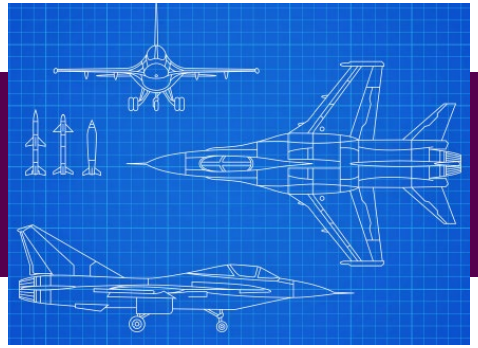
ExportManager

Ausgabe 5 | 12. Juni 2019
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche



Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Europäische Union

Politische Risiken belasten Konjunktur | Mittelstand sorgt sich um EU | Insolvenzgefahr in Westeuropa steigt | Aufbau einer internationalen Marke | Irland und der Brexit | Rüstungsexporte und Gemeinschaftsprojekte | US-Listung chinesischer Telekommunikationsunternehmen

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

Europa muss sich in einem zunehmend raueren weltwirtschaftlichen Klima behaupten. Wie wirken die politischen Risiken auf die Konjunktur? Was erwarten die deutschen Exporteure von der Europäischen Union?

In der aktuellen Ausgabe des **Export-Managers** stellen wir darüber hinaus ein erfolgreiches mittelständisches Unternehmen in den Fokus, das gerade den Markt für Berufsbekleidung aufmischt. Wir blicken auf Irland, das den Brexit vor Augen hat. Und wir widmen uns zwei drängenden Themen der Exportkontrolle: Rüstungsgüter und US-Sanktionen. Unterschiedlich restriktive Genehmigungskriterien gefährden die deutsche Beteiligung an europäischen Gemeinschaftsprojekten im Rüstungsbereich. Bei der Belieferung von US-sanktionierten Unternehmen müssen die „US-Türöffner" geprüft werden.

Ich wünsche Ihnen eine erkenntnisreiche Lektüre und empfehle gerne weitere Angebote auf unserer Website unter **www.exportmanager-online.de:** die „Exporttrends", den „Blog" zu den Exportweltmeistern, den „Tag der Exportweltmeister" und das „Forum Brasilien".

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

3 Politische Risiken und verändertes Konjunkturbild
Die Europawahl hat die Kritiker der EU gestärkt, doch die Mehrheit steht zur Europäischen Union.
Erich Hieronimus, Coface

5 Deutscher Mittelstand baut auf die EU
Die deutsche Wirtschaft ist für Europa von großer Bedeutung.
Dr. Katja Müller, Landesbank Baden-Württemberg

7 Weniger Wachstum und steigende Zahl von Insolvenzen in der EU
Trotz des Gewinns von Stimmanteilen von europaskeptischen Parteien bei der EU-Parlamentswahl sieht es danach aus, als werde die handelspolitische Ausrichtung der Staatengemeinschaft auch in der kommenden Legislaturperiode stabil bleiben.
Andreas Tesch, Atradius Kreditversicherung

VERNETZEN

9 Selbst ist der (Blau-)Mann: wie engelbert strauss seine Marke aufbaut
Ein Produkt für den Endkunden, international und emotional verstärkt, macht sich bereit für den Weltmarkt.
Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

LIEFERN

11 Auswirkungen des Brexits auf Irland
In der irischen Wirtschaft, insbesondere im Agrarsektor, geht seit zwei Jahren die Angst um.
Arne Mielken, Amber Road

14 Rüstungsexporte und Gemeinschaftsprojekte
Am 28. März 2019 hat die Bundesregierung den bereits im November 2018 beschlossenen Stopp der Exporte von Rüstungsgütern nach Saudi-Arabien verlängert.
Dr. Lothar Harings, Hamburger Zollakademie

16 Die US-Listung chinesischer Telekommunikationsanbieter
Viele Huawei-Lieferanten fragen sich, was die E.O. 13873 vom 15. Mai 2019 bedeutet, in deren Folge Huawei auf der Entity-List gelistet wurde.
PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

18 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Politische Risiken und verändertes Konjunkturbild

Die Europawahl hat die Kritiker der EU gestärkt, doch die Mehrheit steht zur Europäischen Union. Die Handelspolitik der USA drückt weiter auf die Konjunkturerwartungen. Die Coface-Ökonomin Christiane von Berg gab beim Kongress Länderrisiken 2019 einen Überblick (HIER) über die Einschätzung zu aktuellen weltwirtschaftlichen Entwicklungen und über die Länderbewertungen des internationalen Kreditversicherers.

Erich Hieronimus
Pressesprecher NER, Coface

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

Die Entwicklung der weltweiten Länderrisiken weist im zweiten Quartal 2019 eine leichte Verschlechterung unter anderem in einigen Schwellenländern auf. „Es zeigt sich aber vor allem auch ein verändertes Konjunkturbild in der EU", sagte Christiane von Berg. „Hier hat nicht nur Deutschland zu kämpfen, auch Frankreich und Großbritannien haben konjunkturelle Probleme." Beide Länder habe man allerdings frühzeitig vorsichtig eingeschätzt, weshalb es hier keiner Korrektur in der Länderbewertung bedurft habe.

Ein Grund für die schwächere Konjunktureinschätzung im Euro-Raum ist die Schwäche der Industrieproduktion. „Wir haben eine der längsten Wachstumsperioden hinter uns und jetzt eben diese Abwärtsbewegung", erklärte die Volkswirtin. Die Frage sei, ob es zu einer handfesten Rezession, wie zuletzt mit der Finanzmarktkrise oder der Staatsschuldenkrise, komme oder ob es eher ein geringer Rückgang der Wachstumsrate werde. „Die Antwort aus Deutschland ist: Wir sind zweigeteilt, nicht als Land, sondern als Wirtschaft. Dies erkennt man an den Stimmungsindikatoren für das verarbeitende Gewerbe und den Dienstleistungssektor." Die beiden Sektoren bewegten sich erkennbar auseinander: das verarbeitende Gewerbe in der ersten Jahreshälfte nach unten, der Dienstleistungssektor nach oben. Können sich beide Wirtschaftssektoren gegenseitig ausgleichen? Die Frühindikatoren der Konjunktur weisen laut von Berg darauf hin, dass dies gerade noch gelingt.

©VictorHuang/iStock/Getty Images Plus

Noch stützen Dienstleistungen die Konjunktur. Doch in der Industrie ziehen dunkle Wolken auf.

Insolvenzen steigen

„Auch wenn wir keine Rezession prognostizieren, wird das Umfeld für Unternehmen deutlich anspruchsvoller", warnt Christiane von Berg. „Wir waren in den vergangenen acht Jahren gewohnt, dass die Insolvenzzahlen immer weiter sinken. Für einige Unternehmen wird es 2019 dahingehend ein negatives Erwachen geben." Deutschland liegt mit plus 2% in dieser Prognose noch leicht unter der für den Euro-Raum. Insgesamt zeigen sich die Länder Nordeuropas noch recht stabil. Wenig verwunderlich ist die Situation von Großbritannien mit mehr Insolvenzen aufgrund politischer Unsicherheit. Ähnlich ergeht es Italien, wo das Wachstum ebenfalls mehr oder weniger zum Erliegen gekommen ist und sich die Regierungskoalition intern bekämpft.

Den Blick auf die politischen Risiken und ihre möglichen Folgen für die Wirtschaft lenkte Christiane von Berg mit einigen Fragen. Gibt es einen Nachfragerückgang auch für Europa, wenn China nicht mehr mitspielen will? Die Handelspolitik der USA: Wer steht noch auf Trumps Dealliste? Brexit: Wann kommt er und wie? Macht Italien mit schwachem Wachstum „auf Pump" weiter? Was ist, wenn das Volk, wie in Frankreich, Reformen nicht will?

Wirtschaft „gefühlt" schlechter als real

Die subjektive Einschätzung der wirtschaftlichen Lage ist oft schlechter als die Realität, und die Skepsis steigt, ob EU-Institutionen eine einheitliche Politik für so unterschiedliche Länder und deren Wirtschaftsentwicklung machen können. Diese Skepsis hält Christiane von Berg aber für unbegründet. So zeigten die Zahlen, dass sich die Länder Europas gerade deutlich stärker aufeinander zubewegen als in den vergangenen Jahren, speziell im Euro-Raum.

