# ExportManager

Ausgabe 7 | 11. September 2019
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

## Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südostasien

ASEAN setzt sich Zukunftsziele | Südostasien spürt den Handelsstreit | Zahlungsrisiken in Asien und Skandinavien | Brasilien öffnet sich | Vietnam setzt auf Windkraft und freien Handel mit der EU | Palmöl und Plastikmüll belasten Handel zwischen EU und ASEAN | OFAC-Vorgaben für eine Organisationsanweisung

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

Die südostasiatischen Staaten zwischen Indien und China bieten eine spannende Mischung verschiedener Potentiale und Tugenden. Wenn die ASEAN ihre Vision für 2025 umsetzt, entsteht ein einheitlicher und wettbewerbsfähiger Wirtschaftsraum. Doch zunächst müssen die Auswirkungen des Handelsstreits zwischen den USA und China aufgefangen werden.

In der aktuellen Ausgabe des **ExportManagers** stehen neben den südostasiatischen Staaten auch Pakistan, Skandinavien und Brasilien auf dem Programm. Unsere Finanzierungsspezialisten haben sich Vietnam genauer angeschaut. Und mit Blick auf das Handelsabkommen der EU mit der ASEAN rückt der Streit um Palmöl und Plastikmüll in den Fokus.

Den aktuellen Widrigkeiten des Welthandels kann die deutsche Exportwirtschaft weiterhin standhalten. Dem deutschen Erfolgsrezept gehen wir auf dem „Tag der Exportweltmeister" auf den Grund: mit Podiumsdiskussionen und Themenforen sowie spannenden Gästen aus führenden Industrieunternehmen. Melden Sie sich gleich an. Ich freue mich auf Sie!
**www.tag-der-exportweltmeister.de**

*Gunther Schilling*

# THEMEN

## VERKAUFEN

**3 ASEAN will 2025 geeint auftreten**
Die Vereinigung Südostasiatischer Staaten hat in den vergangenen Jahren deutliche Fortschritte in Bezug auf die Integration ihres Handels- und Finanzmarkts erreicht.
*Burkhard Ziegenhorn, Deutsche Bank*

**5 Südostasien spürt den Handelsstreit**
Südostasien steht nicht im Fokus der globalen Handelsauseinandersetzungen – ganz anders als das benachbarte China.
*Agnes Vargas, Commerzbank*

**8 Pakistan erhält neuen IWF-Kredit**
Der IWF hat Pakistan einen Kredit über 6 Mrd USD mit einer Laufzeit von 39 Monaten gewährt.
*Christoph Witte, Credendo*

**10 Auch in Asien wird unpünktlich bezahlt**
Zahlungsverzögerungen sind asiatischen Unternehmen nicht fremd.
*Erich Hieronimus, Coface*

**13 Exporte nach Skandinavien bergen erhöhte Ausfallrisiken**
Deutsche Exporteure sollten das Forderungsausfallrisiko ihrer Abnehmer aus Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden prüfen.
*Andreas Tesch, Atradius*

## VERNETZEN

**15 Brasilien will durch Exporte wachsen**
Exporte nach Brasilien sind dort mit hohen Zöllen belegt.
*Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA*

## FINANZIEREN

**17 Vietnam setzt auf Windkrafttechnik**
Vietnam braucht mehr Strom und setzt zunehmend auf erneuerbare Energien.
*Marc P. Schlatter, LBBW Singapore Branch*

**20 Vietnam unterzeichnet Handelsabkommen mit der EU**
Die bilateralen Handelsbeziehungen zwischen Vietnam und der EU haben sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten kontinuierlich verbessert.
*Lutz Dunker, ODDO BHF*

## LIEFERN

**23 „Grüner" Treibsand bremst Außenhandel**
Die Streitigkeiten im Außenhandel nehmen zu.
*Arne Mielken, E2open*

**25 OFAC-Vorgaben für eine Organisationsanweisung (Teil 2)**
Am 7. Mai 2019 hat das OFAC das Dokument „A Framework for OFAC Compliance Commitments" veröffentlicht.
*PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte*
*RA Dr. Michael Beckers, Hohmann Rechtsanwälte*

**27 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM**

# ASEAN will 2025 geeint auftreten

Die Vereinigung Südostasiatischer Staaten hat in den vergangenen Jahren deutliche Fortschritte in Bezug auf die Integration ihres Handels- und Finanzmarkts erreicht. Der Trend zur Digitalisierung und zur Qualifizierung der Arbeitskräfte gibt der regionalen Wirtschaft wichtige Impulse für die Zukunft.

***Burkhard Ziegenhorn***
*Head of South-East Asia (ASEAN), Deutsche Bank*

*burkhard.ziegenhorn@db.com*
*www.db.com*

Wenn die ASEAN mit ihren zehn Ländern und einer Bevölkerung von 630 Millionen Menschen (das entspricht 9% der Weltbevölkerung) eine Volkswirtschaft wäre, wäre sie jetzt die sechstgrößte der Welt. Dies spricht sowohl für ihren Fortschritt – seit ihrem bescheidenen Beginn im Jahr 1967 – als auch für ihr Potential.

Länderspezifische Besonderheiten – in Bezug auf Demographie, Sprache, Wettbewerbsvorteile und Marktpraktiken – können als Hindernis für Skaleneffekte und nahtlose grenzüberschreitende Transaktionen angesehen werden. Doch Vielfalt, wenn sie ganzheitlich gepflegt und weiterentwickelt wird, kann auch die Grundlage für regionale Stärke bilden.

***„Die Einrichtung der ASEAN-Economic-Community(AEC)-Vision 2025 zielt darauf ab, eine ganzheitliche und global wettbewerbsfähigere ASEAN zu schaffen."***

Daher zielt die Einrichtung der ASEAN-Economic-Community(AEC)-Vision 2025 darauf ab, eine ganzheitliche und global wettbewerbsfähigere ASEAN zu schaffen. Dabei stellen sich folgende Fragen: Wie weit sind bisher Fortschritte erzielt worden, und wie kann das Ziel einer ganzheitlich und global wettbewerbsfähigen AEC angesichts der sich wandelnden Demographie, aufkommender neuer Technologien und der wirtschaftlichen Unsicherheiten besser umgesetzt werden? Die Region ASEAN ist bereits in einer starken Position. Damit jedoch eine sehr wohlhabende und wettbewerbsfähige ASEAN zustande kommt, müssen die laufenden Bemühungen zur Förderung wichtiger Bereiche intensiviert werden.

© razaklatif/iStock/Getty Images Plus

**Gemeinsam Flagge zeigen – die Länder der ASEAN setzen auf eine stärkere regionale Zusammenarbeit.**

## Wie kann die ASEAN zu einem einheitlichen Wirtschaftsraum werden?

Die ASEAN-Staaten streben eine Vereinheitlichung der Wirtschaft und der Finanzmärkte sowie den Abbau grenzüberschreitender Hemmnisse an, um durch einen erweiterten Markt Skaleneffekte zu erreichen. Was die Frage nach den Fortschritten betrifft, so ist das Bild positiv: Die Zollschranken sinken, die regionalen Lieferketten florieren, und multinationale Unternehmen in der ASEAN unterstützen die Beteiligung kleinerer inländischer Unternehmen an globalen Wertschöpfungsketten.

Wir erleben auch, dass die grenzüberschreitende Nutzung derzeit eingeschränkter Währungen gefördert wird. Die Zentralbanken Thailands, Indonesiens und Malaysias beispielsweise haben ihre Absicht angekündigt, die Verwendung regionaler Währungen für den Handel und die Abwicklung von Direktinvestitionen zu fördern. Mehr und mehr Unternehmen sichern auch ihre FX-Exposures ab – was die Integration erleichtert –, und Finanzinstitute lancieren innovative grenzüberschreitende FX-Zahlungsdienste für kosteneffiziente Währungstransfers.

Geleitet von einem Entwurf des ASEAN-Capital-Markets-Forums, sind die Kapitalmärkte der Region auch ein Ausgangspunkt für eine engere Zusammenarbeit, um Größe und Liquidität des regionalen Kapitalmarkts aufzubauen. Bereits in der Vergangenheit haben die Regulierungsbehörden und der Privatsektor wertvolle Erfahrungen bei der Kapitalmarktintegration gesammelt. Nun können diese Erfahrungen genutzt werden, um insbesondere die Kosten unnötiger Doppelstrukturen zu vermeiden.

Doch trotz offensichtlicher Fortschritte in einigen Bereichen haben unsere Gespräche mit führenden Sprechern der ASEAN Hindernisse und Widerstände auf dem Weg zu einem einheitlichen Kapitalmarkt aufgezeigt – ein wichtiges Thema ist auch hier die Zunahme nichttarifärer Handelshemmnisse.

> ***„Die Zusammenarbeit mit der EU – insbesondere im Hinblick auf den Handel zwischen den Regionen, auf den Austausch von Erfahrungen aus der digitalen Welt und auf die Cybersicherheit – sollte weiter verstärkt werden."***

Der elektronische Geschäftsverkehr entwickelt sich schnell zu einem Instrument, das das Integrationstempo der ASEAN erhöhen und den Handel mit Dienstleistungen ankurbeln kann. Dies ist ein Schlüsselbereich, in dem Banken mit Regulierungsbehörden und Unternehmen – sowohl lokalen als auch multinationalen – zusammenarbeiten können, um die Grundlagen für digitalen Handel und Finanzierung, effiziente und robuste Finanzlieferketten und kosteneffiziente Compliance in Bezug auf die Regulierungsanforderungen zu schaffen.

## Was kommt als Nächstes?

Der geringe Lohnvorteil, den eine Reihe von ASEAN-Volkswirtschaften genießt, wird nicht ewig anhalten. Wie also werden sich die ASEAN-Volkswirtschaften zukunftssicher machen? Viele Länder setzen auf eine stärkere Automatisierung, höherwertige Industrie und Massenfertigung. Dabei besteht die Gefahr, dass sich die Perspektive der Länder zu sehr nach innen verschiebt.

Die Region sollte sich aber weiterhin am globalen Markt orientieren und die regionale Zusammenarbeit weiter ausbauen. Denn die Größe des regionalen Marktes schafft Chancen und Attraktivität für Investoren. Die Zusammenarbeit mit der EU – insbesondere im Hinblick auf den Warenhandel, den Austausch von Erfahrungen mit Digitalisierung und Cybersicherheit – sollte weiter verstärkt werden. Mit Singapur und Vietnam hat die EU bereits Freihandelsabkommen geschlossen, die vor der Ratifizierung stehen. Mit anderen Ländern wird verhandelt.

Anzeige

# Südostasien spürt den Handelsstreit

Südostasien steht nicht im Fokus der globalen Handelsauseinandersetzungen – ganz anders als das benachbarte China. Doch angesichts der engen Wirtschaftsbeziehungen mit dem Reich der Mitte wächst die Ungewissheit, ob sich Länder wie Thailand, Vietnam und die Philippinen den Spannungen wirklich entziehen können. Oder profitieren sie sogar von Verschiebungen der internationalen Handelsströme?

***Agnes Vargas***
*Regional Head China, East Asia and Pacific, Commerzbank*

*agnes.vargas-hein-roedling@commerzbank.com*
*www.commerzbank.com*

Thailand, Indonesien, Malaysia, die Philippinen und Singapur gründeten 1967 die Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). Inzwischen ist das südostasiatische Staatenbündnis auf zehn Mitglieder angewachsen, die einen gemeinsamen Wirtschaftsraum nach dem Vorbild der Europäischen Union bilden. 2010 trat zudem ein Freihandelsabkommen mit der Volksrepublik China in Kraft. Vor diesem Hintergrund entwickelten sich die ASEAN-Länder zu einem der dynamischsten Wirtschaftsräume der Welt. Bis 2022 werden ihnen jährlich über 5% Wirtschaftswachstum vorausgesagt. Doch macht ihnen China als wichtigster Handelspartner mit seiner Dreifachproblematik aus nachlassendem Wachstum, Handelskonflikten mit den USA und Protesten in Hongkong nun einen Strich durch die Rechnung?

## Mit einer Technologieoffensive gegen nachlassendes Wachstum

Das Wachstum in China schwächelt schon seit einigen Jahren, auch wenn ein Plus von „nur noch" 6% weit über dem liegt, was westliche Industrienationen derzeit erreichen. Doch die südostasiatischen Länder spüren die Veränderungen des chinesischen Markts – nicht nur mit Blick auf das Wachstum: China stellt seine Wirtschaft strategisch neu auf. „Made in China 2025" heißt das Programm, das vergleichbar ist mit der deutschen „Industrie 4.0", aber weit darüber hinausgeht: Die gesamte Industrie wird restrukturiert, um sie international wettbewerbsfähiger zu machen. Die Fertigung soll effizienter gestaltet und die Produktqualität gesteigert werden. Entsprechend lenkt man staatliche Investitionen und Förderungen gezielt in zehn ausgewählte Sektoren wie Elektromobilität und künstliche Intelligenz – und zieht sie von eher traditionellen Bereichen ab. Insbesondere für Singapur, wo Forschung und Entwicklung von Hochtechnologieanwendungen bereits eine große Bedeutung haben, könnte dies neue Marktchancen eröffnen. Alle anderen ASEAN-Länder stehen hingegen vor der Herausforderung, bei dieser Technologieoffensive mitzuziehen und sich selbst fit für die Zukunft zu machen.

