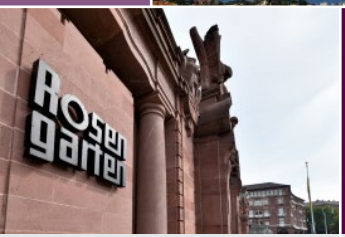
ExportManager

Ausgabe 8 | 10. Oktober 2018
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südamerika

Kolumbiens Potentiale | Uruguays Stabilität | Neuausrichtung Lateinamerikas | Zahlungsmoral in Brasilien | Technologischer Wandel | Mexikos neue Handelsabkommen | Rüstungsexportpolitik | Schutzpotential von Anti-Boykott-VO und Co.

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

Brasilien strebt nach rechts: Die erste Etappe der Präsidentschaftswahl am 7. Oktober ging mit über 46% an den konservativen Kandidaten Jair Bolsonaro. Er hat nun gute Chancen, am 28. Oktober zum Präsidenten gewählt zu werden. Damit setzt sich der Trend zu konservativen Regierungen in Südamerika fort.

Die vorliegende Ausgabe des **ExportManagers** geht darüber hinaus auf die Marktchancen in Kolumbien und Uruguay sowie Zahlungserfahrungen in Brasilien ein. Wir blicken auf die Themen des 3. Deutschen Exporttags. Weitere Themen sind die Handelsabkommen Mexikos mit den USA und der EU, Rüstungsexportpolitik sowie das Schutzpotential der EU-Blocking-VO und anderer Regelungen für Geschäfte mit dem Iran.

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

➤ **Kolumbien: eine Perle Lateinamerikas** 3
Ingo D. Tuchnitz, Vice President, International Banking Sales, ODDO BHF
Annemarie Baumeister, Regional Manager International Banking, ODDO BHF

➤ **Uruguay bietet politische Stabilität und Wachstum** 5
Christoph Witte, Country Manager, Credendo

➤ **Lateinamerika richtet sich neu aus** 9
Thomas Krieger, Head Latin America, Financial Institutions, Commerzbank AG

➤ **Brasilien mit angezogener Handbremse** 11
Matthias Krieger, Senior Economist Strategy/Macro Research, LBBW

➤ **Brasilien lässt sich Zeit** 13
Dr. Thomas Langen, Senior Regional Director Deutschland, Mittel- und Osteuropa, Atradius Kreditversicherung

Vernetzen

➤ **Exportunternehmen im technologischen Wandel** 15
Gunther Schilling, Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

Liefern

➤ **Gerät die Autogroßmacht Mexiko unter die Räder?** 17
Arne Mielken, BA (Hons) MA MIEx (Grad) CCLS™ Global Knowledge® Product Content Manager for Europe, Middle East, Africa & Russia/CIS, Amber Road

➤ **Rüstungsexporte im Kreuzfeuer der Politik** 20
Gunther Schilling, Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

➤ **Zum Schutzpotential von Anti-Boykott-VO & Co.** 22
PD Dr. Harald Hohmann, Rechtsanwalt, Hohmann Rechtsanwälte

Strategische Partner und Impressum 24

Kolumbien: eine Perle Lateinamerikas

Kolumbien, das lange Zeit als das „Drogenmekka" Lateinamerikas galt, entwickelt sich zunehmend zu einer wirtschaftspolitisch stabilen Nation und damit zu einem der sichersten Investitionsstandorte in der Region. Nach dem Wahlsieg Iván Duques dürften Strukturreformen und Investitionen in die Infrastruktur für anhaltendes Wirtschaftswachstum sorgen. Vor allem der Bereich der erneuerbaren Energien und die Landwirtschaft bieten deutschen Unternehmen gute Geschäftschancen.

© MAURICIO OSORIO CASTAÑEDA/iStock/Thinkstock/Getty Images

Kolumbien zeigt Flagge: Investitionen sollen das Wirtschaftswachstum verstetigen.

Rückkehr zu Stabilität und Sicherheit

Mit seinen knapp 50 Millionen Einwohnern ist Kolumbien das Land mit der zweitgrößten Bevölkerung Lateinamerikas. Seine Volkswirtschaft ist die drittgrößte Lateinamerikas hinter der Brasiliens und Argentiniens.

Kolumbien verfügt seit über 50 Jahren über ein stabiles und demokratisches politisches System. Die 2016 vereinbarte Waffenruhe zwischen der linken Guerillabewegung FARC und den Regierungstruppen führte in der seit 1964 von Unruhen geprägten Nation wieder zu mehr Stabilität und Sicherheit.

Zunehmendes Wirtschaftswachstum

Durch den Friedensprozess erholt sich auch die Wirtschaft des Landes. Sie verzeichnete bis zum Verfall des Erdölpreises 2016 kontinuierlich einen starken Anstieg von jährlich zwischen 4% und 6%. Zwar fiel die Wachstumsrate 2017 auf 1,8%. Doch das Land erholte sich schnell vom Ölpreisschock, so dass für das Jahr 2018 ein Wachstum von 2,7% erwartet wird. Die im Vergleich zum Vorjahr stark gefallene Inflationsrate liegt bei 3,1%.

Bei der Präsidentschaftswahl 2018 erzielte der konservative Politiker Iván Duque mit 54% die absolute Mehrheit. Dieses Wahlergebnis kann als positives Wirtschaftssignal gewertet werden. Auf seiner politischen Agenda stehen vor allem Steuersenkungen und Investitionen, was auf lange Sicht die Wirtschaftskraft lokaler Unternehmen erhöhen dürfte.

Infrastrukturausbau birgt Potential

Nun können fällige Strukturreformen erfolgen, was sich in aktuellen Infrastrukturprojekten zeigt. Diese wurden jahrzehntelang vor allem in den ländlichen Regionen aufgrund bewaffneter Konflikte vernachlässigt. Mit Investitionen von 17 Mrd USD gehört das Autobahnprogramm „Vierte Generation" zu den größten aktuell laufenden Infrastrukturprojekten in Lateinamerika. Ziel ist der Bau von 7.000 km Autobahn. Weiterhin sollen 42 neue Eisenbahnlinien den Binnentransport erleichtern. Neue Häfen in den Städten entlang der Karibikküste sollen den Außenhandel beleben. Über den Ausbau der Flughäfen in Bogotá, Cali, Medellín, Cucuta und Barranquilla hinaus trägt auch der Neubau eines internationalen Flughafens in der Karibikstadt Cartagena dem zunehmenden Tourismus Rechnung.

Ingo D. Tuchnitz
Vice President,
International Banking Sales,
ODDO BHF

ingo-dieter.tuchnitz@oddo-bhf.com

Annemarie Baumeister
Regional Manager
International Banking,
ODDO BHF

annemarie.baumeister@oddo-bhf.com

Energiepolitische Führungsrolle

Kolumbien ist reich an Energiereserven. Das Land deckt seinen Energiebedarf fast ausschließlich durch Wasserkraft sowie Kohle- und Gaskraftwerke. Obwohl sich Kolumbien vollständig selbst mit Energie versorgen könnte, handelt es seinen Strom mit anderen Ländern. Um das System umweltfreundlicher und gleichzeitig von Trockenperioden unabhängiger zu machen, soll im Bereich der erneuerbaren Energien der Anteil von Solar- und Windenergie sowie Biomasse von aktuell 1% bis zum Jahr 2031 auf 18% steigen. Daher werden Investitionen in diesem Bereich durch Anreize, wie z.B. die Zollbefreiung von Importen, politisch gefördert.

Wachstumstreiber Agrarindustrie

Der schwache Peso unterstützt die Exporte der Landwirtschaft, die insbesondere Fleisch, Milchprodukte, Gemüse und Früchte umfasst. Aufgrund der besseren Sicherheitslage in den ländlichen Regionen wird die Agrarindustrie mittelfristig stärker werden. Dies führt voraussichtlich zu einer Erhöhung der Maschinenimporte, z.B. im Bereich der Kaffeeindustrie.

Attraktivität für deutsche Unternehmen steigt

Die positive Wahrnehmung Kolumbiens spiegelt sich in der Höhe der Direktinvestitionen aus dem Ausland wider. Deutsche Unternehmen wie DHL, Siemens oder auch Bayer sind bereits stark vor Ort vertreten. Kolumbien bezieht 85% seines Bedarfs an Medizintechnik aus dem Ausland. Deutschland ist mit einem Anteil von 14% nach den USA (30%) der wichtigste Lieferant. Die steigende Nachfrage insbesondere nach Hightechgeräten wird aktuell durch den Bau und die Ausstattung von fünf neuen Krankenhäusern im Süden von Bogotá deutlich. Insgesamt zählt die sehr gut vernetzte deutsche Außenhandelskammer (AHK) in Bogotá mittlerweile rund 300 Mitglieder. Da das kolumbianische Bankennetz viele Töchter in Zentralamerika besitzt, bietet sich das Land für Unternehmen auch als Sprungbrett für weiteres Geschäft in Zentralamerika an.

Investitionen mit Partner tätigen

Besonders in den Bereichen Infrastruktur, erneuerbare Energien und Landwirtschaft stellt Kolumbien einen äußerst potentialreichen Markt für Investoren dar. Durch die seit Beginn der 90er Jahre anhaltenden Aktivitäten unterhält ODDO BHF intensive Beziehungen zu kolumbianischen Korrespondenzbanken sowie der AHK und unterstützt bei Investitionen in die unterschiedlichen Sektoren. Deren weitere wirtschaftliche Entwicklung voranzutreiben, den weiteren Friedensprozess zu gestalten sowie gesellschaftlichen Herausforderungen wie der extrem hohen sozialen Ungleichheit im Land zu begegnen gehört nun zu den vorrangigen Aufgaben von Präsident Duque.

Anzeige

Uruguay bietet politische Stabilität und Wachstum

Christoph Witte
Country Manager,
Credendo

c.witte@credendo.com

Uruguay ist seit geraumer Zeit ein Vorbild für politische Stabilität in der Region, doch auch wirtschaftlich steht das Land gut da. In den vergangenen 15 Jahren wurde ausschließlich positives BIP-Wachstum erzielt, und in jüngerer Zeit wies auch die Leistungsbilanz einen Überschuss auf. Die wichtigste Schwachstelle bildet nach wie vor das hohe Niveau der Auslands- und Staatsverschuldung.

Die Schweiz Südamerikas

Anfang des 20. Jahrhunderts erlangte Uruguay den Ruf als Schweiz Südamerikas: eines der stabilsten, wohlhabendsten und demokratischsten Länder der Region. Seit 2005 wird das Land vom linken Bündnis „Frente Amplio" (FA) regiert, nachdem die Politik zuvor 170 Jahre lang von den beiden größten Parteien Blancos und Colorados dominiert worden war. Der derzeitige Präsident Tabaré Vázquez wurde 2014 mit einem klaren Sieg ins Amt gewählt. Seine Partei, die FA, verfügt in beiden Kammern des Parlaments über eine Mehrheit. Vázquez regiert das Land nicht zum ersten Mal: Bereits zwischen 2005 und 2010 hatte er das Präsidentenamt inne, bevor er seinem Parteikollegen José Mujica die Macht übertrug. In Uruguay muss der Präsident sein Amt bereits nach einer Amtszeit abgeben.