„Die Entwicklung des BIP und der Inflation haben sich über die Länder hinweg stark angeglichen. Auch in der Leistungsbilanz, vor allem mit Blick auf den Handel, haben viele Länder des Mittelmeerraums oder aus Zentraleuropa stark aufgeholt, so dass sich auch auf der Handelsseite die Länder mehr aneinander angeglichen haben. Tatsächlich sind die Unterschiede zwischen den Ländern also gar nicht so groß, und insgesamt geht es den meisten Ländern wirtschaftlich noch gut."

Wachstum leicht über null

Dies belegen Zahlen für das Wirtschaftswachstum im ersten Quartal 2019. Die Euro-Zone legte um 0,4% gegenüber dem Vorquartal zu. Die deutsche Wirtschaft wuchs nach zwei Quartalen mit negativem oder Nullwachstum ebenfalls um 0,4%. Im Vergleich zum ersten Quartal 2018 war dies ein Plus von 0,7%.

Auch Italien – wo beunruhigende wirtschaftliche und politische Nachrichten aus allen Richtungen kommen – zeigt mit plus 0,2% die stärkste Wachstumsdynamik seit Ende 2017. Die niederländische Wirtschaft, die stark mit der deutschen verbunden ist, konnte ihr starkes Ergebnis des vierten Quartals 2018 sogar wiederholen. Das BIP-Wachstum erreichte ein Plus von 0,5% und startete auf hohem Niveau ins Jahr.

> ***„Auch wenn wir keine Rezession prognostizieren, wird das Umfeld für Unternehmen deutlich anspruchsvoller."***

Obwohl Frankreich in den zurückliegenden Quartalen keine so bewegte Wachstumsentwicklung verzeichnet hat, wurde das moderate Ergebnis dort dennoch mit großer Erleichterung aufgenommen. So hatten einige Ökonomen befürchtet, dass sich die Bewegung der Gelbwesten im ersten Quartal 2019 negativ auf das Wirtschaftswachstum auswirken könnte. Mit einem Plus von 0,3% blieb die französische Wirtschaft allerdings innerhalb ihres moderaten Wachstumstrends der letzten Quartale, so dass es vorerst den Anschein hat, dass die Proteste insgesamt wenig negative Auswirkungen auf die Wachstumsdynamik gehabt haben.

Anzeige

Deutscher Mittelstand baut auf die EU

Die deutsche Wirtschaft ist für Europa von großer Bedeutung. Im Gegenzug profitieren aber auch deutsche Unternehmen vom Europäischen Binnenmarkt. Der dritte Mittelstandsradar der LBBW zeigt, was deutsche Mittelständler über die EU denken.

Mittelständische Unternehmen wissen Europa zu schätzen. Der Mittelstand hat für Deutschland eine enorme Bedeutung. Als Motor der deutschen Wirtschaft trägt er zu Wohlstand und Wachstum bei. Doch die Erfolgsgeschichte der mittelständischen Unternehmen ist auch eine europäische Geschichte. Europäische Errungenschaften wie der freie Waren-, Personen-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr sind für viele Unternehmen Voraussetzungen des erfolgreichen Wirtschaftens. Zudem bietet die Europäische Währungsunion Absicherung gegen Wechselkursschwankungen, die gerade für kleine und mittlere Betriebe große Risiken darstellen.

Der größte Binnenmarkt der Welt ist für Deutschland die wichtigste Handelsregion: Fast 60% aller deutschen Warenexporte gingen 2018 laut Außenhandelsstatistik in Länder der EU. Gleichzeitig bezog Deutschland 57% seiner Importe aus den übrigen EU-Staaten. Knapp die Hälfte der im Rahmen des Mittelstandsradars befragten Unternehmen hat einen Auslandsanteil von mehr als 10% am Unternehmensumsatz. Nahezu 90% der Unternehmen geben in der aktuellen Mittelstandsumfrage der LBBW (HIER) die Staaten der Euro-Zone als einen der drei wichtigsten Exportmärkte an. Darüber hinaus ist für mehr als ein Fünftel der Unternehmen Mittel- und Osteuropa ein wichtiger Absatzmarkt.

© Rawpixel/iStock/Getty Images Plus

Der Binnenmarkt wird von deutschen Mittelständlern weiterhin positiv gesehen – Handel belebt das Geschäft.

Den Nutzen der Europäischen Union für den eigenen wirtschaftlichen Erfolg bewerten im Mittelstandsradar 62% der Befragten entsprechend hoch oder sogar sehr hoch. Auch die Währungsunion, die den Mittelständlern unter anderem Planungssicherheit gewährt, hat für 56% der Unternehmen einen hohen oder sehr hohen Nutzen. Obendrein hat der Beitrag der EU zum wirtschaftlichen Erfolg in den vergangenen fünf Jahren tendenziell zugenommen. Aus der Befragung geht hervor, dass die Mehrheit der Unternehmen (57%) diesbezüglich keine Veränderung erkennt. Für gut ein Drittel (35,4%) der Befragten ist der wirtschaftliche Nutzen der EU aber gestiegen.

Der europäische Zusammenhalt bereitet dem Mittelstand Sorgen

Die deutschen mittelständischen Unternehmen dürften aber auch selbst entscheidend zum wirtschaftlichen Erfolg Europas beitragen. Mit der Veröffentlichung des „Small Business Act for Europe" (SBA) im Jahr 2008 hat die EU die Bedeutung des Mittelstands für die europäische

Dr. Katja Müller
Research für Privat- und Unternehmenskunden, Senior Economist, Landesbank Baden-Württemberg

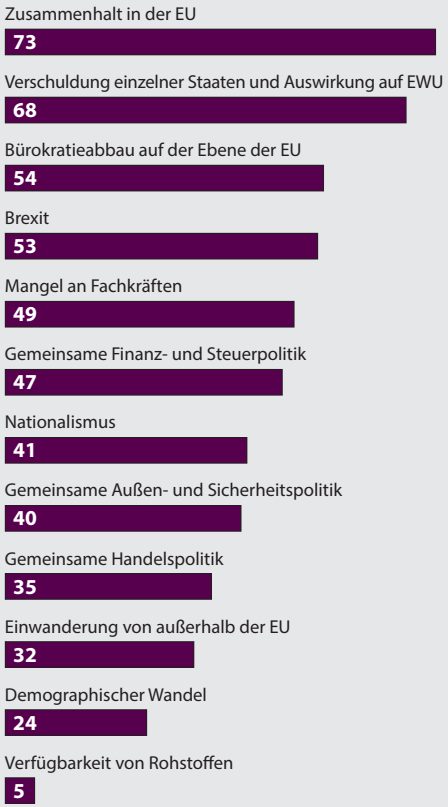
katja.mueller@lbbw.de
www.lbbw.de

Wirtschaft offiziell anerkannt. Ziel des SBA ist es, kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) in Europa zu fördern und zu unterstützen. Dabei möchte die EU vor allem Neugründungen unterstützen, regulatorische Belastungen reduzieren sowie Finanzierungsmöglichkeiten bieten und den Zugang zu internationalen Märkten verbessern. Seit 2011 gehört auch die Unterstützung der Unternehmen beim Fachkräftemangel zum SBA.

Die Mittelstandspolitik Europas spricht damit zentrale Probleme an: Im Mittelstandsradar sehen beispielsweise 54% der Unternehmen den Bürokratieabbau auf europäischer Ebene als eine aktuelle Herausforderung der EU. Mit der Einführung der Datenschutz-Grundverordnung 2018 hat die EU jedoch zuletzt die bürokratische Belastung besonders für kleine und mittlere Betriebe erhöht. Auch die neue Bestimmung zur Arbeitszeiterfassung dürfte die Unternehmen in Zukunft belasten. Laut Mittelstandsradar sehen außerdem knapp 50% der Befragten im Fachkräftemangel eine aktuelle europäische Herausforderung. Eine gemeinsame Finanz- und Steuerpolitik ist für 47% relevant, während eine gemeinsame Handelspolitik nur für 35% der Befragten eine zentrale Herausforderung darstellt.

Der Spitzenplatz wird hingegen von Sorgen um den Zusammenhalt und die Stabilität der EU bestimmt. Mit deutlichem Abstand auf Platz 2 der aktuellen Herausforderungen steht die Verschuldung einzelner EU-Staaten (68%). Die Auswirkungen des griechischen Schuldendramas auf den Euro und die Währungsunion sind wohl weiterhin im Bewusstsein der Befragten. Aktuell bereitet Italien Sorgen: Gemessen an der Schuldenquote, ist es das am zweithöchsten verschuldete Land der EWU.

Die aktuell größten Herausforderungen für die EU (Anteil der Nennungen in %; Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: Mittelstandsradar 2019 (LBBW Research, IAW).