© quangpraha/iStock/Getty Images Plus

**Auslaufende Containerschiffe auf dem Saigon. Vietnam könnte von Verlagerungen im Handel profitieren.**

## ASEAN als Alternative im Handelsstreit

Der Handelsstreit zwischen den USA und China beschleunigt einen seit Jahren anhaltenden Trend: Hightechbetriebe, die nicht im chinesischen Staatsbesitz sind, verlagern Teile ihrer Wertschöpfung aus dem Reich der Mitte nach Südostasien. Ein Beispiel dafür ist Vietnam: Der geopolitische Druck auf China verstärkt den Trend, dass niedrigere Löhne zunehmend Produktion anziehen, die aufgrund steigender Arbeitskosten aus China abwandert. Branchen wie die Textil-, die Elektronik- und die Kfz-Industrie, aber auch

die Verarbeitung von Nahrungsmitteln expandieren.

Doch Wertschöpfungsketten lassen sich nicht ohne weiteres verlagern. Typisch ist die Verteilung einzelner Fertigungsschritte auf verschiedene ASEAN-Länder, die vor- beziehungsweise nachgelagerte Fertigungsschritte übernehmen. Die Verkehrsinfrastruktur, die Energieversorgung und die Qualifizierung der Arbeitskräfte erreichen vielerorts nicht das Niveau Chinas, so dass häufig nur einzelne Produktionsschritte ausgelagert werden. Investitionen in Anlagen, Logistikinfrastruktur und Qualifizierung sind dringend notwendig, zumal steigende Löhne auch in den ASEAN-Ländern bald ihre Kostenvorteile erodieren. Wettmachen lässt sich das nur mit höherer Arbeitsproduktivität. So führte beispielweise Singapur ehrgeizige Vorgaben zur Digitalisierung der Produktion ein und stellte dafür umfangreiche Fördermittel bereit. Auch in Malaysia und Thailand gibt es ähnliche Pläne, Fertigungsschritte stärker zu digitalisieren.

## Vorerst kein Exodus aus Hongkong

Die anhaltenden Proteste in Hongkong, die sich an einem inzwischen zurückgenommenen Auslieferungsgesetz entzündeten, sind zwar für China von existentieller Bedeutung, nicht aber für die anderen Länder Südostasiens. Die chinesische Sonderverwaltungszone ist ein wichtiges Finanzzentrum, das insbesondere für Offshorefinanzierungen vieler großer Unternehmen aus China eine wichtige Rolle spielt. Auch deshalb leben rund 1,3 Millionen Festlandchinesen in Hongkong, das zudem ein Clearing-Hub und Sitz vieler Vermögensverwalter ist. China wird die Zügel also wohl kaum schleifen lassen. Bisher zeichnet sich kein Exodus der Wirtschaft ab, die Finanzinstitute arbeiten wie gewohnt, es gibt keine neuen regulatorischen Eingriffe. Gleichwohl hört man von ersten Überlegungen einiger Betriebe aus der Fertigungsindustrie, eventuell nach Vietnam umzuziehen, wo sie mit offenen Armen empfangen würden.

## Die deutsche Wirtschaft hält sich zurück

Auch unter den aktuellen geopolitischen Rahmenbedingungen ist die Wachstumsstory Südostasiens also intakt. Dennoch sind deutsche Unternehmen mit ihren Investitionen und Warenexporten in die Region zurückhaltend. Die gesamten deutschen Exporte in die ASEAN-Länder in Höhe von 28,2 Mrd EUR im Jahr 2018 setzen sich vor allem aus Maschinen, chemischen und elektronischen Vorprodukten sowie aus Kraftfahrzeugen und -teilen zusammen.

Damit werden die vorhandenen Potentiale bei weitem nicht ausgeschöpft, wie folgendes Beispiel zeigt: Die Einfuhren von Textil- und Ledermaschinen aller ASEAN-Länder zusammengenommen sind zwischen 2012 und 2017 um gut 34% auf 4,9 Mrd USD gestiegen. Der deutsche Anteil lag 2017 gerade einmal bei knapp 8%. Dabei werden deutsche Produkte in Asien hoch geschätzt. Das gilt nicht nur für die Industrie, sondern auch für private Verbraucher, die als Kunden immer interessanter werden. Unter den über 640 Millionen Einwohnern bildete sich eine zunehmend wohlhabende Mittelschicht heraus, bei der „Made in Germany" einen ausgezeichneten Ruf genießt.

## Kein Land ist wie das andere

Wer diese Chancen im internationalen Geschäft mit Südostasien nutzen will, sollte die großen Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern berücksichtigen. So trugen die fünf größten Volkswirtschaften Indonesien, Thailand, Singapur, Malaysia und die Philippinen 2018 mehr als 85% zum regionalen BIP bei. Durch dieses unterschiedliche Entwicklungsniveau hat sich eine regionale Arbeitsteilung unter den Staaten eingespielt.

Das offene Singapur ist als Drehscheibe für Investitionen und Handel sowie als Anbieter für Dienstleistungen bekannt. Viele Firmen haben hier ihren Hauptsitz für die Region aufgebaut, über 10.000 Unternehmen aus der Europäischen Union (EU) verfügen dort über Niederlassungen. Es gibt außerdem eine ganze Reihe effizienter Industriebranchen, die immer stärker automatisiert und digitalisiert werden. Auch Thailand und Malaysia haben sich als beliebte Produktionsstandorte etabliert und streben eine Aufwertung ihrer Industrie weg von arbeitsintensiven Fertigungsprozessen an.

***„Der Handelsstreit zwischen den USA und China beschleunigt einen seit Jahren anhaltenden Trend: Hightechbetriebe, die nicht im chinesischen Staatsbesitz sind, verlagern Teile ihrer Wertschöpfung aus dem Reich der Mitte nach Südostasien."***

Vietnam wiederum hat sich besonders bei Bekleidung und Elektronik als Alternative zum Produktionsstandort China einen Namen gemacht. In Laos, Kambodscha und Myanmar hängt dagegen die wirtschaftliche und infrastrukturelle Entwicklung noch stärker zurück. Indonesien lebt vor allem vom Verkauf der eigenen Rohstoffe. Die Philippinen hoffen, durch ein großes Infrastrukturprogramm endlich ihr wirtschaftliches Potential entfalten zu können. Bislang boomt vor allem die Auslagerung von Dienstleistungen, bei der die Bevölkerung dank ihrer weitverbreiteten Englischkenntnisse glänzt.

Keine Frage: Unabhängig vom Auf und Ab des Welthandels bietet Südostasien nach wie vor große Chancen. Deutsche Produkte und deutsches Know-how werden geschätzt. Es lohnt sich also, sich näher mit dieser Region zu beschäftigen.

Anzeige

HAUFE. AKADEMIE

Alles wird leicht.

# KOMPLEXE AUßENHANDELSGESCHÄFTE ERFOLGREICH MANAGEN.

www.haufe-akademie.de/aussenhandel

Verschaffen Sie sich Vorsprung mit topaktuellen Weiterbildungen zu den Themen Zoll und Außenhandel! Gehen Sie ins Web und entdecken Sie alle Themen, Termine und Veranstaltungsorte!

Ausgezeichnet

DIE WELT Digital-Champions in der Kundenbegeisterung Haufe Akademie Nr. 1 der E-Learning Anbieter

DEUTSCHLAND TEST FOCUS MONEY TOP ANBIETER E-LEARNING

INNOVATIONSPREIS-IT BEST OF 2016 initiative mittelstand E-LEARNING

Comenius EduMedia Siegel 2016

# Pakistan erhält neuen IWF-Kredit

Der IWF hat Pakistan einen Kredit über 6 Mrd USD mit einer Laufzeit von 39 Monaten gewährt. Das Hilfspaket sieht die rasche Auszahlung einer ersten Tranche in Höhe von rund 1 Mrd USD vor. Der IWF-Plan enthält eine ehrgeizige Haushaltskonsolidierung sowie höhere Sozialausgaben, einen flexibleren Wechselkurs und eine Reform des Energiesektors.

***Christoph Witte***
*Country Manager,*
*Credendo*

*c.witte@credendo.com*
*www.credendo.com*

Das Hilfsprogramm war seit Monaten erwartet worden und irgendwann nicht mehr zu vermeiden. Sechs Jahre nach dem letzten Rettungspaket erhielt Pakistan nun erneut einen IWF-Kredit – den 13. in 30 Jahren. Die Bedingungen der IWF-Programme sind hart und unterstreichen, wie schlecht es um die wirtschaftliche und finanzielle Situation steht. In den Monaten zuvor hatten bereits Pakistans Partner Finanzierungen zur Verfügung gestellt. Aus Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten kamen jeweils 5 Mrd USD, von China weitere 2,2 Mrd USD.

## Verschlechterung der Wirtschaftslage

Die wesentlichen Wirtschaftsindikatoren fallen noch schlechter aus als zu Zeiten des Vorgängerprogramms 2013. Sie zeigen große interne und externe Ungleichgewichte. Das Zwillingsdefizit ist hoch (im Fiskaljahr 2017/18 betrug das Leistungsbilanzdefizit 6,3% des BIP, das Haushaltsdefizit 6,4% des BIP).

Die Auslandsverschuldung hat in den Jahren 2013–2018 rapide zugenommen (von 116,7% auf 180,0% der Leistungsbilanzeinnahmen). Insbesondere die öffentlichen Schulden gegenüber China, die rund 25% der Gesamtschulden ausmachen, wuchsen kräftig. Dagegen sind die Devisenreserven in den vergangenen beiden Jahren um die Hälfte gefallen.

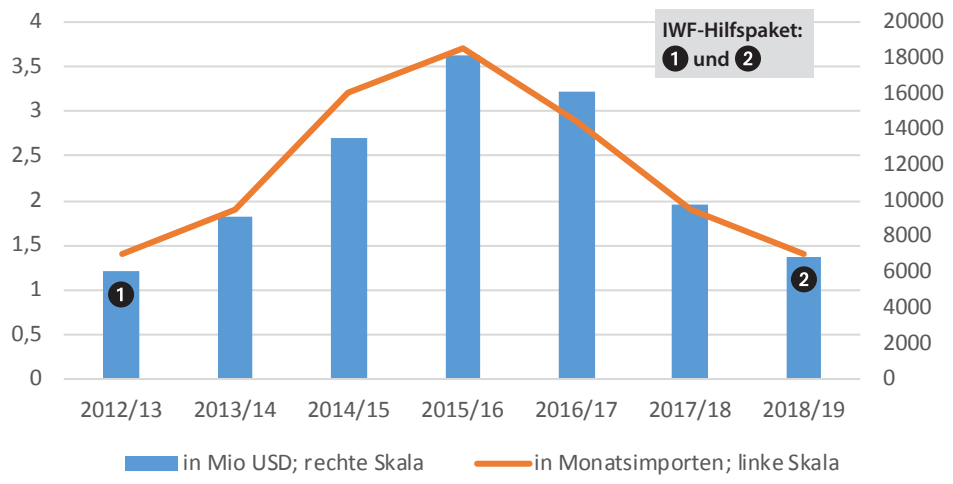
## Notkredite und Abwertung helfen kurzzeitig

Auslandskredite von Pakistans Verbündeten sowie die Abwertung der Pakistanischen Rupie gegenüber dem US-Dollar um rund ein Drittel im Verlauf der vergangenen zwölf Monate haben dem Land Zeit verschafft, konnten die negative Liquiditätsentwicklung jedoch nicht stoppen. Zusätzliche Hilfspakete der Partner, Finanzierungsvereinbarungen mit dem IWF und anderen multilateralen Gebern (z.B. ADB, Weltbank) sowie eine für das vierte Quartal 2019 geplante internationale Anleiheemission sollten die Deckung des Außenfinanzierungsbedarfs auf Jahresfrist sichern.