© Rudimencial/iStock/Thinkstock/Getty Images

In der Ruhe liegt die Kraft – stabiler Ausblick auf Uruguays Hauptstadt Montevideo.

Die FA und ihre Präsidenten verfolgen seit jeher einen pragmatischen, linksgerichteten Kurs. So wurden soziale und wirtschaftliche Reformen umgesetzt, die zur Senkung von Armut und Arbeitslosigkeit geführt haben bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung einer wirtschaftsfreundlichen Politik. Folglich war das Anlegervertrauen im Land unverändert hoch.

Vázquez steht vor der Herausforderung, die unterschiedlichen Interessen innerhalb der aus unterschiedlichen politischen Parteien bestehenden FA miteinander in Einklang zu bringen. Fortschritte in einigen Politikfeldern, besonders hinsichtlich des unpopulären Plans zur Haushaltsanpassung, dürften durch interne Differenzen gebremst werden. Es ist zu erwarten, dass der Druck auf Vázquez mit dem Herannahen des Wahljahres 2019 weiter zunimmt. Der Fortbestand der Regierungskoalition wird hierdurch

jedoch nicht bedroht, und der politische Kurs dürfte weiterhin insgesamt stabil, vorhersehbar und transparent bleiben.

Bekämpfung des Haushaltsdefizits zur Gewährleistung einer tragfähigen Staatsverschuldung

In den vergangenen Jahren ist das Haushaltsdefizit gestiegen und erreichte 2016 den allerdings immer noch moderaten Höchstwert von 4% des BIP. Diese Entwicklung ist auf die Abschwächung des uruguayischen Wachstums zurückzuführen, die 2015 mit der Rezession in Brasilien einsetzte. Seitdem hat die Regierung Konsolidierungsmaßnahmen eingeleitet, die einen Rückgang des Haushaltsdefizits bewirkt haben. Für das Jahr 2018 wird mit Primärüberschüssen gerechnet, doch aufgrund der Belastung durch Zinszahlungen dürfte die Gesamtbilanz weiterhin defizitär bleiben (2,9% des BIP). Die Zinszahlungen haben einen erheblichen Umfang und entsprechen rund 10% der Einnahmen.

In den kommenden Jahren rechnet der IWF mit einer Stabilisierung des Haushaltsdefizits bei ca. 2,5% des BIP. Gleichzeitig zeichnen sich Wahljahre – wie auch das Jahr 2019 – durch höhere Ausgaben und Defizite aus, was einen Anstieg des Defizits bedeuten würde. Daher ist die konsequente Konsolidierung des Haushalts eine wichtige Voraussetzung für die Gewährleistung der fiskalischen Nachhaltigkeit.

Die Staatsverschuldung hat in den vergangenen Jahren aufgrund des steigenden Haushaltsdefizits zugenommen. Da für die kommenden Jahre allerdings ein Rückgang des Haushaltsdefizits prognostiziert wird, ist mit einer Stabilisierung der Staatsverschuldung bei ca. 65% des BIP zu rechnen.

Die diversen FA-Regierungen sind gegen die Staatsverschuldung aktiv vorgegangen. Zum einen wurde die Laufzeit der Schulden verlängert, so dass praktisch von langfristigen Schulden gesprochen werden kann (mehr als zehn Jahre). Zum anderen wurde das Wechselkursrisiko nach einem Schuldentausch Ende 2011 reduziert. Dennoch ist der Anteil an Fremdwährungskrediten unverändert hoch, insbesondere da der Wechselkurs schwankt.

Anhaltendes BIP-Wachstum nach der Wirtschaftskrise

Zwischen 1999 und 2004 befand sich die uruguayische Wirtschaft in einer Rezession, die von einer Rezession in Argentinien, einer Abwertung des Brasilianischen Real sowie dauerhaft niedrigen Preisen in der Landwirtschaft (einem wichtigen Exportsektor) ausgelöst wurde. Die Rezession wurde von der argentinischen Finanzkrise im Jahre 2002 weiter verschärft, die in Uruguay einen Rückgang des BIP um 11% bewirkte. Als Argentinien seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen konnte, zogen Argentinier ihr Geld von den Banken in Uruguay ab und verursachten damit einen Bankensturm. Dank eines IWF-Rettungsprogramms konnte ein Zahlungsausfall verhindert werden.

Die Umschuldung der Auslandsschulden sowie internationale Finanzhilfen führten zu einer raschen Erholung, doch die uruguayische Politik erkannte die Notwendigkeit weitergehender Maßnahmen.

„Während im Jahr 2000 noch 23% der uruguayischen Exporte nach Brasilien und 18% nach Argentinien gingen, reduzierten sich die Anteile dieser Länder bis 2017 auf 16% bzw. 5%."

Zum einen wurde die Regulierung des Bankensektors verbessert, was dazu geführt hat, dass der Sektor heute robuster ist als vor der Krise 2002. Zum anderen waren Diversifizierungsmaßnahmen erforderlich. Die Behörden begannen, die Wirtschaft von den großen Nachbarstaaten Brasilien und Argentinien abzukoppeln und neue Exportmärkte zu erschließen. Während im Jahr 2000 noch 23% der uruguayischen Exporte nach Brasilien und 18% nach Argentinien gingen, reduzierten sich die Anteile dieser Länder bis 2017 auf 16% bzw. 5%. Gleichzeitig entwickelte sich China mit einem Anteil von 19% an den Gesamtexporten zum größten Absatzmarkt Uruguays. Des Weiteren stieg das Land in neue Industriezweige ein, z.B. Software und audiovisuelle Dienste.

Heute weist die Wirtschaft einen relativ hohen Diversifizierungsgrad auf mit den Hauptexportgütern Tourismus (ca. 15% der Leistungsbilanzeinnahmen im Jahr 2017), Fleisch und Industrieerzeugnisse (jeweils 10% der Leistungsbilanzeinnahmen). Die Strategie war erfolgreich, da die uruguayische Wirtschaft trotz der globalen Wirtschaftskrise im Jahr 2008 oder der jüngeren Rezession in Brasilien und Argentinien (2017) stetig gewachsen ist. Seit 2004 zählt das Land sogar zu den am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften Lateinamerikas und kann 2018 auf ein 15 Jahre währendes BIP-Wachstum zurückblicken. Auch wenn in den kommenden Jahren ein Rückgang des Wachstums gegenüber dem im vergangenen Jahrzehnt erzielten Durchschnitt von über 4% erwartet wird, dürfte die Rate u.a. dank geplanter Investitionen in die Eisenbahninfrastruktur bei robusten 3% verbleiben.

Verbesserung der Leistungsbilanz in einem Kontext hoher Währungsreserven, aber ebenfalls erhöhter Auslandsverschuldung

Nachdem Uruguay zehn Jahre lang lediglich ein Leistungsbilanzdefizit vorweisen konnte, erwirtschaftet das Land seit 2016 einen Überschuss. Für diese Verbesserung gibt es zwei Hauptgründe. Erstens profi-

tiert Uruguay als Ölimporteur von den historisch niedrigen Ölpreisen. Zweitens schaffte Argentinien Ende 2015 seine Import- und Währungsbeschränkungen ab, was zu einer Zunahme der Reisen nach Uruguay und einem starken Anstieg der dortigen Tourismuseinnahmen führte. Auch für 2018 wird ein leichter Überschuss erwartet, bevor die Leistungsbilanz wieder in den Negativbereich fällt. Allerdings bleiben die Leistungsbilanzdefizite Prognosen zufolge gering.

„Heute weist die Wirtschaft einen relativ hohen Diversifizierungsgrad auf. Trotz der Rezession in Brasilien und Argentinien ist die Wirtschaft stetig gewachsen."

In den meisten Jahren profitiert Uruguay von starken Zuflüssen ausländischer Direktinvestitionen, häufig in Unternehmen, die in Freizonen tätig sind. Bereits vor 2016 wurde das Leistungsbilanzdefizit vorwiegend von diesen Kapitalzuflüssen finanziert. 2016 ging der Nettozufluss von Direktinvestitionen jedoch auf null zurück und spiegelte damit die tiefe Rezession in Argentinien und Brasilien, die in den vorangegangenen zehn Jahren zu den wichtigsten Investitionsquellen gehört hatten, wider. Infolgedessen gerieten die Währungsreserven unter Druck. Seitdem befinden sie sich, absolut gesehen, jedoch wieder in einem Aufwärtstrend und erreichten sogar ein derart hohes Niveau, dass im Juni 2018 zwölf Monatsimporte abgedeckt werden konnten. Auch mittelfristig werden anhaltend hohe Währungsreserven prognostiziert, während der starke Zufluss von Direktinvestitionen fortdauern dürfte.

Die Auslandsverschuldung ist innerhalb von fünf Jahren, absolut gesehen, um 10% gestiegen. Seit 2017 ist sie jedoch, relativ gesehen, zurückgegangen und wird sich voraussichtlich auf dem derzeitigen hohen Stand weitgehend stabilisieren.

Langfristig ist die Entwicklung des Ölpreises und der Weltmarktpreise wichtiger Exportwaren (u.a. Rindfleisch, Reis und Soja) für das Land von entscheidender Bedeutung. Auch weitere Diversifizierungsbemühungen zur Reduzierung der Abhängigkeit von Agrarprodukten wären ein wichtiger Schritt, da diese rund einem Drittel der Exporteinnahmen entsprechen und das Land eine hohe Anfälligkeit für ungünstige Witterungsbedingungen aufweist (z.B. El Niño). So könnte Uruguay dem seit fünf Jahren stagnierenden Export von Industrieerzeugnissen neue Impulse verleihen.

US-Handelsprotektionismus kann Chancen bergen

US-Präsident Donald Trump bewegt sein Land in eine protektionistische Richtung. Dabei konzentriert er sich in erster Linie auf Länder, mit denen die USA ein Handelsdefizit haben. Daher ist positiv zu erwähnen, dass die USA mit Uruguay einen Handelsüberschuss haben und das Land folglich nicht unmittelbar von den US-Maßnahmen getroffen wird.

Allerdings richten sich die Handelszölle gegen wichtige uruguayische Handelspartner wie China, Mexiko und die EU. Eine Abschwächung des realen BIP-Wachstums in diesen Ländern würde einerseits Uruguay in Mitleidenschaft ziehen. Andererseits könnten US-Handelszölle gegen andere Staaten positive Impulse für Uruguay setzen, wenn diese Staaten sich gezwungen sehen, zur Deckung ihres Versorgungsbedarfs auf neue Handelspartner zurückzugreifen. China zum Beispiel bezieht derzeit Sojabohnen aus den USA, ist allerdings auf der Suche nach alternativen Lieferanten.