Am meisten machen sich die Befragten allerdings Sorgen über den Zusammenhalt in der EU. 73% der Befragten sehen hier die größte Herausforderung für Europa. Angesichts des Dauerproblems Brexit sowie nationalistischer Strömungen in verschiedenen Mitgliedsstaaten überrascht dieses Ergebnis nicht. Das mag auch der Grund sein, warum die Mittelständler auf mittlere Sicht mehrheitlich die Begrenzung der EU-Mitgliedsstaaten auf den aktuellen Staatenkreis befürworten. Während sich etwa ein Fünftel der Unternehmen eine Verringerung des Staatenkreises vorstellen kann, stößt eine Ausweitung kaum auf Zuspruch.

Dem Brexit blicken deutsche Mittelständler gelassen entgegen

Die Sorge um den Zusammenhalt der Europäischen Union verweist auch auf die Unsicherheiten, die vom bevorstehenden Brexit ausgehen. Entsprechend leidet das Image des Wirtschaftsstandorts: Das Vereinigte Königreich wird im internationalen Standortvergleich von den Mittelständlern als am wenigsten attraktiv wahrgenommen. Besonders schlecht fallen laut Mittelstandsradar die Bewertungen in den Bereichen wirtschaftliche Entwicklung und politische Rahmenbedingungen aus. Damit einher geht eine negative Bewertung des Vereinigten Königreichs als Absatzmarkt und Produktionsstandort. Dabei führt der seit fast drei Jahren andauernde Prozess des Brexits zu stets schlechteren Beurteilungen des Wirtschaftsstandorts.

„Am meisten beunruhigt den Mittelstand laut der Befragung allerdings der Zusammenhalt in der EU. 73% der Befragten sehen hier die größte Herausforderung für Europa."

Gleichzeitig hat die lange Verhandlungszeit es den Unternehmen vermutlich ermöglicht, sich auf die Konsequenzen des Austritts vorzubereiten. So rechnen inzwischen nur 6% der Unternehmen des Mittelstandsradars mit großen Veränderungen in den Wirtschaftsbeziehungen zum Vereinigten Königreich. Knapp ein Drittel erwartet Veränderungen in überschaubarem Ausmaß, und 28% sehen zukünftig keine Veränderungen. Von den Unternehmen, die mit einer Veränderung in den wirtschaftlichen Beziehungen rechnen, erwarten 79% einen Rückgang der Exporte. Einen Rückgang der Importe sehen 71%, zwei Drittel der Unternehmen rechnen mit sinkenden Direktinvestitionen in das Vereinigte Königreich.

Die Außenhandelsstatistik spiegelt diese Erwartungen bereits wider: Seit 2015 sind die deutschen Exporte in das Vereinigte Königreich um 8% und die Importe um 4% zurückgegangen. Es bleibt abzuwarten, wie sich die Handelsbeziehungen deutscher Unternehmen nach dem Brexit tatsächlich weiterentwickeln werden.

Weniger Wachstum und steigende Zahl der Insolvenzen in der EU

Trotz des Gewinns von Stimmanteilen von europaskeptischen Parteien bei der EU-Parlamentswahl sieht es danach aus, als werde die handelspolitische Ausrichtung der Staatengemeinschaft auch in der kommenden Legislaturperiode stabil bleiben. Für Exporteure dürfte das eine gute Nachricht sein in Zeiten, in denen die wirtschaftlichen Unsicherheiten in den Mitgliedsländern steigen.

Andreas Tesch
Chief Market Officer,
Atradius Kreditversicherung

andreas.tesch@atradius.com
www.atradius.com

Seit November 2018 häufen sich die Signale für ein nur noch moderates Wachstum der Weltwirtschaft. Dieser Trend hat sich intensiviert. Aufgrund der rückläufigen Prognosen für die EU und die USA rechnen die Risikoexperten von Atradius mit einem weltweiten BIP-Wachstum von 2,8% für das Jahr 2019. Im vergangenen Jahr waren die Prognosen für dieses Jahr noch positiver und lagen bei 3,2%. Allerdings sollte dabei berücksichtigt werden, dass 2018, wirtschaftlich gesehen, ein starkes Jahr für die Industrienationen war. Auch die Unsicherheit durch den Handelsstreit zwischen China und den USA wirkt sich zusätzlich negativ aus, ebenso wie die weltweit schlechter gewordenen Finanzierungskonditionen. Weitere Unsicherheitsherde stellen die Entwicklung in Italien und der Brexit dar. Mit dem Abkühlen der Weltkonjunktur sinkt die externe Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen westeuropäischer Unternehmen. Das macht auch das innereuropäische Geschäft riskanter.

©nito100/iStock/Getty Images Plus

Die Belastungsproben in der Europäischen Union haben auch Auswirkungen auf die Unternehmen.

Niederlande: Wiederanstieg der Insolvenzen nach fünf Jahren

Für die Niederlande rechnen unsere Experten dank der robusten Inlandsnachfrage mit einer vergleichsweise soliden wirtschaftlichen Entwicklung. Sie prognostizieren ein Wachstum von jeweils 1,7% für das laufende Jahr und für das Jahr 2020. Allerdings werden sich die niedrigeren Exportquoten wie die steigende Unsicherheit in der Weltwirtschaft negativ auf das niederländische Bruttoinlandsprodukt auswirken. Für die Branchen Papier, Stahl und Textil sind die Aussichten weniger rosig. Atradius rechnet nach fünf Jahren rückläufiger Firmenpleiten nun wieder mit einem Anstieg der Insolvenzen um 3% gegenüber dem Vorjahr.

Frankreich: negative Auswirkungen der Innenpolitik

In Frankreich verschlechtert sich der wirtschaftliche Ausblick seit rund eineinhalb Jahren, unter anderem infolge der Proteste der sogenannten Gelbwesten. Die Staatsausgaben stehen unter Beobachtung und nehmen aktuell mehr als 50% des BIP ein. Die Staatsschulden gehören zu den höchsten in der gesamten Euro-Zone. Hier müssen zukünftig Maßnahmen der Regierung getroffen werden, um die öffentlichen Ausgaben nachhaltig zu senken.

Auch die Firmenschulden sind auf mehr als 70 % des BIP angestiegen. Die größten Forderungsrisiken bestehen aktuell bei Geschäften mit französischen Unternehmen, die aus dem Agrarbereich, dem Bau- und dem Baumaterialiengewerbe sowie aus dem Papier- und dem Textilsektor stammen. Mit geschätzten 55.600 Insolvenzen prognostiziert Atradius beim

größten westeuropäischen Außenhandelspartner der deutschen Wirtschaft ein Plus von 3% bei den Firmenpleiten in diesem Jahr.

Belgien: haushaltspolitischer Spielraum stark eingeschränkt

Für unser Nachbarland Belgien erwarten die Atradius-Underwriter nach einem leichten Rückgang der Konkurse von 1% im vergangenen Jahr einen Anstieg von 2% im laufenden Jahr. Das Bruttoinlandsprodukt nimmt 2019 und 2020 voraussichtlich um 0,1% pro Jahr ab. Belgien weist eine hohe Beschäftigungsquote auf. Allerdings gehört das Land zu den EU-Staaten, die den größten Verschuldungsgrad haben. Dieser liegt weiterhin über 100% des BIP.

> *„Die Unsicherheit durch den Handelsstreit zwischen China und den USA wirkt sich negativ aus, ebenso wie die weltweit schlechter gewordenen Finanzierungskonditionen."*

Großbritannien ist einer der wichtigsten Exportmärkte für belgische Unternehmen. Der Brexit könnte sich insbesondere negativ auf Branchen wie die Textil- und die Chemieindustrie Belgiens auswirken. Insgesamt gesehen, ist im Baugewerbe, bei den Produzenten von Baumaterialien und langlebigen Konsumgütern sowie in der Papier-, der Dienstleistungs- und der Textilbranche zukünftig mit höheren Kreditausfallrisiken zu rechnen.

BIP-Rückgang in Österreich führt zu Anstieg der Firmenpleiten

Beim siebtgrößten Außenhandelspartner Deutschlands bietet sich ein ähnliches Bild bei den Insolvenzen wie in Belgien. Nach einer positiven Entwicklung im Jahr 2017 und 2018 rechnen die Experten mit einem erneuten Anstieg der Firmenkonkurse in der Alpenrepublik um 2% im Jahr 2019. Österreichs BIP schrumpft laut Prognose deutlich von 2,8% im Jahr 2018 auf 1,5% im Jahr 2019. Für 2020 wird eine Erholung erwartet. Insbesondere die Steuerpolitik Österreichs wirkt sich negativ auf die Gesamtprognose aus, ebenso die verhaltene Exportprognose. Die größten Unsicherheiten bestehen aktuell bei österreichischen Automobilzulieferern, Bauunternehmen, Anbietern von Baumaterialien sowie Stahl- und Textilunternehmen.