## Auswirkungen des Anpassungsprogramms

Dennoch bleiben die Wirtschaftsaussichten getrübt. Durch den Sparkurs der Regierung dürfte das BIP-Wachstum im Fiskaljahr 2019/20 zunächst auf ein Zehnjahrestief von 2,4% fallen, bevor es sich erholt (mittel- bis langfristig potentiell auf 5%). Der Haushalt von Premierminister Khan für das Fiskaljahr 2019/20 entspricht den IWF-Vorgaben und zielt auf eine Steigerung der sehr schwachen Staatseinnahmen durch einige fiskalische Maßnahmen, einschließlich einer signifikanten Erhöhung der Einkommensteuer. Zudem wurde eine umstrittene deutliche Erhöhung der Preise für Versorgungsleistungen beschlossen.

**Pakistans Bruttowährungsreserven wieder auf Tiefstand**




Quelle: IWF Länderreport Juli 2019.

Infolgedessen und unter Berücksichtigung der Abwertung der Pakistanischen Rupie und gestiegener Ölpreise hat sich die Inflationsrate auf zweistellige Werte erhöht. Daher hält die Staatsbank von Pakistan an ihrer straffen Geldpolitik fest, nachdem sie eine Anhebung des Leitzinses um 100 Basispunkte auf 13,25% bekanntgegeben hat (von 6,50% vor einem Jahr). Für das zweite Halbjahr 2019 ist angesichts des hohen Leistungsbilanzdefizits und der anhaltenden Wachstumsschwäche keine Änderung dieses Marktumfelds zu erkennen.

## Sparmaßnahmen dürften auf Widerstand stoßen

Mit Blick auf die bisherigen IWF-Programme des Landes dürfte die größte Schwierigkeit für Pakistan künftig darin liegen, die unbeliebten Sparmaßnahmen konsequent umzusetzen. Im Moment zeigt die Regierung Einsatz für das IWF-Programm, allerdings dürften rasch steigende Lebenshaltungskosten und der Zorn der Bevölkerung über die Unterwerfung unter ausländische Politik in den kommenden Wochen und Monaten massive öffentliche Proteste gegen die Regierung auslösen. Dennoch dürfte Premierminister Khan angesichts der Dringlichkeit der Bewältigung der Wirtschaftskrise und maßgeblicher Unterstützung durch die Armee auf kurze Sicht weiter zu seiner Verpflichtung stehen können. Dies ist auch entscheidend für die finanzielle Tragfähigkeit der Auslandsverschuldung.

## Zusätzliche politische Risiken

Weitere Probleme könnten die Regierungsaufgabe auf Jahressicht beeinträchtigen. Pakistan steht möglicherweise vor der Aufnahme in die schwarze Liste der Financial Action Task Force (FATF), einer internationalen Organisation zur Geldwäschebekämpfung, wenn es Geldwäsche und Terrorfinanzierung nicht hinreichend bekämpft. Einige kürzlich erfolgte Antiterrormaßnahmen Pakistans (z.B. die Festnahme des Kopfs hinter den Anschlägen in Bombay im Jahr 2008), aber auch die Teilnahme an den Friedensverhandlungen in Afghanistan könnten die Aufnahme in die schwarze Liste allerdings noch verhindern. Derzeit steht das Land auf der grauen Liste.

Angesichts dieser Entwicklungen besteht ein hohes Risiko für politische Gewalt, das Credendo mit der Kategorie 6 von 7 bewertet. Die wachsende Bedrohung durch den IS in der unruhigen Provinz Belutschistan könnte einige große Infrastrukturprojekte im Zusammenhang mit der „Belt and Road Initiative" gefährden. In Kaschmir erhöhen die Spannungen mit Indien das Risiko gewalttätiger Unruhen und Vergeltungsschlägen.

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

Anzeige

Wenn der Export an der Finanzierung hängt.

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

Finanzgruppe

BayernLB

# Auch in Asien wird unpünktlich bezahlt

Zahlungsverzögerungen sind asiatischen Unternehmen nicht fremd. In einer Studie zum Zahlungsverhalten von Unternehmen in Asien gaben 63% der Befragten an, im vergangenen Jahr verspätet bezahlt worden zu sein. Die Dauer der Überziehung erhöhte sich auf durchschnittlich 88 Tage, 2017 waren es 84 Tage. Am längsten waren die Zahlungsverzögerungen in China, Malaysia und Singapur sowie in den Sektoren Energie, Bau und Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT).

***Erich Hieronimus***
*Pressesprecher NER, Coface*

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

Handelskriege, langsameres Wachstum in den USA und Europa, Brexit und volatile globale Kapitalflüsse: Die Unternehmen in Asien mussten im vergangenen Jahr einer Reihe von politischen, wirtschaftlichen und finanziellen Fallstricken ausweichen. Coface befragte 2018 über 3.000 Unternehmen in neun Ländern: Australien, China, Hongkong, Indien, Japan, Malaysia, Singapur, Thailand und Taiwan. 63% der befragten Unternehmen in der Region gaben an, dass sie 2018 Zahlungsverzögerungen erlebt hätten. Damit bleibt dieser Wert relativ zum Vorjahr konstant.

## Längere Zahlungsziele und mehr Verzögerungen

Die Daten der Umfrage belegen, dass Unternehmen in Asien im vergangenen Jahr unter dem Druck standen, ihren Kunden längere Zahlungsziele einzuräumen. Die durchschnittlichen Zahlungsfristen stiegen von 64 Tagen im Jahr 2017 auf 69 Tage im Jahr 2018. Dies entspricht dem Trend, der in Asien seit 2015 zu beobachten ist. Obwohl die Kunden also mehr Zeit hatten, gaben 63% der Lieferanten und Dienstleister an, dass sie Zahlungsverzögerungen gehabt und diese sogar länger gedauert hätten.

Die Daten der Umfrage zeigen auch Veränderungen in verschiedenen Branchen auf. Die durchschnittlichen Zahlungsverzögerungen waren in den Sektoren Energie, Bau und IKT am größten, wobei über 20% der Unternehmen aus diesen Sektoren schon Zahlungsfristen von 120 Tagen oder länger anbieten. Längere Zahlungsverzögerungen im Jahr 2018 waren vor allem auf finanzielle Schwierigkeiten der Kunden zurückzuführen. Dies gaben 41% als Grund an. Diese Schwierigkeiten sind das Ergebnis eines harten Wettbewerbs, der sich auf die Margen auswirkt (42%), sowie eines Mangels an finanziellen Ressourcen (22%) infolge einer strafferen Geldpolitik im Jahr 2018.

## Risiken für den Cashflow

Hinsichtlich der Cashflowrisiken betrachtet Coface in der Studie den Anteil der extrem langen Zahlungsverzögerungen über 180 Tage. Denn nach Erfahrungen von Coface werden 80% der ultralangen Zahlungsverzögerungen nie bezahlt. Wenn diese unbezahlten Summen mehr als 2% des Jahresumsatzes ausmachen, kann die Liquidität eines Unternehmens erheblich gefährdet sein. Der Anteil der Unternehmen, die solche extrem langen Verzögerungen mit mehr als 2% des Jahresumsatzes verzeichnen, stieg von 26% im Jahr 2016 über 33% 2017 auf 38% im vergangenen Jahr.

**Zahlungsverzögerungen sollten frühzeitig und offen angesprochen werden.**

Der Anteil der Unternehmen, die Verspätungen von 90 Tagen oder mehr meldeten, betrug in China 39%, in Malaysia 26% und in Singapur 17%. China verzeichnete neben Australien und Malaysia auch die stärkste Zunahme. Am geringsten waren die Zahlungsverzögerungen in Hongkong, Japan und Taiwan, wobei die Mehrheit der befragten Unternehmen angab, dass ihre Verspätungen weniger als

©Doucefleur/iStock/Getty Images Plus

60 Tage betragen hätten. Auch in den verschiedenen Branchen zeigten sich Unterschiede. Viele Zahlungsverzögerungen verzeichneten die IKT- und Bauindustrie, wobei 36% bzw. 32% der Unternehmen der jeweiligen Branchen Verspätungen von 90 Tagen oder darüber hinaus meldeten. Außerdem ergab die Umfrage einen Anstieg der Zahl der Unternehmen mit sehr langen Überziehungen, die sogar 10% des Jahresumsatzes überstiegen.

## Unternehmen erwarten schwächere Konjunktur

Die allgemeinen Konjunkturerwartungen haben sich im vergangenen Jahr in einer Reihe von Fällen deutlich verschlechtert. Über 50% der Unternehmen in Hongkong, China, Japan, Singapur und Taiwan gaben an, dass sie für 2019 keine Verbesserung des Wachstums gegenüber dem Vorjahr erwarten. Diese Volkswirtschaften sind direkt und indirekt vom Handelskrieg zwischen den USA und China betroffen. Der Anteil der befragten Unternehmen, die für 2019 ein höheres Wachstums erwarteten, war in Thailand und Indien am höchsten. Dies spiegelt eine Verbesserung der Stimmung im Inland wider, da beide Länder mit Unsicherheiten bei den Parlamentswahlen Anfang 2019 konfrontiert waren. Ungeachtet der Verschlechterung der Binnenkonjunktur bleiben die Risikomanager in Bezug auf Umsatz und Cashflow ihrer eigenen Unternehmen in den meisten Ländern zuversichtlich.

## Dreijahresbetrachtung der untersuchten Länder

**Australien:** 2018 ging die Zahl der Unternehmen, die Zahlungsverzögerungen erlebten, nach einem Hoch im Vorjahr (87,1%) deutlich zurück auf 73%. Das sind aber immer noch drei von vier Unternehmen, und der Wert bleibt deutlich über dem von 2016, als „nur“ 59,5% betroffen waren. Kontinuierlich steigen Down Under die Verzögerungen über 90 Tage: von 6,8% 2016 über 9,5% 2017 auf jetzt 12,3%. Parallel dazu steigt die Kurve der Unternehmen, bei denen sehr lange Überziehungen mehr als 2% des Umsatzes betreffen: 38,3% (2018), 28,4% (2017), 13,6% (2016).

**China:** In China liegt der Anteil der Unternehmen über die vergangenen drei Jahre um die zwei Drittel mit sinkender Tendenz. Gegenüber dem Vorjahr gab es einen weiteren, wenn auch nur leichten Rückgang von 63,8% auf 62,9%. 2016 waren es 67,9% und 2015 sogar noch über 80%. Umgekehrt ist der Trend indes bei den sehr langen Überziehungen von über 90 Tagen und den Verzögerungen, die mehr als 2% des Umsatzes ausmachen. 90 Tage und länger 2016: 26,3%, 2017: 34,4%, 2018: 38,8%. Ultralang mit mehr als 2% des Jahresumsatzes 2016: 35,7%, 2017: 48,1%, 2018: 55,3%.

**Hongkong:** In Hongkong gab es 2018 gegenüber den Vorjahren einen weiteren, dieses Mal noch deutlicheren Anstieg bei den Zahlungszielüberschreitungen. So berichteten jetzt 68,9% der Unternehmen von Überziehungen. 2017 waren es 58,2%, im Jahr davor 53,6%. Eine positive Entwicklung auf ohnehin schon gutem Niveau zeigt der Blick auf die Überziehungen um 90 Tage und mehr. 2016: 15,8%, 2017: 15,9% und 2018 nur noch 11,0%. Nur in Thailand ist dieser Wert noch etwas besser. Nicht ganz so gut ist die Lage und Entwicklung bei den kritischen Längen über 90 Tage bei gleichzeitig hohem Volumen über 2% des Jahresumsatzes. 2016: 23,9%, 2017: 26,2%, 2018: 27,4%.

***„Der Anteil der befragten Unternehmen, die eine Verbesserung des Wachstums im Jahr 2019 im Vergleich zu 2018 erwarten, war in Thailand und Indien am höchsten.“***

**Indien:** In Indien bleibt die Anzahl der Unternehmen, die Zahlungsüberziehungen meldeten, auf hohem Niveau. Gegenüber der 2017er Umfrage (86,8%) und der von 2016 (84,8%) ging der Wert zwar zurück, liegt mit 82% aber weiter sehr hoch. Es ist die höchste Quote unter den untersuchten Ländern. Eine leichte Verbesserung gab es bei den sehr langen Verzögerungen, die von 22,1% 2016 auf 28,6% 2017 angestiegen waren und nun auf 23,4% zurückgingen. Noch etwas deutlicher ausgeprägt ist dieser Kurvenverlauf mit Blick auf die 2%-Umsatzmarke: 2016 bis 2018: 29,8%, 36,8%, 21,0%.

