ExportManager

Ausgabe 4 | 13. Mai 2020
www.exportmanager-online.de

Ausgewählte Informationen für Exportverantwortliche

Schwerpunktthema dieser Ausgabe: Südasien

Coronavirus trifft Weltwirtschaft | Ölpreiseinbruch | Stress für Asiens Exporteure | Weiterbildung in Coronazeiten | Export-absicherung in Indien und Bangladesch | China nach der Corona-krise | Aktuelles von der Exportkontrolle | Ein- und Ausfuhr persönlicher Schutzausrüstung | Handel mit Desinfektionsmitteln

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

Covid-19 hat die Weltwirtschaft fest im Griff. Wir blicken daher auf die wirtschaftlichen Folgen, insbesondere in Asien. Die deutschen Exporte dorthin waren im ersten Quartal 2020 bereits rückläufig. Allerdings gab es auch positive Ausnahmen. Die Lieferungen nach Indien nahmen z.B. um 2,2% zu. Ausführliche Informationen finden Sie HIER.

In der aktuellen Ausgabe des „Export-Managers" stehen aber auch die alltäglichen Fragen des Auslandsgeschäfts im Fokus: Wie lässt sich die Auftragsflaute für die Weiterbildung nutzen? Wie sollten Exporte finanziert und abgesichert werden? Wie kommt China aus der Krise? Und schließlich: Welche aktuellen Entwicklungen gibt es in der Exportkontrolle? Welche Regeln gelten für den Handel mit persönlicher Schutzausrüstung und Desinfektionsmitteln?

Die deutschen Exportgüter sind für viele Länder entscheidende Bausteine für die Bewältigung der aktuellen Krise. Ich wünsche Ihnen erfolgreiche Geschäfte und einen langen Atem. Bleiben Sie uns auf www.exportmanager-online.de und in den sozialen Medien verbunden.

Gunther Schilling

THEMEN

VERKAUFEN

3 Coronavirus trifft Weltwirtschaft hart
China gab um den 20. Januar dieses Jahres öffentlich bekannt, dass seine Bevölkerung von einem neuartigen Virus, SARS-CoV-2, getroffen wurde.
Karsten Koch, Credendo

5 Ölpreiseinbruch in der Coronakrise
Das Coronavirus und der damit einhergehende Nachfragerückgang setzen den schon volatilen Ölpreis nicht – wie zunächst vermutet – nur temporär unter Druck.
Michael Karrenberg, Atradius

8 Dreifacher Stress für Asiens Exporteure
Die asiatischen Volkswirtschaften sind von Sperrmaßnahmen zu Hause, in der EU und in den USA betroffen.
Evelyne Banh, Coface

VERNETZEN

10 Weiterbildung in Coronazeiten
Weiterbildung ist die Voraussetzung für anhaltend hohe Kompetenz.
Gunther Schilling, FRANKFURT BUSINESS MEDIA

FINANZIEREN

12 Exportabsicherung in Indien und Bangladesch
Das Coronavirus stellt die Exportbranche vor nie dagewesene Herausforderungen.
Timo Nötzel, LBBW Singapore Branch
Sandeep Babbar, LBBW Chief Representative India

15 China nach der Coronakrise
Auch wenn die weltweite Covid-19-Epidemie noch nicht zu Ende ist, hat China der Wirtschaft eine schrittweise Rückkehr zur Normalität ermöglicht.
Carmen Chan, Dr. Dirk Lubig, Ulf-Peter Noetzel, Deutsche Bank AG

LIEFERN

17 Aktuelle Entwicklungen in der Exportkontrolle
Forderungen nach Exportbeschränkungen und schärferen Exportkontrollen für Waffen, Drohnen und Überwachungstechnologie, aber auch für medizinische Ausrüstung, stellen hohe Anforderungen an das Compliancemanagement.
Arne Mielken, E2open

20 Neue Regelungen für die Aus- und Einfuhr von persönlicher Schutzausrüstung
Die Verfügbarkeit von persönlicher Schutzausrüstung spielt eine zentrale Rolle bei der Bewältigung der gegenwärtigen Coronapandemie.
Dr. Hartmut Henninger, GvW Graf von Westphalen

23 Coronavirus: Handel mit Desinfektionsmitteln u.a.
Das Coronavirus führt dazu, dass verstärkt Desinfektionsmittel und Schutzausrüstung benötigt werden.
PD Dr. Harald Hohmann, Hohmann Rechtsanwälte

25 STRATEGISCHE PARTNER UND IMPRESSUM

Coronavirus trifft Weltwirtschaft hart

China gab um den 20. Januar dieses Jahres öffentlich bekannt, dass seine Bevölkerung von einem neuartigen Virus, SARS-CoV-2, getroffen wurde. Innerhalb kurzer Zeit verbreitete sich die Krankheit Covid-19 zunächst in Europa und anschließend in zahlreichen anderen Ländern weltweit.

©ClaudioVentrella/iStock/Getty Images

Die weltweite Ausbreitung des Coronavirus erschwert den internationalen Handel massiv.

Viele Staaten haben Maßnahmen zur Eindämmung der Infektionen angekündigt und umgesetzt (Lockdown, Reisebeschränkungen, Grenzschließungen, Ausgangssperren etc.). Diese Schritte sind zwar wirksam im Kampf gegen die Covid-19-Pandemie, haben jedoch dramatische Folgen für das Wirtschaftswachstum und das allgemeine Geschäftsumfeld.

Die Auswirkungen dieser Eindämmungsmaßnahmen brachten die Weltwirtschaft zu einem plötzlichen Stillstand, der in Friedenszeiten ohne Beispiel ist. Der IWF prognostiziert für das laufende Jahr einen Rückgang der Weltwirtschaftsleistung um 3%. Dies ist die schlechteste Entwicklung der globalen Wirtschaftsleistung seit der Weltwirtschaftskrise im Jahr 1930 und das erste Mal, dass sich sowohl Industriestaaten als auch Schwellenländer in einer Rezession befinden.

Weltweite Verbreitung erschwert Erholung

Auch wenn bezüglich der Dauer und Ausbreitung der Pandemie vieles noch ungewiss ist, zeichnet sich bereits jetzt ab, dass das Coronavirus und der Absturz der Rohstoffpreise zu einer Wirtschaftskrise führen, die zahlreiche Nationen, insbesondere Schwellenländer, hart treffen dürfte.

Aufgrund der umfassenden Hilfsmaßnahmen, die bereits angekündigt wurden, wird im wahrscheinlichsten Fall von einer allmählichen Erholung ausgegangen. Diese dürfte angesichts der unterschiedlichen Zeiträume der Virusausbreitung, der Lockdown-Maßnahmen, der Möglichkeit einer zweiten (oder sogar dritten) Infektionswelle sowie der erforderlichen Zeit für eine finanzielle Erholung bei Unternehmen und Haushalten/Verbrauchern mehrere Quartale in Anspruch nehmen. Tatsächlich besteht ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen der Dauer des Lockdowns, der Amplitude des Abschwungs und der Erholungszeit der Wirtschaft.

Rohstoffexporteure spüren Nachfrageloch

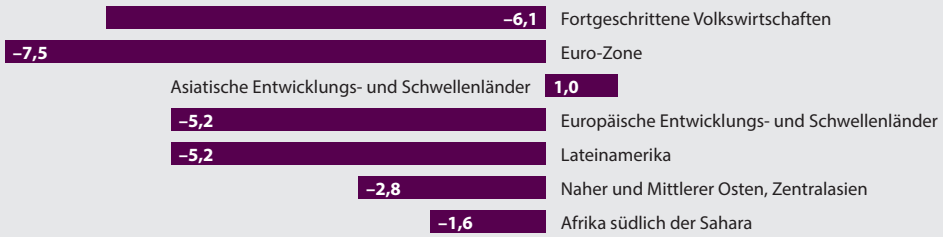
Der Covid-19-bedingte Einbruch der Wirtschaftstätigkeit und des Handels wirkt sich in erheblichem Maß auf die Rohstoffnachfrage und damit auf die Rohstoffpreise aus. Besonders im Ölsektor wird der Nachfragerückgang aktuell auf nahezu 30% geschätzt. Im Zuge des zwischen Saudi-Arabien und Russland geführten Konkurrenzkampfs um Marktanteile wurden darüber hinaus höhere Ölmengen auf den Markt gebracht. Dieser zusätzliche Schock hat den Preisdruck noch verschärft und zu einem Preisrückgang von 50% gegenüber Jahresbeginn geführt. Auch wenn sich die weltweiten Ölproduzenten am 12. April darauf eini-

Karsten Koch
Country Manager, Credendo

K.Koch@credendo.com
www.credendo.com

gen konnten, ihre Förderung um 9,7 Mio Barrel pro Tag zu reduzieren (nahezu 10% der globalen Gesamtfördermenge), ist unwahrscheinlich, dass diese Drosselung den Nachfragerückgang ausgleichen wird. Folglich dürfte es angesichts des Umfangs der Pandemiefolgen mehrere Monate dauern, bis sich die Preise auf das Niveau von Ende 2019 erholt haben.

Regionale Wachstumsprognosen 2020
(Reales BIP gegenüber Vorjahr in %)



Quelle: Internationaler Währungsfonds (IWF), Weltwirtschaftlicher Ausblick, April 2020.

Erhebliche indirekte Effekte

Länder, die (noch) nicht so stark vom Virus betroffen sind, könnten dennoch die Auswirkungen zu spüren bekommen, da ihre Wirtschaft von einem oder mehreren der folgenden Übertragungskanäle beeinträchtigt werden dürfte: Einbruch der Rohstoffpreise, der Tourismuseinnahmen, der Rücküberweisungen oder der Auslandsnachfrage, beispiellose Kapitalabflüsse, eine drastische Verschlechterung der globalen Finanzlage, Unterbrechungen in der Lieferkette sowie Grenzschließungen.

Starke Nachfrage nach Liquidität

Außerdem gibt es zwischen den Ländern große Unterschiede hinsichtlich ihrer Krisenfestigkeit. So haben einige Länder Spielraum für fiskalische oder monetäre Anreize, andere nicht. Es liegt auf der Hand, dass Letztere eine größere Schwächung ihrer Wirtschaft erleiden werden. Vor diesem Hintergrund dürfte etlichen Schwellenländern eine Zahlungsbilanzkrise drohen. Eine außergewöhnlich hohe Anzahl an Ländern, nahezu 95, beantragte gleichzeitig IWF-Unterstützung. Darüber hinaus hat der IWF für Länder mit sehr guten Fundamentaldaten, die kurzfristig Liquidität benötigten, die Schaffung einer kurzfristigen Liquiditätslinie angekündigt.

„Auch wenn bezüglich der Dauer und Ausbreitung der Pandemie vieles noch ungewiss ist, zeichnet sich bereits jetzt ab, dass das Coronavirus und der Absturz der Rohstoffpreise zu einer Wirtschaftskrise führen, die zahlreiche Nationen, insbesondere Schwellenländer, hart treffen dürfte."

Der IWF genehmigte außerdem eine Schuldendiensterleichterung für 25 einkommensschwache Länder, während sich die G20-Staaten darauf verständigten, die bilateralen Tilgungszahlungen für IDA-Länder bis Ende des Jahres zu stunden, um so Finanzreserven freizugeben, die für die Bekämpfung der Pandemie und ihrer Folgen verwendet werden können. Solche Initiativen sind sehr willkommen, da sie für die ärmsten Länder – zumindest vorübergehend – finanzpolitische Spielräume schaffen.

Bewältigung der Krise risikobehaftet

Die Welt war auf eine derart unvermittelte und tiefe Wirtschaftskrise schlecht vorbereitet. Die makroökonomischen Fundamentaldaten zeigten bereits eine Konjunkturabschwächung. Daher hatte die Geldpolitik in den USA, der EU und Japan bereits eine expansive Tendenz, während die finanzpolitischen Spielräume in vielen Ländern an ihre Grenzen gerieten. Das Jahr 2019 hatte einen breiten Abschwung im Produktionssektor erlebt und wies das niedrigste Wachstum seit der weltweiten Finanzkrise auf.

Etliche Faktoren sorgten bereits vor der Coronakrise für eine hohe finanzielle Anfälligkeit der Länder: In den USA, einigen Eurostaaten sowie einigen Schwellenländern war es die hohe öffentliche Schuldenlast, in China sowie in geringerem Maße in den USA und einigen Schwellenländern waren die Unternehmen hochverschuldet, und in einigen Industrie- und Schwellenländern bestand eine hohe Verschuldung der privaten Haushalte. Hinzu kam, dass viele Schwellenländer eine hohe Auslandsverschuldung aufwiesen. Die Anfälligkeit der hochverschuldeten Länder dürfte den Abschwung noch verschärfen. So könnte die Zahl der Insolvenzen steigen, die Arbeitslosigkeit könnte zunehmen und den privaten Konsum beeinträchtigen, und eine Verschlechterung der Qualität der Aktiva im Bankensektor dürfte schließlich den Zugang zu neuen Krediten erschweren.