Dänemark: stabile Inlandsnachfrage, Exportrückgang möglich

In Dänemark entwickelt sich die Wirtschaftsleistung im kommenden Jahr positiver als im Vorjahr. Angetrieben von einer positiven Inlandsnachfrage, liegt die Prognose bei 2%. Die Inlandsnachfrage wird gestützt von gestiegenen Einkommen und niedrigen Zinsen. Die Staatsausgaben werden voraussichtlich ebenso wie die Industrieproduktion steigen.

Durch Strukturreformen hat Dänemark im internationalen Vergleich an Wettbewerbsfähigkeit gewonnen. Auf einen Nachfragerückgang aus dem Ausland, insbesondere aus Deutschland, würde das Land laut Experten allerdings empfindlich reagieren. Auch der Brexit macht den Dänen zu schaffen, da das Königreich Dänemarks drittgrößten Exportmarkt darstellt. Insbesondere die Landwirtschaft, die Textil- und die Stahlindustrie, das Baugewerbe sowie die Produzenten von Baumaterialien wie auch die Produzenten von langlebigen Gebrauchsgütern blicken schwierigen Zeiten entgegen.

Offene Forderungen im Blick behalten

Die gestiegene Gefahr von Forderungsausfällen in vielen Ländern der EU sollte exportierende Unternehmen dafür sensibilisieren, Vorsichtsmaßnahmen zum Schutz ihrer offenen Forderungen zu ergreifen. Damit können sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und gleichzeitig sicherstellen, dass ihre erbrachten Lieferungen und Dienstleistungen zu garantierten Zahlungseingängen führen. Professionelle Kreditversicherer wie Atradius haben die finanzielle Entwicklung ihrer Kunden stets im Blick.

Anzeige

ExportManager
FORUM BRASILIEN

Konsumgütermarkt im Aufwind

SAVE THE DATE

4. September 2019

Redaktionsgebäude der F.A.Z.
Frankfurt am Main

JETZT ANMELDEN!

Selbst ist der (Blau-)Mann: wie engelbert strauss seine Marke aufbaut

Ein Produkt für den Endkunden, international und emotional verstärkt, macht sich bereit für den Weltmarkt. Die Arbeitsbekleidung von engelbert strauss ist auf dem Weg zur internationalen Marke. Im Interview mit dem ExportManager beschreibt Henning Strauss, Geschäftsführer der engelbert strauss GmbH & Co. KG, seinen Ansatz.

Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

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

▽ *Herr Strauss, Ihr Unternehmen ist vielen Fußballfans aus der Stadionwerbung bekannt. Wie gut hat diese Werbung auch international für Sie funktioniert?*

▲ Im Sport sponsern wir ereignisbezogen hochwertige Begegnungen, live und vereinsneutral. Viele Handwerker sind sportbegeistert. Mit unserem Engagement im Fußball erreichen wir so einen großen Teil unserer Zielgruppe, auch europaweit. Sowohl die Spiele der Nationalmannschaft als auch des DFB-Pokals finden international große Beachtung und sind somit gute Plattformen, sich auch auf internationaler Ebene zu präsentieren.

▽ *Die Bundesliga hat am letzten Spieltag ein spannendes Kopf-an-Kopf-Rennen um die Meisterschaft erlebt. Wie läuft der Titelkampf in der Berufsbekleidungsbranche? Sind Sie schon deutscher Meister?*

▲ In der Arbeitswelt gibt es ein sehr umfassendes Spektrum an Anbietern. Allerdings gibt es kaum ein Unternehmen, welches über eine ähnlich hohe Markenbekanntheit verfügt wie wir. Insbesondere mit unserem vertikalen Vertriebskonzept setzen wir uns von anderen Anbietern ab.

▽ *Uns interessiert natürlich besonders Ihr Auslandsgeschäft. Sie fertigen ja im Ausland und holen sich immer wieder Anregungen und Werbeträger in den USA (Stichwort: Metallica). Welchen Beitrag leistet das Auslandsgeschäft zum Umsatz? Gibt es irgendwo im Ausland, gemessen an den Marktanteilen, Topplatzierungen?*

©engelbert strauss

Henning und Steffen Strauss mit Metallica-Schlagzeuger Lars Ulrich und der neuen Kollektion e.s.motion ten.

▲ Sowohl im In- als auch im Ausland sind wir in den vergangenen Jahren sehr stark gewachsen. Aufgrund dieser erfreulichen Entwicklung liegt der Anteil des Auslandsgeschäfts am Umsatz im unteren zweistelligen Prozentbereich. Besonders beliebt sind unsere Produkte in Ländern mit einer starken Handwerks- und Zunftkultur, insbesondere in den europäischen Nachbarländern und den Staaten Osteuropas.

▽ *Sie bauen derzeit in der Nähe Ihres Stammsitzes Biebergemünd die CI-Factory. Was ist dort geplant? Wie passt die CI-Idee zur Markenstrategie von engelbert strauss?*

▲ In der CI-Factory dreht sich alles um gebrandete Firmenkleidung. Das Thema Customizing ist im Haus traditionell von großer Bedeutung. Wir möchten die Mitarbeiter eines Unternehmens künftig noch stärker dabei unterstützen, die Einzigartigkeit ihrer Unternehmenskultur in

textiler Form zum Ausdruck zu bringen. Das schaffen wir durch einzigartiges Branding und eine noch größere Produktauswahl. Besonderes Highlight der CI-Factory ist die gläserne Hightech-Schuhproduktion. Das Konzept von personalisierten Arbeitsschuhen ist in dieser Form weltweit einzigartig.

▽ *Die Geschmäcker sind verschieden: Was Kunden in den USA gut finden, muss Chinesen nicht gefallen. Wie entwickeln Sie Ihre Produkte für unterschiedliche Auslandsmärkte?*

▲ In der Produktentwicklung für unsere Auslandsmärkte gehen wir auf die unterschiedlichen kulturellen Gewohnheiten und klimatischen Bedingungen ein. In südlicheren Ländern sind leichtere Stoffe beliebt, während es im Norden gerne robustere Materialien sein dürfen. Wir beobachten außerdem, dass der Wunsch nach umfangreicheren Details und funktionalen Features in nördlicheren Ländern besonders ausgeprägt ist. So werden die Taschen der Arbeitshose in Skandinavien fast schon als Werkzeugkasten genutzt. Entsprechend konzipiert ist unsere neue „motion ten"-Kollektion mit den am Bund fixierten Werkzeugtaschen. In den angelsächsischen Ländern wiederum sind Werkzeuggürtel verbreiteter.

▽ *Gibt es einen Austausch zwischen Ihrer Belegschaft in Deutschland und der in anderen Produktionsländern? Stellen Sie sich auch personell international auf?*

▲ Wir stehen in engem Austausch mit unseren Produktionsstätten. Im Jahr 2018 haben wir unsere Produkte weltweit in 31 Ländern hergestellt – sowohl in Europa als auch in Asien und Afrika. Mit den meisten unserer Produktionspartner verbindet uns eine langjährige und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Aktuell arbeiten wir gemeinsam mit unserem Partner an umfangreichen Praktikaangeboten für Studenten aus Asien. Zudem werden sprachliche und interkulturelle Kompetenzen im Haus sehr geschätzt.

„Wir sind Vertikalisten: wir produzieren, vertreiben und vermarkten unsere Produkte selbst."

▽ *Im internationalen Geschäft gewinnen die großen Plattformanbieter aus den USA (Amazon) und China (Alibaba) immer mehr an Bedeutung. Sind diese Plattformen für Sie eine Option als Vertriebskanal, oder setzen Sie auf eigene Lösungen?*

▲ Wir sind Vertikalisten: Wir produzieren, vertreiben und vermarkten unsere Produkte selbst. Die Vorteile sind vielfältig. Wir haben alle Kompetenzen auf unserer Seite. Der Kunde bekommt die Beratung immer aus erster Hand. Besonders für die Branche ist hier die Art des Vertriebs: In unseren workwearstores® taucht der Kunde in eine ganz eigene Welt ein. Das ist die komplette Markenwelt von engelbert strauss, eine einzigartige Produktpräsentation.