**Japan:** In Japan ist nach einem Anstieg sowohl der Zahlungsverzögerungen als auch bei den Überziehungen über 90 Tage im Jahr 2017 bei beiden Größen ein Rückgang zu verzeichnen. Dennoch erlebt die Hälfte der Unternehmen Verzögerungen beim Zahlungseingang. Die 41,8% Unternehmen mit verspätetem Zahlungseingang liegen nicht nur deutlich unter den 50,0% von 2017, sondern auch unter dem Wert von 2016 (46,4%). Und hatte sich 2017 zu 2016 der Anteil der Unternehmen mit Außenständen länger als drei Monate noch verdoppelt, von 8,6% auf 17,8%, so ist auch hier mit nun 12,2% wieder eine Verbesserung eingetreten. Entspannt ist in Japan auch der Blick auf sehr hohe und gleichzeitig sehr lange Überziehungen. Davon waren 2017 nur 6,8% der Unternehmen betroffen, davor (2016) 8,7% und im vergangenen Jahr 8,5%. Damit ist Japan in dieser Kategorie weiter führend im Coface-Ranking der neun asiatisch-pazifischen Länder.

**Malaysia:** Für Malaysia gibt es erstmals Vergleichszahlen für ein Vorjahr, denn Coface hat den Staat erst 2017 in die Befragung aufgenommen. Waren die Ergebnisse 2017 noch deutlich besser als im Durchschnitt der untersuchten Länder im Asien-Pazifik-Raum, so ist jetzt eine deutliche Verschärfung ablesbar. Nur vergleichsweise wenige Unternehmen (20,6%) hatten 2017 Zahlungsverzöge-

rungen erlebt. Jetzt sind es mit 65,7% mehr als dreimal so viele. Nur 6,1% hatten 2017 lange Überziehungen über 90 Tage nach Zahlungsziel, und nur bei 9,1% waren mehr als 2% des Umsatzes lange überfällig. Die Zahlen von 2018 zeigen auch hier eine klar verschlechterte Situation: 26,5% warten länger als drei Monate nach Ablauf der Zahlungsfrist noch auf ihr Geld. Und sogar 36,8% reißen die 2%-Hürde.

*„Der Anteil der Unternehmen, die Verspätungen von 90 Tagen oder mehr melden, betrug in China 39%, in Malaysia 26% und in Singapur 17%. China verzeichnete neben Australien und Malaysia auch die stärkste Zunahme."*

**Singapur:** Im Stadtstaat hat sich die Situation 2018 im Vergleich zu den Vorjahren bei der Anzahl der Unternehmen, die Zahlungsverzögerungen erlitten, nicht wesentlich verbessert. Unternehmen mit Zahlungsverzögerungen 2016 bis 2018: 79,2%, 72,0%, 71,1%. Wieder rückläufig ist die Entwicklung bei den langen Verzögerungen von über 90 Tagen und bei den kritischen Volumina über 2% des Umsatzes. Hier waren die Werte 2017 deutlich angestiegen. Lange Verzögerungen: 3,3% (2016), 22,2% (2017), 19,3% (2018). Sehr lange Verzögerung über der 2%-Umsatzmarke: 25,0% (2016), 44,4% (2017), 23,5% (2018).

**Taiwan:** In Taiwan verläuft die Entwicklung ähnlich der in Singapur, allerdings mit niedrigeren Werten. Der Anteil der Unternehmen, die Verzögerungen erleben, ging ebenso wieder leicht zurück wie der von Unternehmen mit langen Überziehungszeiten. Der Gesamtwert beträgt noch 58,3%, nachdem er 2016/2017 von 51,6% auf 60,7% gestiegen war. Der Wert für Überziehungen von mehr als drei Monaten beruhigte sich nach einer Verdoppelung von 2016 (8,8%) auf 2017 (17,5%) nun bei 15,7%. Konstant niedrig ist der gefährliche Anteil langer und zugleich hoher Außenstände: 9,3% (2016), 10,5% (2017), 9,2% (2018).

**Thailand:** In Thailand steigt der Anteil von Unternehmen, deren Liquidität durch ultralange und sehr hohe Außenstände gefährdet ist, weiter an: von 16,6% (2016) über 22,1% (2017) auf jetzt 23,9%. Nachdem der Anteil der Unternehmen, die überhaupt Verzögerungen hatten, 2017 deutlich von 66,7% auf 51,8% zurückgegangen war, geht die Kurve nun wieder nach oben: 2018 waren es 54,0%. Aber: Noch 2015 war es fast jede Firma (96,6%) gewesen. 90 Tage und länger mussten 2018 nur vergleichsweise wenige Unternehmen warten: 8,0% – Bestwert für die Region vor Hongkong und Japan. 2017 waren es 11,5%, 2016 14,5%.

➤ *Weitere Infos zur Zahlungsstudie sowie alle Länderbewertungen von Coface: www.coface.de*

Anzeige

ODDO BHF

ICC GERMANY INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE
The world business organization

Exporters meet Fintechs Forum
Get your trade business digitalized

26. September 2019
10:00 am – 16:30 pm

ODDO BHF AG
Bockenheimer Landstraße 10
60323 Frankfurt am Main
www.oddo-bhf.com

Zur Anmeldung
Zum Programm

IHK Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main
Networking Partner

ExportManager
Media Partner

# Exporte nach Skandinavien bergen erhöhte Ausfallrisiken

Deutsche Exporteure sollten das Forderungsausfallrisiko ihrer Abnehmer aus Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden prüfen. Eine interne Analyse, für die die Atradius-Risikoexperten kürzlich verschiedene Indikatoren wie das Zahlungsverhalten oder die Liquiditätssituation skandinavischer Unternehmen genauer untersucht haben, zeigt ein erhöhtes Zahlungsrisiko für die skandinavischen Länder.

***Andreas Tesch***
*Member of the Management Board and Chief Market Officer (CMO), Atradius*

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

©Glenn Pettersen/iStock/Getty Images Plus

**Der Ausblick auf einige Branchen in Skandinavien trübt sich ein. Auch die Fischereiwirtschaft ist betroffen.**

2018 zeigten die skandinavischen Volkswirtschaften trotz geringfügig rückläufigen Wachstums eine insgesamt solide Wirtschaftsentwicklung, wobei Schweden als einziges der vier Länder im vergangenen Jahr ein Wirtschaftswachstum von 2,5% verzeichnen konnte. Für 2019 erwartet Atradius für Schweden allerdings nur noch ein Wachstum von 1,6%. Auch für Finnland wird dieses Jahr mit einem Rückgang des Wachstums auf 1,4% gerechnet (2018: 1,7%). Für Dänemark gehen die Volkswirte in unserem aktuellen Economic Outlook von einer Steigerung des realen BIP um 1,6% aus, nach 1,5% im vergangenen Jahr. Auch für Norwegen ist ein Anstieg auf 1,9% (2018: 1,8%) prognostiziert.

## Skandinavische Branchen im Fokus

Trotz relativ solider BIP-Zahlen sind die Länder zwischen Nord- und Ostsee für Exporteure aktuell kein „sicherer Hafen", wie unsere interne Risikoanalyse zeigt. Insbesondere bei den Abnehmern aus den Branchen Bau und aus dem stationären Handel hat sich die Gefahr von Liquiditätsengpässen zuletzt in allen vier untersuchten Ländern Skandinaviens erhöht. Daneben sind die Unsicherheiten auch in weiteren Branchen der vier Volkswirtschaften gestiegen – etwa in der norwegischen Fischereiwirtschaft oder bei finnischen Holzverarbeitungsfirmen. Die Ursachen hierfür sind dabei ganz unterschiedlich.

## Konkurse auf dem Vormarsch

Schon 2018 hatte sich die Zahl der Unternehmensinsolvenzen in den skandinavischen Ländern erheblich erhöht. In Finnland nahmen die Firmenkonkurse um 17% gegenüber 2017 zu, in Schweden um 13%. In Norwegen waren 12% mehr lokale Firmen zahlungsunfähig im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. In Dänemark erhöhte sich die Zahl der Firmenkonkurse nochmals um 7%, nachdem bereits 2015 und 2016 die Insolvenzen gestiegen waren.

## Insolvenzprognose 2019

Für Schweden rechnet Atradius für das laufende Jahr mit einem erneuten Anstieg der Insolvenzen um 3%, nachdem die Entwicklung schon 2018 negativ war. In Dänemark und Norwegen dürfte die Zahl der Insolvenzen stagnieren. In Finnland wird die Zahl mit –2% voraussichtlich leicht zurückgehen.

## Schwächere Nachfrage nach neuen Immobilien setzt Preise in Norwegen und Schweden unter Druck

Während in Deutschland die Bauwirtschaft nach wie vor boomt, hat in der skandinavischen Bauwirtschaft das Forderungsrisiko zugenommen. Nach mehreren Jahren des Wachstums hat sich die Stimmung in den vergangenen zweiein-

halb Jahren merklich abgekühlt. Insbesondere der private Wohnungsbaumarkt ist zunehmend gesättigt. Unternehmen, die in neue Apartments in Großstädten investiert haben, finden kaum noch Käufer für ihre Objekte. Besonders stark ist die Zahl der unverkauften Wohnungen zuletzt in Stockholm gestiegen: von rund 1.500 Einheiten 2016 auf mehr als 8.000 2018. Gleichzeitig sind die Preise für neuerrichtete Wohnungen in Schwedens Hauptstadt um 6% gefallen. Eine ähnliche Entwicklung ist im Raum Oslo zu beobachten.

Infolge der schwächeren Nachfrage sind die Wohnungsbauaktivitäten in Schweden und Norwegen in den vergangenen 18 Monaten spürbar zurückgegangen. Darüber hinaus hat sich auch die Nachfrage nach neugebauten Gewerbeimmobilien in beiden Ländern seit 2018 abgeschwächt. Das alles verringert die Liquidität der Baufirmen entlang der Wertschöpfungskette und erhöht das Zahlungsrisiko für deren Lieferanten und Dienstleister. So entfällt mehr als jede vierte Firmeninsolvenz in Norwegen auf ein Bauunternehmen.

### Onlinegeschäft: Internetriesen hängen kleine Händler zunehmend ab

Zudem sind durch die Entwicklung in den vergangenen Monaten Forderungsausfälle für Lieferanten und Dienstleister aus der skandinavischen Handelsbranche wahrscheinlicher geworden. In allen vier Ländern fehlt es vielen kleineren und mittleren Handelsunternehmen an einer stringenten Strategie für das Onlinegeschäft. Stattdessen versuchen sie mit Einzelmaßnahmen, sich dem wachsenden Druck durch die großen Onlineanbieter entgegenzustemmen. Diese wiederum gewinnen mit Hilfe ihrer großen Datenmengen und ihrer ausgereiften Systeme zunehmend Marktanteile. Gleichzeitig trübt sich die private Konsumstimmung ein. Dafür wird mehr gespart. So haben sich beispielsweise in Finnland die Nettoersparnisse der Haushalte erstmals nach zwei Jahren wieder erhöht. Die größten Unsicherheiten im skandinavischen Handel sieht Atradius derzeit bei stationären Modehändlern, Einzelhandelsgeschäften, Händlern von Möbeln und weiteren Haushaltsgegenständen.

### Fischbranche: Lachssterben erhöht Liquiditätsrisiko in Norwegen

Nach Rohöl und Gas ist Fisch das drittwichtigste Exportgut der norwegischen Wirtschaft. 2018 verzeichnete die Branche noch ein Rekordjahr. In diesem Jahr aber droht das Geschäft einzubrechen. Im Mai 2019 breitete sich eine für Fische giftige Alge in den Gewässern Nordnorwegens aus. In der Folge starben mehrere Millionen Zuchtlachse. Der Lachs ist der mit Abstand wichtigste Exportfisch für die norwegische Fischereiwirtschaft. Durch das ausbleibende Geschäft droht vielen Menschen in der Region zumindest vorübergehend der Verlust ihres Arbeitsplatzes. Das Forderungsrisiko bei den Firmen in der Fischereiwirtschaft ist daher erheblich angestiegen.

### Forderungsausfälle in finnischer Forstwirtschaft werden wahrscheinlicher

In der finnischen Forstwirtschaft wird für das aktuelle Jahr mit einem Rückgang des Produktions- und Exportwachstums gerechnet. Ursachen dafür sind u.a. das Abkühlen der Weltwirtschaft und die nachlassende Nachfrage aus dem Ausland. Gleichzeitig bleiben die Unsicherheiten in wichtigen Exportdestinationen der Branche bestehen, unter anderem durch den drohenden Austritt Großbritanniens aus der EU oder den hohen Verschuldungsgrad von Abnehmern aus China oder Italien. Atradius sieht vor diesem Hintergrund steigende Risiken für Forderungsausfälle bei Geschäften mit Firmen aus der finnischen Holzindustrie.

Exportierende Unternehmen, die aktuell Geschäfte mit Abnehmern aus Skandinavien eingehen, sollten diese negativen Trends berücksichtigen und die Bonität ihrer Abnehmer in dieser Region besonders im Auge haben. Die Gefahr, einen Forderungsausfall zu erleiden, ist in Skandinavien derzeit deutlich höher als noch vor der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/2009.

Anzeige

ExportManager WEBINAR

25. September 2019
14.00 Uhr

Sanktionen und Embargos – was bedeuten sie für die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Banken?