Auch herrschten bereits zuvor erhebliche Handelsstreitigkeiten und geopolitische Spannungen, allen voran der Handelskrieg zwischen den USA und China. Leider haben diese Spannungen nicht nachgelassen und könnten einer globalen Reaktion im Wege stehen. ◄

➤ *Weitere Länderinformationen finden Sie auch auf www.credendo.com.*

Ölpreiseinbruch in der Coronakrise

Das Coronavirus und der damit einhergehende Nachfragerückgang setzen den schon volatilen Ölpreis nicht – wie zunächst vermutet – nur temporär unter Druck. Die Risikoexperten von Atradius haben die Situation in der Ölindustrie in einer Studie, die Ende März veröffentlicht wurde, untersucht und potentielle Länderrisiken anhand möglicher Szenarien für Exporteure identifiziert.

Michael Karrenberg
Regional Director Risk Services Germany, Central, North, East Europe & Russia/CIS, Atradius

michael.karrenberg@atradius.com
www.atradius.de

Bereits im vergangenen Jahr schwankte der Ölpreis aufgrund geopolitischer Spannungen zwischen den USA und dem Iran sowie der Anschläge auf eine saudische Ölraffinerie zwischen 50 und 70 USD pro Barrel. Der massive Preiseinbruch durch das Coronavirus stellt eine unvorhersehbare Krisensituation für die Ölmächte dar, die heftiger ausfallen könnte als der Einbruch zwischen 2014 und 2016.

Anfang des Jahres 2020 sorgte zunächst der Nachfragerückgang in China durch den „Lockdown" zur Eindämmung des Coronavirus für einen Preiseinbruch am Weltmarkt. Im März verhandelten die OPEC-Länder und Russland über die Kürzung von Fördermengen, um den Preis zu stabilisieren. Dabei kam es zum Streit zwischen den OPEC-Staaten und Moskau, in dessen Folge neben Russland insbesondere Saudi-Arabien als einflussreichstes OPEC-Mitglied seine Strategie änderte. Durch die Aufhebung der Förderobergrenzen versuchten beide Staaten, Marktanteile für sich zu gewinnen, was den Preiseinbruch weiter befeuerte.

Durch die Verbreitung des Coronavirus und die damit einhergehenden Eindämmungsmaßnahmen ging die weltweite Nachfrage noch weiter zurück und sorgte nicht nur – wie zunächst angenommen – für eine kurzfristige Talfahrt, sondern für einen massiven globalen Rückgang der Nachfrage nach Rohöl um 30%. Sowohl der Bedarf der Industrie als auch die

©Foxeel/iStock/Getty Images

Ölpreise im freien Fall: Zum Kampf um Marktanteile kam der Nachfragschock durch die Coronakrise hinzu.

Nachfrage nach Kraftstoffen brachen aufgrund der Reisebeschränkungen und Produktionsstopps nachhaltig ein. Trotz einer mittlerweile beschlossenen Reduzierung der Fördermengen gibt es einen massiven Angebotsüberhang. Öl wird bis an die Kapazitätsgrenzen eingelagert, und die Preise fallen. Ende März 2020 notierte der Referenzpreis für amerikanisches Öl (WTI) unter 20 USD je Barrel. Mitte April gab es erstmals überhaupt negative WTI-Notierungen am Terminmarkt, weil Rohstoffhändler ihre Mai-Kontrakte verkauften, um das Öl nicht abnehmen zu müssen.

„Saudi-Arabien und Russland werden den Preisverfall wohl am längsten durchhalten können. Viele andere ölexportierende Länder werden hingegen einen starken Druck auf ihre Budgets bis hin zur Devisenknappheit spüren."

Auch die USA mischten sich in die Diskussion um die Fördermengen ein. Aufgrund der teureren Frackingtechnik der amerikanischen Unternehmen fahren diese im Vergleich zu den OPEC- und OPEC+-Staaten bei einem Preisverfall unter 30 USD je Barrel höhere Verluste ein. Die Folgen sind in den USA bereits in Form von Entlassungen in der Ölindustrie spürbar. Bisher konnten die Vereinigten Staaten trotz hoher Kosten durch die immer weiter steigenden Fördermengen Wachstum und damit Gewinne erzielen. Doch welche Folgen hat der Preisverfall generell für die OPEC- und die OPEC+-Länder?

Welche Ölförderländer haben den längsten Atem?

Saudi-Arabien und Russland werden den Preisverfall wohl am längsten durchhal-

ten können. Saudi-Arabien zum Beispiel verfügt außer über niedrige Produktionskosten auch über ausreichend vorgehaltene Devisen. Viele andere ölexportierende Länder werden hingegen einen starken Druck auf ihre Budgets bis hin zur Devisenknappheit spüren. Denn für die meisten Länder, die Öl exportieren, ist die Rohölförderung eine Haupteinnahmequelle. Das gilt insbesondere für die Golfstaaten, aber auch für Äquatorialguinea, Brunei, Turkmenistan, den Kongo, Angola und Aserbaidschan.

Obwohl es seit 2016 Warnsignale gab, vernachlässigten die meisten Länder das Thema Diversifikation ihrer Einnahmequellen zur Sicherung der Staatseinnahmen im Fall von Einbrüchen beim Ölpreis. Trotz durchgeführter Steuerreformen in einigen Ländern, wie der Einführung der Mehrwertsteuer in Saudi-Arabien, Bahrain und den Vereinigten Arabischen Emiraten, wurden die Einnahmequellen aus anderen Branchen nur leicht ausgebaut.

Im Irak, Angola und Algerien bestehen 90% der Exporte aus Öllieferungen. Es gibt zwar einige Länder, die ernsthaft nach Diversifikation streben, aber sie investieren parallel weiter stark in die Gewinnung von Öl und Gas. Der Export von Rohöl wird daher in absehbarer Zukunft eine vorrangige Einnahmequelle bleiben und die Stabilität dieser Länder unmittelbar beeinflussen.

Die Zukunftsperspektiven

Atradius hat anhand eines ökonomischen Modells von Oxford Economics Szenarien durchgespielt und anhand dieser Länderrisiken bewertet. Der Fokus liegt auf den unmittelbaren Auswirkungen der beiden getroffenen Szenarien.

- **Im ersten Szenario** bewegt sich der Ölpreis noch bis 2021 auf dem niedrigen Niveau von 30 USD. In diesem Fall verschlechtert sich die Haushaltsbilanz aller ölexportierenden Staaten. Das wäre insbesondere für zum Beispiel die Länder Kuwait, Irak, Oman, Algerien und Angola der Fall, deren Einnahmen stark von der Ölförderung abhängen. Das mögliche Haushaltsdefizit dieser Länder könnte, in Relation zum Bruttoinlandsprodukt, im zweistelligen Prozentbereich liegen. Auch das ambitionierte Programm Bahrains mit dem Ziel eines ausgeglichenen Staatshaushalts wäre nicht mehr durchsetzbar. Die Verschuldung des Inselstaats am Persischen Golf würde 2021 bei 115% des Bruttoinlandsprodukts liegen.

- **Im zweiten Szenario** bricht der Ölpreis nur kurzfristig ein und erholt sich schnell wieder, um bis 2025 einem kontinuierlichen Aufwärtstrend zu folgen. In vielen Ländern würde dies die Bilanz verbessern. In Oman, dem Irak und dem Iran würde diese Entwicklung aber nicht ausreichen, um das Ungleichgewicht ganz zu stoppen.

Viele Rohölexporteure werden Schwierigkeiten haben, große Defizite zu finanzieren, wenn auch nur kurzfristig. Saudi-Arabien und Russland hingegen haben finanzielle Reserven. Die öffentliche Verschuldung ist relativ gering. Auch Aserbaidschan, Brunei, Kasachstan, Kuwait, Qatar, Turkmenistan und Osttimor sowie die Emirate sind widerstandsfähiger. Angola, Ecuador, Bahrain, Oman und Nigeria würden als erste Ölexporteure Probleme spüren. Ecuador und Bahrain haben die geringsten internationalen Devisenreserven und sind abhängig vom US-Dollar, ebenso Oman. Die afrikanischen Ölnationen weisen nur wenige Reserven auf. Das Gleiche gilt insbesondere für den Irak, den Iran und Angola, die von politischen Unruhen getrieben und im Fall des Iran von US-Sanktionen betroffen sind.

„Langfristig wird der Ölpreis voraussichtlich wieder steigen, wenn man die aktuelle Entwicklung mit der der vergangenen Jahre vergleicht."

Einige Länder könnten internationale Hilfen benötigen. Der internationale Währungsfonds stellte schon Hilfen für diese Staaten in Aussicht. Ecuador ist bereits im Gespräch mit seinen Gläubigern. Auch Oman kämpft mit einer steigenden Verschuldung. Unsere Experten gehen davon aus, dass Saudi-Arabien seinen Nachbarstaaten wie in der Vergangenheit mit finanziellen Hilfen unter die Arme greifen wird, sobald dies notwendig wird. Auch wenn die Ölmacht in der aktuellen Situation durch eigene Probleme nicht die größte Motivation hat, wird sie die Krisenstaaten im eigenen Interesse unterstützen.

Die langfristige Preisprognose

Das amerikanische Energieministerium (EIA) reduzierte die WTI-Prognose um 21 USD auf 43 USD für das laufende Jahr. Für Brent-Öl liegt die Prognose am Future-Markt bei 55 USD. Allerdings hat die Weltbank in ihrem halbjährlichen Commodity Markets Outlook die Erwartungen an die Entwicklung des Rohölpreises erheblich nach unten korrigiert. Sie geht für das Gesamtjahr von einem Preiseinbruch von 43% aus. Langfristig wird der Ölpreis voraussichtlich wieder steigen, wenn man die aktuelle Entwicklung mit der der vergangenen Jahre vergleicht. Atradius sieht für 2021 wieder steigende Preise, die sich bis 2025 auf das Vorkrisenniveau von 70 USD einpendeln könnten. Wir gehen davon aus, dass es weitere Verhandlungen zwischen den OPEC+-Staaten und den USA benötigt, um die Mengen ausreichend zu verknappen, damit sich das Preisniveau wieder stabilisiert. ◄

- *Die vollständige Analyse steht kostenlos auf www.atradius.de zum Download bereit.*

Anzeige

Der ExportManager im Jubiläumsjahr

JUBILÄUMSAKTION:

Jetzt gratis abonnieren und kostenfrei am „Tag der Exportweltmeister“ teilnehmen!

www.exportmanager-online.de

Die Strategischen Partner:

Atradius · Bayern LB · coface · COMMERZBANK · CREDENDO · Deutsche Bank · E2OPEN

GvW Graf von Westphalen · HAGEMANN · Helaba · Hohmann Rechtsanwälte · KFW IPEX-Bank · LBBW · ODDO BHF

FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH – Der F.A.Z.-Fachverlag, Frankenallee 68-72, 60327 Frankfurt am Main, E-Mail: exportmanager@frankfurt-bm.com

Dreifacher Stress für Asiens Exporteure

Die asiatischen Volkswirtschaften sind von Sperrmaßnahmen zu Hause, in der EU und in den USA betroffen. Aber: Während die entwickelten Märkte in der Europäischen Union und den USA noch mit Maßnahmen zur Eindämmung der Coronapandemie kämpfen, arbeiten viele asiatische Volkswirtschaften an ihrer Rückkehr zur Normalität. Das erweist sich als schwierig und ist mit Rückschritten verbunden.

Evelyne Banh
Volkswirtin für Asien-Pazifik, Coface

evelyne.banh@coface.com
www.coface.com

Die Aussichten für die asiatischen Länder sind zweigeteilt. Positiv ist zu sehen, dass die für diese Region sehr wichtige chinesische Produktion wieder angelaufen und Berichten zufolge bereits auf 80% der Kapazitätsauslastung von 2019 zurückgekommen ist. Selbst Wuhan beendete am 8. April formell eine 76 Tage dauernde Abriegelung. Dies wird jedoch nicht ausreichen, um den Nachfragerückgang aus den wichtigen Exportmärkten in der EU und aus den USA zu kompensieren.

Zuversicht stark gebremst

Kleinere exportorientierte Volkswirtschaften, wie sie in Südostasien vorherrschen, sind von der gegenwärtigen Nachfrageschwäche in der westlichen Welt besonders stark betroffen. So ist der Anteil der Exporte an diese Handelspartner, gemessen an der Wirtschaftsleistung, wesentlich größer als beispielsweise in China (siehe Grafik Seite 9). Darüber hinaus hat eine Reihe dieser Länder den Scheitelpunkt der Covid-19-Infektionskurve noch nicht erreicht, was für die Binnennachfrage ebenfalls nichts Gutes verheißt.