▽ *Was sind Ihre nächsten Schritte im Ausland? Was würden Sie anderen Unternehmen raten, um international erfolgreich zu sein?*

▲ Unsere Wertschöpfungskette ist sowohl auf Einkaufs- als auch auf Verkaufsseite bereits heute sehr weitreichend international vernetzt. Neben weiteren europäischen Vertriebsgesellschaften fördern wir den internationalen Vertrieb auch durch die Stärkung der Exportabteilung am Hauptsitz. Wir möchten uns als eine weltweit für ihr besonderes Design geschätzte Marke weiter etablieren. Dafür erfinden wir uns nicht nur jeden Tag neu, wir begeistern uns vor allem auch für die Qualität unserer Produkte und unsere coolen Designs.

▽ *Herr Strauss, vielen Dank für das Gespräch!* ◀

engelbert strauss setzt einige unserer „10 Schritte zum Exportweltmeister" schon um. In unserem Whitepaper (HIER) erfahren Sie mehr über den erfolgreichen Weg zum globalen Kunden.

Anzeige

Reguvis
Bundesanzeiger Verlag

9. Thementag
Außenwirtschaft

Experten referieren –
Praktiker diskutieren

29. Oktober 2019
in Köln

Jetzt anmelden:
> thementag-aw.de

Auswirkungen des Brexits auf Irland

In der irischen Wirtschaft, insbesondere im Agrarsektor, geht seit zwei Jahren die Angst um. Es wird mit massiven Verwerfungen im Außenhandel gerechnet, ganz egal, ob es ein weicher oder ein harter Brexit wird.

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

arnemielken@amberroad.com
www.amberroad.de

Es gibt wohl kein Land in der EU, das wirtschaftlich so eng mit Großbritannien verflochten ist wie die Republik Irland. 15% der irischen Ausfuhren gehen auf die Nachbarinsel. Der Anteil britischer Waren an der Einfuhr ist noch höher. So werden beispielsweise einzelne Warengruppen wie Brot/Getreideprodukte oder Mineralwässer/Softdrinks/Säfte zu zwei Dritteln aus Großbritannien importiert.

Laut Schätzungen des irischen ESRI (Economic & Social Research Institute) kommen 38% der Milch, Käse und Eier aus Großbritannien. Bei Fleisch liegt der Anteil bei 24%, bei verarbeiteten Nahrungsmitteln bei 44%. Im Fall eines harten Brexits und WTO-Zöllen würden sich diese Importe massiv verteuern. Für Brot/Getreideprodukte liegen die WTO-Zölle bei 52%, für Milch, Käse und Eier bei 122%, bei Fleisch bei 100% und bei Getränken bei 40% etc.

Substitution ist angesagt

Irische Unternehmen haben sich bei der Substitution britischer Lieferanten bis jetzt noch sehr zurückgehalten. Das AußenwirtschaftsCenter Dublin erwartet aber spätestens ab Sommer verstärkte Aktivitäten. Auch im Transportwesen müssen neue Wege gesucht werden. Die Haupttransportrouten zwischen Irland und dem europäischen Kontinent führen über die Britischen Inseln. Laut der Irish Road Haulage Association (IRHA) fahren rund 2.000 irische Transportunternehmen regelmäßig ins Vereinigte Königreich oder durchqueren die Insel auf dem Weg zum europäischen Festland. Das Transportgewerbe befürchtet, dass die Lkw im Falle der Einführung von strengen Grenzkontrollen von und nach Großbritannien mit erheblichen Wartezeiten und Kunden damit auch mit Transportverzögerungen rechnen müssen.

Als Alternative zum Transit durch das Vereinigte Königreich kommen nur direkte Fähren zwischen Irland und Frankreich, Belgien oder den Niederlanden in Betracht. Die Überfahrt nach Frankreich dauert jedoch rund 17 Stunden. Und bis Deutschland ist es dann noch weit. Es ist auch fraglich, ob genug Kapazitäten zur Verfügung stehen, insbesondere in den Sommermonaten, wenn Touristen nach Irland strömen.

Anfang des Jahres haben sich einige irische Parlamentarier studienhalber die Grenzabfertigung am Dreiländereck Deutschland/Frankreich/Schweiz angeschaut, wo sich freitags und montags respektive vor/nach Feiertagen die Lkw regelmäßig kilometerweit stauen. Der Eindruck war ernüchternd. Eine innerirische Grenze ohne sichtbare Kontrollen nach dem Brexit ist wohl eine Illusion.

© Stephen Barnes/iStock/Getty Images Plus

Der Brexit wird die Republik Irland von Nordirland trennen – Grenzkontrollen sind dann wohl unvermeidlich.

Traditionsreicher Handel Deutschland–Irland

Irland verdankt seinen Wohlstand in den zurückliegenden Jahrzehnten vor allem Tochterfirmen multinationaler Konzerne, die durch eine niedrige Körperschaftsteuer angelockt wurden/werden. Die Industrie, insbesondere in den Segmenten Pharma, Medtech und Biotech, Nahrungsmittel und Getränke, produziert vor allem für den Weltmarkt. Irland verfügt nur über wenige Rohstoffe. Dafür aber macht eine weitgehend intakte Umwelt Produkte der Landwirtschaft zum Exportschlager.

Die deutsch-irischen Wirtschaftsbeziehungen haben eine lange Tradition. Die Deutsch-Irische Industrie- und Handelskammer besteht seit 1980. 300 deutsche Firmen beschäftigen rund 20.000 Mitarbeiter in Irland. Mit nur 4,8 Millionen Einwohnern, davon 1,8 Millionen im Großraum Dublin, ist das Land ein relativ kleiner Absatzmarkt. Irland hat aber nach Luxemburg das EU-weit zweithöchste BIP pro Kopf und liegt damit weit über dem EU-Schnitt.

Deutschland gehört zu den wichtigsten Handelspartnern Irlands. Dabei wird ein kräftiger Handelsüberschuss erwirtschaftet. 2018 exportierte Irland laut Statistischem Bundesamt Waren im Wert von 12,2 Mrd EUR nach Deutschland und importierte Waren im Wert von 7,4 Mrd EUR. Mit einem Anteil am Gesamtexport von 7,4% belegte Deutschland hinter Großbritannien, den USA und Belgien den 4. Platz. Auch als Importland lag Deutschland mit 8,7% auf Platz 4. Aus Deutschland importiert werden vor allem Kraftfahrzeuge, chemische und pharmazeutische Erzeugnisse, Elektronik, optische Geräte und Maschinen. Deutschland wiederum importiert hauptsächlich Arzneimittel, Industriechemikalien, Elektronik, Nahrungsmittel und Mess- und Regeltechnik aus Irland.

Im ersten Quartal 2019 nahm der deutsche Handelsüberschuss wieder deutlich ab. Nach zweistelligen Zuwächsen der deutschen Exporte bis in den Herbst 2018 brach der Absatz, insbesondere von Pharmazeutika, ein. Dagegen legten die deutschen Importe kräftig zu.

„Eine innerirische Grenze ohne sichtbare Kontrollen nach dem Brexit ist wohl eine Illusion."

Irische Händler/Abnehmer suchen grundsätzlich direkt Kontakt zu deutschen Lieferanten. In den meisten Fällen ist jedoch eine Marktbearbeitung durch einen lokalen Vertreter/Importeur, der vor Ort den Vertrieb, die laufende Betreuung der Kunden, ggfs. eine technische Beratung und Wartung übernimmt, zweckmäßig. Häufig wird von irischen Vertretungen auch der nordirische Markt mit betreut, was nach dem Brexit schwierig werden könnte. In manchen, wenig beratungsintensiven Wirtschaftszweigen ist auch ein Direktvertrieb in Irland möglich. So importieren manche Supermarktketten direkt.

Einige deutsche Unternehmen lassen Irland durch Vertriebspartner im Vereinigten Königreich bearbeiten. Dies funktioniert nicht immer zufriedenstellend. Bei vielen irischen Firmen bestehen Vorbehalte, dass sie so mehr bezahlen oder die britischen Zwischenhändler sie vernachlässigen könnten. Ein Vertrieb über einen Partner in Großbritannien kann jedoch sehr erfolgreich sein, wenn dieser über eine eigene Vertriebsorganisation in Irland verfügt. Nach dem Brexit wird man hier wohl neue Lösungen suchen müssen.

Das Internet ist in Irland im internationalen Vergleich sehr verbreitet und wird auch für Geschäftszwecke stark genutzt. 88% der irischen Konsumenten recherchieren vor Kaufentscheidungen im Internet (EU-Durchschnitt: 79%), und 32% der irischen KMUs sind schon im Onlinehandel aktiv (EU: 26%).