JETZT KOSTENLOS ANMELDEN!

# Brasilien will durch Exporte wachsen

Exporte nach Brasilien sind dort mit hohen Zöllen belegt. Unternehmen wie delta pronatura sind mit ihren Produkten auf dem brasilianischen Markt daher aktuell kaum wettbewerbsfähig. Mit dem Handelsabkommen zwischen der EU und dem Mercosur sollen die Zölle deutlich sinken. Wann die Zollsenkungen in Kraft treten, war eine der intensiv diskutierten Fragen auf dem diesjährigen ExportManager-Forum, das der ExportManager am 4. September 2019 gemeinsam mit LIDE Deutschland und der Santander Consumer Bank veranstaltete.

***Gunther Schilling***
*Leitender Redakteur ExportManager, FRANKFURT BUSINESS MEDIA*

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

Marcos Prado Troyjo, Keynote-Sprecher auf dem ExportManager-Forum 2018 und inzwischen Sekretär für internationalen Handel im brasilianischen Wirtschaftsministerium, hatte eine schnelle Umsetzung der Zollsenkungen angekündigt. Sie würden schneller kommen, als viele glaubten, zitierte ihn Fabiana Oscari-Bergs, Geschäftsführerin von LIDE Deutschland. Die Redner auf dem diesjährigen Forum veranschlagten die Umsetzungsdauer auf fünf bis zehn Jahre.

## Brasiliens Reformen kommen voran

In seiner Keynote betonte Bernhard Kunsmann, CFO der Cronimet Holding, dass die Grundlage für eine Belebung der brasilianischen Wirtschaft gerade gelegt werde. Die Rentenreform dürfte im September verabschiedet werden. Sie entlaste den Staatshaushalt und setze Mittel z.B. für Investitionen in die Infrastruktur frei. Im kommenden Jahr sei dann eine Steuerreform geplant, die private Investitionen fördern dürfte. Gemeinsam mit den beginnenden Privatisierungen würde dies die brasilianische Wirtschaft beleben.

Die Zustimmung zur Rentenreform sei in der Bevölkerung relativ hoch. In einer Umfrage vom Juli 2019 hätten sie 47% der Befragten als vorteilhaft beurteilt, mehr Nachteile hätten 44% gesehen. Damit habe sich die Stimmung gegenüber April 2019 zugunsten der Reform verändert. Dagegen nehme die Unterstützung für Präsident Bolsonaro weiter ab, nur noch eine Minderheit bewerte seine Arbeit im ersten Halbjahr seiner Präsidentschaft als positiv. Allerdings sei er von einer Reihe sehr guter Minister umgeben, die das Reformprogramm professionell umsetzten, meinte Kunsmann.

© NatanaelGinting/iStock/Getty Images Plus

**Die brasilianische Börse ist in Hochstimmung. Der Bovespa-Index legte in den vergangenen Jahren kräftig zu.**

> ***„Die Zustimmung zur Rentenreform ist in der Bevölkerung relativ hoch. In einer Umfrage vom Juli 2019 beurteilten sie 47% der Befragten als vorteilhaft."***

Auch wenn die Reformen auf einem guten Weg seien, könne ein Scheitern der Rentenreform eine Finanzkrise in Brasilien auslösen, gab Kunsmann zu bedenken.

## Handelsabkommen holt Brasilien aus der Binnenorientierung

„Brasilien bekommt eine neue DNA", hatte Marcos Prado Troyjo bereits auf dem ExportManager-Forum 2018 angekündigt. Zu dieser wirtschaftlichen Neuausrichtung gehört außer den genannten Reformen auch die Öffnung der Wirtschaft durch den Abschluss von Handelsabkommen. Die Einigung der Mercosur-Staaten mit der EU und der EFTA auf eine gegenseitige Marktöffnung bietet Brasilien neue Exportmöglichkeiten und senkt die Importkosten.

Als Mitglied der Regierung Bolsonaro erläuterte Troyjo in einigen öffentlichen Vorträgen die neue Handelspolitik: Die brasilianische Wirtschaft müsse einem stärkeren Wettbewerb ausgesetzt werden, um ein anhaltendes Wachstum zu

erzeugen. Präsident Bolsonaro möchte den Anteil des Außenhandels an der Wirtschaftsleistung Brasiliens von aktuell lediglich 25% bis zum Jahr 2022 auf 30% erhöhen.

Bernhard Kunsmann wies in seiner Keynote darauf hin, dass das EU-Mercosur-Abkommen über die wirtschaftlichen Vereinbarungen zur Marktöffnung hinaus auch eine Stärkung des politischen Dialogs sowie die Zusammenarbeit in wichtigen Bereichen wie z.B. Migration, digitale Wirtschaft, Forschung und Bildung, Menschenrechte, unternehmerische und soziale Verantwortung vorsehe.

## Erfolgsfaktoren in Brasilien

Beim Aufbau des Geschäfts in Brasilien machte Kunsmann einige unangenehme Erfahrungen. So hatte der erste Geschäftsführer – ein Brasilianer mit einem hervorragenden Netzwerk – guten Schrott auf eigene Rechnung verkauft. Er wurde durch einen deutschen Geschäftsführer ersetzt, der das Unternehmen zwar ganz im Stil der Muttergesellschaft organisierte, jedoch zahlreiche Kunden verlor. Die richtige Mischung war dann der dritte Geschäftsführer, der Brasilianer mit internationaler Erfahrung ist.

Für den Erfolg in Brasilien bedarf es nach Kunsmanns Erfahrung auch einer strengen Durchsetzung der Compliance. Behördenvertreter würden immer wieder versuchen, Entscheidungen mit Geldzahlungen zu verknüpfen. Dagegen helfe die sofortige Einschaltung eines Rechtsanwalts. Das mache auch bei den Mitarbeitern Eindruck, hob Kunsmann hervor.

## Transparenz und stabile Finanzen

Anteilseigner und Stakeholder müssten das oftmals volatile Engagement in Brasilien mittragen, rät Kunsmann. Dazu gehöre z.B. die Überbrückung einer Abwertungsphase mit US-Dollar-Darlehen. Wichtig seien Offenheit und Transparenz. So habe Cronimet auch schwierige Phasen überstanden und investiere jetzt wieder in Brasilien.

Für die Finanzierung der Aktivitäten setzt Kunsmann auf die großen Banken vor Ort, die auch zur Annahme von Steuerzahlungen berechtigt sind. Die Finanzierung in Brasilien sei immer noch vergleichsweise teuer. Daher seien Kredite der Muttergesellschaft eine Option, die Laufzeit müsse aber über sechs Monate betragen. Bei Zinszahlungen, Kapitalrückführungen und Dividenden müssten Sonderregelungen beachtet werden. Es bestehe kein Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und Brasilien.

„Neue Marktchancen in Lateinamerika“ sind auch Thema eines Workshops am „Tag der Exportweltmeister“, der am 22. Oktober 2019 in Mannheim stattfindet.

Anzeige

# Vietnam setzt auf Windkrafttechnik

Vietnam braucht mehr Strom und setzt zunehmend auf erneuerbare Energien. Europäische Windkrafttechnik steht dabei hoch im Kurs. Windturbinenherstellern bieten sich große Chancen, da die Wahl des Exporteurs für viele Projekte noch aussteht.

©quangpraha/iStock/Getty Images Plus

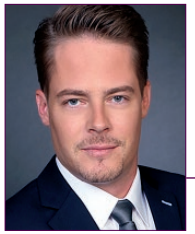
**Windturbinen auf dem Meer bei Bạc Liêu, Vietnam.**

Im März 2019 besuchte der vietnamesische Industrieminister Nguyen Chi Dung Deutschland. Er war auf Werbetour für sein Land – und buhlte um ein stärkeres Engagement deutscher Investoren. Dung signalisierte: In Zeiten von Protektionismus und wirtschaftlicher Abschottung bleibt Vietnam aktiv um Partner aus dem Ausland bemüht. Schließlich ist der südostasiatische Staat über zahlreiche Freihandelsabkommen in die internationale Wertschöpfungskette eingebunden. Seit Anfang des Jahres gilt beispielsweise das „Comprehensive and Progressive Agreement for the Trans-Pacific Partnership" (CPTPP) – ein neues Handelsabkommen zwischen Australien, Brunei, Kanada, Chile, Japan, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Peru, Singapur und eben Vietnam. Auch europäische Exporteure können sich freuen, schließlich steht das „EU-Vietnam Free Trade Agreement" in den Startlöchern. Es muss nur noch vom neuen EU-Parlament verabschiedet werden – Anfang 2020 könnte es dann in Kraft treten.

Europäische Exporteure finden in Vietnam derzeit ein optimales Wachstumsumfeld. Die Wirtschaft wächst stark, im vergangenen Jahr beispielsweise um 7,1%. In den ersten drei Monaten 2019 lag das Wachstum bei ebenso beachtlichen 6,8%. Treiber des Aufschwungs ist vor allem die verarbeitende Industrie, die mit zweistelligen Zuwachsraten aufwartet. Auch die steigenden vietnamesischen Exporte – insbesondere von Elektronik und Elektrotechnik – schieben das Wachstum an, ebenso die anhaltende Konsumfreude der wachsenden vietnamesischen Mittelschicht. Nicht nur Vietnam geht es gut, die gesamte Region Südostasien wächst stark. Es wundert also kaum, dass zahlreiche Unternehmen dem Lockruf von Minister Dung folgen. Deutsche Firmen genießen einen ausgezeichneten Ruf in Vietnam. Das liegt vor allem an der Qualität von Produkten und Dienstleistungen sowie dem exzellenten Know-how der Ingenieure.

## Windturbinen für Vietnam

Heute bilden unter anderem Windkraftprojekte ein Wachstumsfeld für Investoren. Der Strombedarf der vietnamesischen Wirtschaft sowie der Endverbraucher wächst: Laut dem National Load Dispatch Center stieg der Verbrauch des Landes von 2013 bis 2017 um durchschnittlich mehr als 11%. Auch in den kommenden Jahren dürften die Vietnamesen durch die zunehmende Industrialisierung und eine wachsende private Stromnutzung immer mehr Energie benötigen. Experten schätzen, dass der Strombedarf einmal mehr um über 10% steigen dürfte.



***Marc P. Schlatter***
*Head Export Finance Asia/Pacific,*
*LBBW Singapore Branch*

*marc.schlatter@lbbwsg.com*
*www.lbbw.de*

Lösungen dafür kommen immer häufiger aus Europa. Der dänische Exporteur Vestas beispielsweise liefert gerade Windturbinen im Wert von rund 21 Mio EUR für den Windpark „Huong-Linh 1". Die Landesbank Baden-Württemberg hat den Auftrag federführend finanziert. Sie stellte Vestas eine Exportfinanzierung zur Verfügung, die von der dänischen Exportkreditversicherung EKF zu 95% gedeckt wurde. So legte die Bank den Grundstein für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Vestas und dem vietnamesischen Projektentwickler und Investor Tân Hoàn Cầu. Gerade langfristige Finanzierungen gehen mit einigen Herausforderungen einher, die einen starken Bankpartner unverzichtbar machen.

***„Das ‚EU-Vietnam Free Trade Agreement' steht in den Startlöchern. Es muss nur noch vom neuen EU-Parlament verabschiedet werden – Anfang 2020 könnte es dann in Kraft treten."***

Zahlreiche europäische Unternehmen sind Teil dieses wachsenden Industriezweigs, besonders Windturbinen sind weltweit gefragt. So auch in Vietnam, wo der Staat den Ausbau erneuerbarer Energien seit dem Jahr 2016 durch eine staatliche Initiative vorantreibt. Bis 2030 sollen die Windkraftkapazitäten auf 6 GW gesteigert werden. Aktuell beträgt die ans Netz angeschlossene Kapazität lediglich 327 MW. Aber rund 80 weitere Windkraftprojekte sind bereits genehmigt und in der Entwicklungsphase. Dabei zeigt sich: Vietnamesische Investoren setzen bei Windkraft vor allem auf europäische Technologie von Firmen wie Enercon, GE Wind, Nordex, Siemens Gamesa und eben Vestas.

## Herausforderung Finanzierung

Das Hướng-Linh-1-Projekt gilt für die gesamte Windenergiebranche Vietnams als signifikanter Meilenstein und Wegbereiter für weitere Finanzierungen im Bereich erneuerbarer Energien. Bislang beschränken sich die Finanzierungslösungen im Land weitgehend auf lokale Bankkapazitäten, die sich bei der Finanzierung von Projekten im Bereich erneuerbarer Energien allerdings zum Teil noch zurückhalten. Zwar gibt es das staatliche Power-Purchase-Agreement (PPA), eine langfristige Stromkaufvereinbarung zwischen der Regierung und dem größten Stromproduzenten des Landes EVN. Diese Vereinbarung gilt aber bei ausländischen Investoren aufgrund verschiedener Risiken zurzeit nicht als bankfähig. Staatliche Garantien, wie einst vom Finanzministerium, gibt es seit März 2017 nicht mehr.