Risikoeinschätzung und Ausblick

Aufgrund der politischen Stabilität und wirtschaftlichen Belastbarkeit wird das mittel- bis langfristige politische Risiko Uruguays seit 2010 mit gut bewertet und in Kategorie 3 von 7 eingestuft. Dank der umfangreichen Währungsreserven, die das Risiko einer erhöhten kurzfristigen Auslandsverschuldung ausgleichen, wird auch das kurzfristige Risiko seit 2012 in Kategorie 3 von 7 eingestuft.

Das Geschäftsklima hat sich im vergangenen Jahr erheblich verbessert. Obwohl der Uruguayische Peso seit September 2017 gegenüber dem US-Dollar etwa 10% seines Wertes eingebüßt hat, gibt es keine nennenswerten Anzeichen dafür, dass die in Schwellenmärkten herrschenden Währungsprobleme, die in der Region besonders Argentinien und Brasilien treffen, auch auf Uruguay übergreifen. Der Anstieg des realen BIP-Wachstums, der Leistungsbilanzüberschuss sowie die höhere Kreditverfügbarkeit in Verbindung mit einer moderaten Inflation haben Credendo dazu veranlasst, das systemische Geschäftsrisiko Uruguays in die niedrigste Kategorie einzustufen (A auf einer Risikoskala von A bis C).

Der Ausblick ist insgesamt stabil, weist jedoch aufgrund der ausgeprägten Marktöffnung des Landes eine unveränderte Anfälligkeit für externe Schocks auf. Diese potentiellen Schocks gehen insbesondere auf den weltweit ansteigenden Handelsprotektionismus, die Erholung des Ölpreises sowie niedrige Ausfuhrpreise zurück. Innenpolitisch kommt den anhaltenden Anstrengungen zur Haushaltskonsolidierung große Bedeutung zu.

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

Anzeige

3. Deutscher Exporttag

Themenplattform für die Exportpraxis

23. OKTOBER 2018, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN MANNHEIM

Jetzt letzte Tickets sichern!

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

OWC Außenwirtschaft

ZOLL.EXPORT www.zoll-export.de

KOOPERATIONSPARTNER

Der Mittelstand. BVMW

IHK Exportakademie

www.deutscher-exporttag.de

Lateinamerika richtet sich neu aus

Thomas Krieger
Head Latin America,
Financial Institutions,
Commerzbank AG

thomas.krieger@
commerzbank.com

Lateinamerika reagiert auf das amerikanisch-chinesische Kräftemessen im Außenhandel und orientiert sich im Welthandel um. Das bietet Chancen für die deutsche Exportwirtschaft. Begleitet wird dieser Prozess in vielen Ländern südlich des Rio Bravo aber von einem politischen Umbruch, der das Ende der sogenannten Rosa Welle zu markieren scheint und kurzfristig noch für Unsicherheit sorgt.

Wie in anderen Regionen der Welt werden die wirtschaftlichen Perspektiven auch in Lateinamerika derzeit mehr denn je von externen Faktoren mitbestimmt. Dazu gehört in erster Linie die Politik von Donald Trump in den USA. Betroffen davon ist zuallererst Mexiko. Rund ein Drittel der mexikanischen Wirtschaft hängt vom Export ab, mehr als 80% davon gehen in die USA. Umso schmerzlicher waren die von Trump verhängten Importzölle von 25% auf Stahlimporte und 10% auf Aluminium aus Mexiko, Kanada und der Europäischen Union (EU).

© filipefrazao/Thinkstock/Getty Images

Nach dem Wahlerfolg Jair Bolsonaros bereiten sich die brasilianischen Wähler auf die Stichwahl vor.

Inzwischen scheint sich das Verhältnis zur US-Regierung aber zu entspannen. Der Bau einer Mauer an der Grenze zwischen Mexiko und den USA war wohl vor allem Wahlkampfrhetorik. Auch für die Nachfolge des von den USA aufgekündigten Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA) zwischen Kanada, den USA und Mexiko zeichnet sich nun eine Lösung ab. Nachdem die Kritik Trumps am „schlechtesten Deal aller Zeiten" verklungen ist, einigten sich die drei Regierungen am 30. September 2018 auf die Grundzüge eines neuen Abkommens. Kanadas Premierminister Justin Trudeau begrüßte es als wichtigen Schritt zu „freieren Märkten, fairerem Handel und kräftigem Wirtschaftswachstum in unserer Region". Als politisches Zugeständnis an Trump soll die neue Vereinbarung nicht mehr NAFTA heißen, sondern einen anderen Namen tragen: US-Mexiko-Kanada-Abkommen (United States Mexico Canada Agreement, kurz USMCA).

Wird China der Hauptnutznießer der amerikanischen Entfremdung?

Unabhängig von ihrem Verhältnis zu den USA wollen Mexiko und andere lateinamerikanische Länder ihre Handelsbeziehungen nachhaltig diversifizieren. Sie fassen Europa ins Auge, vor allem aber China. Doch Produkte, die ursprünglich für den amerikanischen Markt gemacht wurden, lassen sich nicht ohne weiteres in Asien absetzen. Es geht schließlich nicht nur darum, Schiffe von Kalifornien oder New York nach Peking oder Schanghai umzuleiten. Handelsverlagerungen brauchen Zeit und hängen von den passenden Produkten für die neuen Märkte ab. Beispielsweise lassen sich Rohstoffe viel leichter in eine neue Lieferkette integrieren als Halbfertigwaren, Konsum- oder Investitionsgüter.

Deshalb sind Länder wie Brasilien – dort machen Rohstoffe derzeit 45% der Exporte aus – klar im Vorteil, wenn es darum geht, Verbindungen mit dem ressourcenhungrigen China auszubauen. In Mexiko sind die Aussichten für ein stärkeres China-Geschäft dagegen begrenzt, denn die Rohstoffexporte machen nur 10% der Gesamtausfuhren aus.

Neuer Mix von Chancen und Risiken für deutsche Unternehmen

Dieses Umfeld mit seinem neuen Mix von Chancen und Risiken, insbesondere der Wunsch nach einer Diversifizierung der Handelsbeziehungen, macht Lateiname-

rika auch für deutsche Unternehmen wieder interessanter.

Die Herausforderungen sind allerdings kaum weniger geworden, so dass ein kompetenter Bankpartner vor Ort unverzichtbar ist. Gerade angesichts der Konsolidierung des brasilianischen Bankenmarktes füllt die Commerzbank Brasil S.A. mit ihrem Sitz in São Paulo eine entscheidende Lücke – als strategischer Finanzpartner mit engen Beziehungen zu deutschen und europäischen Unternehmen sowie mit einem Netzwerk von fast 200 Korrespondenzbanken in der Region, um Risiken beispielsweise bei Im- und Exporten zuverlässig abzudecken.

„Superwahljahr 2018" prägt zukünftige Rahmenbedingungen

Die wirtschaftliche Neuorientierung Lateinamerikas wird begleitet von einem anhaltenden politischen Trend hin zum konservativen Lager. Das „Superwahljahr 2018", in dem zwei Drittel der Bürger Lateinamerikas an die Wahlurnen gingen oder noch gehen, bestätigt ihn erneut.

In einzelnen Ländern allerdings wird er von nationalen Besonderheiten überlagert, vor allem in Venezuela. Nach der umstrittenen Wiederwahl des sozialistischen Staatschefs Nicolás Maduro treibt Venezuela weiter ins Chaos von Armut und Hyperinflation.

Kolumbien: Blockieren die Rebellen das Wachstum?

Ganz anders zeigt sich die Situation in Kolumbien. Hier durfte Präsident Juan Manuel Santos nach zwei aufeinanderfolgenden Amtszeiten nicht wieder kandidieren. In der Stichwahl am 17. Juni 2018 setzte sich Iván Duque aus dem rechtskonservativen Lager durch. Damit dürfte der wirtschaftsliberale Kurs der vergangenen Jahre fortgeführt werden. Zudem versprach Duque Steuererleichterungen für Unternehmen. Auch die Aufnahme Kolumbiens in die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) im Mai 2018 – als drittes Land Südamerikas nach Mexiko und Chile – stärkt das Vertrauen ausländischer Investoren in Kolumbien.

„Die wirtschaftliche Neuorientierung Lateinamerikas wird begleitet von einem anhaltenden politischen Trend hin zum konservativen Lager."

Ein Fragezeichen aber bleibt: Bei der Präsidentschaftswahl ging es auch um die Zukunft des historischen Friedensabkommens mit der linken Guerillabewegung FARC. Duque will das Abkommen in wichtigen Punkten ändern und könnte die Exrebellen damit zurück in den Untergrund treiben. Überdies lehnt er die laufenden Friedensgespräche mit den noch nicht entwaffneten ELN-Rebellen ab.

Brasilien: ein Favorit in Haft, ein anderer im Krankenhaus

Erst kürzlich hat die größte Wirtschaft Lateinamerikas die Rezession hinter sich gelassen. Nach Prognosen des Internationalen Währungsfonds (IWF) wird sie 2018 um 2,3% wachsen. Getrübt wird das positive Bild durch die besondere Konstellation bei den Präsidentschaftswahlen, zu denen im Oktober 145 Millionen Brasilianer aufgerufen sind. Nach übereinstimmenden Analysen würde sich dabei wohl der frühere Präsident Lula Da Silva durchsetzen, doch der wurde wegen Korruption zu zwölf Jahren Gefängnis verurteilt und darf nicht kandidieren.

So ist der Weg frei für Jair Bolsonaro, einen Exmilitärfunktionär mit rechtsradikalen Positionen. Häufig wird er als „Donald Trump Brasiliens" bezeichnet, weil er u.a. das Tragen von Waffen erlauben will. Er führt die Umfragen an, wurde aber kürzlich bei einem Attentat schwer verletzt. Trotzdem entschied er die erste Runde der Präsidentschaftswahl mit über 46% für sich. Für die Stichwahl am 28. Oktober 2018 gilt er daher als Favorit. Wird er nach der Wahl wie angekündigt im großen Stil Privatisierungen durchsetzen? Unsicherheiten begleiten Investoren sicher noch eine ganze Weile.

Nach Erdrutschsieg in Mexiko: Obrador als Mann der Mitte?

In Mexiko führten die Präsidentschaftswahlen vom Juli 2018 zu einem politischen Erdrutsch. Andrés Manuel López Obrador, der Kandidat der Mitte-links-Sammlungsbewegung „Morena", gewann die Wahlen mit über 53% der Stimmen. Niemals zuvor hatte ein Präsidentschaftskandidat im demokratischen Mexiko in der ersten Runde mehr als die Hälfte der Stimmen erhalten. Er wird sein Amt am 1. Dezember antreten.