Einfache Importbestimmungen

Irland ist seit 1973 Mitglied der EU und ist Teil der Euro-Zone. Seit Vollendung des Europäischen Binnenmarkts 1993 entfällt im innergemeinschaftlichen Warenverkehr die Aus- und Einfuhrabfertigung durch die nationalen Zollverwaltungen. Für Waren aus Nicht-EU-Ländern kommen die Zollsätze gemäß dem Gemeinsamen Zolltarif der EU zur Anwendung. Neben der Mehrwertsteuer werden Verbrauchsteuern (Excise-Duties) auf alkoholische Getränke, Tabakwaren, Kraftfahrzeuge und Mineralölprodukte erhoben. Diese sind relativ hoch.

In Irland gelten – wie auch im Vereinigten Königreich – Common Law und Case Law. Bei Vertragsabschlüssen ist es daher empfehlenswert, einen Rechtsanwalt einzuschalten. Die Durchsetzung von Rechtsansprüchen ist zeitraubend und kostspielig. Zudem gestaltet sie sich meist schwierig, da das Verfahrensrecht oft den Beklagten begünstigt. Zu beachten ist außerdem, dass die obsiegende Partei grundsätzlich nur den Ersatz der Verfahrenskosten zugesprochen bekommt, d.h. jener Kosten, die für die Führung des Prozesses unvermeidlich waren. Die reinen Beratungsgebühren sind grundsätzlich von jeder Partei selbst zu tragen.

Fazit

Der Brexit bietet deutschen Außenhandelsunternehmen gute Chancen, englische Lieferanten oder Abnehmer im kleinen, aber feinen irischen Markt zu ersetzen. Allerdings schmälern lange und teure Transportwege den Erlös. Im Handel mit Irland gelten die Regeln und Gesetze des innergemeinschaftlichen Handels. Da Irland auch Teil der Euro-Zone ist, wird in Euro fakturiert.

Anzeige

Tag der Exportweltmeister

Inspiration und Fachwissen für Exportentscheider

22. OKTOBER 2019, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN MANNHEIM

SAVE THE DATE!

Dr. Michael Groß, mehrfacher Schwimmweltmeister und Unternehmer, Groß und Cie.

Prof. Dr. Stefan Kooths, Leiter Prognosezentrum, Institut für Weltwirtschaft, Kiel

Ingrun Retzlaff, Leiterin Exportkontrolle, VINCORION – JENOPTIK Advanced Systems GmbH

Dr.-Ing. Marc Wucherer, Mitglied des Vorstands (Vertrieb), Bosch Rexroth AG

VERANSTALTER

ExportManager

MITVERANSTALTER

Deutsche Bank

PARTNER

HAGEMANN TRADE COMPLIANCE CONSULTING

Logiline Logistik

Port of Rotterdam

Santander

FÖRDERER

Bayern LB

BNP PARIBAS Die Bank für eine Welt im Wandel

C'M'S' Law.Tax

Raiffeisen Bank International

Sparkasse International Baden-Württemberg Nord

TraFinScout vereinfacht die Exportfinanzierung

MEDIENPARTNER

GTAI GERMANY TRADE & INVEST

Markt UND MITTELSTAND

OWC Außenwirtschaft

ZOLL.EXPORT www.zoll-export.de

KOOPERATIONSPARTNER

Der Mittelstand. BVMW

IHK Exportakademie

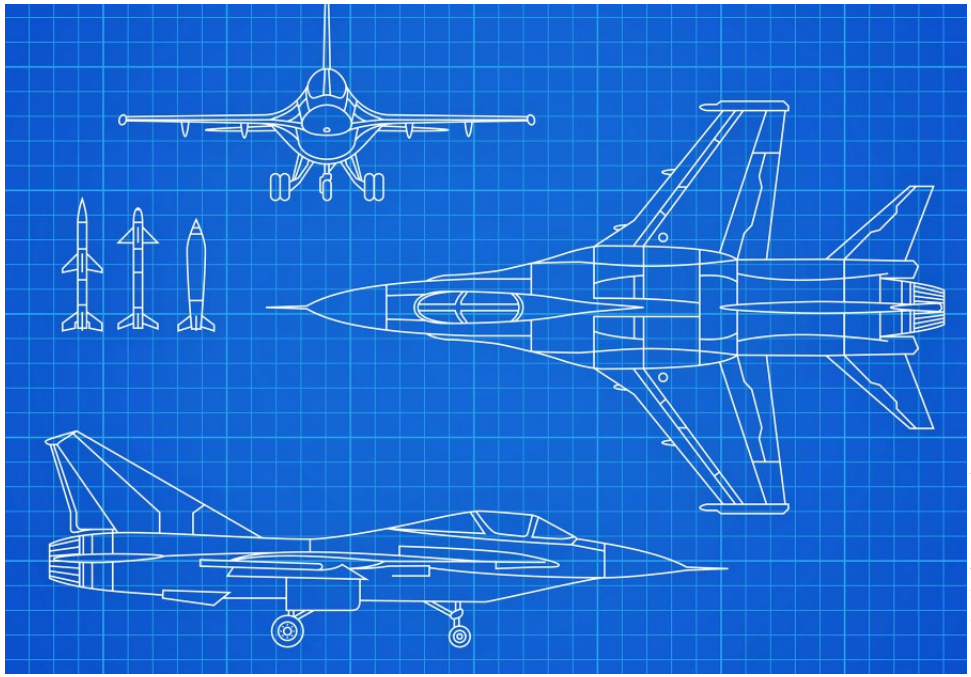
www.tag-der-exportweltmeister.de

Rüstungsexporte und Gemeinschaftsprojekte

Am 28. März 2019 hat die Bundesregierung den bereits im November 2018 beschlossenen Stopp der Exporte von Rüstungsgütern nach Saudi-Arabien verlängert. Trotz erheblicher Bemühungen konnte zu dieser Frage bislang keine einheitliche Linie der europäischen Partner gefunden werden. Von dem Exportstopp sind nicht nur Exporteure von Rüstungsgütern betroffen, sondern auch eine große Zahl von zivilen Zulieferern, deren Güter selbst nicht immer als Rüstungsgüter einzustufen sind.

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

l.harings@gvw.com
www.gvw.com



©MicrovOne/iStock/Getty Images Plus

Europäische Rüstungsprojekte sind gefährdet, wenn unterschiedliche Genehmigungsanforderungen gelten.

Der Tagespresse und den Pressemitteilungen der Bundesregierung ist bereits seit mehreren Monaten zu entnehmen, dass die auswärtigen Beziehungen der Bundesrepublik zu Saudi-Arabien angespannt sind. Hintergrund sind Erkenntnisse der Bundesregierung über eine Beteiligung Saudi-Arabiens am Krieg im Jemen. Nach der Tötung des Journalisten Khashoggi im saudi-arabischen Generalkonsulat in Istanbul im Oktober 2018 verkündete die Bundesregierung am 19. November 2018 erstmals einen umfassenden Exportstopp für alle Rüstungsgüter nach Saudi-Arabien. Sie sah vor dem Hintergrund möglicher drohender Schadensersatzforderungen der Industrie vom Widerruf bereits erteilter Ausfuhrgenehmigungen ab, ordnete aber deren Ruhen an; neue Genehmigungen wurden nicht mehr erteilt.

Deutscher Exportstopp

Innerhalb der Europäischen Union ist es bisher nicht gelungen, sich auf eine einheitliche Linie zu verständigen. Wichtige europäische Partner – insbesondere Frankreich und Großbritannien – haben sich diesem Exportstopp nicht angeschlossen. Stattdessen verhängte Frankreich im November 2018 Sanktionen gegen mehrere saudische Privatpersonen, ohne aber die Lieferung von Rüstungsgütern nach Saudi-Arabien als solche zu verbieten.

Mit Pressemitteilung 99/19 vom 28. März 2019 hat die Bundesregierung zuletzt die Ruhensanordnung für bestehende Ausfuhrgenehmigungen nach Saudi-Arabien und den Stopp für die Erteilung neuer Ausfuhrgenehmigungen um weitere sechs Monate bis Ende September 2019 verlängert.