Umso bedeutender sind ECA-gedeckte Exportfinanzierungen, die für alle Vertragspartner Vorteile mit sich bringen. Auf der einen Seite steht der lokale Importeur, der dadurch überhaupt erst die notwendigen Finanzierungsmöglichkeiten erhält. Eine ECA-gedeckte Finanzierung ist langfristig angelegt und stellt eine günstige Finanzierungsalternative dar: Die Zinsen liegen, je nach Währung, mit 5% bis 8% deutlich unter denen lokaler Finanzierungen mit bis zu 11% jährlich. Auf der anderen Seite profitiert auch der Exporteur: Er hat kein finanzielles Risiko und zugleich ein vertriebsunterstützendes Instrument – denn oft scheitern Geschäfte wegen knapper Finanzmittel bzw. der fehlenden Verfügbarkeit langfristiger Finanzierungen im lokalen Markt.

Die Finanzierung des Vestas-Projekts war eine Selbstverständlichkeit für die LBBW – immerhin zählt Nachhaltigkeit zu den vier strategischen Stoßrichtungen der Bank. Nicht nur das Projekt, sondern auch die Finanzierung erfüllt die Environmental-and-Social-Impact-Assessment(ESIA)-Standards der Weltbank. In der Umwelt- und Sozialverträglichkeitsstudie ESIA werden negative ökologische und soziale Effekte analysiert, beurteilt und, sofern notwendig, mitigiert.

## Kompetente Partner vor Ort

Wer in Südostasien Fuß fassen will, findet im German Centre in Singapur eine erste Anlaufstelle für die gesamte Region. Dort nutzen mehr als 150 Firmen Büroräume, Ausstellungsflächen und den Erfahrungsschatz von Kollegen vor Ort. Auch in Vietnam gibt es Unterstützung: Die LBBW-Tochter German Centre for Industry and Trade GmbH, zu der die German Centres gehören, hat im April 2019 eine Kooperation mit der Außenhandelskammertochter German Business Incubator Vietnam geschlossen. Außerdem unterhält die LBBW Niederlassungen in Südkorea und Singapur sowie Repräsentanzen in Indien, China, Usbekistan, Indonesien und in Vietnam.

***„Eine ECA-gedeckte Finanzierung ist langfristig angelegt und stellt eine günstige Finanzierungsalternative dar: Die Zinsen liegen, je nach Währung, mit 5% bis 8% deutlich unter denen lokaler Finanzierungen mit bis zu 11% jährlich."***

ECA-gedeckte Finanzierungen gehören zum Kerngeschäft. Immer wieder kommen darüber hinaus aber auch neue Finanzierungsinstrumente zum Einsatz – zum Beispiel Schuldscheindarlehen. Vor kurzem hat die LBBW gemeinsam mit der KfW IPEX-Bank einen Schuldschein des indischen Mischkonzerns Reliance Industries (RIL) arrangiert. Der Debütschuldschein von RIL ist der erste einer asiatischen Firma, die auf diesem traditionell von deutschen Unternehmen dominierten Markt einen Schuldschein begibt. Südostasien ist also nicht nur für Investoren ein Wachstumsmarkt – sondern auch für Finanzierungslösungen.

Anzeige

# Tag der Exportweltmeister

## Inspiration und Fachwissen für Exportentscheider

22. OKTOBER 2019, CONGRESS CENTER ROSENGARTEN MANNHEIM

www.tag-der-exportweltmeister.de

JETZT INFORMIEREN UND ANMELDEN

**Die Referenten u.a.:**

Konstantin Ebert, Executive Vice President Sales, TeamViewer GmbH

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

Dr. Kerstin Hahn, Vice President Foreign Trade, ZF Group

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

Gerd Meyer-Philippi, Geschäftsführender Gesellschafter, CompWare Medical GmbH

Mirko Rapp, Regional Head America, BOWA –electronic GmbH & Co. KG

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

Michaela Schell, Senior Manager Outbound Logistics der VDM Metals International GmbH

Martin Vogt, Global Head of Sanctions & Embargoes, Deutsche Bank AG

Marcel Woiton, Vorsitzender der Geschäftsleitung Vertrieb Europa Mitte, 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

CMS Law.Tax

Raiffeisen Bank International

International Baden-Württemberg Nord

TraFinScout vereinfacht die Exportfinanzierung

WesternUnion WU Business Solutions

# Vietnam unterzeichnet Handelsabkommen mit der EU

Die bilateralen Handelsbeziehungen zwischen Vietnam und der EU haben sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten kontinuierlich verbessert. Mit dem 1. Juli 2019 kann nun ein weiterer wichtiger Meilenstein verzeichnet werden. In der vietnamesischen Hauptstadt Hanoi wurde ein Handels- und Investitionsschutzabkommen unterzeichnet, das den Warenaustausch zwischen den beiden Parteien nochmals vorantreiben wird.

***Lutz Dunker***
*Senior Regional Manager, ODDO BHF*

*Lutz.Dunker@oddo-bhf.com*
*www.oddo-bhf.com*

Exporteure in der EU sind ihren Konkurrenten aus anderen Ländern und Regionen, die bereits ähnliche Abkommen geschlossen haben, nun zumindest gleichgestellt – wenn sie nicht gar bessergestellt sind. Gleichzeitig handelt es sich um eines der umfassendsten und ambitioniertesten Abkommen, die bisher von der EU unterzeichnet wurden.

## Vietnam bleibt auf starkem Wachstumskurs

Vietnam gilt mit einem jährlichen Wirtschaftswachstum von 6,5% als eine der stabilsten und konsumfreudigsten Volkswirtschaften Asiens und als vielversprechender Zukunftsmarkt. Mit etwa 90 Millionen Einwohnern und einer durch die Wirtschaftsentwicklung stetig wachsenden, konsumfreudigen Mittelschicht sowie mit seinen jungen, dynamischen Arbeitskräften stellt das Land einen hochinteressanten Absatzmarkt dar. Mit einem Handelsvolumen von etwa 50 Mrd EUR pro Jahr ist das Land einer der wichtigsten Handelspartner der anderen ASEAN-Staaten und der zweitgrößte nach Singapur.

Der Handel mit Europa hat sich stark verändert. Ursprünglich konzentrierte er sich auf Lebensmittel, Schuhe und Bekleidung, vieles davon aus einfacher Verarbeitung und mit geringer Mehrwertveredelung. Auch durch die Ansiedelung großer internationaler Hersteller werden nun hochentwickelte Produkte aus den Bereichen Smartphones, Scooter sowie Zubehör für den Transportbereich nach Übersee verschifft. In den vergangenen Jahren stiegen EU-Importe aus Vietnam durchschnittlich um ca. 13%, und die Warenausfuhr in die EU betrug etwa 19% des gesamten Exportwertes weltweit. Daneben kurbelte eine starke private Nachfrage das Wachstum an, und die Umsätze des Einzelhandels erreichten zu Jahresanfang umgerechnet ca. 40 Mrd USD, was einem Anstieg von 13,4% im Vergleich zum Vorjahr entspricht.

MADE IN
VIETNAM

© JIRAROJ PRADITCHAROENKUL/iStock/Getty Images Plus

**Für die aufstrebende Industrie Vietnams ist die EU ein wichtiger Absatzmarkt.**

## Handelsabkommen

Das EU-Vietnam-Abkommen zielt darauf, den Handel zwischen den beiden Parteien mit Hilfe eines vereinfachten Marktzugangs zu stärken. Um diese Aufgabe zu erfüllen, stehen am Ende der Implementierung die Abschaffung fast aller Zölle und die Liberalisierung des Handels. Hierfür sollen mit sofortiger Wirkung bei Inkrafttreten des Abkommens sowohl 65% der EU-Exporte nach Vietnam als auch 71% der EU-Importe von dort zollfrei erfolgen. Es ist vorgesehen, die weiteren Tarife während einer Übergangsperiode schrittweise aufzuheben, so dass sich vietnamesische Produzenten den Gegebenheiten anpassen können.

Besonders Exporte von Maschinen aus der EU sollen nach Inkrafttreten des

Abkommens, das für etwa Anfang 2020 erwartet wird, im Lauf der Zeit vollständig von Zöllen befreit werden. Auch die Verbesserung des Marktzugangs für europäische Kraftfahrzeuge, Arzneimittel und Medizinprodukte war ein wichtiger Punkt bei den Verhandlungen. Nach einer Übergangsfrist sollen Fahrzeugteile, Motorräder und Kraftfahrzeuge spätestens nach zehn Jahren zollfrei exportiert werden.

***„Für deutsche Maschinenbauer und Exporteure bietet das Abkommen somit hervorragende Rahmenbedingungen zur Ausweitung der Geschäftsbeziehungen."***

Um in den Genuss dieser Zollerleichterungen zu kommen, muss der Ursprung der Waren in der EU bzw. Vietnam liegen. Die dafür bestehenden Ursprungsregeln knüpfen sowohl an die Regeln des Allgemeinen Präferenzsystems (APS) der EU in Bezug auf Entwicklungsländer als auch an die mit anderen Ländern wie Singapur oder Südkorea bereits bestehenden Freihandelsabkommen an. Bei diesen wird größtenteils für Vormaterialien ohne Ursprungsnachweis eine Wertschöpfungsregel zwischen 40% und 70% je nach Ware verlangt. In Bezug auf den Einsatz von Vormaterialien ohne Ursprungsnachweis sind die Bestimmungen im Handelsabkommen mit Vietnam jedoch etwas entgegenkommender als im südkoreanischen Abkommen. Hinsichtlich der Lieferung von Kraftfahrzeugen und -teilen können Abweichungen möglich sein. In der Regel erlaubt das Abkommen die Nutzung von 45% bzw. 50% an Vormaterialien ohne Ursprungsnachweis.

Für deutsche Maschinenbauer und Exporteure bietet das Abkommen somit hervorragende Rahmenbedingungen zur Ausweitung der Geschäftsbeziehungen. Wegen der bestehenden Expertise in Qualitätsmanagement und in der Produktion von Hightechgütern wird man als wettbewerbsfähiger und zuverlässiger Lieferant wahrgenommen. Die Fähigkeit zur Bereitstellung fortschrittlicher Technologien sowie hochentwickelter Maschinen und Ausrüstungen ist ein wichtiger Grundpfeiler der andauernden Diversifizierung des vietnamesischen Fertigungsbereichs. Die dynamische und aktive Industrie Vietnams wird sich deshalb sicherlich verstärkt in der EU nach Neuerungen umsehen und bei Ausweitung der bestehenden Fertigungslinien auch auf Maschinen aus der EU zurückgreifen.

Darüber hinaus wurde auch ein Investitionsschutzabkommen geschlossen, welches Investitionen wesentlich sicherer machen soll. Der Kapitaleinsatz für den Aufbau einer Produktionsstätte, um von der Kostenstruktur und den qualifizierten Arbeitskräften zu profitieren und damit z.B. Lieferungen nach China und in den südostasiatischen Raum zu starten, genießt nach vollständiger Ratifizierung des Abkommens einen besseren Schutz.

## Die Rolle Vietnams im Handelskrieg

Vom immer weiter eskalierenden Handelskrieg zwischen den USA und China profitiert Vietnam als einer der wenigen Märkte. Gründe hierfür sind die Verlagerung chinesischer, japanischer und südkoreanischer Produktionsstätten nach Vietnam und die dadurch wachsenden Investitionen in das Land. Allein in den ersten fünf Monaten 2019 stammten von insgesamt 16,7 Mrd USD an Investitionen 7,2 Mrd USD aus China. Zudem stiegen die ausländischen Direktinvestitionen in den ersten drei Monaten um ganze 80% bzw. 3,8 Mrd USD im Vergleich zum gleichen Vorjahreszeitraum. Des Weiteren ist Vietnam wegen seiner strategischen Lage und weiterer Handelsabkommen ein attraktiver Standort für internationale Exporteure und Hersteller.

## Finanzierungslösungen

Die Bankenlandschaft ist geprägt von vier großen Staatsbanken und wird durch zahlreiche Privatbanken ergänzt. Traditionell werden Importe aus der EU über eher kurzfristige Akkreditive abgewickelt. In einzelnen Bereichen werden jedoch auch Laufzeiten von bis zu drei Jahren in Anspruch genommen. Teilweise erfolgen Finanzierungen über sogenannte UPAS-Finanzierungen unter Akkreditiven (Usance-L/C Payable at Sight). Dabei werden üblicherweise Finanzierungslaufzeiten von 90 bis 360 Tagen dargestellt. Hierbei erhält der Exporteur die Zahlung nach erfolgter Lieferung bei Dokumentenvorlage, der Importeur leistet die Zahlung jedoch erst nach Ablauf der Finanzierung. Daneben kommen in jüngerer Zeit auch ECA-gedeckte Finanzierungen zur Anwendung. Hierdurch wird die Inanspruchnahme von Mitteln über eine Laufzeit von mehreren Jahren ermöglicht. So können bei langlebigen Kapitalgütern mit größeren Investitionswerten Finanzierungen über Zeiträume von fünf bis zehn Jahren und darüber in Anspruch genommen werden.