Singapur verschärfte nach der Entdeckung eines Infektionsclusters in einem Arbeiterwohnheim die Maßnahmen zur sozialen Distanzierung, während Thailand den Notstand am 27. März ausrief. Die Philippinen gaben diesen Monat bekannt, dass sie im Lockdown bleiben wollen, bis ein Impfstoff verfügbar ist. Coface erwartet, dass eine große Zahl von Unternehmen im exportorientierten Südosten Asiens in den kommenden Monaten mit höheren Risiken umgehen muss. Denn sie haben weiter mit stärkerem inneren und äußeren Gegenwind zu kämpfen.

© JIRAROJ PRADITCHAROENKUL/iStock/Getty Images

Nachfrageeinbruch in Europa und den USA: Gerade kleine exportstarke Länder leiden unter der Coronakrise.

Hinweise darauf geben bereits die Stimmungsindikatoren für die Unternehmenstätigkeit im verarbeitenden Gewerbe. Südostasiatische Länder verzeichneten beim Einkaufsmanagerindex (PMI) die stärksten Rückgänge im März: Vietnam 41,9 Punkte (von 49,0 im Vormonat), Thailand 46,7 (49,5), Malaysia 48,4 (48,9) und die Philippinen 39,7 (52,3). Dabei geht die Skala dieses Indexes von 0 bis 100 Punkte, wobei 50 Punkte das neutrale Niveau darstellen.

Somit deuten die Frühindikatoren in Südostasien durch die Bank eine rückläufige Wirtschaftsaktivität an. Diese Verschlechterungen folgten auf den Rückgang des PMI in China im Februar. Obwohl sich Chinas PMI im März unerwartet wieder auf 52,0 Punkte erholte (von 35,7 im Februar), dürften die südostasiatischen Volkswirtschaften kurzfristig kaum zu einer ähnlichen Umkehr in der Lage sein.

Größere Probleme für die Kleinen

Beim Blick auf die Exporte in die USA und die EU scheinen die großen Volkswirtschaften China, Japan und Indien am stärksten gefährdet zu sein, weil ein großer Anteil ihrer Ausfuhren auf die westlichen Märkte entfällt. Allerdings ergibt sich ein anderes Bild, wenn wir diese Exporte als Prozentsatz des BIP betrach-

ten. Dann sind vielmehr Vietnam, Singapur, Malaysia und Thailand am stärksten vom Rückgang betroffen, weil ihre Exporte nach Europa und Nordamerika einen größeren Teil des BIP ausmachen.

Die genauere Betrachtung der Exporte zeigt eine Risikokonzentration in einigen Sektoren: Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT), Energie, Agrar- und Nahrungsmittelwirtschaft, Automobilindustrie und Textil/Bekleidung. Zu den wichtigsten Gütern des Exports in die EU und in die USA zählten zuletzt elektronische integrierte Schaltungen, Telefonapparate, Motorfahrzeuge, Erdöl, Palmöl, Kautschuk, Flugzeugkomponenten und Kleidung.

„Kleinere exportorientierte Volkswirtschaften sind von der gegenwärtigen Nachfrageschwäche in der westlichen Welt besonders stark betroffen."

Viele dieser Sektoren sind nun von den heimischen Eindämmungsmaßnahmen betroffen. Zum Beispiel ist Malaysia ein großer Palmölexporteur, der ein Viertel (24,6%) des weltweiten Volumens bestreitet. Aber es musste am 24. März den Bundesstaat mit dem größten Palmenanbaugebiet, Sabah, bis auf Weiteres abriegeln.

Als Südkorea eine schnelle Verbreitung von Covid-19 erlebte, verlagerte Samsung Electronics Anfang März vorübergehend einen Teil seiner Telefonproduktion vom südkoreanischen Gumi nach Vietnam. Seitdem hat jedoch auch Vietnam strengere Maßnahmen umgesetzt, die soziale Distanz in Hochrisikogebieten umfasst. Dazu zählt die Provinz Bac Ninh, in der einige Fabriken von Samsung liegen.

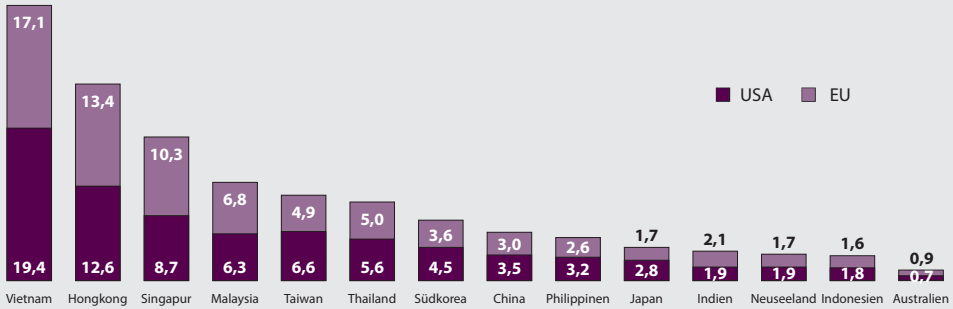
Thailand, Automobil-Hub der Region und Topexporteur von Komponenten, befindet sich nun im Ausnahmezustand, was zu Geschäftsschließungen führte. So hat Honda den Betrieb in zwei Fabriken geschlossen, zunächst bis zum 30. April. Schließlich wird der Ausfall des Tourismus einige Volkswirtschaften in Südostasien hart treffen, denn Länder wie Thailand, die Philippinen und Indonesien sind stark davon abhängig. Ihr BIP wird zu rund 20% vom Tourismus getragen.

Drei große Risikofelder

Der Abwärtsdruck auf das Wachstum

Die volle Auswirkung der Covid-19-Pandemie auf das Wirtschaftswachstum bleibt abhängig von der epidemiologischen Entwicklung, die nach wie vor sehr schwer vorhersehbar ist. Coface hat die BIP-Prognosen für alle Volkswirtschaften in der Region bereits Anfang April nach unten revidiert. Weitere Revisionen sind nicht auszuschließen, da die Situation in den wichtigen Exportländern in der EU und in den USA nach wie vor sehr unsicher ist.

Coronakrise trifft exportabhängige Länder besonders stark
(Anteil der Exporte in die USA und die EU am BIP in %; Werte für 2018)



Quellen: UN Comtrade, Weltbank, Coface.

Höhere Cashflowrisiken

Die Coronapandemie verschärft die Cashflowrisiken der Unternehmen. Nach Angaben des Institute of International Finance (IIF) stiegen die Anleihe- und Kapitalabflüsse aus asiatischen Schwellenländern im März 2020 um 19,5 Mrd USD. Dies verschärft die Situation, da sich dort ohnehin seit der Finanzkrise 2008/09 laut Moody's 32 Bill USD an Unternehmensschulden angehäuft haben.

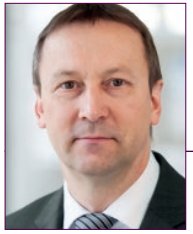
Durch Kapitalabflüsse steigt der Zinssatz in einem Land und macht die Schuldenbedienung der Unternehmen nicht leichter. Darüber hinaus hat der Bankensektor in den vergangenen Jahren in einer Reihe dieser Volkswirtschaften Anzeichen für eine Verknappung der Interbankenliquidität gezeigt. Dabei litten Vietnam und Thailand 2012 zusätzlich unter Bankenkrisen und haben nur geringe Kapitalpuffer aufgebaut. Trotz der noch nie dagewesenen staatlichen Hilfspakete, die angekündigt wurden und von denen viele auf KMUs abzielen, wird eine knappere Liquidität zu höheren Insolvenzen in der Region führen.

Verlagerungen von Lieferketten aus China

Ein Lichtblick ist die zu erwartende Verlagerung der Liefer- und Produktionsketten von China in südostasiatische Länder als Reaktion auf die Erkenntnisse aus der Pandemie. Dies sollte den Volkswirtschaften zugutekommen, die bereits enge Handelsbeziehungen mit der EU und den USA unterhalten. Kurzfristig ist dies jedoch nicht zu erwarten. Denn derzeit spielen andere Faktoren eine noch größere Rolle: die schwächere Nachfrage seitens der EU und der USA sowie die wirtschaftliche Verlangsamung in China. ◄

Weiterbildung in Coronazeiten

Weiterbildung ist die Voraussetzung für anhaltend hohe Kompetenz. Doch die aktuelle Situation verlangt gerade große Anpassungsfähigkeit: Die Märkte leiden unter dem Coronavirus, und die Unternehmen laufen auf Sparflamme. Wie sollten sich Exportmanager jetzt weiterbilden? Was sind die Herausforderungen, wenn die Erholung eine neue internationale Zusammenarbeit formt?



Gunther Schilling
Leitender Redakteur
ExportManager,
FRANKFURT BUSINESS MEDIA

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

Viele Exportverantwortliche (und Journalisten) blicken mit Wehmut auf die Präsenzveranstaltungen im Januar und Februar zurück. Vollgepackt mit nützlichen Informationen und hilfreichen Kontakten, kehrte man ins Büro zurück und freute sich schon auf den nächsten Austausch. Doch seit März findet praktisch kein persönlicher Austausch in größeren Gruppen mehr statt. Zudem werden die Mittel für die Weiterbildung der Mitarbeiter in vielen Unternehmen zurückgefahren. Es gibt aber weiterhin interessante Schulungsmöglichkeiten und einen großen Schulungsbedarf.

Weiterbildung für die neue Weltwirtschaft

Die dramatische Veränderung der weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen erleben die meisten Exporteure am eigenen Leib. Gerade hat der Internationale Währungsfonds einen Rückgang der weltweiten Wirtschaftsleistung und einen noch stärkeren Einbruch des Welthandels für das laufende Jahr prognostiziert. Doch bereits 2021 soll eine kräftige Erholung folgen, auf die man sich jetzt vorbereiten sollte. Weitere Herausforderungen kommen dazu: 2021 ist Großbritannien für EU-Exporteure Drittland, und im Weißen Haus sitzt ein neugewählter Präsident. Die Erfahrungen mit dem Coronavirus dürften viele weitere Staaten zu einer stärkeren Eigenversorgung drängen.

Damit stellt sich Exportunternehmen die Frage, wie das Auslandsgeschäft zukünftig ausgerichtet werden soll. Die Konsequenzen des Brexits – und die möglicherweise bis dahin noch erreichten Vereinbarungen – müssen durchdacht und in das Geschäft mit Großbritannien eingeplant werden. Das neue chinesische Exportkontrollgesetz und die US-Exportkontrolle werden den schwelenden Konflikt zwischen beiden Ländern zusätzlich anheizen. Darauf müssen sich Exportkontrollbeauftragte vorbereiten.

Onlineangebote setzen sich durch

Gefühlt sind derzeit alle Ansprechpartner in Telefonkonferenzen oder Onlinemeetings. Die virtuelle Kommunikation setzt sich aufgrund der geltenden Kontaktbeschränkungen schlagartig durch. So lässt sich auch der Austausch mit Kompetenzträgern organisieren, die ihr Fachwissen in Webinaren und anderen Onlineformaten anbieten. Vorteil: Die Kosten und der Zeitaufwand sind deutlich geringer als bei Präsenzveranstaltungen. Einzelne Programmpunkte lassen sich gezielt nutzen und direkt im Tagesgeschäft anwenden. Nachteil: Die anderen Teilnehmer bleiben in der Regel anonym, und der Vernetzungseffekt fehlt. Doch inzwischen werden von einigen Anbietern gezielt Veranstaltungs-Apps oder Gruppen in sozialen Netzwerken bereitgestellt, die eine Vernetzung ermöglichen.

Ramona Stuible-Huber, Head of Order Processing, Customs and Export Control, hat bereits Webinare besucht und sieht

Weiterbildungsangebote sollten auch während der Coronakrise genutzt werden.

© optico/iStock/Getty Images

sie als gute Lösung für die aktuelle Situation. „Ich finde es gut, dass viele Präsenzseminare nun als Webinar stattfinden", meint Stuible-Huber – wenngleich es ihrer Meinung nach nicht alles ersetzen kann. Man sei anonymer und könne nicht so viel beitragen und mit anderen Teilnehmern interagieren. „Dann merke ich auch bei mir, dass man sich leichter ablenken lässt. Man sieht die nächste E-Mail und antwortet schnell", berichtet die Exportverantwortliche.

„Standen vor kurzem noch nahezu täglich Schulungsangebote zum Brexit auf dem Veranstaltungskalender, so sind es aktuell Webinare zur Coronakrise."

Doch die Webinare haben nach Ansicht von Stuible-Huber gelegentlich auch Schwächen: „Ich finde, dass die Preise für ein zwei- bis dreistündiges Webinar bei manchen Anbietern nicht gerechtfertigt sind." Kostenlose Angebote zum gleichen Thema seien vom Niveau her genauso gut und oft sogar besser. Auch die Uhrzeiten seien bisweilen ungewöhnlich. „Da wünsche ich mir mehr Flexibilität", sagt Stuible-Huber. Bei aller Diskussion über und Vorbereitung auf digitale Anwendungen seien zudem offenbar noch nicht alle in der digitalen Welt angekommen. Stuible-Huber erlebte dies auch bei Webinaren: „Was mich massiv stört, und deshalb habe ich auch schon das ein oder andere Webinar abgebrochen, sind Dozenten, die nur die Präsentation vorlesen und nicht auf die besonderen Anforderungen von Webinaren vorbereitet sind." Aber dieses Phänomen gibt es durchaus auch auf Präsenzveranstaltungen.