Innereuropäische Zusammenarbeit der Rüstungsindustrie

Die Bundesregierung macht von den ihr durch die Rechtsordnung der Europäischen Union ausdrücklich zugewiesenen Kompetenzen Gebrauch, wenn sie den Export von Rüstungsgütern in bestimmte Empfangsländer beschränkt. Der Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) legt in Art. 346 fest, dass die Mitgliedstaaten eigenständige Regelungen über die Kontrolle und Beschränkung der Erzeugung und des Handels mit Rüstungsgütern treffen können, wenn sie dies für die Wahrung ihrer wesentlichen Sicherheitsinteressen für erforderlich erachten. Allerdings ist insbesondere die Rüstungsindustrie der Europäischen Union durch zahlreiche gemeinsame Programme und Initiativen derart miteinander verzahnt, dass individuelle Entschei-

dungen der Mitgliedstaaten zwangsläufig Auswirkungen auf die Partner haben: Gemeinschaftsprogramme der Mitgliedstaaten im Rüstungsbereich gehen auf bi- oder multilaterale Abkommen zurück, deren Ziel es unter anderem ist, die innereuropäische Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedstaaten zu stärken; eine gegenseitige Abhängigkeit der Unternehmen wurde dafür bewusst in Kauf genommen. Daher betrifft nun der Exportstopp folgerichtig nicht nur die ausführende Rüstungsindustrie, sondern auch (zivile) Zulieferunternehmen.

Soweit diese Unternehmen Teile liefern, die für die betreffenden Rüstungsgüter „besonders konstruiert" wurden, sind auch die Teile selbst als Rüstungsgüter einzustufen mit der Folge, dass ihre Verbringung in einen anderen Mitgliedstaat genehmigungspflichtig ist. Soweit Zulieferunternehmen Teile liefern, die nicht „besonders konstruiert" für militärische Zwecke sind, unterliegt deren Verbringung regelmäßig keinen Einschränkungen. Unsicherheiten hinsichtlich der exportkontrollrechtlichen Klassifizierung sind jedoch nicht selten, so dass eine Vielzahl von Unternehmen nun auch innergemeinschaftliche Lieferungen auf den Prüfstand gestellt hat, um nicht das Risiko einer ungenehmigten Verbringung einzugehen.

Der innereuropäischen Zusammenarbeit der Rüstungsindustrie scheint Rechnung getragen zu werden, indem Sammelausfuhrgenehmigungen, die im Zusammenhang mit „ausgelaufenen Gemeinschaftsprogrammen" erteilt wurden, bis zum Ende des Jahres 2019 verlängert wurden. Die Bundesregierung werde sich in dieser Zeit um Konsultationen ihrer Partner bemühen, mit der Absicht, sich darauf zu einigen, dass „gemeinsam produzierte Rüstungsgüter" im Jemen-Krieg nicht eingesetzt werden und keine „endmontierten Rüstungsgüter" aus den Gemeinschaftsprogrammen an Saudi-Arabien und die VAE geliefert werden. Allerdings besteht hier Rechtsunsicherheit für die Wirtschaftsbeteiligten:

Zunächst ist unklar, wie beteiligte Unternehmen die Auflage der Bundesregierung wirkungsvoll umzusetzen können. Diese sollen gegenüber ihren Vertragspartnern darauf bestehen, dass keine endmontierten Rüstungsgüter nach Saudi-Arabien und in die VAE geliefert werden. Während die deutschen Unternehmen zwar entsprechende Erklärungen ihrer Vertragspartner fordern können, ist ihre tatsächliche Einwirkungsmöglichkeit beschränkt. Sobald etwa ein Einzelteil an einen Partner in Frankreich verbracht wurde, besteht jedenfalls keine Möglichkeit mehr für den deutschen Zulieferer, die Ausfuhr eines endmontierten Rüstungsgutes, in das die von ihm gelieferten Teile verbaut sind, nach Saudi-Arabien zu verhindern.

Unklar ist außerdem, was unter „ausgelaufene Gemeinschaftsprogramme" zu verstehen ist. Die Pressekonferenz der Bundesregierung vom 29. März 2019 konnte hier – auch nach mehrmaligen Nachfragen der Pressevertreter – nicht zur Aufklärung beitragen. Grundsätzlich werden Einzelheiten zu Gemeinschaftsprogrammen – wie etwa auch Laufzeiten – nicht veröffentlicht, sondern vertraulich verhandelt und durch Abkommen gesichert.

Neben Gemeinschaftsprogrammen mit beschränkten Laufzeiten von mehreren Jahren gibt es auch unbefristete Programme. Die für solche Programme erteilten Sammelausfuhrgenehmigungen sind regelmäßig auf eine Laufzeit von zwei Jahren beschränkt. Unter „ausgelaufenen Gemeinschaftsprogrammen" könnten also Gemeinschaftsprogramme zu verstehen sein, deren Laufzeit zwischen November 2018 und März 2019 abgelaufen ist – unabhängig davon, ob das Programm vollständig erfüllt ist oder aus anderen Gründen in der Laufzeit nicht umgesetzt werden konnte.

Auswirkungen auf die europäischen Partner

Bei den europäischen Partnern löst die Haltung der Bundesregierung Irritationen aus. So setzen französische Unternehmen bereits auf eine „German-free"-Strategie, also darauf, Rüstungsgüter ohne deutsche Komponenten herzustellen. Sie wollen damit den Einfluss der deutschen Außenwirtschaftspolitik auf die Produktion verringern. Die Rüstungspolitik der Bundesregierung wird von den europäischen Partnern, insbesondere Frankreich und Großbritannien, als schwer vorhersehbar wahrgenommen. Durch die Haltung der Bundesregierung seien die weitere Zusammenarbeit und die Umsetzung gemeinsamer Programme gefährdet.

„Bei den europäischen Partnern löst die Haltung der Bundesregierung Irritationen aus. So setzen französische Unternehmen bereits auf eine ‚German-free'-Strategie."

Die Bundesregierung muss hier einen Weg finden, die ihr nach EU-Recht zustehende autonome Entscheidung über die deutsche Beschränkung des Exports von Rüstungsgütern mit den Interessen der Mitgliedstaaten, mit denen sie im Rüstungsbereich enge Partnerschaften eingegangen ist, zu vereinbaren; dabei dürfen gegenüber den europäischen Partnern keine „roten Linien" gezogen werden. Dies gilt nicht zuletzt, weil ein einheitliches Vorgehen der Europäischen Union erforderlich ist, um der EU in der internationalen Wahrnehmung größeres Gewicht zu verleihen. Eine in Rüstungsfragen zerstrittene Europäische Union wird nicht in der Lage sein, mit dem notwendigen Zusammenhalt drohenden bewaffneten Konflikten weltweit deeskalierend zu begegnen.

Die US-Listung chinesischer Telekommunikationsanbieter

Viele Huawei-Lieferanten fragen sich, was die E.O. 13873 vom 15. Mai 2019 bedeutet, in deren Folge Huawei auf der Entity-List gelistet wurde. Sind noch Lieferungen an Huawei zulässig, und, wenn ja, welche? Hier zeigt sich deutlich, dass das Verhältnis zwischen Recht und Politik in den USA nicht klar abgrenzbar ist.

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-rechtsanwaelte.de
www.hohmann-rechtsanwaelte.de

Die Firma D in Deutschland möchte Huawei in China mit Maschinen beliefern. Deren Hardware besteht zu 5% aus US-Komponenten und ansonsten aus EU-Komponenten. Ihre Software besteht zu 30% aus US-Komponenten von Microsoft, die auf 5D992 gelistet sind. Ist diese Lieferung nach US-Exportrecht zulässig, nachdem Huawei am 16. Mai 2019 auf der US-Entity-List gelistet wurde?

Die IKT-Executive-Order vom 15. Mai 2019

Mit der E.O. 13873 vom 15. Mai 2019 stellte der US Präsident unter dem IIEPA *(International Emergency Economic Powers Act)* und dem NEA *(National Emergencies Act)* einen Notstand bezüglich der Informations- und Kommunikationstechnologie (nachfolgend abgekürzt IKT) und ihrer Dienstleistungen fest, denn „ausländische Gegner" würden zunehmend „Schwächen in der IKT und ihren Dienstleistungen schaffen bzw. ausbeuten, um bösartige Cyberaktionen zu begehen, wie Wirtschafts- und Industriespionage gegen die USA und ihre Bevölkerung". Daher sollten alle Transaktionen bzgl. IKT und ihrer Dienstleistungen unter US-Jurisdiktion (ohne US-Genehmigung) verboten werden, nachdem die zuständigen US-Behörden folgende zwei Feststellungen getroffen haben:

- Erstens: Die Transaktionen „betreffen IKT und Dienstleistungen, welche designt werden durch Personen im Eigentum, unter Kontrolle, unter der Jurisdiktion oder Weisung eines ausländischen Gegners" [Sect. 1 a (i)].
- Zweitens: Die Transaktion schafft „ein ungebührliches Risiko der Sabotage oder Subversion des Designs etc. von IKT und Dienstleistungen in den USA", bzw. schafft „ein ungebührliches Risiko katastrophaler Auswirkungen für die Sicherheit der bzgl. der Digitalwirtschaft der USA kritischen Infrastruktur" oder schafft „ein nicht akzeptables Risiko für die nationale Sicherheit der USA oder ihrer Bevölkerung" [Sect. 1 a (ii)].