Obrador traf mit seiner Wahlkampagne den Nerv der Bevölkerung. Aber bei konkreten Lösungen der vielfältigen Probleme ist er bisher vage geblieben und hat nur einzelne Sofortmaßnahmen verkündet – von einer einheitlichen Altersrente bis hin zum Verkauf des Präsidentenflugzeugs, von der Halbierung der Gehälter hoher Staatsbeamter bis zur Steigerung der nationalen Produktion, um Mexiko unabhängiger zu machen.

In der ersten Rede nach seiner Wahl versuchte Obrador, die Märkte zu beruhigen. Er wolle die Unabhängigkeit der Zentralbank und die unternehmerischen Freiheiten respektieren, Enteignungen und eine Änderung der Verfassung schloss er aus. Wird Obrador tatsächlich zum Mann der Mitte? Die nächsten Monate werden es zeigen.

Brasilien mit angezogener Handbremse

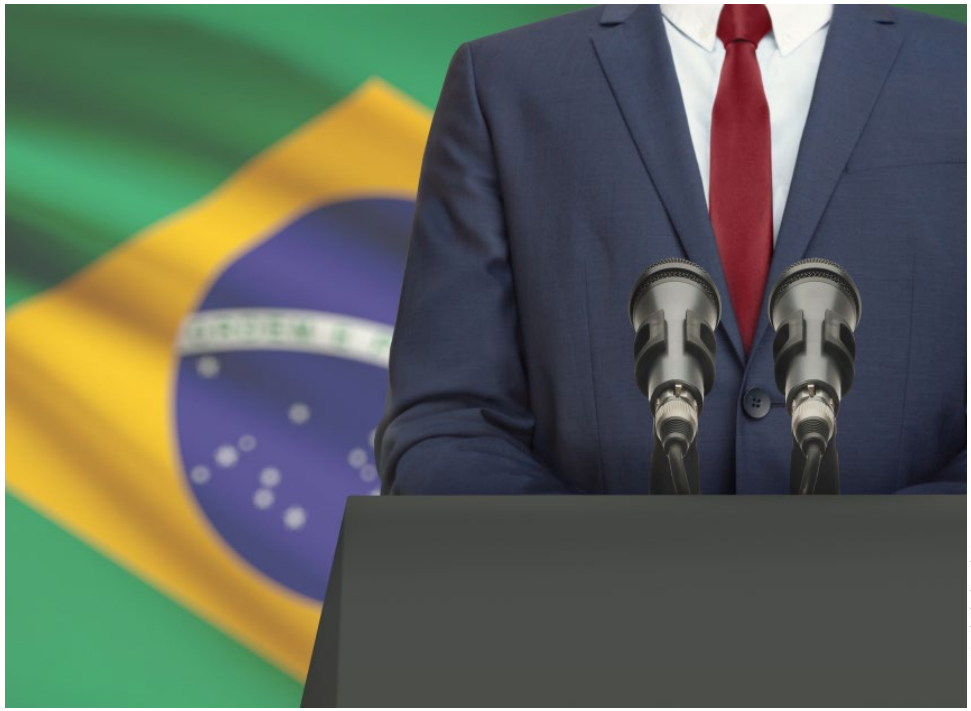
Matthias Krieger
Senior Economist
Strategy/Macro Research,
LBBW

matthias.krieger@LBBW.de

Brasilien hat großes Potential, bleibt aber hinter seinen Möglichkeiten zurück. Der wichtige Rohstoffexport schwankt mit der Entwicklung der Weltmarktpreise und prägt die Konjunktur. So folgten auf eine Phase starken Wachstums und großzügiger Sozialprogramme eine Rezession und politische Turbulenzen. Die jüngsten Korruptionsskandale zeigen ein politisch gespaltenes und verunsichertes Land. Exporteure sollten bei Geschäften mit Brasilien auf eine gute Absicherung achten.

Brasilien hat es endlich aus der Rezession geschafft. Nach zwei Jahren mit phasenweise deutlich schrumpfender Wirtschaftsleistung wächst Brasiliens Bruttoinlandsprodukt seit Anfang 2017 wieder – schwach zwar, aber es wächst. Insbesondere steigende Rohstoffpreise haben geholfen, die brasilianische Wirtschaft aus der Rezession zu führen.

Das südamerikanische Land verfügt über einen enormen Rohstoffreichtum. Neben Erzen und Agrarrohstoffen lagern auf brasilianischem Territorium gewaltige Öl- und Erdgasreserven. Das Land könnte sich nach Schätzung der Internationalen Energieagentur IEA zu einem der größten Öl- und Gasförderer entwickeln. Die noch unerschlossenen Öl- und Gasfelder im Atlantik könnten Brasilien beim Gas zum Selbstversorger machen, beim Öl zu einem bedeutenden Exporteur.



© Nlyazz/iStock/Thinkstock/Getty Images

Korruptionsskandale haben das Vertrauen der Bevölkerung in die Politiker erschüttert.

Attraktiver Markt

Mit seinen rund 210 Millionen Einwohnern ist Brasilien für ausländische Unternehmen darüber hinaus ein ebenso großer wie attraktiver Markt. Das Volumen ausländischer Direktinvestitionen belief sich hier im Mittel der vergangenen Jahre auf rund 3% des Bruttoinlandsprodukts. Nach den zahlreichen Krisen der Vergangenheit hat Brasilien sein Währungssystem flexibilisiert und die Notenbank zur Wahrung der Preisstabilität verpflichtet. Exporteuren bietet dies vergleichsweise sichere Finanzierungsbedingungen. Seine hohen Devisenreserven, rund 380 Mrd EUR, übersteigen zudem die kurzfristige Fremdwährungsverschuldung um ein Vielfaches. Dadurch ist die Gefahr einer Zahlungsbilanzkrise gering.

Strukturelle Schwächen

Trotz all seiner Stärken hinkt Brasilien im internationalen Vergleich hinterher. Im „Global Competitiveness Index" des World Economic Forum (WEF) belegte es im vergangenen Jahr nur einen schwachen 80. Rang und blieb damit deutlich hinter anderen großen Schwellenländern zurück. Dafür gibt es viele Gründe: So rangiert Brasilien in puncto Arbeitsproduktivität hinter vielen anderen Emerging Markets. Die Lohnkosten im Land sind hoch, die Flexibilität auf dem brasilianischen Arbeitsmarkt ist gering. Unternehmen zahlen im Vergleich mit anderen Schwellenländern hohe Steuern und müssen sich mit einer überbordenden Bürokratie herumschlagen. Die OECD bescheinigt Brasilien zudem eine unterdurchschnittliche Infrastruktur. Die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit sowie hohe Zölle und

Importschranken führen dazu, dass Brasilien kaum in die globalen Wertschöpfungsketten integriert ist. Das hemmt wiederum den Ausbau der Industrie und den technologischen Fortschritt im Land.

Auch der Staatshaushalt hängt schief. Größte Schwachstelle ist das teure Pensionssystem, das mit rund 12% einen deutlich höheren Anteil des Bruttoinlandsprodukts verschlingt als im OECD-Durchschnitt. Ein Brasilianer, der mit 20 Jahren ins Arbeitsleben eintritt, geht im Schnitt mit 55 Jahren – oft sehr gut versorgt – in den Ruhestand. Das für ein Schwellenland eher schwache Wirtschaftswachstum und die hohen Staatsausgaben haben Brasiliens Staatsverschuldung in die Höhe getrieben. In der Folge hat es bei den drei großen Ratingagenturen sein Investmentgraderating verloren und rangiert mittlerweile im spekulativen Bereich.

Präsidentenwahl im Schatten politischer Verunsicherung

Größter Hemmschuh für Brasiliens Entwicklung ist die Politik. Die Korruptionsskandale der jüngeren Zeit haben das Vertrauen der Bevölkerung in die Politiker erschüttert. Staatsunternehmen wie Petrobras hatten zu überhöhten Preisen Bauaufträge vergeben. Die Baufirmen zahlten im Gegenzug hohe Summen an Petrobras-Manager, Parteien und einzelne Politiker. Mit Korruptionsvorwürfen konfrontiert sehen sich auch die Exstaatspräsidenten Lula da Silva und Dilma Rousseff sowie der noch amtierende Michel Temer. Lula trat im April eine mehrjährige Haftstrafe an. Der politische Scherbenhaufen, den die Skandale hinterlassen haben, dämpft die Risikobereitschaft und damit die Investitionstätigkeit von Unternehmen, bremst Reformen aus und macht das Land anfälliger für Turbulenzen an den Finanzmärkten.

„Angesichts des desolaten Zustands, in dem sich Brasiliens politische Klasse befindet, erscheint eine tiefgreifende Wende vorerst illusorisch. Das Wirtschaftswachstum dürfte folglich auch in den kommenden Jahren unterdurchschnittlich ausfallen."

Alles in allem hat Brasilien großes Potential – und bleibt doch chronisch hinter seinen Möglichkeiten zurück. Mit einem beherzten Reformkurs könnte die Wirtschaft des Landes in den kommenden Jahren deutlich stärker wachsen als mit einem „Weiter so". Für tiefgreifende Reformen wären aber politische Anstrengungen über die Parteigrenzen hinweg vonnöten.

Angesichts des desolaten Zustands, in dem sich Brasiliens politische Klasse befindet – das geradezu groteske Ausmaß der jüngsten Korruptionsskandale spricht hier für sich –, erscheint eine tiefgreifende Wende vorerst aber illusorisch. Das Wirtschaftswachstum dürfte folglich auch in den kommenden Jahren unterdurchschnittlich ausfallen. Momentan läuft Brasilien nach dem Abstieg aus der Topliga der Schwellenländer eher Gefahr, in eine untere Liga abzusteigen. Sehr viel wird also vom Ausgang der Parlaments- und Präsidentschaftswahlen abhängen, in denen sich nach der ersten Runde ein Wahlsieg der Konservativen abzeichnet.

Wichtiger deutscher Absatzmarkt

Im vergangenen Jahr exportierten deutsche Unternehmen nach Angaben des Statistischen Bundesamts Waren im Wert von rund 8 Mrd EUR nach Brasilien. Wichtigste Exportgüter waren Maschinen, Autos und Autoteile sowie Arzneimittel. Für deutsche Firmen stellt Brasilien den wichtigsten Handelspartner in Lateinamerika dar, auch wenn das Volumen der Ausfuhren in den vergangenen Jahren aufgrund der politischen und wirtschaftlichen Probleme zurückgegangen ist.

Exporteure sollten angesichts der schwierigen Lage in Brasilien auf eine gute Absicherung achten. Darüber hinaus sollten sie ihren brasilianischen Geschäftspartnern von vornherein auch eine Finanzierung anbieten. Dadurch werden viele Geschäfte überhaupt erst möglich. Das zeigt die Erfahrung der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), die seit 20 Jahren deutsche Unternehmen in Brasilien begleitet. Das sechsköpfige deutschsprachige Team sitzt in São Paulo, dem Finanzzentrum Brasiliens. Von dort aus betreuen die LBBW-Berater auch Kunden in den Nachbarstaaten Argentinien, Chile, Uruguay und Paraguay.