Europäische Exportunternehmen müssen sich bei ihren Verhandlungen auf andere Gepflogenheiten vorbereiten. Die Zahlungsbedingungen müssen oft individuell gestaltet und den Erwartungen angepasst werden, um allen Anforderungen zu entsprechen und Abschlüsse zu erzielen.

Ein verlässlicher lokaler Partner ist in diesem Zusammenhang sehr hilfreich. ODDO BHF ist seit 1987 in Vietnam tätig und seit 1993 als eine der ersten deutschen Banken mit einer Repräsentanz vertreten. Die jahrzehntelange Präsenz ermöglicht es der Bank, Geschäfte bestmöglich abzuwickeln und Unternehmen sowie deren Tochterunternehmen die großen Marktchancen zu erschließen, die Vietnam bietet. Selbstverständlich stellt ODDO BHF auch den in Vietnam bereits ansässigen Firmen bei ihren Verhandlungen gerne ihre Expertise zur Verfügung.

Anzeige

**Einladung**
**Zollforum Baden-Württemberg**

Montag, 7. Oktober 2019
Stuttgart

IHK Exportakademie

## Zollforum Baden-Württemberg

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

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

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

Auf dem Programm stehen dieses Mal unter anderem die Incoterms® 2020, die Anfang nächsten Jahres in Kraft treten, Handelspolitik USA und US-Re-Exportkontrollrecht sowie verschiedene Beiträge zu Freihandelsabkommen und ein Ausblick zum Brexit. Auch die Anforderungen an Exporteure, die aus der (inter-)nationalen Gesetzgebung im Rahmen des Nationalen Aktionsplans (NAP) bzgl. der Nachhaltigkeit in Lieferketten resultieren, werden thematisiert.

Wissen wie. Weltweit.
Die IHK-Exportakademie GmbH

## Veranstalter & Anmeldung

IHK-Exportakademie GmbH
Faye Schikofsky
Telefon 0711 2005-1364
info@ihk-exportakademie.de
www.ihk-exportakademie.de

Teilnahmeentgelt:
290,00 € zzgl. MwSt.

## Programm

*-Änderungen vorbehalten-*

09:15 Uhr Begrüßung und Einführung
N.N., Zollarbeitskreis, IHK Region Stuttgart
Grußwort der Leitung des Hauptzollamts Stuttgart

Freihandelsabkommen

09:30 Uhr Japan-EU: Erste Erfahrungen aus der Praxis und häufig gemachte Fehler
Rüdiger Wertz, Hauptzollamt Stuttgart

10:00 Uhr Singapur und Vietnam: Ursprungsregeln und -nachweise
Mercosur als Chance: Wie neue Abkommen praxisnah gestaltet werden können
Marc Bauer, Leiter Internationaler Warenverkehr, IHK Region Stuttgart

10:45 Uhr Kaffeepause mit Networking

Incoterms 2020

11:15 Uhr Alles neu? Was bringen die Incoterms® 2020?
Peter Poleacov, Fachanwalt für Internationales Wirtschaftsrecht sowie Handels- und Gesellschaftsrecht, Inhaber INN.LAW® – Innovative Lawyers

Brexit

12:00 Uhr Update Brexit
Klemens Kober, Leiter des Referats Handelspolitik, EU-Zollfragen, Transatlantische Beziehungen, DIHK e.V.

12:30 Uhr Brexit und Zoll
N.N., Hauptzollamt Stuttgart

13:00 Uhr Mittagspause mit Networking

Nationaler Aktionsplan Wirtschaft und Menschenrechte (NAP)

14:00 Uhr Unternehmensverantwortung in der internationalen Lieferkette
Dr. Daniela Simpson, Agentur für Nachhaltigkeit, Mannheim

US-Re-Exportkontrollrecht

14:45 Uhr Leitfaden für die Wirtschaft: Wie umgehen mit der US-Re-Exportkontrolle?
Dr. Ulrike Jasper, Juristin Bereich Außenwirtschaftsrecht, AEB SE
Meike Refardt, Abteilungsreferentin Internationaler Warenverkehr, IHK Region Stuttgart

15:30 Uhr Kaffeepause mit Networking

16:00 Uhr Q & A-Runde zur Compliance in der US-Re-Exportkontrolle

Handelspolitik USA

16:30 Uhr Strafzölle: Risiken für die regionale Wirtschaft und Auswirkungen auf die Zollorganisationen
Holger Schmidbaur, MCA / Dipl. - Finanzwirt (FH) Zoll, Inhaber des Allgäuer Zoll- und Verbrauchsteuer-Zentrums (AZVZ)

17:00 Uhr Ende der Veranstaltung

Moderation: Marc Bauer, Leiter Internationaler Warenverkehr, IHK Region Stuttgart

ExportManager

# „Grüner“ Treibsand bremst Außenhandel

Die Streitigkeiten im Außenhandel nehmen zu. Bei den Verhandlungen über Freihandelsabkommen mit den ASEAN-Ländern bieten Palmöl und Recyclingmüll viel Zündstoff.

Ob umweltschutzgetriebene protektionistische Maßnahmen etwas Gutes oder Schlechtes sind, darüber lässt sich trefflich streiten. Jedes Wirtschaftsabkommen enthält gewisse Klauseln zum Schutz der eigenen Wirtschaft, insbesondere der Landwirtschaft. Doch insgesamt sollen Freihandelsabkommen (kurz FHAs) Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse beseitigen und den Export von Waren und Dienstleistungen fördern.

Seit 2013 unterliegt der Import von Tropenholz in die EU strengen Beschränkungen. Die europäische Holzhandelsverordnung (EUTR) schreibt ausdrücklich eine Prüfung der Legalität von Holz aus Quellen außerhalb der EU vor. Die betroffenen südasiatischen Länder haben sich mit dieser Vorgabe inzwischen arrangiert.

Jetzt aber treiben Pläne für die Ausmusterung von Palmöl als Biokraftstoff in der EU bis 2030 sowie Vorwürfe über illegale Abholzungen von Tropenwäldern für den Anbau von Ölpalmen die beiden Hauptproduzenten, Indonesien und Malaysia, sprichwörtlich auf die Palme. Die Einkommen von mehr als 13 Millionen Menschen hängen vom Palmöl ab. Die südasiatischen Länder wittern Protektionismus zugunsten von Soja- und Rapsöl und wehren sich. Sie drohen mit einem Abbruch der Partnerschaftsverhandlungen und Zöllen auf EU-Importwaren.

© Placebo365/iStock/Getty Images Plus

**Südostasien bietet eine reiche Auswahl tropischer Früchte. Doch einige Naturprodukte sind umstritten.**

## Lösungsansätze

Die Schweiz hat sich große Mühe gegeben, den Stolperstein Palmöl bei ihren Verhandlungen über ein FHA aus dem Weg zu räumen. Sie unterzeichnete im Dezember 2018 einen Vertrag mit Indonesien mit speziellen Vorschriften für eine einzelne Produktegruppe: die Pflanzenöle. Zum einen sieht der Vertrag Kontingente für den Import von Palmöl vor, zum anderen ist der Import nicht zollfrei. Damit ist die Regierung den Schweizer Bauern entgegengekommen, die ihre eigenen Pflanzenöle schützen wollen.

> ***„Pläne für die Ausmusterung von Palmöl als Biokraftstoff in der EU bis 2030 sowie Vorwürfe über illegale Abholzungen von Tropenwäldern für den Anbau von Ölpalmen treiben die beiden Hauptproduzenten, Indonesien und Malaysia, sprichwörtlich auf die Palme.“***

Über Jahre verhandelte die EU erfolglos mit dem ASEAN-Staatenbund (Vietnam, Singapur, Sri Lanka, Kambodscha, Thai-

***Arne Mielken***
*BA(Hons) MA MIEx (Grad), Senior Manager for Global Trade and Customs, E2open*

*arne.mielken@e2open.com*
*www.E2open.com*

land, Malaysia, Indonesien, Brunei, Laos, Myanmar, Philippinen) über ein Präferenzabkommen. 2009 wurden die Gespräche ausgesetzt. Bilaterale Konsultationen schienen vielversprechender. Mit Indonesien wird seit 2016 neu verhandelt. Im Dezember dieses Jahres steht die 9. Verhandlungsrunde an. Doch ein Vertragsabschluss liegt noch in weiter Ferne, nicht zuletzt wegen des Palmöls.

## Müllimportstopp

Nachdem China 2018 den Import von Plastikabfall u.a. aus Europa gestoppt hat, haben auch einige südostasiatische Länder wie Indonesien, Malaysia und die Philippinen nachgezogen – zumal vermehrt Material, das bis dahin nach China ging, bei ihnen landete. 2018 stiegen beispielsweise in Indonesien, laut Angaben des Handelsministeriums, die Importe von Kunststoffabfällen im Vergleich zum Vorjahr von 128.800 auf 320.400 t. Alle asiatischen Länder verlangen nun, dass die Absender den Recyclingmüll wieder zurücknehmen.

Abhilfe verspricht außerdem eine Ergänzung des sogenannten Basler Übereinkommens, das den Handel mit gefährlichen Abfällen regelt. Mitte Mai dieses Jahres einigten sich mehr als 180 Staaten darauf, dass Exporteure ab 2021 die Zustimmung von Empfängerländern einholen müssen, bevor sie kontaminierten, gemischten oder nicht wiederverwendbaren Plastikabfall verschiffen. Das Abkommen dürfte den globalen Abfallhandel weiter einschränken.

## Licht und Schatten

Bei den FHA-Verhandlungen gibt es durchaus auch Erfolgsmeldungen. Das zwischen Singapur und der EU unterzeichnete Freihandelsabkommen wurde im Februar dieses Jahres im Europäischen Parlament positiv behandelt und muss nun nur noch von der singapurischen Seite ratifiziert werden. Dieser Prozess sollte bis Jahresende abgeschlossen sein.

Die Verhandlungen mit Vietnam konnten ebenfalls erfolgreich beendet werden. Am 30. Juni 2019 wurden sowohl ein Freihandels- als auch ein Investitionsschutzabkommen in Hanoi unterzeichnet. Jetzt fehlt nur noch die Ratifizierung durch die Parlamente.

***„Jedes Freihandelsabkommen (kurz FHA) ist das Ergebnis komplizierter Verhandlungen. Es gewährt Zollreduktionen, zum Teil zeitlich gestaffelt, doch dafür müssen Unternehmen ganz bestimmte Ursprungsregeln beachten."***

Mit den Philippinen sind seit 2016 Konsultationen im Gang. Nach der zweiten Verhandlungsrunde im Februar 2017 wurden erste Verhandlungstexte online gestellt. Es bleibt abzuwarten, ob und wann es zu einer Vertragsunterzeichnung kommt.

2013 hatte die Europäische Kommission offiziell Verhandlungen mit Thailand aufgenommen, die jedoch ein Jahr später stoppten. Seit Dezember 2017 strebt die EU eine Wiederaufnahme der Verhandlungen an, bisher ohne Erfolg. Die Verhandlungen mit Malaysia (seit 2010) liegen ebenfalls seit 2012 auf Eis. Die Friktionen haben sich durch den Streit um Palmöl und Plastikmüll noch verschärft.

## Neue Wege

15 Jahre nach der Europäischen Freihandelsassoziation EFTA (Mitglieder sind die Schweiz, Liechtenstein, Norwegen und Island) hat auch die EU ein Freihandelsabkommen mit Singapur abgeschlossen. Die dabei vereinbarten Regeln sind allerdings großzügiger und dadurch zukunftsweisend. Erstmals in einem bilateralen FHA kommt der Grundsatz der „ASEAN-Kumulierung" zur Anwendung. In Singapur gefertigte Güter gelten auch dann als lokal (und damit als zollfrei), wenn ihre Teile aus anderen südostasiatischen Staaten stammen, also Ursprungsregeln großzügig angewendet werden. Die kleine Republik Singapur hat sich damit einen Standortvorteil als Produktionshub gegenüber ihren unmittelbaren ASEAN-Nachbarn – etwa Malaysia oder Indonesien – verschafft.