Der Wortlaut ist erstens sehr vage, und zweitens zeigt er auf, dass es hier um die Fortsetzung des außenpolitischen Handelskonflikts der USA mit China gehen dürfte. Die Sprache von Sect. 1 a (i) ist fokussiert auf Transaktionen bzgl. Produkten im Eigentum oder unter Kontrolle einer chinesischen Firma (oder der Firma eines vergleichbaren anderen „ausländischen Gegners"). Die Sprache von Sect. 1 a (ii) könnte andeuten, dass z.B. vor allem die US-5G-mobilen Netzwerke und die Internetinfrastruktur getroffen werden sollen.

„Lieferanten, die Huawei beliefern wollen, können dies trotz der Entity-Listung weiter tun, wenn ihre Güter nicht ‚Subject to EAR' sind. Hier geht es um ‚US-Türöffner', u.a. darum, ob die gelisteten US-Komponenten einen US-Wertanteil von mindestens 25% haben und ob der Kontrollzweck der Listung für China sensitiv ist."

©Toa55/iStock/Getty Images Plus

Ringen um technologische Vorherrschaft. Auf der Strecke bleibt der marktwirtschaftliche Wettbewerb.

Bis zum heutigen Tag (Stand: 1. Juni 2019) sind diese sehr weitreichenden Kompetenzen nicht umgesetzt worden, so dass diese Formulierungen zurzeit ohne praktische Bedeutung sind. Das BIS *(Bureau of Industry and Security* im *Commerce-Department)* hat für diese Umsetzung 150 Tage Zeit, und es ist völlig offen, ob alle Aspekte dieser IKT-EO in den EAR *(Export-Administration-Regulations)* oder in *OFAC-Regulations* umgesetzt werden sollen.

Die Listung von Huawei

Möglicherweise ist die Listung von Huawei die einzige praktische Folge der IKT-EO. Am 16. Mai 2019 wurden Huawei Technologies Co. Ltd. (die Muttergesellschaft in Shenzhen, China) und ihre 68 ausländischen Nicht-US-Tochtergesellschaften auf der US-Entity-List für alle Güter „unter EAR-Jurisdiktion" gelistet. Am 20. Mai 2019 wurde eine *Temporary General License* (nachfolgend TGL) veröffentlicht, die für 90 Tage (bis zum 19. August 2019) bestimmte Transaktionen für Altverträge genehmigt, die vor dem 16. Mai 2019 geschlossen wurden.

Lösung des Falls

Entscheidend dafür, ob die Maschinen von D von dieser US-Listung (mit der Folge der Notwendigkeit einer US-Genehmigung) erfasst sind, ist, ob diese „unter EAR-Jurisdiktion" fallen. Dies wäre der Fall, wenn einer der sechs „US-Türöffner" bei dieser Transaktion vorläge (vgl. Hohmann, ExportManager 4/2019, S. 21 ff., HIER). Angenommen, D kann nachweisen, dass in dieses China-Geschäft nicht involviert sind: US-Territorium, US-Personen, Güter *„made in the USA"*, direkte Produkte aus US-Technologie, US-Dollar-Zahlungen. Dann ist aber noch der folgende „US-Türöffner" zu beachten: Güter *„made in Europe"*, die mehr als minimal gelistete US-Komponenten beinhalten, deren Kontrollzweck (hinter der Güterlistung) für das Endverwendungsland China sensitiv ist. Für eine Lieferung nach China beträgt (nach den EAR) die Minimalgrenze 25%, wobei Hard- und Software getrennt zu betrachten sind. Nur im Fall einer sog. Bündelung – sie liegt v.a. dann vor, wenn Softwareprodukte speziell konfiguriert wurden – dürfen Hard- und Software als Einheit betrachtet werden; wir gehen davon aus, dass eine solche Bündelung hier nicht vorliegt.

„Hier ist das Verhältnis zwischen Recht und Politik nicht klar abgrenzbar. Ist dies die Fortsetzung des Kalten Krieges wie in den Zeiten des CoCom? Die EU sollte diesen Punkt im Rahmen ihrer Antiboykottpolitik aufgreifen".

Die Hardware kann hier außer Betracht bleiben, weil ihr US-Wertanteil unter 25% liegt. Hingegen wird bei der Software die De-minimis-Grenze von 25% überschritten. Es muss dann geprüft werden, ob diese US-Software gelistet ist und ob der hinter dieser ECCN *(Export-Control-Classification-Number)* stehende Kontrollzweck für das Endverwendungsland China sensitiv ist (vgl. General Prohibition 2). Der hinter 5D992 stehende Kontrollzweck ist „Antiterror" (AT). Aus dem Commerce-Country-Chart ergibt sich, dass China für diesen Kontrollzweck nicht sensitiv ist. Daher ist diese US-Software nicht *„Subject to EAR"*. Soweit kein anderer „US-Türöffner" hinzukommt, bedeutet das, dass D diese Lieferung an Huawei in China ohne US-Genehmigung vornehmen darf. D sollte dann aber möglichst dafür sorgen, dass auch bei den Spediteuren keine US-Person involviert ist.

Resümee

Die Lieferanten, welche Huawei ohne US-Genehmigung beliefern wollen, können das tun, wenn keine der „US-Türöffner" vorliegen, welche ihre Lieferung zum Gegenstand der EAR-Jurisdiktion macht. Hierfür werden sie u.a. zu umfassenden Prüfungen genötigt, um herauszufinden, ob ihre Güter „Gegenstand der EAR-Jurisdiktion" sind. Gerade Firmen, die überwiegend nicht selber herstellen, müssten ihren Lieferanten Lieferantenfragebögen zusenden, um die exakten US-Wertanteile und deren Listung ermitteln zu können. Vor allem bei der Berechnung des US-Anteils in der Software kann die genaue Berechnung des US-Wertanteils einigen Aufwand verursachen.

Für alarmierend halten wir, dass das Verhältnis zwischen Recht und Politik in den USA in diesem Fall nicht mehr klar abgrenzbar ist. Nach einem Bericht in der Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung vom 26. Mai 2019 geht es bei dieser Listung „nicht wirklich um die nationale Sicherheit, sondern um die Sicherung der technologischen Überlegenheit der USA". Ist dies also die Fortsetzung des Kalten Kriegs wie in den Zeiten des CoCom? Wir leben im 21. Jahrhundert und in einer interdependenten Weltwirtschaft.

Da dürfte es kaum klug sein, einen Handelskrieg gegen ein Land zu beginnen. Erst recht nicht gegen China, das wegen seiner Kontrollen etwa über die Weltvorräte an seltenen Erden oder wegen seines umfassenden Aufkaufs von US-Staatsanleihen enormen Druck auch auf die USA ausüben könnte. Die EU sollte sich überlegen, ob sie den Anwendungsbereich der Anti-Boykott-Verordnung 2271/1996 über die in VO 2018/1100 genannten US-Rechtsakte auf weitere ausdehnt, die völkerrechtlich problematisch und vor allem politisch motiviert sind, wie etwa die US-Listungen unter der IKT EO 13873. ◄

➤ *Wegen aktueller Hinweise zum US-Exportrecht vgl. http://hohmann-rechtsanwaelte.de/us-exportrecht.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 45 60 75
office@hagemann-tcc.eu

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

Hohmann Rechtsanwälte
PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt
Schlossgasse 2
63654 Büdingen
(0 60 42) 95 67-0
info@hohmann-
rechtsanwaelte.com

KfW IPEX-Bank GmbH
Dr. Axel Breitbach
Stellvertretender Direktor
Kommunikation
Palmengartenstraße 5–9
60325 Frankfurt am Main
(069) 74 31-29 61
axel.breitbach@kfw.de

Landesbank Baden-Württemberg
Michael Maurer
Global Head
Export Finance
Am Hauptbahnhof 2
70173 Stuttgart
(0711) 127-760 18
michael.maurer@lbbw.de

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

IMPRESSUM

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, Helaba, Hohmann Rechtsanwälte, KfW IPEX-Bank, Landesbank Baden-Württemberg, ODDO BHF

Haftungsausschluss:
Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts des ExportManagers übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr.