrd EUR . Dieser Anstieg ging allein auf eine Zunahme der Einfuhren um 238,3% im Juli zurück. Offenbar importierte Deutschland eine außergewöhnlich große Menge Rohöl aus dem Iran, um der Verschärfung der US-Sanktionen zuvorzukommen. Doch auch andere Warengruppen müssen deutlich zugelegt haben.

Das BAFA weist für die Rohöleinfuhr aus dem Iran für Juli 2018 eine Menge von 181 t aus. Im Jahr zuvor waren es lediglich 86 t. Zudem war der Ölpreis im Juli durchschnittlich 47,3% höher als im Vorjahr. Daraus resultiert ein Importanstieg um 210%. Insgesamt wurden in den ersten sieben Monaten 2018 jedoch mit 221 t deutlich weniger als im gleichen Vorjahreszeitraum (471 t) importiert. Der Einfuhrwert sank trotz des gestiegenen Preises um 40%. *(gus)*

Sofern einem EU-Unternehmen im Anwendungsbereich des US-Iran-Embargos durch die Nichtbefolgung des US-Iran-Embargos schwere Schäden entstehen würden, kann die EU-Kommission das Unternehmen auf Antrag von der Befolgung der EU-Blocking-VO befreien bzw. die Beachtung des US-Iran-Embargos gestatten. Inwieweit EU-Unternehmen im An-wendungsbereich des US-Iran-Embargos solche Anträge stellen, bleibt abzuwarten. Denn am Ende trifft die Geschäftsführung eines Unternehmens in der Regel eine freie unternehmerische Entscheidung in Bezug auf das Iran-Geschäft. Als freie Entscheidung sollte sie aber gerade nicht genehmigungspflichtig sein.

Resümee

Im Ergebnis fällt es der EU-Blocking-VO schwer, die von ihr beabsichtigte Schutzwirkung zu entfalten, die drohenden Schadensrisiken aus dem US-Iran-Embargo für EU-Unternehmen einzudämmen oder in die freien unternehmerischen Entscheidungen regulierend einzugreifen. Die Wirtschaftsnachrichten und Pressemitteilungen in den vergangenen Tagen und Wochen bestätigen das: Zahlreiche EU-Unternehmen bzw. -Konzerne haben ihre Geschäftstätigkeiten im Iran eingestellt oder erheblich reduziert – trotz EU-Blocking-VO.

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
Global Head
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@
oddo-bhf.com

IMPRESSUM

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

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

Anzeigen:
Jens Walther

Layout:
Christine Lambert

Korrektorat:
Vera Pfeiffer

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

Strategische Partner:
AmberRoad, Atradius, Bayerische Landesbank, Coface, Commerzbank, Credendo, Deutsche Bank, Graf von Westphalen, Hagemann Trade Compliance Consulting, 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.