Ausbau der Infrastruktur

Deutsche Banken haben in Brasilien einen starken Stand. Viele Infrastrukturprojekte in dem südamerikanischen Land wurden mit Hilfe deutscher Kreditinstitute finanziert. Dazu gehören der Bau von Kraftwerken und Eisenbahnen ebenso wie die Errichtung von Sportstätten, etwa für die Olympischen Spiele, die im Jahr 2016 in Brasilien stattfanden.

Ein aktuelles Beispiel für ein Projekt unter Beteiligung der LBBW: die Modernisierung der Corcovado-Bergbahn. Die mehrspurige Zahnradbahn führt auf den 710 Meter hohen Corcovado, jenen Berg vor den Toren Rio de Janeiros, auf dem die monumentale Christusstatue „Cristo Redentor" steht. Die „Trem do Corcovado" transportiert jedes Jahr Hunderttausende Touristen zu Brasiliens berühmtester Sehenswürdigkeit. Ab Mitte 2019 werden die alten Züge durch eine neue Zahnradbahn ersetzt. Zumindest in diesem Teil Brasiliens wird es dann schneller aufwärtsgehen.

Brasilien lässt sich Zeit

Die Wirtschaft Brasiliens hat weiterhin ein großes Potential und bietet Exporteuren viele Chancen. Allerdings kommt die Konjunktur nach der großen Rezession nur langsam in Schwung. Das spiegelt sich auch in der Zahlungsmoral vieler Unternehmen wider. Die Folge: ausbleibende Zahlungen im B2B-Geschäft. Baufirmen, Elektronikanbieter und Dienstleister sorgen für die meisten abgeschriebenen Forderungen.

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

thomas.langen@atradius.com

© Blablo101/iStock/Thinkstock/Getty Images

Zahlungsverzögerungen können in Brasilien für finanzielle Schieflagen sorgen.

Auf den ersten Blick klingt Brasilien nach einem verlockenden Markt für Exporteure. Die Volkswirtschaft des größten südamerikanischen Staates ist gut diversifiziert. So verfügt das Land beispielsweise dank namhafter internationaler Hersteller und zahlreicher Zulieferer über eine große Automobilindustrie, die die Wirtschaft stützt.

Brasilien ist weltweit auch eine der größten Bergbaunationen und profitiert von seinen reichhaltigen Bodenschätzen. Die Landwirtschaft ist vielseitig, als Agrarnation ist Brasilien der größte Exporteur von Zucker, Kaffee, Fleisch, Sojabohnen, Orangensaft und Tabak. Ebenso verfügt das Land über eine vergleichsweise gut entwickelte verarbeitende Industrie. Auch hat ein Großteil der Bauunternehmen aus dem lateinamerikanischen Raum seinen Firmensitz in Brasilien.

Die fünf größten Exporteure Brasiliens kommen aus den Bereichen Lebensmittel, Pflanzen, Maschinen und elektronische Geräte, Mineralien und Transport. Deutschland ist das fünftgrößte Abnehmerland brasilianischer Produkte. Daneben werden die meisten Produkte nach China, in die USA, nach Argentinien und in die Niederlande exportiert. Brasilien verfügt über einen starken Erdölsektor. 2008 wurden am Zuckerhut umfangreiche Rohöl- und Erdgasvorkommen erschlossen. Allein die brasilianische Mineralölgesellschaft Petrobras fördert pro Tag mehr als 2 Mio Barrel Rohöl.

Hemmschuh der Wirtschaft: politische Krisen

Aber schaut man genauer hin, dann wird deutlich, dass Brasilien nach der Rezession in den Jahren 2015 und 2016 nur langsam in Schwung kommt. Atradius geht für dieses Jahr von einem BIP-Wachstum von 2,0% aus. Damit schöpft die Volkswirtschaft ihr Potential bei weitem noch nicht aus. Ursache hierfür sind vor allem politische Krisen. So brachte jüngst der Streik der brasilianischen Lkw-Fahrer – ausgelöst durch eine Anhebung der Kraftstoffpreise von Petrobas – den Warenfluss im Land nahezu zum Erliegen. Die Stimmung im Land hat sich in der

Folge des Streiks merklich eingetrübt. Das Vertrauen von Unternehmen, Investoren und Konsumenten ist nachhaltig gesunken.

Preissteigerungen sorgen für Unruhe in der Wirtschaft

Nicht nur der Streik und die hohen Kraftstoffpreise belasten. In Brasilien wird der Großteil der Güter über die Straße transportiert. Die Einführung von Mindesttarifen bei Frachten verteuerte den lokalen Transport von Waren zuletzt zusätzlich, was insbesondere den Agrarsektor trifft, da dieser auf die Landtransporte angewiesen ist.

Die Transportkosten erhöhten sich um circa 30%, in frachtintensiven Branchen wie der Landwirtschaft kann die prozentuale Teuerung sogar noch darüber liegen. Das kurzfristige Ausweichen auf andere Transportwege bringt nur bedingt eine Verbesserung für die aktuelle Situation in den Unternehmen und muss längerfristig geplant werden.

Zahlungsmoral verschlechtert sich

Die wirtschaftlichen Schwierigkeiten des 200-Millionen-Einwohner-Landes spiegelt auch die sich verschlechternde Zahlungsmoral wider. Das geht aus dem aktuellen Zahlungsmoralbarometer von Atradius für Brasilien, Kanada, Mexiko und die USA hervor.

Unsere Umfrage ergab, dass 2,5% der B2B-Forderungen für brasilianische Unternehmen nicht einziehbar waren und nur noch als Totalverlust verbucht werden konnten. Im Vorjahr war der Wert bereits genauso hoch. Zum Vergleich: Bei den befragten Unternehmen in den USA (1,3%), Kanada (1,5%) und Mexiko (2,0%) war dieser Wert deutlich geringer. Am häufigsten mussten dabei Forderungen von Elektronik- und Bauunternehmen sowie bei Dienstleistungsanbietern abgeschrieben werden.

„Unsere Umfrage ergab, dass 2,5% der B2B-Forderungen für brasilianische Unternehmen nicht einziehbar waren und nur noch als Totalverlust verbucht werden konnten. Bei den befragten Unternehmen in den USA (1,3%), Kanada (1,5%) und Mexiko (2,0%) war dieser Wert deutlich geringer."

Als Grund für die Verluste gaben knapp 55% der befragten Studienteilnehmer die Insolvenz ihrer Geschäftspartner an. Handelt es sich um den Totalverlust der Forderungen bei einem wichtigen Abnehmer, kann das auch den Gläubiger in Liquiditätsengpässe bringen, wenn fest mit dem Eingang der Forderung kalkuliert wurde. Auch die Forderungshöhe ist entscheidend. Atradius geht davon aus, dass die Insolvenzen am Zuckerhut 2018 zwar aufgrund der leichten wirtschaftlichen Erholung etwas zurückgehen werden, aber noch auf einem hohen Level im Vergleich zu den Vorkrisenjahren bleiben werden.

Auch Zahlungsverzögerungen können zum Problem werden

Nicht nur ein Forderungsverlust, sondern auch schon eine Zahlungsverzögerung kann Firmen in finanzielle Schieflage bringen, wenn hohe Summen auf dem Spiel stehen. Knapp ein Viertel der befragten brasilianischen Firmen gab an, dass sie während des Befragungszeitraums Einnahmeverluste aufgrund von Zahlungsverzögerungen ihrer Geschäftspartner erlebt hätten. Für viele brasilianische Unternehmen dürfte dieses Risiko auch in den kommenden Monaten bestehen bleiben: Rund 44% erwarten einen leichten bis beträchtlichen Anstieg ihrer Days Sales Outstanding (Forderungslaufzeit).

Diese Branchen zahlen ihre Rechnungen am spätesten

Schaut man sich an, in welchen Branchen die schlechteste Zahlungsmoral in Brasilien herrscht, so bilden die Firmen aus der Baubranche und Konsumgüterhersteller das Schlusslicht. Beide Sektoren sind mit 60 und 65 Tagen, die zwischen der Zahlungsfrist und dem Zahlungseingang verstreichen, für die längsten Zahlungsverzögerungen verantwortlich. Sie gehören damit zu den langsamsten Zahlern der Studie.

Als Gründe für die schlechte Zahlungsmoral gaben die befragten Unternehmen an, dass es ihren Kunden aus der Baubranche häufig an den nötigen finanziellen Mitteln fehle. Firmen der Konsumgüterindustrie könnten aufgrund des ineffizienten Bankensystems ihre Rechnungen häufig nicht rechtzeitig bezahlen.

Für die Studie wurden mehr als 850 Unternehmen aus Brasilien, Kanada, Mexiko und den Vereinigten Staaten befragt. Die Studienteilnehmer stammen aus den Sektoren Fertigung und Produktion, Dienstleistungen, Groß- und Einzelhandel sowie Vertrieb.

Deutsche Exporteure sollten vor einem Geschäftsabschluss die nötigen Vorkehrungen treffen

Im Ranking der Hauptlieferanten von Waren und Dienstleistungen belegt Deutschland in Brasilien den dritten Platz. Im lateinamerikanischen Raum ist Brasilien Deutschlands wichtigster Handelspartner. Aufgrund der weiterhin hohen Unsicherheiten in der brasilianischen Wirtschaft raten wir Exporteuren, die Bonität ihrer Abnehmer regelmäßig zu überprüfen und ihre Forderungen beispielsweise durch eine Kreditversicherung abzusichern.

Die gesamte Studie finden Sie zum Download auf www.atradius.de.

Exportunternehmen im technologischen Wandel

Während Donald Trump die industrielle Erneuerung der USA mit Drohungen und Zöllen erreichen will, widmen sich die deutschen Exporteure den Chancen der digitalen Transformation. Der 3. Deutsche Exporttag, der am 23. Oktober in Mannheim stattfindet, blickt auf die Erfolgsrezepte führender Unternehmen. Aber auch die aktuellen Herausforderungen stehen im Fokus der Diskussionen und Workshops.

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@
frankfurt-bm.com

Sinkende Kosten werden den Welthandel in den kommenden Jahren beflügeln. Damit rechnet die Welthandelsorganisation WTO in ihrem aktuellen Welthandelsbericht 2018. Vor allem die Anwendung digitaler Technologie dürfte die Transaktionskosten im Handel nach Ansicht der Autoren deutlich verringern. In der Logistik werden sich Automatisierung und intelligente Steuerung bemerkbar machen, in der Zollabwicklung ermöglichen Blockchain-Lösungen schnellere und sicherere Abläufe. Auch künstliche Intelligenz, 3-D-Druck und Robotik führen die Experten der WTO als Ursachen einer stärkeren Zunahme des Welthandels an. Die Industrie 4.0 trägt durch eine vorsorgliche Wartung (Preventative Maintenance) von Maschinen und Produkten dazu bei.

© ??????/Thinkstock/Getty Images

Das Congress Center Rosengarten ist auch 2018 wieder Tagungsstätte des Deutschen Exporttags.