Updates, Best Practices und Qualifikation gefragt

In einer kleinen Umfrage in der Leserschaft des „ExportManagers" berichteten Exportverantwortliche von einer bislang eher zurückhaltenden Nutzung von Weiterbildungsangeboten. Nora Bartos, Chief Export Control Officer Pharma der F. Hoffmann-La Roche AG, nannte die „regelmäßige Nutzung von Fachtagungen, Seminaren und Webinaren, die momentan online stattfinden". Dabei geht es ihr um aktuelle Informationen und um Best Practices anderer Unternehmen.

Eine regelmäßige Weiterbildung zu rechtlichen Rahmenbedingungen für Exporte gibt es auch im Team von Kristian Mertlik, Leiter Export & Außenwirtschaft der Murrplastik Systemtechnik GmbH. Doch auch eine weitergehende Qualifikation bietet sich für Exportmanager an. Mertlik hat sich bereits vor Jahren durch eine Ausbildung zum Industriefachwirt und einen Abschluss in Betriebswirtschaft nach Feierabend die Basis für seine aktuelle Position erarbeitet. Das wäre auch eine Option in Phasen der Auftragsflaute und Kurzarbeit.

Weiterbildung für die digitale Transformation

Ein schönes Beispiel für die gezielte Vorbereitung auf die sich verändernden Anforderungen berichtete eine Leserin des „ExportManagers". Sie arbeitet in der Automobilzulieferbranche und musste ihre Arbeitszeit zurückfahren. Dann stieß sie auf das Angebot einer Hochschule, die eine eigentlich kostenpflichtige Weiterbildung zum Thema „Digitale Transformation" gratis anbot – ein Thema, das sie ohnehin interessierte und das in Zukunft stark an Bedeutung gewinnen wird, nicht nur im Unternehmen selbst, sondern auch bei der Weiterentwicklung der Geschäftsmodelle – und in der Kommunikation. Seither nutzt sie die freie Zeit zur Vorbereitung auf die Herausforderungen, die sie im Anschluss an die Coronakrise für ihre Tätigkeit erwartet.

Auslandsmärkte und Förderangebote im Fokus

Zu diesen Herausforderungen zählen auch veränderte Geschäftsbedingungen im Auslandsgeschäft. Exportmanager sind aktuell mit einer oft stark rückläufigen Nachfrage, veränderten Angebots- und Liefermöglichkeiten, steigenden Risiken und einer Vielzahl von darauf gerichteten staatlichen Hilfsmaßnahmen beschäftigt. Standen vor kurzem noch nahezu täglich Schulungsangebote zum Brexit auf dem Veranstaltungskalender, so sind es aktuell Webinare zur Coronakrise. GTAI, IHKs, Ländervereine, Branchenverbände sowie zahlreiche Weiterbildungsanbieter, Kanzleien, Banken und Berater halten die Exportwirtschaft zu den wirtschaftlichen Folgen des Coronavirus auf dem Laufenden.

Ein Beispiel für die aktuellen Veränderungen in der Exportförderung sind die erweiterten Deckungsmöglichkeiten. So sind Hermesdeckungen bis Jahresende auch in Ländern der EU und ausgewählten OECD-Ländern mit Laufzeiten von bis zu zwei Jahren möglich.

Die Lage in Asien, Afrika und Amerika ändert sich fast stündlich mit den Wasserstandsmeldungen zur Ausbreitung des Coronavirus sowie den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Auswirkungen der Gegenmaßnahmen. Exporteure bangen um ihre Außenstände und Investoren um den Fortbestand ihrer Unternehmen vor Ort. Doch wie die öffentliche Hand in Deutschland bieten inzwischen nahezu alle Entwicklungs- und Förderinstitutionen weltweit spezielle Coronahilfen sowie Beratungen an. Es lohnt sich, diese Angebote kennenzulernen und die Zusammenarbeit mit öffentlichen Stellen zu suchen. ◄

➤ *Eine Übersicht über einige der Angebote hält die Agentur für Wirtschaft und Entwicklung auf ihrer Website HIER bereit.*

Exportabsicherung in Indien und Bangladesch

Das Coronavirus stellt die Exportbranche vor nie dagewesene Herausforderungen. Der Umgang mit wichtigen Handelspartnern wie Indien und Bangladesch wird über Nacht zu einer großen Herausforderung. Jetzt gilt es, die Risiken so weit wie möglich zu minimieren.

Timo Nötzel
Head of Corporate Banking, LBBW Singapore Branch
Timo.Noetzel@lbbwsg.com
www.lbbw.com

Sandeep Babbar
LBBW Chief Representative India
Sandeep.Babbar@lbbwin.com
www.lbbw.com

Wo sich sonst Tuk-Tuks, Rikschas und Taxis hupend durch den dichten Verkehr in Mumbai und Neu-Delhi quälen, herrscht Stille. Indien befindet sich seit dem 24. März im totalen Shutdown – es ist einer der restriktivsten weltweit. Rund 1,4 Milliarden Inder dürfen ihr Zuhause nur in Ausnahmefällen verlassen, Geschäfte bleiben geschlossen, der öffentliche Nahverkehr hat Pause. Selbst die Post liefert keine Briefe und Pakete aus. Deutsche Autobauer haben ihre Werke längst geschlossen, auch die Produktion in weiteren Bereichen der verarbeitenden Industrie steht still.

Das Wirtschaftswachstum der drittgrößten Volkswirtschaft Asiens droht auf einen historischen Tiefstand zu fallen. Allein der Shutdown der ersten drei Wochen hat das Land Analysten zufolge 120 Mrd USD gekostet. Die Ratingagentur Moody's prognostiziert, dass das reale, inflationsbereinigte Bruttoinlandsprodukt in diesem Jahr statt um die erwarteten 6% nur um 2,5% zulegen dürfte. Andere Analysten rechnen sogar mit einem Minus von bis zu 2,6%.

Auch Indiens Nachbar Bangladesch ist stark vom Virus gezeichnet. Der Motor der bangladeschischen Wirtschaft, die Textilindustrie, steht still. Zehntausende Arbeiter haben ihren Job komplett verloren, Millionen weitere warten sehnsüchtig darauf, dass die Fabriken wieder öffnen und sie wieder zur Arbeit gehen können. Die ersehnte Normalität dürfte allerdings noch viele Wochen auf sich warten lassen.

©DMEPhotography/iStock/Getty Images

Lieferungen nach Indien und Bangladesch sollten finanziell abgesichert werden.

Auswirkungen auf die Exportbranche

Überall stehen die Maschinen still. Das trifft die Bundesrepublik hart: Denn viele dieser Maschinen kommen traditionell von deutschen Exporteuren. Im Jahr 2019 lieferten hiesige Unternehmen Waren im Wert von 813 Mio EUR nach Bangladesch, hauptsächlich Maschinen und Industrieausrüstung. Auch in Indien entfällt knapp die Hälfte des deutschen Exportvolumens von 12 Mrd EUR auf diesen Bereich.

Weil die Handelspartner in Südasien nicht mehr produzieren, nehmen sie kein Geld ein – und können ihren Verbindlichkeiten gegenüber Geschäftspartnern aus Deutschland kaum nachkommen. Dazu kommt, dass die Lieferketten durch Produktionsstopps in China wesentlich beeinträchtigt sind. Bereits bestellte, längst verschickte Maschinen hängen in den Häfen oder stecken in Logistikzentren fest. Kurzum: Die Coronakrise belastet die Handelsbeziehungen immens, macht

nicht vor Landesgrenzen halt. Zahlungsverzug oder gar komplette Ausfälle häufen sich – bei Geschäftspartnern in Indien, Bangladesch und Deutschland gleichermaßen.

In solch herausfordernden Zeiten sind Exportabsicherungen wichtiger denn je. Die meisten Geschäfte in Südasien sind mit ECA-gedeckten Finanzierungen oder Akkreditiven abgesichert. Akkreditive, oder, wie sie im englischen Sprachgebrauch heißen: Letters of Credit, sind dabei häufig das Mittel der Wahl: Vor allem bei Großprojekten, die sich über mehrere Monate hinziehen, kommen diese unwiderruflichen Zahlungsversprechen zum Einsatz.

Mittel der Wahl: Akkreditive

Das Konstrukt ist leicht erklärt: Sobald der deutsche Lieferant seine Maschinen vertragsgemäß verschickt hat, erhält er das volle Auftragsvolumen ausgezahlt – egal ob seine Maschine nun verpackt in der stillstehenden Textilfabrik in Bangladesch auf ihren Einsatz wartet oder im Hafen festhängt. Das Geld kommt von seiner Hausbank, die sich das Geld wiederum bei der Bank des Käufers holt. Die ausländische Bank bürgt dafür, dass der Importeur auch wirklich zahlt.

Die Bank des Exporteurs gewährt Akkreditive in der Regel problemlos nach einer Bearbeitungsdauer von nur wenigen Werktagen. Voraussetzung ist allerdings, dass die Dokumente zwischen allen Beteiligten ausgetauscht werden können. Da in Indien derzeit keine Post ausgeliefert wird, erfolgt der Vertragsabschluss aktuell vermehrt per E-Mail oder Fax, sofern rechtlich möglich. Zudem enthalten die Akkreditivbestätigungen durch die Coronakrise mitunter Strafklauseln, die sicherstellen, dass der Importeur direkt nach Erhalt der Ware zahlt und die Zahlung nicht unnötig aufschiebt.

Ein Akkreditiv wird allerdings nur dann vergeben, wenn die Korrespondenzbank im Ausland das Akkreditiv bestätigt. Falls der Importeur nämlich nicht zahlt, muss sie einspringen. Außerdem sollte die Laufzeit des Akkreditivs die Dauer des Auftrags komplett abdecken – von der Produktion der Ware bis zur Lieferung. Um das Akkreditiv zu beantragen, muss der Exporteur keine Sicherheiten hinterlegen. Die Bank des Exporteurs prüft die Bonität der Korrespondenzbank im Ausland und errechnet dann den Preis, den der Exporteur für die Absicherung zahlen muss.

Bei Großprojekten, die sich über Monate oder Jahre hinziehen, braucht es zumeist mehrere Akkreditive, um den Auftrag abzusichern. Für jede Phase wird eine separate Risikobeurteilung fällig. Die Risikobewertung kann sich während eines Auftrags ändern – der Exporteur muss bei gestiegenem Risiko dann unter Umständen einen höheren Preis zahlen.

Know-how vor Ort

Die LBBW betreibt seit mehr als 20 Jahren eine Niederlassung in Singapur, von der aus sie die gesamte Region Asien/Pazifik, also auch die Länder Indien und Bangladesch, betreut. Die Experten dort unterstützen unter anderem Exporteure aus dem deutschsprachigen Raum beim Markteintritt und stehen diesen mit Finanzierungslösungen und Marktkenntnis zur Seite.

„Die Coronakrise belastet die Handelsbeziehungen immens, macht nicht vor Landesgrenzen halt. Zahlungsverzug oder gar komplette Ausfälle häufen sich – bei Geschäftspartnern in Indien, Bangladesch und Deutschland gleichermaßen."

Um optimale Marktexpertise zu bieten, deckt die LBBW-Repräsentanz in Mumbai mit vier Experten zudem den kompletten indischen Markt ab – von Neu-Delhi über Mumbai und Pune bis nach Bangalore und Kalkutta. So hat das Team Asien/Pazifik zusammen mit der Zentrale in Stuttgart im vergangenen Jahr beispielsweise den Debütschuldschein des Mischkonzerns Reliance Industries mit einem Volumen von rund 400 Mio EUR begeben. Es war die weltweit größte Transaktion im Erdöl- und Erdgassektor und die erste vermarktete Transaktion mit einem asiatischen Unternehmen überhaupt.

In diesem Jahr feiert die Repräsentanz in Mumbai auch ihr 20-jähriges Bestehen. Erfahrung und ein breites Netzwerk vor Ort helfen, mit den aktuellen Herausforderungen umzugehen. Es ist nämlich nicht nur die Coronakrise, die speziell Indiens Wirtschaft auf die Probe stellt.

Als die Regierung im Oktober 2019 ein neues Plastikgesetz auf den Weg brachte, brach für zahlreiche Firmen ein wichtiger Teil ihres Geschäfts weg. Ab 2022 darf in Indien nämlich kein Einwegplastik mehr verkauft werden. Was einerseits der Umwelt zugutekommt, stellt andererseits die indische Plastikindustrie vor Herausforderungen. Sie müssen ihre Lieferketten überdenken, die Kosten für Waren erhöhen sich, was sich wiederum direkt auf die Lebensmittel- und Konsumgüterindustrie auswirkt. Die Landesbank Baden-Württemberg arbeitet seit Jahrzehnten eng mit Unternehmen der Verpackungsindustrie zusammen und hat sie dabei unterstützt, die Investitionspläne gemäß den neuen Richtlinien zu überarbeiten. In Krisen stehen Partner zusammen – denn der nächste Aufschwung kommt bestimmt. ◄

Deutsche Exporte nach Südasien
(Veränderung gegenüber Vorjahr in %)

	März 2020	1. Quartal 2020
Bangladesch	–32,8	–16,8
Indien	+2,8	+2,2
Pakistan	–32,4	–15,1
Sri Lanka	+4,6	+3,4

Quelle: Statistisches Bundesamt.

Digital, schnell, intuitiv: AKA stärkt Mittelstand mit Onlineportal für Small-Ticket-Finanzierungen

Lange fehlten gute Finanzierungslösungen für Small Tickets. Daher scheuten sich viele Exporteure, den Kunden Bestellerkredite anzubieten. Hier schließt die AKA die Lücke. Dank SmaTiX können Exporteure Finanzierungsanfragen für Geschäfte ab 1 Mio EUR/USD Auftragswert einfach online stellen.

© EyeEm

Der Bestellerkredit ist schon lange die ideale Lösung für Exporteure, die in risikoreichen Märkten aktiv sind. Was normalerweise gut funktioniert, erweist sich gerade in Krisenzeiten als essentiell: Mit dem SmaTiX-Bestellerkredit erhalten Abnehmer im Ausland Zugang zu langfristiger Investitionsfinanzierung, gerade wenn lokale Kredite vielleicht nicht (mehr) zur Verfügung stehen. Dabei ist die passende Finanzierung das i-Tüpfelchen für den erfolgreichen Geschäftsabschluss und macht den Deal oft erst möglich. Allerdings ist die Kreditgewährung für Banken mit erheblichem administrativem Aufwand verbunden: Je kleiner der Kreditbetrag, desto schwieriger ist es, bei solchen Aufträgen profitabel zu wirtschaften. Hier setzt die AKA auf Standardisierung des Bestellerkredits. Damit haben gerade mittelständische Unternehmen ohne große Erfahrung ein Angebot mit klaren Kriterien zur Hand.

Mit dem Onlineportal SmaTiX (Small Ticket Express) hat die AKA den bewährten Bestellerkredit auf die nächste Stufe gehoben: mit einer standardisierten, digitalen Antragsstrecke, Indikation in Echtzeit und schlankem Finanzkreditvertrag. Dank der bidirektionalen Schnittstelle zwischen SmaTiX und Click&Cover von Euler Hermes können die Daten in beiden Richtungen zwischen den Antragsstrecken ausgetauscht werden.

SmaTiX kann genutzt werden für Exporte

- mit Auftragswerten ab 1 Mio EUR oder USD
- in über 80 Länder
- mit Kreditlaufzeiten ab drei Jahren

SmaTiX bietet:

- Verwaltung und Dokumentation eigener Anfragen
- Bereitstellung erforderlicher Formulare als Up- oder Download
- Automatisierte Status-Updates

Der Rückblick auf die Entwicklungsphase des Portals zeigt, warum partnerschaftliche Kooperation so wichtig ist, wenn es darum geht, Exportfinanzierung und Digitalisierung zusammenzubringen: Von Beginn an arbeitete die AKA bei der Entwicklung von SmaTiX mit ihren Gesellschaftern eng zusammen. Ende 2018 lief das Portal zunächst in der Pilotphase an, bei der ausgewählte Exporteure gemeinsam mit der AKA an der Optimierung der Funktionen arbeiteten. Der Start des Livebetriebs erfolgte dann bereits im Dezember 2019.

Wer kann SmaTiX nutzen?

Das Angebot richtet sich an Exporteure in Deutschland und Österreich. Seit Februar 2020 bietet die AKA auch einen eigenen Zugang für AKA-Gesellschafterbanken an. Dies ist vor allem für ECA-Neulinge unter den Exporteuren hilfreich, da die Beratung durch die vertrauten Kundenbetreuer*innen der Hausbank gewährleistet bleibt.

➤ *Über **www.smatix.de** gelangen Nutzer und Interessierte direkt zur digitalen Antragsstrecke.*

China nach der Coronakrise

Auch wenn die weltweite Covid-19-Epidemie noch nicht zu Ende ist, hat China der Wirtschaft eine schrittweise Rückkehr zur Normalität ermöglicht. Das wird direkte Auswirkungen auf die wirtschaftliche Aktivität auf der ganzen Welt haben.

Carmen Chan
Head of Trade Finance Greater China, Deutsche Bank AG

carmen.chan@db.com
www.db.com

Dr. Dirk Lubig
Head of Global Transaction Banking China, Deutsche Bank AG

dirk.lubig@db.com
www.db.com

Ulf-Peter Noetzel
Chairman Trade Finance Financial Institutions, Deutsche Bank AG

ulf-peter.noetzel@db.com
www.db.com

China konnte bereits seit Dezember 2019 Erfahrungen mit Covid-19 sammeln. Daher ist die soziale und wirtschaftliche Entwicklung des Landes für Deutschland und die ganze Welt von großem Interesse. Es ist eine Entwicklung, aus deren Erfolgen und Fehlern Lehren gezogen werden können für Deutschlands eigenen Weg aus dem Lockdown.

Darüber hinaus wird der Aufschwung Chinas direkte Auswirkungen auf die Produktion, die Importnachfrage und die Wirtschaftsleistung Deutschlands haben und somit dessen wirtschaftliche Erholung prägen. China ist ein Knotenpunkt zahlreicher globaler Lieferketten: Das Land ist ein Primärproduzent von Hightechkomponenten, ein wichtiger Abnehmer von Rohstoffen und Industrieprodukten sowie der größte Verbrauchermarkt der Welt.

Für Deutschland ist China der größte und wichtigste Handelspartner. Im Jahr 2019 betrug das Handelsvolumen mehr als 200 Mrd EUR. Chinas verringerte Produktionskapazität im ersten Quartal 2020 bedeutete, dass wichtige Fertigungsbereiche für die Elektronik-, die Computer- und die Textilbranche wegfielen und die globalen Lieferketten – auch wenn sie nicht zum Stillstand gekommen sind – zweifellos deutlich gebremst wurden.

Doch China kommt nun wieder zurück auf den Markt. Angesichts sinkender Neuinfektionszahlen werden in den Fabriken die Lichter wieder angeschaltet, die Einzelhandelsgeschäfte öffnen ihre Türen, und die Verbraucher wagen (zaghaft) den Schritt nach draußen. Gespräche mit den Kunden der Deutschen Bank in China lassen darauf schließen, dass 90% von ihnen jetzt wieder den Betrieb aufnehmen – wenn auch noch nicht auf dem Vorkrisenniveau. Der offizielle Einkaufsmanagerindex für das verarbeitende Gewerbe (PMI) deutete im März 2020 auf einen leichten Anstieg der Fertigungsaktivitäten hin, auch im April 2020 lag der Index über der Schwelle von 50 Punkten.

Wie sieht also die Zukunft der chinesischen Wirtschaft und der globalen Lieferketten aus – und welche Auswirkungen haben diese auf Europa? Wie reagiert das Finanzsystem in Bezug auf die lebenswichtige Bereitstellung von Finanzierungen, um den Motor des internationalen Handels anzukurbeln?

Anpassungen in den Wertschöpfungsketten

Die Auswirkungen der Pandemie haben merklich Einfluss auf Geschäftsmodelle und Lieferketten genommen. Der wirtschaftliche Stillstand erhöhte die finanzielle Belastung der chinesischen Unternehmen und zwang viele dazu, sich dynamisch anzupassen, die veränderte Nachfrage zu erkennen und sich darauf einzustellen. Insbesondere mit dem Rückgang der internationalen Nachfrage konzentrierten sich viele der traditionellen Exporteure Chinas wieder stärker auf den Inlandsmarkt, auf dem die Nachfrage nach bestimmten Produkten zu steigen begann. Dies spiegelt sich auch in einem allgemeinen Rückgang der Außenhandelsaktivitäten wider. Sie sanken laut Zollbehörde im ersten Quartal 2020 in Landeswährung um 6,4%.

© Rawf8/iStock/Getty Images

Die Wertschöpfungsketten in Deutschland und China sind eng miteinander verbunden.

„Anpassen und liefern, wo die Nachfrage ist" wurde während der Pandemie zum Schlagwort erfolgreicher Unternehmen. Viele stellten die Produktion um, so dass sie völlig neue Produkte wie Kinderspiele, Masken und medizinische Geräte auf den Markt bringen konnten. Parallel zu diesem Trend haben Unternehmen versucht, ihre Lieferketten abzusichern. Dabei stellten einige Unternehmen fest, dass sie nicht in der Lage waren, die für die Produktion erforderlichen Teile zu beschaffen, selbst wenn die Fabriken personell besetzt waren. Um dieses Problem zu lösen, haben viele begonnen, sich von „Just-in-time"-Produktionsmodellen abzuwenden, bei denen der Lagerbestand auf ein Minimum beschränkt wird und Teile erst zu dem Zeitpunkt geliefert werden, in dem sie benötigt werden. Insbesondere größere Unternehmen bauen Lagerbestände auf und legen Richtlinien zum Halten von Lagerbeständen fest, um weiteren Angebotsschocks vorzubeugen. Ausreichende Lagerbestände werden als entscheidend für die Aufrechterhaltung einer nachhaltigen Produktionslinie angesehen.

Aus dem gleichen Grund versuchen Unternehmen auch, ihre Lieferantenbasis zu diversifizieren und mehrere Lieferanten für die gleichen Teile einzubeziehen. Dies soll die Lieferketten widerstandsfähiger machen, so dass zumindest verhindert werden kann, dass die Produktion ganz zum Stillstand kommt, sollte ein Lieferant außer Gefecht gesetzt werden.

Anstoß zur Veränderung

Grenzschließungen und die Konzentration auf die Binnennachfrage haben sich natürlich auf das globale Handelsvolumen und damit auch auf die Nachfrage nach Handelsfinanzierungen ausgewirkt. Doch da die Risikominderung heute wichtiger denn je ist – denn sowohl Importeure als auch Exporteure spüren den Druck auf ihren Cashflow und ihre Geschäftsaktivitäten –, bleibt die Verfügbarkeit von Produkten zur Risikoabsicherung sowie zur Handelsfinanzierung von entscheidender Bedeutung.

Chinesische Importeure, die ihre Produktion aufgrund fehlender Komponenten nicht fortführen konnten, waren auf zusätzliches Working Capital angewiesen, wie beispielsweise kurzfristige Darlehen und die Finanzierung von Forderungen, um sich über Wasser zu halten. Und selbst jene Unternehmen, deren Produktion weiterhin aufrechterhalten werden konnte, sind unterdessen Zahlungsverzögerungen seitens der Endkunden ausgesetzt. Auch hier können Handelsfinanzierungen die Auswirkungen abmildern, wobei traditionelle Instrumente wie Akkreditive und Garantien beispielsweise entscheidend zu Risikominderung beitragen.

Für deutsche Unternehmen dürfte sich eine ähnliche Situation wie in China abzeichnen. Wenn es um das Management von Working Capital geht, bleiben Flexibilität und Anpassungsfähigkeit die Schlüsselthemen. Maßnahmen zur sozialen Distanzierung stellen neue und erhebliche Barrieren für den weltweiten Handel dar, was eine weitere Anpassung – wie eine beschleunigte Umstellung auf digitale Prozesse – erforderlich macht.

China hat bekanntermaßen komplizierte und papierbasierte Exportprozesse, was Schwierigkeiten birgt, wenn die Kurierdienste außer Betrieb sind oder von der Nachfrage überfordert werden. Das Risiko besteht darin, dass der physische Austausch von Dokumenten in die Prozesse der Handelsfinanzierung eingebettet ist und in vielen Ländern die Verwendung elektronischer Handelsdokumente weiterhin juristisch nicht anerkannt ist.

Der Wandel ist bereits im Gange, wenn auch branchenweit nur langsam, wobei in den vergangenen Jahren immer mehr digitale Lösungen und Plattformen entstanden sind. Angesichts der aktuellen Umstände, die durch den Covid-19-Ausbruch entstanden sind, erkennen Unternehmen, Regulierungsbehörden und Finanzdienstleister jedoch zunehmend die Notwendigkeit, diesen Übergang weg von papierbasierten Prozessen zu beschleunigen.

Dies wird von Industrieorganisationen wie der Internationalen Handelskammer (ICC) gefördert, die vor kurzem eine Reihe von Leitfäden zur Unterstützung der Geschäftskontinuität herausgegeben hat – darunter insbesondere Ratschläge zur Änderung der ICC-Regeln und Erklärungen an Regierungen und Regulierungsbehörden, in denen diese aufgefordert werden, jedes gesetzliche Verbot der Verwendung elektronischer Handelsfinanzierung aufzuheben.