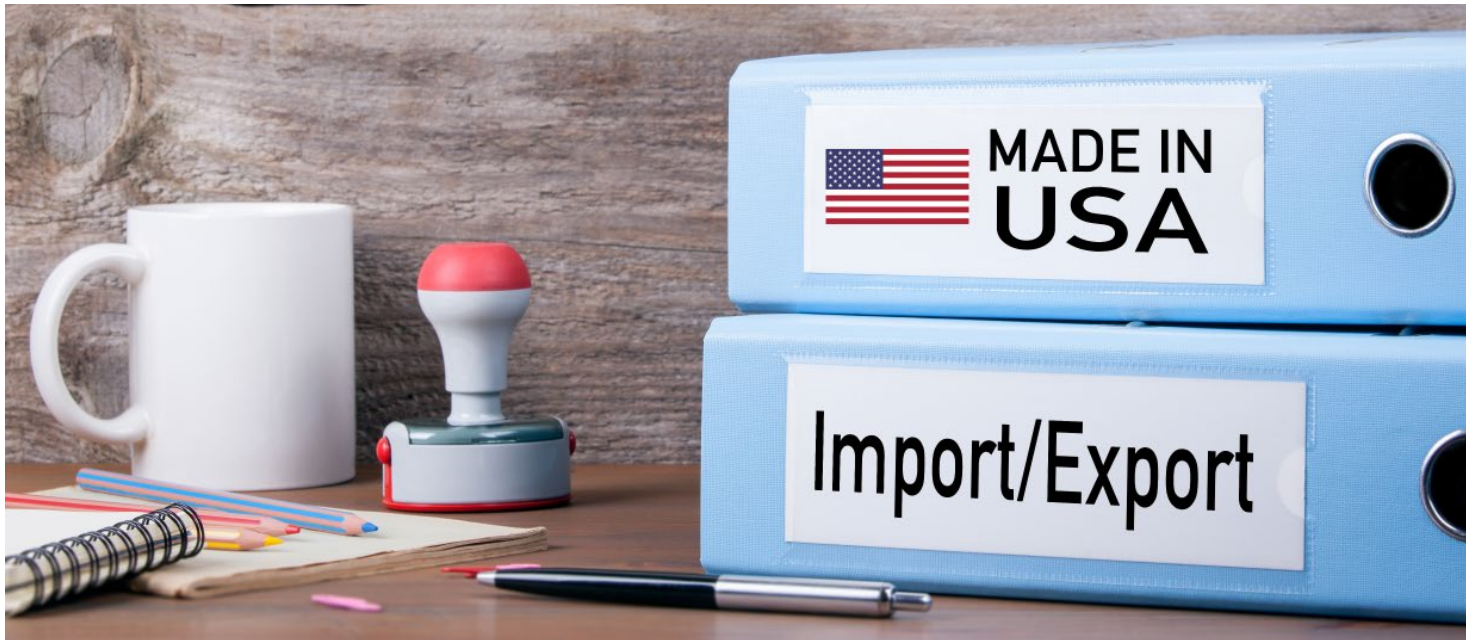
## Digitalisierungsopportunitäten

Zollfreiheit bietet Chancen für den Außenhandel. Doch es gibt sie nicht gratis. Jedes Freihandelsabkommen ist das Ergebnis komplizierter Verhandlungen. Es gewährt Zollreduktionen, zum Teil zeitlich gestaffelt, doch dafür müssen Unternehmen ganz bestimmte Ursprungsregeln beachten. Und jedes FHA unterscheidet sich von anderen in gewissen Details. Die Anforderungen an die Unternehmen sind hoch, wenn sie von FHAs profitieren wollen. Sie müssen daher genau Aufwand und Gewinn abwägen. Dies trifft auch auf die FHAs mit Vietnam und Singapur zu.

Die digitale Transformation bietet Unternehmen jedoch die Chance, ihre Wertschöpfungsprozesse transparenter zu gestalten, die Ausfuhrabwicklung zu beschleunigen und Vorteile von FHAs kosteneffizient auszuloten. Die Automatisierung von Prozessen von der Warenklassifizierung und Tarifierung übers Compliance-, Lager- und Transportmanagement bis zur Import-/Exportverzollung reduziert die Komplexität, verhindert Fehler, senkt Kosten und erhöht die Wertschöpfung. Innovative cloudbasierte Global-Trade-Management(GTM)-Anwendungen ermöglichen eine schnelle Einbindung von Lieferanten und Kunden in Supply-Chain-Ökosysteme. Mit ihrer Hilfe können Unternehmen zeitnah auf Veränderungen im Außenhandel reagieren, sollten beispielsweise Indonesien und Malaysia Zölle auf einzelne EU-Waren erhöhen. ◄

# OFAC-Vorgaben für eine Organisationsanweisung (Teil 2)

Am 7. Mai 2019 hat das OFAC das Dokument „A Framework for OFAC Compliance Commitments“ veröffentlicht. Es handelt sich um ein Guidance-Dokument, das Firmen und Banken wichtige Empfehlungen für die Gestaltung der Organisationsanweisung zur Exportkontrolle gibt.




Die internen Abläufe sollten die US-Bezüge hinsichtlich der Exportkontrolle beachten.

©tumsasedgars/iStock/Getty Images Plus

***PD Dr. Harald Hohmann***
*Rechtsanwalt,*
*Hohmann Rechtsanwälte*

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

***RA Dr. Michael Beckers***
*freier Mitarbeiter,*
*Hohmann Rechtsanwälte*

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

Der Beitrag nennt einige der wichtigsten Schlussfolgerung für Firmen und Banken aus der Beratungspraxis. (Fortsetzung des Beitrags in ExportManager 6/2019).

## Lösung Ausgangsfall 1

Der Fall zeigt, dass wegen ungenügender Risikobeurteilung nicht genügend Vorgaben für die internen Kontrollen gemacht wurden. Es fehlte die Anweisung, dass auch die gesamte internationale Lieferkette sorgfältig daraufhin überprüft werden muss, ob Embargogüter bezogen werden oder nicht. Für Güter aus mehreren US-Embargoländern bestehen ohne US-Genehmigung Verbote der Einfuhr in die USA (u.a. für Güter aus Nordkorea, dem Iran, Sudan). Durch Audits/Tests hätte D1 dies bemerken und dann abstellen müssen; dieser Punkt hätte auch Gegenstand von Trainings sein bzw. werden müssen.

## Lösung Ausgangsfall 2

Auch hier wurden nicht genügend Vorgaben für die internen Kontrollen gemacht. Es fehlte die Anweisung, dass jede Person (bzw. jede Personenlistung oder Personenliste) bei jedem neuen Geschäft noch einmal auf ihren aktuellen Stand hin überprüft werden muss. Dann hätte D2 nämlich erkannt, dass sie jetzt die Listung von I auch als Nicht-US-Person beachten muss, wenn es um ein „erhebliches“ Geschäft geht; da dies hier vorlag, hat D2 einen US-Embargoverstoß begangen. Etwas anderes hätte sich allerdings aus EU-Antiboykottrecht ergeben können, wenn D2 einen entsprechenden Antrag an die EU-Kommission gestellt hätte. Mangels eines solchen Antrags bleibt es beim US-Exportverstoß, der durch Audits/Tests hätte rechtzeitig abgestellt werden können. Dies hätte auch in Trainings vermittelt werden müssen.

## Spezielle zusätzliche Prüfpflichten für Banken

Für Finanzinstitute ergeben sich solche Compliancevorgaben schon aus fast identischen Passagen in den MARisk (in den BaFin-Mindestanforderungen an das Risikomanagement, vgl. hierzu auch den Interpretationsleitfaden des DSGV von April 2018). Zusätzlich gelten Spezialregelungen für die EZB-überwachten Institute sowie die Compliance- und Organisationsvorgaben für die Wertpapierseite. Diese sind im Wesentlichen aus dem Aufsichtsrecht für die Finanzwirtschaft, dem EU- und nationalen Geldwäscherecht und den UN-Regelungen zu Embargos und Terrorfinanzierung abgeleitet.

***„In unserer Beratungspraxis hat sich gezeigt, dass an erster Stelle eine umfassende Risikobewertung entscheidend ist, die feststellen muss, welches die notwendigen internen Kontrollen sind; dies muss durch Audits/Tests und jährliche Schulungen vertieft werden."***

Hier laufen im Hintergrund schon bei jeder Transaktion elektronische Programme zur Mustererkennung ab. Die Institute verpflichten sich, bei jedem Geschäft ausführlich über ihre Kunden (und evtl. deren Kunden) zu unterrichten und sich zu überzeugen, dass die Geschäfte keinen kriminellen Hintergrund haben oder keinen Embargoverstoß darstellen. (Die Deutsche Bank wollte ihre ca. 1.000 Investmentbankingkunden näher auf Eigentümerangaben hin überprüfen, wofür sie Fristen bis Ende Juni 2019 gesetzt hat, vgl. Wall Street Journal vom 11. Juni 2019).

Gleichwohl ist durch die Einführung der Sekundärsanktionen (etwa durch die E.O. 13846) eine Verschärfung eingetreten, da nun auch US-Embargorecht zur Anwendung gelangen kann, wenn keine Anknüpfung an das US-Iran-Primärembargo ersichtlich ist. Dies ist der Fall, erstens: wenn es um Aktivitäten in einem der Wirtschaftssektoren des Iran geht, die von Sekundärsanktionen betroffen sind (v.a. Gold/Edelmetalle, Roh- und Halbmetalle, Kohle, Automobilwirtschaft, Erdöl, Ölressourcen und Petrochemie, Energiesektor, Versicherungsgeschäfte, iranische Schuldverschreibungen etc.); zweitens: wenn es um Listungen als Specially Designated National (SDN) mit Sekundärsanktionen geht.

Mit dieser Verschärfung kommen die OFAC-Hinweise für die Kreditinstitute ins Spiel, weil jetzt ein Geldtransfer an eine SDN-Person mit Sekundärsanktionen einen US-Embargoverstoß darstellen kann. Auch jede andere Bankdienstleistung an eine solche gelistete Person kann ein Verstoß sein, wenn es um erhebliches Geschäft geht und für sie keine Ausnahmegenehmigung vorliegt.

## Resümee

Alle Organisationen (also Exportfirmen und Banken) sollten rasch überprüfen, ob ihre Organisationsanweisung zur Exportkontrolle die genannten fünf Anforderungen des OFAC einhält. In unserer Beratungspraxis hat sich gezeigt, dass an erster Stelle eine umfassende Risikobewertung entscheidend ist, die feststellen muss, was die notwendigen internen Kontrollen sind; diese müssen sämtliche OFAC-Risiken abdecken. Dementsprechend müssen die internen Kontrollen umfassend genug sein und durch Audits/Tests überprüft und durch jährliche Schulungen vertieft werden. Schon dem deutschen Exportrecht lässt sich die Notwendigkeit zu Stichprobenkontrollen entnehmen, die der Exportkontrollbeauftragte ständig vornehmen muss, wobei der Ausfuhrverantwortliche dies nicht vollständig auf ihn delegieren darf.

Bei der Abfassung dieser Organisationsanweisung sollten nach unserer Erfahrung auch die Hauptursachen für OFAC-Verstöße berücksichtigt werden. Hierzu gehören u.a.: Mangel eines formalen *Standard Compliance Plan* (SCP), Missverständnisse hinsichtlich der Anwendung der „OFAC-Regulations", Beihilfen von Nicht-US-Personen bei Verstößen einer US-Person, Reexport von US-Gütern in US-Embargoländer bzw. zu US-gelisteten Personen, Gebrauch des US-Finanzsystems z.B. durch US-Dollar-Transaktionen, fehlerhafte Screeningsoftware, nicht genügende Überprüfung der Kunden (auch bzgl. Geschäftsführern und Anteilseignern), nicht konsistente SCP-Anwendung.

***„Für Banken besteht eine besonders intensive Notwendigkeit, sämtliche OFAC-Risiken umfassend zu erkennen und zu steuern; daher sollten sie umfassende/detaillierte Organisationsanweisungen erlassen und diese immer wieder auf Vollständigkeit und Aktualität hin überprüfen lassen."***

Für Banken besteht eine besonders intensive Notwendigkeit, sämtliche OFAC-Risiken umfassend zu erkennen und zu steuern, wie die hohen Strafzahlungen von einigen europäischen Banken gezeigt haben. Daher sollten sie sehr detaillierte und umfassende Organisationsanweisungen erlassen und diese immer wieder auf Vollständigkeit und Aktualität hin überprüfen lassen. ◄

➤ *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

**Verlag:**
FRANKFURT BUSINESS MEDIA
GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag
Frankenallee 68–72,
60327 Frankfurt am Main
HRB Nr. 53454,
Amtsgericht Frankfurt am Main

**Geschäftsführung:**
Dominik Heyer, Hannes Ludwig

**Herausgeber:**
Ole Jendis

**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.