Vernetzung trotz Handelshemmnissen

Exporterfolge in unruhigen Zeiten verspricht der Titel der Keynote zu Beginn des 3. Deutschen Exporttags – und greift damit auf, was die deutschen Exporteure aktuell erleben. Dr. Karl-Ulrich Köhler steuert als CEO die Rittal GmbH & Co. KG im zukunftsträchtigen Markt industrieller Vernetzung. Mit Produktionsstätten in den USA und Großbritannien, China und Indien sowie Italien ist der Systemanbieter für Steuerungs- und Schaltanlagenbau sowie IT-Infrastruktur an den Hauptschauplätzen der aktuellen Wirtschaftsnachrichten vertreten. Gerade haben sich die USA, Mexiko und Kanada auf eine neue Handelsvereinbarung geeinigt, die an die Stelle der NAFTA treten soll. China bleibt dagegen Ziel immer neuer Strafzölle der USA. Italien steht vor einer schwierigen finanziellen Gratwanderung. Und in Großbritannien rückt ein harter Brexit näher, der Handel und Produktion für deutsche Unternehmen erschweren dürfte.

Spitzentechnologie im Fokus der Politik

Auch Dr. Heike Wenzel nimmt mit ihrem Unternehmen eine Schlüsselposition in der vernetzten Fertigung ein. Der Messtechnikspezialist Wenzel-Group beliefert vor allem die Automobil- und Luftfahrtindustrie sowie Energieerzeugung und Medizintechnik. Mit Produktionsstätten in Deutschland und China ist die Wenzel-Group an wichtigen Standorten dieser Branchen vertreten. Die Auswirkungen eines eskalierenden Handelsstreits zwischen den USA und China könnten gerade in technisch anspruchsvollen Branchen erheblich sein. Technologieexporte nach China, die von den USA als kritisch angesehen werden, könnten sanktioniert werden, und eine intensive Zusammenarbeit mit China könnte sich negativ auf das Geschäft in den USA auswirken.

Finanzierung und Zahlungsrisiken

Auch von der Finanzierungsseite des Exportgeschäfts kommen einige Neuerungen auf die Exportunternehmen zu. So

treten Anbieter von Plattformen auf den Markt, die das Management von Forderungen vereinfachen und einen schnellen Verkauf ermöglichen wollen. Dies mindert auch die Gefahr von Betrug im Auslandsgeschäft. Wenn es schließlich gelingt, auch die Währungsrisiken abzusichern, steht einem erfolgreichen Geschäft nichts mehr im Wege. Diese Themen greifen einige der Themenforen des 3. Deutschen Exporttages auf. Weitere widmen sich der effizienten Abwicklung von Zoll und Logistik, der neuen EU-Dual-Use-Verordnung sowie den aktuellen Rahmenbedingungen für ausländische Unternehmen in den USA und Lateinamerika.

Politische Leitplanken

Iran-Embargo, Russland-Sanktionen und Lieferungen von Rüstungsgütern – dies sind nur drei der sensiblen Themen, die deutsche Exporteure derzeit bewegen. Wer mit politisch heiklen Märkten Geschäfte macht, steht derzeit immer häufiger vor der Frage, ob er mit seinen Exporten das Außenwirtschaftsrecht verletzt, sich in den USA strafbar oder sich zumindest öffentlich angreifbar macht. Auch der Entwurf der neuen EU-Dual-Use-Verordnung enthält neue Prüferfordernisse. Karl Wendling, Unterabteilungsleiter Außenwirtschaftskontrollen, Asien, Australien im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie erläutert in seiner Keynote am Nachmittag die politischen Leitplanken, die der Bund deutschen Exporteuren vorgibt.

Digitale Geschäftsmodelle

Was bringt einen mittelständischen Familienunternehmer aus Lauda-Königshofen dazu, ein Jahr im Silicon Valley zu verbringen? Gunther Wobser setzt auf Innovation, ohne die Kernkompetenzen zu vernachlässigen, Fähigkeit zum Anschluss an andere Systeme und Reaktion auf neue technische Entwicklungen. Ein Zukauf in den USA erweiterte die technologische Palette des Temperierspezialisten LAUDA Dr. R. Wobser GmbH & Co. KG und führte Wobser in die Region um die San Francisco Bay. Dort lernte er die erfolgreiche Herangehensweise der kalifornischen Start-up-Kultur kennen und nutzte sie für den eigenen Innovationsprozess. Auf dem 3. Deutschen Exporttag stellt Gunther Wobser seine Erfahrungen vor.

„Die Auswirkungen eines eskalierenden Handelsstreits zwischen den USA und China könnten gerade in technisch anspruchsvollen Branchen erheblich sein."

Leser des ExportManagers aus der produzierenden Industrie können sich gerne noch zum 3. Deutschen Exporttag anmelden. Unter www.deutscher-exporttag.de stehen das ausführliche Programm zum Download sowie eine Anmeldemaske bereit.

Anzeige

Gerät die Autogroßmacht Mexiko unter die Räder?

Arne Mielken
BA (Hons) MA MIEx (Grad)
CCLS™ Global Knowledge®
Product Content Manager
for Europe, Middle East, Africa
& Russia/CIS, Amber Road

arnemielken@
amberroad.com

Die Länder der Nordamerikanischen Freihandelszone (NAFTA) haben sich auf ein neues Abkommen, das „United States-Mexico-Canada Agreement" (USMCA), geeinigt. Auch das Wirtschaftsabkommen zwischen der EU und Mexiko wurde neu gefasst und bietet der deutschen Industrie zusätzliche Exportchancen. Für die Automobil- und Zulieferindustrie halten die neuen Abkommen allerdings auch einige Fallstricke bereit.

© izanbar/iStock/Thinkstock/Getty Images

Die USA haben sich durchgesetzt: Mexikos Autoindustrie büßt einen Teil ihrer Wettbewerbsvorteile ein.

Mexiko zählt zu den wichtigsten Volkswirtschaften Lateinamerikas und gilt als bedeutendste Exportnation dieser Region. Aufgrund hoher Auslandsschulden, einer aufgeblähten, ineffizienten Bürokratie, beträchtlicher Korruption und hoher Kriminalität kann das Schwellenland sein wirtschaftliches Potential jedoch nicht voll ausschöpfen. 2017 war es mit einem Ausstoß von insgesamt 4 Mio Pkw der siebtgrößte Automobilproduzent weltweit – mit berechtigter Hoffnung, im Ranking bald weiter nach oben zu klettern. Allerdings könnte der neue Handelsvertrag mit den USA diese Entwicklung bremsen.

Die deutsche Industrie hat in den vergangenen Dekaden stark in Mexiko investiert. Automobilhersteller und -zulieferer haben allein seit Ende der 90er Jahre rund 430 Werke in Mexiko gebaut, um von den niedrigen Löhnen und dem Lohngefälle gegenüber den USA und Kanada, aber auch gegenüber Westeuropa zu profitieren.

Die wichtigsten Güter, die Deutschland nach Mexiko liefert und aus Mexiko importiert, sind Kraftfahrzeuge und -teile, elektrische Ausrüstungen sowie elektrische und optische Erzeugnisse. Mexiko ist darüber hinaus ein wichtiger Absatzmarkt für den Maschinenbau.

Modernisiertes Präferenzabkommen EU-Mexiko

Am 21. April 2018 haben die Europäische Union und Mexiko eine Grundsatzeinigung über ein neues Assoziierungsabkommen unterzeichnet. Dieses ersetzt das bisherige Freihandelsabkommen aus dem Jahr 2000. Die endgültige Vertragsfassung soll bis Ende 2018 vorliegen.

Mit dem neuen Abkommen

- können fast 99% aller Waren zollfrei zwischen Mexiko und der EU gehandelt werden,
- werden die bestehenden hohen Zölle Mexikos für landwirtschaftliche Produkte abgebaut,
- werden die hohen, von Mexiko auf europäische Nahrungsmittel- und Getränkeeinfuhren erhobenen Zölle abgeschafft,
- entfällt der Zoll auf mexikanische Lebensmittelexporte in die EU,
- können Unternehmen aus der EU in Mexiko mehr Dienstleistungen in den Bereichen Finanz, Transport, E-Commerce und Telekommunikation anbieten,
- werden höhere Arbeits-, Sicherheits- und Verbraucherschutz- sowie Umweltstandards in Mexiko zugesichert.

Das neue Präferenzabkommen bietet deutschen Firmen so bessere Exportchancen zum Beispiel für hochwertige Lebensmittel und Getränke, vor allem Geflügel, Schweinefleisch, Milcherzeugnisse, Schokoladen- und Teigwaren.

Durch das modernisierte Abkommen werden 340 geographische Angaben von regionaltypischen europäischen Nahrungsmitteln und Getränkeerzeugnissen auf dem mexikanischen Markt sowie verschiedene geographische Angaben von mexikanischen Waren in der EU geschützt. Es wurde außerdem eine Vereinfachung der Zollverfahren und Warenkontrollen in Mexiko vereinbart.

„Das neue Präferenzabkommen bietet deutschen Firmen bessere Exportchancen zum Beispiel für Geflügel, Schweinefleisch, Milchpulver, Käse, Schokoladen- und Teigwaren."

Entsprechend dem Handelsabkommen der EU mit Japan, enthält der Vertrag mit Mexiko ein klares Bekenntnis zum Pariser Klimaschutzübereinkommen. Es ist außerdem das erste EU-Handelsabkommen mit Bestimmungen zur Bekämpfung von Korruption, Bestechung und Geldwäsche. Wie die Handelsabkommen der EU mit Kanada, Singapur und Vietnam enthält der Vertrag Investitionsschutzbestimmungen und Regeln für ein Investitionsgerichtshofsystem.

Neuer Handelsvertrag USA-Mexiko-Kanada

Das im August von den Staatsoberhäuptern der USA und Mexikos unterzeichnete Präferenzabkommen wurde mit viel Erleichterung in Deutschland quittiert. Ende September haben die USA auch mit Kanada einen ähnlichen Vertrag unterzeichnet. Das United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) ersetzt das nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) und tritt voraussichtlich Ende November 2018 in Kraft. Die Vereinbarung soll 16 Jahre gelten und alle sechs Jahre überprüft werden.

Das Abkommen hat zwar einen Handelskrieg verhindert, bremst jedoch den Globalisierungstrend in der US-amerikanischen Wirtschaft, zumindest in Teilbereichen.

Die wichtigsten Punkte des USA-Mexiko-Handelsvertrags sind:

- ein Verzicht auf gegenseitige Zölle bei Agrarprodukten,
- Eckpunkte für die Anwendung von Biotechnologie in der Landwirtschaft – vor allem Gentechnik,
- Bestimmungen zum Schutz des geistigen Eigentums,
- Liberalisierung der Märkte für Finanzdienstleistungen,
- neue Bestimmungen für die grenzüberschreitende Produktion von Kraftfahrzeugen.