Die Digitalisierung ermöglicht es, eine Reihe von Prozessen zu rationalisieren und zu verbessern, um die Effizienz des gesamten Handelszyklus zu erhöhen. In China wurden auf nationaler Ebene Initiativen ergriffen, um die Handhabung von Dokumenten zu erleichtern, und auch das Interesse an blockchainbasierten Technologien nimmt zu.

Es bleibt die Frage, wie solche Plattformen und Prozesse auf grenzüberschreitender Ebene ausgeweitet werden könnten, während unterschiedliche oder hinderliche Rechts- und Regulierungsrahmen bestehen bleiben.

Eines haben die vergangenen Monate nicht nur in China gezeigt: Die Digitalisierung wird durch die Coronakrise enorm beschleunigt, Unternehmen weltweit haben die Notwendigkeit erkannt, ihre Geschäftsmodelle und -prozesse auf Effizienz zu überprüfen, um zusätzliche Erträge und Kosteneinsparungen realisieren zu können. Wenn Unternehmen und die Finanzindustrie den Wandel annehmen, werden sie aus dieser Krise unversehrt und vielleicht sogar gestärkt hervorgehen. ◄

Aktuelle Entwicklungen in der Exportkontrolle

Forderungen nach Exportbeschränkungen und schärferen Exportkontrollen für Waffen, Drohnen und Überwachungstechnologie, aber auch für medizinische Ausrüstung, stellen hohe Anforderungen an das Compliancemanagement.

Arne Mielken
BA (Hons) MA MIEx (Grad), Director Global Trade & Customs, E2open

arnemielken@e2open.com
www.E2open.com

Covid-19 hat zu massiven Verwerfungen im internationalen Handel, aber auch zu neuen Exportkontrollbestimmungen geführt. Nach dem Motto „Jeder ist sich selbst der Nächste!" haben mehr als 50 Länder seit Beginn der Krise den Export von medizinischen Gütern beschränkt. Wegen neuer Exportbeschränkungen respektive Zertifizierungsvorschriften in China konnten noch im April bestimmte Gesichtsmasken, Test-Kits und andere medizinische Geräte, die zur Bekämpfung des Coronavirus dringend benötigt wurden, nicht in die USA verschifft werden.

Deutschland und Frankreich hatten im März sogar zeitweise Ausfuhrbeschränkungen für andere EU-Staaten und die EFTA verfügt. Die EU-Kommission hat dies scharf verurteilt, aber den Export essentieller medizinischer Ausrüstung in Drittstaaten (exkl. EFTA) mit der Durchführungsverordnung (EU) 2020/402 in den jeweiligen Mitgliedsstaaten genehmigungspflichtig gemacht. Diese VO wurde am 26. April durch die Durchführungsverordnung (EU) 2020/568 ersetzt, welche für 30 Tage gilt. Sie verlangt die Vorlage einer Genehmigung nur noch für die Ausfuhr bestimmter persönlicher medizinischer Schutzausrüstung in Länder außerhalb Europas.

Die EU, Großbritannien, die Schweiz, Brasilien, der Iran und die Cayman-Inseln haben außerdem angesichts der Coronaepidemie ihre Zölle im Medizinbereich

© petrovv/iStock/Getty Images

Überwachungstechnologie ist in China ein Mittel zum Machterhalt, aber auch zur Verfolgung von Infektionen.

gesenkt. Ebenso die USA und China, die diese zuvor wegen ihres Handelskonflikts erhöht hatten. Aber 52 Mitgliedsstaaten der WTO (Welthandelsorganisation) erheben immer noch Zölle auf medizinische Tests. Eigentlich unverständlich.

Die Zollbehörden in der EU und vielen anderen Ländern versuchen zudem, Wirtschaftsbeteiligte, die infolge der Covid-19-Pandemie unverschuldet in Schwierigkeiten geraten sind, bestmöglich zu unterstützen. Zollkodex, Delegated Acts (DA) und Implemented Acts (IA) bieten dazu einige Möglichkeiten. So wurde die Verzollung von Waren aus dem Internethandel mit einem Wert von unter 150 EUR vereinfacht. Alle Wirtschaftsbeteiligten werden zu einer digitalen Verzollung mit digitaler Unterschrift ermutigt. Der Zoll hat außerdem während der Krise länger Zeit für die Bearbeitung von Anfragen bekommen.

US und China im Technologiekrieg

Das Hauptaugenmerk der Bevölkerung und Politik liegt bei Exportkontrollen jedoch auf Rüstungsgütern, Dual-Use-Waren und Zukunftstechnologien. Hier herrscht nicht nur Uneinigkeit innerhalb der EU, sondern auch zwischen den USA und den EU-Staaten.

Bereits seit Monaten üben die USA massiv Druck auf europäische Regierungen aus, um den Export von Zukunftstechno-

logien nach China zu verhindern. Unter anderem erregte der Export von Maschinen zur Herstellung besonders schneller Halbleiter aus den Niederlanden in die VR China das Missfallen der US-Regierung. Gleichzeitig droht diese mit Sanktionen, sollte der chinesische Telekommunikationsanbieter Huawei am Ausbau des europäischen 5G-Netzwerks beteiligt werden.

Während die USA im Rahmen ihres Handelskriegs mit China die Exportkontrollen verschärft haben, sind Politiker in zahlreichen EU-Ländern eher skeptisch gegenüber diesem Instrument eingestellt. Unter anderem möchte die Gemeinschaft nicht zur Marionette im Technologie- und Handelskrieg zwischen China und den USA werden. Dennoch können europäische Firmen die Maßnahmen der USA wegen der exterritorialen Wirkung von deren Handels- und Sanktionsgesetzen nicht ignorieren. Unternehmen, die US-Waren kaufen und weitervertreiben, in ihre Produkte einbauen oder US-Technologien und Blaupausen verwenden, unterliegen dem US-Reexport-Kontrollrecht. Es ist dringend notwendig, dass Europa eine eigene, gemeinsame Position zur Weitergabe sensibler Technologien an China entwickelt.

Made in China

Auch China hat die Exportkontrollgesetze für Rüstungs- und Dual-Use-Güter seit 2017 verschärft. Dies betrifft deutsche Unternehmen, die aus China importieren oder deren chinesische Tochtergesellschaften solche Güter exportieren. Sie sollten auf jeden Fall prüfen, ob das Güterportfolio von einer chinesischen Güterkontrollliste erfasst ist. Problematisch ist hier, dass diese Liste allein durch die zuständigen Behörden der VR China erstellt wird, derzeit nur in chinesischer Fassung existiert und auf Zolltarifnummern aufbaut. Das ist ein entscheidender Unterschied zur bekannten EU-Dual Use-Güterliste, die weltweit von 42 Ländern umgesetzt wurde und ausschließlich auf technische Kriterien abstellt.

Deutsche Unternehmen sollten für alle chinesischen Güter, die in China ausfuhrgenehmigungspflichtig sind und für die sie eine Endverbleibserklärung abgegeben haben, prüfen, ob eine Reexportkontrollgenehmigungspflicht besteht. Selbst wenn sie ein derartig „infiziertes" Gut innerhalb Deutschlands verbringen, sollten sie den Empfänger von der Rechtsnatur des Guts in Kenntnis setzen.

Dual-Use-Güter

Seit mehreren Jahren sollen die EU-Regeln zu den sogenannten Dual-Use-Technologien reformiert werden. Die Verhandlungen auf bilateraler, aber auch auf multilateraler Ebene, wie im Rahmen des Wassenaar-Abkommens (für Exportkontrollen von konventionellen Waffen und doppelverwendungsfähigen Gütern und Technologien), kommen jedoch nicht vom Fleck. Zahlreiche Industrie- und Interessenverbände in Europa wiederum beanstanden, dass bereits bestehende Exportkontrollregeln in den EU-Mitgliedsstaaten nicht gleichmäßig um- und durchgesetzt werden. Es fehle an einem einheitlichen respektive vergleichbaren Kontrollniveau in der EU. Dieses Problem müsse erst behoben werden, bevor neue Gesetze eingeführt würden.

„Bereits seit Monaten üben die USA massiv Druck auf europäische Regierungen aus, um den Export von Zukunftstechnologien nach China zu verhindern."

2016 hat die EU-Kommission einen Vorschlag für eine Neufassung der Dual-Use-Verordnung veröffentlicht (Verordnungsvorschlag 2016/0295). Im Januar 2018 stimmte das EU-Parlament diesem Vorschlag zu. Die Council Working Party on Dual-Use Goods erarbeitete daraufhin einen entsprechenden Gesetzesvorschlag, dem der Rat der Europäischen Union aber immer noch nicht zugestimmt hat. Der VO-Entwurf zielt vor allem auf eine schärfere Kontrolle von Exporten von Überwachungssoftware und -technik sowie von technischen Unterstützungen und Dienstleistungen, die zur „internen Repression im Zielland" genutzt werden könnten.

2019 wurden Exporte von Überwachungstechnik im Wert von mehr als 26 Mio EUR aus Deutschland u.a. nach Saudi-Arabien, Ägypten und Qatar genehmigt, also in Staaten, in denen es regelmäßig zu Menschenrechtsverstößen kommt. Bei Exporten in die USA oder nach Großbritannien sind keine Genehmigungen notwendig. Keine Exportgenehmigung will die Bundesregierung für die Kategorie „Intrusion Software", also Spähprogramme, erteilt haben. Mit diesen lassen sich beispielsweise Mobiltelefone direkt auslesen.

Rüstungsexporte

Immer wenn das Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) die Jahreszahlen für Rüstungsexporte bekanntgibt, kocht auch die Diskussion über Exportkontrollen für Rüstungsgüter wieder hoch. Laut SIPRI lag Deutschland 2019 auf Platz 4 weltweit und steigerte die Umsätze um 17%. Damit hat Deutschland 2019 mehr Waffen exportiert als jeweils in den zehn Jahren zuvor. Ein besonderer Stein des Anstoßes sind illegale Reexporte, z.B. nach Libyen, oder der illegale Einsatz deutscher Rüstungsgüter in Drittländern wie dem Jemen und Syrien.

Nicht nur in Deutschland, auch in anderen europäischen Ländern gibt es Widerstand gegen die Aufrüstung konfliktträchtiger Drittstaaten. In Großbritannien, Belgien und Italien wird oder wurde

bereits rechtlich gegen die Rüstungsexporte der jeweiligen Regierungen vorgegangen. Auch in Deutschland könnte es dazu kommen.

Derzeit regeln das Außenwirtschaftsgesetz (AWG) in Verbindung mit der Außenwirtschaftsordnung (AWV) sowie das Kriegswaffenkontrollgesetz (KWKG) und die Feuerwaffen- und Anti-Folter-Verordnung im Wesentlichen die rechtlichen Aspekte der Exportkontrolle in Deutschland. Dabei wird die deutsche Gesetzgebung teilweise durch europäische Verordnungen ergänzt bzw. davon überlagert.

Complianceherausforderungen

Die bereits bestehenden Exportkontrollgesetze zwingen Exporteure zu vielen Einzelprüfungen mit sensiblen politischen Bewertungen. Die Situation könnte jedoch noch schwieriger werden. Die USA drängen die EU zu einer restriktiveren Haltung bei Hochtechnologie- und Dual-Use-Güter-Exporten. Linke und grüne Parteien fordern weniger Exporte von Cyberüberwachungstechnologie und Rüstungsgütern. Dies alles im Rahmen eines Compliancemanagementsystems in Unternehmen umzusetzen ist eine Herausforderung.

Verschiedene Softwarehäuser verkaufen innovative, modular aufgebaute, skalierbare IT-Lösungen, die eine kosteneffiziente, ganzheitliche Planung und Ausführung von Exportkontrollen ermöglichen. Sie bieten einen echten Mehrwert, weil sie den grenzüberschreitenden Warenfluss beschleunigen, die Lieferbereitschaft verbessern, die Transparenz entlang der gesamten Supply-Chain und die Compliance erhöhen.

On-Demand-Konzepte ermöglichen eine schnelle Produktivität bei geringen Implementierungskosten. Serviceorientierte Architekturen, die Geschäftsprozesse in kleinere, einfach zu modifizierende Funktionen aufteilen, machen es möglich, auch unternehmensspezifische Regeln im System abzubilden und jederzeit zu verändern. Für Unternehmen mit großen Geschäftsvolumen und komplexen internationalen Herstellungsprozessen ist eine nahtlose Integration in ERP-, CRM- und Logistiksysteme empfehlenswert. ➤

Weitere Informationsquellen

- ➤ https://ec.europa.eu/info/live-work-travel-eu/health/coronavirus-response/jobs-and-economy-during-coronavirus-pandemic_en#temporarilyliftingcustomsdutiesandvatonimports
- ➤ https://ec.europa.eu/taxation_customs/covid-19-taxud-response/guidance-customs-issues-related-covid-19-emergency_en
- ➤ https://english.bdi.eu/article/news/the-reform-of-the-eu-dual-use-regulation/

Anzeige

Tag der Exportweltmeister

Strategien, Praxiswissen und Networking für internationale Märkte

3. NOVEMBER 2020

Im Fokus: Die Weltwirtschaft nach dem Corona-Crash –
Ausblick auf die Exportperspektiven am Tag der US-Präsidentschaftswahl

Dr. Josef Braml,
Programmleiter USA/Transatlantische Beziehungen der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik

Viktoria Schütz,
Geschäftsführende Gesellschafterin, DEGUMA-SCHÜTZ GmbH

Prof. Achim Wambach, Ph.D.,
Präsident, ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung

VERANSTALTER: ExportManager

MITVERANSTALTER: Deutsche Bank

MEDIENPARTNER: GTAI Germany Trade & Invest, OWC Außenwirtschaft

PARTNER: Barnes & Thornburg LLP, GvW Graf von Westphalen, Hagemann, Hohmann Rechtsanwälte, Santander

Die Ausbreitung des Coronavirus COVID-19 hat innerhalb weniger Tage die Jahrespläne von uns allen zu Makulatur gemacht. Der Gesprächs- und Informationsbedarf ist in dieser neuen und unsicheren Situation noch weiter gestiegen. Dies gilt angesichts der völlig neu zu bewertenden Risiken und Volatilitäten im Auslandsgeschäft insbesondere für alle Fragen rund um Marktentwicklung, Verträge und Lieferketten. Noch weiß keiner, wie lange die aktuelle Ausnahmesituation andauern wird und ab wann wieder reguläre Veranstaltungen stattfinden können. Unter der vorläufigen Annahme, dass sich die Lage zum Sommer hin stabilisieren wird, planen wir aktuell, den „Tag der Exportweltmeister" am 3. November 2020 durchzuführen. In der Zwischenzeit werden wir die Empfehlungen der Bundes- und Landesregierungen und die Risikosituation eng verfolgen.

www.tag-der-exportweltmeister.de

Neue Regelungen für die Aus- und Einfuhr von persönlicher Schutzausrüstung

Die Verfügbarkeit von persönlicher Schutzausrüstung spielt eine zentrale Rolle bei der Bewältigung der gegenwärtigen Coronapandemie. Die Europäische Union hat kurzfristig Maßnahmen getroffen, um zum einen die Ausfuhr von persönlicher Schutzausrüstung zu beschränken und zum anderen deren Einfuhr zu erleichtern.

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

h.henninger@gvw.com
www.gvw.com

© Thiago Santos/iStock/Getty Images

Persönliche Schutzausrüstung ist derzeit stark nachgefragt. Der Handel mit ihr ist daher vielerorts reglementiert.

Die Nachfrage nach persönlicher Schutzausrüstung in Form von Schutzbrillen, Masken und Schutzkleidung übersteigt derzeit weltweit das Angebot. Um die Bestände in der EU zu schützen, hat die Europäische Kommission die Ausfuhr solcher Waren durch Verordnung (EU) 2020/402 vom 14. März 2020 einem Genehmigungserfordernis unterworfen. Diese zeitlich begrenzte Regelung wurde durch Verordnung (EU) 2020/568 ersetzt, die seit dem 26. April 2020 gilt. Mit Beschluss (EU) 2020/491 vom 3. April 2020 hat die Kommission Gegenstände, die zur Bekämpfung der Auswirkungen der Pandemie benötigt werden, von Eingangsabgaben und der Mehrwertsteuer befreit. Die Vorschriften betreffen Hersteller und Händler gleichermaßen und stellen vor allem für diejenigen Unternehmen eine Herausforderung dar, die aufgrund der gegebenen Umstände erstmalig Aus- oder Einfuhrgeschäfte mit Schutzausrüstung tätigen.

Genehmigungserfordernis bei der Ausfuhr

Verordnung (EU) 2020/568

Die zunächst für 30 Tage gültige Verordnung sieht in Art. 2 Abs. 1 und 2 das Erfordernis einer Ausfuhrgenehmigung vor. Die genehmigungspflichtigen Güter sind abschließend in Anhang I aufgeführt. Betroffen sind Schutzbrillen und Visiere, Mund-Nasen-Schutzausrüstung und Schutzkleidung, die den Träger vor potentiell infektiösem Material schützen. Unerheblich ist dabei, ob es sich um Einwegartikel oder wiederverwendbare Artikel handelt. Die Mund-Nasen-Schutzausrüstung beispielsweise umfasst daher sowohl einfache OP-Masken oder FFP-Masken aus Spinnstoffen der Position 6307 KN als auch Halb- oder Vollmasken mit austauschbaren Filtern der Position 9020 KN.

Das Genehmigungserfordernis gilt nur für Unionswaren. Sollen Nichtunionswaren im Anschluss an ein Zolllager- oder Versandverfahren wieder ausgeführt werden, ist keine Genehmigung erforderlich. Ausgenommen von dem Genehmigungserfordernis sind zudem Ausfuhren in Mitgliedstaaten der Europäischen Freihandelsassoziation, den westlichen Balkan und die sog. überseeischen Länder und Gebiete der Mitgliedstaaten.

Grundsätzlich liegt es im Ermessen der nationalen Behörden, Ausfuhren zu genehmigen. Die Verordnung nennt an verschiedenen Stellen Kriterien, die dabei berücksichtigt werden sollen. Ausfuhren, mit denen in Drittländern eine Notversorgung im Rahmen der humanitären Hilfe ermöglich werden soll, sind zu genehmigen (Art. 2 Abs. 6). „Wohlwollend in Erwägung“ zu ziehen sind Ausfuhren, die für staatliche oder öffentliche Einrichtungen bestimmt sind, die an der Bekämpfung der Pandemie beteiligt sind. In diesen Fällen darf die Genehmigung aber nicht erteilt werden, wenn die Ausfuhr die Verfügbarkeit in der Europäischen Union gefährdet (Art. 2 Abs. 7). Schließlich

bestimmt die Verordnung, dass der Entscheidung „alle relevanten Erwägungen" zugrunde zu legen sind, und führt begünstigte Zwecke auf, wie etwa Lieferungen an internationale Hilfsorganisationen (Art. 3 Abs. 3 u. 4). Die Formulierungen lassen erkennen, dass die Kommission unterschiedliche Aspekte unter Zeitdruck in die Verordnung einbauen musste.

Verfahrensfragen

Zuständig für die Genehmigung ist in Deutschland das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), das für diese Fälle eine Hotline eingerichtet und ein Infoblatt mit Hinweisen zur Antragstellung veröffentlicht hat. Für Wirtschaftsteilnehmer bedeutsam ist, dass – anders als bei gewöhnlichen Antragsverfahren auf Erteilung einer Ausfuhrgenehmigung – Endverbleibsdokumente, Firmenprofile und Auszüge der Website des Empfängers bei der Antragstellung nicht erforderlich sind und das BAFA nach den Vorgaben der Verordnung grundsätzlich binnen fünf Arbeitstagen über den Antrag entscheiden muss. Angaben zum Endempfänger und zur Endverwendung sind gleichwohl bedeutsam, um die obengenannten privilegierenden Umstände darzulegen.

Verhältnis zu anderen Genehmigungspflichten

Insbesondere bei Schutzkleidung und Atemschutzmasken erfasst die Verordnung nach ihrem Wortlaut auch Güter, die in den Positionen 1A004a und 1A004b des Anhangs I der Verordnung (EG) Nr. 428/2009 als Dual-Use-Güter gelistet sind und deren Ausfuhr bereits nach Art. 3 Abs. 1 dieser Verordnung einer Genehmigung bedarf. An sich wären für die Ausfuhr solcher Güter zwei Genehmigungen erforderlich. Nach Ansicht des BAFA sind Dual-Use-Güter jedoch in der Regel nicht von Anhang I der Verordnung (EU) 2020/568 erfasst, so dass allein die Genehmigung nach der Dual-Use-Verordnung erforderlich ist. Dies ist insofern problematisch, als für diese Genehmigung nicht die kurze Entscheidungsfrist von fünf Arbeitstagen gilt. Andererseits werden die Ausführer für die Ausfuhr der Dual-Use-Güter in vielen Fällen allgemeine Genehmigungen in Anspruch nehmen können.

Nationale Ausfuhrbeschränkungen aufgehoben

Anordnung des BMWi

Bevor die Kommission die Ausfuhr von persönlicher Schutzausrüstung einem Genehmigungserfordernis unterwarf, hatte das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) am 4. März 2020 im Wege der Anordnung die Ausfuhr von persönlicher Schutzausrüstung grundsätzlich untersagt. Die Untersagung betraf nicht nur die Ausfuhr in Drittländer, sondern auch die Verbringung in andere Mitgliedstaaten der Europäischen Union. Die Anordnung enthielt eine Reihe von Ausnahmen und legte Fallgruppen fest, in denen das BAFA eine Genehmigung erteilen konnte. Die Anordnung wurde schließlich am 19. März 2020 aufgehoben.

„Fortwirkung" der Anordnung?

Da dem BAFA bei Ausfuhren nach der Verordnung (EU) 2020/568 ein Ermessen eingeräumt ist, stellt sich die Frage, ob es neben den in der Verordnung genannten Kriterien auch diejenigen Umstände als „relevante Erwägungen" ansieht, die nach den Anordnungen des BMWi einen Ausnahme- oder einen Genehmigungsfall darstellen. Dies könnte z.B. den Fall betreffen, in dem Schutzausrüstung als untergeordneter Bestandteil eines anderen Gutes oder als Beistellung zur Verwendung für ein anderes Gut ausgeführt wird oder in dem die Ausrüstung für die Aufrechterhaltung des Betriebs von ausländischen Tochterunternehmen oder ausländischen Betriebsstätten von Unternehmen mit Sitz in Deutschland erforderlich ist. Wenn das BMWi zur Zeit der Anordnung der Ansicht war, dass in diesen Fällen eine Ausfuhr oder Verbringung möglich sein soll, wird sich das BAFA gegenwärtig wohl daran festhalten lassen müssen.

Sonderregelungen für die Ausstattung von Seeschiffen und Flugzeugen

Persönliche Schutzausrüstung ist notwendiger Bestandteil der Ausstattung von Seeschiffen und Flugzeugen. Aus diesem Grund sah die Anordnung des BMWi eine Ausnahme für die Ausfuhr und Verbringung von Schutzausrüstung „in angemessenen Mengen als Ausrüstungen für die erste Hilfeleistung (...) in Luftfahrzeugen oder Schiffen im internationalen Verkehr" vor. Nach Rückmeldungen aus der Branche wurde in der Anordnung noch klargestellt, dass die Ausnahme auch dann gelte, wenn die Schutzausrüstung nicht beim Verlassen des Gebiets der Europäischen Union an Bord mitgeführt, sondern in ein Drittland nachgesendet wird.

> ***„Ausgenommen von dem Genehmigungserfordernis sind (...) Ausfuhren in Mitgliedstaaten der Europäischen Freihandelsassoziation, den westlichen Balkan und die sog. überseeischen Länder und Gebiete der Mitgliedstaaten."***

Die Verordnung (EU) 2020/402 enthielt keine solche Regelung. Auf Nachfrage betroffener Kreise wies die Kommission darauf hin, dass Waren zur Bevorratung in Flugzeugen oder Schiffen, die aus dem Zollgebiet verbracht werden sollen, nicht in das Ausfuhrverfahren zu überführen seien; vielmehr fänden die Vorschriften über die Ausfuhranmeldung nach Art. 269 Abs. 2 lit. c) i.V.m. Abs. 3 des Unionszollkodexes lediglich analog Anwendung. Da somit zollrechtlich keine Ausfuhr vorliege,

bestehe auch keine Genehmigungspflicht. In der Verordnung (EU) 2020/568 wird dies nun in Art. 1 Ziff. 1 klargestellt. Wichtig und misslich für die Wirtschaftsteilnehmer ist, dass das Nachsenden von Schutzausrüstung in ein Drittland hiervon nicht erfasst und in diesen Fällen eine Genehmigung erforderlich ist.

Befreiung von Eingangsabgaben und Einfuhrumsatzsteuer bei der Einfuhr

Durch den Beschluss (EU) 2020/491 vom 3. April 2020 hat die Kommission unter anderem persönliche Schutzausrüstung von Eingangsabgaben und der Mehrwertsteuer befreit. Diese Möglichkeit bietet sich der Kommission aufgrund von Regelungen zugunsten von Katastrophenopfern in der Verordnung (EG) Nr. 1186/2009 über das gemeinschaftliche System der Zollbefreiungen und der Richtlinie 2009/132/EG zur Mehrwertsteuerbefreiung bestimmter endgültiger Einfuhren von Gegenständen. Diese Vorschriften enthalten keinen Warenkatalog. Die Befreiung folgt vielmehr aus den Zwecken, zu denen die Waren eingeführt werden, und der Person des Einführers. Die Waren müssen den Betroffenen kostenlos zur Verfügung gestellt werden und von oder im Auftrag von staatlichen, öffentlichen und sonstigen dem öffentlichen Recht unterliegenden Stellen oder von bzw. im Auftrag von Organisationen eingeführt werden, die von den zuständigen Behörden in den Mitgliedsstaaten anerkannt wurden.

Wirtschaftsteilnehmer können somit von den Befreiungen nur profitieren, wenn sie von den genannten Stellen beauftragt wurden. Die Waren sind in den zollrechtlich freien Verkehr zur besonderen Verwendung zu überführen. In der Zollanmeldung hat der Anmelder den EU-Code C26 zu verwenden und muss in dem Freitextfeld auf Kopf- oder Positionsebene erklären, dass die Voraussetzungen für die Abgabenbefreiung vorliegen. Alle anderen Einführer von persönlicher Schutzausrüstung können durch die Angabe des Codes 9DFA „Einfuhr von medizinischen Hilfsgütern aufgrund der Corona-Situation“ zumindest eine vorrangige Zollabfertigung erwirken.

Fazit

Die Entscheidung der Kommission, die Ausfuhr von persönlicher Schutzausrüstung zu begrenzen und einem Genehmigungserfordernis zu unterwerfen, ist politisch ausgewogen. Der Mehraufwand ist für die Wirtschaftsteilnehmer verkraftbar, insbesondere weil die Anforderungen an den Antrag gering sind und das BAFA in kurzer Frist entscheiden muss. Hersteller und Händler aus der Branche müssen die Rechtsentwicklung in den kommenden Monaten aber sehr genau beobachten, da jederzeit kurzfristige Maßnahmen der Kommission zu erwarten sind.

Anzeige

Coronavirus: Handel mit Desinfektionsmitteln u.a.

Das Coronavirus führt dazu, dass verstärkt Desinfektionsmittel und Schutzausrüstung benötigt werden. Beim Handel mit Desinfektionsmitteln bestehen in der EU strikte Hürden aufgrund des Biozidrechts bis hin zu einem Vermarktungsverbot. In Deutschland ist der Handel zulässig, wenn die Anforderungen der beiden Allgemeinverfügungen der zuständigen Bundesanstalt BAuA vom April 2020 eingehalten werden. Was bedeutet dies für den Handel mit Desinfektionsmitteln?

PD Dr. Harald Hohmann
Rechtsanwalt,
Hohmann Rechtsanwälte

info@hohmann-rechtsanwaelte.com
www.hohmann-rechtsanwaelte.com

Ausgangsfall

D in Deutschland importiert ein Händedesinfektionsmittel aus Indien, das 65 ml Ethanol und 35 ml gereinigtes Wasser enthält. Darf er damit Handel treiben? Und dürfte der Zoll diese Waren festhalten und ihre Einfuhr verweigern?

Ausgangsüberlegungen

Ethanol ist ein Biozidwirkstoff, welcher der biozidrechtlichen Zulassung bedarf. Hierfür war unter der früheren Biozid-RL ein Dossier bei der EChA (Europäische Chemikalien-Agentur) einzureichen, damit die Ungefährlichkeit von Ethanol nachgewiesen werden konnte. Für Ethanol ist der Nachweis der Ungefährlichkeit bisher noch nicht abgeschlossen worden – die EU hat dafür Zeit bis ca. Ende 2024 –, so dass bisher kein Zulassungsantrag für ein solches Biozidprodukt gestellt werden konnte. Seit dem 1. September 2013 gilt folgende strikte Hürde für den Handel mit ethanolhaltigen Desinfektionsmitteln: Es darf nur von den Unternehmen vermarktet werden, die bei der EChA bisher ein Dossier zur Ungefährlichkeitsprüfung von Ethanol eingereicht oder die eine Zugangsbescheinigung für ein solches Dossier erworben haben (Art. 95 Biozid-VO 528/2012). Alle anderen Unternehmen, welche diese Voraussetzungen des Art. 95 Biozid-VO nicht erfüllt haben, hatten bisher (seit dem 1. September 2015) ein Vermarktungsverbot für Ethanol als

©ThamKC/iStock/Getty Images

Handdesinfektion ist ein wirksames Mittel zum Schutz vor einer Ansteckung mit dem Coronavirus.

Biozidprodukt zu Desinfektionszwecken. Dies führte bei Ausbruch der Coronapandemie zu einem Lieferengpass, weil es bisher nicht genügend Unternehmen gibt, die diese Voraussetzungen des Art. 95 Biozid-VO erfüllen.

Die Allgemeinverfügungen der BAuA vom April 2020

Gestützt auf Art. 55 Biozid-VO erließ daraufhin die BAuA (die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin) in Dortmund zwei Eilregelungen für maximal 180 Tage: Die Allgemeinverfügung 1 vom 9. April bzw. 15 April 2020 betrifft die Handdesinfektion mit den Biozidwirkstoffen Ethanol bzw. Propanol, und zwar 2-Propanol (zur Abgabe an Verbraucher) sowie 1-Propanol (zur Abgabe an berufsmäßige Verwender). Nur dann, wenn es eine der dort genannten acht Rezepturen einhält, darf das Handdesinfektionsmittel trotz Fehlens der Voraussetzungen des Art. 95 Biozid-VO bis zum 6. Oktober 2020 vermarktet werden. Hierzu berechtigt sind Apotheken, pharmazeutische und chemische Industrie sowie juristische Personen des öffentlichen Rechts zur Abgabe an Verbraucher und berufsmäßige Verbraucher (im Fall von 1-Propanol nur an Letztere).

„Vor allem beim Handel mit Desinfektionsmitteln können sehr strikte Handelsbarrieren bestehen: Sollten weder die Vorgaben des Art. 95 Biozid-VO noch die der Allgemeinverfügungen vom April 2020 vorliegen, bedeutet dies zwingend ein Vermarktungsverbot in der EU."

Die Allgemeinverfügung 2 vom 2. April 2020 betrifft Flächendesinfektionsmittel, sofern sie wie folgt Wirkstoffe enthalten: 80% Ethanol oder 0,5% Natrium-Hypochlorit oder 2,5% Chloramin-T, alle in wässriger Lösung. Nur dann darf dieses Flächendesinfektionsmittel trotz Fehlens der Voraussetzungen des Art. 95 Biozid-

VO bis zum 30. September 2020 vermarktet werden. Hierzu berechtigt sind wieder Apotheken, pharmazeutische und chemische Industrie sowie Personen des öffentlichen Rechts, aber nur zur Abgabe an berufsmäßige Verwender.

Lösung des Ausgangsfalls

D hat nur zwei Möglichkeiten: Entweder befindet sich in der Lieferkette ein Unternehmen, das die Voraussetzungen des Art. 95 Biozid-VO erfüllt, oder D kann die Voraussetzungen der Allgemeinverfügung einhalten. Wenn sich der Hersteller außerhalb der EU befindet, kommt es für die Abgabe des Dossiers an die EChA auf den Importeur innerhalb der EU an. Es soll hier unterstellt werden, dass D selber weder ein Dossier eingereicht noch eine Zugangsberechtigung dafür erworben hat. Dann ist die Vermarktungsfähigkeit seines Desinfektionsmittels davon abhängig, dass die Voraussetzungen der Allgemeinverfügung eingehalten werden. Das ist hier aber nicht der Fall, weil seine Rezeptur keiner der acht Rezepturen entspricht, welche vom Robert Koch-Institut (RKI) in Zusammenarbeit mit dem Gesundheitsministerium als effektiv empfohlen worden sind. Rezeptur 6 verlangt mindestens folgende Anteile: 72,91 ml Ethanol und 27,19 ml gereinigtes Wasser. Das Ergebnis ist: D hat ein Vermarktungsverbot für sein Handdesinfektionsmittel. Sollte er es gleichwohl vermarkten, liegt eine Ordnungswidrigkeit vor, die mit bis zu 50.000 EUR Geldbuße sanktioniert werden kann.

> ***„Vor der Einfuhr von Desinfektionsmitteln in die EU sollte Transparenz hinsichtlich deren Rezeptur bestehen, um beurteilen zu können, ob eine der Rezepturen der Allgemeinverfügungen vom April 2020 vorliegt – nur so lässt sich ein Vermarktungsverbot vermeiden."***

Da der Zoll bei der Einfuhr auch die Verbote und Beschränkungen beachten muss, ist nicht ausgeschlossen, dass er die Einfuhr festhalten kann, wenn er einen Verstoß gegen das Biozidrecht feststellt. Der Zoll kann deshalb die Einfuhr zurückweisen oder das Gut sicherstellen.

Handel mit Schutzausrüstung

Die ursprünglich nationalen Regelungen der Mitgliedstaaten wurden durch EU-Recht abgelöst: Seit der EU-Verordnung 2020/402 vom 14. März 2020 bzw. ihrer Nachfolgeregelung 2020/568 vom 23. April 2020 ist für die Ausfuhr von Schutzausrüstung aus dem EWR (Europäischen Wirtschaftsraum: EU + die Länder Norwegen, Island, Schweiz und Liechtenstein) – inzwischen erweitert um einige ehemalige Ostblockstaaten – eine Ausfuhrgenehmigung der Mitgliedstaaten erforderlich – nur innerhalb des erweiterten EWR ist keine Genehmigung notwendig. Es ist nicht ausgeschlossen, dass das BAFA für einen solchen Export eine Genehmigung erteilt. Dies setzt aber voraus: erstens, dass es nachvollziehbare Gründe dafür gibt, warum die Schutzausrüstung nicht innerhalb des erweiterten EWR verkauft wird, und zweitens, dass es bei dem Export auch um humanitäre Aspekte geht. Je größer die Sendung ist, desto genauer wird das Exportvorhaben geprüft; alle Genehmigungsanträge für Schutzausrüstung werden vom BAFA dem BMWi in Berlin vorgelegt, aber sehr rasch beschieden (wegen Einzelheiten zum Verfahren: vgl. Beitrag auf Seite 20 in dieser Ausgabe).

Resümee

Vor allem beim Handel mit Desinfektionsmitteln können sehr strikte Handelsbarrieren bestehen. Sollten weder die Vorgaben des Art. 95 Biozid-VO in der Lieferkette erfüllt sein noch die Voraussetzungen der Allgemeinverfügungen vom April 2020 vorliegen, bedeutet dies zwingend ein Vermarktungsverbot in der EU. Ein Verstoß dagegen ist eine Ordnungswidrigkeit (Geldbuße bis zu 50.000 EUR), außerdem kann eine Nichtabfertigung beim Zoll drohen. Bevor Desinfektionsmittel in die EU eingeführt werden, sollten die EU-Marktteilnehmer absolute Klarheit darüber haben, um welche Rezeptur es sich handelt. Nur dann lässt sich ein Vermarktungsverbot vermeiden. Auch das Einhalten der Voraussetzungen der Allgemeinverfügungen der BAuA gibt nur eine vorübergehende Rechtssicherheit. Diese Frist sollte von den EU-Importeuren genutzt werden, um in dieser Zeit einen *Letter of Access* zu einem Bioziddossier (bzgl. der Biozidwirkstoffe Ethanol oder Propanol o.Ä.) zu erwerben und somit die Voraussetzungen des Art. 95 Biozid-VO zu erfüllen.

Es ist richtig, dass die bisherigen nationalen Exportregeln für Schutzausrüstung einer EU-Regelung mit Genehmigungspflicht gewichen sind. Wenn in der EU immer noch ein Mangel an Schutzausrüstung besteht, sollte überlegt werden, ob etwas mehr Flexibilität bei den Einkaufspreisen möglich ist. Denn Preise am unteren Rand einer Marge könnten zur ökonomischen Notwendigkeit von Exporten führen.

Ähnlich wie die Einführung der EU-Genehmigungspflicht für Schutzausrüstung ist die Einführung der Allgemeinverfügungen vom 15. April 2020 eine perfekte Maßnahme, um der Knappheit an Desinfektionsmitteln vorübergehend zu begegnen. EU-Importeure sollte sie genauestens einhalten, um ein Vermarktungsverbot zu vermeiden. ◄

➤ *Wegen aktueller Hinweise zum Biozidrecht vgl. HIER und wegen aktueller rechtlicher Hinweise zur Coronapandemie vgl. HIER.*

Strategische Partner

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

Bayerische Landesbank
Peter Grätz
Abteilungsleiter
Trade & Export Finance
Lorenzer Platz 27
90402 Nürnberg
(09 11) 23 59-299
peter.graetz@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
Karsten Koch
Country Manager
Luisenstraße 21
65185 Wiesbaden
(06 11) 50 40 52-02
k.koch@credendo.com

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

E2open
Celine Gouriou
Marketing Manager
Luisenstraße 14
80333 München
(089) 200 03 41-14
celine.gouriou@e2open.com

GvW 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
Rechtsanwalt,
Trade Compliance Consultant
und Zertifizierter SAP Berater
Westhafenplatz 1
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:
Atradius, Bayerische Landesbank,
Coface, Commerzbank, Credendo,
Deutsche Bank, E2open, GvW
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 zusammen-
gestellt. Für die Richtigkeit und
Vollständigkeit des Inhalts des
„ExportManagers“ übernehmen
Verlag und Redaktion keine
Gewähr.