So muss der regionale Wertschöpfungsanteil bei Pkw bis spätestens Ende 2020 bei mindestens 75% liegen, damit diese zollfrei zwischen den USA und Mexiko gehandelt werden können. Das sind 12,5% mehr als bisher.

Außerdem müssen rund 40% der Fahrzeuge von Arbeitern gefertigt werden, die mindestens 16,00 USD/Stunde verdienen. Der durchschnittliche Stundenlohn in der mexikanischen Automobilindustrie liegt derzeit bei 2,70 USD. Selbst wenn auch Angestellte in die Berechnungen einbezogen werden, kommt auf die Automobilindustrie ein signifikanter Lohnkostenschub zu. Dieser könnte die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Produktionsstandorts Mexiko gefährden. In der Folge werden wohl auch die Preise für Pkw in den USA steigen, gleichzeitig werden sie im Export weniger konkurrenzfähig werden.

Prozesse abstimmen und kontrollieren

Obwohl viele Details – wie der Mindestlohn in der Automobilproduktion – im neuen Handelsvertrag noch unklar sind, sollten alle betroffenen Unternehmen schnellstmöglich mit den Vorbereitungen auf die anstehenden gesetzlichen Änderungen starten. KMUs können mit Hilfe ausgefeilter Softwarelösungen auch komplexe Ursprungsregeln und allfällige Risiken der neuen Präferenzabkommen in den Griff bekommen. Falsche oder nicht gerechtfertigte Ursprungsangaben auf präferenziellen Ursprungsnachweisen können dagegen zu wirtschaftlichen Einbußen und strafrechtlichen Zollverfahren gegen den Exporteur und den Empfänger führen.

Ausgangspunkt für eine effektive und risikofreie Nutzung der Präferenzabkommen ist eine sorgfältige Evaluierung von Supply-Chains und Wertschöpfungsprozessen. Dabei sollten folgende Fragen beantwortet werden:

- Welche Vorgaben betreffen mein Unternehmen? Wie sehen die Vorschriften konkret aus?
- Welche Voraussetzungen muss ich erfüllen? Dazu gehören die Abklärung der Ursprungseigenschaft von Herstellungserzeugnissen, eine korrekte Produktklassifizierung aller Vorprodukte und des Exportprodukts, die Zuordnung der Exportkontroll- und Zolltarifnummern, eine korrekte Pflege der Stammdaten und nachvollziehbare Präferenzkalkulationen unter Berücksichtigung der Exportkalkulationen sowie der Bedingungen der jeweiligen Freihandelsabkommen.

- Welche Software kann mich beim Sammeln und Weiterleiten der notwendigen Daten und Dokumente unterstützen (Produktklassifizierung, Zuordnung der Exportkontroll- und Zolltarifnummern, Einholen/Erneuern/Validieren/Archivieren der Lieferantenerklärungen, Kalkulation des Ursprungs, Management der Präferenzursprungszeugnisse, Dokumentierung der Lohnkosten)? Welche Probleme sind zu vermeiden?

- Wer kontrolliert wann wo wie die korrekte Ausführung im Unternehmen? Hierfür ist es unerlässlich, dass sich die am Prozess beteiligten Unternehmensbereiche von der Beschaffung über die Produktion und den Vertrieb bis hin zur Logistik und IT abstimmen und effektive Kontrollprozesse installieren.

- Wie wird die Umsetzung dokumentiert?

- Wer überwacht Veränderungen im Welthandel (Gesetze, Währungskurse usw.) und im eigenen Unternehmen, die Einfluss auf Lieferketten und Präferenzkalkulationen haben könnten (Monitoring)?

- Wer veranlasst welche Maßnahmen bei Gesetzes-, Zolltarif- (bei stufenweisem Abbau) und Quotenänderungen, Produktionsänderungen, Lieferantenwechseln etc.? Wer kontrolliert die Umsetzung der Korrekturen? Welche Softwarelösung kann bei Kontrollen und Korrekturen helfen?

Fazit

Die Modernisierung des Freihandelsabkommens zwischen der EU und Mexiko ist ein klares Zeichen gegen Protektionismus und wird dem bilateralen Handel zusätzlichen Schub geben. Unter dem neuen Vertrag sparen EU-Firmen Zollabgaben in Millionenhöhe. Als Folge des neuen Präferenzabkommens zwischen den USA und Mexiko steigen für die deutsche Automobil- und Zulieferindustrie mit Produktionsstandorten in Mexiko allerdings der bürokratische Aufwand und die Complianceanforderungen. Mit sorgfältiger Vorbereitung, einer kontinuierlichen IT-gestützten Pflege der Stammdaten und nachvollziehbaren Präferenzkalkulationen lassen sich die Vorteile der beiden Handelsabkommen jedoch auch durch KMUs kosteneffizient ausschöpfen.

„Obwohl viele Details – wie der Mindestlohn in der Automobilproduktion – im neuen Handelsvertrag noch unklar sind, sollten alle betroffenen Unternehmen schnellstmöglich mit den Vorbereitungen auf die anstehenden gesetzlichen Änderungen starten."

Anzeige

Rüstungsexporte im Kreuzfeuer der Politik

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

gunther.schilling@
frankfurt-bm.com

Deutsche Sturmgewehre in Mexiko, deutsche Panzer in Syrien – die deutschen Rüstungsexporte stehen in der Kritik. So beschäftigte sich der Bundestagsausschuss für Wirtschaft und Energie am 26. September 2018 in einer öffentlichen Anhörung mit Anträgen der Fraktion Die Linke sowie von Bündnis 90/Die Grünen, die Exportverbote bzw. eine schärfere Exportkontrolle fordern. Doch angesichts komplexer internationaler Beziehungen werden Rüstungsexporte auch als Grundlage für die Verteidigungsfähigkeit gesehen.

Die Bundesregierung wandert beim Thema Rüstungsexporte auf einem schmalen Grat. CDU, CSU und SPD hatten sich im Koalitionsvertrag darauf geeinigt, „Rüstungsexporte an Drittländer weiter einzuschränken", und insbesondere „keine Ausfuhren an Länder zu genehmigen, solange diese unmittelbar am Jemen-Krieg beteiligt sind". Trotzdem wurden unlängst Rüstungslieferungen an Saudi-Arabien, die Vereinigten Arabischen Emirate und Jordanien genehmigt – Länder, die im Jemen-Konflikt als Beteiligte gelten. Die Bundesregierung hat diese Genehmigungen laut „Der Spiegel" unter anderem damit begründet, dass es sich um Komponenten von Rüstungsgütern internationaler Konsortien handele.

© NiserN/Thinkstock/Getty Images

Rüstungskooperation in der EU erfordert auch klare Regeln für Exporte.

Sicherheit nicht im Alleingang

Der ehemalige Verteidigungsminister Prof. Dr. Rupert Scholz erinnerte in der Anhörung des Bundestagsausschusses für Wirtschaft und Energie zum Thema Rüstungsgüter an die Vorgabe zur Aufstellung von Streitkräften in Artikel 87a des Grundgesetzes. Um die Verteidigungsfähigkeit der Bundesrepublik zu gewährleisten, seien Bündnisse notwendig, die auch Rüstungsexporte beinhalteten. Zudem dürfe die privatwirtschaftliche Betätigung der Unternehmen nicht ohne guten Grund eingeschränkt werden.

Auch Prof. Dr. Joachim Krause vom Institut für Sicherheitspolitik an der Universität Kiel sieht die Zusammenarbeit bei Rüstungsprojekten als Teil der kollektiven Sicherheit. Es sei nicht möglich, alle Waffen selbst zu entwickeln. Daher müsse man auch Rüstungsexporte akzeptieren.

Sylvia Kainz-Huber, die in der Europäischen Kommission unter anderem für die Verteidigungsindustrie zuständig ist, wies auf den Europäischen Verteidigungsfonds hin, der die verteidigungspolitische Zusammenarbeit in Europa stärken soll. Die dafür notwendige Erleichterung der Verbringung von Rüstungsgütern innerhalb der EU erfordere vor allem von Deutschland ein Entgegenkommen.

Auch Alexander Reinhardt, Vorstandsbeauftragter für Politik und Regierungsangelegenheiten bei Airbus, berichtete von Einschränkungen bei Kooperationsprojekten durch die restriktive deutsche Exportkontrolle. So würden französische und spanische Partner zunehmend von einer Beteiligung deutscher Unternehmen zurückschrecken, nachdem in einzelnen Fällen Komponenten aus deutscher Produktion vor dem Export einzelner Fluggeräte ausgebaut werden mussten, da die deutsche Exportgenehmigung versagt worden war.

Zielsetzung prüfen

Dr. Christian Mölling von der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik e.V. empfahl, die Genehmigung von Rüstungsexporten nicht an dem zur Ausfuhr angemeldeten Rüstungsgut festzumachen, sondern an dem sicherheitspolitischen Ziel der Lieferung. Man müsse auch

beim Rüstungsexport eine Risikoabwägung treffen, bei der Vor- und Nachteile gegenübergestellt werden müssten. Im Fall der Lieferung von Panzerabwehrwaffen an die Kurden im Irak sei der militärische Nutzen im Kampf gegen den „Islamischen Staat" höher bewertet worden als das Risiko einer unerwünschten Weiterverbreitung.

Mölling empfahl, die Wirkung von Rüstungsexporten genauer zu untersuchen. Dabei seien auch die Wertschöpfungsketten bei der Produktion von Rüstungsgütern zu beachten. Wenn die Rüstungsproduktion durch rein lokale Aufträge im Land gehalten werden solle, würde dies die Beschaffung deutlich verteuern.

Europäische Zusammenarbeit

Erforderlich sei eine europäische Strategie für die Rüstungsindustrie, meinte Mölling. Man müsse bereits bei den derzeit beginnenden Rüstungsprojekten mit den Partnern klären, wohin die Rüstungsgüter exportiert werden dürften.

Krause empfahl die Übernahme europäischer Regelungen und eine Harmonisierung der Exportkontrolle mit der Genehmigungspraxis Frankreichs und Großbritanniens. Die Entscheidung über den Export eines Rüstungsgutes solle im Land der Endmontage erfolgen. Drittstaaten dürften nicht aufgrund politischer Grundsätze der Bundesregierung diskriminiert werden. Das sei völkerrechtswidrig.

Kritik an der Genehmigungspraxis

Doch gerade die Kriterien der politischen Grundsätze für den Export von Kriegswaffen und sonstigen Rüstungsgütern und den gemeinsamen Standpunkt des Rats sehen die Abgeordneten von Bündnis 90/Die Grünen durch die Genehmigungspraxis der Bundesregierung verletzt. Schließlich sei auch die Friedenspflicht nach Artikel 26 des Grundgesetzes bindend. Daher fordert ihr Antrag die gesetzliche Verankerung dieser Kriterien im Außenwirtschafts- und im Kriegswaffenkontrollgesetz sowie eine Genehmigungspflicht für die Auslandsproduktion von Rüstungsgütern deutscher Unternehmen. Ausfuhrgenehmigungen sollen auf ein Jahr begrenzt werden.

„Wir isolieren uns mit unserer Exportkontrollpolitik für Rüstungsgüter innerhalb der EU." (Prof. Dr. Joachim Krause)

Eine gesetzesbasierte Normierung der Rüstungskontrolle empfahl auch der ehemalige Präsident des BAFA, Dr. jur. Arnold Wallraff, als Vertreter der Gemeinsamen Konferenz Kirche und Entwicklung. Hinsichtlich der Verwendung von Rüstungsgütern wies er darauf hin, dass eine wirksame Endverbleibskontrolle zusätzliches Personal erfordere. Die Schweiz zeige, dass dies funktionieren könne.

Anzeige

Zum Schutzpotential von Anti-Boykott-VO & Co.

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-rechtsanwaelte.com

Viele Exporteure fragen sich, ob sie den extraterritorialen US-Iran-Sekundärsanktionen nachkommen sollen, obwohl die am 7. August 2018 neugefasste Anti-Boykott-VO dies für EU-Firmen verbietet. Bietet die Anti-Boykott-VO nur Nachteile oder auch Schutz? Und welche ergänzenden Regelungen sind hierfür zu berücksichtigen? Für den Zahlungsverkehr mit dem Iran hat die EU-Außenbeauftragte Mogherini eine Handelsplattform vorgeschlagen.

Ausgangsfall

Das Unternehmen D in Deutschland möchte den iranischen Kunden I behalten, der auf der E.O. 13599 gelistet ist und voraussichtlich nach dem 4. November 2018 mit Sekundärsanktionen auf der SDN-Liste gelistet ist. Als Nicht-US-Person muss D das nach US-Exportrecht wegen der Sekundärsanktionen nach dem 4. November 2018 beachten, nach der Anti-Boykott-VO darf D das aber nicht. Was sollte D tun, um aus diesem Konflikt herauszukommen?

Das Iran-Geschäft leidet unter den Sekundärsanktionen der USA. Bietet die EU Schutz?

© AlexLMX/iStock/Thinkstock/Getty Images

Ergänzung des Falls

Die deutsche Bank B möchte nach dem 4. November 2018 die Gelder von I einfrieren und wegen der US-Listung keine Überweisungen an I vornehmen. Was kann I unternehmen, damit B doch die Überweisung an ihn durchführt?

Zur novellierten Anti-Boykott-VO

Mit der Delegierten-VO 2018/1100 trat am 7. August 2018 der neue Anhang zur Anti-Boykott-VO 2271/96 in Kraft. Mit dieser Neufassung wurden vor allem die ITSR *(Iran Transaction and Sanctions Regulations)* in den Anhang aufgenommen sowie alle modernen extraterritorialen US-Gesetze zum Iran. Die EU-Wirtschaftsteilnehmer werden wie folgt durch diese Anti-Boykott-VO geschützt:

- Alle in einem Drittland (z.B. den USA) gefällten Entscheidungen, die auf den gelisteten extraterritorialen US-Rechtsakten oder auf den nach ihnen erlassenen Rechtsakten/Vorschriften beruhen, werden in der EU für unwirksam erklärt, so dass sie in der EU nicht vollstreckt werden dürfen (Art. 4).
- EU-Wirtschaftsteilnehmer erhalten die Möglichkeit, bei der EU-Kommission eine Genehmigung zu beantragen, damit sie die gelisteten extraterritorialen Rechtsakte ganz oder teilweise einhalten dürfen, sofern anderenfalls ihre Interessen schwer geschädigt würden (Art. 5).
- EU-Wirtschaftsteilnehmer erhalten die Möglichkeit, für Schäden, die ihnen aus der Anwendung der gelisteten extraterritorialen Rechtsakte entstehen, von den verursachenden Personen Ersatz zu verlangen (Art. 6). Dies kann sich z.B. gegen US-Firmen oder US-Behörden richten.

Kritik an der Anti-Boykott-VO/ Änderungswünsche

In der letzten Ausgabe des ExportManagers ist geltend gemacht worden, dass diese Anti-Boykott-VO wenig effektiv sei und kaum Schutz biete; es bestünde die Gefahr, dass die Zwangslage für die EU-Wirtschaftsteilnehmer verstärkt würde. Richtig ist, dass folgende Änderungen der Anti-Boykott-VO für die betroffene Wirtschaft wünschenswert wären:

- Es sollte möglich sein, nicht nur einzelne Beeinträchtigungen vorzubringen, sondern erforderlichenfalls sollten auch sämtliche Beeinträchtigungen des EU-Unternehmens (als Paket), die das EU-Unternehmen durch diese extraterritorialen US-Iran-Regelungen erleidet, von der EU-Kommission behandelt werden können.

- Die Regelung, dass Beeinträchtigungen „binnen 30 Tagen" an die EU gemeldet werden sollen (Art. 2 Abs. 1), sollte dahingehend abgeändert werden, dass Beeinträchtigungen so früh wie möglich gemeldet werden sollen, um unnötigen Druck zu vermeiden.
- Art. 5 sollte dahingehend erweitert werden, dass nicht nur entschieden werden darf, ausnahmsweise die US-Regelungen beachten zu dürfen, sondern dass die EU oder ihre Mitgliedstaaten Schutzmaßnahmen zum Schutz der EU-Wirtschaftsteilnehmer ergreifen dürfen.

Gleichzeitig sollte national geregelt werden, dass eine Geldbuße nach § 7 AWV dann teilweise oder ganz ausscheidet, wenn sich das betroffene Unternehmen in einer Zwangslage befunden hat, und vor allem, wenn es vergeblich Maßnahmen getroffen hat, um aus dieser Zwangslage zu entkommen.

Weiterer Akt zum Schutz der EU-Wirtschaftsteilnehmer von 1996

Kurz nach Verabschiedung der Anti-Boykott-VO ist 1996 eine Gemeinsame Aktion der EU beschlossen worden. Diese besagt Folgendes: Jeder Mitgliedstaat ergreift die seines Erachtens erforderlichen Maßnahmen zum Schutz der EU-Wirtschaftsunternehmen, die durch die extraterritoriale Anwendung der im Anhang zur VO 2271/96 gelisteten US-Regelungen beeinträchtigt werden, soweit diese Interessen nicht durch die Anti-Boykott-VO geschützt werden.

Plan des „Special Purpose Vehicle Iran" von 2018

Nach einem Plan der EU-Außenbeauftragten Mogherini wollen die verbliebenen Partner des Wiener Iran-Abkommens JCPOA eine neue Handelsplattform einrichten. Durch dieses SPV *(Special Purpose Vehicle)* soll das Iran-Geschäft vom globalen Finanzsystem abgekoppelt werden, so dass dies abseits der Banken stattfindet. Forderungen und Zahlungen könnten dort miteinander verrechnet und Finanzflüsse anonymisiert werden. Das würde künftig den Zahlungsverkehr mit dem Iran erheblich erleichtern, denn im Augenblick gibt es nur noch sehr wenige Banken, die bereit sind, Konten für Iran-Zahlungen anzubieten (aber es gibt noch einige!).

Lösung des Ausgangsfalls

D hat hier vor allem zwei Möglichkeiten, wenn er den Kunden I behalten möchte. Entweder er beantragt eine US-Ausnahmegenehmigung, oder er wendet sich an die EU-Kommission mit dem Antrag, Maßnahmen zu seinem Schutz zu ergreifen. Sollte die EU-Kommission dann nur beschließen, dass D ausnahmsweise die US-Regelungen beachten darf (ohne jegliche Schutzmaßnahme), dann hat er im Zweifel Anspruch auf diplomatischen Schutz gegen die deutsche Regierung. Nach der Gemeinsamen Aktion von 1996 ist der deutsche Staat verpflichtet, Schutzmaßnahmen für D zu ergreifen, wenn D ansonsten schwer geschädigt würde. So könnte die deutsche Regierung bei den US-Behörden z.B. eine Ausnahmegenehmigung beantragen.

Lösung des Ergänzungsfalls

Dass dies ein Verstoß gegen die Anti-Boykott-VO sein dürfte, ergibt sich z.B. aus einem Fall von 2007: Eine österreichische Bank hatte, weil sie einen neuen US-Eigentümer erhielt, sämtlichen kubanischen Kunden gekündigt. Erst nachdem sie eine Geldbuße nach der Anti-Boykott-VO erhalten sollte, nahm sie diese Kündigungen zurück und beantragte in den USA eine Ausnahmegenehmigung. Das Gleiche ergibt sich aus einem Urteil des OLG Frankfurt am Main von 2011: Dort hatte eine internationale Bank mit Niederlassung in Deutschland Gelder eines US-gelisteten Kunden eingefroren. Der Kunde verklagte die Bank und bekam recht, weil sich die deutsche Bank nicht ohne weiteres an US-Sanktionsvorschriften halten darf; hierbei spielte die Anti-Boykott-VO eine zentrale Rolle.

Die Bank B sollte hier eine Ausnahmegenehmigung in den USA beantragen oder Schutzmaßnahmen nach der Anti-Boykott-VO von der EU bzw. von der deutschen Regierung anstreben. Dem o.g. Urteil des OLG lässt sich entnehmen, dass EU-Wirtschaftsteilnehmer (hier die Bank B) im Zweifel nur dann ihre Sorgfaltspflichten erfüllen, wenn sie sich bemühen, der Zwickmühle kollidierender Rechtsordnungen zu entkommen.

Resümee

Den Kritikern ist darin recht zu geben, dass die Anti-Boykott-VO in den drei genannten Punkten und die deutsche Regelung des § 7 AWV in dem einen Punkt geändert werden sollten. Zumindest danach bestehen Aussichten, dass die revidierte Anti-Boykott-VO eine Schutzwirkung entfalten kann.

Und richtig ist auch, dass weitere Maßnahmen der EU zum Schutz der EU-Wirtschaftsteilnehmer erforderlich sind. Ein Schritt ist die Gemeinsame Aktion der EU von 1996, wobei es wünschenswert wäre, die Tätigkeit von EU und Mitgliedstaaten besser miteinander zu verzahnen. Und Schritte für eine Vereinfachung des Iran-Zahlungsverkehrs sind sehr hilfreich; hier könnte der SPV-Plan eine Lücke füllen.

Wichtig ist, dass die EU-Wirtschaftsteilnehmer nicht wegen der US-Iran-Sekundärsanktionen in Resignation verfallen und ihr Iran-Geschäft vorschnell aufgeben, obwohl sie nicht gegen die US-Iran-Primär- oder Sekundärsanktionen verstoßen. Sie sollten Schritte prüfen, wie sie aus dieser Zwickmühle herauskommen.

Wegen aktueller Hinweise zum Iran-Embargo vgl. http://hohmann-rechtsanwaelte.de/iran-embargo.html.

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 ExportManagers übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.